SP Advisory

Etude d'évaluation ex-ante des instruments d'ingénierie financière 2014-2020

7 Octobre 2015

pwc

Mentions légales :

Ce rapport a été rédigé par PwC Advisory. Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles de son (ses) auteur(s).

Le contenu de ce rapport, ainsi que les opinions qu'il contient, est actualisé à la date de publication indiquée en couverture, et peut changer sans préavis. Les opinions exprimées dans ce rapport peuvent différer des vues énoncées dans d'autres documents.

Ce rapport a été préparé exclusivement pour l'Autorité de Gestion. Rien dans le présent rapport ne constitue un conseil d'investissement, un conseil légal ou un conseil fiscal pour l'Autorité de Gestion (ou pour toute autre personne), et ne saurait être invoqué en tant que conseil. Tout conseil professionnel spécifique doit être demandé de manière séparée avant de définir une action qui se fonderait sur le présent rapport.

Le contenu de ce rapport est, inter alia, fondé sur les conditions actuelles de marché. Par conséquent, tout changement des conditions de marché peut avoir des répercussions sur son contenu.

Liste des abréviations

3S	*Smart Specialisation Strategy* Stratégie de Spécialisation Intelligente
A3P	Assurance Prospection Premiers Pas
ACP	Autorité de Contrôle Prudentiel
ADIE	Association pour le Droit à l'Initiative Economique
AFIC	Association Française des Investisseurs pour la Croissance
AG	Autorité de Gestion
APCE	Agence Pour la Création d'Entreprise
ASF	Association française des Sociétés Financières
BA	*Business Angel(s)*
BCE	Banque Centrale Européenne
BEI	Banque Européenne d'Investissement
BTP	Bâtiments et Travaux Publics
CAGR	*Compound Annual Growth Rate*
CCI	Chambre de Commerce et d'Industrie
CE	Commission Européenne
CIP	Conseil en Investissement Participatif
CPR	*Common Provisions Regulation*
CRES	Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire
DG REGIO	Direction Générale pour la politique régionale de la Commission européenne
EM	Etat Membre de l'UE
ESS	Economie Sociale et Solidaire
ETI	Entreprise(s) de Taille Intermédiaire
EVCA	*European Private Equity and Venture Capital Association*
FCP IE	Fonds Commun de Placement Insertion Emploi
FEADER	Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural
FEDER	Fonds Européen de Développement Régional
FEI	Fonds Européen d'Investissement
FGIE	Fonds de Garantie pour les Structures d'Insertion par l'Economique
FGIF	Fonds de Garantie pour la Création, la Reprise ou le Développement des Entreprises à l'Initiative des Femmes
FLPG	*First Loss Portfolio Guarantee*
FRG	Fonds Régional pour l'Innovation
FRI	Fonds Régional de Garantie
FSE	Fonds Social Européen
FSI	Fonds Stratégique d'Investissement
FSIE	Fonds Structurels et d'Investissement Européens
GFA	Garantie France Active
IHPC	Indice Harmonisé des Prix à la Consommation

IF	Instruments Financiers
IIF	Instruments d'Ingénierie Financière
IFP	Intermédiaire en Financement Participatif
INSEE	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
JEREMIE	*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*
NACRE	Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprises
OT	Objectifs Techniques
PCA	Principal Component Analysis
PE	*Private Equity*
PI	Priorité(s) d'Investissement
PIA	Programme d'Investissements d'Avenir
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises comme défini par la recommandation de la Commission européenne 2003/361
PO	Programme Opérationnel
PPD	Prêt Participatif de Développement
R&D	Recherche et Développement
SCIC	Sociétés coopérative d'Intérêt Collectif
SCOP	Société Coopérative et Participative
SIFA	Société d'Investissement France Active
SRDE	Schéma Régional de Développement Economique
TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
TVA	Taxe à Valeur Ajoutée
UE	Union Européenne
VC	*Venture Capital*

Table des matières

1. Introduction 7

2. Objectifs et cadres de l'étude 9

2.1. Règlementation 11

2.2. Structure du présent rapport 12

2.3. Méthodologie de l'étude 13

2.3.1. Analyse documentaire 13

2.3.2. Entretiens avec les acteurs du financement 14

3. Diagnostic 15

3.1. Situation du développement régional à la Réunion 15

3.1.1. Un contexte démographique dynamique 16

3.1.2. Des particularismes structurels et institutionnels 16

3.1.3. La récession de 2009 interrompt 15 ans de développement économique 19

3.1.4. Les principaux secteurs de l'économie réunionnaise 20

3.1.5. Le tissu des entreprises de la Réunion 24

3.1.6. Export et import 40

3.1.7. Innovation et start-ups 43

3.1.8. L'Economie Sociale et Solidaire 62

3.1.9. Problématique environnementales à la Réunion : focale sur le logement social 64

3.2. Instruments Financiers existants en région Réunion 71

3.2.1. Microcrédit 72

3.2.2. Capital Risque et capital de développement 88

3.2.3. Les Instituts de financement publics 94

3.3. Les subventions régionales 108

3.4. La défiscalisation 115

3.5. L'offre de financement 117

3.5.1. Le système bancaire 117

3.5.2. Financement participatif crowd-funding 124

3.5.3. Microfinance 130

3.5.4. Business Angels, capital-risque et capital-développement 133

4. Principaux constats : analyse des défaillances de marché. 140

4.1. Analyse des besoins de financement des entreprises par rapport à leur phase de développement : 144

4.1.1. Amorçage et création 145

4.2. Analyse des besoins de financement des entreprises par rapport à leur taille et au secteur d'activité 155
4.3. Focales 159
4.4. Quantification des besoins 166
5. Stratégie d'investissement et présentation des produits et instruments financiers proposés 177
5.1. Phase 2 : Stratégie d'investissement proposée 177
5.1.1. Eléments généraux sur les Instruments Financiers dans le cadre de la période de programmation 2014-2020 179
5.1.2. Présentation des Instruments Financiers proposés à la Région Réunion en vue de sa stratégie d'investissement pour 2014-2020 188
Simulation de montants 1 211
Simulation de montants 2 213
5.1.3. Options et propositions de gouvernance des Instruments Financiers utilisant des Fonds ESI en région Réunion en 2014-2020 215
Proposition de gouvernance 1 – Une gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI 220
Proposition de gouvernance 2 – Une gestion du Fonds-de-Fonds par un opérateur régional soutenu par le Fonds Européen d'Investissement pour une période transitoire 221
5.1.4. Prochaines étapes à suivre pour la mise en œuvre des Instruments Financiers suite à l'analyse ex-ante 224
6. Appendices 226
6.1. PO FEDER 226
6.1.1. Les Fonds Européens Structurels et d'Investissement 2014-2020 en région Réunion 226
6.1.2. Priorités et politiques publiques mises en œuvre par l'Autorité de Gestion en faveur des PME 227
6.1.3. Objet, finalité et priorités du Programme Opérationnel FEDER 2014-2020 229
6.2. Objet, finalité et priorités du Programme Opérationnel FSE 2014-2020 235
6.2.1. Objet, finalité et priorités du Programme Opérationnel FEADER 2014-2020 237
6.2.2. Objet, finalité et priorités du Programme Opérationnel FEAMP 2014-2020 237
7. ANNEXES 243
7.1. ANNEXE II : Subventions de la Région La Réunion 244
7.2. ANNEXE I : Produits BPIfrance 254
7.3. ANNEXE III : Produits de Microcrédit 268
7.3.1. ADIE 268
7.3.2. Réunion Active 273
7.3.3. Initiative Réunion Entreprendre 282

1. Introduction

L'identification et la mise en avant des moyens de financement pour les Petites et Moyennes Entreprises (PME) est une priorité pour l'Union Européenne (UE)[1]. Depuis le début des années 1990, les recommandations en matière de politiques publiques aux niveaux mondial, européen, national et régional ont mis en évidence le besoin d'adopter une approche cohérente pour améliorer l'accès au financement des PME. Lors de la période de programmation 2007-2013 de l'UE, un soutien des Fonds Structurels aux PME a été apporté au moyen d'Instruments d'Ingénierie Financière (IIF) afin de leur accorder des financements. Le rapport de synthèse 2012 de la Direction Générale de la politique régionale et urbaine de la Commission Européenne (DG REGIO) a rapporté que des IIF à destination des entreprises avaient été investis dans plus de 160 000 PME à travers l'Europe[2].

La période de programmation 2014-2020 prévoit une utilisation accrue d'Instruments Financiers pour tous les Objectifs Thématiques (OT) et pour tous les secteurs[3]. L'objectif est de s'éloigner des mécanismes traditionnels de subvention pour se diriger vers une utilisation plus généralisée des Instruments Financiers, c'est-à-dire des fonds orientés vers l'investissement productif qui permettent une plus grande participation du secteur privé. En outre, un renforcement de la mobilisation et de la participation du secteur privé, en tant qu'intermédiaires financiers, devrait contribuer à consolider l'efficacité de la mise en œuvre des fonds et des levées de fonds nécessaires ainsi qu'à augmenter le volume disponible de ces fonds.

Les intermédiaires financiers sont aujourd'hui limités par des contraintes de solvabilité, et ce plus particulièrement depuis la crise financière, ainsi que par le besoin d'appliquer des normes strictes de gestion des risques. Ceci augmente les difficultés des PME à respecter les conditions d'accès au financement.

[1] Think Small First - A Small Business Act for Europe (COM(2008) 394 du 23.6.2008).
[2] Commission européenne, résumé des données sur le progrès établi dans le financement et la mise en œuvre d'instruments d'ingénierie financière rapportés par les Autorités de Gestion conformément à l'Article 67 (2) (j) du Règlement du Conseil (CE) No. 1083/2006. Période de programmation 2007-2013 (situation à la date du 31 décembre 2012).
[3] Commission européenne, Fiche – instruments Financiers pour la Politique de Cohésion 2014-2020.

A la Réunion, l'utilisation d'Instruments Financiers est devenue une priorité pour relancer l'économie régionale suite à la crise de 2008 et à la raréfaction du prêt bancaire, qui était la principale source de financement des entreprises réunionnaises dans la phase d'expansion économique précédente à 2008.

Les premières expériences dans la conception et la mise en œuvre de nouveaux instruments financiers ont été lancées dans le cadre de la Programmation Opérationnelle 2007-2013, pour répondre aux difficultés rencontrées par les entreprises locales, TPE, PME et start-up en particulier.

Néanmoins, dans un environnement en constante évolution, une vue d'ensemble actualisée et plus précise de l'environnement de marché des PME est nécessaire pour améliorer, ajuster et concevoir de nouveaux dispositifs d'accès au financement et des instruments satisfaisant les besoins des PME. Il s'agit également de l'opportunité de dresser un premier bilan de l'efficacité des dispositifs mis en œuvre.

Prévue par la règlementation, la conduite d'évaluation *ex-ante* devient dès lors nécessaire afin de déterminer les conditions et les barrières existantes auxquelles les entreprises font face.

2. Objectifs et cadres de l'étude

La présente étude présente l'évaluation de l'offre et de la demande existante concernant le financement des entreprises selon leur phase de développement et des projets de soutien à la transition écologique (projets d'efficacité énergétique et de gestion intelligente de l'énergie dans le secteur public en particulier).

Elle a pour objectif d'apporter des éléments d'analyse pour l'élaboration d'une **Stratégie d'Investissement Proposée (SIP)**, qui sera adaptée au contexte de l'Ile de la Réunion, en vue d'améliorer l'accès au financement des entreprises, notamment innovantes, et en faveur des mesures au soutien à la transition et à l'efficience énergétique.

Conformément au préambule des dispositions communes relatives aux Fonds européens (« Common Provisions Regulation » – CPR) adoptées le 17 décembre 2013, cette étude doit permettre d'établir l'« *existence de défaillances de marché ou de situations d'investissement non optimales* » et le « *niveau ainsi que l'ampleur estimés des besoins d'investissements publics* »[4].

Ensemble, l'étude et la Stratégie d'Investissement Proposée forment l'évaluation *ex-ante* requise par la réglementation européenne en vue d'utiliser les Fonds Européens Structurels et d'Investissement (Fonds ESI) au sein d'Instruments Financiers (IF)[5].

Cette étude s'attachera à identifier, analyser et, si possible, quantifier, les défaillances de marché, les situations d'investissement non optimales en ce qui concerne notamment :

- **Le développement économique des entreprises, en fonction des différentes catégories de besoins de financement :**
  - Amorçage, notamment pour les entreprises innovantes ;
  - Création ;

4 Voir CPR, 17 décembre 2013 (Article 37 de l'Annexe 1).
5 Voir CPR, 17 décembre 2013 (Article 37 de l'Annexe 1).

- Développement et financement du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) ;
- Transmission et reprise d'entreprises ;
- Entrée sur de nouveaux marchés nationaux et internationaux et développement international ;
- Les besoins spécifiques des structures évoluant dans le secteur de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS).

- **Le soutien aux projets liés à l'efficience et à la transition énergétique**
  - Projets d'efficacité énergétique et de gestion intelligente de l'énergie
  - Production et utilisation d'énergies renouvelables dans les infrastructures publiques, y compris les bâtiments publics et le secteur du logement (incluant notamment les déchets, la biomasse, l'éolien, et l'énergie solaire) ; et
  - Besoins de financement des bailleurs sociaux en matière de transition énergétique et d'autonomie électrique et amélioration du confort thermique dans le logement social.

Les activités conduites pour l'analyse des gaps de financement relatifs à l'accès au financement des entreprises à La Réunion sont les suivantes :

- L'analyse de la demande et de l'offre de financement pour les PME à la Réunion par type de produit financier en prenant en compte des éléments à l'échelle nationale et régionale, et notamment le Programme Opérationnel (PO) actuellement en cours de formalisation par l'Autorité de Gestion (AG);
- L'identification et – si possible – la quantification des défaillances de marché par produit financier.

Selon la réglementation française concernant la gestion des Fonds européens, les Conseils Régionaux sont désormais responsables du développement des Programmes Opérationnels et de la gestion des Fonds de l'Union Européenne au niveau régional[6]. Ils constituent les Autorités de Gestion.

6 Circulaire nationale française (2013). 19 avril 2013.

Au cours des dernières années, la Région a développé un certain nombre d'Instruments Financiers pour le financement des PME. Dans ce contexte, la présente analyse ex-ante pourra contribuer à :

- renforcer et améliorer les instruments de financement à la disposition des PME de la région afin de leur permettre de mieux résister à la conjoncture et de poursuivre leurs objectifs de croissance ;
- permettre à la Région d'utiliser au mieux les opportunités offertes par la nouvelle réglementation quant à l'utilisation des Instruments Financiers dans le cadre de la période de programmation 2014-2020;
- considérer les complémentarités et opportunités de synergies avec les Instruments Financiers déjà mis en œuvre à la Réunion.

2.1. Règlementation

Les dispositions communes adoptées le 17 décembre 2013 définissent les règles applicables aux Fonds Européens Structurels et d'Investissement (Fonds ESI). Selon ces dispositions, les Fonds ESI peuvent être utilisés sous la forme d'Instruments Financiers (IF) couvrant un ou plusieurs Programmes Opérationnels lors de la période de programmation 2014-2020. Les Instruments Financiers deviennent ainsi des outils clés pour la bonne mise en œuvre des politiques du Cadre Stratégique Commun (CSC), ainsi que de la Stratégie Europe 2020 pour une croissance intelligente, durable et inclusive. Ils sont également perçus comme l'opportunité de compléter les subventions issues des Fonds européens et de tirer profit des enseignements de la mise en place d'Instruments d'Ingénierie Financière (IIF) acquis lors de la période de programmation 2007-2013.

Lors de la période de programmation 2014-2020, les Etats Membres (EM) et les AG utiliseront des IF pour l'ensemble des onze Objectifs Thématiques (OT) couvrant les programmes du Cadre Stratégique Commun et faisant partie de la Politique de Cohésion (PC) pour 2014-2020. Les Programmes Opérationnels doivent ainsi être alignés avec les OT, et notamment le troisième OT qui établit que : « *chaque Fonds FESI soutient les objectifs thématiques suivants :* [...]

renforcer la compétitivité des PME, du secteur agricole (pour le FEADER) et du secteur de la pêche et de l'aquaculture (pour le FEAMP) »[7].

Selon les dispositions communes adoptées pour la Politique de Cohésion 2014-2020, les Instruments Financiers doivent être établis sur la base d'une analyse *ex-ante* qui touche les besoins locaux et le potentiel des PME ; comme ici en région Réunion.

2.2. Structure du présent rapport

Le présent rapport est structuré de manière à mettre en relation les tendances récentes et les développements prévisibles relatifs à l'accès au financement des PME sur l'Ile de la Réunion et à tirer des conclusions spécifiques quant aux gaps de financement.

Le rapport commence par la présentation de la méthodologie suivie de l'étude (Chapitre 2), qui détaille l'analyse des données pertinentes.

Cette méthodologie est suivie par la description de l'environnement de marché en région (Chapitre 3). Elle permet de donner une vue d'ensemble de la situation économique et une description détaillée du marché des PME à la Réunion, incluant une courte analyse du cadre institutionnel et légal.

Les tailles de PME sont définies selon le nombre de salariés à partir de la définition de PME établie par l'Union Européenne : entre 0 et 9 salariés (microentreprises), de 10 à 49 salariés (petites entreprises) et enfin de 50 à 249 salariés (entreprises de taille moyenne). Cette catégorisation est importante pour mettre en évidence les caractéristiques du marché régional, comme la prédominance des microentreprises (de 0 à 9 salariés).

La catégorisation par taille d'entreprise est un outil supplémentaire pour affiner l'analyse des difficultés rencontrées par chaque taille de PME et l'analyse de leurs besoins de financement.

Enfin, la dernière partie du document identifie et analyse les gaps de financement pour chacune des catégories de taille de PME ci-dessus. Il permet de tirer des

7 Voir CPR, 17 décembre 2013 (Article 37 de l'Annexe 1).

conclusions sur les besoins de financement des PME et d'établir des recommandations pour la Stratégie d'Investissement Proposée (SIP) qui doit être développée pour l'Autorité de Gestion.

2.3. Méthodologie de l'étude

Les données sur le financement des PME sur l'Ile de la Réunion sont tirées de trois sources d'information :

- Une analyse documentaire, incluant l'analyse d'indicateurs spécifiques aux PME, développée lors d'études existantes ;
- Des entretiens avec les acteurs jouant un rôle dans le financement des PME. Dans ce cadre, trois groupes de parties prenantes ont été définis : les institutions financières et autres représentants de l'offre de financement, les décideurs publics, et les représentants de la demande de financement ainsi qu'un échantillon d'entreprises innovantes sélectionnées par le Conseil Régional.

2.3.1. *Analyse documentaire*

L'analyse documentaire a pour objet de collecter les informations existantes sur le financement des PME en région et ce afin d'identifier et d'analyser :

- Les informations sur l'environnement macroéconomique de l'Ile de La Réunion;
- Les priorités de l'Autorité de Gestion pour la période de programmation 2014-2020 ;
- Les informations sur l'environnement juridique affectant les PME et les Instruments Financiers à la Réunion;
- Les indicateurs et données existantes sur le financement des PME dans la région tant du point de vue de l'offre de financement que de celui de la demande ;
- Des éléments de comparaison avec d'autres régions ;
- Un aperçu des succès, difficultés et enseignements à retirer du développement et de l'utilisation passée et présente d'Instruments Financiers à la Réunion.

2.3.2. *Entretiens avec les acteurs du financement*

Un total de plus de 35 entretiens a été conduit. Afin de sélectionner les acteurs les plus pertinents pour cette étude, trois groupes d'acteurs ont été définis dès la phase de négociation afin de couvrir toutes les dimensions de l'accès au financement des PME dans la région :

- Des institutions financières et des représentants de l'offre de financement ;
- Des décideurs publics ;
- Des représentants de la demande de financement et des entreprises.

Certains de ces entretiens ont été menés dans le cadre d'ateliers réunissant diverses parties prenantes en matière de :

- Financement : une réunion de travail avec la CDC et l'AFD a eu lieu lors du déplacement de notre cabinet sur l'Ile,
- L'innovation : une première réunion de travail a été conduite avec le Pôle Qualitropic, Nexa, Technopôle et une deuxième réunion avec l'Association ARTIC et un groupe d'une dizaine d'entreprises TIC locales.

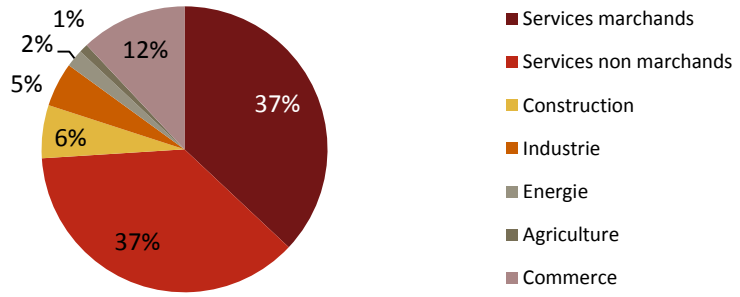
3. Diagnostic

3.1. Situation du développement régional à la Réunion

L'Ile de La Réunion, à la fois région et département français d'Outre-Mer au cœur de l'Océan Indien, doit relever plusieurs défis parmi lesquels une forte croissance démographique et un taux de chômage important, un éloignement géographique, l'insularité, et une forte densité de la population. Ces caractéristiques génèrent des contraintes sur le développement de l'ensemble des secteurs d'activité (notamment en termes de coûts de production et de coûts de transport limitant la compétitivité des entreprises de l'île).

Le moteur de l'économie repose davantage sur la consommation des ménages et la commande publique plutôt que sur la production des biens de services à forte valeur ajoutée (IEDOM, 2014). En effet, l'économie régionale réunionnaise est caractérisée par la prépondérance des services, non marchands (37,2% en 2010 contre 22,6% au niveau national) et marchands (36,9%). En outre, l'industrie est moins développée sur l'île (5% à la Réunion en 2010 contre 12,5% en France entière).

Répartition de la valeur ajoutée en 2010 à la Réunion



Source : IEDOM, 2015, à partir de données Insee, compte définitif

Il en résulte que la Réunion est une économie très dépendante des aides et des transferts sociaux ainsi que de la capacité financière de la France métropolitaine et de l'Union Européenne à accompagner les projets structurants de la région.

3.1.1. *Un contexte démographique dynamique*

La Réunion comptait une population de 840 974 habitants au 1er janvier 2013 (INSEE, 2014) et continue de croître en raison de l'excédent des naissances sur les décès (1,4% par an sur la dernière décennie), et elle pourrait atteindre le million d'habitants à l'horizon 2030.

La part des jeunes dans la population est importante, puisque 34% des habitants ont moins de 20 ans. En revanche, les personnes âgées de 20 à 40 ans sont moins nombreuses, du fait des migrations de cette classe d'âge, qui préfère poursuivre ses études ou entamer sa vie professionnelle en métropole ou à l'étranger. La région devrait connaitre un vieillissement de sa population plus rapide qu'en métropole, avec la part des plus de 60 ans vouée à doubler d'ici 25 ans (INSEE, 2014).

Ces facteurs démographiques exercent un rôle d'entrainement de l'économie mais limitent les marges de manœuvre pour résoudre les difficultés sociales auxquelles la région est confrontée.

3.1.2. *Des particularismes structurels et institutionnels*

Le PIB régional annuel s'élevait à 17,9 milliard d'euros en 2012 (INSEE, 2014). Pour comparer, la Guadeloupe présentant un PIB la même année de 8,1 milliards d'euros, la Guyane de 3,8 milliards d'euros et la Martinique de 8,6 milliards d'euros (INSEE, 2014)

L'île bénéficie de tous les types d'infrastructures conformes aux standards européens, qu'elles soient portuaires, aéroportuaires, routières et de télécommunications ; ce qui la place au premier rang dans sa région géographique en matière d'équipement et en fait l'espace économique avec le pouvoir d'achat par habitant le plus élevé de tout l'Océan Indien, avec un PIB par habitant de 17 090 euros par habitant en 2012 (INSEE, 2014).

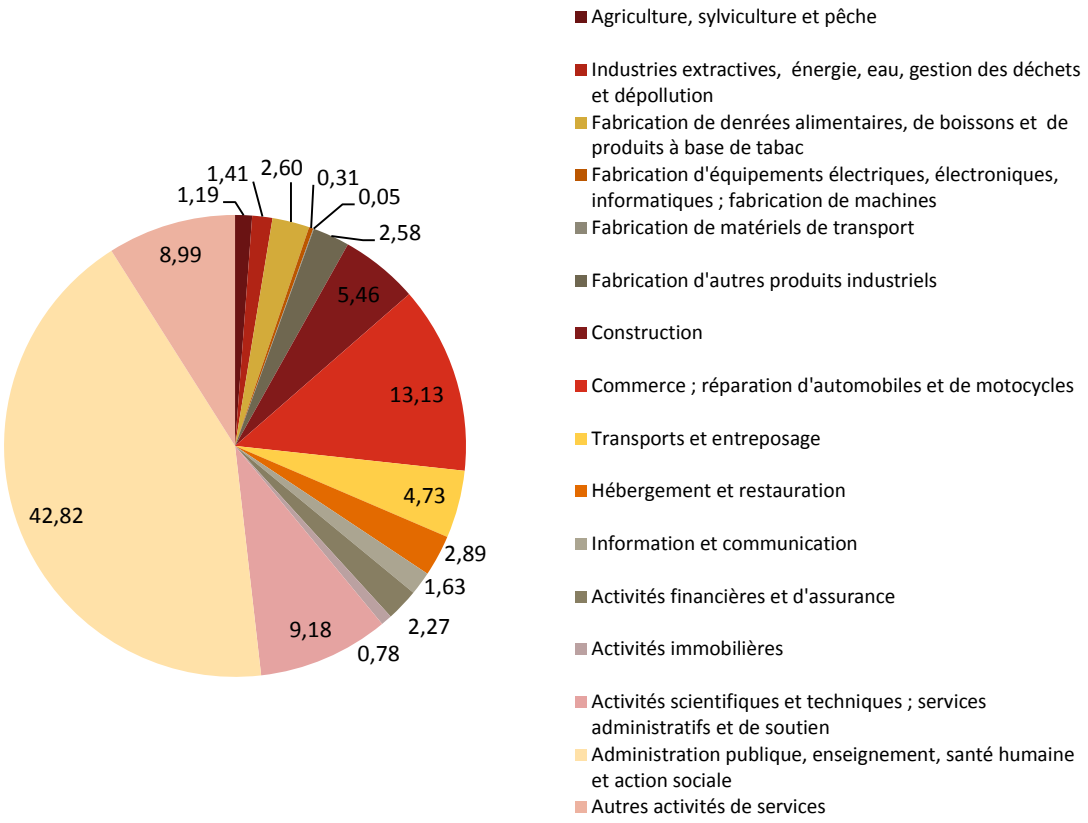
Néanmoins, la région doit faire face à des handicaps structurels, résultant notamment de son insularité, de l'exiguïté de son marché interne et de son éloignement de la métropole, qui lui confèrent le statut (introduit par le Traité de Lisbonne) de Région Ultra-Périphérique (RUP) de l'Union Européenne.

L'économie réunionnaise se caractérise par un secteur primaire dominé par la culture de la canne à sucre, fortement favorisée par les soutiens européens, au même titre que les productions agricoles de l'Europe continentale, et qui sera soumis à terme à une transformation profonde déterminée par la compétition internationale. Le sucre est ainsi le premier produit exportés de l'île (70 millions d'euros en 2011 et une moyenne de 75,7 millions d'euros sur 3 ans) (Agreste, 2013). En outre, l'industrie sucrière est le premier secteur agro-industriel en termes de CA (24%) et de résultats (25%) (Agreste, 2013).

Dans le secteur secondaire, la principale valeur ajoutée est attribuable à la filière agro-alimentaire qui, avec plus de 1 000 établissements, représente 1/3 des effectifs de l'industrie réunionnaise, et totalise 36% de la valeur ajoutée industrielle de la région.

Enfin, le secteur tertiaire (services administratifs et marchands) est le principal employeur de la région (IEDOM, 2014) : la structure de l'économie régionale se caractérise par la prépondérance des services marchands et non-marchands. En effet, l'administration publique, l'enseignement, la santé humaine et l'action sociale représente 42,82% de l'emploi salarié sur l'île fin 2013, et est ainsi le premier secteur en termes d'emploi salarié. Vient ensuite le commerce et la réparation d'automobiles et de motocycles, qui regroupent environ 13% de l'emploi salarié sur l'île fin 2013.

Emploi salarié selon le secteur d'activité détaillé au 31 décembre 2013 à la Réunion



Source : Insee, 2013

Par rapport à la France métropolitaine et au reste de l'Union Européenne, la Réunion doit encore rattraper un écart économique important, étant donné que son PIB par habitant (en termes de parité de pouvoir d'achat) s'établit à 65,4% de la moyenne européenne, ce qui demeure inférieur au seuil limite des 75% nécessaire à l'obtention des Fonds Européens (IEDOM, 2014).

Malgré le fait que la Réunion ait un PIB plus élevé que les principaux pays du Sud-Ouest de l'Océan Indien, environ 40% de la population de l'île vit encore sous le seuil de pauvreté, justifiant ainsi que la région bénéficie de crédits européens substantiels pour la période de programmation 2014-2020.

L'impact de l'ensemble de ces spécificités, qui sont à la fois des opportunités et des difficultés est précisé dans les pages qui suivent.

3.1.3. *La récession de 2009 interrompt 15 ans de développement économique*

Partant d'un niveau de développement économique et social inférieur à celui de la France métropolitaine, la Réunion constitue la région française ayant connu la croissance économique la plus rapide entre 1993 et 2007, avec un taux de croissance moyen de son économie de 4,7% par an (IEDOM, 2014).

La consommation des ménages a fortement contribué à cette expansion, stimulée par une hausse des revenus, la croissance démographique, ainsi qu'un essor de l'investissement. Cette croissance a entraîné une tertiarisation rapide de l'économie réunionnaise, l'emploi des services marchands dépassant l'emploi dans l'administration. En revanche, ce développement économique n'a pas permis de combler le retard en matière d'espérance de vie et de formation par rapport à la France métropolitaine (IEDOM, 2014).

La région a subi de plein fouet la crise économique internationale récente. La contraction du PIB et l'atonie de la reprise ont ainsi annulé une grande partie des gains réalisés sur le marché de l'emploi. De ce fait, l'économie de la Réunion peine à retrouver des relais de croissance efficaces.

Elle a continué de subir les conséquences de la récession jusqu'en 2010 et la reprise s'est avérée très modérée entre 2011 et 2013 (INSEE, 2014). Sa croissance économique reste inférieure aux taux d'accroissement démographique, tandis que le PIB par habitant (en euros constants) est en recul depuis 2009, ce qui a tendance à interrompre le processus de convergence avec la métropole. Malgré un rattrapage, le PIB par habitant ne représentait que 62% de celui de la France entière en 2013, contre 50% en 2000 (IEDOM, 2014).

La situation de l'emploi y demeure également précaire. Moins de la moitié de la population en âge de travailler occupe effectivement un emploi (44% des 15 à 64 ans). Le taux de chômage était de 29% en 2013, en hausse de 4 points depuis 2008. Actuellement, celui des jeunes de 15 à 24 ans avoisine 60% (INSEE, 2014). Cette situation s'explique principalement par l'absence d'emplois et a pour conséquence un recours massif aux minima sociaux qui couvrent 150 000 foyers et 240 000 personnes.

Néanmoins, les entrepreneurs locaux se montraient plus confiants en 2013 et jugeaient la situation conjoncturelle moins dégradée qu'auparavant (IEDOM, 2014).

3.1.4. *Les principaux secteurs de l'économie réunionnaise*

Une nette prépondérance des services dans la valeur ajoutée et l'emploi

La structure de l'économie réunionnaise se caractérise par la prépondérance des services – marchands et non marchands – qui totalisent avec le commerce plus de 80 % de la valeur ajoutée et des emplois salariés.

Les services

Le secteur tertiaire représente plus de 80 % de la production de valeur ajoutée à la Réunion (84,6 %), contre 77,2 % au niveau national. Cette situation est liée à l'importance des services administrés dont le poids est supérieur de plus de 10 points à leur poids au niveau national.

La tertiarisation de l'économie apparaît également en matière d'emploi : le poids du secteur tertiaire en termes d'emplois à La Réunion (plus de 80%) est en effet supérieur au niveau métropolitain (74,5 %).

Les services marchands constituent le premier secteur avec 37,9 % de la valeur ajoutée d'ensemble en 2007. Le commerce (9,0 % de la valeur ajoutée totale) et le BTP (9,7 %) constituent les deux autres secteurs significatifs devant l'industrie (6,0 %), l'agriculture et la pêche (1,3 %) et l'énergie (1,0 %).

Les services non marchands représentent la majorité de l'effectif salarié de l'île fin 2008, avec 40,3 % de l'effectif total. Les services marchands captent 29,3 % des emplois salariés et constituent le second secteur du département en termes d'emploi.

Une majorité d'entreprises dans les services et le commerce 47 205 entreprises étaient recensées à La Réunion au 1er janvier 2009 (source Insee).

La transition économique de La Réunion vers une société de service, en cours depuis les années 80, s'est donc poursuivie et amplifiée sur la période récente.

La construction

Outre le secteur des services, le tissu d'entreprises réunionnaises s'est renforcé aussi jusqu'en 2008 dans la construction et les activités industrielles liées, secteurs qui ont bénéficié à la fois d'une commande publique soutenue et d'une demande privée dynamisée par un contexte fiscal favorable.

En 2012 ce secteur comptait 8183 établissements et 14 058 salariés (Insee, données 2012) mais il traverse actuellement une crise importante suite à la diminution de la commande publique.

L'industrie

La tertiarisation de l'économie s'est faite à La Réunion au détriment du secteur secondaire (industrie et construction), qui reste inférieur au niveau national : alors qu'il représente 20,7 % nationalement, il n'atteint que 12,7 % sur l'Ile. En termes d'emplois, le bilan est sensiblement identique. Le poids du secteur secondaire est 15,9 % à La Réunion versus 22 % en métropole. Le secteur industriel est composé de trois principaux types d'entreprises :

- Les sociétés sucrières, fortement exportatrices, qui constituent l'assise historique du développement industriel local, mais dont la compétitivité sur les marchés internationaux est fortement soutenue par l'intervention publique via des subventions ;
- Les sociétés créées sur le marché de l'import-substitution, essentiellement constituées d'entreprises agroalimentaires s'appuyant sur la production locale (agriculture et élevage) et d'entreprises qui exercent une activité liée à ce secteur (emballage, matières plastiques) ;
- Les autres secteurs, tels que l'imprimerie ou la chimie, restent d'un poids limité.

Le développement de l'activité industrielle tient à l'accroissement de la consommation locale, sous les effets conjugués de la croissance démographique, de

la modification du mode de vie, et du développement de la fréquentation touristique de l'île.

Agriculture et pêche

Agriculture et pêche, contribuent à hauteur 2 % du total de la valeur ajoutée. L'agriculture est dominée par la culture de la canne à sucre qui occupe la moitié de la surface agricole utile. Les autres cultures sont de type vivrier (marché local) ou tournées vers l'exportation (culture de fruits tropicaux, de vanille, de fleurs) avec encore un potentiel de croissance.

Le secteur de la pêche industrielle connaît un développement particulier depuis 1992, avec un succès avéré pour l'exportation de produits à haute valeur ajoutée en direction des marchés européens et asiatiques. Ce dernier secteur recèle aussi un potentiel de développement significatif pour les prochaines années.

Les secteurs émergents

Ces secteurs sont portés par l'innovation :

- *Les NTIC* : Le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) – principalement le numérique, l'informatique, Internet, la téléphonie et la télévision – représente l'un des premiers secteurs économiques de La Réunion, avec un chiffre d'affaires de plus de 2 milliards d'euros en 2010 (opérateurs compris). Il s'appuie sur un tissu de quelques 580 entreprises pour environ 6 300 salariés.

- *L'agroalimentaire* : Premier secteur industriel, l'agro-alimentaire de la Réunion représente plus de 5 500 emplois salariés et un chiffre d'affaires supérieur à 740 millions d'euros. L'agriculture réunionnaise a réussi à se diversifier et à répondre à la demande du marché local puisque aujourd'hui la production alimentaire locale couvre 75% de la consommation locale de produits frais. Les projets agroalimentaires le plus avancés ont pour objectif de valoriser les ressources naturelles en privilégiant des techniques innovantes, et en préservant

l'environnement et la biodiversité. (source : Insee/IEDOM 2011 et publication Invest in Réunion 2013).

- *La santé et les biotechnologies* : La Réunion est le pôle médical d'excellence de l'océan Indien. Grâce à sa recherche scientifique dynamique (4 laboratoires universitaires et plusieurs grands laboratoires pharmaceutiques), une main d'œuvre de haut niveau, des infrastructures performantes (18 établissements sanitaires) et plus de 150 entreprises privées, ce secteur génère plus de 12 000 emplois directs (publics/privés).

- *L'environnement et les technologies vertes* : L'Ile de La Réunion est un lieu d'accueil de la recherche en énergie, environnement, technologies vertes et biotechnologies et représente un territoire d'investissements pour des projets innovants verts avec de fortes compétences déjà développées, notamment dans le domaine du recyclage des déchets, des transports « propres », de la gestion de l'eau, de la qualité de l'air et des écosystèmes, de l'agriculture durable et de l'éco-construction durable.

Un potentiel inexprimé : le tourisme

Parmi les secteurs clés de la Réunion, au cœur de la politique de développement économique de l'Ile, le tourisme mérite une mention particulière :
Avec 4 700 entreprises en 2013, l'activité touristique représente 13 000 emplois, soit 10 % du tissu économique local, et un PIB de 2,6 % à La Réunion. Selon l'IDEOM (Le tourisme outre-mer : une mutation nécessaire - Mars 2015) "le tourisme rapporte plus que l'exportation de biens. On est vraiment sur un secteur d'avenir avec un potentiel très fort et des marges de manœuvre".

Toutefois la fréquentation touristique stagne depuis une décennie. Elle a même baissé de 6,8 % en 2013. Et depuis 2004, le tourisme affinitaire domine les arrivées à La Réunion et le secteur est très dépendant des touristes métropolitains.
L'une des difficultés du secteur réside en particulier dans une offre hôtelière très restreinte et qui présente une rentabilité d'exploitation "plus faible qu'au niveau

national" (Ideom 2014) avec un taux de marge inférieur à 24,5 % en 2012 contre 27,5 % sur l'ensemble du territoire français.

3.1.5. *Le tissu des entreprises de la Réunion*

Les entreprises de la Réunion, bien que réputées dynamiques, forment un tissu économique fragile qui repose sur des petites et très petites entreprises au renouvellement rapide. La plupart de ces entreprises souffrent de l'étroitesse et de la faiblesse du marché local et sont exposées à la concurrence extérieure.

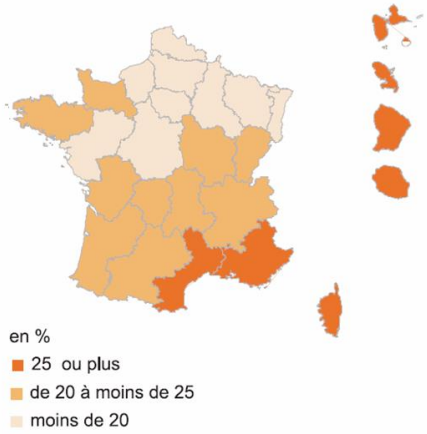
Concernant la production de biens, elles ne satisfont globalement que la moitié des besoins locaux et leur part de marché stagne depuis quelques années.

Au 1er janvier 2012, la région Réunion comptait 52 412 Petites et Moyennes Entreprises (PME), tandis qu'elles étaient environ 34 200 en 2007 (INSEE, 2014).

Des PME et TPE essentiellement présents dans les secteurs des services

A La Réunion, une PME sur deux exerce dans le secteur des services et environ une sur quatre dans le commerce. Alors que 14% de PME font partie du secteur agricole et 11% de la construction.

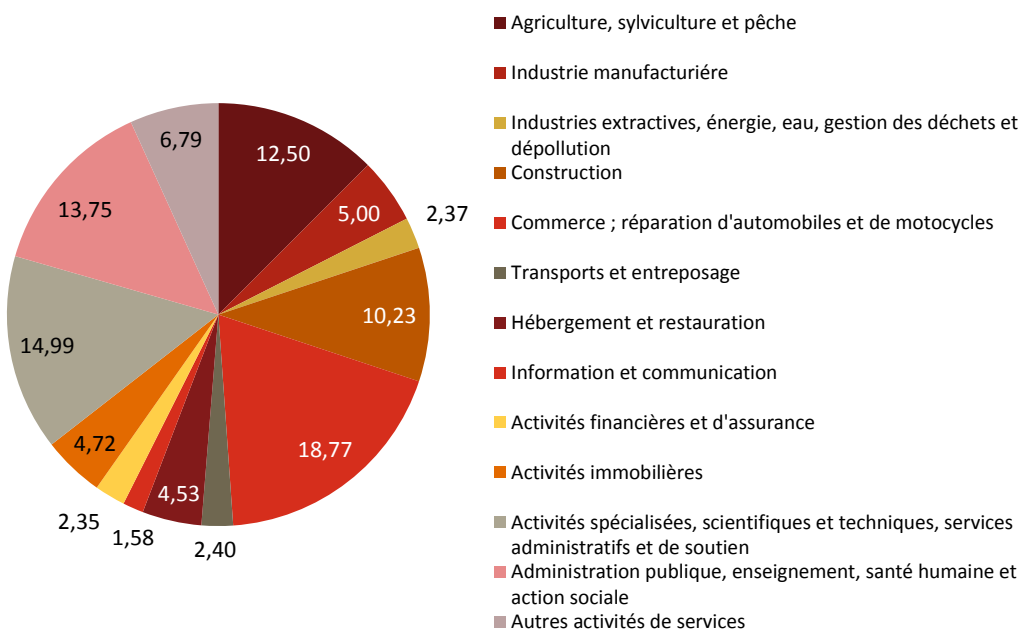
Carte 1 **Les microentreprises sont des employeurs importants dans les DOM**
Part des salariés [1] employés par des microentreprises en 2010



1. Nombre de salariés équivalent temps plein hors intérimaires
Champ : Entreprises marchandes hors agriculture.
Sources : Insee, Esane, Lifi et Clap 2010.

En parallèle de cela, l'industrie manufacturière ne représente qu'environ 5% des PME de la région. La répartition par secteur des PME de la région au 1er janvier 2012 est présentée dans la figure ci-après.

Répartition des PME réunionnaises par secteur d'activité en pourcentage au 1er janvier 2012

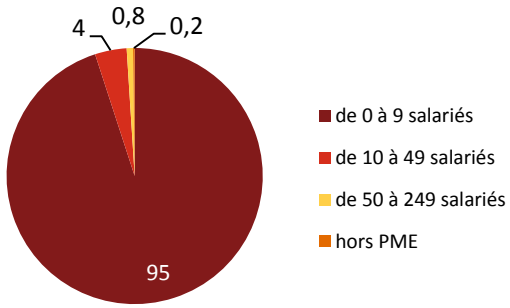


Source : INSEE, 2014.

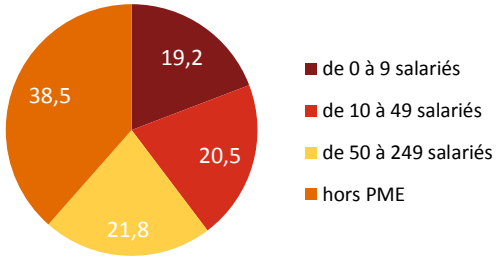
Comme évoqué, la petite taille des entreprises constitue la caractéristique principale du tissu productif de la Réunion : 63% des entreprises n'ont aucun salarié et 31% entre 1 et 9 salariés pour un total de 49 834 microentreprises ayant entre 0 et 9 salariés. On recense par ailleurs seulement 2 149 petites entreprises ayant entre 10 à 49 salariés et 429 entreprises de taille moyenne ayant entre 50 et 249 salariés, concentrées surtout dans les Bâtiments et Travaux Publics (BTP).

La répartition des PME par classe d'effectif est presque identique aux autres Départements d'Outre-Mer (DOM) français mais on constate une surreprésentation des **microentreprises** et des PME par rapport à la France dans son ensemble et une sous-représentation des ETI en termes de salariés.

Répartition des PME réunionnaises par classe d'effectif en pourcentage au 1er janvier 2012



Part du total de salariés par taille d'entreprise en pourcentage en 2012



Source : INSEE, 2014.

Les entreprises implantées à La Réunion et en France en 2010

	La Réunion						France			
	Entreprises		Établissements		Salariés *		*Entreprises*		*Salariés* *	
	Nombre	Part en %	Nombre	Part en %	Nombre	Part en %	*Nombre*	*Part en %*	*Nombre*	*Part en %*
Microentreprises	36 200	95,4	39 060	88	28 420	30	*2 941 120*	*95,4*	*2 545 000*	*19,4*
PME	1 510	4,0	3 310	7	33 210	35	*135 820*	*4,4*	*3 572 500*	*27,3*
ETI	170	0,4	1 300	3	15 790	17	*4 620*	*0,2*	*2 900 900*	*22,2*
Grandes entreprises	70	0,2	830	2	16 810	18	*230*	*0,0*	*4 068 100*	*31,1*
Total	**37 950**	**100**	**44 500**	**100**	**94 230**	**100**	***3 081 790***	***100***	***13 086 500***	***100***

*nombre de salariés équivalent temps plein hors intérimaires. Champ : entreprises marchandes hors agriculture.

Sources : Insee, Esane, Lifi et Clap 2010.

Les microentreprises représentent plus de 30% de l'emploi régional

Les microentreprises représentent, de manière comparable à la moyenne française, 95 % des entreprises implantées à La Réunion. Elles occupent moins de 10 salariés et réalisent moins de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel.

Les 36 200 microentreprises réunionnaises emploient 28 420 salariés, soit 30 % des salariés de l'île, 10 points de plus qu'au niveau national où les microentreprises n'emploient que 20 % des salariés.

La présence et le poids en termes d'emploi des microentreprises à La Réunion peuvent être comparés à celle d'autres régions Françaises comme la Martinique (31 % des salariés), la Guadeloupe (33 %), Languedoc-Roussillon (29%) ou Provence-Alpes-Côte d'Azur (27 %).

Il s'agit principalement d'entreprises tournées vers l'économie locale et les activités touristiques. Les salariés des microentreprises réunionnaises exercent principalement dans le secteur du commerce, des transports, de l'hébergement et de la restauration avec 11300 personnes, soit 44 % des salariés des microentreprises (40 % en France).

Avec 5 070 salariés, la construction est également un secteur clé, les microentreprises concentrant 38 % des salariés de ce secteur.

Selon l'INSEE (données 2010), les microentreprises dominent notamment dans les services aux particuliers, regroupés sous l'appellation « autres services » (salons de coiffure, blanchisseries ou établissements d'activités sportives ou récréatives, etc.).

Ainsi, deux tiers des effectifs salariés des « autres services » sont employés par des microentreprises. Au niveau national, les salariés travaillant dans ce secteur sont également majoritairement employés par des microentreprises (50 %).

Les PME pourvoient le plus à l'emploi régional

Si l'on considère le nombre de salariés par taille d'entreprise, environ 40% des salariés travaillent pour des entreprises de plus de 250 salariés.

Les petites et moyennes entreprises hors microentreprises sont les plus gros employeurs à La Réunion. Les 1 510 PME implantées sur l'île occupent 33 210 personnes, soit 35 % des salariés. C'est nettement plus que la moyenne nationale

(27 %). Les PME sont également les plus gros employeurs dans d'autres régions comme en Corse (40 %), en Guyane (35 %), en Poitou-Charentes (33 %) ou en Martinique (31 %).

À l'instar des microentreprises, les salariés des PME interviennent principalement dans le commerce, les transports, l'hébergement et la restauration : plus de 40 % des salariés des PME y travaillent contre 27 % au niveau national.

Les PME dominent dans les services aux entreprises (activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien), notamment à travers la collecte des déchets.

La moitié des salariés des activités spécialisées sont employés par une PME contre 29 % au plan national. Au sein des seules activités de services administratifs et de soutien comme la sécurité et l'aménagement paysager, La Réunion se démarque encore plus nettement : 61 % sont salariés d'une PME, contre 28 % au niveau national.

En ce qui concerne l'industrie, à La Réunion elle est d'abord représentée par les PME, contrairement à la France où ce sont souvent de plus grandes entreprises à la concentrer les plus large nombre de salariés. Les PME à La Réunion emploient 37 % des effectifs de l'industrie contre 27 % en France. Les PME réunionnaises ont aussi un poids important dans la construction où elles couvrent 39 %des salariés du secteur, en particulier dans la maçonnerie.

ETI et Grands Groupes : moins présentes à La Réunion que dans le reste de la France.

Les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire (ETI) sont peu présentes dans le tissu économique réunionnais. Ces entreprises représentent un tiers des salariés de l'île contre la moitié sur toute la France. La Réunion souffre de la taille de son marché et de son isolement qui ne permet pas le même niveau de développement de ses entreprises que pour les entreprises métropolitaines.

La Réunion compte, encore selon l'Insee, 70 grandes entreprises. Elles possèdent 830 établissements et emploient 16 810 personnes, soit 18 % des effectifs salariés

(contre 31 % en France). Sur l'île, les grandes entreprises s'imposent néanmoins dans quelques secteurs. Elles emploient 60 % des effectifs salariés dans les activités financières et d'assurance, 46 % dans l'information et la communication et même 82 % dans la production et la distribution d'électricité, de gaz de vapeur et d'air conditionné. Elles dominent également ces secteurs au niveau national.

Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) implantées à La Réunion sont 170.

Elles emploient 15 790 salariés, soit 17 % des effectifs (22 % en France).

Dans les ETI, le commerce, les transports, l'hébergement et la restauration emploient 8 740 salariés. Si on y ajoute l'industrie, ces activités rassemblent plus de 11 000 salariés, soit 70 % des salariés des ETI.

Néanmoins, les ETI ne sont pas majoritaires dans ces secteurs. Elles s'imposent seulement dans les activités immobilières : 50 % des salariés en ETI quand la moyenne nationale est de 30 %.

Les tableaux ci-dessous et dans les pages suivantes illustrent la distribution des entreprises par taille et secteur d'activité à la Réunion et en France (afin d'offrir un comparatif) et détaillent les éléments présentés dans la page ci-après.

Effectifs salariés* par catégorie d'entreprise et activité de l'établissement à La Réunion, année 2010

SECTEURS		Micro-entreprises	PME	ETI	GG	Total
Activités financières et d'assurance	effectifs salariés	480	520	740	2 660	4 400
	%	10,9	11,8	16,8	60,5	100,0
Information et communication	effectifs salariés	370	910	470	1 510	3 250
	%	11,4	28,0	14,5	46,5	100,0
Industrie	effectifs salariés	3 410	5 320	2 350	3 320	14 390
	%	23,7	37,0	16,3	23,1	100,0
Commerce, transports, hébergement et restauration	effectifs salariés	11 300	13 270	8 740	5 760	39 060
	%	28,9	34,0	22,4	14,7	100,0
Activités immobilières	effectifs salariés	470	340	790	10	1 600
	%	29,4	21,3	49,4	0,6	100,0
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien	effectifs salariés	3 500	5 320	680	1 160	10 660
	%	32,8	49,9	6,4	10,9	100,0
Construction	effectifs salariés	5 070	5 160	820	2 340	13 400
	%	37,8	38,5	6,1	17,5	100,0
Autres services	effectifs salariés	1 280	610	70	0	1 960
	%	65,3	31,1	3,6	0,0	100,0
Total	effectifs salariés	25 880	31 450	14 660	16 760	88 720
	%	29,2	35,4	16,5	18,9	100,0

*Nombre de salariés équivalent temps plein hors intérimaires.
Champ : entreprises marchandes hors agriculture.
Sources : Insee, Esane, Lifi et Clap 2010.

Effectifs salariés* par catégorie d'entreprise et activité de l'établissement en France

SECTEURS		Micro-entreprises	PME	ETI	GG	Total
Activités financières et d'assurance	effectifs salariés	45 000	68 000	72 000	531 000	716 000
	%	6,2	9,6	10,1	74,2	100,0
Information et communication	effectifs salariés	58 000	140 000	166 000	272 000	636 000
	%	9,1	22,1	26,1	42,8	100,0
Industrie	effectifs salariés	283 000	803 000	970 000	949 000	3 004 000
	%	9,4	26,7	32,3	31,6	100,0
Commerce, transports, hébergement et restauration	effectifs salariés	1 013 000	1 240 000	932 000	1 432 000	4 616 000
	%	21,9	26,9	20,2	31,0	100,0
Activités immobilières	effectifs salariés	59 000	57 000	63 000	29 000	209 000
	%	28,4	27,3	30,3	14,0	100,0
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien	effectifs salariés	336 000	529 000	436 000	498 000	1 799 000
	%	18,7	29,4	24,2	27,7	100,0
Construction	effectifs salariés	486 000	491 000	106 000	252 000	1 334 000
	%	36,4	36,8	8,0	18,9	100,0
Autres services	effectifs salariés	146 000	73 000	40 000	32 000	291 000
	%	50,2	25,0	13,9	11,0	100,0
Total	effectifs salariés	2 425 000	3 401 000	2 785 000	3 994 000	12 605 000
	%	19,2	27,0	22,1	31,7	100,0

Les tableaux ci-dessous présentent la distribution des entreprises par taille et secteur d'activité.

Part des salariés* par taille d'entreprise et activité de l'établissement à La Réunion, année 2010

en %

SECTEURS	Micro-entreprises	PME	ETI	Grandes entreprises	Total
Activités financières et d'assurance	1,9	1,7	5,0	15,9	5,0
Information et communication	1,4	2,9	3,2	9,0	3,7
Industrie	13,2	16,9	16,0	19,8	16,2
Commerce, transports, hébergement et restauration	43,7	42,2	59,6	34,4	44,0
Activités immobilières	1,8	1,1	5,4	0,1	1,8
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien	13,5	16,9	4,6	6,9	12,0
Construction	19,6	16,4	5,6	14,0	15,1
Autres services	4,9	1,9	0,5	0,0	2,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Nombre de salariés équivalent temps plein hors intérimaires.

Champ : entreprises marchandes hors agriculture.

Sources : Insee, Esane, Lifi et Clap 2010. Dernière données disponibles

Part des salariés* par taille d'entreprise et activité de l'établissement en France, année 2010

en %

SECTEURS	Micro-entreprises	PME	ETI	Grandes entreprises	Total
Activités financières et d'assurance	1,8	2,0	2,6	13,3	5,7
Information et communication	2,4	4,1	6,0	6,8	5,0
Industrie	11,7	23,6	34,8	23,8	23,8
Commerce, transports, hébergement et restauration	41,8	36,5	33,5	35,8	36,6
Activités immobilières	2,5	1,7	2,3	0,7	1,7
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien	13,9	15,6	15,7	12,5	14,3
Construction	20,0	14,4	3,8	6,3	10,6
Autres services	*6,0*	*2,1*	*1,4*	*0,8*	*2,3*
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Peu d'entreprises sont sous le contrôle des groupes étrangers

Environ 3% des salariés sont employés par des entreprises sous contrôle de groupes étrangers contre 13% au niveau national (IEDOM, 2014). Quelle que soit la taille de l'entreprise, la proportion de salariés employés par une entreprise sous contrôle d'un groupe étranger est inférieure à la moyenne nationale : 10% des effectifs salariés des grandes entreprises et seulement 1% des PME de la région.

Cette faible présence d'entreprises contrôlées implique un fort enracinement des entreprises locales avec un risque de délocalisation à priori relativement faible.

Néanmoins, les entretiens conduits dans le cadre de la mission ont souligné que le risque principal de délocalisation incombe principalement sur les start-ups, dans la mesure où elles ne trouveraient pas des conditions favorables à leur développement sur l'île. L'enjeu se pose notamment en ce qui concerne les conditions d'accès au financement et de la qualité de l'accompagnement / conseil au développement.

Répartition des effectifs salariés* employés par des entreprises sous contrôle de

groupes étrangers à la Réunion et en France en 2010

		La Réunion		France	
		Nombre	Part en %	Nombre	Part en %
Micro-entreprises	Entreprises sous contrôle d'un groupe étranger	10	0,0	**7 000**	0,3
	Tête de groupe française ou unités légales indépendantes	28 410	100,0	**2 538 000**	99,7
Petites et moyennes entreprises	Entreprises sous contrôle d'un groupe étranger	430	1,3	**220 000**	6,2
	Tête de groupe française ou unités légales indépendantes	32 790	98,7	**3 352 000**	93,8
Entreprises de taille intermédiaire	Entreprises sous contrôle d'un groupe étranger	1 020	6,5	**911 000**	31,4
	Tête de groupe française ou unités légales indépendantes	14 760	93,5	**1 989 000**	68,6
Grandes entreprises	Entreprises sous contrôle d'un groupe étranger	1 620	9,6	**559 000**	**13,7**
	Tête de groupe française ou unités légales indépendantes	15 190	90,4	3 509 000	86,3
Ensemble des entreprises	**Entreprises sous contrôle d'un groupe étranger**	**3 080**	**3,3**	**1 698 000**	**13,0**
	Tête de groupe française ou unités légales indépendantes	**91 160**	**96,7**	**11 389 000**	**87,0**

*Nombre de salariés équivalent temps plein hors intérimaires. Champ : entreprises marchandes hors agriculture.
Sources : Insee, Esane, Lifi et Clap 2010.

Renouvellement du tissu productif : création et pérennité des entreprises réunionnaises

Selon l'INSEE, Au 1er janvier 2012 (date des dernières données disponibles), 44 300 entreprises exerçaient une activité dans le secteur marchand non agricole à La Réunion.

Le stock des entreprises a augmenté de 3,1 % en 2010 et de 6,7 % en 2009 malgré la crise, et de 1,3 %, soit 570 entreprises supplémentaires entre 2011 et 2012. Une entreprise sur deux, parmi celles de nouvelle création, exerce dans le secteur des services et plus d'une sur quatre dans le commerce.

Création d'entreprises : une des régions françaises qui compte le taux de création le plus élevé en France

Si le taux de création est déjà habituellement très élevé à La Réunion, suite à la crise de 2008, la région a assisté à une recrudescence de la création d'entreprise.
Entre 2009 et 2010, le nombre de créations a augmenté de 22 %, et en dix ans il a pratiquement doublé. Toutefois pendant l'année 2012, 6 810 entreprises ont été créées, soit une baisse de 10,9 % par rapport à 2011.
Durant l'année 2012, le nombre d'entreprises a augmenté de 2,9 % dans les services, de 0,9 % dans le commerce et de 0,6 % dans la construction, mais diminue sensiblement dans l'industrie (- 3,7 %). Cette flexion est due à la baisse de créations dans le secteur de l'énergie (- 10,6 %).
En 2012 la création des entreprises a reculé de 11,5 % dans le commerce et de 8,2 % dans la construction. Dans les services, les créations diminuent moins fortement (- 1,2 %).

Création d'entreprises à la Réunion par secteur d'activité

Secteur d'activité	Créations				Taux de création en %	
	En nombre		En %			
	2011	2012	dont auto-entreprises	Evolution 2012/2011	La Réunion	France
Industrie	880	412	47,3	-53,2	8,7	11,0
Construction	892	819	34,3	-8,2	13,7	17,3
Commerce, réparation automobile	2121	1877	30,1	-11,5	16,2	15,3
Services	3744	3698	38,9	-1,2	16,8	15,3
Ensemble	7637	6806	36,4	-10,9	15,4	15,3

Source : Insee, données 2012

La chute des créations d'entreprises dans l'industrie (- 53,2 %) est principalement liée à la révision des dispositifs de défiscalisation concernant la production d'électricité photovoltaïque.

Mais le phénomène est plus global : le nombre des créations d'entreprises dans l'industrie manufacturière est aussi en recul de 13,6 %.

Le taux de création d'entreprises, important dans la période précédente à 2008 pour l'ensemble des secteurs, est désormais proche de la moyenne nationale (15,3 %).

En 2012, en revanche, la part des demandes de création sous le régime de l'autoentrepreneur a augmenté. Elles représentent 36,4 % de l'ensemble des créations après 34,8 % en 2011 et 32,3 % en 2010. Ces autoentreprises sont créées principalement dans l'industrie (47 % des créations de ce secteur) ainsi que dans les services (39 %).

La Réunion reste néanmoins au dernier rang des régions françaises pour la part d'autoentreprises, juste derrière les Antilles et la Guyane. Sur l'ensemble de la France, 56 % des créations sont des autoentreprises.

Globalement, si on considère la période entre 2007 et 2012, le secteur qui a plus fortement évolué est celui de l'**industrie** pour chuter ensuite, en 2012, à cause à l'affaissement du secteur du photovoltaïque. Cependant le recul des créations d'entreprises à partir de 2012 impacte également le secteur des services même si en moindre mesure.

Le tableau présenté ci-après illustre l'évolution du parc d'entreprises à la Réunion par année, entre 2007 et 2012 par secteur d'activité.

Evolution du nombre d'entreprises entre 2007 et 2012

Secteur d'activité	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Evolution 2007-2012
Industrie	2988	3227	3446	3761	4912	4732	58%
Construction	4992	5497	5871	5720	5944	5977	20%
Commerce, réparation automobile	9674	10158	10658	10945	11491	11591	20%
Services	17627	17784	19147	19905	21349	21965	25%
Ensemble	35281	36666	39122	40331	43696	44265	25%

Source : Insee, 2012

Pérennité des entreprises, un point critique pour la région

Parmi les entreprises créées au 1er semestre 2006, seulement 41 % étaient encore en activité cinq ans après. La pérennité des entreprises réunionnaises est inférieure de 10 points à celle des entreprises françaises (51,5 %).

Les entreprises du commerce et de la construction ont les chances les plus faibles d'être toujours actives cinq ans après leur création (respectivement 39,7 % et 38,1 %).

Selon les études SINE réalisées en 2006 et 2010, les facteurs les plus déterminants pour la survie d'une entreprise sont :

- la catégorie juridique,
- le secteur d'activité de l'entreprise,
- les montants investis au démarrage (fonds propres, emprunt et cumul d'aides) et
- la situation de l'entrepreneur avant la création

Le fait que les nouveaux entrepreneurs soient en majorité d'anciens chômeurs, peu expérimentés dans la création d'entreprise, constitue une variable corrélée négativement à la survie de l'entreprise.

Le choix du statut d'entreprise individuelle est également un critère de fragilité. Les entreprises individuelles ont généralement moins de chances de survie à cause de leur insuffisante structuration. Ce qui est encore plus vrai pour les secteurs du commerce et de la restauration qui investissent peu d'argent dans leur projet et font peu appel à l'emprunt bancaire. Selon l'étude de l'INSEE plus les moyens financiers investis sont élevés et le recours à l'emprunt bancaire fort, plus les projets sont stables dans le temps.

Enfin, les entrepreneurs individuels sont souvent seuls à diriger leur entreprise et bénéficient rarement d'appuis extérieurs (aides administratives, cabinets de conseil, de comptabilité, etc.).

En comparaison avec la génération précédente de l'enquête SINE si à 4 ans le taux de survie de la génération 2006 est proche à celui de 2002, l'écart se fait sur la cinquième année où les entreprises créées en 2006 ont semble-t-il été davantage touchés par la crise.

Les jeunes entreprises réunionnaises ont été plus fortement impactées par la crise que leurs homologues métropolitains à cause certainement d'un niveau de fonds propres insuffisant et d'un marché interne qui ne leur permet pas une résilience aisée. En 2008, les entreprises du territoire avaient un ratio de solvabilité (capitaux propres/total bilan) de 38,9 % alors qu'en métropole ce ratio est de 40,2 %.

Le tableau ci-dessous, présente, le renouvellement des établissements à La Réunion entre 2008 et 2013.

Dans la période considérée le nombre de reprises et de réactivation est relativement faible. Toutefois elle est censée augmenter dans les années à venir en conséquence de l'évolution démographique.

Renouvellement des établissements par an et par forme de création

	Établissements par an	Pourcentage des établissements en début d'année
	Nombre	en %
Renouvellement	18 470	**40,6**
Entrées	**10 190**	**22,4**
dont créations	8 270	18,2
dont reprises et réactivations	120	0,3
dont transferts (emménagements)	1 800	4,0
Sorties	**8 280**	**18,2**
dont cessations	6 410	14,1
dont cessions	120	0,3
dont transferts (déménagements)	1 760	3,9

Source : Insee, REE et Clap.

Plus important dans le mouvement de renouvellement, par rapport aux reprises, le rôle des transferts.

Taux de pérennité des entreprises créées à la Réunion

Secteur d'activité	N. de créations	À 1 an	À 2 ans	À 3 ans	À 4 ans	À 5 ans
Industrie	173	91,1	77,7	66,0	55,5	42,4
Construction	492	92,2	74,8	62,2	49,2	38,1
Commerce, réparation automobile	742	85,8	70,7	60,0	54,1	39,7
Services	601	86,1	70,2	60,3	55,5	45,7
Ensemble La Réunion	2008	87,8	71,9	60,7	53,5	41,5
Ensemble France	118231	91,5	78,9	65,9	59,1	51,5

Source : Insee, enquête Sine, cohorte 2006

Par rapport aux cessations, et donc au taux de pérennité, les secteurs ayant le taux de survie le plus faible est celui de la construction. Ce secteur a été fortement fragilisé par la crise de 2008. Suivent le secteur du commerce et celui de l'industrie comme montré dans le tableau présenté dans la page suivante.

3.1.6. *Export et import*

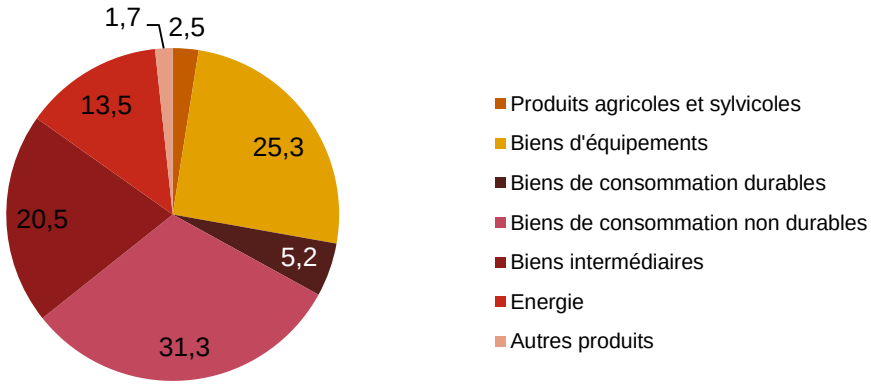
Une forte dépendance aux importations

En 2013, la Réunion a importé 4,4 milliards d'euros de biens et en a exporté seulement pour près de 300 millions. Le déséquilibre de la balance commerciale et le faible taux d'exportation de l'Ile, vis-à-vis d'un marché interne très réduit, constitue le premier frein au développement de l'Ile.

En matière d'importation, les biens de consommation non durables constituent la plus grande partie des importations, composés essentiellement de denrées alimentaires, de boissons et tabac, de produits pharmaceutiques et de textiles.

En deuxième position, les biens d'équipements représentent 25,3% des importations la même année. Ceux-ci sont destinés à la production des entreprises locales (matériel de transport, remorques ou conteneurs, machines, produits informatiques, etc.). Les biens intermédiaires représentent 20% des importations et concernent notamment les produits en caoutchouc et plastique et ceux issus de la métallurgie. En outre, les produits énergétiques représentent 13,5% des importations, dont une bonne partie pour le carburant.

Répartition des importations réunionnaises selon les types de produits

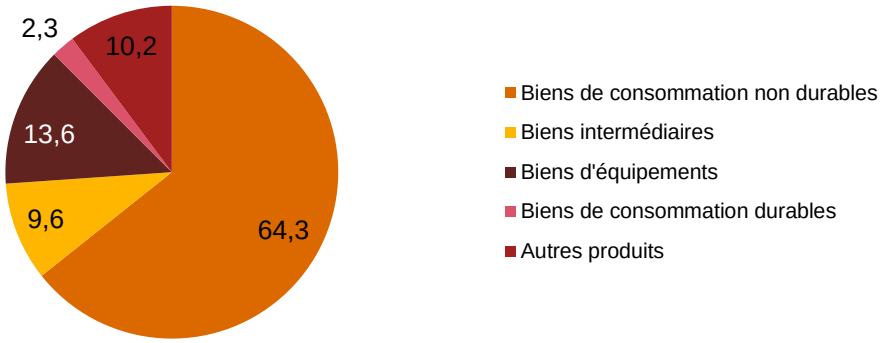


Source : INSEE, 2013

Les biens de consommation non durables, notamment les denrées alimentaires et les boissons constituent l'essentiel des exportations: 64,3% en 2013. Le sucre, les produits issus de la mer et le rhum sont les principaux produits exportés. La Réunion vend également des biens d'équipement et des biens intermédiaires

(véhicules d'occasion, aliments pour animaux, produits issus de la métallurgie). Enfin, la Réunion exporte des déchets valorisables.

Répartition des exportations réunionnaises selon les types de produits



Source : INSEE, 2013

Des importations en baisse et des exportations en légère hausse

Entre 2012 et 2013, les importations ont chuté de 4,9%. Cette chute s'explique par la baisse des importations de carburant, de 15%, liée à la baisse des prix à l'importation. En outre, les importations de biens intermédiaires ont également baissé (-8%), en particulier pour les produits métalliques, informatiques, optiques ou électroniques et les équipements électriques. Les biens d'équipements ont aussi baissé (-4%) en lien avec la baisse marquée des importations de matériels de transport. A l'inverse, le montant des biens de consommation non durables augmente de 1,4% grâce à l'augmentation des importations de produits carnés et laitiers et à la légère envolée des prix des produits agroalimentaires en 2013.

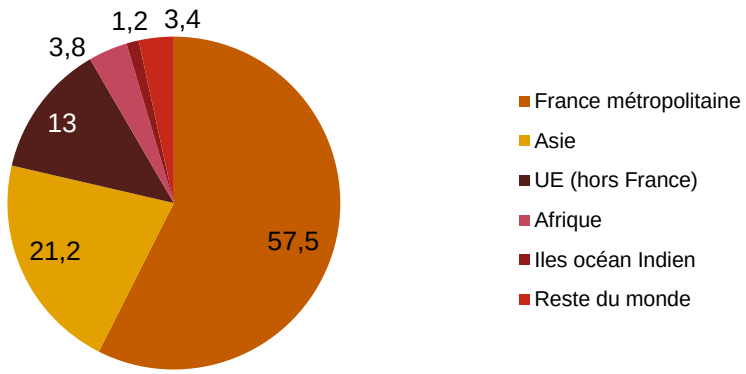
Les exportations ont légèrement augmenté de 0,5%, liées à l'essor des exportations des biens de consommation non durables, notamment pour le sucre et les produits de la mer, en partie dû à l'augmentation des prix. En revanche, les exportations de rhum diminuent en valeur (-11%). A cela s'ajoute le fait que les exportations de biens de consommation durables ont augmenté de 31%, à cause de l'essor des ventes de produits informatiques et électroniques grand public. A l'inverse, les

biens d'équipements et intermédiaires se sont moins bien exportés en 2013 (baisse de 0,5 et 17% respectivement entre 2012 et 2013).

La France, l'Europe et l'Asie : les principaux partenaires commerciaux

En matière d'importations, la France métropolitaine est le principal fournisseur pour tous les produits sauf l'énergie, concentrant environ 58% des importations en 2013. L'Asie est le deuxième partenaire commercial, principalement Singapour, pour le carburant, et la Chine pour des biens d'équipements et intermédiaires. L'Union européenne se situe à la troisième place. Les principaux partenaires sont l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. La Réunion importe de ces pays des voitures, des machines et des denrées alimentaires. Les importations en provenance de pays proches géographiquement sont marginales, à l'exception de l'Afrique du Sud, qui fournit du charbon à la Réunion.

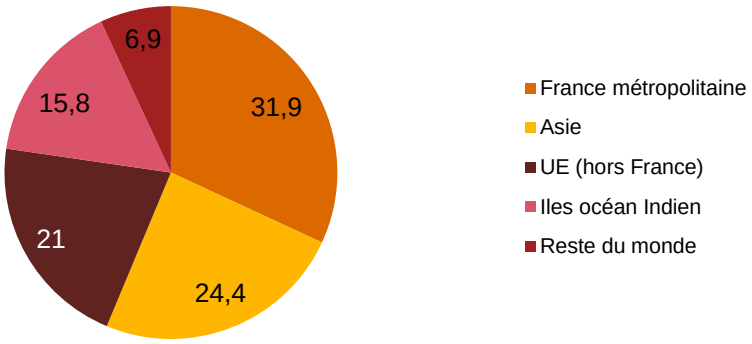
Répartition des fournisseurs de la Réunion



Source : INSEE, 2013

Pour les exportations, 32% de ceux-ci sont destinées à la France métropolitaine, et concernent principalement du sucre et du rhum (44% des exportations), 24% pour l'Asie, avec essentiellement des produits de la mer vers Singapour et des déchets valorisables vers l'Inde, et 21% pour l'Union Européenne, notamment l'Espagne pour les voitures. La même année, 7% des exportations étaient destinées à Mayotte, notamment pour des biens d'équipement et intermédiaires.

Répartition des clients de la Réunion



Source : INSEE, 2013

Au vue de ces éléments, l'équilibre de la balance commerciale à travers l'export et l'internationalisation des entreprises constituent un enjeu crucial pour le développement économique de l'Ile.

3.1.7. *Innovation et start-ups*

Territoire européen insulaire et tropical, La Réunion dispose d'atouts géostratégiques et de moyens matériels, humains et financiers significatifs créant un environnement propice au développement d'activités de Recherche, de Développement et d'Innovation. Ce contexte a permis d'attirer de nombreuses structures de recherche et de doter le territoire d'un écosystème de RDI plutôt dense en comparaison avec d'autres régions ultrapériphériques. La Réunion compte au total 46 institutions dédiées à la recherche et une vingtaine de structures d'accompagnement de l'innovation, regroupées au sein du Comité Régional pour l'innovation.

Grâce à des centres de formation de deuxième et troisième cycle de qualité et à la présence de jeunes entrepreneurs réunionnais ayant fait leurs études en Métropole ou à l'international, il existe à la Réunion un terreau fertile pour l'innovation et l'émergence de nouvelles start-ups d'abord dans le domaine du numérique avec ses applications dans différents secteurs d'activité, de la Santé au tourisme, en passant par les biotechnologies et l'agroalimentaire.

Ce constat est confirmé par l'enquête sur l'innovation (CIS) menée par L'Insee en 2010. Selon l'Insee, les entreprises réunionnaises sont aussi innovantes qu'en France métropolitaine : 53% des entreprises réunionnaises déclarent innover. Les secteurs le plus innovants sont les services technologiques – et notamment les NTIC – les services intellectuels et l'industrie.

Par ailleurs, les entreprises de 20 à 50 salariés sont les « moteurs » de l'innovation à La Réunion, devant les plus grandes entreprises. Leur taux d'innovation (64 %) est de 10 points supérieur à celui de la France métropolitaine.

Toutefois, les freins à l'innovation sont, toujours selon l'Insee, un peu plus élevés qu'en métropole. Les écarts les plus importants concernent les coûts, le manque d'information sur les technologies ou sur les marchés et les difficultés à trouver des partenaires. Un quart des entreprises non innovantes déclarent aussi ne pas avoir besoin d'innover pour maintenir ou développer leur marché, peut-être en raison d'une demande soutenue par la forte croissance démographique.

Les entreprises réunionnaises aussi innovantes qu'en France métropolitaine - Part des entreprises innovantes de 2008 à 2010

en %

	Structure (part des entreprises du secteur)		Part d'entreprises innovantes	
Secteur d'activité	La Réunion	France métropolitaine	La Réunion	France métropolitaine
Champ : entreprises de 10 à 250 salariés (industrie, services technologiques, intellectuelles, administratifs ou de soutien).				
Ensemble des secteurs	**100**	**100**	**53**	**53**
Industrie	**54**	**53**	**57**	**54**
dont industrie manufacturière	49	50	56	54
dont industrie agroalimentaire	17	10	51	48
Services	**46**	**47**	**49**	**52**
dont services technologiques	6	10	69	70
dont services intellectuels	19	24	51	50
dont services administratifs et de soutien	21	13	41	39

Source : Insee, Enquête innovation CIS 2010.

Conscient des enjeux liés à l'innovation pour la compétitivité et le développement de l'île, le Conseil Régional a fait de l'innovation un axe majeur de la politique de développement économique de la Réunion, explicité par le SRDEE et la Stratégie de Spécialisation Intelligente.

La S3 de la Réunion : un nouvel acte d'engagement pour le développement territorial

La transformation de l'économie, l'évolution vers des nouvelles activités économiques et l'ouverture à l'international, ainsi que la réponse aux enjeux climatiques et environnementaux, centraux à terme pour l'île, sont étroitement liées à la capacité d'innovation du territoire.

C'est pour ces raisons que l'appui au financement à l'innovation, ainsi qu'une offre de services et la création d'un écosystème favorable constituent des objectifs essentiels de politique publique.

En 2009, l'Etat, le Conseil Régional et le Conseil Général de la Réunion ont élaboré conjointement une Stratégie Régionale d'Innovation (SRI), dont le but était de renforcer le potentiel innovant du territoire réunionnais et à favoriser l'interconnaissance et la coordination des structures productrices ou accompagnatrices d'innovation. S'appuyant sur 3 groupes thématiques (attractivité et performance du système de formation, percolation de l'innovation dans les TPE/PME et organisation et aménagement du territoire), la mise en œuvre de ce schéma a permis le renforcement de la culture de l'innovation et l'appropriation de cet enjeu par les opérateurs, la structuration de l'écosystème d'accompagnement et l'apparition de nouveaux outils au service de l'innovation.

Fort de ces progrès, les acteurs locaux de la Réunion souhaitent aujourd'hui passer d'une stratégie de renforcement de l'innovation à une stratégie d'émergence d'une économie de la connaissance.

L'objectif est de permettre de construire à terme une nouvelle société réunionnaise, plus écologique et moins vulnérable et fondée sur un nouveau modèle de développement articulé autour des axes de la compétitivité, des différenciations et de l'innovation.

Ainsi, tout en conciliant les attentes de la Commission Européenne et celles locales, la 3S de la Réunion propose une ambition de long terme : faire de ce territoire une terre d'invention de la transition vers une économie écologique et décarbonée en milieu insulaire et tropical et une terre d'expérimentation d'Europe 2020.

Par-delà la simple croissance, la S3 vise bien l'accroissement de la prospérité individuelle et collective, la préservation et l'amélioration du bien-être, dans ses composantes physiologiques, sociales, culturelles et écologiques.

La 3S de la Réunion s'appuie ainsi sur 3 domaines prioritaires :

- **La Réunion : productrice de solutions en bio-économie tropicale au service de l'économie du vivant** :

  L'enjeu pour la Réunion est d'assurer l'innovation dans le secteur agro-industriel, afin de lui permettre de gagner en compétitivité tout en sécurisant ses capacités productives. L'objectif est de faire passer la production agricole à une « économie du vivant » ou de bio-économie dont les prélèvements sont adaptés aux capacités productives des écosystèmes, les rejets respectent les capacités d'épuration de ces derniers et où l'activité préserve la biodiversité et les espaces naturels. La Réunion vise ainsi à devenir une terre pionnière, expérimentant des solutions pour des territoires insulaires et tropicaux confrontés à la double problématique de la croissance de la population et de la nécessité de préserver des écosystèmes menacés. La Région souhaite ainsi pouvoir exporter non seulement des produits mais également des savoir-faire, autour de quatre couples innovation-marchés qui constituent une chaîne de valeur cohérente au service de l'économie écologique :

  - Développer des solutions de conservation et de restauration écologique en milieu tropical,
  - Connaître et valoriser la biodiversité marine
  - Extraire et valoriser les principes actifs et molécules issus de la biodiversité tropicale
  - Valoriser durablement les ressources tropicales et les produits issus des industries agro-alimentaires

- **La Réunion : fournisseur en solutions en éco-tourisme expérientiel : un voyage d'émotions**

  Fort de ces avantages comparatifs remarquables (sites naturels, etc.), l'activité touristique sur l'île représente une brique importante de l'économie de l'île. Conscient de son importance pour l'économie régionale, les acteurs locaux ont défini le tourisme comme une priorité régionale, dans la mesure où ce secteur

dispose d'un très fort potentiel de croissance, assure un aménagement équilibré du territoire et touche l'ensemble des acteurs de la société.

L'objectif fixé dans le cadre de la S3 est « de jouer sur l'innovation pour perfectionner l'offre touristique en adoptant un positionnement à forte différenciation, capter des niches de marché à haute valeur ajoutée (pour lesquelles la demande est relativement inélastique aux coûts de transport et d'hébergement), proposer des solutions attractives pour les touristes et maximiser les retombées sur le territoire ». L'innovation est également utilisée afin de réduire l'exposition de l'industrie touristique aux risques présents (concurrence internationale, aléas naturels tels que le risque requin) et futurs (renchérissement des coûts de transports, apparition de nouvelles destination, etc.). Ainsi, la mise en place de la stratégie d'innovation touristique repose sur 3 axes :

- Développement du tourisme d'activités de plein air
- Destination de bien-être et de tourisme adapté
- Destination multiculturelle

- **La Réunion : plateforme agile de transformation vers une économie de la connaissance, numérique et décarbonnée**

Afin de se positionner dans la chaîne de valeur internationale, la Réunion a souhaité mettre en avant ses caractéristiques humaines, sociétales, technologiques, climatiques, en tant qu'atouts afin de positionner le territoire réunionnais comme un choix de localisation ou d'investissement préférentiel. L'objectif fixé est de faire de l'île, une plateforme européenne sud tropicale de transformation des idées en business vers une économie de la connaissance numérique et décarbonée. Cet effort d'innovation s'appuie sur quatre axes :

- Développement des compétences individuelles et collectives : lutte contre l'illettrisme et soutien à la formation, l'enseignement supérieur et la

recherche, pour permettre d'être le hub de la connaissance scientifique de l'Afrique Australe

- Promotion de l'innovation sociale : restaurer les relations de proximité
- Faire de l'économie réunionnaise une société digitale : promouvoir l'innovation ouverte : living labs, fablabs, espaces de rencontre, pépinières d'entreprises, espace de coworking
- Faire de la Réunion une terre d'excellence en matière de transition énergétique vers une économie décarbonnée : renforcement de la capacité à observer, analyser, étudier le territoire dans toutes ses dimensions et développer et actualiser les modèles urbains adaptés aux besoins du territoire et des micro-territoires

Dans ce cadre l'appui à l'émergence est à la croissance des entreprises innovantes constitue un objectif majeur de la politique de développement économique et de l'innovation pour la Réunion.

Le soutien au développement et à la création des start-ups

La Réunion peut compter aujourd'hui sur un bassin d'environ un millier d'entreprises innovantes et de start-ups essentiellement positionnées sur les TIC, l'environnement et les technologies vertes, la santé et les biotechnologies.
Malgré leur essor, les start-ups et les entreprises innovantes réunionnaises, d'après les entretiens conduits, manifestent des faiblesses structurelles qui en freinent la croissance.
La première de cette faiblesse est représentée par la carence de fonds propres, et ce dès la création des entreprises (cf. INSEE, enquête CIS 2010). Cette carence se répercute par la suite dans tout le parcours de recherche de financement des entreprises : auprès des différents instituts de financement privés, tout comme auprès de la BPI en raison du plafonnement de leurs interventions en fonction des capitaux propres des entreprises financées.

Ensuite, il émerge également un déficit de structuration des start-ups en ce qui concerne, en particulier, les fondamentaux de la gestion : comptabilité, fiscalité,

juridique, finance, RH,…Déficit qui ne conforte pas la « crédibilité » des entreprises vis-à-vis des financeurs, ni permet d'envisager un développement rapide au-delà du périmètre insulaire.

Pour compenser le manque de fonds propres des entreprises qui pèse sur l'investissement, de nombreuses solutions ont été déployées au cours des dernières années : subventions communautaires aux entreprises innovantes (PO FEDER), aides financées sur des fonds propres du Conseil Régional, crédit impôt-recherche (CIR), mise en place d'instruments financiers tels que des garanties et des prêts d'honneur à l'innovation, création de fonds de capital-risque et capital investissements comme celui géré par Viveris (aujourd'hui ACG management), etc.

Pourtant, les témoignages collectés lors des entretiens font émerger un certain nombre de difficultés qui ralentissent l'accès au financement pour ces entreprises et par conséquent leur développement.

En ce qui concerne d'abord l'accès aux mesures de subvention financées par le PO FEDER, la première difficulté indiquée par les entreprises concerne la tension de trésorerie initialement générée par les modalités de fonctionnement des dispositifs.

En effet l'accès aux subventions FEDER nécessite que les bénéficiaires effectuent d'abord leurs investissements pour être ensuite remboursés, à front de la fourniture et validation de factures acquittées.

La soumission du paiement à la validation par les services de gestion de l'éligibilité des factures acquittées génère un deuxième ordre de difficultés pour les entreprises, déterminé par l'incertitude du montant du remboursement, ce qui, encore une fois, peut produire des tensions en matière de trésorerie.

Toujours en ce qui concerne les dispositifs de soutien publics de recherche et développement, la Réunion se démarque par le recours limité au CIR malgré les conditions de déploiement particulièrement favorables à la Réunion : 30 % des dépenses de R&D pour une première tranche jusqu'à 100 millions d'euros, et de 5 % des dépenses de R&D au-delà de ce seuil de 100 millions d'euros - les entreprises entrant pour la première fois dans le dispositif, bénéficient d'un taux de 50 % la première année puis de 40% la 2e année. Ainsi, si 41% des entreprises ont mobilisé une aide publique pour conduire leurs projets de R&D, seules 15% d'entre elles se sont tournées vers cette option.

Ensuite, les start-ups dénoncent des difficultés dans l'accès de financement bancaire et aux sociétés de capital risques.

La difficulté découle de la frilosité des institutions bancaires à s'engager dans des investissements comportant un niveau de risque important face à des capitaux propres et des garanties non suffisants. La perception des entreprises est celle de l'application de règles « traditionnelles » de rentabilité et retour d'investissement à des entreprises comme les start-ups dont le développement est, en phase initiale, par définition non linaire, et assujetti à des ajustements en fonction de la réponse du marché aux nouveaux produits et services proposés.

Néanmoins, le constat est, comme évoqué, également celui d'une structuration et d'une maturité insuffisante des start-ups et de leurs fondamentaux dans la gestion des entreprises, …ne leur permettant pas de faire face aux exigences des financeurs et d'accéder à la capacité d'investissement qui leur serait nécessaire pour se lancer à l'international.

Ce qui impliquerait également, malgré la richesse du tissu des structures d'accompagnement, un manque, au moins partiel, d'adéquation –et/ou de coordination- des services d'accompagnement de ces entreprises par rapport à leurs besoins qui appelle à un travail de « design » des services et de leurs gouvernance afin de favoriser la rencontre correcte entre offre et demande de financement.

Les entretiens réalisés et l'analyse documentaire font émerger la perception de la part des acteurs interviewés d'une lacune importante en termes de financement des phases de lancement des activités des entreprises.

Cette lacune, ou « gap », concernerait essentiellement la phase de développement post création sur des créneaux entre 30 000 euros et 500 000 euros.

La lacune perçue correspond à la sortie de la phase d'incubation *stricto-sensu*, dans laquelle les start-ups peuvent compter sur différents dispositifs d'aide à la création (incubation, prix, …) et se confrontent avec le marché. Une phase critique pour elles. En effet, pour les entreprises présentes dans cette phase de développement, l'accès au crédit bancaire demeure difficile en raison du niveau élevé de risque de ces entreprises.

En outre, les outils de financement en capital risques disponibles à la Réunion ne répondraient pas aux besoins des entreprises en phase de création et développement se positionnant sur des tickets plus importants, au-delà de 300 000 euros.

In fine, de manière similaire à l'ensemble des entreprises réunionnaises nécessitant d'importants investissements pour leur développement, les entreprises innovantes en phase de forte croissance signalent des difficultés d'accès à des financements sur des montants supérieurs à 3 millions d'euros.

Une carence qui relève davantage des difficultés d'accès aux marchés financiers métropolitain et international, ainsi qu'à la connaissance de l'ensemble des dispositifs existants qu'à une lacune des financements disponibles au niveau local.

Par ailleurs, un changement culturel significatif est en train de se produire auprès des entreprises innovantes et des start-ups en particulier, en faveur des instruments d'ingénierie financière plus « agiles » en termes de trésorerie et de contraintes administratives.

L'enjeu est celui essentiellement du « *time to market* », élément clé majeur de la compétition sur le marché de l'innovation.

Ainsi, les start-ups locales s'ouvrent à la possibilité de l'utilisation d'autres formes de financement (prêts garantis, avances remboursables, …) que les subventions face à des mécanismes d'octroi et de remboursement pesant sur leur trésorerie.

L'étude Sofred ainsi que les entretiens réalisés dans le cadre de cette analyse ex ante mettent en exergue le déficit de l'accompagnement des entreprises innovantes en région à partir des phases d'incubation et post création (pointé par l'ensemble des entreprises interviewées).

L'accompagnement à la croissance et à l'internationalisation est également à renforcer par la structuration d'un accompagnement, piloté par NEXA, qui intègre à la fois expertise en matière de conseil et une ingénierie adaptée des instruments financiers et des produits de financement du secteur privé. L'objectif est de permettre l'accélération des entreprises à potentiel de croissance notamment à l'internationale.

Benchmarking : Le Languedoc-Roussillon, un exemple d'écosystème performant d'accompagnement des start-ups (mais il existe encore des faiblesses…)

Le Languedoc-Roussillon, par la structure de son système économique, avec une présence forte du secteur agricole, un tissu économique caractérisé par une présence très importante de microentreprises, par ses secteurs de spécialisation et par la priorité donnée par les décideurs politiques à l'innovation et à la création de start-ups avec un écosystème de services dont la performance est reconnue au niveau national, constitue un benchmark intéressant pour la Réunion.

Les micro-entreprises représentent la plus large proportion d'entreprises régionales (96.2%).

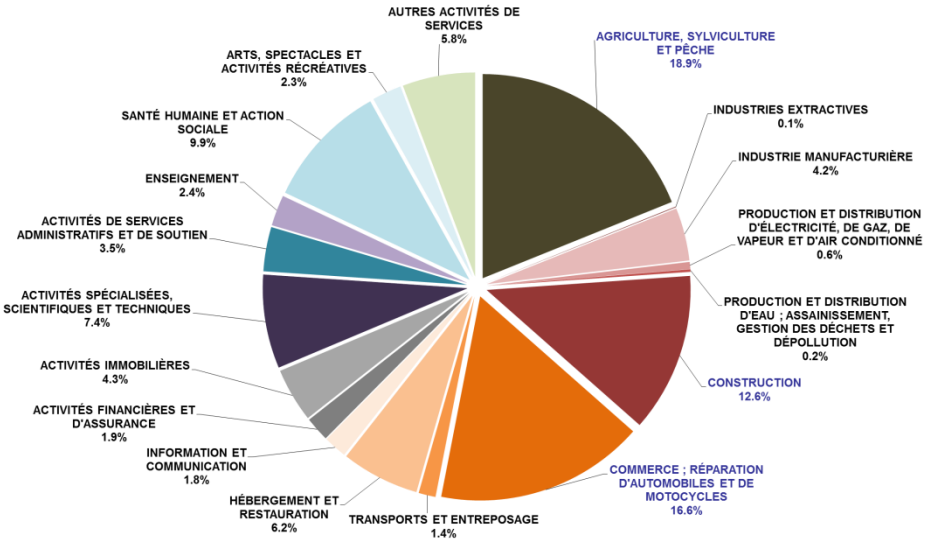
Chacune des trois catégories de PME (micro, petites et moyennes) représente entre 22% et 28% des employés, illustrant que les micro-entreprises ont très peu d'employés et que les entreprises de taille moyennes disposent, en moyenne, d'un nombre important d'employés.

	Nombre d'entreprises				Nombre d'employés			
	Languedoc-Roussillon		France		Languedoc-Roussillon		France	
	Nombre	% sur tot LR	Nombre	LR % sur tot France	Nombre	% sur tot LR	Nombre	LR % sur tot France
Microentreprises	212 739	96,2	4 006 794	5,3%	147 503	28,1	3 073 853	4,8%
TPE (10-49)	6 839	3,1	173 069	3,9%	135 342	25,8%	3 420 817	4,0%
PME (50-250)	1268	0,6%	29,058	4,4%	116 610	22,2%	2 857 005	4,1%
Total PME	220 846	99,9 %	4 208 921	5,2%	399 455	76,1%	9 351 675	4,3%
Grandes Entreprises	176	0,1%	5970	2,9%	125 757	23 ,9%	6 265 994	2,0%
Total entreprises	**221 022**	-	**4 214 891**	**5,2%**	**525 212**	-	**15 617669**	**3,4%**

En outre, le Languedoc-Roussillon est la cinquième région française en termes de créations d'entreprises avec 29,122 créations d'entreprises en 2013, derrière l'Ile-de-France (133,565), Provence-Alpes-Côte d'Azur (58,408), Rhône-Alpes (55,984) et l'Aquitaine (30,596).

L'économie du Languedoc Roussillon se concentre sur quelques secteurs clés, comme on peut le voir sur le schéma ci-dessous.

Secteurs clés en Languedoc-Roussillon



Source : Insee, REE (2014)

La structuration de son économie rapproche la région à la Réunion, dont le territoire est dominé par les microentreprises et l'agriculture, les services et la construction ont un poids important.

Par ailleurs, les principaux domaines de l'innovation identifiés à travers la stratégie de spécialisation intelligente concernent : l'agro-alimentaire et l'agronomie (en considérant que l'un des principaux complexes de recherche internationale dans ce domaine est situé dans la région : Agropolis), la santé et les biotechnologies, l'environnement et le développement durable (eau, énergie, matériaux), et les TIC.

C'est autour de ces secteurs que les objectifs stratégiques de la Région s'articulent ainsi que, dans une perspective plus transversale, avec l'acquisition, la visualisation et le traitement de données numériques et l'entrepreneuriat et innovation.

Entrepreneuriat et innovation

Le 7ème domaine de spécialisation de la 3S, « Entrepreneuriat et Innovation », souligne l'importance de la création d'écosystèmes incluant les entreprises (notamment les PME), les centres de recherche publics et privés, les laboratoires, les pôles de compétitivité (7 en LR), les centres de compétences régionaux et d'autres partenaires économiques.

Cet écosystème d'acteurs régionaux est dirigé par l'Agence Régionale de l'Innovation, Transferts LR, dont la mission est de soutenir l'implémentation de la politique d'innovation et de transfert de la technologie en mettant en relation les entreprises et les centres de compétences. Transferts LR accompagne et aide les entrepreneurs innovants également à travers le Réseau Régional d'Innovation (le « Réseau Régional d'Innovation »), réunissant les fournisseurs de services d'innovation en région.

En plus de Transferts LR, la SATT (Société d'Accélération de Transfert de Technologie) AxLR, a été doté d'un fonds de EUR 45m par le PIA (SRDE, 2014). Il s'agit du premier Fonds de transfert de technologie créé en France. En 2013, la SATT-AxLR a facilité le transfert de 10 contrats de licence et la création de 10 start-ups. Sur les 26 projets actuellement en phase de maturation, 11 concernent la science de la vie et les biotechnologies, 6 la science de l'information et de l'électronique et 4 la chimie, les matériaux et les nouveaux procédés (AxLR, Rapport Annuel 2013, 2014).

L'écosystème de l'innovation en Languedoc-Roussillon s'appuie également sur Synersud SYNERSUD, le réseau régional des pépinières d'entreprises, des incubateurs, des Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation (CEEI) dont le « Business Innovation Center » (BIC) régional, et des maisons des entreprises.

Les activités de SYNERSUD sont étroitement coordonnées avec celles des instruments financiers mis en place dans la Région, notamment à travers le fonds Jeremie, les instituts de crédits privés et les réseaux de Business Angels.

En plus de son soutien à l'innovation technologique, le Conseil Régional du Languedoc-Roussillon soutien également la création des nouveaux outils dédiés à l'innovation non technologique : « Living labs », démonstrateurs, data centers et solutions de « cloud computing ». L'innovation dans l'Economie Sociale et

Solidaire est également destinée à être prise en charge dans le cadre de l'implémentation du SRDE, grâce à des entités comme REALIS, pépinière pour l'innovation dans le secteur de l'Economie Sociale et Solidaire créée en 2013 par la Région. Cette pépinière, en phase de développement, vise à accueillir et soutenir jusqu'à 30 entreprises (soit des entreprises nouvellement créées, soit en phase de développement) évoluant dans l'ESS. REALIS est la première pépinière de France exclusivement dédiée aux entreprises de l'ESS. Elle travaille notamment avec Alter'Incub, l'incubateur régional dédié à la création d'entreprises sociales innovantes, mais aussi la CRESS, l'URSCOP et SYNERSUD.

Le système d'accompagnement de l'innovation a été soutenu en Languedoc-Roussillon par l'introduction du fonds Jeremie lors de la précédente programmation du PO FEDER.

Le Fonds de Participation JEREMIE (« JEREMIE Holding Fund ») en Languedoc-Roussillon a été créé en 2008 à l'initiative du Fonds Européen d'Investissement, de la Commission Européenne et du Conseil Régional. Le fonds JEREMIE (disponibles jusqu'au 31 décembre 2015) reçoit des fonds en provenance du FEDER (EUR 15m) et du Conseil Régional (EUR 15m) pour un montant total de EUR 30m.

Le Fonds de Participation JEREMIE en Languedoc-Roussillon poursuit trois objectifs :

- Soutenir les PME/entrepreneurs innovants ;
- Soutenir les PME/entrepreneurs disposant d'un potentiel de croissance important ; et
- Permettre aux PME de disposer de meilleures conditions de financement (à savoir des réductions de taux d'intérêt et des réductions de conditions de garanties et/ou de cautionnement).

Parmi les 3 instruments gérés par le Fonds de Participation JEREMIE (un fonds d'amorçage, un fonds de garantie, géré par la Banque Populaire du sud et un Fonds Commun de Placements à Risque géré par Soridec) CREALIA, le fonds d'amorçage, constitue une spécificité du dispositif intéressante.

Au 31 décembre 2014, 1,285 PME en Languedoc-Roussillon étaient financées pour un montant total d'environ EUR 149.8m (soit un effet de levier de 6.7 sur les montants engagés et de 6.6 sur les montants décaissés). Un montant total de 143.6m EUR est ciblé pour la fin 2015.

Instrument de Prêt à Risque Partagé (CREALIA)

CREALIA est une plateforme adhérente au réseau Initiative France, regroupant divers acteurs finançant les PME innovantes et travaillant de manière complémentaire. Toutes les plateformes de ce réseau ont le statut d'Association Loi 1901. L'association support de CREALIA est Languedoc-Roussillon Technologie Initiative (LRTI). Cette association perçoit les fonds en provenance du Fonds de Participation JEREMIE et les gère. Ella a confié, par convention, une partie des tâches de gestion à SYNERSUD (sélection et accompagnement des entreprises), le réseau régional des pépinières d'entreprises, des incubateurs, des Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation (CEEI) dont le « Business Innovation Center » (BIC) régional, et des maisons des entreprises.

Le processus de décision au sein de CREALIA s'appuie sur un comité d'investissement composé de professionnels dans le domaine du financement des entreprises innovantes. Les décisions d'investissement sont prises au travers d'une approche en deux phases : premièrement, la dimension innovante du projet est évaluée par des personnes expérimentées sur le domaine afférent. Une fois approuvé, la dimension « business » du projet est évaluée par différents professionnels, et notamment des comptables et des avocats. Enfin, les projets acceptés sont obligatoirement accompagnés par le réseau SYNERSUD.

CREALIA est également un fonds de partage de risque finançant la création de PME innovantes, mis en place en vue de favoriser leur réussite commerciale et leur développement. À cette fin, il octroie des prêts sans intérêts jusqu'à un montant de EUR 100,000 et sur une période de maturité de 5 ans sans qu'aucune garantie ne soit requise de la part de l'entrepreneur.

En tant qu'intermédiaire financier du Fonds de Participation de JEREMIE, CREALIA a reçu un engagement de EUR 2m du fonds JEREMIE avec l'obligation de compléter équitablement ce montant au moyen de EUR 2m en provenance des

ressources propres de CREALIA. Le but de cette contribution est de fournir des prêts sans intérêts (« prêts d'honneur ou d'amorçage ») à de potentiels entrepreneurs innovants (avec l'obligation de démarrer leur PME dans les 6 mois qui suivent l'approbation du prêt) ou à de Jeunes Entreprises Innovantes (JEI).
En date du 31 décembre 2014, CREALIA avait financé 77 PME pour un montant total 3.8m d'euros.
Par ailleurs, grâce à une méthodologie robuste et crédible pour identifier et évaluer les entrepreneurs potentiels, le taux de défaillance (incluant les faillites) est particulièrement faible jusqu'à présent au sein des entreprises soutenues par CREALIA. Par ailleurs, au 30 novembre 2014, CREALIA avait remboursé plus de EUR 700,000 au Fonds de Participation JEREMIE (soit 35% de la contribution initiale au fonds CREALIA).

Caractéristiques des prêts de partage de risque octroyés par CREALIA dans le cadre du Fonds de Participation JEREMIE en Languedoc-Roussillon

Objectif	Bénéficiaires éligibles	Montant	Coût	Maturité
Financer des projets innovants à fort potentiel	(1) Entrepreneurs innovants en devenir (6 mois avant d'initier une entreprise) (2) Entreprises innovantes existant depuis moins de trois ans	Un prêt unique pouvant atteindre EUR 100,000	Prêt d'honneur sans intérêts	48 mois, avec un différé de 12 mois

Source : Conseil Régional du Languedoc-Roussillon, Fonds Européen d'Investissement, 2014.

Il est à souligner que, de manière similaire à la Réunion et à la plupart des régions françaises (cf. par exemple le Baromètre des PME innovantes en PACA), malgré une chaîne de services à l'innovation et au développement économique complète et structurée et l'un des écosystèmes les plus efficaces de support au start-ups en France, les acteurs impliqués dans le domaine de l'innovation en Languedoc-Roussillon estiment que les PME régionales ont encore du mal à se développer.
Comme soulevé lors des entretiens conduits dans l'étude ex ante réalisée dans cette région, la cause de cette situation semble se situer davantage dans le manque (ou

manque de qualité) de services apportés aux PME ayant plus de trois ans, plutôt que dans un manque de financement.
L'importance des services d'accompagnement dans les différentes phases de développement des entreprises résident dans : la définition ou la redéfinition du modèle d'affaires, la commercialisation et l'établissement de la stratégie d'internationalisation, qui semblent être les défis les plus importants rencontrés par les start-ups et les PME régionales innovantes en Languedoc-Roussillon.
Des défis qui peuvent être comblés par des partenariats plus importants avec les services d'accompagnement privés selon le modèle comme par exemple celui de Rhône Alpes.

Benchmarking : la région Rhône-Alpes, un territoire d'innovations

Si les caractéristiques économiques et territoriales de la région Rhône-Alpes sont significativement différentes de celles de la Réunion, certaines des solutions adoptées pour soutenir un écosystème innovant sur le territoire peuvent être considérées comme une source d'inspiration.
La région Rhône-Alpes figure en effet parmi les chefs de fil en termes de performances en matière d'innovation à l'échelle française et européenne. Les dépenses de Recherche et Développement (R&D) en Rhône-Alpes représentaient près de 5,5 milliards d'euros en 2011, soit 12,2 % des dépenses de R&D nationales et 2,8 % du PIB régional la classant à la quatrième place derrière l'Ile-de-France (18,4 milliards d'euros soit 3,02 % de son PIB régional en 2011), la région Midi-Pyrénées (5,05 %) ainsi que la Franche-Comté (2,92 %) en termes de dépenses de R&D. Au niveau européen, la région se situe au-dessus des moyennes européennes et se révèle en passe d'atteindre l'objectif de la Stratégie Europe 2020 visant à investir 3 % du PIB en R&D.

Selon les dernières données de l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique), la région Rhône-Alpes est la troisième région française en termes de Ressources Humaines dans les secteurs Scientifiques et Technologiques (RHST), après l'Ile de France et la région Midi-Pyrénées (36,1 %, 44,8 % et 41,2 % respectivement). Par ailleurs, les secteurs de haute technologie et

à forte intensité de connaissance en région Rhône-Alpes comprenaient 10,5 % des emplois français dans ces secteurs soit près de 2,7 millions d'employés (INSEE, 2011). La région Rhône-Alpes est ainsi la deuxième région française en termes de nombre d'emplois dans les secteurs à forte valeur technologique, après l'Ile-de-France (5,2 millions d'employés, soit 20,3 % des emplois français dans ces secteurs). Enfin, elle est également performante en termes de demandes de brevets. En 2010, la région se classait au deuxième rang français et au dixième rang européen avec 816 demandes de brevets (Office Européen des Brevets, 2013).

Une concentration d'entreprises innovantes

Rhône-Alpes possède une concentration élevée de PME dans les secteurs innovants. La région se classe ainsi au deuxième rang national, après l'Ile-de-France, avec un taux d'entreprises innovantes de 58 %, tandis que la moyenne nationale est d'environ 53,5 %. Cet écart en faveur de la région Rhône-Alpes se retrouve aussi bien dans l'industrie (56 % en Rhône-Alpes au regard de 54 % pour la France de province) que dans les services (65 % pour 63 %). L'innovation est ainsi présente dans tous les secteurs d'activité de la région (INSEE, 2012).
Les services d'accompagnement aux entreprises sont pilotés par l'ARDI

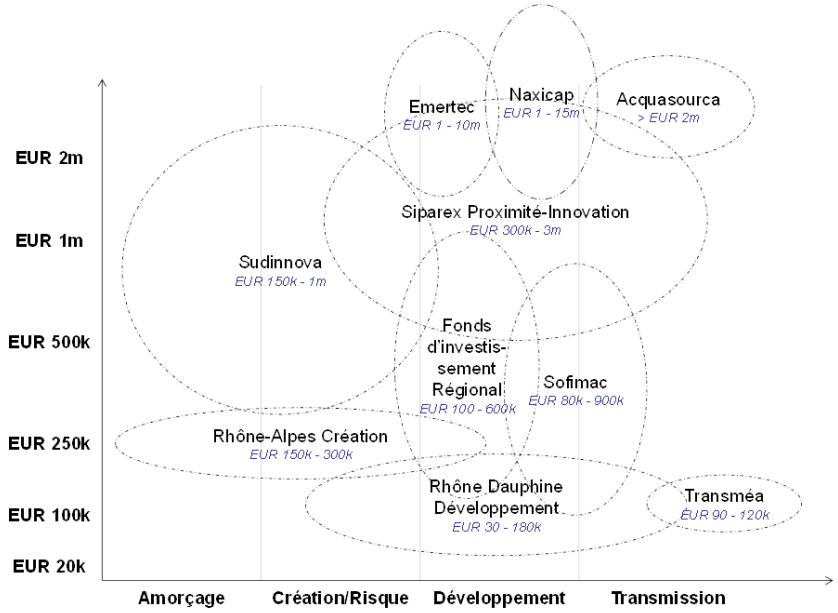
Le Plan PME : l'accompagnement au cœur de la croissance des start-ups

Créée en 2008 par la Région et l'Etat, l'ARDI pilote l'ensemble du dispositif visant à améliorer la compétitivité des PME par l'innovation technologique, organisationnelles ou l'innovation de marché.
Parmi les services développés par l'ARDI, le PLAN PME, lancé en 2011 par la Région Rhône-Alpes, en lien avec l'Etat, et coordonné par l'ARDI, offre aux PME rhônalpines un accompagnement global et dans la durée de leurs projets de croissance.
En 4 ans ce dispositif a permis à près de 3.400 entreprises d'accéder à des prestations de conseil et de formation de haut niveau, à des coûts accessibles, grâce à une prise en charge financière de la Région Rhône-Alpes et de l'Europe pour un budget annuel de 15 millions d'euros. Le Plan PME est structuré en huit grands domaines d'action :

- stratégie
- finance
- performance
- systèmes d'information (SI)
- commercial et international
- innovation
- environnement
- ressources humaines (RH)

Ces huit domaines d'action se déclinent en 19 bouquets de services (Stratégie PME, Innovation PME, Performance PME, Excellence organisationnelle, Finance PME, Levée de fonds…). Deux nouveaux programmes sont en train d'être mis en place : Croissance externe » avec une variante « Go Export + » qui permettra, via un accompagnement dans la durée, de faire réussir un projet à l'international et celui dédié à la levée des fonds. Les services sont livrés par des consultants experts dans leur domaine.
Les programmes du Plan PME sont pilotés à l'échelle régionale par un réseau de partenaires coordonné par l'ARDI Rhône-Alpes et composé de l'Afnor, Aravis, la Chambre de Commerce et d'Industrie de région Rhône-Alpes, le Cetim, la CGPME Rhône-Alpes, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de région Rhône-Alpes, l'Espace Numérique Entreprises, le Medef Rhône-Alpes, Coop de France et Thésame.

Il est à noter que l'offre d'instruments financiers dédiée aux besoins de fonds propres des entreprises dans leurs différentes phases de développement est très large en Rhône-Alpes. Une synthèse de ces outils est proposée ci-dessous.



Les résultats de l'étude ex ante en Rhône-Alpes indiquent toutefois que la richesse de l'offre va au détriment de sa lisibilité se traduisant au final dans une utilisation sous-optimale de ces dispositifs.

3.1.8. *L'Economie Sociale et Solidaire*

L'économie sociale et solidaire constitue un secteur en forte émergence sur l'Ile. Elle y représente 1 emploi sur 10, soit près de 20 000 salariés (10% des emplois à la Réunion) et plus de 1 600 établissements employeurs (7,4% des établissements) , dont 80 % sont des associations.

Au sein de l'ESS, l'action sociale est le secteur qui compte le plus de salariés. On dénombre plus d' 1 salarié sur 3 y intervenant. L'enseignement regroupe 10 % des salariés. Ce sont essentiellement des centres de formation pour adultes et des organismes de gestion des écoles privées.

Les activités financières et d'assurance emploient près de 8 % des salariés de l'ESS. Ce sont principalement des banques coopératives et des mutuelles d'assurance.

Les structures de soutien aux entreprises représentent près de 7 % des emplois du secteur et se composent essentiellement d'entreprises menant des activités spécialisées, scientifiques et techniques (architecture, études techniques, comptabilité, conseil,...) et des structures exerçant des activités de services

administratifs et de soutien (tourisme, mise à disposition de ressources humaines,...).

Les établissements de l'ESS emploient en moyenne plus de salariés que ceux du secteur privé hors ESS. 16 % des structures ont plus de 20 salariés contre 5 % pour le secteur privé hors ESS. 70 % des établissements de l'ESS ont moins de 10 salariés. Leur taille est très variable selon les secteurs d'activités. À noter que l'industrie alimentaire emploie en moyenne 31 personnes contre 2 personnes pour les secteurs d'activités « Information et communication », secteur essentiellement représenté par les radios associatives de La Réunion. Près de 45 % des salariés de l'ESS sont des cadres ou des professions intermédiaires, contre 31 % pour l'économie hors ESS.

Les femmes sont très présentes dans l'ESS et y représentent 55 % des salariés contre 35 % pour le secteur privé hors ESS et 53 % pour le secteur public. Cela s'explique par la surreprésentation, dans l'économie sociale, de certaines activités professionnellement plus féminisées (éducation, santé, sociale, etc.). 53 % des emplois d'encadrement de l'ESS sont occupés par des femmes alors que dans le secteur privé hors ESS, elles ne représentent que 36 % des emplois de cadre.

Les activités liées à l'économie sociale et solidaire de la Réunion concernent principalement l'action sociale (ex. Fondation Père Favron), le secteur des activités financières et d'assurance. L'industrie est essentiellement portée par le secteur agroalimentaire. Les secteurs de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche sont nombreux mais représentent un pourcentage assez faible de l'emploi.

Selon la CRES, 32 % des emplois associatifs sont issus du secteur de l'action sociale, soit plus de 5 000 emplois et 13 % du secteur de l'enseignement. Sur ce secteur, les entreprises de l'ESS viennent en complémentarité des établissements publics. Les associations qui réalisent des activités de sports/loisirs et arts/spectacles représentent plus de 26 % des associations employeuses mais ne rassemblent que 9 % des emplois associatifs.

Les principales difficultés de financement des entreprises de l'ESS

Les entreprises de l'ESS, de manière similaire à la plupart des entreprises réunionnaises de petite et moyenne taille, présentent des déficits structurels en matière de fonds propres. Ceci est dû, d'une part, à un apport faible de la part des entrepreneurs dans ce secteur et, d'autre part, au statut non lucratif des entreprises ESS, ne constituant pas une cible privilégiée pour les investisseurs.

A la carence en matière de fonds propres s'associent, comme souvent, des tensions de trésorerie (surtout dans le cas des associations qui n'ont pas statutairement des fonds propres).

Ensuite, le recours aux subventions FEDER pour ce secteur détermine souvent des tensions au niveau de la trésorerie et une relative incertitude par rapport au montant remboursé en fonction de la validation de l'éligibilité des dépenses, à cause de modalités d'octroi du dispositif et de ses règles de financement.

La CRES signale également des difficultés dans l'octroi de prêts pour des montants élevés à cause de la longueur du circuit de validation des prêts et de la dépendance des banques locales de la métropole.

Enfin, les salariés entrepreneurs ne peuvent pas avoir accès aux outils de microcrédit à cause de leur statut qui les exclut de l'accès à tous les dispositifs destinés aux chômeurs.

A ces problématiques « structurelles » du secteur se somment des difficultés dans l'alignement entre demande et offre de crédit, qui peuvent être reconduites à 3 causes complémentaires entre elles :

- Méconnaissance des différents outils de financement disponibles (Réunion Active, financements BPI, …)
- Manque de maîtrise des circuits de montage des dossiers
- Multiplicité de l'offre

3.1.9. *Problématique environnementales à la Réunion : focale sur le logement social*

Selon le diagnostic dressé par le SRCAE (Schéma Régional Climat Air Energie), l'Ile de la Réunion, est confrontée de par son insularité à une situation de dépendance énergétique importante. L'utilisation des ressources énergétiques locales et

renouvelables, malgré leur intensité, reste insuffisante au regard de cette dépendance, de la croissance démographique anticipée et des objectifs à atteindre.
Le SRCAE pointe en particulier le fait que l'augmentation de la demande en énergie se traduit aujourd'hui par un recours aux ressources fossiles, ayant des impacts significatifs en termes d'émissions de gaz à effet de serre et de polluants atmosphériques.
Cette vulnérabilité écologique fait l'objet d'une reconnaissance internationale : le point 5 du Programme d'Action de la Barbade rappelant que « du fait des dimensions réduites des petites économies insulaires en développement, développement et environnement sont étroitement liés et interdépendants », et ainsi qu'un « développement mal conçu » peut générer des « effets catastrophiques » allant jusqu'à compromettre l'habitabilité des îles.
Il est considéré comme « consommation d'énergie finale » l'énergie mise à disposition des différents secteurs consommateurs (résidentiel, tertiaire, industrie, transport, agriculture) sous forme d'électricité, de carburants, de combustibles ou de chaleur.
La consommation totale d'énergie finale s'élève à 957 ktep et se répartit de la manière suivante (BER, 2011):

- électricité : 215 ktep
- carburants pour les transports : 622 ktep
- chaleur : 58 ktep
- carburants et combustibles pour l'agriculture, l'industrie et le
- résidentiel-tertiaire : 63 ktep

Un secteur se détache nettement en termes de consommation énergétique, il s'agit du secteur du transport. Selon le SRCAE il représente en effet environ 2/3 des consommations énergétiques finales alors qu'à l'échelle nationale ce secteur représente 29%.

Par rapport à ces enjeux, le PO FEDER se concentre sur les objectifs suivants :

- *Augmenter la production d'énergie à partir de sources renouvelables.*

- *Maîtrise de la demande en électricité dans les logements et les bâtiments publics.*

1. En ce qui concerne la **production d'énergie** à partir de ressources renouvelables les deux secteurs visés sont notamment :

- *Energie thermique des mers* (pas de production en 2011): l'énergie thermique des mers offre un potentiel important de réduction de la consommation d'électricité liée à la climatisation des bâtiments tertiaires.
- *Biomasse* (production de 211 MW en 2011 à partir de la bagasse) : cette ressource d'énergie présente encore un potentiel de développement important, à travers la filière bois-énergie et surtout le biogaz provenant des déchets et des boues des stations d'épuration.

A noter que le photovoltaïque et l'hydro-électricité considérés comme rentables sans subventions publiques, n'ont donc pas été retenus dans le cadre du PO.

2. En ce qui concerne la **maîtrise de la demande en électricité dans les logements et les bâtiments publics** le PO poursuivra le soutien à la maîtrise de la demande en électricité à travers la réhabilitation thermique des logements à caractère social et les bâtiments publics, ainsi que leur équipement en solaire thermique (objectif de 50 à 60% des logements équipés en 2020).

C'est ce deuxième objectif qui fait l'objet d'une possible intervention à travers la mise en place d'un instrument financier ciblé sur la bonification de prêts à long terme aux collectivités et entreprises publiques, et sur lequel donc se concentre notre analyse. [8]

[8] Priorité d'investissement 4c - Soutenir l'efficacité énergétique, la gestion intelligente de l'énergie et l'utilisation des énergies renouvelables dans les infrastructures publiques, y compris dans les bâtiments publics et dans le secteur du logement.

« Une offre de financement dédiée aux investissements publics en faveur du climat sera proposée à travers une bonification de prêts à long terme aux collectivités et entreprises publiques. Cette offre sera construite sur un prêt AFD long terme à taux très concessionnel grâce à l'association de ressources FEDER et de l'Etat sur la durée du programme. Cet instrument financier permettra d'optimiser les fonds du FEDER en créant un effet levier pour le financement des investissements contribuant à la transition vers une économie moins carbonée ».

Focus sur la consommation électrique et la Maitrise de la Demande d'Electricité (MDE)

A La Réunion, la consommation d'énergie électrique se répartit en 3 secteurs : le résidentiel et le tertiaire, qui constituent plus de 80% de la consommation totale, et l'industrie. Ces secteurs sont répartis en 4 catégories de clients (nomenclature EDF) :

- Les gros consommateurs principalement Tarif Vert (les industriels, les hôpitaux, les aéroports…)
- Les collectivités locales (administrations et annexes) sont au tarif vert ou tarif bleu
- Les clients professionnels qui sont principalement tarif bleu
- Les clients particuliers qui sont tarif bleu

Les particuliers représentent la partie la plus importante de ces consommateurs (44% de la consommation d'électricité) alors que les collectivités locales, représentent 10% de la consommation totale comme illustré par le tableau ci-après :

Catégorie	2010	2011	2011/2010	Poids en %
Gros consommateurs	714,4	687,3	-3,8%	29%
Collectivités locales	243,8	263,9	8,2%	10%
Professionnels	420,5	454,8	8,2%	17%
Particuliers	1088,3	1092,6	0,4%	44%
Total	2467	2498,5	1,3%	100%

Source EDF -SRCAE

La consommation moyenne des logements par m2 à La Réunion (54,9 kWh/an) est inférieure à la consommation moyenne en métropole, ce qui est en grande partie lié au climat. Des écarts de consommations existent entre les logements : la consommation moyenne d'électricité en maison individuelle est de 3829 kWh/an contre 2713 kWh/an pour les appartements. Cet écart s'explique, en partie, par un taux d'équipement plus élevé dans les maisons individuelles que dans les appartements (SRCAE).

Potentiel MDE dans le bâtiment

Dans le secteur du bâtiment, afin d'améliorer la MDE, un ensemble d'outils spécifiques ont été développés par les acteurs publics à La Réunion et notamment le Conseil Régional et l'ex-DDE :

- PERENE pour définir des meilleures pratiques et poser les bases de la RTAA DOM,
- le référentiel BBC-Réunion qui vient de démarrer (CETE Méditerranée et ex-DDE)
- la démarche Batipéi sur le résidentiel existant et l'appel à projet PREBAT dont le cœur d'activité est le tertiaire neuf lancés par l'ADEME.
- les référentiels de HQE se mettent également en place dans le tertiaire (réalisé directement par Effinergie).

L'un des principaux défis des prochaines années, à qui la Région doit faire face en matière de MDE est constitué par le renouvellement du logement social.

Le renouvellement du parc du logement social à La Réunion : en enjeu pour la transition énergétique.

Le parc locatif social à la Réunion compte actuellement (2014) 62 500 logements et accueille 20% des ménages de l'île. Face à une demande importante, dont une partie n'est pas encore satisfaite et à la croissance démographique attendue sur le territoire, les besoins en logements vont se maintenir à un niveau élevé pour les prochaines années.

On dénombre 7 Bailleurs Sociaux à la Réunion, qui conduisent à la fois une double activité d'aménageur urbain et de bailleur social : une SEM d'Etat (SIDR), une entreprise sociale de l'habitat (SHLMR), cinq SEM liées aux collectivités locales et un aménageur privé CBO Territoria. Les deux premiers totalisent les deux tiers du parc locatif social à la Réunion.

Ainsi, la production de logements, notamment sociaux, est une priorité de premier ordre à la Réunion avec l'objectif de construire à un rythme très soutenu pour répondre à la demande de logements (encore environ 20 000 demandes de logements sociaux au 1er janvier 2014).

Par ailleurs, l'entrée en vigueur de la loi pour le développement économique des outre-mer en 2009 a permis l'adossement du système de défiscalisation au logement social. L'aide budgétaire accordée à travers la ligne budgétaire unique (LBU) n'était donc plus la seule aide à l'investissement de l'Etat possible pour les opérations de constructions neuves des organismes de logement social (OLS). Ces derniers, une fois le mécanisme maîtrisé, ont su tirer profit de la combinaison de ces aides financières à partir de 2010/2011.

La production soutenue de logements neufs s'inscrit dans le cadre du Schéma d'Aménagement Régional (SAR) pour une gestion et un aménagement durables du territoire. Elle devra permettre une véritable mixité sociale. En outre, il s'agit d'améliorer la qualité de l'architecture et de la construction notamment dans le cadre des objectifs de la transition énergétique pour la croissance verte.

Toutefois, la construction de logements neufs, s'est faite en partie au détriment de la réhabilitation de la réhabilitation ancienne.

Le besoin en entretien et réhabilitation du patrimoine est important : 17 000 logements seraient même insalubres. Cependant, les demandes de rénovation ont été très exiguës entre 2011 et 2014, comme montré par le tableau ci-après :

Besoin en réhabilitation à la Réunion par année

	2011	2012	2013	2014
Demande de financement de réhabilitation de LS présentés à l'Etat	243	825	732	700

En pourcentage du parc locatif	0,42%	1,39%	1,22%	1,17%
Parc locatif	>40 ans	>30 ans	> 25 ans	
	9 000	13 000	25 000	

Source AFD 2014

Ces chiffres (qui en revanche prennent en compte seulement les travaux de réhabilitation ayant fait l'objet d'une demande de subvention Etat) apparaissent d'autant plus faibles que les bailleurs avaient affiché une réelle volonté pour réhabiliter ce parc au travers des conventions d'utilité sociale signées en juin 2011 et de leurs plans stratégiques de patrimoine.

L'une des problématiques centrales dans le cadre de la réhabilitation de l'habitat sociale est celle de l'introduction de l'amélioration du confort thermique des logements et de systèmes chauffe-eau solaire.

Le dispositif de financement du logement social

Le logement social à La Réunion, comme dans les autres DOM, bénéficie de subventions d'investissements provenant de la Ligne Budgétaire Unique (LBU) gérée par le Ministère des Outre-mer, dont le montant est resté stable sur ces dernières années aux alentours de 85 M€ avant d'atteindre un record de 95 M€ en 2012, pour 6 217 logements. Cette aide à la pierre est dédiée pour les deux tiers au logement locatif social, le tiers restant permettant de financer l'accession sociale à la propriété (avec la réalisation de logements évolutifs sociaux dits LES) ainsi que des travaux d'amélioration ou de réhabilitation de logements existants.

Les enjeux sont importants : le logement social est une réponse aux besoins des familles en logement et un moteur de croissance et d'emplois (BTP) pour le Département.

En matière de construction de logements sociaux neufs, l'Etat, au travers du Ministère des Outre-mer, accordent des subventions d'investissements provenant de la Ligue Budgétaire Unique (LBU).

Leur montant est resté stable ces dernières années, autour de 85 millions d'euros, pour finalement atteindre son plus haut niveau en 2012, avec 95 millions d'euros,

pour 6 217 logements. 2/3 de cette aide à la pierre est destinée au logement locatif social, et le reste pour financer l'accession sociale à la propriété et les travaux d'amélioration et de réhabilitation de logements existants.

L'Etat a lancé également le plan « Logement Outre-mer 2015-2020» en mars dernier. Le plan vise à apporter des réponses concrètes aux problématiques de construction et de rénovation qui se posent sur les territoires ultramarins. Il complète le dispositif national pour la relance de la construction des engagements essentiels à la dynamique collective en faveur du logement outre-mer.

En matière de réhabilitation, la DEAL, en association avec l'AFD, a lancé une étude sur les besoins en réhabilitation du parc locatif social à la Réunion et sur les moyens d'y faire face. L'Etat souhaite s'appuyer sur cette étude pour revoir les modalités de sa politique d'aide à ce type d'investissements qui émarge sur la LBU.

En outre, la Région La Réunion a ouvert un crédit de 3 millions d'euros pour le financement de la réhabilitation des logements sociaux. De même, la Région a budgété 9 millions d'euros sur l'enveloppe FEDER sur le programme opérationnel 2014-2020, afin d'apporter une bonification complémentaire sur les prêts de l'AFD, à destination des investissements éco-énergétiques pour les travaux de réhabilitation des logements sociaux et des bâtiments publics.

Néanmoins, les bailleurs sociaux vont devoir gérer à l'avenir des montages de dossiers beaucoup plus complexes et faire face à une incertitude sur le devenir des montants des subventions accordées par l'Etat, dans une période de restriction budgétaire.

L'enjeu est de financer ces interventions en utilisant le FEDER sans pour autant charger les bailleurs sociaux de la lourdeur administrative des dispositifs de financement et de trouver des solutions innovantes permettant de renforcer l'offre en stimulant la demande.

3.2. *Instruments Financiers existants en région Réunion*

Ce chapitre présente les différents Instruments Financiers disponibles pour les PME à la Réunion. En matière de dispositifs de financement, la plupart des

organismes dédiés au soutien des PME opèrent à l'échelle nationale. Ils disposent néanmoins de relais régionaux. Ce chapitre détaille ainsi les instruments apportés par les acteurs clés de la région en fonction de la typologie de financement et de la capacité d'intervention (tickets) :

- Organisations de Microcrédit
- Instruments financiers de Capital Risque et Capital Investissement
- Offre des Instituts de financement publics

3.2.1. *Microcrédit*

L'UE définit la microfinance comme des prêts ou des contrats de location d'un montant allant jusqu'à 25 000 euros. Ils sont accordés spécifiquement aux microentreprises directement ou au travers d'un prêt aux entrepreneurs - ayant moins de 10 employés et moins de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires.

La microfinance est ainsi un moyen d'encourager le développement des microentreprises, la création d'emploi et l'inclusion sociale. De plus, une offre efficiente de microfinance joue un rôle important dans l'atténuation des effets de la crise économique et financière.

Le secteur de la microfinance en France est l'un des plus anciens et l'un des plus développé d'Europe (« European Microfinance Network », 2013). Le micro-crédit a été introduit avec la création de l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE) dans les années 1980.

Actuellement, l'ADIE compte parmi les trois plus grands réseaux nationaux de microfinance, aux côtés de France Active et d'Initiative France. Tous les trois font appel à des acteurs privés et publics pour se financer. Chacun d'entre eux offre plusieurs types de produits mais les principaux d'entre eux sont :

- Les micro-prêts de l'ADIE ;
- Les garanties pour des crédits bancaires de France Active ; et
- Les prêts sans taux d'intérêt provenant d'Initiative France.

Bpifrance dispose également d'instruments de microcrédit dans l'ensemble de sa palette de services.

Ces institutions procurent principalement des produits de microfinance aux PME en phase de création ou ayant moins de trois ans. Les fournisseurs de microfinance (à l'exception de BPIfrance) ont un statut « association loi 1901 » qui leur permet de recevoir des fonds subventionnés afin d'offrir des taux d'intérêt bas aux microentreprises.

Comme évoqué précédemment, le secteur de la microfinance est particulièrement développé en France, tant au niveau national que régional. Cependant, il ressort des entretiens conduits pour la présente étude un besoin d'améliorer la lisibilité des services mis à disposition par les Institutions de Microfinance (IMF) à la Réunion.

Cela eu égard à une demande qui tend à augmenter en raison du fort taux de chômage et de l'augmentation du nombre de micro-entreprises dans la région – soutenu aussi par une action publique d'incitation à la création de sa propre entreprise- et des difficultés d'accès au crédit rencontrées par ces entreprises.

La jeunesse de l'introduction de certains de ces dispositifs à la Réunion (Réunion Active) ainsi que leur complexité technique face à un manque d'acculturation financière des entreprises du microcrédit, déterminent également le besoin d'une plus forte action de sensibilisation, de diffusion de l'information, et d'accompagnement des micro-entrepreneurs. La majeure partie du fonctionnement des Institutions de Microfinance est financée par de l'argent public.

Une large gamme de produits de microfinance est développée et mise à la disposition des micro-entreprises à la Réunion. Elle couvre un large spectre des besoins de ces entreprises (en proposant principalement des micro-prêts, des prêts d'honneur et des prêts NACRE). Par ailleurs, les micro-prêts obtenus par les PME leur permettent, dans certains cas, d'exercer un effet levier et d'obtenir des prêts traditionnels de la part des banques afin de financer leur croissance.

Cette large palette d'outils à disposition reste, néanmoins, peu visible et lisible au moins en ce qui concerne certains dispositifs (l'exception de taille est représenté par les dispositifs de l'ADIE qui connaissent un développement croissant en Région). En outre, les entretiens terrain font émerger le besoin d'une plus étroite collaboration entre les différents organisations de crédit, y compris dans le micro

crédit, à l'image de régions comme, par exemple, le Languedoc-Roussillon, où les acteurs de la microfinance tels que l'ADIE, France Active (FA), Initiative France (IF), et Bpifrance coordonnent leurs actions pour une efficacité accrue.

L'ensemble des acteurs (hormis Bpifrance) a augmenté son offre de produits de microfinance au cours de ces dernières années avec une croissance significative du volume des transactions surtout en ce qui concerne l'ADIE. Plus difficile apparaît, comme déjà souligné, la pénétration du marché par les outils de garantie de Réunion Active qui offre une très large gamme de dispositifs de garantie à destination des micro-entrepreneurs et des entreprises de l'ESS.

Les Institutions de Microfinance réalisent des prévisions à la hausse concernant la demande en produits de microfinance pour 2015 et au-delà. Selon les retours obtenus au cours des entretiens, la disponibilité des fonds ne semble pas constituer une problématique majeure pour les opérateurs de microcrédit à La Réunion.

Chacun des acteurs de l'offre de microfinance est présenté en détail dans les paragraphes suivants.

3.2.1.1. ADIE

L'ADIE a été créée en 1989 en réponse à la hausse du chômage causée par la restructuration de l'économie française (COPIE Network Manual, 2012). A l'origine, elle était financée par des institutions publiques et privées, telles que la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), et par des fondations privées. A l'heure actuelle, l'ADIE continue à être financée par un grand nombre de sources publiques et privées. Selon les différents acteurs, 30% des ressources de l'ADIE à la Réunion sont financées par les recettes de sa propre activité.

En 2012, au niveau national, plus des deux tiers de l'activité de l'ADIE (tant en termes de prêts que de services non financiers comme le coaching ou le tutorat) ont été financés par des fonds publics, dont 31% provenaient de moyens régionaux, 19% de l'Etat et 17% de l'UE (au travers du FSE). De plus, 20% des ressources de l'ADIE sont générées par les honoraires et les autres revenus liés à ses opérations (c'est-à-dire des produits financiers liés aux prêts), alors que 13% proviennent d'investisseurs privés, dont des entreprises et des fondations.

En raison de son statut d'Association Loi 1901, faute de licence bancaire, l'ADIE ne peut prêter de fonds que sur autorisation de l'Autorité de Contrôle Prudentiel. Cette autorisation définit les montants maximums de prêts qui peuvent être octroyés.
De fait, et grâce en partie à la nouvelle législation de 2008 permettant à l'ADIE d'accéder à l'emprunt, une large partie des micro-prêts consentis par l'ADIE aux PME est financée par des prêts souscrits auprès de banques commerciales.
Ce rôle des banques commerciales dans le financement propre de l'ADIE fait figure d'exception dans le paysage de la microfinance en France. En effet, l'ADIE est la seule Institution de Microfinance travaillant sur l'ensemble du territoire national à être légalement autorisée à se refinancer auprès des banques commerciales ; et ce au même titre que deux institutions actives à un niveau local (Créa-Sol à La Réunion, en région Provence-Alpes-Côte d'Azur et en Corse et la Caisse Sociale de Développement à Bordeaux).
Au fil des années, l'ADIE est devenue le premier acteur de la microfinance en France, ayant accordé près de 11 000 micro-crédits professionnels à la fin 2012. Fin 2013, ils représentaient un encours total de 73,3 millions d'euros. Outre ces micro-prêts, l'ADIE propose plusieurs produits :
L'ADIE offre deux types de produits, à savoir des micro-prêts et de la micro-assurance. Les produits de microfinance comprennent :

- Des prêts à intérêt (des micro-prêts classiques à usage professionnel) ; et
- Des prêts à taux zéro consentis personnellement à l'emprunteur, mais à des fins professionnelles (prêts d'honneur et prêts NACRE).

En ce qui concerne les secteurs d'intervention, l'ADIE finance surtout des commerces et des services. La répartition sectorielle des entreprises financées par l'ADIE est stable. Le commerce prévaut, représentant 34,3% des entreprises. Viennent ensuite les services avec 19,7% des entreprises créées, et 35,5% si l'on y adjoint la restauration et l'hôtellerie, suivis par le bâtiment.
Les cibles prioritaires pour l'ADIE sont représentées par les jeunes : 41% de l'ensemble des clients de l'ADIE ont moins de 31 ans contre 39,2% en 2013. Au total, 436 jeunes de moins de 31 ans ont été financés et accompagnés par l'ADIE en 2014 contre 339 en 2013. La surreprésentation de ce public tient à la démographie

réunionnaise et au taux de chômage élevé de ce segment de la population. Selon l'ADIE, au niveau national, seulement 19% des jeunes de 30 ans créent leur activité.

Les séniors sont la première cible du chômage de longue durée. Ils représentent 21% des chômeurs de l'ensemble des catégories A,B et C à la Réunion (Source : DIRECCTE, Pôle emploi novembre 2014). Les plus de 50 ans sollicitent surtout le microcrédit professionnel accompagné (18%).

Enfin, 39 % des chefs d'entreprise financés par l'ADIE sont des femmes, ce qui est supérieur à la moyenne des créatrices d'entreprise en France qui est de 29%.

Le tableau ci-dessous présente le nombre de contacts établis et de dossiers instruits par l'ADIE à la Réunion entre 2007 et 2014, ainsi que leur évolution entre les deux années.

Bilan de l'intervention de l'ADIE

Année	Nouveaux contacts	Dossiers instruits	Année	Nouveaux contacts	Dossiers instruits
2014	**3161**	**2146**	**2013-2014**	29%	60%
2013	2452	1344	**2012-2013**	14%	23%
2012	2147	1094	**2011-2012**	9%	-5%
2011	1 977	1 151	**2010-2011**	22%	70%
2010	1 616	676	**2009-2010**	-5%	14%
2009	1 695	593	**2008-2009**	78%	-24%
2008	950	776	**2007-2008**	-28%	154%
2007	1 328	306			
Total	**15 326**	**8 086**	**2007-2014**	**138%**	**601%**

Source ADIE

Les chiffres collectés montrent une évolution très importante du nombre de contacts et surtout, du nombre des dossiers instruits, avec une progression de 138% des contacts et de 601% des dossiers instruits entre 2007 et 2014. Cela témoigne bien de la bonne adéquation de l'outil à la réalité régionale et de sa bonne pénétration sur le marché. L'ADIE a pu malgré cette croissance importante maîtriser le risque : les taux de remboursement des microcrédits ont été maintenus autour de 96% en 2014.

Le tableau ci-dessous présente les données relatives à l'utilisation des fonds Prêts d'Honneur à la Réunion.

Le fonds de Prêts d'Honneur a été constitué par les abondements de la CDC, de la Caisse d'Epargne et de l'ADIE (pas de fonds provenant du Conseil Régional). Le flux de dossier, présenté dans la page qui suit, a varié beaucoup d'une année à l'autre avec un pic en 2008 et une forte chute en 2010.

Année	Nombre	Montant
2007	68	131594
2008	146	237214
2009	11	17967
2010	3	10785
2011	23	69240
2012	51	136610
2013	15	36800
2014	1	3000
Total	318	643210

Source ADIE

Les chiffres montrent qu'après une forte croissance des dossiers en 2008, l'utilisation du fonds a chuté de manière importante, malgré une légère remontée en 2012.

En ce qui concerne l'utilisation des fonds NACRE, pour la création et la reprise d'entreprise et l'Avance Remboursable ADEN, les chiffres montrent pour le NACRE une croissance d'utilisation (nombre de dossiers retenus et montant) en croissance jusqu'en 2013.

Utilisation des fonds NACRE

Pour le NACRE, les chiffres sont arrêtés au 30 juin de l'année N+1

Libellé produit	Données	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Total
AVANCE REMBOURSABLE EDEN	**Nombre décaissé**	**116**	**88**							204
	Montant décaissé	534 671	297 474							832 145
NACRE	**N. de sorties PM2**			**34**	**94**	**98**	**120**	**151**	**111**	**608**
	N. de prêts décaissés			**22**	**78**	**76**	**102**	**138**	**86**	**502**
	Montant décaissé (€)			35 900	124 185	122 650	260 947	347 570	262 952	**1 154 204**
Dont NACRE ADAPTE	***Nombre***						***70***	***137***		207
										0
Nombre total	**N. de prêts décaissés**	**116**	**88**	**22**	**78**	**76**	**102**	**138**	**86**	502
Montant total	Montant Décaissé	534 671	297 474	35 900	124 185	122 650	260 947	347 570	262 952	893 257

Source ADIE

Le tableau à la page suivante présente une vision d'ensemble des produits proposés par l'ADIE à la Réunion

Produits proposés par l'ADIE à la Réunion

Type de produit	Données	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013***	2014	Total
Microcrédit Personnel	**Nombre**			**4**	**68**	**120**	**172**	**236**	**385**	**985**
	Montant			10000	170650	277224	412008	595673	1011333	2476888
Microcrédit Professionnel	**Nombre**	**241**	**380**	**443**	**476**	**502**	**483**	**637**	**676**	**3838**
	Montant	849000	1164000	1555960	1678591	1719755	1949242	3584071	4374020	16874639
Microcrédit Professionnel Assurance ****	**Nombre**									
	Montant									
Prêt d'honneur	**Nombre**	**184**	**234**	**25**	**66**	**113**	**152**	**159**	**84**	**1017**
	Montant	666265	534688	46667	110545	114925	389307	403050	250972	2516419
Prime	**Nombre**									
	Montant									
Microloans total					**1789136**	**1834680**	**2338549**	**3987121,26**	**4624992,21**	**19391058,5**

****** A partir de 2015**

3.2.1.2. Réunion Active/Réseau France Active

Dotée d'un statut d'Association Loi 1901, France Active a été créée par la CDC et des acteurs privés, dont plusieurs fondations. Elle couvre l'ensemble du territoire français et s'appuie sur des fonds régionaux. Le réseau France Active est principalement financé par des fonds publics (à hauteur de 75% en 2012). S'agissant des outils financiers, les ressources nationales (62%) demeurent plus importantes que les ressources locales (13%). Au niveau national, la part privée du financement de France Active s'élève à 23%.
Le réseau France Active opère à la Réunion par le biais de Réunion Active. Réunion Active s'adresse à trois types de bénéficiaires:

- les entrepreneurs potentiels,
- les entreprises sociales,
- les associations.

Les principaux instruments mis à la disposition de ces bénéficiaires sont des garanties de prêts bancaires et des prêts NACRE sans intérêts.

L'ensemble des produits de France Active sont présentés en Annexe.

Le tableau ci-après présente le bilan total des activités de La Réunion Active entre 2010 et 2013.

Montants totaux des produits octroyés par Réunion Active entre 2010 et 2013

OUTILS DE GARANTIE (TPE et ESS)	N outils 2010	Montant 2010	N outils 2011	Montant 2011	N outils 2012	Montant 2012	N outils 2013	Montant 2013
FAG (nombre de garantie et montants garantis)	**27**	**216 764 €**	**38**	**345 058 €**	**19**	**232 489 €**	**26**	**231 088 €**
Dont FAG TPE	**26**	**213 026 €**	**37**	**325 558 €**	**19**	**232 489 €**	**26**	**231 088 €**
… Dont TPE (avec prêt bancaire < 25k€)	22	129 670 €	32	210 574 €	13	98 358 €	23	162 098 €
… Dont TPE (avec prêt bancaire > 25k€)	4	83 357 €	5	114 984 €	6	134 132 €	3	68 990 €
Dont FAG ESS (asso comprises)	**1**	**3 738 €**	**1**	**19 500 €**	**0**	**0 €**	**0**	**0 €**
… Dont ESS (exclusivement PME dans ESS) avec prêt bancaire < 25k€	1	3 738 €						
… Dont ESS (exclusivement PME dans ESS) avec prêtbancaire > 25k€			1	19 500 €				
FGIF TPE (nombre de garantie et montants garantis)	**13**	**138 062 €**	**15**	**164 410 €**	**21**	**280 375 €**	**23**	**283 309 €**
Dont FGIF TPE	**12**	**131 062 €**	**14**	**152 300 €**	**21**	**280 375 €**	**21**	**246 769 €**
… Dont TPE (avec prêt bancaire < 25k€)	10	82 368 €	12	101 550 €	16	158 439 €	17	150 359 €
… Dont TPE (avec prêt bancaire > 25k€)	2	48 694 €	2	50 750 €	5	121 936 €	4	96 410 €
Dont FGIF ESS (asso comprises)	**1**	**7 000 €**	**1**	**12 110 €**	**0**	**0 €**	**2**	**36 540 €**
… Dont TPE (avec prêt bancaire < 25k€)	1	7 000 €	1	12 110 €			1	11 340 €
… Dont TPE (avec prêt bancaire > 25k€)							1	25 200 €

OUTILS DE GARANTIE (TPE et ESS)	N outils 2010	Montant 2010	N outils 2011	Montant 2011	N outils 2012	Montant 2012	N outils 2013	Montant 2013
Facil'Bail TPE		**0 €**	**0**	**0 €**				
… Dont TPE (avec prêt bancaire < 25k€)								
… Dont TPE (avec prêt bancaire > 25k€)					*0*	*0 €*		
FGIE *(nombre de garantie et montants garantis)*	**0**	**0 €**	**0**	**0 €**	**17**	**82 849 €**	**29**	**158 830 €**
Dont FGIE TPE (*subdélégation)*	**0**	**0 €**	**0**	**0 €**	**17**	**82 849 €**	**29**	**158 830 €**
… Dont TPE (avec prêt bancaire < 25k€)					17	82 849 €	29	158 830 €
… Dont TPE (avec prêt bancaire > 25k€)								
Dont FGIE ESS (asso comprises)	**0**	**0 €**	**0**	**0 €**	**0**	**0 €**	**0**	**0 €**
… dont FGIE sur prêt bancaire < 25 k€ (exclusivement PME dans ESS) : mtts garantis								
… dont FGIE sur prêt bancaire > 25 k€ (exclusivement PME dans ESS) : mtts garantis								
FGAP ESS asso comprises *(nombre de garantie et montants garantis)*	**0**	**0 €**	**0**	**0 €**	**0**	**0 €**	**0**	**0 €**
… dont FGAP sur prêt bancaire < 25 k€ (exclusivement PME dans ESS) : mtts garantis								
… dont FGAP sur prêt bancaire > 25 k€ (exclusivement PME dans ESS) : mtts garantis								
TOTAL garanties octroyées par RA (en nb et en montants garantis)	**40**	**354 826 €**	**53**	**509 469 €**	**57**	**595 713 €**	**78**	**673 227 €**

Les chiffres présentés indiquent que les outils de garantie les plus utilisés sont le FAG et FGIF. Le FGIE (nombre de garantie et montants garantis) monte en puissance à partir de 2012. Les autres outils ne sont pas utilisés.

A noter également que les TPE se servent des instruments de garantie de manière plus significative que les organisations de l'ESS. Un effet dû sans doute au poids relatif dans l'économie des deux typologies d'entreprises mais peut être aussi par la relative méconnaissance de ces outils de la part des entreprises de l'ESS des produits de France Active et de la complexité de ces derniers.

Les chiffres indiquent que, en ce qui concerne le FAG, après un pic en 2011 à la fois en termes de nombre de garanties et de montants, les montants garantis restent assez constants entre 2012 et 2013 (nous ne disposons pas de données plus récentes) alors que le nombre de garanties augmente, ce qui implique un volume plus important de dossiers par rapport à des montants garantis plus faibles en ce qui concerne notamment le FAG à destination des TPE. L'intervention est plus importante sur les dossiers concernant des crédits bancaires de moins de 25 000 euros.

Le FGIF TPE a connu un bond en avant entre 2011 et 2012, se stabilisant en 2013 (mais avec une légère chute en ce qui concerne le TPE, compensée par les garanties à destination des associations qu'un 2012 n'avaient pas utilisé ce produit).

Le tableau présenté à la page suivante résume le montant et le nombre de dossiers traités par typologie de crédit.

A noter que, selon les chiffres fournis par France Active Facil'Bail TPE n'est pas du tout utilisé, apparemment en raison d'une manque de demande de ce type d'outil sur La Réunion.

Potentiel et faiblesses du dispositif

L'entretien réalisé avec Réunion Active a permis de mettre en exergue les éléments de force et de faiblesses de l'instrument, en soulignant, toutefois, le fort potentiel de développement pour ce type d'outil à la Réunion.

La principale force du dispositif réside dans son adéquation avec un besoin du marché et la valeur ajoutée apportée aux instituts de crédits grâce à l'expertise réalisée sur les dossiers. Cette expertise constitue un appui à la prise de décision et, en définitive, le *time to market* pour les entreprises.

En outre, si le fonds est équivalent au fonds de garantie de Bpifrance, l'avantage des garanties de France Active–qui sont des garanties de premier ordre- est qu'une fois attribuée la garantie est acquise et ne peut pas être remise en cause même en cas d'échec de l'entreprise, et ce, à la différence des garanties mise à disposition par la BPI. Les dispositifs de France Active permettent par conséquence une meilleure sécurisation des banques octroyant les crédits.

La principale faiblesse du dispositif est liée à la faible culture financière des entrepreneurs locaux, qui ne leur permet pas de comprendre l'utilité de ce type d'instruments, alors que les banques les demandent de manière systématique.

En ce qui concerne les besoins pas satisfaits par le marché en termes de garantie, le plus important concernerait la sécurisation de l'intervention bancaire dans les phases de primo développement.

En effet, les entreprises en phase d'amorçage (a minima sur les 3 premières années) rencontrent des difficultés à rassurer les banques, qui sont réfractaires à leur accorder du crédit et qui, par ailleurs proposent très peu de solutions pour répondre aux besoins des entreprises dans cette phase.

Il existe en revanche une opportunité réelle de développement pour les outils de garantie : aujourd'hui le taux de transformation pour les dossiers garantis est de 80%, ce qui représente un résultat positif. Le besoin de ce type d'instruments est manifeste : de trop nombreuses entreprises demandent l'intervention des banques sur la base de leurs seuls fonds propres, et doivent se confronter au plafonnement des crédits que leur faiblesse détermine.

Enfin une difficulté importante pour la diffusion des instruments de garantie est celle de la difficulté de promotion de ces outils, à cause de leur technicité et de leur nature. Les banques pourraient jouer un rôle de prescripteurs de ces instruments et, également, de services d'accompagnement à la rédaction des business plan,

souvent insuffisamment structurés pour répondre au niveau d'exigence des instituts de crédits.

Réunion Active, bien qu'ayant connu un démarrage complexe déterminé par les retombées de la crise économique et l'augmentation des taux d'intérêt, a commencé à se développer suite à l'intervention de l'Etat auprès des banques pour qu'elles ne se retirent pas du soutien à l'économie. Ainsi, le volume des dossiers est passé, à partir de 2010, d'une moyenne d'une trente à cent dossiers par an.

3.2.1.3. Initiative Réunion Entreprendre (Initiative France)

Autre Association Loi 1901, Initiative France fédère 230 Plateformes d'Initiative Locales (PFIL). Créé en 1992, sous l'impulsion de Christian FLAYAC (Rectorat de la Réunion) cet outil a été destiné à aider les créateurs et repreneurs de petites entreprises par des prêts d'honneur. La plateforme s'est ralliée au réseau Initiative - premier réseau associatif de financement et d'accompagnement de la création/reprise d'entreprises en France. Les produits de crédit phare d'Initiative Réunion visent en particulier :

- La création d'entreprise
- La transmission/ reprise
- La croissance
- L'Innovation

Une fois soutenu financièrement, Initiative Réunion Entreprendre accompagne le nouvel entrepreneur, pendant toute la durée du remboursement du prêt par un suivi technique effectué par les chargés de mission et par du parrainage réalisé par des bénévoles de l'association.

Intervention d'Initiative Réunion Entreprendre	
Numéro de dossiers	≈ 120 dossiers par an (dont 50% en création)
	≈ 160 dossiers acceptés – 120 réellement
Moyenne annuelle	12 K€ par prêt financé
	50 % en Création

	10 % en Innovation 40 % en Développement / Transmission
Effet de levier des prêts	3,53
Taux de pérennité à 3 ans	80%
Création	Délais d'analyse des dossiers : 1 mois
	Délais de financement après acceptation bancaire : de 3 à 6 mois
	Volume de projets abandonnés : 50%

Initiative Réunion Entreprendre intervient normalement à la fin de la phase de création.

Elle propose des prêts à des différents types d'entreprises et notamment les activités de commerce et de restauration, ainsi que les services aux entreprises et aux particuliers, secteurs dans lesquels il y a un nombre important de projet d'entreprises à cause essentiellement des faibles investissements initiaux pour le démarrage de l'activité. A noter que peu d'activités agricoles les sollicitent malgré le fait que l'outil leur soit également destiné. Il en est de même pour les ESS, car il existe d'autres outils spécialement dédiés à ce secteur.

En revanche, la plateforme s'oriente de manière significative vers les secteurs innovants. Elle finance de plus en plus d'entreprises dans les NTIC et les énergies renouvelables. Pour autant seulement 10 projets ont été financés au cours de l'année dernière. Il s'agit d'un résultat qui découle également de la collaboration avec les incubateurs dédiés à ces activités.

Initiative plateforme répond aux besoins des financements des microentreprises en phase d'immédiate post-création se positionnant sur des secteurs, comme celui des services, qui rencontrent des difficultés importantes dans l'accès au crédit bancaire et à d'autres formes de financement de capitaux propres.

L'un des atouts de la plateforme est la rapidité d'analyse des dossiers (1 mois) et un délai de financement qui varie entre 3 et 6 mois.

Les entreprises financées par Initiative Réunion enregistrent un taux de pérennité de 80% à trois ans et l'association fait état de 3% d'impayés.

Au vu du nombre de microentreprises caractérisant l'économie de la Réunion la plateforme pourrait probablement couvrir les besoins de financement d'un nombre

plus large d'entreprises, spécialement dans le secteur des services, qui rencontre traditionnellement des difficultés importantes dans l'accès au financement.
L'augmentation du flux des dossiers des start-ups innovantes suite à la plus étroite collaboration avec les incubateurs locaux, indique aussi l'intérêt d'une plus étroite collaboration entre acteurs de l'accompagnement et du financement.

3.2.2. *Capital Risque et capital de développement*

Fonds Commun de Placement à Risque – FCPR (fonds propres)

Dans le cadre de la précédente programmation PO FEDER, le Conseil Régional de la Réunion a constitué en collaboration avec l'Agence Française de Développement (AFD) un projet de création d'un Fonds Commun de Placement à Risques (FCPR) à La Réunion, en vue de structurer localement une offre de capitaux pour les entreprises réunionnaises.
Le FCPR est un outil de placement qui permet d'investir de façon minoritaire dans des entreprises locales, pour qu'elles puissent se créer, se développer et se transmettre dans des conditions financières stables. Les investissements visent essentiellement à consolider les fonds propres des entreprises durant leur vie.
Les entreprises ciblées sont les TPE/PME réunionnaises non cotées, ayant des projets créateurs de valeur et de compétitivité pour l'économie de la région.
Le FCPR a pour mandat d'investir dans les secteurs d'activités représentatifs du tissu économique régional avec une volonté de diversification des activités et des projets, afin de limiter leur exposition aux risques sectoriels.
À La Réunion, le FCPR a été le 1er outil de placement sur le marché du capital investissement, regroupant des partenaires publics et privés (banques, caisse de retraite…). Le fonds répond avant tout à une demande exprimée par les acteurs économiques, de pouvoir disposer à La Réunion, d'une offre de capitaux conséquente leur permettant de développer leur activité.
A l'issu d'une mise en concurrence la société Vivéris Management a été sélectionnée pour la gestion du fonds.

Les investissements du FCPR ont vocation à être réalisés sous forme de participations minoritaires au capital ou sous forme notamment d'obligations convertibles ou à bon de souscription d'actions. Le financement initial envisagé du projet de FCPR était le suivant :

- la Région et le FEDER : 8,8 millions d'euros ;
- l'AFD : 6 millions d'euros ;
- la CDC : 5 millions d'euros ;
- le secteur bancaire et autre : 16,1 millions d'euros.

Les souscriptions privées ont permis de démarrer avec un fonds de 30,2 millions d'euros articulé en 2 fonds.
Le premier, **RUN DEVELOPPEMENT** est doté de 10,8 millions d'euros par la Région et l'AFD. Il cible les TPE/ PME réunionnaises non cotées, dont le CA est compris entre 0 et 3 millions d'euros, en phase d'amorçage, de création et de développement, prioritairement dans des domaines d'activités visant à l'amélioration de la compétitivité de l'économie réunionnaise :

- les technologies de l'information et de la communication,
- le tourisme,
- la production industrielle et artisanale,
- l'agro-alimentaire,
- l'environnement et l'énergie,
- la Santé et biotechnologies,
- les services à la personne,
- la logistique.

Ce fonds a été créé afin de permettre des interventions dans des projets plus risqués investissant sur des tickets compris entre 35 000 et 500 000 euros.
Le deuxième, **RUN CROISSANCE** doté de 19,4 millions d'euros par la CDC, la Caisse de retraite et les banques de la place, cible les PME réunionnaises, non cotées, saines et matures, dont le CA est compris entre 3 et 50 millions d'euros, en

phase de développement et de transmission. Il investit sur des tickets compris entre 500 000 et 2 millions d'euros. Le couplage entre RUN DEVELOPPEMENT et RUN CROISSANCE est autorisé à hauteur 3 millions d'euros au maximum. La capacité d'intervention dans les entreprises est 10 fois supérieure à l'existant.

Le tableau de synthèse présenté ci-après montre les investissements réalisés par RUN DEVELOPPEMENT jusqu'au premier trimestre 2015

Investissements réalisés par RUN DEVELOPPEMENT

Portefeuille investi	Date	Montant	Valorisation
Chatel SA	04/10/2012	199 874	57 888
Dom'Invest SAS	04/10/ 2012	104 910	- 20 982
Helem SA	13/12/2012	699 997	-699 997
Oscadi	30/05/2013	500 000	-2008320
*	13/12/2012	69 433	-10 577
GLI SAS	13/12/2012	227 707	-16 086
Royal Bourbon	13/12/2012	199 929	0
Silicon Village	17/09/2013	134 992	-59 787
911 SAS Vidage service	19/07/2013	200 000	0
EECA	15/04/2014	600 000	0
EGENIE	14/12/2012	2	0
SOLEIL CREOLE	09/07/2014	500 000	0
RVE	07/11/2014	403 200	0
Total		**3 840 043**	**-958 160**

Source : Rapport d'activité trimestriel Run Development – premier trimestre 2015

La plupart de projets financés appartient au secteur des TIC (source : entretien avec ACG management), un secteur porteur en termes de développement pour l'Ile et qui présente un retour sur l'investissement plus rapide que d'autre secteurs (comme celui des biotech ou celui des énergies renouvelables). Toutefois, cela signifie également que le fonds, censé être plurisectoriel se concentre principalement sur un seul secteur d'activité.

En outre, le tableau de synthèse des investissements réalisés montre que, globalement en ce qui concerne RUN DEVELOPPEMENT, la rentabilité des projets financés est négative.

Ce constat pointe l'une des problématiques soulignées lors de la conduite des entretiens terrain et mentionné plus haut : malgré la mise en place du fonds, il existe une difficulté dans le financement des projets des start-ups, en termes de volume (9 projets retenus sur 59 présentés) et de valorisation (un seul projet présente une valorisation positive).

Cette problématique relève de trois ordres de causes :

- Si la perception est d'une propension au risque faible de la part de ACG management et d'un niveau d'exigence sur le remboursement élevé (cf. entretiens) par rapport à la réalité des start-ups, ACG Management doit gérer un

portefeuille d'investissement limité avec un niveau très élevé de risque (mais qui détermine l'intervention publique dans le fonds), ce qui ne lui permet pas une répartition équilibrée du risque et induit une attitude conservatrice de la part du gestionnaire du fonds.

- Il est également force de constater que les start-ups qui accèdent au financement du fonds ne disposent pas toujours des fondamentaux nécessaires pour une bonne gestion de la relation avec les investisseurs et que la structuration de l'entreprise (RH, comptabilité, juridique, …) n'est pas toujours adaptée aux défis de la croissance. Les start-ups rencontrent également des difficultés importantes à étendre leur marché hors de La Réunion et à trouver et à trouver des partenaires en métropole.
- Une autre difficulté citée par ACG Mangement dans la gestion de RUN Développement concerne le plafonnement des financements allouables aux projets, qui ne permettrait pas le suivi sur le long terme.

En conclusion, si la chaîne de financement sur le créneau 35 000 et 300 000 euros est formellement couverte par RUN DEVELOPPEMENT, dans la réalité la difficulté de l'accès au financement sur ces tickets pour les start-ups perdure.
En ce qui concerne le deuxième volet du fonds, au dernier rapport d'activité de Viveris / ACG Management, RUN CROISSANCE comptait 7 entreprises en portefeuille.

Le tableau de synthèse ci-dessous présente les investissements effectués par RUN CROISSANCE jusqu'au premier trimestre 2015.

Investissements réalisés par RUN CROISSANCE

Portefeuille investi	Date	Montant	Valorisation
Chatel	04/10/2012	1 800 135	2 318 000
Dom'Invest SAS	04/10/ 2012	638 435	510 748
Royal Boubon	13/12/2012	749 937	749 937
911 SAS	24/07/2013	748 000	748 000
Portefeuille investi	**Date**	**Montant**	**Valorisation**

Crête d'or	24/07/2013	2 300 174	2 430 913
Ose group	10/04/2014	1 000 000	1 000 000
RVE SAS	07/11/2014	1 305 600	1 305 600
Total		**8 542 282**	**9 063 998**
En cours de transformation			
Zeop	22/11/ 2013	2 000 000	
Isodom/globalalliance	24/03/2015	800 000	
Modul Réunion	24/03/2015	1 000 000	
Total		**12 342 282**	

Source : rapport d'activité ACG Management premier trimestre 2015

Dans ce cas, à la différence de RUN DEVELOPPEMENT, la valorisation montre un résultat positif, à mettre probablement en corrélation avec la taille et la structuration des entreprises concernées.

Toutefois, il est à souligner que le fonds en est plafonné à 3 millions d'euros en couplage avec RUN DEVELOPPEMENT, ce qui ne permet pas de couvrir des projets plus ambitieux, avec notamment un déploiement à l'internationale.

A noter que le nombre de dossiers financés par an n'est pas élevé (3 dossiers en 2012, 4 en 2013, 2 en 2014 et 2 en 2015 –premier semestre).

Ces limites sont significatifs au regard des difficultés des entreprises réunionnaises ayant dans l'accès aux investisseurs sur le marché national et international, témoignés pas l'ensemble des entreprises interrogées lors de l'étude.

À côté d'ACG Management, d'autres dispositifs commencent à pénétrer le marché réunionnais, avec une ouverture à la concurrence qui pourrait être *in fine* profitable pour les entreprises réunionnaises.

NEXA

L'agence de l'Innovation se positionne depuis peu sur du capital développement notamment dans des secteurs considérés comme risqués ou en gestation. NEXA

peut mettre à disposition des entreprises financées des tickets qui vont de 300 000 à 3 millions d'euros.

Il ne s'agit pas, néanmoins, d'un fonds *stricto sensu*, mais d'une prise de participation au cas par cas suite à une délibération du Conseil Régional.

3.2.3. *Les Instituts de financement publics*

3.2.3.1. Bpifrance

Bpifrance est la banque publique d'investissement nationale qui regroupe les activités auparavant conduites par OSEO-financement, OSEO-innovation, OSEO-Garantie, CDC Entreprises (Caisse des Dépôts et Consignations - Entreprises) et le FSI Régions. Ses deux actionnaires sont la Caisse des Dépôts et Consignations (à 50%) et l'Etat français (également à 50%).

Elle a la charge du soutien aux PME et aux entreprises innovantes. Dans cette perspective, Bpifrance coopère étroitement avec les banques commerciales, celles-ci proposant nombre de ses produits. Autrement, Bpifrance propose ses produits directement aux entreprises et notamment aux PME.

L'utilisation et la mise en place d'Instruments Financiers est un enjeu majeur identifié par l'ensemble des acteurs de la Réunion ; et ce afin de développer des interventions sous forme de prêts, d'avances remboursables, de garanties et de capital-investissement.

Depuis le 1er janvier 2014, l'ensemble des dispositifs de Bpifrance, auparavant géré en partie par l'AFD, sont disponibles à la Réunion, dans l'optique d'accompagner le développement des entreprises, avec une stratégie d'intervention spécifique pour prendre en compte les besoins au niveau local.

Déjà en 2013, 691 entreprises avaient été soutenues par Bpifrance à hauteur de plus de 98 millions d'euros. Bpifrance avait soutenu la même année 19 projets innovants, pour un montant total de 0,35 millions d'euros (Bpifrance, 2014). Elle investit par ailleurs directement et par l'intermédiaire de fonds partenaires (ACGmanagement) dans des entreprises régionales.

En 2014, Bpifrance a soutenu 1 210 projets d'entreprises à La Réunion, pour un engagement de 177 millions d'euros. Bpifrance est intervenue directement dans 45

projets, soit un concours de 31 millions d'euros. 730 interventions en garantie des banques ont permis aux entreprises de bénéficier de 120 millions d'euros de prêts garantis. Par ailleurs, Bpifrance a réalisé le préfinancement du Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE) pour 244 entreprises, soit 14,3 millions d'euros de crédit de trésorerie. Parallèlement, 74 millions d'euros ont été accordés pour des avances en trésorerie, au titre des créances commerciales. Enfin, 12 projets innovants –en diminution par rapport à la période précédente- ont été soutenus à hauteur de 1,14 millions d'euros de financement avec une augmentation du capital investi. La moyenne de financement par projet est inférieure à 100 000 euros.

Intervention de la Bpifrance

Typologie d'intervention	Nombre, montant et cible des interventions	
Financement	45 interventions en financement en partenariat avec les banques et les organismes de fonds propres, dont.	176 M€ de financements 31M€ de concours de Bpifrance
Garantie	730 interventions en garantie des banques	120 M€ de prêts garantis par Bpifrance
Innovation	12 projets innovants soutenus.	1,14 M€ de financements
Court-Terme	423 interventions en financement de la trésorerie.	
Crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE)	Au titre du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi : intervention pour 244 entreprises.	14,3 M€ de préfinancement du Crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE)
Créances commerciales	74 M€ d'avances en trésorerie	
Investissement	Bpifrance a investi ou réinvesti en direct dans une entreprise de la région. À fin juin 2014, Bpifrance a investi, via ses fonds partenaires (nationaux et régionaux), dans 2 PME. Ces fonds détiennent 8 participations dans des entreprises de La Réunion Bpifrance a souscrit 5 M€ dans le fonds régional Run Croissance	Montant investi de 12 M€. Montant total de souscriptions publiques et privées de 19 M€.

Une convention de partenariat entre la Région La Réunion et Bpifrance, a été signée le 6 juin 2014 pour soutenir la croissance et l'emploi. Bpifrance, et la Région La Réunion, ont également signé une convention sur l'innovation, le 21 novembre 2014, pour permettre de mobiliser des fonds européens au bénéfice des entreprises innovantes de l'île.

Les échanges autour des formes de collaboration les plus appropriées pour apporter des réponses aux entreprises locales sont actuellement en cours entre la Bpifrance et le Conseil Régional. Dans ce cadre, l'accord financier récemment signé par le Fonds européen d'investissement (FEI), composante du Groupe BEI spécialisé dans les instruments de capital-risque, le financement à risque des PME et de l'innovation, et Bpifrance, la banque publique d'investissement, peut offrir des nouvelles opportunités pour les entreprises réunionnaises.

L'accord vise à accroître les prêts aux petites et moyennes entreprises (PME) et aux entreprises de taille intermédiaire (ETI) innovantes françaises, grâce à la garantie financée par le budget européen dans le cadre du Fonds Européen pour les investissements stratégiques (FEIS). La Commission Européenne (CE) et le Groupe BEI déploieront le plan d'investissement pour l'Europe via le FEIS.

Bpifrance et le financement de l'ESS

A la Réunion, comme en France en règle générale, Bpifrance est également un acteur majeur du financement de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS), notamment au travers du Fonds d'Investissement dans l'Innovation Sociale (FISO), qui a été initié en 2013 et s'est mis en place en 2014, notamment en région Languedoc-Roussillon.

A compter du premier semestre 2015, trois nouveaux dispositifs de financement de l'ESS seront déclinés à la Réunion : (a) un dispositif de prêt aux entreprises de l'ESS, pour une durée de 5 ans, à la hauteur de 20 000 à 50 000 euros ; (b) un dispositif d'investissement dans des projets socialement innovants, sous forme de tickets d'investissement (en voie d'expérimentation par huit Régions : Franche-Comté, Centre, Picardie, Nord-Pas-de-Calais, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon, Rhône-Alpes et Lorraine) ; (c) une source de fonds permettant à la BPI d'investir dans des fonds en cours de création sur les territoires.

Instruments Financiers et produits envisagés par Bpifrance pour financer l'Economie Sociale et Solidaire

Instruments	Produits	Cible	Capacité envisagée (en mEUR)
Fonds-de-fonds	Fonds propres et quasi-fonds-propres		50 -100
Instrument de prêt	Prêt Participatif Social et Solidaire (PPSS)	Petits investissements entre EUR 10,000 et EUR 50,000	Plusieurs douzaines
Garantie	Garantie bancaire pour prêts	Associations	
Instruments	**Produits**	**Cible**	**Capacité envisagée (en mEUR)**
Fonds d'investissement dans l'Innovation Sociale	Prêt (avance remboursable)	Projets Sociaux Innovants	
Site Internet proposant des prêts participatifs	Facilite l'octroi de dons, prêts et fonds propres		

Source : Ministère de l'Economie et des finances, Bpifrance, 2014.

Accompagnement à l'internationalisation et à l'export :

Dans sa palette d'outils, la BPI dispose également d'une palette de dispositif de soutien à l'export, synthétisée dans le tableau qui suit :

Instruments Financiers et produits envisagés par Bpifrance pour l'export

Instruments	Produits	Cible	Dépenses financées
Prêt Export	Prêt de 30 000 à 5 000 000 euros, sans garantie, pour financer votre croissance à l'international	PME1 constituées en société ETI2 (entreprises de taille intermédiaire) indépendantes créées depuis plus de 3 ans et financièrement saines.	•Investissements immatériels •Investissements corporels à faible valeur de gage •Opérations de croissance externe •Augmentation du besoin en fonds de roulement (BFR) générée par le projet de développement •À l'exclusion des opérations de restructuration financière
Accompagnement développement export Business France	Conseil et accompagnement des entreprises dans leur démarche à l'export selon leurs besoins et leur profil, depuis les diagnostics marchés jusqu'à la mise en œuvre des plans d'action à l'international.	Entreprises françaises de tous secteurs d'activité.	Accompagnement
Assurance des investissements à l'étranger Coface	Assurance sur : • Investissement en capital ou comptes courants dans une entreprise à créer ou existante •Prêts bancaires d'accompagnement •Cautions en contrepartie de prêts locaux •Revenus réinvestis ou rapatriés.	Toutes les sociétés de droit français et les banques qui les accompagnent pour des investissements durables (de 3 à 20 ans) à l'étranger dans une société à créer ou existante.	Risques couverts Atteinte à la propriété : •Impossibilité d'exercer les droits attachés à l'investissement •Actif totalement ou partiellement détruit •Empêchement de fonctionner.

Bpifrance Export permet d'offrir aux entreprises exportatrices un accompagnement à l'international personnalisé et dans la durée, favorisé par la présence de conseillers UBIFRANCE et de développeurs Coface dans le réseau Bpifrance. L'offre de financement a également fait l'objet d'une simplification par la suppression des produits redondants et la création d'un Prêt Export pour financer le besoin en fonds de roulement.

Bpifrance mobilise et forme son réseau pour poursuivre la sensibilisation des entrepreneurs aux enjeux et aux modalités de l'export. À ce titre, Bpifrance et

UBIFRANCE continueront d'étudier les voies possibles d'approfondissement de leur partenariat, en particulier dans l'articulation réseau France de Bpifrance / réseau étranger d'UBIFRANCE, par la montée en compétences financières des équipes UBIFRANCE présentes à l'étranger. Ces actions sont en principe coordonnées avec les initiatives conduites dans les territoires par les Régions, notamment dans le cadre des plans régionaux pour l'internationalisation des entreprises.

Outre ces actions fondamentales de sensibilisation et d'accompagnement, Bpifrance assure également, en coordination avec les acteurs privés, la réponse aux besoins de financement.

La BPI est également en train de mettre en place une offre adaptée aux besoins des PME et des ETI.

Le financement en dette et fonds propres des entreprises françaises exportatrices

En premier lieu, Bpifrance donne de nouvelles capacités d'intervention au **Prêt Export.**

Ce prêt, d'une durée de 7 ans et assorti d'un différé de remboursement de 2 ans, permet le financement sur le moyen-long terme du besoin en fonds de roulement et des investissements liés à l'export aux côtés d'un établissement bancaire. Il voit sa capacité d'action augmentée par le passage de son montant maximum unitaire de 3 à 5 M€ et par entreprise de 5 à 10 M€.

Cette augmentation des plafonds, conjuguée aux actions de sensibilisation du réseau Bpifrance Export, doivent conduire à un accroissement rapide du volume de production annuelle qui pourrait atteindre 500 M€ à l'horizon 2017.

En second lieu, Bpifrance met en place des solutions de **financement court terme**. En s'appuyant sur son savoir-faire en la matière, Bpifrance déploie, dès 2014, une offre en euros de mobilisation des créances nées à l'étranger.

Portant sur les créances de marchés publics et assimilés détenues par les entreprises, cette offre permet de leur apporter des avances de trésorerie dans l'attente des règlements. Cette cession de créances export s'appuie sur une **assurance-crédit** en lien avec les assureurs crédits de la place.

En apportant une connaissance des flux court terme des entreprises exportatrices, cette mobilisation des créances nées à l'étranger permettra, en outre, d'envisager dans un second temps du préfinancement court terme de commandes.
Permettant de gérer les besoins plus ponctuels de trésorerie, cette offre de financement court terme constitue un outil complémentaire du Prêt Export.
Par ailleurs, en matière de fonds propres et afin de favoriser l'internationalisation des entreprises françaises, Bpifrance soutient la création de **fonds accompagnant** le développement des PME de leur portefeuille à l'export. Les équipes de gestion de ces fonds qui démontrent une réelle valeur ajoutée et proposent, le cas échéant, un dispositif ad hoc d'accompagnement, se voient attribuer un label export. Bpifrance réserve 150 M€ à ces actions.

La mise en place du crédit acheteur

L'une des difficultés rencontrée par les PME françaises à l'export est celle de ne pas pouvoir proposer à leurs clients étrangers des offres globales intégrant leur propre prestation industrielle ou commerciale et une solution financière.
Ces solutions de financement sont très avantageuses pour les entreprises exportatrices puisqu'elles permettent tout à la fois de sécuriser leurs paiements, de ne pas alourdir leur besoin en fonds de roulement ou son financement, et de travailler avec des clients étrangers n'ayant pas accès à une offre bancaire développée.
Or, les coûts de gestion des dossiers et leurs faibles possibilités de standardisation conduisent les acteurs financiers privés à se positionner sur des contrats d'une taille substantielle, créant une faille de marché pour les PME, voire pour les ETI, pour des contrats à l'export inférieurs à 20 ou même 50 M€.
De nombreux pays européens ont développé des réponses en direction de leurs entreprises (Bpifrance): l'Allemagne, la Suède, l'Italie, l'Autriche, le Royaume-Uni ont ainsi institué des prêteurs publics et / ou directs. Hors Europe, les grandes économies mondiales (États-Unis, Canada, Australie, Chine, Japon, Brésil…) disposent d'outils similaires.

En complément de ses solutions de financement, des entreprises françaises exportatrices, Bpifrance s'attacherait donc à créer des outils de crédit acheteur en ciblant les contrats export de taille moyenne (5 à 20, ou même 50 M€), en lien étroit avec les partenaires de Bpifrance Export : Coface avec ses outils de garantie et son expertise internationale et UBIFRANCE pour l'appréhension du contexte local du marché concerné.

Enfin, mobilisant cette compétence nouvellement créée, Bpifrance pourrait, le cas échéant, être amené à intervenir en rachat de créance, en cofinancement, voire en refinancement des contrats d'export stratégiques des grandes entreprises afin d'en soutenir la compétitivité. Cette action serait menée dans des conditions de garantie protectrices pour Bpifrance et en veillant à la préservation de ses équilibres bilantiels.

Le développement de ces actions pour l'export s'appuie sur un partenariat renforcé avec UBIFRANCE : la présence de 45 chargés d'affaires Ubifrance dans les directions régionales de Bpifrance complète l'offre financière et permet de détecter, de sensibiliser et former les entreprises françaises, de les accompagner dans leur projection à l'international et d'appréhender les enjeux des pays où les entreprises souhaitent se développer.

Bpifrance une offre qui a beaucoup évolué mais qui doit encore faire ses preuves sur l'île

L'offre de la Bpi a beaucoup évolué, mais elle est encore méconnue et reste difficile à appréhender sans un accompagnement adéquat.

Les retours des entretiens soulignent également la frilosité manifestée de la part de la filiale réunionnaise dans les investissements en innovation (12 projets innovants financés en 2014 contre 19 en 2013 alors c'était la AFD à gérer les produits Bpi) et dans les start-ups en particulier et l'application de critères de rentabilité proches du niveau d'exigence des banques privées par rapport à des entreprises déjà matures, en termes de rentabilité.

Sur la base de retours d'entretien, à ce jour, l'offre de la banque ne serait pas toutefois complétement déployée à la Réunion (la banque ne nous a pas mis à

disposition des données nous permettant d'analyser de manière plus fine le niveau d'utilisation des différents outils).

L'accès aux tous derniers services offerts par la BPI en matière d'accompagnement à l'international, par exemple, centralisés au niveau de la métropole, risquent de ne pas être disponibles sur le territoire.
L'ensemble des outils développés par Bpifrance, tels que présentés sur son site sont disponible en annexe.

3.2.3.2. Agence Française de Développement

L'Agence Française de Développement (AFD) est un établissement public dont la principale mission est de favoriser le développement dans les pays du Sud et notamment dans l'Outre-mer, au moyen de subventions, de prêts, de fonds de garantie ou de contrats de désendettement et de développement. L'Agence finance des projets, des programmes et des études et accompagne les collectivités locales dans le financement de leurs activités.
A La Réunion, l'Agence Française de Développement (AFD) voit ses engagements atteindre près de 390 millions d'euros de financement accordés en 2014, en hausse de 30 %. Les engagements en faveur du secteur public progressent de plus de 90 % par rapport à l'année précédente, et s'établissent à 364,4 millions d'euros (93 % des engagements totaux). Cette forte progression s'explique par l'appui exceptionnel à la Région Réunion, dans le cadre de son programme pluriannuel d'investissements pour le territoire et de ses actions en matière de maîtrise de la demande en énergie.
En complément de ses activités propres, l'AFD assure désormais la mission d'opérateur pour le compte de Bpifrance Financement, qui a repris les attributions d'OSEO jusqu'ici représenté par l'AFD à La Réunion. Le financement des projets privés par l'AFD intervient à hauteur de 24,7 millions d'euros.
Par voie de conséquence, l'activité de financement des entreprises s'est retrouvée soutenue dans la plupart de ses composantes, soit sous le label AFD soit par Bpifrance, à hauteur de 215,6 millions d'euros en 2013, qui se sont distribués comme suit :

- 59,5 millions d'euros de prêts directs AFD ;
- 49,7 millions d'euros de fonds de garantie AFD ; et
- 106,4 millions d'euros de mandats Bpifrance (AFD, 2014).

En 2014, l'Agence AFD de La Réunion a attribué 390 millions d'euros de financement accordés confirmant la croissance de ses engagements en soutien à l'économie locale et en faveur des politiques publiques.

Le ralentissement des activités en propre de l'AFD en 2014 correspond essentiellement à la fin du dispositif de garantie Fonds DOM (dont l'objectif était de favoriser l'accès au crédit des entreprises en garantissant les concours consentis par les banques lors du financement des opérations de création, de reprise-transmission d'entreprises, de renforcement de la structure financière des entreprises saines, d'investissements de croissance ou de renouvellement), activité reprise par les fonds de garantie nationaux de Bpifrance.

Il est à noter que, par rapport aux dispositifs de garantie proposés par Bpifrance – qui garantit jusqu'à 50% du crédit-, le fonds DOM permettait des conditions plus favorables, arrivant à une couverture allant jusqu'à 70% dans la limite de 1,5 millions d'euros d'encours de risque par bénéficiaire (entreprise ou groupe d'entreprises).

Le financement de projets privés par l'AFD intervient à partir de 5 millions d'euros, en cofinancement bancaire, sur des projets structurants ou en appui à des filières porteuses d'emploi. Cette activité s'est limitée à deux dossiers en 2014, pour 17,5 millions d'euros.

Après des accompagnements en aménagement urbain, dans le photovoltaïque, puis dans l'hôtellerie et l'agro-industrie en 2013, l'AFD a élargi le champ de ses secteurs d'intervention dans d'autres secteurs d'activités tels que, par exemple le médico-social.

En intervenant aux côtés des banques et des apporteurs de capitaux depuis 2011 (notamment le Fonds Commun de Placement à Risque - FCPR Réunion), l'AFD a été en mesure de mobiliser des prêts directs allant jusqu'à 50% du besoin d'emprunt à moyen/long terme, et pour un montant supérieur à 3 millions d'euros.

Les financements directs de l'AFD sont mobilisables pour compléter le plan de financement bancaire d'un programme d'investissement d'Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI), en subsidiarité et en additionnalité de l'intervention des banques.

PROPARCO

Il s'agit de la Société de Promotion et de Participation pour la Coopération Economique, qui est la filiale de l'AFD dédiée au secteur privé et apporte également des solutions de renforcement des fonds propres.

PROPARCO est une Institution Financière de Développement, conjointement détenue par l'Agence Française de Développement (AFD) et par des actionnaires privés (organismes financiers français et internationaux, entreprises, fonds et fondations).

La mission de la société est de favoriser les investissements privés dans les pays émergents et en développement en faveur de la croissance, du développement durable et de l'atteinte des Objectifs du Millénaire (OMD).

Il s'agit d'un instrument financier qui se positionne en complément de l'offre commerciale pour répondre aux insuffisances de marché. PROPARCO vise à démontrer par ses financements la viabilité des solutions privées dans des domaines novateurs (avec une attention spécifique aux projets ayant un degré élevé d'exigence sociale et environnementale) dans des secteurs et régions jugés trop risqués par les investisseurs.

PROPARCO est un investisseur de long-terme et propose une palette complète d'instruments financiers permettant de répondre aux besoins spécifiques des investisseurs privés dans les pays en développement (prêts, fonds propres, garanties et assistance technique). A la Réunion, elle est intervenue en 2012 auprès d'une société privée d'aménagement, par le biais d'une souscription à son émission d'obligations convertibles, pour un montant de 8,5 millions d'euros (AFD, 2014).

FOGAP

L'AFD gère également le Fonds de Garantie Agriculture et Pêche (FOGAP), destiné à faciliter l'accès des professionnels de l'agriculture et de la pêche de la Réunion au

crédit bancaire, en apportant une garantie aux crédits que les banques accordent aux porteurs de projets en création d'activités dans les filières de l'agriculture (hors activités de production de bananes ou de cannes à sucre), de la pêche et du bois. Les garanties sont sollicitées directement par les banques auprès de l'AFD (AFD, 2014).

ARIZ

Enfin, l'Agence gère les garanties sollicitées par les banques dans le cadre de l'ARIZ (Accompagnement pour le Risque de financement de l'Investissement privé en Zone d'intervention de l'AFD), un dispositif de garanties destiné à faciliter l'accès aux financements des PME. En région Réunion, ce dispositif permet de garantir des crédits bancaires octroyés à des entreprises souhaitant s'implanter dans la région. Les garanties sont sollicitées directement par les banques auprès de l'AFD (AFD, 2014).

Le tableau ci-dessous présente l'ensemble des produits de l'AFD

Produits proposés par l'AFD

Phase	Dispositifs	Cible	Forme	Ticket	Intensité
Crédit bancaire	FOGAP	Faciliter l'accès des professionnels de l'agriculture et de la pêche par l'intermédiaire d'une garantie bancaire	Garantie	70% garantis	Plafond de 300 000 euros, commission annuelle de 0,6% du montant de l'encours du crédit
	Fonds de garantie « Renforcement de la Trésorerie »	Entreprise de croissance pouvant rencontrer une problématique de trésorerie dans un programme de développement financé par emprunt	Garantie	70% de garantie pouvant être minoré de 50%	Plafond de 1,5 millions d'euros
	Garantie court terme (BPI)	Garantie sur signature de contrats en France	Garantie	50% garantie	
	Garantie ARIZ	Dispositif de garantie destiné aux TPE	Garantie	ND	
	GPI (ex-FASEP) (BPI)	Dispositif de garantie destiné aux projets de développement à l'international	Garantie	50% garantie	
Créance publique	Avance + (BPI)	Préfinancement de contrats avec des donneurs d'ordre publics	Prêt	ND	
	Avance + emploi	Préfinancement du CICE	ND		
Financement	CDEV (contrat de développement) BPI	Financement principalement les investissements corporels à faible	Prêt	De 30 000 à 300 000 euros	Obligatoirement associé à un apport

investissement		valeur de gage, les investissements immatériels et l'accroissement du BFR			en fonds propres des associés à un apport en fonds propres des associés ou autres investisseurs, dans un rapport de 1 pour 1
	Contrat de développement participatif (PPRH) BPI	Projet de développement hôtelier	Prêt	De 30 000 à 600 000 euros	
	Prêt pour la modernisation de la restauration (PMR) BPI	Projet de développement en restauration	Prêt	2 formules Le prêt restauration à taux zéro, de 5 000 à 10 000 euros Le prêt restauration à taux préférentiel, de 10 0001 à 300 000 euros	
	Prêt participatif d'amorçage (PPA) BPI	Entreprises innovantes nécessitant un premier apport de fonds en vue d'une levée de fonds	Prêt participatif	Jusqu'à 75 000 euros	
	Prêt de développement export (PDE) BPI	En complément de la GPI, le PDE vise à financer directement les projets de croissance à l'international	Prêt	De 30 000 à 5 millions d'euros	Obligatoirement associé dans un rapport de 1 pour 1 à un co-financement bancaire
	Prêt éco-énergie BPI	Accompagner des projets d'investissements dans le but d'améliorer l'efficacité énergétique de l'entreprise	Prêt à taux bonifié	Jusqu'à 50 000 euros	
	Prêt aux conditions de marché (PCM)	Prêt dédié aux entreprises de croissance du territoire	Prêt	A partir de 1 millions d'euros	Obligatoirement associé dans un rapport de 1 pour 1 à un cofinancement bancaire
	Fonds Mezzanine	Entreprise de croissance/innovante nécessitant un plan de financement mixant outil haut de bas de bilan	Prêt mezzanine	ND	
	PROPARCO	Fonds de capital développement positionné sur des projets de croissance	Fonds d'investissements	A partir de 5 millions d'euros	

3.2.3.3. Caisse des Dépôts et Consignations

La Caisse des Dépôts et Consignations est un autre interlocuteur des décideurs locaux. En effet, cette structure est le principal financeur de la commande publique, et est le partenaire des collectivités dans la réalisation des projets stratégiques majeurs et complexes (route du littoral, investissements aéroportuaires).
Au regard des enjeux des territoires, son positionnement s'inscrit autour de cinq axes :

- répondre aux enjeux de cohésion sociale (emploi, logement, santé, transport et plus globalement politique de la ville) ;
- soutenir l'attractivité et la compétitivité du territoire par l'accompagnement de ses projets structurants ;
- renforcer la compétitivité des entreprises en participant à la mise en œuvre et à la coordination des outils de financement pour aider à leur création et à leur développement et favoriser l'émergence des filières à potentiel ;
- accompagner la stratégie de développement économique des territoires en ciblant les interventions (immobilier d'activité, immobilier touristique, énergies renouvelables et numérique) ;
- favoriser l'autonomie et la transition énergétique.

En particulier, elle a réalisé un de ses premiers investissements en 2013 dans l'immobilier à vocation touristique à hauteur de 10 millions d'euros dans un complexe hôtelier, permettant la création de 40 emplois directs sur l'île. Elle a aussi participé à hauteur de 60 millions d'euros au financement de deux opérations prioritaires du plan pluriannuel de la Réunion, concernant la réalisation d'un bâtiment de soins critiques à Saint-Denis et un projet de restructuration et d'extension de l'hôpital de Saint-Pierre (AFD, 2014). La CDC intervient également sur des projets d'entreprises stratégiques pour le territoire.

3.3. *Les subventions régionales*

Les subventions constituent un véhicule d'intervention important du secteur public au soutien des entreprises à la Réunion.

Les principales aides régionales disponibles pour les entreprises réunionnaises sont présentées dans le tableau suivant et illustrées de manière plus détaillée dans les pages suivantes.

Fonds investis et bénéficiaires des subventions régionales

Type aide	Total subventions 2011/2013	Nombre de bénéficiaires 2011/2013		
		Artisanat	Industrie	Total
Aide à l'investissement des entreprises industrielles et artisanales	17 842 889 euros	40	46	86
Aide immatérielle	23 526 euros	2	1	3
Conseil et Etudes	20 000 euros		1	1
Prime régionale à l'emploi des entreprises industrielles et artisanales	27 9718 euros	4	1	5
Totaux pour les entreprises industrielles et artisanales	18 1166 131 euros	46	49	95
Investissements des entreprises TIC	4 282 000 euros			43

Source : « Evaluation des aides régionales de la Région » réalisée par le cabinet de conseil Sémaphores et repris par l'étude Sofred

Les subventions recensées par l'étude Sémaphore, mise à disposition par la Région pour la réalisation de la présente analyse, touchent au total 134 bénéficiaires, avec une part des bénéficiaires dans le TIC significatif par rapport au poids du secteur dans l'économie régionale.

Le nombre prévu de création d'emplois était de 238 pour les TIC et de 345,5 pour les entreprises industrielles et artisanales, soit un total de 583,5 postes.

Le volume de fonds engagé sur la période 2007-2013 en subvention aux entreprises réunionnaises dépasse les 59 millions d'euros.

I. Aides aux entreprises industrielles et artisanales

Il existe plusieurs types d'aides accordées aux entreprises dans les secteurs de l'industrie et de l'artisanat :

- Aide à l'investissement
- Aide à l'emploi ou création d'activité
- Aide immatérielle/ conseil et études

En ce qui concerne en particulier les deux premières, les critères d'éligibilité appliqués pour l'octroi des fonds sont les suivants :

- Protection de l'environnement
- Innovation
- Exposition à la concurrence extérieure
- Recherche de nouveaux débouchés
- Installation en zone d'activité
- Nombre total d'emplois prévisionnels

Parmi ces critères l'analyse conduite par Sémaphore a montré que le plus rempli pour les projets était «l'exposition à la concurrence extérieure ».
Pour l'aide à l'investissement :

- 3230 K euros ont été attribués entre 2008 et 2010 et
- 17842K euros entre 2011 et 2013, avec donc une hausse significative sur cette période

En ce qui concerne l'aide à l'emploi :

- 124 K euros ont été attribués entre 2007 et 2010
- 279 K euros entre 2011 et 2013. Dans ce cas, les aides ont été multipliées par deux entre les deux périodes considérées.

Par ailleurs, la part du FEDER dans ces attributions est importante : entre 2007 et 2010, elle a été de 59% alors que celle du conseil régionale est de 41%.

Alors qu'entre 2011 et 2013 leur part respective est de 57% et 38%. Pendant les deux périodes combinées (2007-2013), l'Etat a contribué au soutien des mesures considérées qu'une seule fois et à hauteur des 5% restant sur la deuxième période.
En proportion, l'aide à l'investissement représente 98% des aides régionales contre 2% pour l'aide à l'emploi.

Caractéristiques des bénéficiaires[9]

Selon la répartition géographique (microrégions), le Sud a eu un plus grand nombre de bénéficiaires et aussi le plus haut montant moyen de subvention (38 entreprises pour un montant total de 336122 euros).
Néanmoins, même si l'Est est la dernière des microrégions de la Réunion en nombre d'entreprises aidées, a reçu en moyenne des subventions supérieures (7 bénéficiaires ; 176544€) par rapport à l'Ouest et au Nord.
Par ailleurs, les aides à l'emploi n'ont été attribuées qu'à des entreprises au sein des microrégions Nord et Sud. Les branches d'activité concernées :

- l'alimentaire (dans l'industrie comme dans l'artisanat) : 76% des aides
- le bâtiment, 2 % des aides
- la production 19% des aides
- les services : 3 % des aides

Plus de la moitié des entreprises aidées appartiennent aux entreprises du secteur alimentaire.
Elles ont octroyé 1 154 222 euros entre 2008 et 2010 et 15 506 358 euros entre 2011 et 2013 avec une hausse extrêmement importante des aides perçues.

[9] A noter que l'étude Sémaphore souligne l'hétérogénéité de la qualité des données à disposition

Les aides à l'emploi ont été principalement mobilisées par les entreprises artisanales tandis que les aides à l'investissement ont été mobilisées à proportion égales en Artisanat et en Industrie.

Il est intéressant de noter que le montant de la subvention attribuée n'est pas proportionnel au chiffre d'affaire de l'entreprise. Les aides à l'emploi profitent en moyenne aux entreprises ayant le chiffre d'affaire le plus faible et les aides à l'investissement aux entreprises au chiffre d'affaire le plus élevé.

En moyenne, la région dépense 52 573 euros pour la création prévisionnelle d'un emploi.

En 2011, la Région a introduit des critères d'attribution spécifiques afin de mieux cibler les entreprises plus fragiles, celles de moins de moins de 10 salariés.

En ce qui concerne le statut juridique la majorité des entreprises sont des SARL (57 entre 2011 et 2013)

Toujours selon l'étude Sémaphore, à partir de 2011, on constate une diminution de l'autofinancement des entreprises qui passe de plus de 70% à environ 62% en se stabilisant sur ce niveau. Ce qui selon l'étude indiquerait que les entreprises font plus massivement recours à l'aide dans la réalisation de leurs projets.

II. Aides aux entreprises TIC

Entre 2007 et 2010 le montant total des subventions pour les TIC est de 1662 K euros, dont 472 K euros mis à disposition par la Région, il passe à 4282 K euros entre 2011 et 2013 avec 1713 K euros venant de la Région, marquant une augmentation significative.

Entre 2007 et 2010 la part de la Région dans le financement des aides est de 36% contre 62% de FEDER, -le 2% restant a été octroyé pour l'Etat-.

Entre 2011 et 2013, la Région a contribué sans l'apport de l'Etat en contrepartie du fonds FEDER : 40% contre 60% de FEDER.

Il faut aussi noter que la part de l'autofinancement sur toute la période est stable autour de 50%.

Les caractéristiques des bénéficiaires

Ces aides sont réparties selon les secteurs d'activité entre 2007 et 2013 de la façon suivante : la radio prend à elle seule 28%, suivie de l'informatique 21%, 14 % pour la communication, 11% pour la télévision, 7% chacun pour la billetterie, l'audio-visuel/son et le son, 4% pour l'audiovisuel/cinéma et 1 % pour le câblage.

Aucune aide n'a été accordée à l'enseignement. Cependant si l'on refait la répartition sur les deux périodes, entre 2007 et 2010 d'une part, l'informatique prend à elle seule 58% des aides (avec 53 481K euros en moyenne), la communication 20% (avec une moyenne des aides de 59 035 K euros, plus élevée qu'ne informatique), 16% pour la télévision, 4% pour le son et les 2% restants pour l'audiovisuel/cinéma.

La répartition des aides selon les microrégions est en faveur de la Technopole Saint Clothilde au nord de l'île. Cette microrégion comporte le plus grand nombre de bénéficiaires entre 2007 et 2013, ainsi que la subvention moyenne la plus élevée (1 804 700€ au total).

En ce qui concerne le statut juridique la majorité des entreprises sont des SARL comme pour l'industrie et l'artisanat (5 entre 207 et 2010 puis 28 entre 2011 et 2013).

Les aides en fonction du chiffre d'affaires sont telles que les entreprises avec un faible chiffre d'affaire ou en cours de création ont obtenu moins de subventions que les très grandes entreprises de la Région.

La part d'autofinancement des entreprises est d'environ 50% pour les entreprises des TIC.

En ce qui concerne les critères spécifiques introduits par la Région en 2011 si la qualité des données ne permette pas de tirer de conclusions robustes, indiquent que le critère 'innovation' est le plus mentionnés par les entreprises TIC (50% des entreprises), alors que, selon l'étude, ce critère a le pourcentage d'acceptation par la Région le moins élevé.

Les entreprises financées prévoient au total de créer 238 emplois entre 2007 et 2013. Le coût moyen pour la création d'un emploi est de 9182,57, montant faible en comparaison avec les entreprises industrielles et artisanales.

Des importants bénéfices mais également des conditions d'exploitation pas toujours optimales

Les retours collectés lors des entretiens ainsi que les éléments collectés à travers l'analyse documentaire permettent de dresser le constat suivant :

- Les subventions ont constitué pendant longtemps (et en mesure croissante) un soutien important à l'économie réunionnaise, en particulier pour l'alimentaire et les TIC.
- Toutefois, le processus d'octroi de ces aides apparaît lourd du point de vue du montage des dossiers et d'obtention des financements (au moins en ce qui concerne le FEDER), ce qui est au détriment des besoins de « time to market » des entreprises ».
- La gestion des dossiers ne serait pas appuyée par un suivi de projets des entreprises sur le terrain avec un accompagnement adapté à la gestion des projets.
- La raréfaction des financements publics induits l'introduction d'outils de financement qui, comme l'avance remboursable, permettent un retour sur l'investissement pour les pouvoirs publics et la régénération des capitaux.
- La réorientation des aides sur la base de critères précis a permis de mieux adresser les problématiques des TPE qui représentent une proportion extrêmement importante de l'économie régionale et de mettre l'attribution des aides régionales et européennes en cohérence avec les objectifs de politique régionale.
- L'étude Sémaphore souligne par ailleurs la nécessité d'une meilleure cohérence entre subventions, outils d'ingénierie financière et autres types de financement pour les entreprises qui démarrent leur activité.
- Les entreprises TIC nécessitent, surtout si confrontées à la concurrence étrangère, d'une forte réactivité et même si le TIC sont une priorité pour le FEDER, les modalités de sa mobilisation ne correspondent pas au *time to market* pour ces entreprises.

- Il existe un besoin d'allégement des dossiers et la réduction des délais d'instruction et des paiements pour de faibles montants de subvention, ainsi que l'accompagnement des entreprises pour le montage des dossiers.
- L'étude Sémaphore préconise également le renforcement de l'accompagnement des entreprises pour en accélérer la croissance.

L'ensemble des aides et des instruments d'ingénierie financière proposés par la Région la Réunion sont présentés en annexe.

A côté des fonds gérés par la Région, d'autres sont gérés directement par la Commission Européenne. Il s'agit des instruments mis à disposition des entreprises, dans le cadre des programmes Horizon 2020, Cosme, PROGRESS et Europe Créative.

Ils sont présentés dans le tableau qui suit par programme, type d'instrument, cible d'entreprise et stade de développement.

Programme	Nom de l'instrument	Type d'instrument	Cible	Stade de dvp.	Montant	Budget estimé
Horizon 2020	Instrument de capital-investissement pour la recherche et l'innovation	**Investissement en capital**	PME innovantes	Création	A définir par CE et/ou PO	Non estimé
COSME	Instrument de capital-investissement pour la croissance des PME		PME	Développement		690 millions
COSME + Horizon 2020 (investissements combines)	Fonds combiné			Création et développement		Non estimé
Programme PROGRESS	Instrument de microcrédit	**Prêt**	PME dans les ESS		Prëts jusqu'à 25 000 euros	192 millions d'euros
COSME	Instrument de garantie	**Garantie et titrisation de dette**	PME	Développement	Prêts jusqu'à 150 000 euros	746 millions d'euros
Horizon 2020	Instrument de garantie pour la recherche et l'innovation dans les		PME (pour les activités de R&D)		Prêts à partir de 150 000 euros	Non estimé

	PME et les ETI			
Europe Créative	Instrument de garantie pour les ICC	PME et industries culturelles et créatives	A définir par CE et/ou PO	211 millions d'euros

Source : Etude SOFRED

L'introduction des instruments présentés ci-dessus indique un changement de posture de la Commission qui, dans certains cas n'hésite pas à intervenir directement sur les entreprises cibles, et notamment sur les PME à potentiel.

3.4. La défiscalisation

La dépense fiscale pour le secteur productif dans les DOM/COM a été en 2012 de 616 millions dont 59% accordé de plein droit et 41% ont nécessité un agrément.

Les investissements agréés à la Réunion, ont représenté près de 214 millions d'euros en 2012, soit 53% de l'ensemble des investissements agréés dans les outremers.

L'apport de la défiscalisation sur le territoire a permis notamment de développer fortement le secteur agro-industriel, tout en confortant aussi la construction et la modernisation de l'essentiel de l'équipement hôtelier, le développement du transport urbain, les TIC, le renouvellement de l'habitat urbain etc.

Deux mécanismes fiscaux se complètent au soutien de l'activité productive :

- La réduction d'impôt sur le revenu pour les particuliers investisseurs (article 199 undecies b du code général des impôts) et
- la déduction d'impôt sur les sociétés au titre des investissements productifs (article 217 undecies du code général des impôts).

La permanence de régimes d'aide fiscale à l'investissement outremer s'explique par la nécessité de compenser les handicaps structurels dont souffrent ces économies afin de leur permettre de rattraper leur retard de développement économique et social.

En 2014 le gouvernement a souhaité à la fois maintenir le système de défiscalisation dans son ensemble et lui apporter quelques correctifs portant sur:

- Un effort de transparence avec un encadrement plus strict de la profession de monteur
- Substitution du dispositif actuel par un crédit d'impôt pour les investissements dans les grandes entreprises (>20 millions d'euros de CA)
- Conservation du dispositif actuel pour les PME et ETI

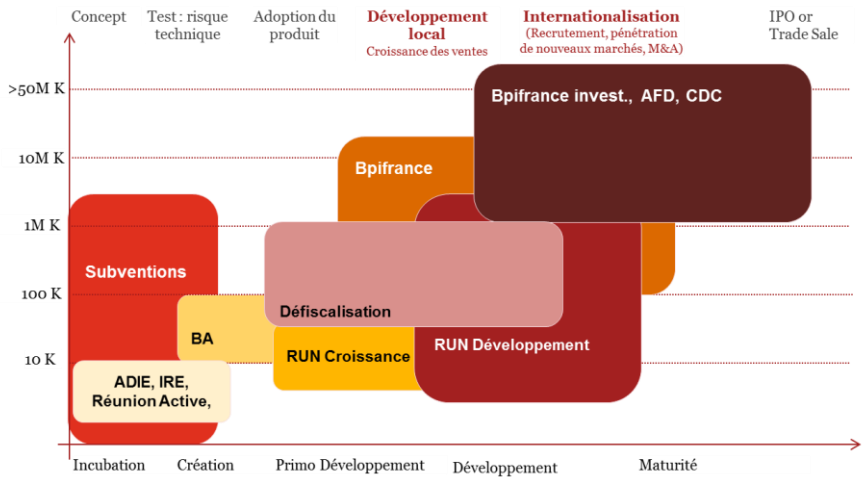
Autres dispositifs fiscaux de financement des entreprises : La TVA NPR

Par exception aux principes de la TVA communautaire, La Réunion dispose d'un régime dérogatoire au droit commun dont le but est de remédier pour partie aux handicaps géographique, économique et social de l'île. Ce régime allège le coût de l'importation et compense, en partie, les frais de transport et de transitaires afin de mettre sur le marché un produit a un prix aussi voisin que possible de celui pratiqué en Métropole. Ce taux de TVA de faveur est de 8,5% au lieu de 19,6% en Métropole pour le taux normal et de 2,10% au lieu de 5,5% en Métropole pour le taux réduit.

La TVA non perçue récupérable est mise en œuvre pour réduire les coûts d'investissement et permet de s'acquitter de la TVA et de la déduire de la TVA collectée. La TVA NPR est un avantage pour l'entreprise qui récupère ou se voit rembourser une somme non acquittée. La liste des produits et biens d'équipement, dont l'importation dans les départements de la Guadeloupe, de la Martinique et de la Réunion peut avoir lieu en franchise de la taxe sur la valeur ajoutée, est fixée dans les articles 50 undecies et 50 duodecies de l'annexe IV du CGI.

Le schéma ci-dessous illustre, de manière synthétique le positionnement des différents instruments financiers et des banques publiques présents sur l'île

Positionnement (théorique) des principaux instruments financiers, Banques d'Etat, subventions et outils de défiscalisation



3.5. *L'offre de financement*

Le présent chapitre donne une vision d'ensemble de l'offre privée de financement, à partir du système bancaire, pour couvrir l'ensemble de l'offre régionale.

3.5.1. *Le système bancaire*

A La Réunion, 22 établissements sont installés au 31 décembre 2014, soumis à la loi bancaire et participant au système d'intermédiation financière de l'île (collecte des dépôts et financement de l'économie). 11 ont le statut d'établissements de crédit, 6 celui d'établissements de crédit spécialisés et 5 celui de sociétés de financement.(IEDOM, 2014).

En marge de ces établissements bancaires, on dénombre également la Caisse des Dépôts et Consignations, établissement public à statut particulier : « institution financière internationale ».

D'autres établissements interviennent sporadiquement dans le département, ou de manière plus régulière, comme notamment les sociétés du groupe Crédit Agricole spécialisées dans le crédit-bail (Lixxbail) ou l'affacturage (Eurofactor).

Le marché du crédit à La Réunion reste plutôt concentré, malgré le nombre relativement important d'établissements qui y interviennent.

L'intensification de la concurrence (même si encore insuffisante par rapport au financement des entreprises) a pour effet de rapprocher les conditions bancaires locales de celles des établissements métropolitains. Cependant, comme le souligne un rapport récent de l'IEDOM, certaines spécificités subsistent, la principale restant la **taille réduite du marché**.

Le poids des coûts de structure constitue en effet un élément de fragilité des établissements bancaires des DOM qui disposent de marges de manœuvre plus limitées dans la gestion du risque (IEDOM, 2014).

Plus particulièrement, le marché de la collecte d'épargne présente une concentration plus importante que le marché de l'offre de crédits, au sein duquel le marché du crédit aux particuliers est plus concurrentiel que le marché du crédit aux sociétés non-financières.

Le marché local de la distribution du crédit est dominé par les banques mutualistes qui détenaient une part de marché globale de 36% en 2013 (IEDOM, 2014). Le poids relatif des trois principaux établissements financiers est notamment très important, puisqu'ils captent environ 60% de l'activité de crédit consentis aux entreprises en 2013.

Néanmoins, on peut observer une amélioration de la concurrence sur le marché du financement, avec une diminution progressive de la part de marché cumulée des trois plus importants établissements bancaires dans le crédit aux entreprises.

Le marché des banques mutualistes est toutefois en train de diminuer depuis 2010, alors que celle des prêteurs institutionnels tels que l'Agence Française de Développement (AFD) et la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) se renforce progressivement, avec les prêteurs institutionnels enregistrant une progression rapide de leurs encours de crédits en matière de :

- développement et de compétitivité régionale,

- solidarité et cohésion sociale,
- transition écologique et énergétique.

Les cinq banques commerciales affichent de leur côté une part de marché stable, voire regagnent le terrain perdu entre 2000 et 2004 avec le développement de la Banque Postale sur le marché de la distribution de crédits. Enfin, les sociétés financières continuent de perdre des parts de marché (IEDOM, 2014).
Au niveau du positionnement par type de clientèle, les banques mutualistes sont toujours plus dominantes sur le marché des entreprises que les banques commerciales.
Trois secteurs de l'économie réunionnaise concentrent plus de la moitié du total des crédits consentis par le système bancaire local (INSEE, 2014) :

- les activités immobilières,
- le commerce,
- la construction

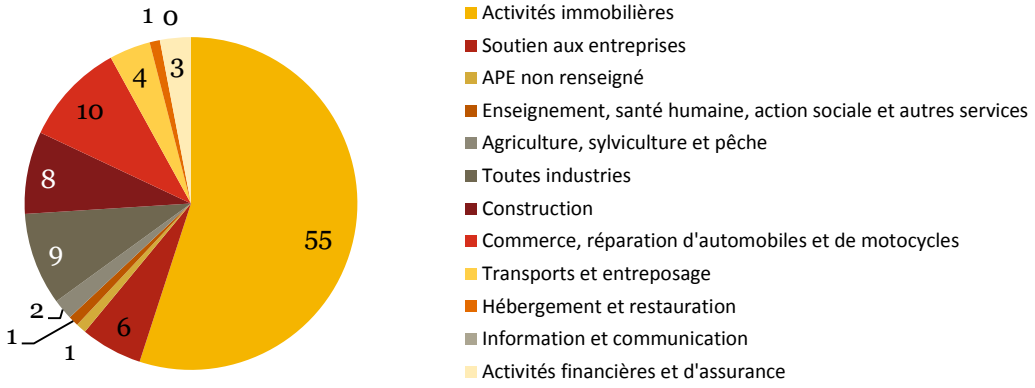
Dans son ensemble, le secteur financier a connu un redressement important au cours des deux dernières années.
Le Crédit Agricole, BNP Paribas, la Banque de la Réunion (BR) et la Banque Française Commerciale de l'Océan Indien (BFC-OI) ont dégagé ensemble un bénéfice total de 81,4 millions d'euros lors de l'exercice 2013 contre 70 millions d'euros en 2012.
Le secteur bancaire affiche ainsi une rentabilité financière de 22,6%. Ces performances s'expliquent par la réduction progressive du poids des créances douteuses et du coût du risque pour les banques qui ont opéré un nettoyage de leurs comptes (MEDEF Réunion, 2014).
Fin Juin 2014, l'encours total des crédits aux PME atteignait 9,4 milliards d'euros, reflétant une hausse de 6,1% sur un an (IEDOM, 2014). En particulier, le crédit à moyen et long-terme (MLT) représentait environ deux tiers des encours de crédit aux entreprises à la Réunion, tandis que le crédit à court terme (CT) en représentait

environ un quart et les restant 6% comprenaient les produits de crédit-bail et les crédits titrisés.

Si l'on considère l'évolution dans le temps, les encours de crédits à moyen et long-terme augmentent alors que ceux des crédits à court-terme et de produits de titrisation diminuent, témoignant, d'une part, d'une amélioration du marché et, d'autre part, de l'orientation des banques vers les prêts à moyen terme pour des entreprises de taille plus importante.

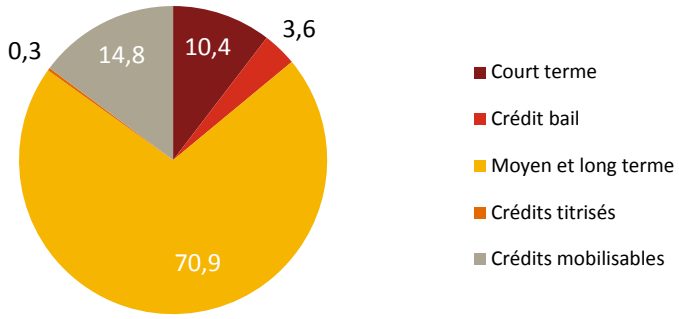
Cela souligne aussi la tendance de la part des PME appartenant aux secteurs traditionnels à financer leurs investissements à travers le recours au crédit bancaire.

Répartition des crédits totaux par secteur d'activité en pourcentage



Source : IEDOM, 2014.

Répartition des encours de crédit aux PME par type de financement au 30 septembre 2013

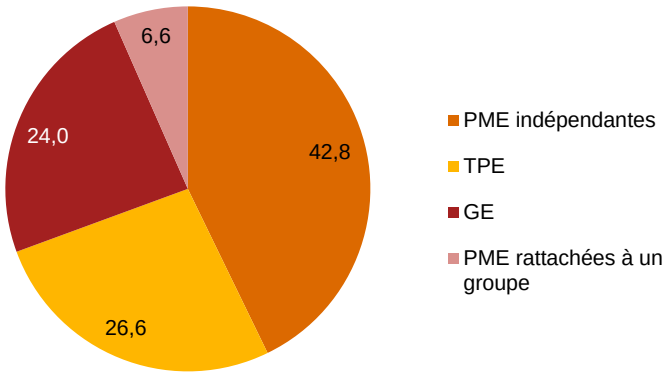


Source : IEDOM, 2014.

Les principaux encours de crédit sont portés par les secteurs des activités immobilières, de la construction, ainsi que du commerce.

Si l'on considère les tailles des entreprises, les encours de crédits destinés aux petites et moyennes entreprises (entre 10 et 49 salariés) lors du troisième trimestre 2013 (30 septembre 2013) (en baisse de 1,7% par rapport au trimestre précèdent) représentaient presque la moitié des encours de crédit aux entreprises, tandis que les TPE (de 0 à 9 salariés) et les grandes entreprises (plus de 250 salariés) se partageaient la moitié restante. Cette situation est illustrée dans la figure suivante.

Répartition des encours de l'ensemble des types de crédit aux PME par taille d'entreprise au 30 septembre 2013



Source : IEDOM, 2014.

Par ailleurs, les créances douteuses représentaient au 30 septembre 2013, 5,7% des prêts. En outre, le système bancaire implanté localement octroyait davantage de crédits qu'il ne collectait de dépôts, ce qui pesait sur ses conditions de refinancement (INSEE, 2014).

Finalement, la Réunion est le DOM où les entreprises font le plus appel aux financements locaux. Ce qui implique pour les banques une exposition à la concurrence relativement faible renforçant une propension au risque également faible vis-à-vis surtout des PME entre 10 et 50 salariés.

A contrario, les Sociétés d'Economie Mixtes (SEM), les collectivités locales ou encore les établissements publics se financent essentiellement auprès des établissements de crédit non installés localement, et capables d'offrir des prêts de très longue durée à des taux plus compétitifs (INSEE, 2014) ou auprès d'institutions telles que l'Agence Française de Développement, dont le financement des collectivités locales constitue l'un des principaux secteurs d'activité, et la CDC en ce qui concerne les investissements en infrastructures.

Globalement (cf. entretiens terrains), les institutions bancaires présentes sur les territoires sont perçues par les acteurs économiques comme moins prônes à la

prise de risque depuis la dernière crise financière de 2008 (qui s'est répercutée sur l'économie locale de manière significative à partir de 2009/2010) qu'auparavant. La réticence à la concession de crédits affecte principalement les TPE et les PME à l'avantage des groupes familiaux présents sur l'île et incite les entreprises à trouver des financements auprès d'autres territoires (ex. République Mauricienne).

En effet, on assisterait à une réorientation de la concession de crédit vers les entreprises de taille plus importantes et plus solvables, comme souligné plus haut, expliquée par l'introduction de la loi Bâle 3, un marché local restreint – ce qui ne permet pas une large diversification du risque - et par le fait que les banques locales sont, dans la plupart des cas, des filiales, ce qui en limite l'autonomie dans les décisions d'investissement et induits l'application de taux d'intérêt plus élevés qu'en métropole.

Evolution des taux moyens pondérés du crédit aux entreprises

Taux moyens débiteurs en %	Taux moyens débiteurs en %		Dont tranche 1 ≤15 245		Dont tranche 2 >15 245 et ≤45 735		Dont tranche 3 >45 735≤76 225	
	Réunion	Métropole	Réunion	Métropole	Réunion	Métropole	Réunion	Métropole
Crédit à moyen/long terme								
Oct. 14	3,62	2,28	4,60	2,67	4,15	2,43	4,14	2,44
Découvert								
Oct. 14	5,12	2,53	12,30	9,92	10,66	6,42	10,10	4,63
Escompte								
Oct. 14	3,27	1, 67	2,8	3,13	2,91	3,53	n.s.	3,17
Autres crédits à court terme								
Oct. 14	2,08	1,74	3,84	3,14	n.s.	2,88	n.s.	2,70

N.S : Non significatif

Source IDEOM

Les données présentées dans le tableau ci-dessus confirment les retours des entretiens : les taux d'intérêt pour les différents types de crédit sont systématiquement plus élevés que ceux qui sont pratiqués en Métropole.

En outre, le système n'est pas suffisamment concurrentiel et manque d'outils de garantie sécurisant les prêts.

Le manque de prêt à taux zéro et/ou prêt en blanc (avec portage de risques de la part des autorités publiques) a été évoqué par plusieurs acteurs et notamment par

la BPI. Des solutions d'ingénierie liant garantie et prêts, plus des instruments de bonification d'intérêt, ont été évoqué comme modalités possibles d'ingénierie financière, aillant dans le sens des besoins exprimés par les entreprises.

Des signaux positifs se dégagent néanmoins sur le front des taux d'intérêts. Selon l'IDEOM, le coût du crédit aux entreprises a sensiblement baissé au cours de l'année 2014 pour les opérations d'escompte commercial et de découvert en compte (malgré une hausse enregistrée au cours des deux premiers trimestres). Il est par contre resté relativement stable pour les crédits à moyen et long terme et pour les autres crédits à court terme. Les baisses les plus sensibles concernent davantage les crédits de tranche de montants élevés. Ainsi, pour les découverts, les taux des tranches de petits montants s'inscrivent en hausse régulière sur l'année 2014 et la baisse du taux moyen pondéré global sur 2014 s'explique uniquement par quelques autorisations de montant important à taux très faible.

Toutefois, le rapport récemment publié par le Comité Consultatif du Secteur Financier, sur la tarification des services bancaires dans les DOM et COM, témoigne d'une convergence des tarifs en vigueur dans les DOM vers ceux pratiqués en France. Il retient par ailleurs comme objectif dans les DOM, à l'horizon 2017, l'égalité des moyennes départementales des frais de tenue de compte et de la moyenne de la France entière. Plus généralement, l'évolution du cadre législatif a conduit à l'organisation en 2014 de plusieurs séances de travail et à une concertation accrue entre l'État et les établissements de crédit, avec l'appui de l'IEDOM.

3.5.2. *Financement participatif crowd-funding*

Malgré un cadre législatif en évolution (mais la loi du 1er Octobre 2014 fixe un point de départ), le financement participatif s'est progressivement imposé comme un apport de fonds important pour les créateurs d'entreprises. Il consiste en une utilisation de plateformes sur internet consacrées à la collecte de fonds auprès de particuliers pour apporter des prêts, des investissements en fonds propres ou des subventions aux créateurs d'entreprises. La décision d'investir ne dépend que de l'appréciation des prêteurs. Les projets financés sont le plus souvent

entrepreneuriaux (avec souvent une dimension tournée vers l'action solidaire), innovants ou artistiques.

Au niveau international, le financement participatif a connu une croissance très importante au cours des dernières années. Le montant total des sommes collectées au niveau mondial est passé de 380 millions d'euros en 2009 à près de 2,1 milliards d'euros en 2012 (Observatoire des entrepreneurs, PME Finance, 2014). Le marché américain représente 60% du total et l'Europe, seulement 35% (Observatoire des entrepreneurs, PME Finance, 2014).

En France, le financement participatif a débuté en 2007 avec des sociétés comme MyMajorCompany, Babeldoor, Kisskissbankbank, Ulule et Babyloan. En 2012, les principales plateformes ont créé une association nommée « Association Finance Participative France » qui vise à promouvoir la mise en place d'un cadre législatif.

A l'heure actuelle, 68 plateformes de financement participatif sont actives en France. Parmi ces plateformes :

- 21% soutiennent leurs membres sous la forme de prêts ;
- 36% soutiennent leurs membres en investissant dans le capital de l'entreprise ;
- 43% soutiennent leurs membres par le biais de dons ou en réservant des produits avant leur commercialisation.
-

Ces plateformes financent leurs opérations au travers de commissions sur les montants collectés allant de 5 à 12% (APCE, 2014). Les 4 principales plateformes mettant à disposition des prêts sont présentées dans le tableau suivant.

Plateformes françaises de financement participatif octroyant des prêts

	Cible	Montant	Montant moyen	Autres informations
Prêt d'Union		EUR 60m entre 2009 et mi-février 2014	EUR 9,270	
Babyloan	Micro-crédit social			En partenariat avec les Institutions de Microfinance
Hellomerci	Projets personnels et entrepreneuriaux avec peu de fonds : Pour une entreprise : de EUR 200 à EUR 1,500 ; Pour un particulier : à partir de EUR 20.	EUR 316,000 entre avril 2013 et février 2014		
Spear	Coopératives et entreprises solidaires : projets d'entrepreneurs sociaux et de finance solidaire (labellisés par l'association Finansol)	EUR 1.1m in 2013	EUR 100,000 – EUR 250,000	

Source : Observatoire des Entrepreneurs, PME Finance, 2014.

Le tableau ci-dessous présente les plateformes de financement participatif investissant en fonds propres dans les entreprises.

Plateformes françaises de financement participatif apportant du financement en fonds propres pour les entreprises

	Cible	Montant	Montant moyen	Autres informations
Wiseed	La plateforme investit jusqu'à EUR 100,000	2013: EUR 3.6m Total: EUR 6.4m	EUR 2,000	Transaction la plus élevée : EUR 1m
Anaxago		2013: EUR 2.7m	EUR 300,000 par projet en 2012	Contribution maximale par investisseur : EUR 1,000
Smart Angels	Start-ups, PME	2013: EUR 2.6m Total: EUR 3.9m	EUR 15,000	Une contribution de EUR 1,000 par investisseur est requise
	Cible	**Montant**	**Montant moyen**	**Autres informations**
Happy Capital		2013: EUR 1.5m Total: EUR 1.5m	EUR 250	

Particeep	Fournir des investissements en capital et des donations.	2013: EUR 340,000 Total: EUR 340,000	EUR 1,000	Une contribution de EUR 1,200 à EUR 5,000 par investisseur est requise
France Utile	Investissements dans le capital des PME à potentiel de croissance élevée.			Une contribution de EUR 1,500 par investisseur est requise

Source : Observatoire des Entrepreneurs, PME Finance, 2014.

Entre 2007 et 2012, les plateformes françaises de financement participatif ont soutenu 60 000 projets pour un montant estimé à 75 millions d'euros. Pour la seule année 2012, les plateformes ont financé 24,5 millions d'euros. Sur ce montant, les prêts aux entreprises représentaient 18 millions d'euros et les investissements en fonds propres 6 millions d'euros, principalement à destination des PME (Observatoire des entrepreneurs, Association Finance Participative France, 2014).

Le volume total du financement participatif en France en 2013 est estimé à 78,3 millions d'euros (avec 330 966 contributeurs identifiés dans le pays) et a ainsi augmenté de manière très importante depuis 2011. Au sein de ce montant, les prêts ont représenté 48 millions d'euros, les dons 20 millions d'euros et les investissements en fonds propres 10 millions d'euros. 44% des fonds collectés financent des projets initiés par des entreprises, plutôt que par des particuliers.

En plus de ces plateformes généralistes, certaines plateformes de financement participatif se focalisent sur un secteur, à l'image de la plateforme Miimosa, exclusivement dédiée aux dons et aux dons avec contreparties en nature pour des structures évoluant dans les secteurs de l'agriculture et de l'alimentaire.

Sur cette plateforme d'échanges, chaque porteur de projet présente le montant dont il aurait besoin ainsi qu'une durée de collecte (de 90 jours maximum). Le porteur de projet peut notamment être un individu, une entreprise, une coopérative ou une association. La plateforme accompagne ce porteur de projet dans la définition de son projet. Chaque projet est alors détaillé sur la plateforme et les potentiels contributeurs peuvent sélectionner les projets qu'ils souhaitent soutenir. Le porteur de projet perçoit un financement dès lors que 60% de son objectif est atteint. Dans le cas inverse, tous les contributeurs sont remboursés.

La plateforme perçoit une commission décroissante en fonction du pourcentage de l'objectif atteint : plus l'objectif est atteint, moins la commission pour la plateforme Miimosa est importante. De telles initiatives de financement participatif peuvent dès lors s'avérer une opportunité pour les secteurs agricole et agro-alimentaire qui bénéficient d'un capital-confiance auprès des consommateurs, eux-mêmes désireux d'avoir davantage d'emprise sur leur alimentation.

Au regard de ces évolutions, le gouvernement français a adopté le 30 mai 2014 la loi n°2014-559 qui règlemente le financement participatif. Cette loi introduit de nouvelles dispositions et modifie plusieurs dispositions du Code Monétaire et Financier français. Elle est entrée en vigueur le 1er octobre 2014.

Les principaux changements apportés par la loi n°2014-559 quant aux prêts octroyés par le biais de plateformes de financement participatif sont les suivants :

- Mise en place d'un plafond d'1 million d'euros pour chaque prêt octroyé ;
- Les contributions individuelles sont limitées à 1 000 euros pour diversifier le risque ;
- Création du statut d'« Intermédiaire en Financement Participatif » (IFP). Bien que ce statut nécessite l'enregistrement des plateformes, il n'a pas pour objectif d'imposer des exigences en fonds propres comme c'est le cas pour les banques. Les plateformes de financement participatif sont en effet des intermédiaires de financement, et non des prêteurs directs ;
- Plus de transparence et d'obligations d'information envers les apporteurs de fonds concernant les risques, les commissions et les taux d'intérêt.

Les principaux changements apportés par la loi n°2014-559 aux investissements en fonds propres sont les suivants :

- Possibilité d'investir dans les Sociétés par Actions Simplifiées ;
- Création du statut de « Conseiller en Investissement Participatif » (CIP), introduisant des obligations d'information et de vérification. Ce statut prend également en compte la qualification des investisseurs, leur inscription à une

association professionnelle et une assurance responsabilité reconnue pour le CIP ;

- Le nouveau statut permet un investissement allant jusqu'à 1 millions d'euros dans les parts d'une même entreprise (le plafond précédent s'élevait à 100 000 euros). Il n'y a pas de minimum de fonds propres applicables aux plateformes ;
- Simplification des obligations d'information par projet.

En termes de plateforme facilitant les donations, la loi a simplifié les précédentes procédures d'application. Le montant des donations demeure discrétionnaire. Ainsi, si le financement participatif ne constitue pas un Instrument Financier *stricto sensu*, les décideurs publics sont toutefois en mesure d'en soutenir le développement, à l'image de Bpifrance qui a lancé un moteur de recherche regroupant les projets proposés par les plateformes partenaires : tousnosprojets.fr. Bpifrance n'intervient que comme intermédiaire entre les plateformes de financement participatif et le public. Elle n'apporte pas de financement et ne supporte donc aucun risque. En ce sens, le financement participatif ne constitue pas l'un des produits proposés par Bpifrance. Cette initiative de Bpifrance ainsi qu'une étude récemment commandée par la CDC sur le sujet illustrent toutefois que le financement participatif associe de manière de plus en plus importante les intérêts d'acteurs aussi bien privés que publics.

En région

Au niveau régional, 3 nouvelles initiatives concernent les plateformes de crowdfunding :

- Pocpoc est une plateforme de financement participatif ou crowdfunding réunionnaise créée et animée par le Collège Coopératif de l'Ile La Réunion. (http://www.pocpoc.re). La plateforme a financé à aujourd'hui 17 projets, 4 sont actuellement en cours.

- Pouss-pouss.re est une plateforme qui s'inspire des sites Internet de renommée nationale et internationale, tels que Ulule, Kisskissbankbank ou encore Kickstarter. Pouss-pouss.re a pour vocation de soutenir la créativité locale, la création d'entreprise et l'esprit de solidarité à La Réunion (https://www.pouss-pouss.re/fr). Trois projets sont actuellement en cours.

- Mityou (en voie de création), a pour objectif de financer uniquement des projets réunionnais répondant aux critères suivants:
  - Cohérence économique du projet entrepreneurial,
  - Création d'emplois territoriaux,
  - Agriculture, artisanat, énergie, commerce,
  - Industrie, NTIC, Immobilier/BTP.

La plateforme ouvre à des prêts avec intérêts (la loi du 1/1/14 confère un aspect obligataire au prêt) sur une durée proposée de 12, 24 ou 36 mois avec des rendements entre 4 et 8 %, selon la cotation du dossier.
La sélection des dossiers sera confiée à une commission composée de personnalités du monde économique (entrepreneurs, juristes, comptables), de partenaires spécialistes (ingénieurs) Cette commission interviendra à partir d'un seuil de financement de 100 000 euros (http://www.mityou.re).
L'essor du crowd-funding à la Réunion trouve son explication dans la nature de ce type d'outil de financement. Celui-ci est souvent orienté vers des projets à l'impact social et sociétal fort (plus facilement compris et soutenus par le grand public que les projets « purement » technologiques) et à fort enracinement local.

3.5.3. *Microfinance*

3.5.3.1. CIGALES

Les CIGALES, Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Epargne Solidaire, effectuent des investissements de proximité dans des sociétés (SARL, SCOP ou SA) ou dans des associations qui respectent les dimensions

sociales, culturelles, écologiques et contribuent au développement d'une économie alternative et solidaire. Créés en 1983, les Clubs CIGALES sont constitués sous le statut de l'indivision. La fédération des CIGALES coordonne et favorise le développement du réseau CIGALES, composé aujourd'hui d'une centaine de Clubs d'Investisseurs.

Les cigales mobilisent l'épargne des membres associés par un projet fort dont les risques sont limités et par un accompagnement de la démarche.

Les Clubs CIGALES sont "eux-mêmes" des produits d'épargne solidaire de proximité, constitués grâce aux apports des " cigaliers ", qui épargnent tous les mois dans ce "pot commun" (indivision), des sommes pouvant aller de 7,62 à 457,25 euros. La Fédération des CIGALES reçoit quant à elle des financements publics et privés et possède des ressources propres émanant des cotisations des clubs CIGALES.

Ces clubs sont constitués d'investisseurs « engagés » bénéficiant entre eux d'une confiance horizontale dans le partage du risque. Ils sont animés par la volonté de développer les pratiques alternatives et solidaires de proximité.

C'est sur la nature des projets que s'effectue avant tout la sélection en fonction de critères écologiques, culturels et sociaux. Elles retiennent généralement des projets issus d'entreprises « respectueuses de la place de l'homme dans son environnement».

Les clubs CIGALES effectuent des investissements de proximité d'un montant moyen de 4 000 euros par entreprise. Si le capital est modeste, il vise à faire " effet levier " auprès d'autres investisseurs. Solidaires, les cigaliers prennent un risque au côté des créateurs en participant au capital de l'entreprise. Ils investissent dans des sociétés sous forme de participation dans le capital ou dans des associations sous forme de contrat d'apport avec droit de reprise. Les clubs CIGALES financent chacun 1 à 3 entreprises en moyenne par an.

La sélection des dossiers se fait par une étude rigoureuse permettant d'évaluer la viabilité du projet ainsi que les compétences et les motivations du créateur. Au terme de quelques années, les entreprises capitalisées doivent, dans la mesure du

possible, racheter les parts détenues par les clubs CIGALE, par la signature d'une convention et l'existence de garanties.

Les CIGALES et l'entreprise peuvent formaliser leurs rapports par la signature d'une convention notifiant le montant souscrit, la date prévue de rachat des parts de la CIGALE par l'entreprise, ou encore l'attribution éventuelle d'un siège au conseil d'administration pour la CIGALE. L'existence d'une telle convention permet à la CIGALE de bénéficier de la garantie du Fonds France Active pour 50 % de la somme investie. En contrepartie, la CIGALE devra transmettre un dossier complet sur l'entreprise financée et assurer le suivi de cette dernière. En outre, le Club devra s'acquitter, auprès du Fonds France Active, d'une cotisation égale à 4 % du montant garanti.

Les fonds apportés sont souvent minimes, allant de 900 à 12 000 euros. La plupart des projets se situent autour des 2000 euros. Les membres de la CIGALE peuvent mettre leurs compétences personnelles et professionnelles au service du créateur. Le soutien n'est pas que financier, il est aussi technique et moral.

- **Les entreprises concernées** : SA, SARL, SCOP, SCIC, ou association loi 1901
- **Apport** : en capital à la hauteur maximale de :
  - 49% pour le SCOP
  - 33% dans les SAS, SA, SARL
  - 25% dans les SAS créées avant 206
- **Montant** : entre 1000 et 3000 euros
- **Durée** : jusqu'à 5 ans

3.5.3.2. Créasol

L'Institut de Microfinance, IMF Créa-Sol, contraction de Crédit, Accompagnement, Solidarité a été créé en 2005 par la Caisse d'Epargne Provence Alpes Corse et rejoint en 2010 par la Caisse d'Epargne Côte d'Azur. La Caisse des Dépôts soutient également cette initiative.

Fonctionnant comme une micro-banque ayant une spécificité sociale, son objectif est de lutter contre l'exclusion bancaire et de contribuer au développement

économique de son territoire en répondant aux besoins des personnes ne trouvant pas ou plus de réponse dans le circuit bancaire classique.

Le Microcrédit Professionnel est destiné à la création, la reprise ou le primo développement d'entreprises, dont l'effectif salarié ne dépasse pas 3 salariés et qui ont une existence de moins de 5 ans. Le montant maximum du prêt ne peut excéder 10 000 euros et son remboursement peut s'étaler sur une durée de 60 mois.

Les Microcrédits professionnels sont partiellement garantis par France Active Garantie.

Le Microcrédit Personnel, est prioritairement destiné à favoriser l'employabilité. Conformément aux normes françaises, son montant est limité à 3 000 euros avec une durée de remboursement ne pouvant excéder 36 mois. Créasol a financé à la Réunion 25 dossiers pour un montant total de 200 000 euros. Les Microcrédits personnels sont partiellement garantis par le fonds de cohésion sociale ou le secours catholique.

L'Institut a financé à la Réunion 288 dossiers pour un montant total de 733 000 euros (le volume le plus important par rapport aux autres sites de Créasol en PACA).

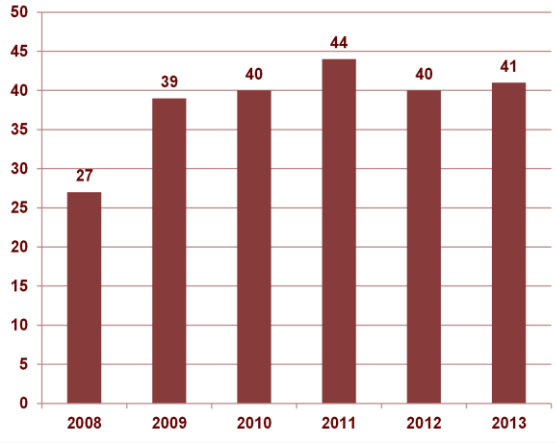
3.5.4. *Business Angels, capital-risque et capital-développement*

En Europe, entre 2007 et 2011, plus de 20 000 PME ont bénéficié d'investissements en fonds propres effectués par des Business Angels (BA), des fonds de capital-risque et des fonds de Private Equity (PE - fonds de capital-développement). Ces trois catégories d'investisseurs ont des buts, des préférences et des stratégies d'investissement différents et spécifiques. Si les Business Angels et les fonds de capital-risque ciblent plutôt les premiers stades de la vie d'une entreprise, les fonds de Private Equity privilégient les entreprises en développement, les rachats et les restructurations d'entreprises plus matures.

Les Business Angels sont souvent d'actuels ou d'anciens dirigeants ayant connu le succès et animés par l'esprit d'entreprendre, qui procurent des conseils et un soutien financier aux entreprises innovantes, le plus souvent dans leur domaine

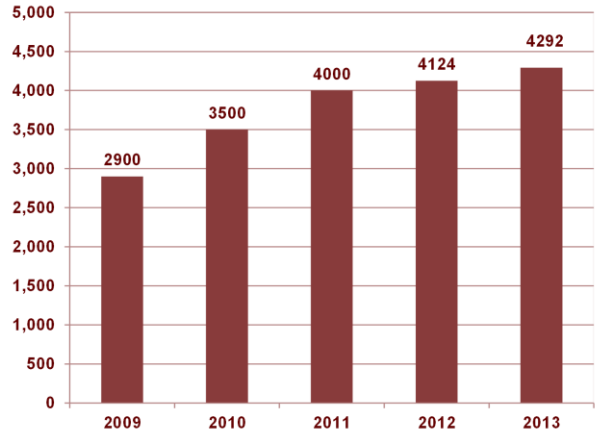
d'expertise. La majorité des investissements par des Business Angels varient entre 50 000 et 500 000 euros, avec une moyenne reportée en France de 114 000 euros (France Angels, 2013). Avec de tels montants investis, les Business Angels acquièrent habituellement une participation minoritaire dans l'entreprise. En 2012, leurs investissements ont permis une levée de fonds atteignant 2,5 fois le montant initial apporté et ont permis de créer près de 2 600 emplois (France Angels, 2012).

Evolution des investissements des Business Angels en France (mEUR)



Source : France Angels, 2014.

Evolution du nombre de Business Angels en France



Source : France Angels, 2014.

Comme les Business Angels, les fonds de capital-risque préfèrent investir dans des entreprises jeunes, en croissance ou émergentes. Ils obtiennent rarement la majorité du contrôle de l'entreprise.

En termes d'orientation sectorielle, les fonds de capital-risque sont de plus en plus spécialisés. Ils s'orientent ainsi vers une industrie spécifique pour laquelle le management du fonds possède une certaine expertise, ou investissent dans une zone géographique en particulier. Par définition, les fonds de capital-risque :

- Achètent des actions, devenant ainsi actionnaires des entreprises ;
- Financent de nouvelles entreprises en croissance disposant d'un fort potentiel ;
- Investissent dans des produits ou des services innovants et cherchent à acquérir une propriété intellectuelle (en vue d'une future plus-value importante ou de

futurs investissements potentiels rendus possibles grâce à cette nouvelle propriété intellectuelle) ;

- Assistent le développement de nouveaux produits et services au travers de leur expertise, de leurs contacts et de leurs connaissances ;
- Apportent une valeur ajoutée aux entreprises avec un soutien actif auprès du management de l'entreprise et siègent souvent au conseil d'administration ;
- Prennent des risques plus importants en attente de retours sur investissement plus élevés et sont donc capables de financer des entreprises que les banques ne prennent pas en considération ;
- Disposent d'une période prédéterminée pendant laquelle ils veulent demeurer actionnaire de l'entreprise avant de liquider leur investissement.

Les fonds de capital-développement ciblent le plus souvent des entreprises établies et matures. Ils peuvent acquérir une participation majoritaire dans ces entreprises.
Les montants investis par les fonds de capital-développement atteignent souvent plusieurs millions d'euros. Ainsi, ces fonds ciblent des investissements pour de plus gros montants, avec une profitabilité attendue supérieure. De plus, ils sont souvent généralistes et investissent dans des secteurs et zones géographiques variés.
Le financement en fonds propres en France est particulièrement développé. Selon l'Association Française des Investisseurs pour la Croissance (AFIC), 86% des montants investis par les fonds français demeurent en France et 82% des montants sont orientés vers les PME. Les fonds peuvent également percevoir une aide publique. Les paragraphes ci-dessous décrivent :

- Les différents types de financement en fonds propres ainsi que les différents acteurs impliqués dans l'offre de fonds propres en France ;
- L'état des lieux du financement en fonds propres, et tout particulièrement le rôle des acteurs régionaux.

3.5.4.1. Business Angels

Acteurs au niveau national

Il y avait 4 292 Business Angels répertoriés en France au 31 décembre 2013, (hausse de 4,1% comparé à 2012). Ils ont financé 370 entreprises (hausse de 5,1% comparé à 2012) pour un montant total de 41 millions d'euros (hausse de 2,5% comparé à 2012). L'investissement moyen par entreprise était de 132 000 euros, en augmentation de 15,8% par rapport à l'année précédente (France Angels, 2014). Ces données quantitatives n'incluent pas les activités d'investissement des principaux entrepreneurs internet (tels que Marc Simoncini, Xavier Niel ou Jacques-Antoine Granjon) qui possèdent leurs propres structures d'investissement et opèrent de manière quasi-professionnelle.

Le tableau ci-après présente les dix premiers investisseurs en termes de nombre d'entreprises financées. Cette liste hiérarchisée n'est pas exhaustive mais fournit une indication des investisseurs les plus actifs au cours du second semestre de l'année 2013 en France.

Principaux investisseurs actifs en termes de montant d'investissement (2éme semestre 2013)

	Montant investi durant le second semestre 2013 (mEUR)
Bpifrance Investissement	88.8
Sofinnova Partners	41.4
Idinvest Partners	41.4
Truffle Capital	30.1
Demeter Partners	27.3
Amundi	25.2
A Plus Finance	21.7
Entrepreneur Venture	21.2
Seventure Partners	15.9
Ventech	15.5
Midi Capital	14.6
Cm-Cic Capital Privé	14.4
Omnes Capital	13.1
Iris Capital	11.2

Source : Chausson Finance, 2014.

Comme illustré dans le tableau ci-dessus, Bpifrance Investissement est le principal investisseur national en France concernant le capital-risque. Ses actions sont en grande partie gérées au niveau régional, en coordination avec les acteurs locaux et parfois les fonds d'investissement ayant un rayonnement géographique régional.
Dans l'ensemble, au cours du deuxième semestre 2013, les fonds de capital-risque français ont investi 490 millions d'euros, soit 16% de plus que lors du semestre précédent. De cette somme, 411 millions d'euros ont été investis sur le territoire français. Le secteur ayant attiré le plus d'investissements pour le financement en fonds propres était le secteur de la santé, situé pour la première fois devant ceux de l'internet et du e-commerce (Chausson Finance, 2014).

Acteurs au niveau régional

L'offre de financement en fonds propres s'est développée au cours des dernières années. De manière générale, le financement en fonds propres dans la région est lié à l'importance de l'intervention du secteur public. En effet, les pouvoirs publics sont intervenus après la crise, afin de faciliter l'accès des PME au financement en fonds propres. Il s'agissait ainsi de combler le déficit structurel en fonds propres des entreprises régionales (TPE et PME en particulier), rendu plus critique par la frilosité des principales institutions de crédit de la région, alors qu'elles représentaient la principale source de financement des entreprises avant 2008.
Cependant, un certain nombre d'acteurs privés sont présents à La Réunion. Leur intervention est présentée succinctement ci-après.

Réunion Angels

L'association Réunion Angels, née le 08 Avril 2008, a pour mission de développer et de favoriser le financement des entreprises réunionnaises avec l'appui des Business Angels. C'est un réseau régional qui propose de mettre en relation les investisseurs et les porteurs de projet.
A cette date, le réseau des Business Angels à la Réunion, après une phase initiale positive d'engagement, et le financement d'une dizaine de projets solides par an sur

les 2 premières années, rencontre des difficultés à pérenniser sa présence sur l'Ile à cause du manque de structuration du réseau (absence d'un secrétariat et d'une permanence stable) et son activité est pratiquement en sommeil.
L'affaiblissement de la présence des business angels sur le territoire renforce les difficultés des entreprises, surtout innovantes, en phase de création et post création, ayant besoin d'un renforcement en capitaux propres sur des tickets entre 30 000 et 300 000 euros. D'autant plus que ces entreprises ont également besoin d'accompagnement et de coaching, soutien apporté habituellement par les Business Angels en complément de leurs investissements.

3.5.4.2. Sociétés de capital-risque et capital Investissement

OTC Agregator

OTC Agregator est une marque d'OTC Asset Management, société de gestion de portefeuille indépendante agréée par l'AMF. La société gère 425 millions d'euros via 34 véhicules d'investissement dédiés au financement des PME de croissance (IR/ISF/FCPR/Mandat/Holding) et destinés à toutes les classes d'investisseurs. Il s'est récemment rapproché d'Agregator Capital, leader français de l'investissement entrepreneurial.
OTC Agregator investit dans les petites et moyennes entreprises françaises, le segment le plus dynamique du capital investissement en France. Leur stratégie d'investissement cible des entreprises dont la valorisation est inférieure à 100 millions d'euros. OTC Agregator investit entre 1 et 10 millions d'euros dans des sociétés de tous secteurs d'activité et à différents stades de maturité :

- 2éme et 3éme tour de capital-risque
- Capital Développement
- LBO/ Capital-Transmission

Les fonds sont investis sur une durée généralement comprise entre 4 et 6 ans pour accompagner les projets des entrepreneurs et la croissance de leur entreprise. OTC Agregator se positionne comme un investisseur actif et participe aux tours de

financement successifs des sociétés financées. La typologie des investissements réalisés est :

- 120 PME de croissance accompagnées,
- 35 fonds gérés,
- 425 millions d'euros d'actifs sous gestion.

OTC Agregator accompagne les dirigeants, fondateurs ou repreneurs qui restent toujours actionnaires et significativement investis dans le projet industriel. Cette participation à la gestion des entreprises, rapproche OTC au fonctionnement des business angels (même si sur des tickets plus importants). Il représente et peut constituer une potentielle valeur ajoutée au bénéfice des entreprises, en renforçant le développement des PME sur le plan stratégique, financier, ou dans le cadre de croissances externes.
La société a financé 6 opérations à la Réunion depuis 4 ans. La dernière opération s'est faite pour le compte d'une PME réunionnaise de croissance, GAIA, qui conçoit et installe des chauffe-eaux solaires à La Réunion.

INSIDE CAPITAL

Inside Capital Partner Ltd est un gestionnaire de fonds en Capital Investissement ciblant un fond de 50 millions de USD qui a vocation à participer au capital des entreprises présentes dans l'Océan Indien et en Afrique de l'Est. Le fonds vise des participations en capital significatives au travers d'opérations d'expansion et de rachat sur l'ensemble des secteurs économiques.
La cible sont des PME à forte croissance avec un potentiel d'optimisation opérationnelle ayant une difficulté à obtenir un financement en capital et positionnées sur des marchés non surexploités.

4. Principaux constats : analyse des défaillances de marché.

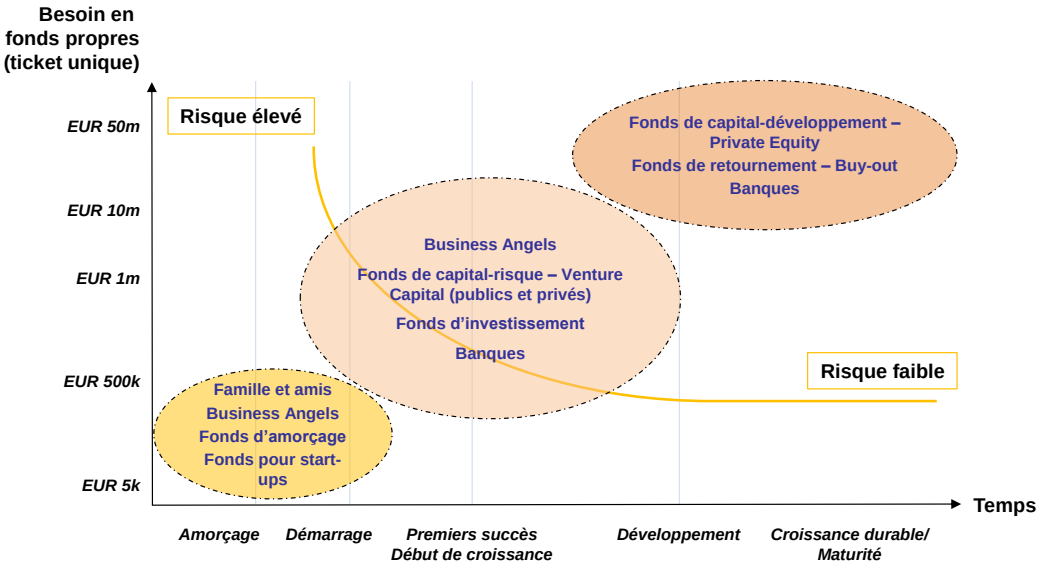
L'analyse conduite nous a permis de dresser un diagnostic des besoins de financement par rapport aux différentes phases de développement des entreprises et la nature des instruments financiers.

L'économie de La Réunion, qui a connu une phase de forte croissance, tirée surtout par le secteur de la construction (grâce à la commande publique pour la réalisation d'importantes œuvres infrastructurelles) dans les années précédentes à la crise de 2008, fait face à des difficultés significatives pour sa relance. A la base de ces difficultés, nous pouvons citer essentiellement 3 causes :

- Le ralentissement des investissements publics suite aux contraintes budgétaires imposées aux administrations et au lancement de la première vague de grands chantiers
- La confrontation avec un marché interne limité et la nécessité de s'ouvrir aux marchés internationaux avec des produits compétitifs
- La tension sur le marché de crédit bancaire – principale source de financement des entreprises régionales avant la crise pour les TPE et les PME suite à la crise.

Globalement, les principales difficultés rencontrées par les entreprises de la Réunion concernent les besoins en capitaux propres, faiblesse structurelle des entreprises françaises.

Echelle de financement en fonds propres en fonction du stade de développement de l'entreprise



Source : North East Access to Finance [10]*, Analyse PwC, 2014.*

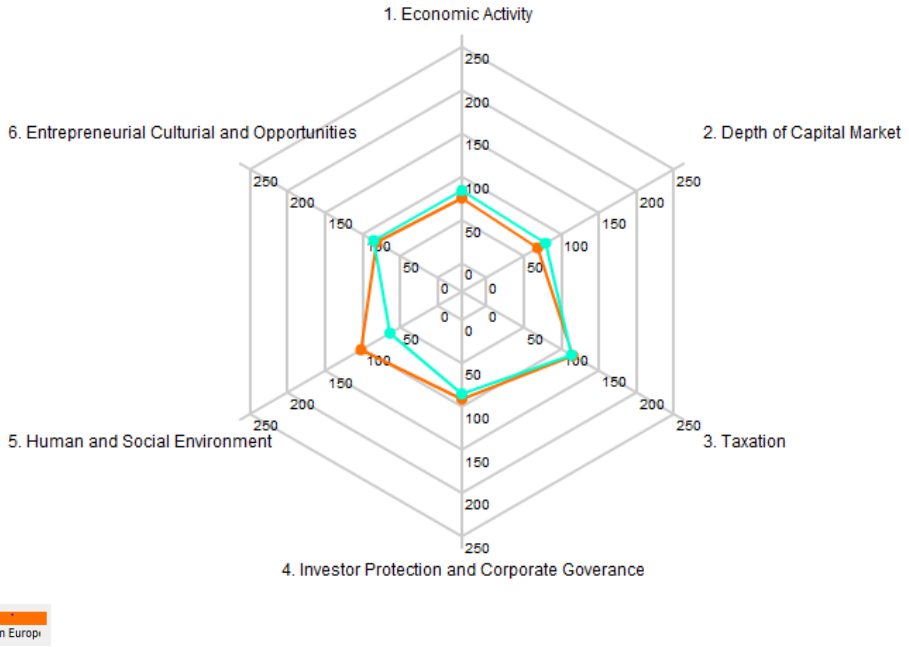
Financement en fonds propres en France

Selon l'indice créé par l'IESE Business School, l'université de Navarre et l'EM Lyon, le secteur de l'investissement en fonds propres en France est en développement mais reste moins compétitif que dans d'autres économies d'Europe et du monde.

La France est classée 19ème sur 118 pays pour le financement en capital-risque et en capital-développement, bien qu'elle soit la 6ème puissance économique mondiale en terme de PIB (la France ayant perdu un rang au sein des puissances économiques mondiales en 2014 ; le Royaume-Uni étant devenu la nouvelle 5ème puissance économique du monde) (FMI, 2014). Les résultats de cet indice indiquent que le désavantage le plus important en France est le manque de flexibilité du marché du travail, une préoccupation importante pour les investisseurs, ainsi que l'instabilité fiscale. Au sein des pays européens, la France se classe 8ème derrière le Royaume-Uni, l'Allemagne, la Suède, les Pays-Bas, la Belgique, le Danemark et la Finlande.

[10] Voir : http ://www.nea2fguide.co.uk/wp-content/uploads/2012/11/NEA2F-Guide-Funding-Ladder-for-illustrative-purposes.pdf.

Paramètres socio-économiques pris en compte par les investisseurs en capital-risque et en capital-développement (en millions d'euros)

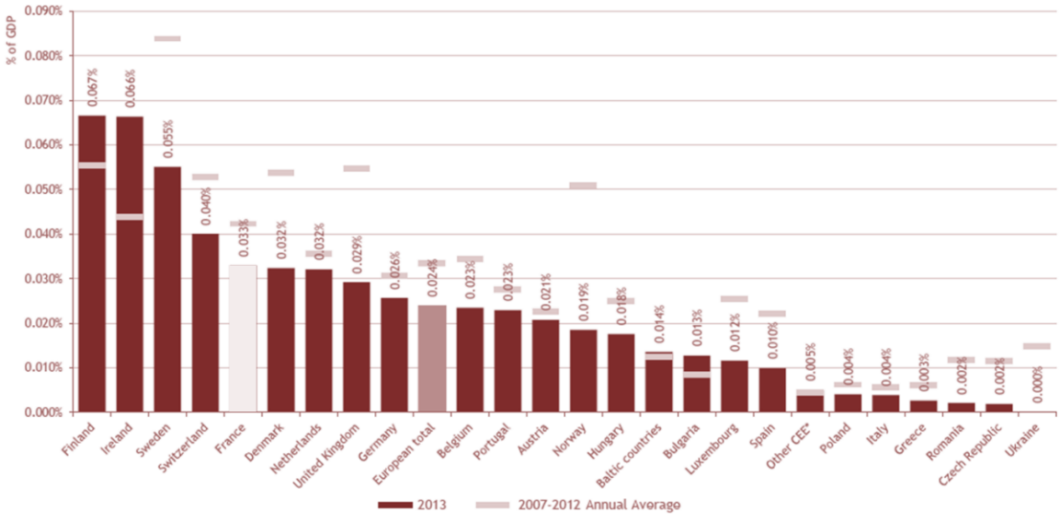


Source : IESE Business School, Université de Navarre, 2014.

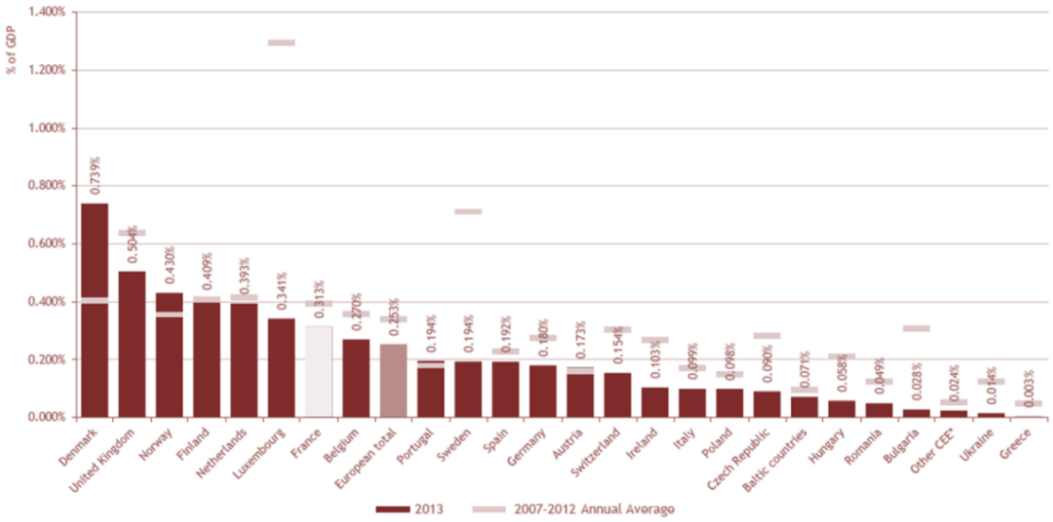
Selon les chiffres 2013 de l'«European Private Equity Venture Capital Association» (EVCA), le pourcentage du montant total des investissements en capital-risque rapporté au PIB de la France (0,033%) est bien supérieur à celui de la moyenne européenne (0,024%). La situation est similaire pour les investissements en capital-développement où la France dispose d'un pourcentage de 0,313%, quand l'Europe présente une moyenne de 0,253% .

Considérant le nombre de PME bénéficiant d'investissements en capital-risque rapporté au PIB, la France est en-dessous de la moyenne européenne (0,003%). En 2012, il y a ainsi eu 314 PME financées en France, contre 768 en Allemagne, 370 en Suède et 353 au Royaume-Uni. Les investissements en capital-risque en France sont concentrés sur un nombre plus faible d'entreprises (PME incluses) avec un montant plus important par investissement en comparaison avec la moyenne européenne (Commission Européenne, EVCA, 2013).

Investissement total en capital-risque en pourcentage du PIB pour les pays d'Europe en 2013



Investissement total en capital-développement en pourcentage du PIB pour les pays d'Europe en 2013



Source : EVCA, 2014.

La situation de la Réunion et les défaillances de marché liées au financement des capitaux propres sont présentés ci-après.

4.1. Analyse des besoins de financement des entreprises par rapport à leur phase de développement :

Les principales phases de développement des entreprises peuvent être résumées, selon les phases suivantes :

Phases de développement de l'entreprise et échelle de financement en fonds propres :

Les différents types de financement en fonds propres, (Business Angels, capital-risque et capital-développement) peuvent être catégorisés selon les cinq stades du développement d'une entreprise :

- L'**amorçage** (capital pré-création), se réfère aux premiers stades de la vie de l'entreprise. Il est le plus souvent financé par des Business Angels, des proches, des produits de microfinance et des prêts d'honneur.
- **La création** (capital-création ou capital-innovation), se réfère aux premières opérations de l'entreprise jusqu'à ses premiers succès. Elle est souvent financée par des Business Angels et des fonds de capital-risque.
- **Les premiers succès** (capital-création ou capital-innovation), correspondent au démarrage de l'entreprise. Ils sont généralement financés par des fonds de capital-risque.
- **Le capital de croissance** (capital-développement) est lorsque l'entreprise vise de nouveaux produits et/ou marchés. Ce financement est le plus souvent proposé par des fonds de capital-risque spécialisés dans le financement tardif en capital-innovation (« later stage Venture Capital funds ») et des fonds de capital-développement.

- **Le rachat ou « buy-out »** (capital-transmission ou capital-retournement), vise le rachat de l'entreprise par un repreneur en vue d'un nouveau développement.

Le positionnement de chaque type de financement en fonds propres en fonction du stade de développement de l'entreprise et de ses besoins est présenté ci-dessous.

4.1.1. *Amorçage et création*

L'offre de financement pour les entreprises en phase d'amorçage est riche sans toutefois arriver à satisfaire complétement les besoins des entreprises et sans que le croisement entre demande et offre de financement se produise de manière systématiquement efficace.
Ce décalage entre demande et offre est à reconduire à plusieurs causes :

- L'offre de financement est notamment assez large en ce qui concerne le micro-crédit et microfinance, où les principaux dispositifs de micro-crédit sont présents à La Réunion. L'ADI et Plateforme Initiative La Réunion ont vu par ailleurs leur activité croître de manière significative ces dernières années.
  A terme, la question qui se pose est celle de la volumétrie de crédit à mettre à disposition de ces outils dans un contexte où le nombre de création de micro-entreprises, stimulé par le chômage et l'incitation forte des instances publiques, est attendu croître. Ce qui pourrait induire, à terme, à une révision des enveloppes destinées à ces organismes.
- On constate un déficit de lisibilité et un manque d'informations vis-à-vis des entreprises en amorçage et création en ce qui concerne l'offre de financement. Cette problématique est particulièrement importante notamment pour les TPE et le secteur de l'ESS.
- Si l'utilisation des dispositifs de financement de l'ADI et d'Initiative Réunion connait une forte croissance, les outils de garantie de Réunion Active (dont l'offre est très riche, voire complexe) restent relativement sous-utilisés à cause de la méconnaissance des dispositifs de la part des entreprises.

- Globalement, le crédit bancaire est peu présent sur les besoins en phase de création pour des montants limités (en amorçage comme en investissement d'ailleurs), et cela surtout suite à la crise financière, en raison à la fois du risque intrinsèque aux entreprises en création et des ressources nécessaires pour l'analyse de ces dossiers par rapport au retour potentiel sur l'investissement.
- En termes sectoriels, ce sont les microentreprises et les entreprises de petite taille du secteur du commerce et de la construction (suite à la crise) qui rencontrent les difficultés les plus importantes.
- En ce qui concerne, en particulier, l'offre de financement en **amorçage** pour **les start-ups**, l'ensemble des dispositifs nationaux de financement à l'amorçage existent à la Réunion. Néanmoins, on constate des carences potentielles qui pourraient se manifester à terme :

  - Les phases de pré-création pour les start-ups sont aujourd'hui couvertes par les dispositifs nationaux d'accompagnement à la création (incubation, prix, …). Cela a permis de faire face aux besoins de financement à cette date mais pourrait se montrer insuffisant face à un essor de la demande.
  - L'apport des Business Angels, dont la présence sur l'Ile s'est fortement affaiblie par manque de structuration sur le territoire. Comme noté auparavant, le réseau de business angels à la Réunion, après une phase initiale, durée environ 2 ans, 2 ans et demi, durant laquelle une dizaine de projets par ans avaient été accompagnés, traverse une phase de relatif sommeil. Cette défaillance accentue les carences de l'offre en capitaux propres pour les entreprises innovantes en amorçage, création et primo développement.

La volonté politique d'appuyer la création d'entreprises innovantes et le potentiel existant à la Réunion induisent à une réflexion sur la nécessité de renforcer les outils d'ingénierie financière en phase d'amorçage à travers, par exemple, le renforcement des instruments de garantie et l'introduction en Région des dispositifs tels que Créalia.

Cet outil met à la disposition des entreprises innovantes en cours de création des tickets qui arrivent jusqu'à 100 000 euros et favorise également un effet levier auprès des institutions bancaires. En Languedoc Roussillon, il a impulsé une dynamique fortement positive dans l'octroi de financement des entreprises en création.

L'accompagnement des entreprises en phase de création est globalement à renforcer et les services d'accompagnement à mettre en adéquation par rapport aux besoins des entreprises, qu'il s'agisse de TPE et entreprises traditionnelles ou de start-ups.

Les entretiens réalisés (par notre mission ou celle de Sofred) mettent en effet en exergue le besoin d'améliorer les services à destination des entreprises dans cette phase en particulier en ce qui concerne les services d'incubation.

Vers le primo-développement

Tout comme pour les phases d'amorçage et création, l'offre de financement pour les entreprises en phase de primo développement existe à la Réunion sans toutefois arriver à satisfaire complétement les besoins des entreprises. Le niveau de capitalisation aussi bien que la disponibilité de fonds de roulement constituent les clés pour une croissance rapide et efficace des entreprises et des entreprises dites « de croissance », en particulier.

Les principaux constats à l'issue de l'analyse :

- Les fonds de crowd-funding - qui apportent de « quasi-fonds propres »- en plein développement sur l'ile, répondent davantage aux besoins des entreprises de l'ESS (même si parmi celles-ci, nous pouvons identifier des entreprises à caractère innovant) qu'à ceux des start-ups à ce stade.
- L'accès des entreprises au crédit bancaire est difficile dans cette phase de développement. Encore une fois, les difficultés découlent de la taille des investissements et de leur niveau de risque, dans un contexte dans lequel les banques restent frileuses suite à l'impact de la crise et l'introduction de la loi Bâle III.

- Bpifrance, présente sur l'Ile depuis 2014, propose l'ensemble de sa palette de services à la Réunion. Toutefois, la banque d'Etat est perçue comme un acteur du crédit parmi d'autres, avec les mêmes attentes en termes de rentabilité que le reste du système bancaire et une faible propension au risque. Son offre, qui a beaucoup évolué, est toutefois encore difficile à appréhender sans un accompagnement et une ingénierie de services (conseil et crédit/finance) adaptés.

En ce qui concerne notamment les start-ups de la Réunion :

- Le fonds RUN Développement, créé afin de permettre des interventions dans des projets plus risqués sur des tickets compris entre 35 000 et 500 000 euros, n'arrive pas à remplir complètement sa mission. Les causes :
  - une faible propension au risque de la société de gestion du fonds déterminée par la difficulté à élargir le portefeuille clients et distribuer le risque, outre à la difficulté de diagnostiquer le potentiel de projets innovants et diversifiés sans faire recours à une expertise spécifique ;
  - mais également l'impréparation des entreprises à faire face à l'obligation imposée par ces types de dispositifs : l'insuffisante structuration des start-ups sur le plan de la gestion financière, mais, plus globalement, sur l'ensemble des fondamentaux de l'entreprise, déjà évoqué, participe à l'asymétrie entre demande et offre.
- L'accès au capital sur les marchés national et international du capital risque n'est pas aisé non plus, dû au manque de réseaux et contacts, ainsi qu'aux a priori sur les entreprises de l'île de la part des investisseurs français qui, déjà, sont en général moins prônes au risque par rapport à leurs homologues anglo-saxons.

Globalement sur les phases de création et de primo développement les défaillances de marchés identifiées concernent :

- Les projets innovants en sortie d'amorçage : la défaillance identifiée par les acteurs rencontrés est entre 35K euros et 300K euros. Néanmoins, sur la base de

notre expertise, qui prend en compte des besoins variables que les start-ups peuvent avoir selon le secteur d'appartenance, on peut considérer que la défaillance se positionne entre 30 K€ et 500 K€.

- Pour les TPE, la défaillance en phase de création se place sur des créneaux sensiblement similaires en fonction de leur positionnement sectoriel.
- En ce qui concerne l'offre de financement de microcrédit et microfinance à destination des microentreprises, elle est aujourd'hui large à La Réunion. Cependant, on fait le constat, d'une part, de la croissance de la demande pour ce type d'instruments et, d'autre part, d'une relative illisibilité et d'un manque de connaissance de cette offre au niveau local.

Le capital de croissance (capital-développement)

Le constat relatif au financement du capital de croissance est celui de l'existence d'outils de financement qui, a priori, permettraient une couverture des phases de développement des entreprises (PME et ETI) sur des tickets d'investissement entre 500 000 3 000 000 d'euros, mais dont le fonctionnement n'est pas optimal vis-à-vis des besoins des entreprises, à la fois en termes de volume et de tickets.

La défaillance porterait en effet notamment sur le nombre de dossiers traité par le Fonds d'investissement et sur le fait que le plafond de 3 millions d'euros fixé empêcherait le financement de dossiers d'ambitions plus importantes. Ces derniers pourraient trouver des financements sur les marchés nationaux et internationaux, mais on observe déjà (et elles nous sont relatées) les difficultés des entreprises de la région à s'adresser au marché national du capital (cfr retour d'entretiens) tout comme à obtenir des financements de la part de la Bpifrance.

- Le crédit bancaire et le volet RUN croissance du fonds FCPR couvrent de manière assez efficace ce segment de la chaîne de développement en termes de positionnement, mais non suffisamment en termes d'enveloppe, afin de faire face au développement du nombre de start-ups sur le territoire, fortement soutenu et insufflé par la politique régionale, et des TPE et PME (et potentiellement des ETI) à potentiel de croissance.

- L'introduction d'autres fonds tels qu'OTC Agregator, ou l'ouverture sur le marché réunionnais de fonds comme Inside Capital constituent un élément de concurrence positif pour le territoire.
- L'accès au financement sur des tickets au-delà de 3 millions d'euros mentionné comme un obstacle important lors des entretiens, ne trouve qu'une réponse partielle auprès du système bancaire, la BPI et l'intervention de la CDC et de l'AFD.
- Le marché national du capital investissement, qui souffre de la méconnaissance des investisseurs du marché réunionnais et de la distance, reste difficile mais est également accessible, sur ces montants, pour des dossiers solides. Néanmoins, il existe une défaillance du marché qui est à corriger à travers la mise en place de nouveaux instruments financiers et une action renforcée de lien et accompagnement sur la place parisienne, et plus largement internationale, du financement.
- L'étude Sofred indique (sans que cela ait eu une confirmation directe à travers les entretiens réalisés par notre étude) qu'une problématique particulière toucherait les TPE dans l'accès au financement pour leur développement sur des tickets entre 50 et 150k euros.

En synthèse, il s'agit d'élargir l'accès au financement des phases développement des entreprises sur une palette de tickets qui aille de 50 à 150K euros pour les TPE e en particulier, et de déplafonner le FCPR permettant le financement de projets plus ambitieux.

Le capital -transmission ou capital-retournement

En ce qui concerne le capital de transmission et le capital de retournement, les principales difficultés concernent essentiellement les PME de petite taille dans les secteurs économiques traditionnels :

- **Transmission**: le problème de la transmission n'est pas aussi présent à la Réunion que dans d'autres régions ayant une démographie moins favorable,

mais la problématique se posera à terme. Une carence d'outils de transmissions pour des TPE ayant un CA inférieur à 3 millions d'euros a été signalée par les différents interviewés : les banques n'étant pas très propices à investir sur des activités à faible montant et risque relativement élevé.

- **Retournement :** Le tissu économique de la région est caractérisé par une mortalité élevée des entreprises, en particulier des TPE et PME. Les entreprises en difficulté ont souvent du mal à accéder à des ressources qui leur permettraient une restructuration de leur entreprise et la mise en place d'une nouvelle stratégie et business model.

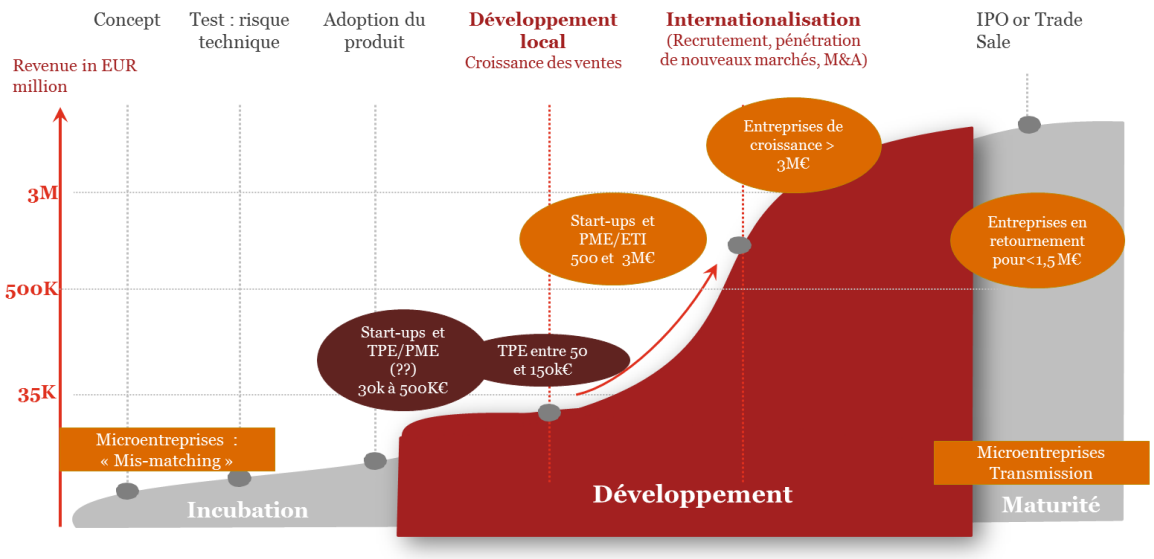
La transmission comme le retournement nécessitent un accompagnement des repreneurs ou des nouveaux entrepreneurs afin de repositionner les entreprises sur des marchés à plus fort potentiel afin de garantir la viabilité à long terme des entreprises, et de construire un business plan solide permettant l'interaction la plus efficace possible avec les institutions financières.

La Région souhaite poursuivre ses efforts sur la pérennité des entreprises et des emplois.

Pour rappel depuis 2010, la collectivité a initié, parallèlement au soutien à la création d'entreprise, une politique en faveur du développement et de la Transmission des entreprises (dotation de fonds de Prêts d'honneur et de Garanties).

Il s'agira en 2014 de concentrer ses moyens en faveur de cet objectif, toujours en complément des efforts des autres partenaires publics particulièrement orientés vers la création d'entreprises."

Le schéma à la page ci-après illustre les principales défaillances du marché et situation d'utilisation sous-optimales des instruments d'ingénierie financière.



L'accompagnement des entreprises, un enjeu clés pour la région

Au-delà de la carence sur le volet offre de financement, toutefois, il est force de constater qu'il existe sur l'île une difficulté des entrepreneurs à structurer leur activité et à avoir accès à l'information concernant les outils de financement existants.

Cela nécessite ainsi un renforcement de l'offre de services l'accompagnement à destination des entreprises, innovantes ou non, afin d'en structurer les fondamentaux d'entreprises et de les connecter au marché financier en région, en métropole ou à l'international selon les besoins.

La qualité et l'adéquation de l'accompagnement jouent un rôle extrêmement important dans la création et l'accélération de la croissance des entreprises, y compris en ce qui concerne leur internationalisation, clé de voûte du développement de l'économie réunionnaise.

Il en découle que la question d'une gouvernance qui assure la bonne coordination à la fois de l'offre de financement privée et des instruments financiers, comme de l'ensemble des acteurs de l'accompagnement, est essentielle.

A la différence d'autres régions métropolitaines, cette articulation entre acteurs de l'accompagnement et du financement est encore à structurer à la Réunion.

La gouvernance apparaît donc comme une condition *sine qua non* afin de progresser dans la résolution des défaillances de marchés.

La construction d'une gouvernance adaptée et la coordination des différents acteurs intervenant en appui du développement des entreprises constitue l'un des facteurs clé de succès de régions comme, par exemple, le Languedoc-Roussillon en ce qui concerne, notamment, l'accompagnement à la création d'entreprises innovantes ou encore Rhône-Alpes.

L'internationalisation

L'internationalisation constitue un enjeu crucial pour le développement des entreprises de la Réunion à cause de la taille réduite du marché interne. Pourtant, comme observé plus haut, leur taux d'export et d'internationalisation demeure faible.

La question de l'export et de l'internationalisation peut se poser très tôt dans la vie d'une entreprise en fonction de son marché. C'est le cas par exemple des start-ups innovantes qui, par leur « ADN » et les solutions proposées, sont d'emblée internationales.

Mais il peut s'agir également de PME -ou même d'ETI- établies à la recherche de nouveaux relais de croissance.

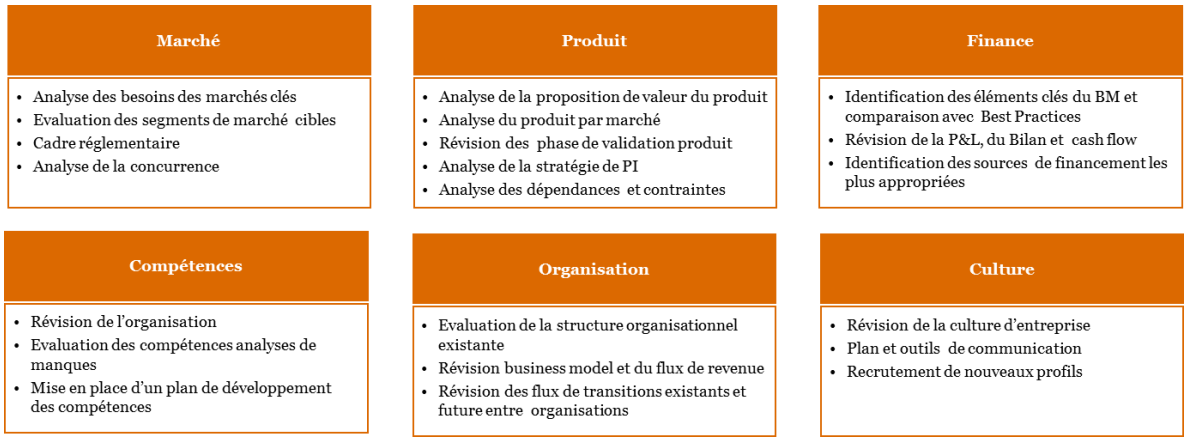
Le renforcement des contraintes prudentielles bancaires, combiné à des difficultés conjoncturelles d'accès aux devises, avaient entraîné un durcissement des conditions d'octroi des financements de l'export dans un marché déjà peu propice aux PME et ETI, compte tenu du coût des crédits export pour des montants de taille relativement petite. En effet, les coûts de gestion des dossiers et leurs faibles possibilités de standardisation, comme déjà évoqué, conduisent les acteurs financiers privés à se positionner sur des contrats d'une taille substantielle, créant une faille de marché pour les PME, voire pour les ETI, pour des contrats à l'export inférieurs à 20 ou même 50 millions d'euros. Toutefois, l'offre évolue.

Les outils de financement, privés (offre COFACE d'assurance-crédit et de protection contre les impayés en exportation) ou publics, à travers les dispositifs Bpifrance (cfr plus haut et en annexe pour Bpifrance), par exemple, existent et sont a priori accessibles pour les PME et les ETI.

La défaillance consiste dans le croisement entre la demande et l'offre. Dans d'autres termes, les entreprises réunionnaises ont besoin d'être accompagnées davantage dans leur démarche d'export et dans l'utilisation des outils de financement à l'export existant. Il est néanmoins à noter que n'ayant pas reçu le détail sur l'effective disponibilité et l'utilisation des dispositifs Bpifrance à la Réunion il n'est pas possible de dresser une analyse précise de l'utilisation de ces dispositifs.

Encore plus difficile est la situation des start-ups à ce sujet, puisque l'offre de la BPI se positionne sur des entreprises ayant un volume d'export significatif.

Mais la question de l'internationalisation est d'abord culturelle et relève de la maturité des entreprises à se confronter à la complexité et aux risques inhérents aux marchés internationaux.



Par conséquent, et comme souligné plus haut, le besoin est d'abord d'accompagnement.

L'offre d'accompagnement est aujourd'hui constituée d'une part par les Chambres de Commerce, par Bpifrance avec ses nouveaux outils de conseil pour l'accompagnement à l'international (i.e. Bpifrance Export qui traduit le partenariat avec UBIFRANCE et Coface), et, en ce qui concerne les entreprises innovantes, par NEXA.

L'offre de services des Chambres de Commerce porte pour essentiellement sur des actions collectives, de sensibilisation, d'information, et de montage de missions à l'export (participation à des foires, expo, …).

L'accompagnement de NEXA est, pour sa part, ciblé et individualisé mais il ne permet pas d'avoir un impact en volume sur la capacité d'export des entreprises réunionnaises, mais même si très volontariste et stratégiquement adapté dans l'approche, il nécessite d'une plus forte structuration avec des relais dans les différents pays.

Bpifrance Export permet d'offrir aux entreprises exportatrices un accompagnement à l'international dans la durée, favorisé par la présence de conseillers UBIFRANCE et de développeurs Coface dans le réseau Bpifrance.

Cependant l'offre de Bpifrance doit être testée: le partenariat entre la banque d'Etat et UbiFrance reflétant des compétences qui ne correspondent pas forcement aux besoins spécifiques individuels de toutes les entreprises et des start-ups en particulier.

4.2. *Analyse des besoins de financement des entreprises par rapport à leur taille et au secteur d'activité*

Les besoins par taille

L'analyse macroéconomique a mis en exergue les spécificités du tissu économique réunionnais : il est constitué essentiellement de microentreprises et de PME exerçant leur activité dans les services.

Les **microentreprises**, dont la structuration en capitaux propres est souvent extrêmement faible, ont été particulièrement touchées par la crise économique et manifestent, outre à une importante difficulté d'investissement des fortes tensions de trésorerie.

Le financement bancaire traditionnel n'est pas facilement accessible pour cette typologie d'entreprises à cause du décalage de culture entre les institutions financières et les micro-entrepreneurs, du manque, souvent, des fondamentaux en matière de finance et de gestion de ces derniers, aussi bien que de la frilosité du système bancaire réunionnais suite à la crise, et du coût du montage des dossiers par rapport au montant du crédit ou de l'investissement.

L'existence de cette défaillance du marché a déterminé l'émergence de nombreux dispositifs de microfinance privés et publiques.
L'offre, sur ce segment d'entreprises, est aujourd'hui donc riche en nombre de dispositifs à la Réunion, que ce soit pour des produits de haut bas ou bas de bilan, au risque d'être peu lisible, et dans certains cas, dévoilant des situations d'utilisation sub-optimales. C'est le cas, notamment, des instruments de garantie de France Active.
L'analyse des données montre en effet une utilisation partielle de ces instruments. Les causes sont à reconduire en partie à la complexité de ces dispositifs qui s'accompagne à une carence d'informations, de connaissances et de compréhension de leur fonctionnement.
Pour les microentreprises, quel que soit leur besoin (fonds propres, prêts, BFR, …) le rôle des experts comptables ainsi que des Chambres de Commerce des métiers et de l'artisanat, souvent les premiers repères pour ces entreprises, est par conséquent, clé.

En ce qui concerne les **PME**, les éléments dont nous disposons indiquent -mais le constat est à nuancer en fonction de la taille de l'entreprise (la structuration d'une entreprise n'étant pas la même entre une PME de 10 personnes et une de 200)- des difficultés d'accès au système bancaire, notamment suite à la crise de 2008 et à l'introduction de la loi Bâle III.
Les différences culturelles entre TPE/ PME et les institutions de crédit, ainsi que la carence -dans certains cas- de compétences dans le montage des dossiers de demande de financement jouent sans doute un rôle dans ces difficultés.
Aussi, sur le front de l'offre, l'étroitesse du marché interne (qui induit un impact plus important de l'insolvabilité sur les organismes bancaires, par manque de volume et diversification du portefeuille clients) ainsi que la dépendance des maisons mères des institutions bancaires réunionnaises ont induit, comme souligné, une forte frilosité des instituts de crédit ainsi qu'une augmentation des taux d'intérêt ces dernières années.
L'incitation des pouvoirs publics ainsi que la concurrence en provenance des banques implantées sur l'Ile Maurice, ont déterminé une impulsion positive à la

baisse des taux d'intérêt bancaires. Il perdure, néanmoins, une situation de fonctionnement du marché marquée par la rigidité des taux et par une faible propension au risque des banques.

Les solutions reposent sur l'utilisation efficace des instruments financiers (existants ou à mettre en place) et, encore une fois, un accompagnement adéquat de la part des structures d'accompagnement et une gouvernance adaptée.

Les difficultés des microentreprises et PME de La Réunion sont, évidemment, également corrélées à leur secteur d'appartenance et à sa fragilité conjoncturelle et structurelle.

Le secteur de la **construction**, par exemple, apparait en tension, après la phase expansive soutenue par la commande publique. Pareillement, le secteur du **photovoltaïque**, dont le développement avait été impulsé par la défiscalisation, traverse une phase de contraction à partir de 2012, comme indiqué plus haut.

Les entreprises de petite taille des **services dans les secteurs traditionnels** (restauration, hôtellerie et services à la personne,…) sont souvent fragiles et affichent des résultats d'exploitation peu attractifs pour les investisseurs – enregistrant le taux de mortalité après 5 ans le plus élevé après la construction.

Le secteur du tourisme, quant à lui, nécessite globalement d'investissements importants pour le renouvellement de son offre.

En revanche, d'autres secteurs enregistrent une amélioration de leur activité. **Le secteur primaire note une forte progression**, tout comme le secteur de l'**agroalimentaire**.

Si l'IDEOM souligne qu'il est difficile de distinguer les besoins par taille des entreprise, il est à noter qu'en ce qui concerne les ETI (170 sur l'Ile), les principales difficultés mentionnées concernent l'export, et non pas, de manière spécifique, l'accès au système bancaire et aux financements.

A noter que, en ce qui concerne les ETI (170 sur l'Ile), et les grandes entreprises (70), elles ne semblent pas souffrir de difficultés d'accès au système bancaire, leur traditionnelle source de financement, les instituts de crédit, préférant diriger vers ces entreprises leur offre de services afin de réduire les risques d'insolvabilité.

Les secteurs dans lesquels les ETI sont plus présentes sont le commerce, les transports, l'hébergement et la restauration. Elles ont un poids significatif surtout dans l'immobilier.

Les secteurs porteurs à la Réunion

L'économie de La Réunion traverse une phase de transformation importante qui est nécessaire pour son développement.

Les secteurs traditionnels de l'économie et la production de la **canne à sucre** en particulier (soutenu longtemps par les aides publiques), sont appelés à une **reconversion industrielle** à laquelle la région doit se préparer à travers l'innovation et la recherche de nouveaux marchés à l'international. Les différentes compétences présentes sur l'Ile sont en mesure d'accompagner cette transformation.

Mis à part le secteur de la canne à sucre, des secteurs clés dans la relance et le développement économique de l'Ile sont les **NTIC**, en forte croissance, grâce aussi à leur rôle transversal de levier d'innovation et compétitivité dans d'autres secteurs économiques, et dans les services en particulier -mais pas seulement- et de véhicule d'inclusion et cohésion sociale.

Dans ce secteur, la Réunion a un véritable gisement de start-ups à potentiel de croissance et d'internationalisation, dont le développement doit être soutenu.

Le tourisme, pour sa part, constitue depuis des années un secteur à potentiel pour l'île, dont la promesse n'a pas encore été maintenue.

Si le secteur peut bénéficier de la fertilisation croisée avec les NTIC, d'importants investissements restent à réaliser pour améliorer notamment l'offre hôtelière et construire une « offre » attractive et lisible pour l'Ile.

Toutes les activités liées à **l'environnement et à la biodiversité** -richesse propre à la Réunion**- comme les technologies vertes**, constituent un élément de spécialisation de l'île et un potentiel gisement pour des produits innovants et compétitifs sur les marchés locaux et internationaux.

Les secteurs liés à la transition écologique (avec toutes les différentes déclinaisons possibles : de la biomasse aux smart-grids, aux nouvelles solutions en matière de

photovoltaïque) sont également à soutenir, afin de réduire la dépendance énergétique de La Réunion dont l'impact sur sa balance commerciale est très significatif.

La **santé et les biotechnologies** représentent également des secteurs en développement, avec un potentiel de rayonnement dans l'océan indien et une bonne capacité d'innovation, comme témoigné par l'éclosion de quelques belles start-ups.

Enfin, l'**ESS** constitue un secteur clé pour l'économie réunionnaise. Son développement présente un potentiel intéressant, avec l'émergence de modèles mixtes et la, souhaitable, évolution de ce secteur vers l'émergence d'entreprises plus solides dans leurs fondamentaux.

4.3. Focales

Les entreprises innovantes

La politique de développement économique de la Réunion fait de l'innovation l'un de ses axes stratégiques prioritaires.

Les compétences en matière d'innovation de l'Ile sont reconnues au-delà du périmètre régional et pourraient lui permettre une politique de développement international ciblant les pays de l'Afrique et de l'océan Indien. Ces ambitions sont soutenues par l'existence d'un terreau fertile de start-ups spécialisées dans les NTIC, l'énergie, l'environnement et les technologies vertes, la santé et biotechnologies, l'agroalimentaire, etc.

Les difficultés des start-ups sont essentiellement liées à la sous-capitalisation systématique de ces entreprises, ainsi qu'à la tension de trésorerie qui est souvent corrélée au déficit de capitaux propres.

Les besoins en termes de financement des start-ups peuvent être assez variables en fonction des investissements nécessaires pour arriver au développement et à la commercialisation de leurs services, produits ainsi que de la nature de l'activité (les investissements nécessaires pour le développement d'une molécule pour une biotech sont extrêmement importants par rapport à des activités de services

comme le numérique). La possibilité de développer rapidement des prototypes et une première série à commercialiser afin d'atteindre les premiers clients plus rapidement que la concurrence (time to market) constitue un objectif majeur pour les start-ups.

De ce point de vue, si le recours à la subvention (via notamment le fonds FEDER), comme noté plus haut, représente un outil très important pour ces entreprises en phase de recherche et développement, la longueur des procédures administratives, la nécessité de fournir une avance de trésorerie, l'incertitude relative au niveau de remboursement vont à l'encontre de leurs besoins.

A cette difficulté, les start-ups réunionnaises somment celle de l'accès à des financements pour la constitution et la structuration de l'entreprise au-delà des aides initiales en provenance des dispositifs d'accompagnement à la création.

La relative absence du réseau des business angels, les difficultés dans l'accès au fonds risque géré par ACG Management et Bpifrance, ainsi qu'aux réseaux de financement nationaux et internationaux rendent le développement des start-ups réunionnaises ardu. Ni l'arrivée sur le territoire de nouveaux entrants comme OTC Agregator et Inside capital compense ce manque, leur positionnement étant sur des entreprises qui comptent sur un volume de CA déjà significatif.

Les banques, par leur faible propension au risque, ne constituent pas non plus de référents pour le financement des entreprises innovantes en phase d'amorçage et primo développement.

La disponibilité de l'accès à des tickets de financement jusqu'à 300 000 euros constitue notamment le premier besoin exprimé. Même si, selon le secteur d'activité et la phase de développement, les besoins de ces entreprises peuvent être plus importants.

Aussi, l'utilisation des dispositifs de garantie du crédit, l'ouverture aux réseaux nationaux et internationaux de financement représentent également des pistes pour l'amélioration des mécanismes de financement.

En outre, la mise en place de dispositifs d'avance remboursable à taux bonifié peut constituer une alternative et un complément des subventions pour le développement de nouveaux produits/services.

Enfin, il est essentiel de pouvoir garantir un accompagnement des entreprises depuis la création, en adéquation avec les défis de leur croissance, d'autant plus que celle-ci, dans le cas de la Réunion, est strictement corrélée au développement international.

L'ESS

Le secteur de l'ESS est en plein développement sur l'Ile de la Réunion. Ce développement est induit par les spécificités socio-économiques et culturelles du territoire. Le taux de chômage élevé qui caractérise l'économie locale joue sans doute un rôle clé dans ce sens.

Les difficultés rencontrées par les entreprises de l'ESS sont, d'une part, la faiblesse « structurelle » de leurs fonds propres et, d'autre part, la gestion de la trésorerie. Ces deux difficultés sont intimement liées. De plus, la nature non profit de ces entreprises fait que les banques soient prudentes dans l'attribution de lignes de crédit.

A ces difficultés, il convient d'ajouter également le manque fréquent de structuration et d'une culture entrepreneuriale des entreprises de l'ESS de petite taille, malgré l'évolution en acte dans le secteur, grâce à l'investissement des opérateurs locaux.

Si la demande est croissante, l'offre est néanmoins riche sur le territoire régional.

Les principaux dispositifs nationaux de financement sont présents en région, du microcrédit aux récents dispositifs mis en place par la BPI jusqu'aux plateformes de Crowd-funding ayant, à la Réunion, une forte connotation sociale.

Toutefois, la **rencontre entre la demande et l'offre ne se réalise pas efficacement** à cause, en large partie, du manque d'informations disponibles pour les entrepreneurs de l'ESS.

En effet, si certains instruments comme ceux qui sont proposés par l'ADIE et Initiative la Réunion ont connu ces dernières années une croissance importante, l'offre apparaît dans son ensemble peu lisible pour les créateurs et les entrepreneurs de l'ESS et certains outils, comme par exemple les garanties offertes par France Active, restent encore relativement connus et compris. Ceci avec

l'inconvénient d'un effet de levier réduit en ce qui concerne notamment le crédit bancaire.

Ce constat fait appel à un renforcement des actions d'information (déjà initiées par les structures d'accompagnement et la CRES en particulier) et d'accompagnement des créateurs et entrepreneurs du secteur dans les différentes phases de développement de leur entreprise.

En ce qui concerne l'offre, l'analyse doit porter sur le dimensionnement de l'offre par rapport à la forte évolution de la demande notamment en ce qui concerne l'ADIE et France Initiative. En outre, une meilleure exploitation des outils de garantie devrait permettre un recours plus efficace au crédit bancaire.

Enfin, le renforcement de la coopération et coordination des interventions des différents acteurs du financement constitue un objectif à atteindre pour la construction d'une véritable ingénierie financière au bénéfice des entrepreneurs ESS et d'une meilleure exploitation de l'effet levier exercé par certains outils.

Les besoins en logements sociaux à la Réunion

Le parc locatif social à la Réunion compte actuellement (2014) 62 500 logements et accueille 20% des ménages de l'île. L'augmentation du parc constatée en 2012 est la plus forte en pourcentage de toutes les régions françaises. Ce sont dans les communes les mieux pourvues que le parc est proportionnellement le plus «ancien»: la part des logements construits avant 1990 est de 53 % à Saint Denis, 44 % au Port, 32 % à Saint Pierre et 25 % à Saint Benoit.

Face à une demande importante, dont une partie n'est pas encore satisfaite et à la croissance démographique attendue sur le territoire, les besoins en logements vont se maintenir à un niveau élevé pour les prochaines années.

Ainsi, la production de logements, notamment sociaux, est une priorité de premier ordre à la Réunion avec l'objectif de construire à un rythme très soutenu pour répondre à la demande de logements (encore environ 20 000 demandes de logements sociaux au 1er janvier 2014).

Selon les données collectées par l'AFD, dans les 10 prochaines années, les besoins d'intervention sur les logements sociaux (de l'entretien à la réhabilitation lourde)

s'élèveraient à plus d'un milliard d'euros, voire 1,5 milliard d'euros, projection basée sur un coût moyen d'intervention fixé à 40 000 € par logement pour tous les logements de plus de 15 ans (entre 15 000 et 65 000 €, hors amiante).

Les sources de financement « classiques » disponibles sont constituées par :

- LBU : subvention de base de 14 % d'une assiette de travaux limitée à 13000€ par logement ;
- prêt PAM de la CDC : TLA + 60 pb ;
- fonds chaleur : subventions FEDER, Région et ADEME pour les CES dont le coût s'élève environ à 4K€ par logement

A celles-ci s'ajoutent :

- le prêt anti-amiante de la CDC (conditions de l'éco-prêt métropolitain dans la limite de 10K€ par logement),
- pour les travaux relatifs au confort thermique (estimés entre 6 et 10K€ par logement y compris le CES), l'appel à projets 2015 de la Région.

Analyse AFOM de l'accès au financement des PME en région La Réunion

	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Banques commerciales	Présence des principales banques commerciales et mutualistes dans la région	Accès des PME au financement limité par les réglementations Bâle II et III Propension au risque plus faible qu'en métropole Des taux d'intérêt plus élevés que dans les autres régions françaises Faible niveau de concurrence	Instruments Financiers disponibles dans la région pour limiter l'exposition au risque des banques et volonté politique de les développer Développement d'une banque publique d'investissement nationale (Bpifrance) pour compléter les liquidités des banques commerciales Complémentarité des Instruments Financiers proposés par Bpifrance et ceux développés par le CR Nouvelle période de programmation offrant de nouvelles opportunités d'utilisation d'Instruments Financiers à travers les banques Start-ups prometteuses dans des secteurs innovants	Instabilité du système financier en Europe Instabilité de la réglementation relative aux exigences de liquidité en France Taux de défaillances d'entreprises traditionnellement élevé dans la région Connaissances limitées des propriétaires et des manageurs de PME sur la façon de demander un financement et de présenter un plan d'affaires Faible nombre de plans d'affaires viables parmi les PME, et plus particulièrement parmi les micro-entreprises Endettement important des entreprises de taille moyenne qui sont traditionnellement les clients les plus fiables des banques commerciales
Investisseurs en fonds propres	Développement de fonds d'investissement alimentés par des fonds publics Evolution positive du marché régional du financement en fonds propres à la suite de l'introduction du Fonds Commun de Placement à Risque – FCPR	Absence de fonds nationaux au niveau régional (faible intérêt des fonds d'investissement nationaux ou provenant d'autres régions à investir à la Réunion Faible connaissance du financement en fonds propres de la part des PME Existence d'un seul réseau de Business Angels actuellement en sommeil au niveau régional et difficultés à établir des relations avec des réseaux de Business Angels provenant d'autres régions	Développement des Instruments Financiers existants dans la région qui soutiennent l'investissement en fonds propres et les entreprises innovantes Evolution de la réglementation sur la protection des investisseurs en France Connaissance des PME innovantes sur les besoins de disposer d'une structure capitalistique forte pour démarrer leur activité Politiques régionales favorisant l'innovation	Faible nombre de plans d'affaires viables parmi les microentreprises et PME et start-ups Compétences techniques limitées des chefs d'entreprises pour interagir avec les fonds d'investissement Beaucoup de PME sont familiales et, par conséquent, souvent opposées à l'introduction de nouveaux investisseurs dans leur entreprise La majorité des entreprises créées n'ont pas de salariés et ne sont pas attractives pour les investisseurs en fonds propres

Instruments financiers	Premières expériences réalisées dans la modélisation et la mise en œuvre d'Instruments Financiers par les institutions publiques nationales et régionales Diversité des Instruments Financiers disponibles Développement d'Instruments Financiers couvrant divers secteurs et divers stades de développement des PME Volonté de la Région de promouvoir l'utilisation d'Instruments Financiers au cours de la période de programmation 2014-2020, sur la base de l'utilisation actuelle et du succès de l'initiative JEREMIE dans la région	Faible connaissance de l'existence d'Instruments Financiers parmi les microentreprises et PME peu spécialisées et/ou peu innovantes Une efficacité à renforcer des instruments financiers vis-à-vis des entreprises innovantes en particulier Interactions à renforcer entre les institutions publiques et privées dans la promotion des Instruments Financiers La spécialisation des Instruments Financiers (voir par exemple les garanties) mène souvent à une description technique de l'instrument conduisant à une communication n'a qu'un faible écho auprès de la population de PME totale	Nouvelle régulation de l'UE promouvant l'utilisation d'Instruments Financiers Nouvelle période de programmation offrant des nouvelles opportunités pour l'utilisation d'Instruments Financiers Intérêt potentiel pour l'utilisation de nouveaux instruments financiers	Faible nombre de plans d'affaires viables parmi les PME, en particulier dans les secteurs non-innovants Compétences techniques limitées des chefs d'entreprises pour faire appel aux Instruments Financiers Compétences généralistes au sein du FCPR Atteinte à la crédibilité des Instruments Financiers vis-à-vis de l'ensemble des PME en raison d'une faible communication à propos des Instruments Financiers spécialisés (manque de visibilité de la part de l'ensemble des entreprises sur les instruments financiers- garantie et fonds d'investissements et les activités de Bpifrance)
PME	Fort taux de création de PME traditionnellement dynamique dans la région Forte représentation auprès des organisations professionnelles Emergence d'un socle d'entreprises innovantes dans les NTIC, l'environnement et technologies vertes, l'énergie, la Santé et biotechnologies…	Impact négatif de la crise sur les microentreprises et les PME et sur leur volonté de développer de nouveaux projets d'envergure Faible nombre de plans de développement chez les PME, en particulier dans les secteurs non-innovants Connaissances techniques limitées chefs d'entreprises Poids important des microentreprises dans le tissu économique local Forte présence d'entreprises familiales et patrimoniales Habitude des PME traditionnelle à utiliser les subventions comme un actif Taux de défaillance des créations	Forte présence d'Instruments Financiers pour le soutien aux PME Nouvelle régulation de l'UE promouvant l'utilisation d'Instruments Financiers Nouvelle période de programmation offrant de nouvelles opportunités pour l'utilisation d'Instruments Financiers Volonté de la Région de promouvoir l'utilisation d'Instruments Financiers au cours de la période de programmation 2014-2020, sur base de l'utilisation actuelle et du succès de l'initiative JEREMIE dans la région	Limites imposées par Bâle II et III sur le soutien aux PME par les banques commerciales Manque d'une stratégie de communication claire au sujet des Instruments Financiers existants, Disponibilité limitée d'Instruments Financiers renforçant la structure capitalististique des PME, en particulier les PME nouvellement créées et/ou les entreprises matures Manque de coordination dans l'accompagnement des entreprises et faible efficacité de l'accompagnement (incubation et post incubation) Manque de gouvernance des outils de financement

4.4. Quantification des besoins

Hypothèses de travail pour déterminer les besoins de financements des entreprises

Eu regard aux constats présentés dans le chapitre précédent, afin de développer la stratégie d'ingénierie financière la plus adaptée, il est nécessaire de procéder à une quantification des besoins par rapport aux différents besoins identifiés.

Dans le cadre de la présente mission qui s'inscrit dans la continuité de l'étude réalisée par le cabinet Sofred, nous nous sommes appuyés, comme établi dans le cahier de charges, sur l'analyse quantitative établie dans le cadre de l'étude conduite par nos confrères.

Pour quantifier ces besoins hauts de bilan, les variables prises en compte ont été :

- Le volume de dossiers à traiter identifié par les acteurs du territoire
- Les tickets de financement potentiels, avec le référentiel métropolitain existant

Pour une micro-entreprise / TPE :

- Pour un apport en fonds propres de 1 €, l'entreprise pourra négocier une dette bancaire de 1 €
- Reprenant le rapport des encours de crédits d'exploitations (CT) et d'investissements (MT), les ratios sont de :
  - 50 % pour les crédits d'exploitations
  - 50 % pour les crédits d'investissements

Pour les PME / ETI :

- Pour un apport en fonds propres de 1 €, l'entreprise pourra négocier une dette bancaire de 2 €
- Reprenant le rapport des encours de crédits d'exploitations (CT) et d'investissements (MT) (voir ci-dessous), les ratios sont de :

- ¼ pour les crédits d'exploitations

Entreprise innovante	TPE		PME	
	Volume de dossiers /an	Ticket de financement moyen	Volume de dossiers /an	Ticket de financement moyen
Entreprises	**1**	**50**	**1**	**200**
Besoins Long Terme M€ / an	1 * 50 K€		1 * 200 K€	
	0,05		**0,2**	
Besoins Moyen Terme M€ / an	0,05 M€ * 50 %		(0,2 M€ * 2) * 75%	
	0,025		**0,3**	
Besoins Court Terme M€ / an	0,05 M€ * 50 %		(0,2 M€ * 2) * 25 %	
	0,025		**0,1**	
TOTAL M€ / an	**0,1**		**0,6**	

- ¾ pour les crédits d'investissements

Quantification des besoins dans les phases d'incubation, amorçage et développement

Le calcul des besoins de financement des entreprises innovantes a été fait à partir de la structuration classique de son capital dans les phases initiales de son existence validée dans le cadre de la mission Sofred, à qui nous faisons référence à ce stade :

Entreprises innovantes

Plan de financement actuel d'un projet innovant à la Réunion	Incubation / Amorçage	Création
Apports "Love Money"	20 K€	
Apports subvention par projet	300 K€	/
Apports Fonds Privés	/	300 K€
Besoins Total	320 K€	320 K€
Besoins fonds externes	300 K€	300 K€

NB - Définition « Love Money » : ensemble des apports regroupant : Apports personnels, Apports familiaux, Apport amicaux. Généralement, ces apports se font sous forme de dons

Entreprises Innovantes	Incubation / Amorçage		Création		Total / an
	Volume de dossiers / an	Ticket de financement moyen	Volume de dossiers / an	Ticket de financement moyen	
Entreprises	**10**	**300**	**4**	**300**	
Besoins Long Terme M€ / an	10 * 300 K€			**1,2**	**4,2**
	3				
Besoins Moyen Terme M€ / an	(3 M€ * 2) * 0,75			**1,8**	**6,3**
	4,5				
Besoins Court Terme M€ / an	(3 M€ * 2) * 0,25			**0,6**	**2,1**
	1,5				
TOTAL M€ / an	**9**			**3,6**	**12,6**

Le besoin de fonds estimé est de 12 M d'euros par an pour 14 projets innovants dans les phases d'Incubation/Amorçage/Création. Cet objectif sera à discuter en fonction des enveloppes FEDER.

Microentreprises/ TPE, et PME

En ce qui concerne les besoins estimés pour les microentreprises, ceux-ci peuvent être reconduit à 3 phases clés du développement :

- Phases d'Amorçage /Création
- Phase de Développement
- Phase de Transmission

Le calcul est reporté à la page suivante :

Plan de financement type d'un Micro- entreprise / d'une TPE à la Réunion	Microentreprise	TPE
Apports personnels	0 K€	5K €
Apports via la défiscalisation dans le projet	10k€	40 K€
Apports bancaires (si obtenus)	10 K€	40 K€
Apports BFR ? par le non-paiement des dettes fiscales et sociales fiscales et sociales	5 K€	20 K€
Besoins Totaux	20 K	80K€

Sur cette base le calcul de l'enveloppe totale à allouer est illustré ci-dessous :

Microentreprises	Incubation / Amorçage		Création		Total / an
	Volume de dossiers / an	Ticket de financement moyen K€	Volume de dossiers / an	Ticket de financement moyen K€	
Entreprises	**960* 1/3**	**5**	**960 * 2/3**	**5**	
	320		**640**		
Besoins Long Terme M€ / an	320 * 5 K€		**3,2**		**4,8**
	1,6				
Besoins Moyen Terme M€ / an	1,6 M€ * 50%		**1,6**		**2,4**
	0,8				
Besoins Court Terme M€ / an	1,6 M€ * 50%		**1,6**		**2,4**
	0,8				
TOTAL M€ / an	**3,2**		**6,4**		**9,6**

Le besoin estimé est, sur ces bases de 9,6 M d'euros pour les microentreprises.

En ce qui concerne les TPE, l'estimation de l'enveloppe est reportée à la page suivante.

TPE	Incubation / Amorçage				Création		Total / an
	Volume de dossiers / an		Ticket de financement moyen K€	Volume de dossiers / an		Ticket de financement moyen K€	
Entreprises	**120**	*** 50 %**	**20**	**120**	*** 50 %**	**20**	
		60			**60**		
Besoins Long Terme M€ / an		60 * 20 K€					
		1,2				**1,2**	**2,4**
Besoins Moyen Terme M€ / an		1,2 M€ *50 %					
		0,6				**0,6**	**1,2**
Besoins Court Terme M€ / an		1,2 M€ *50 %				**0,6**	**1,2**
		0,6					
TOTAL M€ / an		**2,4**				**2,4**	**4,8**

Un besoin de fonds estimé à 14,4 M€ par an pour 1 080 projets de microentreprises et TPE dans les phases d'Amorçage/Création.

Quantification des besoins des microentreprises et TPE dans les phases de transmission

Hypothèses complémentaires considérées :

- *Hypothèse n°1 sur le volume potentiel de microentreprises / TPE à transmettre*
  - Reprenant les statistiques de l'APCE, 1,5 % du stock d'entreprise d'un territoire peut changer de propriétaire dans l'année

- Pour faciliter l'évaluation, nous considérerons, le volume total des entreprises réunionnaises à 40 000
- Les populations Microentreprises et TPE ont été regroupées sur ces besoins

▪ *Hypothèse n°2 sur les tickets d'achat : celui-ci a été considéré sur une valeur arbitraire de 80 K€ (plan de financement d'un projet de TPE)*

▪ *Hypothèse n°3 : les besoins Courts et Moyens Termes suivent les mêmes logiques que lors des phases de création et développement*

▪

TPE / Micro-entreprises	Transmission				Total / an
	Volume de dossiers / an			Ticket de financement moyen K€	
Entreprises	**40 000 ***	**95 %**	**1,5**	**80**	
		576			
Besoins Long Terme M€ / an	576 * 80 K€				**46**
	46				
Besoins Moyen Terme M€ / an	46 M€ * 50%				**23**
	23				
Besoins Court Terme M€ / an	46 M€ * 50%				**23**
	23				
TOTAL M€ / an	**92**				**92**

Un besoin de fonds estimé à 92 M€ par an pour 576 projets de microentreprises et TPE en Transmission

Besoins en financement PME / ETI

I. Evaluation quantitative : besoins d'entreprises en transition

Hypothèses de calcul :

- Le volume d'entreprises à accompagner
- Le volume moyen d'entreprises défaillantes à la Réunion chaque année
- Les PME/ETI représentent 5 % de cet échantillon
- Seul 20% des chefs d'entreprises acceptaient de vendre leur entreprise

Pour la définition des tickets de financement à apporter, l'hypothèse de départ est que la population d'entreprise à accompagner se découpe en 2 parties :

- 1 dixième ETI 4 Ticket de financement moyen de 1 M€
- 9 dixième PME 4 Ticket de financement moyen de 200 K€

En ce qui concerne les ETI, n'ayant pas pu collecter d'éléments factuels dans le cadre de la mission (sauf les retours d'entretien indiquant qu'elles ne rencontrent pas de difficultés particulières dans l'accès au financement), sur la base des éléments d'évaluation découlant de l'étude Sofred et des expériences que nous avons pu réaliser dans d'autres régions françaises, l'hypothèse de travail retenue est celle d'un dixième d'ETI pour une base d'environ 460 entreprises défaillantes chaque année à la Réunion.

Sur ces bases le besoin de financement est estimé comme suit :

Entreprises en Transition	Incubation / Amorçage		Création		Total / an
	Volume de dossiers / an	Ticket de financement moyen K€	Volume de dossiers / an	Ticket de financement moyen K€	
Entreprises	**462 * 5% * 20% * 90 %**	**200**	**462 * 5% * 20% * 10 %**	**1 000**	
	4		**0,5**		
Besoins Long Terme M€ / an	4 * 200 K€		**0,5**		**1,3**
	0,8				
Besoins Moyen Terme M€ / an	(0,8 M€ * 2) * 0,75		**0,75**		**1,95**
	1,2				
Besoins Court Terme M€ / an	(0,8 M€ * 2) * 0,25		**0,25**		**0,65**
	0,4				
TOTAL M€ / an	**2,4**		**1,5**		**3,9**

Un besoin de fonds estimé à 3,9 M€ par an pour 4,5 projets de PME / ETI en Transition.

Evaluation quantitative : besoins de financements des PME/ETI pouvant se projeter à l'international

Hypothèses de calcul :

Pour évaluer le besoin de financement des entreprises en capacité de se projeter à l'international, le plan de financement type d'un projet industriel situé sur et hors du territoire réunionnais (voir ci-dessous) a été pris en compte :

Déploiement à l'international : des projets nécessitant un apport supplémentaire de 350 K€

Plan de financement type d'une PME / ETI industrielle	**Projet à la Réunion**	**Projet hors du territoire**
Apports personnels	50 K€	50 K€
Apports via la défiscalisation dans le projet	150 K€	0 K€
Apports subvention	100 K€	0 K€
Apports bancaires (si obtenus)	157 K€	100 K€
Apports TVA NPR	43 K	0 K€
Besoins Totaaux	**500 K€**	**Manque : 350 K€**

Pour déterminer le volume supplémentaire d'entreprises en capacité de se projeter hors du territoire sur des projets importants, l'étude Sofred s'est focalisée sur les entreprises exportatrices n'ayant pas enregistré un CA à l'export de plus de 500 K€ :

- Sur le volume d'entreprises cibles, il a été considéré que seules 5 % accepteraient ce développement
- Enfin la moyenne sur les 3 dernières années a été calculée.

Les résultats de ce calcul sont présentés à la page suivante :

Nombre d'entreprises exportatrices

Année	2010	2011	2012
Nombre d'entreprises exportatrices dont le siège social est enregistré à la Réunion	707	869	793
Nombre d'exportateurs dont le siège social est enregistré à la réunion et dont le CA export est supérieur à 500 K€	40	50	44
Entreprises avec une marge importante de croissance de CA à l'export	667	819	749
Entreprise cible (5%)	33	40	37
		Moyenne : 36	

Source : Douanes

Quantification des besoins de PME / ETI d'entreprises en développement

PME / ETI en potentiel développement international	Internationalisation		Total / an
	Volume de dossiers / an	Ticket de financement moyen K€	
Entreprises	**36**	**30**	
Besoins Long Terme M€ / an	36 * 350 K€		**13**
	13		
Besoins Moyen Terme M€ / an	(13 M€ * 2) * 0,75		**19**
	19		
Besoins Court Terme M€ / an	(13 M€ * 2) * 0,25		**6**
	6		
TOTAL M€ / an	**38**		**38**

Un besoin de fonds estimé à 38 M€ par an pour 36 projets de PME/ETI pouvant se développer à l'international

Besoins de financement des entreprises ciblées (par an)

Types d'entreprises	Incubation	Amorçage	Création	Développement	Transmission	Transition	Nombre de dossiers	Ticket de financement K€	Total M€ / an			
									Besoins LT	Besoins MT	Besoins CT	Total
Entreprises innovantes	X						10	300	3	4,5	1,5	9
Entreprises innovantes			X				4	300	1,2	1,8	0,6	3,6
Micro-entreprise		X					320	5	1,6	0,8	0,8	3,2
Micro-entreprise				X			640	5	3,2	1,6	1,6	6,4
TPE		X					60	20	1,2	0,6	0,6	2,4
TPE				X			60	20	1,2	0,6	0,6	2,4
Micro-entreprises / TPE					X		576	80	46	23	23	92
PME						X	4	200	0,8	1,2	0,4	2,4
ETI						X	0,5	1000	0,5	0,75	0,25	1,5
PME / ETI				X			36	350	13	19	6	38
TOTAL							**1711**	**/**	**71**	**54**	**36**	**161**
TOTAL hors transmission							**1 135**	**/**	**25**	**31**	**13**	**69**

5. Stratégie d'investissement et présentation des produits et instruments financiers proposés

5.1. Phase 2 : Stratégie d'Investissement Proposée

Cette section présente les produits et les Instruments Financiers proposés pour la Stratégie d'Investissement de la Région Réunion pour la période de programmation 2014-2020.

Les montants indiqués pour les différents Instruments Financiers prennent en compte les éléments établis dans le Programme Opérationnel FEDER pour 2014-2020 et sont purement indicatifs. Plusieurs simulations sont proposées pour chacun des Instruments Financiers proposés. Ces simulations ont vocation à être discutées avec la Région Réunion lors de la définition de la Stratégie d'Investissement. Conformément à l'Article 37 du règlement n°1303/2013 du parlement européen et du Conseil en date du 17 décembre 2013 et portant sur les dispositions communes relatives au FEDER, au FSE, au Fonds de cohésion, au FEADER et au FEMP (Règlement Portant Dispositions Communes, RPDC), il s'agit ici d'une proposition de stratégie d'investissement (Article 37(1) e)).

Cette stratégie d'investissement proposée constitue la première étape de la mise en place des Instruments Financiers de la Région Réunion utilisant les Fonds Européens Structurels et d'Investissement (Fonds ESI) et devra faire l'objet d'un débat au sein de la Région et avec les potentiels intermédiaires financiers en vue d'être mise en œuvre de manière acceptée par tous les acteurs et de

répondre au mieux aux besoins des Petites et Moyennes Entreprises (PME) de la région.

Conformément à la réglementation européenne et à la méthodologie d'analyse ex-ante développée par la Commission Européenne en vue de la période de programmation 2014-2020, les Instruments Financiers présentés ici visent à répondre aux défaillances de marché et aux situations d'investissement sous-optimales constatées en Phase 1 de l'analyse ex-ante en Région Réunion. Quatre Instruments Financiers sont ici proposés à la Région Réunion :

- Un instrument de garantie de portefeuille ;
- Un instrument de co-investissement finançant le haut de bilan et proposant des produits de fonds propres et de quasi-fonds propres pour des tickets individuels à partir de 30 000 euros ;
- Un instrument de prêts pour les PME innovantes («start-ups»), en vue de leur faciliter l'accès au financement bancaire ; et
- Un instrument de prêts pour le financement de projets relatifs à l'efficience énergétique et à la promotion des énergies renouvelables.

Une facilité d'Assistance Technique proposant des subventions en vue de soutenir les intermédiaires financiers et les bénéficiaires finaux est également envisagée.
Le volet 2 de l'analyse est divisé en quatre sous-sections :

- Une présentation d'éléments généraux sur la mise en place et l'utilisation d'Instruments Financiers dans le cadre de la période de programmation 2014-2020 ;
- Une présentation détaillée de chacun des Instruments Financiers proposés avec les caractéristiques des produits financiers octroyés par ces Instruments Financiers ;
- Une présentation des options possibles et de deux propositions de gouvernance pour les Instrument Financiers en Région Réunion au regard de

(i) la réglementation européenne, (ii) des spécificités de la Réunion et (iii) des orientations politiques de la Région Réunion ; et

- Une indication des étapes à suivre pour la mise en œuvre des Instruments Financiers suite à l'analyse ex-ante est également présentée en sous-section 5.1.4.

5.1.1. *Eléments généraux sur les Instruments Financiers dans le cadre de la période de programmation 2014-2020*

5.1.1.1. Enseignements tirés des Instruments Financiers en région Réunion et dans d'autres Etats Membres de l'Union Européenne

Conformément à l'Article 37 (2) d) du RPDC, l'analyse ex-ante requiert une revue des enseignements du passé en matière d'utilisation d'Instruments Financiers. Ces enseignements portent d'une part sur les instruments existants en région Réunion et d'autre part sur les instruments existants dans d'autres régions françaises ou d'autres Etats Membres et ayant servis de base pour des propositions d'Instruments Financiers détaillés en sous-section 5.1.2.

Concernant les instruments actuellement existants en région Réunion :

- Une palette large d'Instruments Financiers existe actuellement à La Réunion. Ces instruments ont permis un soutien appréciable aux PME de la région. Pour autant, les défaillances de marché indiquent que ce soutien public reste en deçà des besoins des PME, que l'offre est parfois peu lisible (à l'image de l'offre en matière de microfinance) et que ces instruments sont souvent méconnus.
- Un nombre important d'acteurs intervient dans les Instruments Financiers de la région (par exemple : Bpifrance, l'Agence Française de Développement, la Caisse des Dépôts et Consignation, le Réseau Entreprendre, Initiative France, et France Active). L'action et l'offre de ces acteurs ne sont pas suffisamment visibles auprès des entreprises, et ce en dépit d'une palette de

financement large et une mise à disposition de fonds importante apportée par les acteurs publics et en particulier la Région Réunion.

- Cette méconnaissance constitue une barrière pour la diffusion de l'information auprès des PME et pour l'utilisation optimale des fonds disponibles au sein de ces Instruments Financiers.
- Les Instruments Financiers existants semblent avoir des difficultés à mobiliser des financements (et notamment des capitaux) en provenance d'investisseurs privés alors que, a priori, la région disposerait d'une localisation privilégiée entre Europe et Asie, pour attirer des investisseurs mondiaux.
- Une meilleure coordination des actions existantes semble nécessaire en vue de communiquer auprès des entreprises et d'octroyer par la suite une gamme de financement complète et adaptée à chaque stade de développement et besoin (à savoir : microfinance, prêts et produits de fonds propres et quasi-fonds propres).
- Au regard des entretiens conduits avec les acteurs de la région et de l'analyse des défaillances de marché, les besoins des PME se concentrent principalement sur :

  - Le prêt, en vue de financer : (i) des PME dans différents secteurs de l'économie, (ii) des PME à différents stades de développement (sachant que les besoins principaux se concentrent sur les micro-entreprises - Très Petites Entreprises (TPE) - et les entreprises en développement aujourd'hui surendettées) et (iii) des PME innovante ou non ; et
  - Le financement de haut de bilan avec des besoins de produits de fonds propres et quasi-fonds propres.

  Ces points clés sont pris en considération dans les Instruments Financiers proposés en sous-section 2.
- Un besoin important actuellement non totalement couvert par les Instruments Financiers existants concerne le financement de projets en lien

avec la rénovation énergétique de bâtiments, l'efficience énergétique et la transition vers une économie durable et sobre en carbone. Ce besoin est pris en considération dans les Instruments Financiers proposés en sous-section 5.1.2.

- En plus des limites constatées au sein des Instruments Financiers existants, les PME (et en particulier les TPE) de la région Réunion présentent des faiblesses intrinsèques qu'il s'agit de prendre en compte (et dans la mesure du possible de résoudre) en vue de faciliter leur accès à tous les types de financement. En effet, les dirigeants des PME, et des TPE et start-ups en particulier, manifestent souvent des lacunes concernant des compétences indispensables à la gestion d'une entreprise. Ils rencontrent ainsi des difficultés à : développer un plan d'affaires, établir et suivre une comptabilité, ainsi qu'à candidater pour un financement et/ou négocier avec une institution financière. Ce point est crucial pour résoudre une partie des défaillances de marché (du côté de la demande de financement). Il est pris en considération dans la facilité d'Assistance Technique présentée en section 5.1.2.5.

Concernant les instruments existants dans d'autres régions françaises et d'autres Etats Membres qui peuvent s'appliquer en région Réunion lors de la période de programmation 2014-2020 :

- L'initiative JEREMIE («Joint European Resources for Micro to medium Enterprises») mise en œuvre dans certaines régions françaises et dans certains Etats Membres a permis de combiner les ressources des Fonds FEDER (Fonds Européen de Développement Régional) et des ressources publiques (avec un apport des Régions/Etats Membres), tout en faisant effet de levier sur des ressources privées. Les leçons tirées de l'utilisation des Fonds FEDER au sein des initiatives JEREMIE en France et en Europe sont prises en compte dans les Instruments Financiers proposés en sous-section 2.

- Par exemple, il a été observé dans plusieurs régions françaises que disposer de plusieurs fonds de garantie (un géré par Bpifrance, un géré par France Active et un bénéficiant de l'initiative JEREMIE par exemple) pouvait soutenir les PME et améliorer leur accès au crédit, et ceci de manière complémentaire. Les fonds de garantie JEREMIE dans les régions françaises ont ainsi permis à des PME disposant d'une « cotation Banque de France » de 4 (« correcte ») voire 5 (« faible ») de disposer d'un prêt ; ce qui, d'après les dires des intermédiaires financiers, n'aurait pas pu être le cas sans le soutien des fonds FEDER et de l'initiative JEREMIE.

  Disposer ainsi de différents fonds de garantie peut s'avérer un atout pour la région ; chaque fonds de garantie disposant de sa logique propre : les fonds de garantie Bpifrance ayant une logique de soutien projet-par-projet, le réseau France Active apportant de la micro-garantie aux TPE, aux entrepreneurs et aux entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS), et l'initiative JEREMIE apportant une garantie de portefeuille à un intermédiaire financier sélectionné et devant construire un portefeuille de PME dont les premières pertes sont couvertes par les Fonds FEDER. Les PME régionales peuvent recourir à différents fonds de garantie dont l'existence et la raison d'être de chacun ne sont pas remises en cause.
- Les différentes initiatives JEREMIE en Europe indiquent qu'une des clés de succès s'avère être la capacité des acteurs publics à mobiliser le secteur privé pour obtenir un effet de levier significatif sur la dotation publique aussi bien en provenance des Fonds FEDER que de la Région. L'attraction d'institutions financières privées, une communication ciblée à leur encontre et des discussions précises sur les modalités de chaque Instrument Financier lors de la sélection des intermédiaires financiers sont ainsi à favoriser.
- En lien avec ce dernier point, les processus de sélection lors de la mise en œuvre des initiatives JEREMIE ont permis un renforcement de la compétitivité de l'offre des institutions financières participant à telles sélections, et ce dans l'intérêt des PME : l'objectif final étant d'octroyer aux

PME des produits financiers à des conditions préférentielles en comparaison de celles disponibles sur le marché.

- Les Instruments Financiers développés dans d'autres Régions françaises et Etats Membres ont également validés la mise à disposition des PME d'instruments diversifiés (prêts, garantie, fonds propres et quasi-fonds propres) en parallèle de l'octroi de subventions.
- L'utilisation de fonds de participation lors d'initiatives JEREMIE dans de la période de programmation 2007-2013 (NB. : les fonds de participation sont actuellement dénommés « Fonds-de-Fonds » pour la période de programmation 2014-2020) a permis aux Régions et Etats Membres de :

  - Optimiser leur palette de financement à la disposition des PME (microfinance, prêts, et financement de haute de bilan) ;
  - Disposer d'une gestion flexible de l'ensemble des instruments permettant une prise de décision rapide et des modifications en fonction des attentes du marché ; et
  - Disposer d'une vision et d'une gestion générale de l'action de la Région ou de l'Etat Membre auprès des PME et des entrepreneurs.

Ces enseignements sur la gouvernance d'Instruments Financiers dans le cadre d'initiatives JEREMIE en Europe lors de la période de programmation 2007-2013 sont repris en sous-section 5.1.3 (Options et propositions de gouvernance des Instruments Financiers en utilisant des Fonds ESI en Région Réunion) en vue de proposer à la Région Réunion différentes options de gouvernance, et notamment la possibilité de mettre en place un Fonds-de-Fonds.

5.1.1.2. Calcul de l'effet de levier des Instruments Financiers

L'effet de levier des Instruments Financiers utilisant le financement des Fonds ESI doit être calculé à partir de la composante provenant exclusivement de ces derniers. En conséquence, le levier créé par les Fonds ESI (et constituant l'effet de levier) doit être calculé en prenant en compte :

- La composante régionale rajoutée dans l'Instrument Financier ;
- Les fonds rajoutés par l'intermédiaire financier (dont le montant est à définir dans l'Accord de financement entre l'Autorité de Gestion et l'intermédiaire financier ou entre le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier) ;
- Les fonds apportés par d'autres investisseurs privés et/ou publics au niveau (i) du Fonds-de-Fonds (si une telle option est choisie), (ii) de l'intermédiaire financier et/ou (iii) du projet ou de la PME ; et enfin,
- Les fonds pouvant être demandés à la PME ou à l'entrepreneur pour bénéficier du produit financier octroyé via l'Instrument Financier.

A partir de ce mode de calcul, les effets de levier indiqués dans la sous-section suivante pour les produits financiers doivent être considérés comme prudentiels et raisonnables.

Au niveau des intermédiaires financiers, nous avons considéré par conséquent des ratios standards et prudents par rapport à la typologie de produits proposée. L'identification de l'effet levier final devra faire l'objet d'une négociation avec l'intermédiaire financier de chacun des produits

Ils ont été estimés à partir des leçons acquises lors de la mise en œuvre d'Instruments Financiers similaires dans d'autres régions françaises et/ou d'autres Etats Membres de l'Union Européenne.

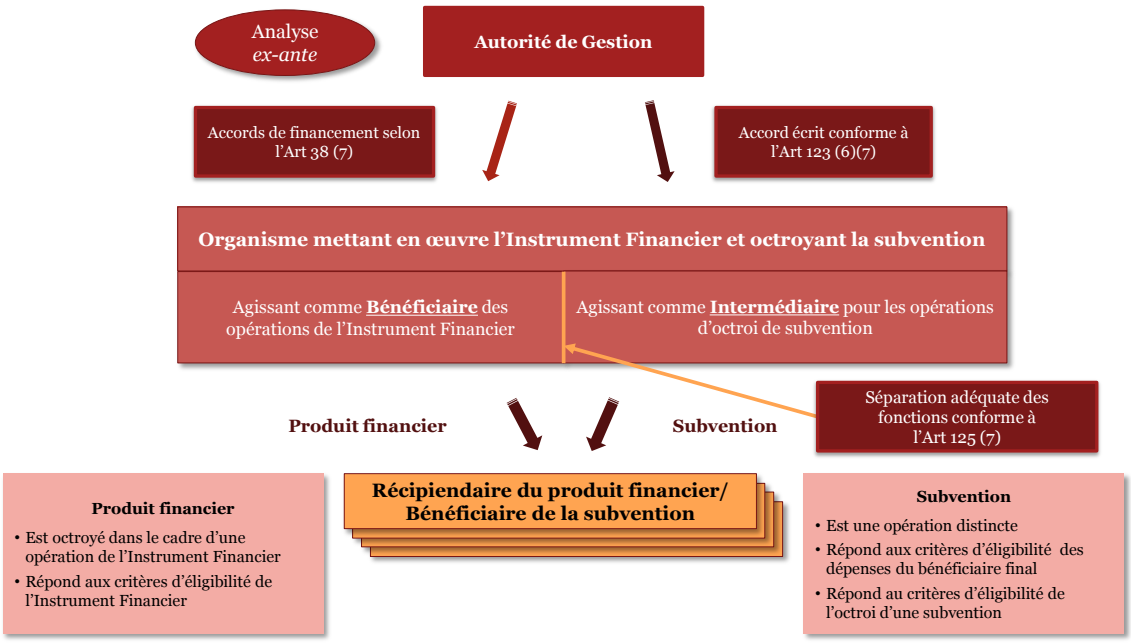
5.1.1.3. Combinaison de l'octroi d'un produit financier et d'une subvention par un même organisme

La réglementation européenne établissant la mise en œuvre des Instruments Financiers pour la période de programmation 2014-2020 permet à un organisme unique d'octroyer à la fois un produit financier (tel qu'un prêt ou un produit de fonds propres) et une subvention. En conséquence, une combinaison des Instruments Financiers avec des aides sous formes de subventions est envisageable en région Réunion, en réponse à l'Article 37 (2) e).

Les objectifs et l'utilisation de telles subventions sont précisés dans la description de la facilité d'Assistance Technique en section 5.1.2.5.

La condition *sine qua non* pour qu'un tel système soit mis en œuvre est que les deux opérations (c'est-à-dire l'octroi du produit financier d'une part et l'octroi de la subvention d'autre part) soient deux opérations distinctes, chacune suivant ses règles propres. La figure suivante illustre ce système et en indique la base légale selon le RPDC.

Système permettant de combiner l'octroi d'un produit financier et d'une subvention dans le cadre de la réglementation européenne pour la période de programmation 2014-2020



Il est donc envisageable pour la Région Réunion d'établir que les intermédiaires financiers devant être sélectionnés par Appels à Manifestation d'Intérêt octroient aussi bien les produits financiers proposés dans la sous-section suivante que des subventions. Ceci à condition que l'octroi de chacun de ces deux produits constitue une opération distincte qui suive une procédure propre et adaptée.

5.1.1.4. Considérations générales sur les produits financiers proposés dans la stratégie d'investissement suggérée

Les produits financiers octroyés via les Instruments Financiers ont vocation à apporter un avantage aux PME et entrepreneurs financés. Cet avantage se traduit par un produit financier octroyé à de meilleures conditions de marché en comparaison de ce qui est actuellement disponible (et donc de ce qui est en partie à l'origine des défaillances de marché identifiées en région Réunion). Suivant cela, les avantages généraux des produits financiers proposés et détaillés dans la sous-section ci-après sont indiqués dans le tableau ci-dessous.

Caractéristiques générales des produits financiers octroyés via Instruments Financiers et avantages pour les bénéficiaires finaux [11]

Produit financier	Coût	Maturité	Avantages/bénéfices pour la PME ou l'entrepreneur	Bénéficiaire final	Instruments Financiers concernés en région Réunion[12]
Prêt de court-terme disposant de conditions préférentielles	Valeur la plus basse du marché (en comparaison des conditions actuelles de marché et devant être négociée lors de la sélection de l'intermédiaire financier)	Jusqu'à 1 an	• Accès à un prêt de financement de court-terme (dont l'accès est actuellement difficile en région Réunion) • Accès à un produit financier dont les conditions sont plus favorables que celles disponibles sur le marché : Taux d'intérêt plus faible voire nul ; Diminution voire absence de demande de caution personnelle ou de cautionnement sur les actifs de l'entreprise ; Financement du Besoin en Fonds de Roulement (BFR).	• PME • Entrepreneur • Bailleur social	Instrument Financier 1 Instrument Financier 3
Prêt de long-terme disposant de conditions préférentielles	Valeur la plus basse du marché (en comparaison des conditions actuelles de marché et devant être négociée lors de la sélection de l'intermédiaire financier)	Jusqu'à 2o ans, avec une possible période de grâce plus longue que celle actuellement possible sur le marché, en particulier lors de la phase d'investissement	• Accès à un prêt de financement de long-terme (dont l'accès est actuellement difficile en région Réunion) • Accès à un produit financier dont les conditions sont plus favorables que celles disponibles sur le marché : Taux d'intérêt plus faible voire nul ; Diminution voire absence de demande de caution personnelle ou de cautionnement sur les actifs de l'entreprise ; Maturité plus longue que celle disponible sur le marché ; Période de grâce plus longue que celle disponible sur le marché ; Financement du Besoin en Fonds de Roulement (BFR).	• PME • Entrepreneur • Entreprise de Taille Moyenne (ETI), au moyen de fonds en provenance de l'Objectif Thématique 1 (OT 1) • Bailleur social	Instrument Financier 1 Instrument Financier 3 Instrument Financier 4
Produits de fonds propres et quasi-fonds propres	Le retour sur investissement à anticiper peut être inférieur à celui attendu et recherché par les autres investisseurs sur le marché	Sortie d'investissement à définir pour chaque investissement	• Accès à un financement en fonds propres et quasi-fonds propres pour les entreprises situées à différents stades de développement, innovantes ou non (souvent sous-capitalisées) • Plus fort d'intérêt des investisseurs (en particulier privés), attirés par un instrument soutenu par le secteur public	• PME • Entrepreneur • Entreprise de Taille Moyenne (ETI), au moyen de fonds en provenance de l'Objectif Thématique 1 (OT 1)	Instrument Financier 2

[11] "Bénéficiaire final" fait référence à la PME ou l'entrepreneur qui recevra le produit financier. Ce terme est à différencier de l'intermédiaire financier qui, lui, mettra en œuvre l'Instrument Financier et pourra pour ce faire également bénéficier de conditions favorables ; à l'image de la garantie de portefeuille (Instrument Financier 1) qui permet à un intermédiaire (par exemple une banque) de construire un portefeuille de projets ayant des risques variés tout en bénéficiant d'une couverture des premières pertes apportée par le Fonds-de-Fonds.
[12] Voir pour cela les détails de la Sous-section 2 sur les Instruments Financiers proposés.

5.1.2. *Présentation des Instruments Financiers proposés à la Région Réunion en vue de sa stratégie d'investissement pour 2014-2020*

Les quatre tableaux suivants présentent les Instruments Financiers proposés dans la Stratégie d'Investissement. La facilité d'Assistance Technique est également détaillée dans un cinquième tableau. Ces instruments et cette facilité découlent de la phase 1 de l'évaluation ex-ante et ont vocation à être discutés au sein de la Région Réunion puis validés avant leur mise en œuvre.
Les montants en provenance des Fonds ESI indiqués dans la seconde ligne de chacun des tableaux sont une proposition prenant en compte :

- Les montants planifiés dans le Programme Opérationnel pour les Instruments Financiers au sein des Objectifs Thématiques 1, 3 et 4 (OT 1, 3 et 4) ;
- Les défaillances de marchés identifiées en région Réunion ; et
- Les orientations de la Région recueillies lors d'entretiens.

Ces montants sont présentés en section 2.6 en vue d'illustrer les différentes options et possibilités à la Région Réunion.

5.1.2.1. Instrument Financier 1 : Instrument de garantie de portefeuille

Le tableau ci-après détaille les caractéristiques de la garantie de portefeuille qui pourra être proposée à un intermédiaire financier en vue de soutenir les PME de la Région Réunion.

Caractéristiques du produit financier 1 et cohérence avec l'Article 37 (2) du RPDC

Produit financier 1 - Garantie de portefeuille	
Nature / Type de produit	Garantie de portefeuille en soutien aux PME pour des prêts à partir de 0 euro
Montant en provenance des Fonds ESI	A définir au regard : • Du montant total accordé aux Instruments Financiers pour l'Objectif Thématique 3 dans le Programme Opérationnel pour 2014-2020, à savoir : 22 462 500 euros[13]

[13]Il est à noter que ce montant de près de 18 millions d'euros semble relativement faible au regard des 133 millions d'euros disponibles au sein de l'Objectif Thématique 3 du Programme Opérationnel de la Région Réunion Pour

	• Des défaillances de marché liées à l'accès au crédit bancaire (par exemple : demande de caution personnelle, taux d'intérêt élevés, maturité des prêts inadaptés aux besoins des PME) • De la vision de la Région Réunion pour les Instruments Financiers de la période de programmation 2014-2020 **Une proposition de montant est de : 15 millions d'euros de provenance de l'OT3**.
Effet de levier escompté	De x3 à x5
Montant de financement en faveur des PME ciblées	A définir au regard : • Du montant en provenance des Fonds ESI et de la contrepartie régionale • De l'effet de levier escompté **Au regard de la proposition de 15 millions d'euros, le montant de prêts potentiellement octroyés aux PME s'inscrit entre 36 et 60 millions d'euros**.
Périmètre et population visée	Toutes les PME de tous les secteurs et dans toutes les phases de leur cycle de développement (création, développement, transmission et les ETI en transition), sauf exceptions[14]. Incluant notamment : • Les entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) nécessitant une (micro-)garantie • Les PME exportatrices • Les bailleurs sociaux Pour des montants de prêts à partir de 0 euro (montant maximum à définir). Ce produit financier dispose d'un champ d'intervention étendu et d'une population cible par définition large car les défaillances de marché identifiées pour les prêts touchent toutes les tailles de PME, dans tous les secteurs d'activité et à tous les stades de développement. Ce produit financier : • Répond aux défaillances de marché identifiées • Permet de financer des PME dont la cotation Banque de France est « correct » (cotation 4), voire « faible » (cotation 5) • Permet de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur des cibles particulières telles que les PME exportatrices et les bailleurs sociaux • Permet aux TPE, PME et entrepreneurs de disposer de prêts de court-, moyen et long-terme à des conditions préférentielles (taux d'intérêt réduit, diminution voire absence de caution personnelle à apporter, maturité du prêt plus longue, période de grâce plus longue) • Permet de financer le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) dans la limite de la réglementation européenne • Peut être mis en œuvre par un ou plusieurs intermédiaires financiers et ainsi toucher un maximum de PME • Couvre les premières pertes d'un portefeuille que l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) devra(ont) construire
Périmètre géographique	Région Réunion
Objectifs	• Réduire les difficultés d'accès au crédit (prêts de court-, moyen et long-terme) rencontrées par les PME de toutes tailles et les

2014-2020. Il semblerait adéquate de réévaluer cette répartition afin d'octroyer davantage de financement sous la forme d'Instruments Financiers, notamment pour alimenter cette garantie de portefeuille qui dispose du plus fort potentiel d'effet de levier.

[14]Par exemple : PME dans le secteur des armes, du clonage humain et des secteurs exclus par la règle du de minimis.

	entrepreneurs dans le cadre de leur recherche de financement bancaire car (i) les banques commerciales considèrent leurs projets trop risqués et/ou « non bancables » et car (ii) ces PME et entrepreneurs ne disposent pas nécessairement du cautionnement personnel requis par la banque commerciale • Soutenir l'octroi de micro-prêts (inférieurs à 25 000 euros), de prêts et de produits de crédit-bail aux PME et aux entrepreneurs • Compléter l'offre de micro-garantie apportée par Réunion Active (sachant que Réunion Active n'octroie pas de garantie de portefeuille mais des garanties pour chaque projet/PME/entrepreneur) • Faciliter le financement du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et de l'investissement • Soutenir l'exportation des PME de la région (en complément de l'offre de Bpifrance sur des montants importants, sachant également que Bpifrance n'octroie pas de garantie de portefeuille, mais des garanties pour chaque projet/PME/entrepreneur) • Réduire la prise de risque des bailleurs sociaux
Détails	• Cet instrument apporte une protection du risque de crédit de l'intermédiaire financier (potentiellement plusieurs intermédiaires financiers) sous la forme d'une garantie limitée aux premières pertes d'un portefeuille qu'il s'agit de définir • Cette garantie peut couvrir une part significative du risque (élément à définir lors de l'appel à manifestation d'intérêt) au regard de prêts inclus au sein d'un (des) portefeuille(s) préalablement défini(s) par que l'(ou les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) • Cette garantie peut couvrir des pertes (pertes relatives au non-paiement du capital et des intérêts du prêt) que l'intermédiaire financier peut rencontrer • Au regard de la réglementation européenne, cette garantie peut couvrir le Besoin en Fonds Roulement et le financement d'investissements (actifs corporels et incorporels) • Les étapes relatives à la réception, l'analyse, la documentation, le traitement de dossier, l'octroi de prêts et son suivi devront être effectuées par que l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) selon les procédures de marché usuelles existantes. Cet intermédiaire financier aura donc une relation de crédit directe avec la PME et/ou l'entrepreneur (bénéficiaire final) et l'intermédiaire financier assumera une partie du risque • Possibilité de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur : – Le primo-développement et les TPE (avec un accompagnement possible financé par la facilité d'Assistance Technique) – Certains besoins particuliers du type : garantie à l'exportation et garantie aux bailleurs sociaux
Avantages attendus pour la PME / l'entrepreneur	• Diminution du niveau maximum de la caution personnelle exigée auprès de la PME ou de l'entrepreneur par la banque dans le cadre d'une demande de prêt • Diminution du taux d'intérêt exigé pour le prêt (par rapport à un prêt sans le concours de l'instrument) • Prix de la garantie potentiellement inférieur au taux du marché (voire gratuite) • Possibilité d'un délai de grâce / un différé supérieur à la politique usuelle de l'intermédiaire financier sélectionné • Accès à un accompagnement dans le cadre du soutien apporté par la facilité d'Assistance Technique : accès à des formations

	managériales et à un suivi du développement de la PME par exemple
Analyse des défaillances de marché (Article 37 (2) a))	Difficulté à accéder au crédit bancaire de la part de l'ensemble de TPE et PME de La Réunion aux différents stades de leur développement et dans l'ensemble des secteurs de l'économie régionale (Voir la Phase 1 de l'analyse *ex-ante)*
Résultats socio-économiques attendus / Valeur Ajoutée de l'Instrument Financier (Article 37 (2) b))	• Effet de levier • Promotion de l'entrepreneuriat • Amélioration des projets d'entreprise • Création d'emplois • Création d'entreprises • Réduction du chômage • Soutien à l'export • Réutilisation des Fonds ESI • Possibilité de mettre l'accent sur des catégories de bénéficiaires finaux particuliers (entrepreneurs, PME en primo-développement, bailleurs sociaux, PME exportatrices) • Partage du risque avec le secteur privé (par le biais de l'intermédiaire financier) • Utilisation des compétences de l'intermédiaire financier pour la sélection des projets
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant le même marché (Article 37 (2) b))	Cet instrument serait mis en place par un nombre limité d'intermédiaires financiers sélectionnés par un Appel à Manifestation d'Intérêt, permettant ainsi une coexistence avec les instruments de garantie proposés par Bpifrance (qui ne dispose pas d'une « approche portefeuille ») et Réunion Active (qui présente une large gamme d'instruments de micro-garantie très orientée sur la création d'entreprise) Cet instrument viendrait en complémentarité des fonds de garantie existants sans entrer en concurrence avec eux dans la mesure où : • Les défaillances de marché identifiées et les besoins des PME sont suffisamment importants pour que plusieurs fonds de garantie coexistent • Les trois fonds de garantie disposeraient de logiques et de fonctionnements différents (les produits de garantie de portefeuille sont très différents des produits de garantie projet-par-projet) (voir Section 1.1 sur les enseignements à tirer des initiatives JEREMIE en Europe en 2007-2013) • Il ne serait mis en place que par un nombre limité d'intermédiaires financiers Cette garantie de portefeuille peut par ailleurs être couplée avec les prêts pour les PME entreprises innovantes (produit financier 3)
Cohérence avec la Cadre Stratégique Commun et le PO FEDER de la Région Réunion	Cet instrument de garantie serait en cohérence avec les Objectifs Thématiques suivants (liste non-exhaustive d'Objectifs Thématiques): • OT 1 – Renforcer la recherche, le développement technologique et l'innovation • OT 3 - Renforcer la compétitivité PME, du secteur agricole (pour le FEADER) et du secteur de la pêche et de l'aquaculture (pour le FEAMP)
Aides d'Etat, proportionnalité de l'intervention envisagée et mesure destinées à réduire au minimum les distorsions du marché (Article 37 (2) b))	En vue de minimiser les distorsions du marché, cet instrument serait mis en place sous le régime du *de minimis* et l'intermédiaire financier serait responsable de calculer l'Equivalent Subvention Brute (ESB) L'outil est cohérent avec les dispositions prévues par RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) No 964/2014 DE LA

	COMMISSION du 11 septembre 2014 portant modalités d'application du règlement (UE) no 1303/2013 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les conditions standards pour les instruments financiers
Estimation des ressources publiques et privées (Article 37 (2) c))	Au regard de l'effet de levier estimé entre x3 et x5 • 15 millions d'euros en provenance des Fonds ESI et du co-financement régional • De 24 à 48 millions d'euros en provenance des ressources privées
Evaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés (Article 37 (2) c))	Elément non applicable pour un instrument de ce type
Evaluation des enseignements tirés d'instruments similaires (Article 37 (2) d))	*Voir Section 5.1.1.1 du présent document (Enseignement tirés des Instruments Financiers en Région Réunion et dans d'autres Etat Membres de l'Union Européenne) : ex. FCPR à La Réunion, expériences en Languedoc-Roussillon, Rhône Alpes, (…) et des résultats de l'étude Financial Instruments: A Stock-taking Exercise in Preparation for the 2014-2020 Programming Period -InfoRegio*
Stratégie d'investissement proposée avec produits, cibles, et combinaison avec des subventions (Article 37 (2) e))	Concernant la stratégie d'investissement, les produits et les cibles, voir l'ensemble de la Sous-section 5.1.2 Concernant la combinaison avec des subventions, voir la Section 5.1.1.3 (Combinaison de l'octroi d'un produit financier et d'une subvention par un même organisme- pag 181) et la Section 5.1.2.5 (Facilité d'Assistance Technique- subvention)- pag. 204 et suivantes du présent document.

Résultats escomptés et indicateurs de suivi possibles en vue de suivre les résultats (Art. 37 (2) f))	Concernant les résultats escomptés, voir les objectifs du produit financier et les avantages attendus pour la PME / l'entrepreneur Concernant les indicateurs de suivi, voici une liste non-exhaustive : • Nombre de PME soutenues (avec une répartition micro-entreprises, petites entreprises et entreprises de taille moyenne) • Nombre d'entrepreneurs soutenus • Nombre d'employés dans la PME au moment de l'inclusion dans le portefeuille • Montant total octroyé aux PME • Effet de levier
Dispositions permettant le réexamen et l'actualisation de l'analyse ex-ante (Art. 37 (2) g))	La stratégie d'investissement proposée dans le présent rapport a vocation à inspirer la Région Réunion lors de l'élaboration de sa stratégie d'investissement. Elle ne peut être transposée en l'état car elle ne tient pas compte de l'engouement des intermédiaires financiers vis-à-vis de certaines caractéristiques des Instruments Financiers proposés, et notamment (i) les règles de sélection des intermédiaires financiers, (ii) les mécanismes spécifiques aux instruments (par exemple la gestion du risque de contrepartie ou de portefeuille), (iii) les règles liées à l'utilisation des Fonds ESI, et (iv) les obligations des intermédiaires financiers sélectionnés parmi lesquels le *monitoring*, le *reporting*, le contrôle du *de minimis*, l'audit, ainsi que les actions de communication et de visibilité des dispositifs. Lors de la mise en œuvre de la stratégie d'investissement par la Région Réunion, les éléments d'analyse et résultats qui ont permis de finaliser cette proposition de stratégie d'investissement pourront être réexaminés et, si nécessaire, mis à jour lors de la mise en œuvre de chacun des Instruments Financiers proposés ; et ce à condition que la Région Réunion estime que l'analyse *ex-ante* ne peut plus représenter fidèlement les conditions de marché existantes au moment du lancement de l'Instrument Financier considéré.

5.1.2.2. Instrument Financier 2 : Instrument de co-investissement finançant le haut de bilan

Le tableau ci-après détaille les caractéristiques de l'instrument de co-investissement finançant le haut de bilan en Région Réunion. Cet Instrument Financiers fournit comme produit du capital dans un fonds d'investissement qui aura pour mission d'investir dans des PME en Région Réunion.

Caractéristiques du produit financier 2 et cohérence avec l'Article 37 (2) du RPDC

Produit financier 2 - Produit de co-investissement	
Nature / Type de produit	Produit de co-investissement apportant du financement de haut de bilan aux PME (fonds propres et quasi-fonds propres)
Montant en provenance des Fonds ESI	A définir au regard : • Du montant total accordé aux Instruments Financiers pour l'Objectif Thématique 3 dans le Programme Opérationnel pour 2014-2020, à

	savoir : 22 462 500 euros • L'utilisation d'Instruments Financiers pour financer les projets de l'Objectif Thématique 1 n'est pas détaillée dans le Programme Opérationnel pour 2014-2020 • Des défaillances de marché liées à l'accès au financement en fonds propres et quasi-fonds propres • De la vision de la Région Réunion pour les Instruments Financiers de la période de programmation 2014-2020 **Une proposition de montant est de : 12,5 millions d'euros avec 6,25 millions d'euros en provenance de l'OT 3 et 6,25 millions d'euros en provenance de l'OT 1.**
Effet de levier escompté	Le degré d'intervention de l'instrument dépend de la phase de développement de la PME (voir Article 21 du Règlement Général d'Exemption[15])
Montant de financement en faveur des PME ciblées	A définir au regard : • Du montant en provenance des Fonds ESI et du co-financement régional • Des phases de développement ciblées par l'instrument (potentiellement en phase d'amorçage, de création et de primo-développement)
Périmètre et population visée	• Toutes les PME de tous les secteurs et dans toutes les phases de leur cycle de développement (amorçage, création, développement, transmission), sauf exceptions[16] • Les montants d'investissement par opération (tickets individuels) pourraient prioritairement s'inscrire dans une fourchette s'étendant de 50 000 euros et 300 000 euros pour de l'amorçage et de la création • Les tickets individuels pour des investissements dans des PME plus matures (en développement et transmission) pourraient prioritairement s'inscrire dans une fourchette commençant à 500 000 et sans limite de financement (le montant maximum des tickets individuels pouvant être discuté lors de la sélection de l'intermédiaire financier)
Périmètre géographique	Région Réunion
Objectifs	• Renforcer le financement en fonds propres et quasi-fonds propres des entreprises en phase d'amorçage, de création, de développement et de transmission (potentiellement surendettées et devant recourir à une augmentation de capital pour se développer) • Renforcer la capitalisation des PME à fort potentiel en région Réunion (projets innovants ou non innovants) • Favoriser la structuration du marché des fonds propres en région Réunion et notamment les Business Angels • Compléter l'offre de financement en fonds propres existante, co-investir avec des opérateurs de marché (Business Angels, fonds d'investissement, et autres) présents dans la région et attirer, entre autres, des investisseurs extérieurs qui, en général, n'opèrent pas dans la région
Détails	• Le taux d'intervention de la contribution publique dans le financement de chaque opération sera variable et fonction de la phase de la PME dans son cycle de vie. Ainsi, le niveau de contribution publique devra être en cohérence avec l'Article 21 du règlement (UE) No 651/2014 du 17 juin 2014 • Le gestionnaire du fonds de co-investissement sera une entité indépendante qui prendra toutes les décisions d'investissement / désinvestissement en tant que gestionnaire professionnel,

[15]Règlement (UE) No 651/2014 du 17 juin 2014.
[16]Par exemple : PME dans le secteur des armes, du clonage humain et des secteurs exclus par la règle du *de minimis*.

	économiquement et juridiquement indépendant de l'Autorité de Gestion • La gouvernance du fonds de co-investissement devra inclure des mécanismes afin d'éviter les potentiels conflits d'intérêts au sein du gestionnaire du fonds de co-investissement • L'Appel à Manifestation d'Intérêt devra prévoir que les intermédiaires financiers aient les autorisations et les agréments nécessaires au niveau français et/ou européen pour exercer cette activité de gestionnaire de fonds, comme l'agrément des sociétés de gestion faisant suite à l'entrée en vigueur de la directive AIFM • Possibilité de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur : – Les tickets de 50 000 euros à 300 000 euros pour les phases d'amorçages et de création – Les tickets à partir de 500 000 euros pour les phases de développement et de transmission – Les PME en phase d'amorçage et création ainsi que retournement et transmission – Les secteurs d'avenir en Région Réunion : NTIC, énergie, santé et biotechnologie ainsi que environnement et biotechnologies vertes
Avantages attendus pour la PME / l'entrepreneur	• Investissement de la part de l'intermédiaire financier (gestionnaire du fonds de co-investissement) dans le capital de la PME au moyen des ressources des Fonds ESI, de ses propres ressources et de ressources d'autres investisseurs à mobiliser • Accès à un accompagnement dans le cadre du soutien apporté par la facilité d'Assistance Technique, avec par exemple : l'accès à un incubateur et le suivi par un entrepreneur expérimenté, un soutien dans la conduite d'études de marché, d'études de faisabilité et de « tests marché » ainsi qu'une information sur les autres dispositifs existants visant au développement de l'innovation et/ou l'entrepreneuriat en général
Analyse des défaillances de marché (Article 37 (2) a))	Les entreprises de La Réunion manifestent des faiblesses structurelles en termes de capitaux propres, ce qui en rendre difficile l'accès au financement et en frein leur développement (Voir le volet I de l'analyse *ex-ante)*
Résultats socio-économiques attendus / Valeur Ajoutée de l'Instrument Financier (Article 37 (2) b))	• Effet de levier • Promotion de l'entrepreneuriat • Amélioration des projets d'entreprise • Création d'entreprises • Réutilisation des Fonds ESI • Possibilité de mettre l'accent sur des catégories de bénéficiaires finaux particuliers (en termes de tickets d'investissement et de phases de développement des PME) • Partage du risque avec le secteur privé (par le biais de l'intermédiaire financier) • Utilisation des compétences de l'intermédiaire financier pour la sélection des projets
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant le même marché (Article 37 (2) c))	Ce produit viendrait compléter la tendance actuelle dans la Région à attirer et structurer de plus en plus le secteur du financement en fonds propres (cfr les instruments financiers en place : RUN croissance et RUN développement) dont l'offre est actuellement insuffisante pour des faibles tickets de participation et pour le financement des phases de développement risquées (amorçage, création, retournement, transmission) En outre le FCPR mis en place à La Réunion vient à échéance en 2016. De plus, l'élargissement à de nouveaux instruments de financement en fonds propres (et plus particulièrement celui du capital risque) structure

	l'offre. En effet, une augmentation des instruments et des opérateurs permet une meilleure diversification de la prise de risque pour chaque opération (et une mise en concurrence stimulante de ces opérateurs). Ce financement en fonds propres et quasi-fonds propres peut être couplé avec les prêts pour les PME innovantes (produit financier 3).
Cohérence avec la Cadre Stratégique Commun et le PO FEDER de la Région Réunion	Cet instrument de co-investissement serait en cohérence avec les Objectifs Thématiques suivants (liste non-exhaustive d'Objectifs Thématiques): • OT 1 – Renforcer la recherche, le développement technologique et l'innovation • OT 2 – Améliorer l'accès aux TIC, leur utilisation et leur qualité • OT 3 - Renforcer la compétitivité PME, du secteur agricole (pour le FEADER) et du secteur de la pêche et de l'aquaculture (pour le FEAMP)
Aides d'Etat, proportionnalité de l'intervention envisagée et mesure destinées à réduire au minimum les distorsions du marché (Article 37 (2) b))	En lien avec l'Article 21 du règlement (UE) No 651/2014 du 17 juin 2014 (http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014R0651&from=FR)
Estimation des ressources publiques et privées (Article 37 (2) c))	• 12,5 millions d'euros en provenance des Fonds ESI et du co-financement régional • Les ressources privées pouvant être estimées dépendent des stades de développement financés dans le cadre des Aides d'Etat. En supposant un effet de levier entre x2 et x4, il y aurait entre 10 millions d'euros et 30 millions d'euros apportés par des investisseurs privés (par exemple : l'intermédiaire financier, un investisseur externe et la PME soutenue elle-même ou l'entrepreneur/sa famille/ses amis)
Evaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés (Article 37 (2) c))	Cet élément est à la discrétion de la Région Réunion. Il peut par exemple être décidé par la Région Réunion de ne pas prendre en compte cette possibilité. Elle doit faire l'objet de discussion en interne à la Région puis entre l'Autorité de Gestion et l'intermédiaire financier ou entre le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier. Dans ces deux derniers cas, cet élément doit être établi dans le cahier des charges pour la sélection de l'intermédiaire financier
Evaluation des enseignements tirés d'instruments similaires (Article 37 (2) d))	*Voir Section 5.1.1.1 du présent document (Enseignement tirés des Instruments Financiers en Région Réunion et dans d'autres Etat Membres de l'Union Européenne) : ex. FCPR à La Réunion, expériences en Languedoc-Roussillon, Rhône Alpes, (…) et des résultats de l'étude Financial Instruments: A Stock-taking Exercise in Preparation for the 2014-2020 Programming Period -InfoRegio*
Stratégie d'investissement proposée avec produits, cibles, et combinaison avec des subventions (Article 37 (2) e))	Concernant la stratégie d'investissement, les produits et les cibles, voir l'ensemble de la Sous-section 5.1.2 Concernant la combinaison avec des subventions, voir la Section 5.1.1.3 (Combinaison de l'octroi d'un produit financier et d'une subvention par un même organisme- pag 181) et la Section 5.1.2.5 (Facilité d'Assistance Technique- subvention)- pag. 204 et suivantes du présent document

Résultats escomptés et indicateurs de suivi possibles en vue de suivre les résultats (Art. 37 (2) f))	Concernant les résultats escomptés, voir les objectifs du produit financier et les avantages attendus pour la PME / l'entrepreneur Concernant les indicateurs de suivi, voici une liste non-exhaustive : • Nombre de PME soutenues (avec une répartition micro-entreprises, petites entreprises et entreprises de taille moyenne) • Nombre d'entrepreneurs soutenus • Nombre d'employés dans la PME au moment de l'inclusion dans le portefeuille • Montant total octroyé aux PME • Effet de levier
Dispositions permettant le réexamen et l'actualisation de l'analyse ex-ante (Art. 37 (2) g))	La stratégie d'investissement proposée dans le présent rapport a vocation à inspirer la Région Réunion lors de l'élaboration de sa stratégie d'investissement. Elle ne peut être transposée en l'état car elle ne tient pas compte de l'engouement des intermédiaires financiers vis-à-vis de certaines caractéristiques des Instruments Financiers proposés, et notamment (i) les règles de sélection des intermédiaires financiers, (ii) les mécanismes spécifiques aux instruments (par exemple la gestion du risque de contrepartie ou de portefeuille), (iii) les règles liées à l'utilisation des Fonds ESI, et (iv) les obligations des intermédiaires financiers sélectionnés parmi lesquels le monitoring, le reporting, le contrôle du *de minimis*, l'audit, ainsi que les actions de communication et de visibilité des dispositifs. Lors de la mise en œuvre de la stratégie d'investissement par la Région Réunion, les éléments d'analyse et résultats qui ont permis de finaliser cette proposition de stratégie d'investissement pourront être réexaminés et, si nécessaire, mis à jour lors de la mise en œuvre de chacun des Instruments Financiers proposés ; et ce à condition que la Région Réunion estime que l'analyse *ex-ante* ne peut plus représenter fidèlement les conditions de marché existantes au moment du lancement de l'Instrument Financier considéré.

5.1.2.3. Instrument Financier 3 : Instrument octroyant des prêts pour les PME innovantes

Le tableau ci-après détaille les caractéristiques de l'instrument octroyant des prêts pour les PME innovantes.

Caractéristiques du produit financier 3 et cohérence avec l'Article 37 (2) du RPDC

Produit financier 3 - Prêt pour les PME innovantes	
Nature / Type de produit	Prêt pour PME innovantes
Montant en provenance des Fonds ESI	A définir au regard : • Du montant total accordé aux Instruments Financiers pour l'Objectif Thématique 3 dans le Programme Opérationnel pour 2014-2020, à savoir : 22 462 500 euros • L'utilisation d'Instruments Financiers pour financer les projets de l'Objectif Thématique 1 n'est pas détaillée dans le Programme Opérationnel pour 2014-2020 • Des défaillances de marché liées à l'accès au financement de l'innovation (incluant les fonds propres et quasi-fonds propres) • De la vision de la Région Réunion pour les Instruments Financiers de la période de programmation 2014-2020 **Une proposition de montant est de : 2, 5 millions d'euros avec 1, 2875 millions d'euros en provenance de l'OT 3 et 1,2125 million d'euros en provenance de l'OT 1.**
Effet de levier escompté	De x1,5 à x2,5
Montant de financement en faveur des PME ciblées	A définir au regard : • Du montant en provenance des Fonds ESI • De l'effet de levier escompté **Au regard de la proposition de 2,5 millions d'euros, le montant de prêts potentiellement octroyés aux PME s'inscrit entre 3 et 5 millions d'euros.**
Périmètre et population visée	• PME innovantes dans tous les secteurs d'activité (sauf exceptions[17]) ; en particulier en phase d'amorçage et de création • Le montant par opération peut s'inscrire dans une fourchette entre 5 000 euros et 500 000 euros
Périmètre géographique	Région Réunion
Objectifs	• Soutenir les PME disposant d'un projet innovant qu'elles soient en phase d'amorçage, de création et/ou de développement (le financement du développement étant envisageable, même si un focus sur les phases d'amorçage et de création est à privilégier car les besoins sont avant tout focalisés sur ces deux phases du cycle de vie de l'entreprise) • Financer la prise de risque des PME innovantes • Financer l'investissement matériel et immatériel (sachant que le financement des investissements immatériels peut s'avérer difficile pour les PME) • Offrir à un intermédiaire financier de la liquidité à des conditions favorables tout en diminuant son risque, une partie de son portefeuille de projets innovants étant financée par des Fonds ESI • Assurer un partage du risque avec un intermédiaire financier (permettant un effet de levier de 2 environ)

[17]Par exemple : PME dans le secteur des armes, du clonage humain et des secteurs exclus par la règle du *de minimis*.

	• Compléter le financement en fonds propres des PME innovantes • Compléter l'offre de financement actuelle dévolue à l'innovation
Détails	• Cet instrument octroie un prêt senior à un intermédiaire financier qui par la suite octroie des prêts de montants s'inscrivant entre 5 000 euros et 500 000 euros à des PME innovantes en vue de financer leurs projets d'innovation • Les prêts octroyés aux PME innovantes disposent de meilleures conditions de marché : (i) un taux d'intérêt diminué (voire nul), (ii) une possible absence de demande de caution/cautionnement personnel faite auprès de l'entrepreneur ou de caution faite sur les actifs de l'entreprise, (iii) une maturité du prêt plus longue (notamment pour le financement de l'investissement) et (iv) une période de grâce plus longue. Ces éléments (taux d'intérêt, caution, maturité et période de grâce) dépendent des discussions et négociations faites lors de la sélection de l'intermédiaire financier • Les prêts octroyés peuvent couvrir des besoins d'investissement (actifs tangibles et/ou intangibles) et le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) • Les étapes relatives à la réception, l'analyse, la documentation, le traitement de dossier, l'octroi de prêts et son suivi devront être effectuées par l'intermédiaire financier selon les procédures de marché usuelles existantes. Cet intermédiaire financier aura donc une relation de crédit directe avec la PME et/ou l'entrepreneur (bénéficiaire final) et l'intermédiaire financier assumera une partie du risque lié à l'octroi des prêts • L'intermédiaire financier aura également vocation à suivre l'évolution de la PME innovante, notamment en lien/coordination avec les acteurs de l'innovation en Région Réunion • Possibilité de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur : – Les tickets de 5 000 euros à 500 000 euros – Les PME en phase d'amorçage et de création
Avantages attendus pour la PME / l'entrepreneur	• Accès à un financement permettant le développement de projet(s) innovant(s) au sein de la PME • Accès à un accompagnement dans le cadre du soutien apporté par la facilité d'Assistance Technique, avec par exemple : l'accès à un incubateur et le suivi par un entrepreneur expérimenté, un soutien dans la conduite d'études de marché, d'études de faisabilité et de « tests marché » ainsi qu'une information sur les autres dispositifs existants visant au développement de l'innovation (dispositifs financiers ou non, dans le cadre du développement managérial des entrepreneurs en région Réunion)
Analyse des défaillances de marché (Article 37 (2) a))	Les entreprises innovantes (et les start-ups en particulier) constituent l'avenir de la région. toutefois elles rencontrent des difficultés spécifiques dans l'obtention de financements à cause du risque élevé que leur activité comporte et, dans le cas des start-ups, d'un manque de structuration sur les fondamentaux de l'entreprise. De plus, l'utilisation de financement en subvention ne correspond pas à leur besoins de time to market (Voir le volet 1 de l'analyse *ex-ante*
Résultats socio-économiques attendus / Valeur Ajoutée de l'Instrument Financier (Article 37 (2) b))	• Promotion de l'entrepreneuriat • Amélioration de la qualité technique et du montage de projets d'entreprises innovantes (notamment par rapport à un financement par subvention, et ce en vue d'assurer le remboursement du prêt) • Soutien à la prise de risque • Création d'entreprises • Effet de levier • Réutilisation des Fonds ESI

	• Possibilité de mettre l'accent sur des catégories de bénéficiaires finaux particuliers (en termes de tickets d'investissement et de phases de développement des PME) • Partage du risque avec le secteur privé (par le biais de l'intermédiaire financier) • Utilisation des compétences de l'intermédiaire financier pour la sélection et le suivi des projets innovants (notamment grâce au soutien de la facilité d'Assistance Technique)
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant le même marché (Article 37 (2) b))	Ce produit viendrait compléter le financement de l'innovation (financement en fonds propres) et le financement des jeunes entreprises réunionnaises ; et en particulier les micro-entreprises bénéficiant de produits de microfinance Ces prêts pour les PME innovantes peuvent être couplés avec la garantie de portefeuille proposée (produit financier 1) et le financement en fonds propres et quasi-fonds propres (produit financier 2)
Cohérence avec la Cadre Stratégique Commun et le PO FEDER de la Région Réunion	Cet instrument de prêt serait en cohérence avec les Objectifs Thématiques suivants (liste non-exhaustive d'Objectifs Thématiques): • OT 1 – Renforcer la recherche, le développement technologique et l'innovation • OT 2 – Améliorer l'accès aux TIC, leur utilisation et leur qualité • OT 3 - Renforcer la compétitivité PME, du secteur agricole (pour le FEADER) et du secteur de la pêche et de l'aquaculture (pour le FEAMP)
Aides d'Etat, proportionnalité de l'intervention envisagée et mesure destinées à réduire au minimum les distorsions du marché (Article 37 (2) b))	En vue d'avoir le maximum de flexibilité dans la mise en œuvre de l'outil, en cohérence avec l'analyse des défaillances de marché et afin de minimiser les distorsions du marché, cet instrument serait mis en place sous les régimes suivants 1. Art. 22 du règlement N 651 pour les jeunes pousses innovantes; 2. Art. 21 du règlement N 651; 3. Règlement d'exécution n . 964 pour les autres entreprises; (et donc application de la règle du *de minimis*. L'intermédiaire financier sélectionné devra s'assurer que les opérations de financement auprès des PME innovantes, respectent la réglementation en matière d'Aides d'Etat. Il devra également assurer la conduite des procédures de contrôles appropriées et sera responsable de calculer l'Equivalent Subvention Brute (ESB).
Estimation des ressources publiques et privées (Article 37 (2) c))	Au regard de l'effet de levier estimé entre x1,5 et x2,5 • 2,5 millions d'euros en provenance des Fonds ESI et du co-financement régional • De 1 à 3 millions d'euros en provenance des ressources privées
Evaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés (Article 37 (2) c))	Elément non applicable pour un instrument de ce type
Evaluation des enseignements tirés d'instruments similaires (Article 37 (2) d))	*Voir Section 5.1.1.1 du présent document (Enseignement tirés des Instruments Financiers en Région Réunion et dans d'autres Etat Membres de l'Union Européenne) : ex. FCPR à La Réunion, expériences en Languedoc-Roussillon, Rhône Alpes, (…) et des résultats de l'étude Financial Instruments: A Stock-taking Exercise in Preparation for the 2014-2020 Programming Period -InfoRegio*
Stratégie d'investissement proposée avec produits, cibles, et combinaison avec des subventions	Concernant la stratégie d'investissement, les produits et les cibles, voir l'ensemble de la Sous-section 5.1.2 Concernant la combinaison avec des subventions, voir la Section 5.1.1.3 (Combinaison de l'octroi d'un produit financier et

(Article 37 (2) e))	d'une subvention par un même organisme- pag 181) et la Section 5.1.2.5 (Facilité d'Assistance Technique- subvention)- pag. 204 et suivantes du présent document.
Résultats escomptés et indicateurs de suivi possibles en vue de suivre les résultats (Art. 37 (2) f))	Concernant les résultats escomptés, voir les objectifs du produit financier et les avantages attendus pour la PME / l'entrepreneur Concernant les indicateurs de suivi, voici une liste non-exhaustive : • Nombre de PME innovantes soutenues, avec : – Une répartition par taille d'entreprises : micro-entreprises, petites entreprises et entreprises de taille moyenne ; – Une répartition par phase de développement (amorçage, création, développement) – Une répartition par secteur d'activité • Nombre d'employés dans la PME innovante au moment de l'octroi du prêt • Taux de survie des entreprises innovantes après 3 puis 5 ans • Montant total octroyé aux PME • Effet de levier
Dispositions permettant le réexamen et l'actualisation de l'analyse ex-ante (Art. 37 (2) g))	La stratégie d'investissement proposée dans le présent rapport a vocation à inspirer la Région Réunion lors de l'élaboration de sa stratégie d'investissement. Elle ne peut être transposée en l'état car elle ne tient pas compte de l'engouement des intermédiaires financiers vis-à-vis de certaines caractéristiques des Instruments Financiers proposés, et notamment (i) les règles de sélection des intermédiaires financiers, (ii) les mécanismes spécifiques aux instruments (par exemple la gestion du risque de contrepartie ou de portefeuille), (iii) les règles liées à l'utilisation des Fonds ESI, et (iv) les obligations des intermédiaires financiers sélectionnés parmi lesquels le monitoring, le reporting, le contrôle du *de minimis*, l'audit, ainsi que les actions de communication et de visibilité des dispositifs. Lors de la mise en œuvre de la stratégie d'investissement par la Région Réunion, les éléments d'analyse et résultats qui ont permis de finaliser cette proposition de stratégie d'investissement pourront être réexaminés et, si nécessaire, mis à jour lors de la mise en œuvre de chacun des Instruments Financiers proposés ; et ce à condition que la Région Réunion estime que l'analyse *ex-ante* ne peut plus représenter fidèlement les conditions de marché existantes au moment du lancement de l'Instrument Financier considéré.

5.1.2.4. Instrument Financier 4 : Instrument octroyant des prêts pour le financement de projets relatifs à l'efficience énergétique et à la promotion des énergies renouvelables

Comme le précise le Programme Opérationnel de la Région pour la période de programmation 2014-2020, la Région Réunion prévoit un dispositif particulier pour le financement d'« investissements publics en faveur du climat ». Il s'agit d'une bonification de prêts à long terme aux collectivités et entreprises publiques. Cette offre sera construite sur un prêt AFD long terme à taux très concessionnel grâce à l'association de ressources FEDER et de l'Etat sur la durée du programme. Cet instrument financier permettra d'optimiser les fonds du FEDER en créant un effet levier pour le financement des investissements contribuant à la transition vers une économie moins carbonée.

Le premier point de ce dispositif dont il s'agirait de s'assurer est la possibilité de sélectionner par défaut l'Agence Française de Développement (AFD) pour mettre en œuvre l'Instrument Financier. En effet, comme le précise la sous-section 5.1.3 ci-après, la sélection des intermédiaires financiers est une condition sine qua non de la réglementation européenne (à l'exception du gestionnaire du Fonds-de-Fonds est ceci uniquement dans des cas très précis clairement établis par la réglementation).

Selon les informations actuellement à la disposition de notre équipe, la sélection par défaut de l'AFD n'est pas clarifiée par la Commission Européenne, mettant ainsi en suspens la possibilité de mettre en place l'instrument cité dans le Programme Opérationnel de la Région Réunion. A cet égard, il conviendra donc lire « prêts *type* AFD » la mise en concurrence entre intermédiaires financiers s'imposant.

Par ailleurs, notre équipe propose et détaille ci-après un Instrument Financier qui répond aux objectifs de la Région Réunion (à savoir financer les projets d'efficience énergétique) et offre d'autres avantages :

- En plus d'une bonification d'intérêt, la sélection de l'intermédiaire financier permettra à l'Autorité de Gestion ou au Fonds-de-Fonds de sélectionner un intermédiaire sur la base d'autres critères tels que : (i) la maturité du prêt (un élément clé pour le financement de projets relatifs à l'efficience énergétique

et aux énergies renouvelables), (ii) la période de grâce (particulièrement intéressante pour des bailleurs sociaux par exemple) et (iii) la caution personnelle ou d'entreprise exigée (pour la rénovation de bâtiments ou le financement de projets d'entreprises par exemple) ; de plus,

- La possibilité d'ouvrir la cible et le périmètre des bénéficiaires d'un tel Instrument Financier a d'autres acteurs privés (individuels et entreprises), pouvant bénéficier de prêts disposant de conditions de marché préférentielles en vue de : (i) rénover leurs maisons/bâtiments et (ii) financer leur projets d'efficience énergétique et d'énergies renouvelables, est limitée par le PO, restrictif à ce sujet. Le PO ne mentionne en effet que la rénovation thermique des logements sociaux dans le cadre de l'utilisation d'instruments financiers, d'autres mesures en subvention FEDER directes existant pour le soutien au développement des énergies renouvelables (privés et publics) et la rénovation thermique des bâtiments publics.

Le tableau ci-après détaille les caractéristiques de cet instrument plus large. Il a vocation à octroyer des prêts pour les projets relatifs à l'efficience énergétique et à la promotion des énergies renouvelables, notamment dans le cadre de la rénovation de bâtiments privés et publics (incluant les logements sociaux).

Caractéristiques du produit financier 4 et cohérence avec l'Article 37 (2) du RPDC

Produit financier 4 - Prêt pour les projets relatifs à l'efficience énergétique et la promotion des énergies renouvelables	
Nature / Type de produit	Prêt pour les projets touchant l'efficience énergétique et les énergies renouvelables (notamment rénovation de bâtiments privés et publics)
Montant en provenance des Fonds ESI	A définir au regard : • Du montant total accordé aux Instruments Financiers pour l'Objectif Thématique 4 dans le Programme Opérationnel pour 2014-2020, à savoir : 11 225 000 €euros[18] • Des défaillances de marché liées au financement de projets d'efficience énergétique et touchant les énergies renouvelables, notamment dans le cadre de la rénovation des logements sociaux (avec une estimation de 5 000 bâtiments à rénover au cours de la

[18]Il est à noter que ce montant de près de 9 millions d'euros semble relativement faible au regard des 136 millions d'euros disponibles au sein de l'Objectif Thématique 4 du Programme Opérationnel de la Région Réunion pour 2014-2020. A l'image du montant dévolu aux Instruments Financiers pour l'Objectif Thématique 3 (environ 18 millions d'euros), il semblerait adéquate de réévaluer la répartition au sein de l'Objectif Thématique 4 afin d'octroyer davantage de financement sous la forme d'Instruments Financiers, notamment pour soutenir les projets privés favorisant l'efficience énergétique et les énergies renouvelables : l'effet incitatif des Instruments Financiers étant plus important lorsque ces derniers sont utilisés pour financer des projets privés plutôt que publics.

	période de programmation 2014-2020) • De la vision de la Région Réunion pour les Instruments Financiers de la période de programmation 2014-2020 **Une proposition de montant est de : 11,225 millions d'euros en provenance de l'OT 4**.
Effet de levier escompté	De x1,5 à x2,5
Montant de financement en faveur des PME et entités privées/publiques ciblées	A définir au regard : • Du montant en provenance des Fonds ESI et du co-financement régional • De l'effet de levier escompté **Au regard de la proposition de 11,225 millions d'euros, le montant de prêts potentiellement octroyés pour de tels projets (et notamment la rénovation de 5 000 bâtiments environ au cours de la période de programmation 2014-2020) s'inscrit entre 13,47 et 22,45 millions d'euros**.
Périmètre et population visée	• PME et ETI développant des projets relatifs à l'efficience énergétique et les énergies renouvelables • Projets de rénovation des logements sociaux • Le montant par opération peut s'inscrire dans une fourchette entre 5 000 euros et 100 000 euros
Périmètre géographique	Région Réunion
Objectifs	• Soutenir les PME/ ETI développant des projets liés à l'efficience énergétique et les énergies renouvelables (notamment dans le cadre de l'amélioration de leur processus de production) • Financer la rénovation de bâtiments privés et publics (l'utilisation d'Instruments Financiers est toutefois à privilégier pour le financement de projets privés afin de bénéficier au maximum de l'effet incitatif suscité par un prêt à taux préférentiel) • Financer les parcs de bâtiments résidentiels et non-résidentiels • Créer une incitation à la rénovation des bâtiments, en particulier dans le parc privé (et notamment pour les logements sociaux) • Assurer un partage du risque avec un intermédiaire financier (permettant un effet de levier de 2 environ) • Compléter l'offre de financement actuelle dévolue à l'innovation (les projets d'efficience énergétique et liés aux énergies renouvelables étant souvent liés aux projets innovants).

Détails	• Cet instrument octroie un prêt senior à un intermédiaire financier qui par la suite octroie des prêts de montants s'inscrivant entre 5 000 euros et 100 000 euros disposant d'une exigence de caution/cautionnement réduit et d'un taux d'intérêt préférentiel destinés à (i) des PME en vue de financer leurs projets d'efficience énergétiques et d'énergies renouvelables et (ii) des entités privées (et publiques) visant à rénover leurs bâtiments afin de les rendre plus efficients et plus économes en matière de consommation énergétique • Les prêts octroyés disposent de meilleures conditions de marché : (i) un taux d'intérêt diminué, (ii) une diminution de la caution personnelle ou d'entreprise exigée, ainsi qu'une maturité de prêt plus étendue (iii) et une période de grâce plus longue (iv), deux éléments rendant le prêt plus adapté au financement de projets voués à l'efficience énergétique et aux énergies renouvelables (à savoir une maturité plus étendue et une période de grâce plus longue que les dispositifs actuellement disponibles sur le marché) • Les étapes relatives à la réception, l'analyse, la documentation, le traitement de dossier, l'octroi de prêts et son suivi devront être effectuées par l'intermédiaire financier selon les procédures de marché usuelles existantes. Cet intermédiaire financier aura donc une relation de crédit directe avec la PME et/ou l'entité privée/publique rénovant son bâtiment (bénéficiaire final) ; l'intermédiaire financier assumera également une partie du risque lié à l'octroi des prêts • Possibilité de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur : – Les tickets de 5 000 euros à 100 000 euros – La rénovation de logements sociaux en vue de les rendre plus efficient énergétiquement
Avantages attendus pour la PME et/ou l'entité privée ou publique développant un projet d'efficience énergétique ou lié au développement des énergies renouvelables	• Accès à un financement privilégié permettant le développement de projet(s) relatif(s) à l'efficience énergétique et les énergies renouvelables au sein de la PME • Accès à un financement permettant la rénovation de bâtiments privés/publics à un taux préférentiel • Accès à un accompagnement dans le cadre du soutien apporté par la facilité d'Assistance Technique : soutien à la conduite d'audits énergétiques préalables, d'études de marché et d'études de faisabilité par exemple
Analyse des défaillances de marché (Article 37 (2) a))	Le parc locatif social connait un besoin de renouvellement et réhabilitation importants en ce qui concerne notamment la maîtrise de la consommation énergétique, avec plus 5000 logements nécessitant d'investissement pour améliorer le confort thermique impliquant des investissements lourds pour les bailleurs sociaux'(Voir le volet 1 de l'analyse *ex-ante)*
Résultats socio-économiques attendus / Valeur Ajoutée de l'Instrument Financier (Article 37 (2) b))	• Soutien au développement et la mise en œuvre de projets liés à l'efficience énergétique et aux énergies renouvelables • Soutien à la rénovation des bâtiments privés/publics en vue de les rendre plus efficients énergétiquement parlant • Amélioration de la qualité technique et du montage de projets liés à l'efficience énergétique et aux énergies renouvelables (notamment par rapport à un financement par subvention, et ce en vue d'assurer le remboursement du prêt) • Réutilisation des Fonds ESI • Possibilité de mettre l'accent sur des catégories de bénéficiaires finaux particuliers (comme les propriétaires et locataires de logements sociaux ou les entreprises innovants dans le secteur de l'efficience énergétique et des énergies renouvelables) • Partage du risque avec le secteur privé (par le biais de l'intermédiaire financier)

	• Utilisation des compétences de l'intermédiaire financier pour la sélection et le suivi des projets (notamment grâce au soutien de la facilité d'Assistance Technique)
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant le même marché (Article 37 (2) b))	Cet instrument viendrait compléter le financement de l'innovation (prêt pour les PME innovantes par exemple) et les dispositifs fiscaux existants favorables à la rénovation des bâtiments (en vue de les rendre plus efficients énergétiquement parlant)
Cohérence avec la Cadre Stratégique Commun et le PO FEDER de la Région Réunion	Cet instrument de prêt serait en cohérence avec les Objectifs Thématiques suivants (liste non-exhaustive d'Objectifs Thématiques): • OT 4 – Soutenir la transition vers une économie à faible émission de carbone dans tous les secteurs
Aides d'Etat, proportionnalité de l'intervention envisagée et mesure destinées à réduire au minimum les distorsions du marché (Article 37 (2) b))	En vue de minimiser les distorsions du marché, cet instrument serait mis en place sous le régime cadre exempté de notification N° SA.40405 relatif aux aides à la protection de l'environnement pour la période 2014-2020.
Estimation des ressources publiques et privées (Article 37 (2) c))	Au regard de l'effet de levier estimé entre x1,5 et x2,5 • 11,225 millions d'euros en provenance des Fonds ESI et de la contribution régionale • De 4,49 à 13,47 millions d'euros en provenance des ressources privées
Evaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés (Article 37 (2) c))	Elément non applicable pour un instrument de ce type
Evaluation des enseignements tirés d'instruments similaires (Article 37 (2) d))	*Voir Section 5.1.1.1 du présent document (Enseignement tirés des Instruments Financiers en Région Réunion et dans d'autres Etat Membres de l'Union Européenne) : ex. FCPR à La Réunion, expériences en Languedoc-Roussillon, Rhône Alpes, (…) et des résultats de l'étude Financial Instruments: A Stock-taking Exercise in Preparation for the 2014-2020 Programming Period -InfoRegio*
Stratégie d'investissement proposée avec produits, cibles, et combinaison avec des subventions (Article 37 (2) e))	Concernant la stratégie d'investissement, les produits et les cibles, voir l'ensemble de la Sous-section 5.1.2 Concernant la combinaison avec des subventions, voir la Section 5.1.1.3 (Combinaison de l'octroi d'un produit financier et d'une subvention par un même organisme- pag 181) et la Section 5.1.2.5 (Facilité d'Assistance Technique- subvention)- pag. 204 et suivantes du présent document.
Résultats escomptés et indicateurs de suivi possibles en vue de suivre les résultats (Art. 37 (2) f))	Concernant les résultats escomptés, voir les objectifs du produit financier et les avantages attendus pour la PME et/ou l'entité privée ou publique développant un projet d'efficience énergétique ou lié aux énergies renouvelables Concernant les indicateurs de suivi, voici une liste non-exhaustive : • Nombre de projets financés, avec : – Une répartition « projets d'efficience énergétique »/« projets liés aux énergies renouvelables »; – Une répartition par taille d'entreprises : micro-entreprises, petites entreprises, entreprises de taille moyenne, Entreprises de Taille Intermédiaires (ETI) et grands groupes ; – Une répartition par phase de développement de l'entreprise soutenue (amorçage, création, développement, transmission) – Une répartition par secteur d'activité • Nombre de bâtiments rénovés (avec une répartition bâtiments privés/publics) • Montant total octroyé :

	– Aux projets d'efficience énergétique/liés aux énergies renouvelables – A la rénovation des bâtiments privés et publics • Effet de levier
Dispositions permettant le réexamen et l'actualisation de l'analyse ex-ante (Art. 37 (2) g))	La stratégie d'investissement proposée dans le présent rapport a vocation à inspirer la Région Réunion lors de l'élaboration de sa stratégie d'investissement. Elle ne peut être transposée en l'état car elle ne tient pas compte de l'engouement des intermédiaires financiers vis-à-vis de certaines caractéristiques des Instruments Financiers proposés, et notamment (i) les règles de sélection des intermédiaires financiers, (ii) les mécanismes spécifiques aux instruments (par exemple la gestion du risque de contrepartie ou de portefeuille), (iii) les règles liées à l'utilisation des Fonds ESI, et (iv) les obligations des intermédiaires financiers sélectionnés parmi lesquels le monitoring, le reporting, le contrôle du *de minimis*, l'audit, ainsi que les actions de communication et de visibilité des dispositifs. Lors de la mise en œuvre de la stratégie d'investissement par la Région Réunion, les éléments d'analyse et résultats qui ont permis de finaliser cette proposition de stratégie d'investissement pourront être réexaminés et, si nécessaire, mis à jour lors de la mise en œuvre de chacun des Instruments Financiers proposés ; et ce à condition que la Région Réunion estime que l'analyse *ex-ante* ne peut plus représenter fidèlement les conditions de marché existantes au moment du lancement de l'Instrument Financier considéré.

5.1.2.5. Facilité d'Assistance Technique

Le tableau suivant présente les caractéristiques de la facilité d'Assistance Technique que nous proposons de mettre en place en parallèle des quatre Instruments Financiers détaillés ci-avant.

Caractéristiques de la facilité d'Assistance Technique

	Facilité d'Assistance Technique
Nature / Type de produit	Subvention et services de tutorat/*mentoring* visant à favoriser l'acquisition de connaissances et de compétences au sein des intermédiaires financiers et des bénéficiaires finaux des instruments et produits financiers de la stratégie d'investissement
Montant en provenance des Fonds ESI pouvant alimenter la facilité	Les fonds pouvant alimenter la facilité d'Assistance Technique peuvent avoir pour origine : • Les enveloppes envisagées pour les Instruments Financiers pour l'ensemble des Objectifs Thématiques au sein du Programme Opérationnel pour la période 2014-2020 (et donc les OT 1, 3 et 4)
Périmètre géographique	Région Réunion
Objectifs	• Soutenir et favoriser le développement et la mise en place des Instruments Financiers en région Réunion • Améliorer la connaissance liée à l'existence et au fonctionnement des Instruments Financiers en région Réunion • Soutenir aussi bien les intermédiaires financiers dans leur gestion des Instruments Financiers que les bénéficiaires finaux dans l'utilisation des produits octroyés *via* ces Instruments Financiers • Soutenir les réseaux existants de soutien à l'économie (chambres consulaires, acteurs de l'innovation en région et acteurs de la transition énergétique notamment)

Détails	• Cette facilité a pour vocation d'octroyer une subvention ou un service de soutien technique aux intermédiaires financiers et aux bénéficiaires finaux dans le cadre de la gestion d'un Instrument Financier ou de l'obtention d'un produit financier octroyé *via* l'un des Instruments Financiers • Par exemple, cette subvention et/ou ce soutien technique peut être voué à couvrir un certain pourcentage des frais de préparation d'un projet d'une PME (par exemple : étude de marché, étude de faisabilité, audit énergétique et/ou montage de dossier de demande de financement) • Cette facilité est vouée à être gérée ou supervisée par les services de la Région Réunion en vue d'éviter tout conflit d'intérêt avec la gestion des Instruments Financiers eux-mêmes : le but étant de différencier les services de soutien aux PME destinés à leur faciliter l'accès au financement (octroyés *via* la facilité d'Assistance Technique) et l'octroi d'un prêt effectué par un intermédiaire financier dont la décision doit être prise en toute indépendance et suivant les procédures de marché usuelles existantes • Cette facilité peut également se structure autours, et mettre à profit, les acteurs du soutien à l'économie en région Réunion (chambres consulaires, acteurs de l'innovation en région et acteurs de la transition énergétique par exemple)
Populations cibles de la facilité	Deux populations différentes sont ciblées par cette facilité : • Les intermédiaires financiers dont les compétences et connaissances quant à l'utilisation de Fonds ESI au sein d'Instruments Financiers sont à développer ; et donc à savoir potentiellement : des banques commerciales, des fonds d'investissement et des Institutions de Microfinance sélectionnés suite à un Appel à Manifestation d'Intérêt pour chaque Instrument Financier • Les bénéficiaires finaux, récipiendaires des produits financiers octroyés *via* les Instruments Financiers proposés dans la stratégie d'investissement ; à savoir donc des PME (incluant des PME innovantes), des entrepreneurs, des bailleurs sociaux et des entités privées et publiques bénéficiaires des prêts ayant vocation à financer des projets d'efficience énergétique et liés aux énergies renouvelables
Bénéfices et services attendus pour les intermédiaires financiers et les bénéficiaires finaux	• Bénéfices et services attendus par les intermédiaires financiers : – Amélioration de leurs capacités à identifier les projets, préparer et instruire les dossiers, définir une offre de financement appropriée et enfin suivre la PME et/ou l'entrepreneur soutenu – Soutien dans le suivi (*monitoring*) et le *reporting* des opérations de financement en vue de se conformer avec la réglementation européenne • Bénéfices et services attendus par les bénéficiaires finaux : – Soutien financier et opérationnel dans la préparation et le montage de projets pouvant faire l'objet d'un financement soutenu par un Instrument Financier : études préalables de marché et de faisabilité, audit énergétique, et développement de plan d'affaire (*business plans*) notamment – Soutien opérationnel dans la demande de financement : montage de dossier, préparation d'entretien avec un banquier/fonds d'investissement, aide à la rédaction de la documentation propre à la demande de financement – Soutien dans la gestion et le suivi du projet une fois le financement obtenu

Bénéfices socio-économiques attendus de la facilité	• Amélioration des compétences et connaissances techniques des intermédiaires financiers gérant les Instruments Financiers • Amélioration de la qualité technique et du montage de dossiers présentés par les PME et les entrepreneurs • Amélioration du suivi des opérations de financement effectuées par les intermédiaires financiers • Aide à la coordination des acteurs du soutien à l'économie en région Réunion • Coordination de l'utilisation des Fonds ESI en vue d'octroyer en parallèle (i) des subventions et (ii) des produits financiers soutenus par des Instruments Financiers (en parallèle également de la combinaison Instrument Financier / subvention présentée en Section 5.1.1.3)
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant les mêmes objectifs	Cette facilité viendrait compléter les dispositifs de soutien à l'économie existant en région Réunion. Il se focaliserait sur le développement et la mise en place des Instruments Financiers dans le cadre de la stratégie d'investissement (aussi bien au niveau de l'intermédiaire financier que du bénéficiaire final)
Cohérence avec la Cadre Stratégique Commun et le PO FEDER de la Région Réunion	Cette facilité d'Assistance Technique s'inscrit en cohérence avec les Objectifs Thématiques mobilisant des Instruments Financiers et l'axe prioritaire du Programme Opérationnel relatif à l'Assistance Technique: • OT 1 – Renforcer la recherche, le développement technologique et l'innovation • OT 3 - Renforcer la compétitivité PME, du secteur agricole (pour le FEADER) et du secteur de la pêche et de l'aquaculture (pour le FEAMP) • OT 4 – Soutenir la transition vers une économie à faible émission de carbone dans tous les secteurs • Axe prioritaire 9 – Assurer une mise en œuvre efficiente, en lien avec les partenaires, des programmes communautaires pour la période 2014-2020

5.1.2.6. Options et simulations de montants alloués aux différents Instruments Financiers

Le Programme Opérationnel et les services de la Région Réunion prévoient d'utiliser les fonds de trois Objectifs Thématiques (OT) pour abonder les Instruments Financiers : l'OT 1, l'OT 2 et l'OT3. Deux types d'enveloppes globales sont connus de notre équipe pour définir les montants à allouer aux quatre Instruments Financiers détaillés ci-avant :

- Les montants indiqués dans le Programme Opérationnel de la Région Réunion ; et
- Les montants (plus récents) indiqués par les services de la Région.

Les montants dévolus aux trois Objectifs Thématiques selon ces deux sources d'information sont indiqués dans le tableau ci-après.

Montants disponibles pour les Instruments Financiers dans le Programme Opérationnel et selon les services de la Région

	OT 1 Renforcer la recherche, le développement technologique et l'innovation	OT 3 - Renforcer la compétitivité PME, du secteur agricole (pour le FEADER) et du secteur de la pêche et de l'aquaculture (pour le FEAMP)	OT 4 – Soutenir la transition vers une économie à faible émission de carbone dans tous les secteurs
Programme Opérationnel	de 0 à 14 376 000 euros	22 462 500,00 euros	11 225 000 euros

N.B. : Ces montants comprennent la contribution régionale.

A partir du tableau ci-dessus, deux simulations ont été conduites en vue de définir les montants pouvant être alloués à chacun des quatre Instruments Financiers. Les logiques derrières ces deux simulations sont les suivantes :

Simulation de montants 1

- Le montant dévolu aux Instrument Financiers de l'OT 1 étant inconnu, une approche prudente a été privilégiée ; et ceci d'autant plus que les différents montants accordés aux Instruments Financiers indiqués dans le Programme Opérationnel sont relativement faibles au regard des montants totaux disponibles pour l'ensemble de la programmation 2014-2020 en région Réunion (*voir notes de bas de pages pour l'Instrument Financier 1 et l'Instrument Financier 4*).

- L'Instrument Financier 1 est à privilégier car il dispose du périmètre le plus large, de l'effet de levier le plus important et présente donc le plus fort potentiel pour répondre aux déficiences de marché. Par ailleurs, un montant important au sein de l'Instrument Financier 1 permet la sélection de plusieurs intermédiaires financiers, ce qui augmente sa capacité à atteindre les PME et donc son impact.
- L'instrument Financier 2 peut utiliser des fonds provenant de l'OT 1 et de l'OT 3 afin de toucher des PME à tous les stades de développement (grâce à l'OT 3) et des ETI innovantes en situation de développement, de retournement ou de transition (grâce à l'OT 1). Le suivi et le *reporting* des fonds provenant de chacun des Objectifs Thématiques serait à assurer de manière précise.
- L'Instrument Financier 3 est à considérer comme un pilote car il nécessite une bonne structuration du réseau régional des acteurs de l'innovation en région Réunion (structuration qui doit être améliorée, comme le souligne la Phase 1 de l'analyse *ex-ante*). Il est en effet important de considérer la capacité du marché à absorber les fonds avant de structurer les Instruments Financiers et d'en définir les montants. Ceci explique ainsi pourquoi un montant prudent a été dévolu à cet Instrument Financier 3.
- Au vu des besoins en matière de rénovation des bâtiments dans la région et du potentiel des projets liés à l'efficience énergétique et aux énergies renouvelables à la Réunion, il est préférable d'utiliser l'ensemble des fonds disponibles dans l'OT 4 pour abonder l'Instrument Financier 4.

Le tableau ci-après synthétise la Simulation 1.

Simulation 1 de répartition entre les Instruments Financiers en Région Réunion (Données présentées dans le Programme Opérationnel et indiquées ici en Sections 2.1 à 2.4)

	Montants OT 1 (mEUR)	Montants OT 3 (mEUR)	Montants OT 4 (mEUR)	Total (mEUR)
Instrument Financier 1	-	**15**	-	15
Instrument Financier 2	6,25	6,25	-	**12,5**
Instrument Financier 3	1,2875	1,2125	-	**2,5**
Instrument Financier 4	-	-	11,225	**11,225**
Total	**7,5375**	**22,4625**	**11,225**	**41,225**

Simulation de montants 2

- L'Instrument Financier 1 doit toujours être privilégié ; et ce pour les mêmes raisons que celles invoquées dans la Simulation 1. Un abondement plus important a par ailleurs été privilégié en vue de clairement soutenir cet Instrument Financier 1 (ainsi que de faciliter la sélection de plusieurs intermédiaires financiers, chacun disposant d'un fonds de garantie suffisamment important pour développer un portefeuille de PME suffisamment profond et atteindre les PME ayant le plus de difficultés).
- Au regard du montant important disponible dans l'OT 1 selon les services de la Région, une partie a été dirigée vers l'Instrument Financier 1 (sachant que dans ce cadre, un prêt couvrant du BFR et financé par l'OT 1 devra être lié à un investissement, ce qui n'est pas le cas lorsque les fonds proviennent de l'OT 3).
- L'Instrument Financier 2 a vocation à être abondé par l'OT 1, ce qui explique une nouvelle répartition des origines d'abondement entre l'OT 1 et l'OT 3. Cette nouvelle répartition s'explique également par la diminution du montant total disponible au sein de l'OT 3 entre la version du Programme Opérationnel et les informations données par les services de la Région (passage de 18 millions d'euros à 13 millions d'euros), tout en favorisant l'utilisation des fonds de l'OT 3 pour l'Instrument Financier 1.

- L'Instrument Financier 3 demeure considéré comme un pilote ; et ce pour les mêmes raisons que celles évoquées dans la Simulation 1 (son montant est donc sensiblement le même dans les deux simulations).
- La logique derrière l'Instrument Financier 4 demeure inchangée. Le montant disponible au sein de l'OT 4 restant lui aussi le même, le montant de l'Instrument Financier 4 demeure inchangé.

Simulation 2 de répartition entre les Instruments Financiers en Région Réunion (Données indiquées par les services de la Région Réunion)

	Montants OT 1 (mEUR)	Montants OT 3 (mEUR)	Montants OT 4 (mEUR)	Total (mEUR)
Instrument Financier 1	2,3125	14,75 (dont EUR 1 M pourl'ESS)	-	17,0625
Instrument Financier 2	4	6,4625	-	10,4625
Instrument Financier 3	1,225	1,25	-	2,475
Instrument Financier 4	-	-	11,225	**11,225**
Total	**7,5375**	**22,4625**	**11,225**	**41,225**

La section suivante présente les options possibles de gouvernance des Instruments Financiers et expose deux propositions de gouvernance pour les Instruments Financiers de la Région Réunion pour la période de programmation 2014-2020.

5.1.3. *Options et propositions de gouvernance des Instruments Financiers utilisant des Fonds ESI en région Réunion en 2014-2020*

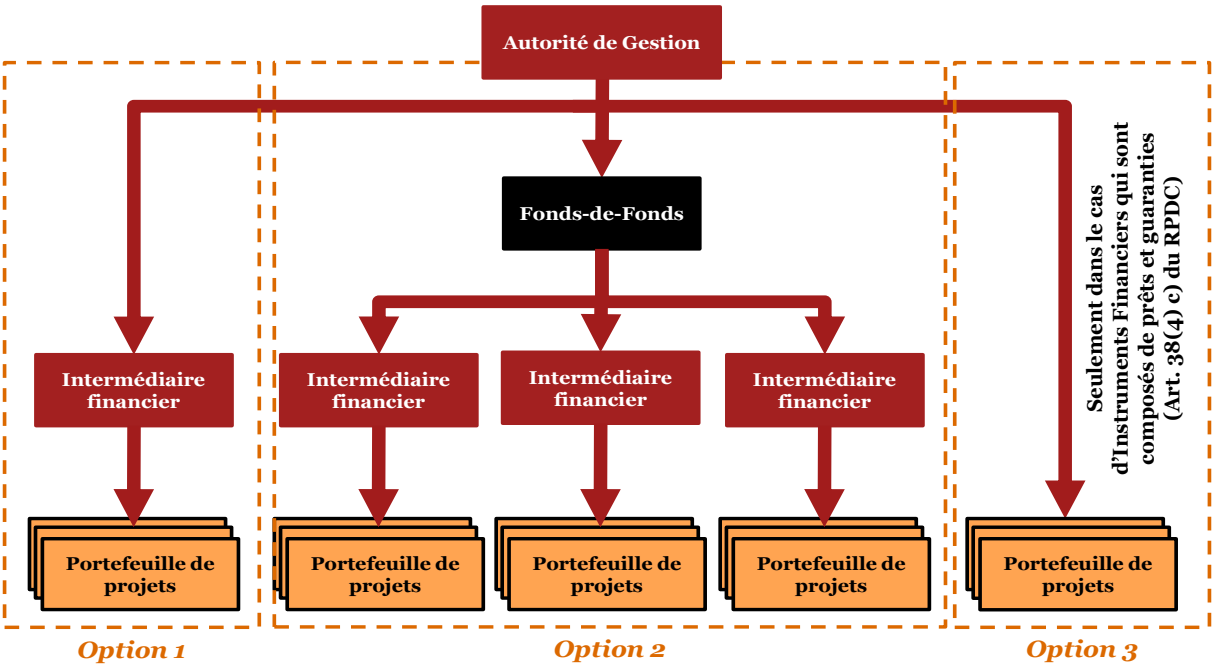
5.1.3.1. Options de gouvernance possibles au regard de la réglementation européenne

La réglementation européenne permet qu'un ou plusieurs Instruments Financiers soient mis en place par une Autorité de Gestion ou sous sa responsabilité. Trois options sont ainsi prévues pour la mise en place d'Instruments Financiers utilisant des Fonds ESI (Article 38 du RPDC) :

- Option 1 : Investir au capital de personnes morales ;
- Option 2 : Confier des tâches d'exécution à des entités mandatées (potentiellement par le biais d'un Fonds-de-Fonds) ; et
- Option 3 : Mettre directement en œuvre des instruments de prêts ou de garantie par l'Autorité de Gestion.

Ces options sont présentées dans la figure ci-après.

Options de gouvernance possibles pour la gestion des Instruments Financiers dans le cadre des Fonds ESI pour la période de programmation 2014-2020



Le tableau ci-après détaille les avantages et les inconvénients de chacune des options

Avantages et inconvénients des trois options de gouvernance possibles selon la réglementation européenne

	Avantages	Inconvénients
Option 1 (a) *Investir au capital de personnes morales existantes*	• Mise en œuvre rapide • Bon contrôle des conditions de mise en œuvre des Instruments Financiers	• Entité juridique devant être dédiée à la mise en œuvre de(s) l'Instrument(s) Financier(s) en cohérence avec les objectifs des Fonds ESI qui seront utilisés (Article 38 (4) RPDC) • Les montants et la finalité de ces investissements directs doivent être limités aux montants nécessaires pour mettre en œuvre de nouveaux investissements, conformément aux dispositions de l'Article 37 RPDC • Cette forme de soutien (son montant et son objet) doit être strictement conforme aux constatations et conclusions de l'analyse *ex-ante*, doit se conformer aux règles sur les Aides d'État, aux marchés publics et doit cibler les investissements et les bénéficiaires conformément aux dispositions des règlements sur l'utilisation des Fonds ESI, des règles d'éligibilité nationales et du Programme Opérationnel • Il est exclu que l'Autorité de Gestion, grâce à cette option, puisse recapitaliser des entités juridiques existantes ou puisse fournir du capital constitutif à des entités juridiques qui ont été mises en place avec un champ d'application plus large ou différent des objectifs des Fonds ESI qui seront utilisés • Possible dispersion des Instruments Financiers en fonction des spécialisations des personnes morales existantes sélectionnées : visibilité stratégique limitée sur l'ensemble des instruments, peu de flexibilité entre les instruments, *reporting* morcelé par instrument • Synergies limitées entre les Instruments Financiers • Risque de conflit d'intérêt, risque d'influence politique et limitation des options de déploiement • Risques d'audit plus élevés
Option 1 (b) *Investir au capital de personnes morales nouvellement créées*	• Bon contrôle des conditions de mise en œuvre des Instruments Financiers	• Entité juridique devant être dédiée à la mise en œuvre de(s) l'Instrument(s) Financier(s) en cohérence avec les objectifs des Fonds ESI qui seront utilisés (Article 38 (4) RPDC) • Les montants et la finalité de ces investissements directs doivent être limités aux montants nécessaires pour mettre en œuvre de nouveaux investissements, conformément aux dispositions de l'Article 37 RPDC • Cette forme de soutien (son montant et son objet) doit être strictement conforme aux constatations et conclusions de l'analyse *ex-ante*, doit se conformer aux règles sur les Aides d'État, aux marchés publics et doit cibler les investissements et les bénéficiaires conformément aux dispositions des règlements sur l'utilisation des Fonds ESI, des règles d'éligibilité nationales et du Programme Opérationnel • Il est exclu que l'Autorité de Gestion, grâce à cette option, puisse recapitaliser des entités juridiques existantes ou puisse fournir du capital constitutif à des entités juridiques qui ont été mises en place avec un champ d'application plus large ou différent des objectifs des Fonds ESI qui seront utilisés • Possible démarches lourdes et difficultés dans la mise en œuvre de la personne morale • Possible dispersion des Instruments Financiers en fonction des spécialisations des personnes morales existantes sélectionnées : visibilité stratégique limitée sur l'ensemble des instruments, peu de flexibilité entre les instruments, *reporting* morcelé par instrument • Synergies limitées entre les Instruments Financiers • Risque de conflit d'intérêt, risque d'influence politique et limitation des options de déploiement • Risques d'audit plus élevés
Option 2 *Confier des tâches d'exécution à des*	• Soutien possible d'une entité expérimentée dans la gestion des fonds structurels en faveur de l'accès au financement des PME (Groupe BEI) • Contribution financière possible de l'entité gestionnaire	• Pas de contrôle direct de l'Autorité de Gestion dans la mise en œuvre des Instruments Financiers • Termes du mandat de gestion du Fonds-de-fonds à négocier • Visibilité de l'Autorité de Gestion plus réduite qu'en gestion directe, nécessitant de prévoir des modalités de communication/coordination spécifique et dédiée entre l'Autorité de Gestion et le gestionnaire du Fonds-de-

entités mandatées	(favorisant l'effet de levier) • Regroupement possible des Instruments Financiers sous un Fonds-de-Fonds, permettant une vision stratégique de l'ensemble des instruments, garantissant à la fois plus de flexibilité entre les instruments et une consolidation du *reporting* de l'ensemble des Instruments Financiers • Synergies possibles entre les instruments. • Diminution du risque de conflit d'intérêt entre le gestionnaire expérimenté et les intermédiaires financiers • Diminution du risque d'influence politique et augmentation des options de déploiement	Fonds
Option 3 *Mettre directement en œuvre des instruments de prêts ou de garantie*	• Ne nécessite pas un accord de financement, mais exige l'élaboration d'un « document de stratégie » à présenter au Comité de Suivi (dont les éléments essentiels sont énoncés à l'Annexe IV du RPDC) • Système des paiements de la Commission Européenne similaire à celui des subventions c'est-à-dire remboursement « ex-post » des prêts décaissés ou des garanties engagées. Les frais de gestion ne sont pas éligibles, mais peuvent être couverts au titre de l'Assistance Technique • Mise en œuvre relativement rapide et développement des activités potentiellement existantes si l'Autorité de Gestion dispose d'un savoir-faire technique suffisant et si les instruments se sont révélés nécessaires dans l'analyse *ex-ante*. • Evite d'introduire des couches supplémentaires de *reporting* et de suivi • Contrôle plus direct des conditions de mise en œuvre	• Nécessité d'avoir les compétences légales, techniques et humaines pour mettre en place ce type d'instrument (prêt et garantie). Aussi, l'Article 38 (4) (c) se réfère à des prêts et aux garanties, pas aux avances remboursables couvertes par l'Article 66 du RPDC • Si l'Autorité de Gestion ne possède pas un savoir-faire technique suffisant, il existe des difficultés pour mettre en place des instruments de garanties • Peut nécessiter la mobilisation d'une équipe au sein de l'Autorité de Gestion, dédiée au suivi de toutes les opérations passées • Impossibilité de financer du haut de bilan (produits de fonds propres et quasi-fonds propres) • Soumise à la législation nationale qui doit autoriser explicitement l'Autorité de Gestion à octroyer des prêts ou à émettre des garanties • Synergies limitées entre les Instruments Financiers (surtout si des instruments de fonds propres sont développés en parallèle) • Pas d'avance possible et remboursement *ex-post* • Frais de gestion non éligibles, mais potentiellement couverts par le programme l'Assistance Technique • Risque de conflit d'intérêt, risque d'influence politique et limitation des options de déploiement. • Risques d'audit plus élevés, risques d'inéligibilité des dépenses

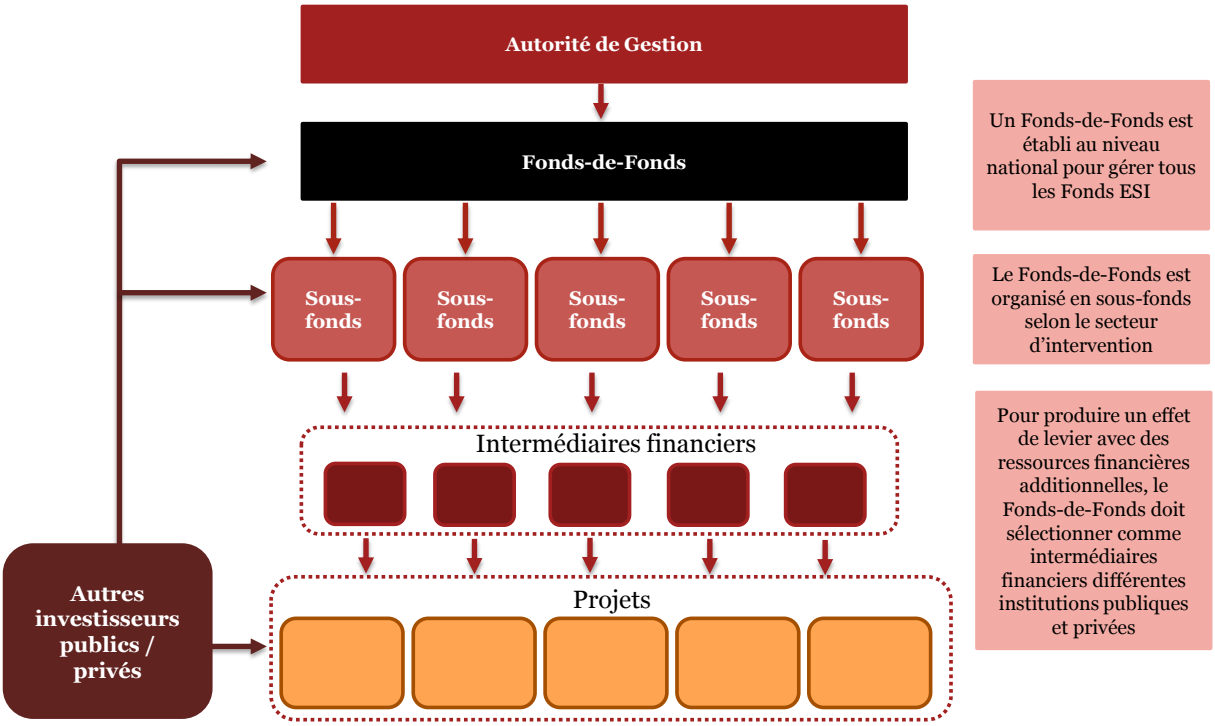
Au regard des avantages et inconvénients de chacune des options de gouvernance, notre équipe préconise la mise en place d'un « Fonds-de-Fonds ». Cette structuration en Fonds-de-Fonds offre en effet plusieurs avantages :

- Une rationalisation et une optimisation de l'ensemble des Instruments Financiers, avec notamment :
  - la possibilité d'obtenir une taille critique de financement,
  - de permettre des synergies de coûts entre les instruments,
  - d'offrir la possibilité d'engager des Appels à Manifestation d'Intérêt pour solliciter les acteurs locaux et
  - de permettre une mise en concurrence de ces acteurs locaux (soutenant la compétition entre les institutions financières),
  - de permettre une harmonisation des modalités de suivi et de *reporting*, et
  - d'offrir une optimisation de la gestion de la trésorerie des instruments ;

- Une vision d'ensemble de l'utilisation des Fonds européens sous forme d'Instruments Financiers et plus généralement de l'action de la Région Réunion en faveur des PME ; et
- Une certaine flexibilité entre les instruments.

Une structuration de la gouvernance sous forme de Fonds-de-Fonds est ainsi à privilégier en Région Réunion. La structure générique d'une telle gouvernance est présentée dans la figure ci-après. Elle est détaillée par la suite en section 5.1.3.2.

Structure de gouvernance générique proposée pour les Instruments Financiers en région Réunion



5.1.3.2. Propositions de structure de gouvernance des Instruments Financiers en région Réunion

Deux propositions de structure de gouvernance sont présentées dans les paragraphes suivants. Avant d'en présenter les logiques sous-jacentes, il est important d'en souligner les points communs :

- La mention de l'origine des fonds (Fonds FEDER) et l'importance du rôle de supervision de l'Autorité de Gestion (la Région Réunion) ;
- Le positionnement et le rôle de coordinateur du Fonds-de-Fonds dans la définition des différents Instruments Financiers qui constitueront des compartiments du Fonds-de-Fonds, à savoir des sous-fonds (*voir ci-dessus*) ;
- Les quatre sous-fonds envisagés au regard des quatre Instruments Financiers détaillés plus haut dans le présent document ;
- Les intermédiaires financiers sélectionnés par le Fonds-de-Fonds pour mettre en place les Instruments Financiers choisis par la Région Réunion ;

- Les projets financés, à savoir les PME, les projets d'efficience énergétique et les projets relatifs aux énergies renouvelables financés *via* les différents Instruments Financiers proposés ;
- Le possible co-investissement d'acteurs publics et/ou privés au niveau (i) de chaque sous-fonds, (ii) de chaque intermédiaire financier et (iii) de chaque projet/PME ; et enfin
- Le positionnement de la facilité d'Assistance Technique destinée à soutenir les intermédiaires financiers et les bénéficiaires finaux au moyen de subventions et/ou de services de tutorat/*mentoring*.

Les points listés ci-dessus constituent l'ossature de la gouvernance des Instruments Financiers. Les deux structurations présentées ci-après indiquent deux gestions possibles du Fonds-de-Fonds pour la Région Réunion :

- **Une gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI** (Banque Européenne d'Investissement), comme le rend possible la réglementation européenne (Article 38 (4) b)) ; et
- **Une gestion du Fonds-de-Fonds par un opérateur régional soutenu pour une période transitoire par le groupe BEI** et **notamment Fonds Européen d'Investissement**.

Ces deux propositions sont détaillées et comparées dans les paragraphes ci-après.

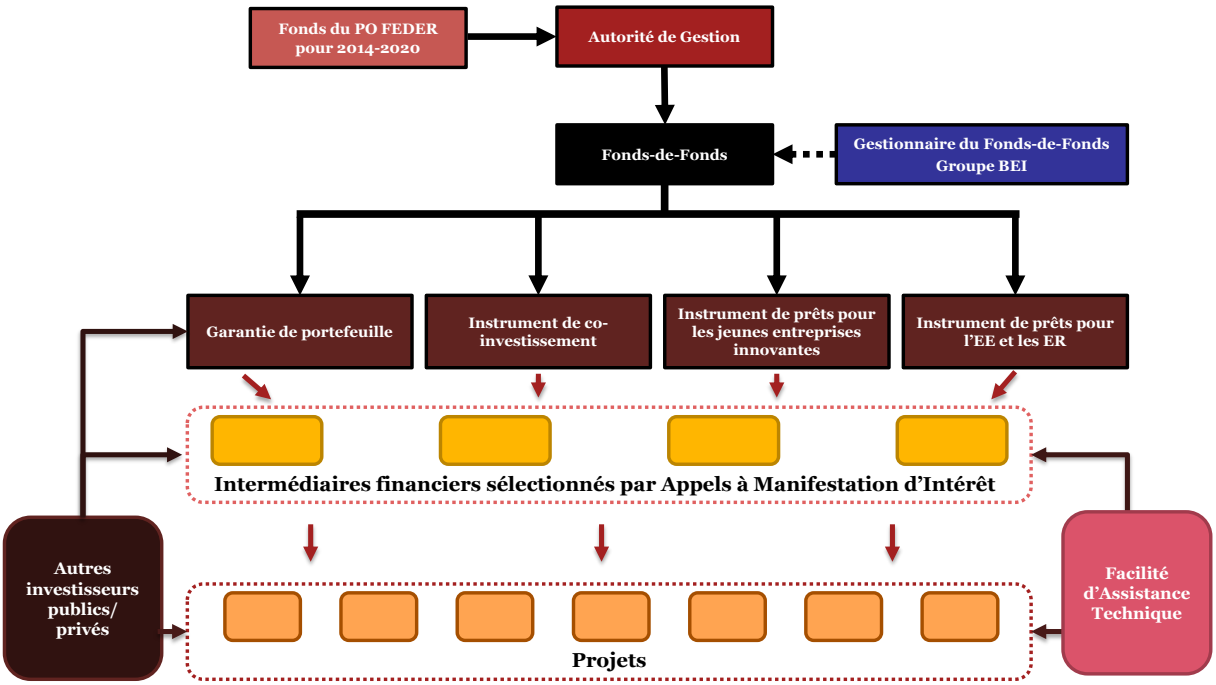
Proposition de gouvernance 1 – Une gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI

Une première possibilité pour la Région Réunion est de mandater le Groupe BEI pour (i) gérer le Fonds-de-Fonds, (ii) discuter avec les possibles intermédiaires financiers en région Réunion et en métropole en vue de détailler les Instruments Financiers et déterminer leur intérêt à participer aux Appels à Manifestation d'Intérêts, (iii) sélectionner les intermédiaires financiers, (iv) suivre et assurer le reporting des Instruments Financiers et (v) coordonner avec la Région Réunion

les mesures d'adaptation nécessaires en vue de faire évoluer les Instruments Financiers si besoin (Proposition de gouvernance 1).

Une telle proposition de gouvernance est illustrée dans la figure ci-après. Ses avantages et inconvénients sont présentés dans le tableau à page 218.

Proposition 1 de structuration des Instruments Financiers proposés en Région Réunion pour la période de programmation 2014-2020 (Groupe BEI)



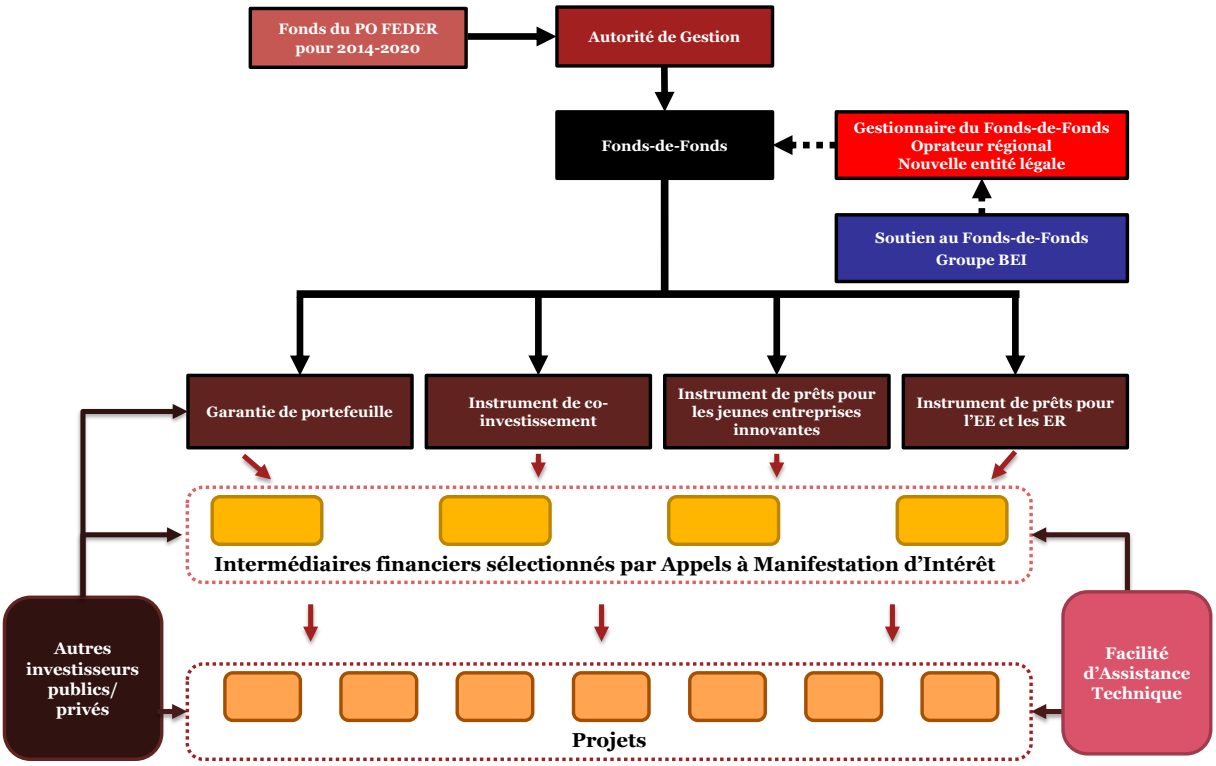
Proposition de gouvernance 2 – Une gestion du Fonds-de-Fonds par un opérateur régional soutenu par le Fonds Européen d'Investissement pour une période transitoire

Une seconde possibilité est d'établir un opérateur régional qui disposera d'une personnalité juridique propre et aura vocation à gérer le Fonds-de-Fonds (Proposition de gouvernance 2). Cet opérateur se coordonnerait avec l'Autorité de Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement et en sera le garant. Il aura vocation à conduire les mêmes activités que celles présentées dans la proposition de gouvernance 1.

Cet opérateur régional devra disposer d'un statut légal adapté pour la mise en œuvre des Instruments Financiers[19]. Ce statut légal devra être en ligne avec la législation française et la réglementation européenne pour la gestion des Fonds ESI.

Cette proposition de gouvernance est illustrée dans la figure ci-après. Ses avantages et inconvénients sont présentés dans le tableau suivant la présentation schématique des deux typologies de gouvernance.

Proposition 2 de structuration des Instruments Financiers proposés en Région Réunion pour la période de programmation 2014-2020



Le tableau ci-après détaille les avantages et les inconvénients des deux propositions de gouvernance présentées ci-dessus pour la gestion du Fonds-de-Fonds en région Réunion.

[19]La création d'un tel opérateur régional (par exemple sous la forme d'une Société de Développement Régional comme il en existe dans d'autres régions françaises) nécessite une étude approfondie (étude d'opportunité et de faisabilité). Une telle étude serait complémentaire à la présente analyse *ex-ante*. Elle permettrait de déterminer (i) la structure légale/juridique le plus approprié pour l'opérateur régional ainsi que son modèle économique en vue de financier les PME de la région Réunion.

Avantages et inconvénients des deux propositions de gouvernance pour les Instruments Financiers en région Réunion

	Avantages	Inconvénients
Proposition de gouvernance 1 *Groupe BEI*	• Gestionnaire expérimenté dans la mise en œuvre et le suivi d'Instruments Financiers utilisant des fonds structurels européens • Dispose d'une forte expérience de travail en commun avec plusieurs Autorité de Gestion de l'Union Européenne acquise lors de la période de programmation 2007-2013 • Mise en œuvre facile et immédiate	• Gestion non opérée depuis l'Ile de la Réunion • Absence de transfert de connaissances et de compétences auprès des acteurs financiers locaux
Proposition de gouvernance 2 *Opérateur régional soutenu par le Groupe BEI pour une période transitoire*	• Gestion par un acteur local • Montage adapté aux besoins et aux acteurs régionaux avec la définition d'un opérateur exclusivement dévoué à la mise en œuvre et à la gestion des Instruments Financiers utilisant des Fonds ESI (dans un premier temps) • Acquisition de connaissances et de compétences pour la mise en œuvre et le suivi d'Instruments Financiers (pouvant ainsi aller au-delà des Instruments Financiers utilisant des Fonds ESI) • Soutien provenant d'un acteur européen expérimenté dans la mise en œuvre et le suivi d'Instruments Financiers utilisant des fonds structurels européens • Favorise la communication entre la Région et le gestionnaire du Fonds-de-Fonds (ce gestionnaire devant dans tous les cas avoir une totale indépendance dans ses choix de gestion) • Favorise le travail en bonne intelligence avec l'ensemble des acteurs régionaux tout en offrant la possibilité de sélectionner des intermédiaires financiers en métropole • Favorise la visibilité de l'action publique régionale auprès des PME et des acteurs du soutien à l'économie (impact positif général sur le territoire avec l'acquisition de connaissances sur les Instruments Financiers par l'ensemble des acteurs de l'économie de la Réunion)	• Nécessite de créer un opérateur régional disposant des compétences légales/juridiques, techniques et financières pour mettre en œuvre et assurer le suivi des Instruments Financiers (induisant une possible complexité dans la création et la gestion de l'opérateur) • Requiert du temps pour sa mise en place ainsi qu'un temps d'apprentissage (inconvénient atténué par l'intervention du Groupe BEI qui dispose de la connaissance nécessaire à soutenir l'opérateur régionale dans sa phase d'apprentissage) • Nécessite une période transitoire (constitué par la phase d'apprentissage de l'opérateur régional et l'intervention du Groupe BEI)

Au regard (i) des défaillances de marché touchant les PME en région Réunion, (ii) des besoins d'intervention rapide en région, et (iii) de la nécessité de renforcer l'expérience et les capacités techniques des acteurs régionaux en matière de gestion d'Instruments Financiers, notre équipe favoriserait la Proposition de gouvernance 2. Il s'agirait dès lors de créer un opérateur régional dédié qui bénéficierait dans un premier temps du soutien technique du Groupe BEI.

5.1.4. *Prochaines étapes à suivre pour la mise en œuvre des Instruments Financiers suite à l'analyse ex-ante*

Afin de faciliter la mise en œuvre des Instruments Financiers en région Réunion pour la période de programmation 2014-2020, notre équipe vous propose les étapes listées ci-dessous.

Ces étapes sont avant tout des recommandations de mise en œuvre ; elles ne font pas référence à la réglementation européenne et ne constituent pas une exigence de l'analyse ex-ante conduite pour la Région.

Les possibles prochaines étapes de la Région Réunion pour la mise en œuvre de ses Instruments Financiers que nous suggérons sont ainsi :

- Validation des Instruments Financiers et de la facilité d'Assistance Technique (raisons d'être, montants et cibles notamment).
- En parallèle, choix de la future gouvernance des Instruments Financiers (selon les différentes options offertes par la réglementation européenne et suivant les propositions de gouvernance).
- Lancement de l'opérateur régional, futur gestionnaire du Fonds-de-Fonds (si la Proposition de gouvernance 2 est choisie), impliquant :
  - Une étude d'opportunité/de faisabilité au regard du contexte réunionnais ; et
  - Une mobilisation en parallèle des acteurs régionaux pouvant potentiellement participer au montage de l'opérateur régional.
- Mise en contact avec le Groupe BEI et plus particulièrement le Fonds Européen d'Investissement en vue de discuter de l'opportunité d'un soutien technique pour les premiers temps du Fonds-de-Fonds.
- En parallèle, discussion avec les acteurs régionaux pour leur présenter les Instruments Financiers, et en particulier :
  - Les institutions financières (potentiels futurs intermédiaires financiers) ;
  - Les représentants de PME dans la région ;
  - Les acteurs du soutien à l'innovation en région ; ainsi que

- Les acteurs régionaux de l'environnement et du soutien à la transition énergétique.

- Lancement de la facilité d'Assistance Technique avec les acteurs régionaux du soutien à l'économie afin que cette facilité soit opérationnelle lorsque les produits financiers soutenus par les Instruments Financiers seront disponibles sur le marché régional.

Il est enfin à rappeler que plusieurs facteurs clés de succès dans la mise en œuvre d'Instruments Financiers sont à mobiliser très tôt dans leur cycle de vie :

- La communication/consultation des acteurs locaux et notamment des institutions financières (par le biais d'une présentation de l'analyse ex-ante par exemple et des discussions visant à déterminer leur appétit pour les instruments et produits proposés dans la stratégie d'investissement) ;
- La mobilisation du gestionnaire du Fonds-de-Fonds pour discuter avec l'ensemble des intermédiaires financiers potentiels ; ainsi que
- La mobilisation des acteurs du soutien à l'économie et l'innovation dans la région (Nexa, chambres consulaires, incubateurs, réseaux d'entreprises, acteurs du soutien à l'innovation et à la transition énergétique, notamment) pour diffuser l'information et susciter/cristalliser la demande autours des produits financiers bientôt disponibles ainsi que des services offerts par la facilité d'Assistance Technique.

6. Appendices

6.1. PO FEDER

6.1.1. Les Fonds Européens Structurels et d'Investissement 2014-2020 en région Réunion

La Réunion fait partie des régions les moins développées à l'échelle européenne, avec un PIB par habitant inférieur à 75% de la moyenne de l'UE. Elle dispose d'un Programme FEDER (1 130 456 061 euros pour la période 2014-2020) et d'un Programme FSE (516 843 939 euros pour la période 2014-2020). En région Réunion, le Conseil Régional constitue l'Autorité de Gestion du Programme FEDER et le Préfet de Région (donc l'Etat) l'Autorité de Gestion du Programme FSE.

Pour ce qui est du FEDER, 50% des priorités doivent être concentrées sur les leviers suivants :

- Thématiques de recherche, de développement et d'innovation ;
- Technologies de l'Information et de la Communication ;
- Compétitivité des PME ;
- Transition énergétique.

Concernant le FSE, 60% des priorités doivent être concentrées sur les axes de développement suivants :

- Objectifs thématiques relatifs à l'emploi ;
- Inclusion sociale et lutte contre la pauvreté ;
- Formation continue ;
- Capacité administrative.

La Réunion dispose également d'un programme FEADER, dont le Conseil Général est l'Autorité de Gestion. L'enveloppe globale pour la période 2014-2020 s'établit à 385,5 millions d'euros.

Le montant global des programmes FSE, FEDER et FEADER, équivaut ainsi à 2 069 369 3442,1 milliards d'euros, pour la période 2014-2020.

6.1.2. *Priorités et politiques publiques mises en œuvre par l'Autorité de Gestion en faveur des PME*

L'accord de partenariat français, validé le 08 août 2014 par la Commission européenne a permis le lancement de la programmation 2014-2020 des fonds européens structurels et d'investissement (FESI) en France : le Fonds européen de développement régional (FEDER), le Fonds social européen (FSE), le Fonds européen agricole de développement rural (FEADER) et le Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP). Les interventions des FESI doivent répondre à trois grands enjeux :

- l'enjeu de la compétitivité de l'économie et de l'emploi ;
- l'enjeu de la transition énergétique et écologique et de la gestion durable des ressources ;
- l'enjeu de l'égalité des territoires et des chances.

Suite à la loi de modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des métropoles du 27 janvier 2014, le Conseil Régional est l'Autorité de Gestion des fonds FEDER, FEADER (Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural) et d'une partie des fonds FSE (Fonds Social Européen) (partie non gérée au niveau national) pour la période de programmation 2014-2020. En outre, les Conseils Régionaux littoraux peuvent mettre en œuvre une partie des mesures du FEAMP (Fonds Européen pour les Affaires Maritimes et la Pêche), si demandé, en cohérence avec le champ de compétence des collectivités régionales.

Dans ce cadre, le Conseil Régional de la Réunion a souhaité inscrire, pour la période 2014-2020, les différents programmes européens dans une stratégie intégrée plurifonds, afin de créer un cadre cohérent entre les différentes politiques publiques. S'appuyant sur un modèle renouvelé de développement, cette stratégie, doit répondre aux enjeux sociaux, économiques et environnementaux du territoire sur le long terme, au travers de 3 axes prioritaires :

- Dynamiser la montée en compétence, l'accès à l'emploi et la cohésion sociale de la population réunionnaise : la priorité stratégique pour la Région est de réaliser un pacte pour la jeunesse, dans le but de développer la croissance inclusive ;
- Investir dans les leviers de croissance et améliorer la compétitivité des entreprises : il s'agit d'assurer le développement et la transmission des innovations a sein du tissu économique régional, afin d'assurer son dynamisme et la création d'emplois ;
- Optimiser les performances du territoire : la valorisation du capital environnemental du territoire régional doit permettre d'accroître l'économie, l'attractivité et la croissance démographique de l'île.

La stratégie des Programmes Opérationnels FEDER, FSE et FEADER 2014-2020 a été construite en s'appuyant sur les différents enjeux régionaux mis en évidence dans le diagnostic territorial, établi conjointement par la région/l'Etat et de démarches partenariales locales.

Selon la nomenclature de la Commission européenne, la Réunion est une région ultra-périphérique (RUP). Ainsi, l'Union Européenne reconnait à ce type de territoire des spécificités dans le domaine notamment des politiques douanières et commerciales, de la politique fiscale, des zones franches, de l'agriculture et de la pêche, des conditions d'approvisionnement en matières premières et en biens de consommation de première nécessité, des aides d'Etat et des conditions d'accès aux fonds européens.

Les RUP sont caractérisées par une intégration au sein d'un double espace géoéconomique, par un isolement relatif, du fait du très grand éloignement du continent européen, renforcé par l'insularité ou l'enclavement, par un marché intérieur local de dimension réduite, liée à la taille de la population, par des conditions géographiques et climatiques limitant le développement endogène des secteurs primaires et secondaires et par une dépendance économique.

Le PO FEDER, FSE et FEADER de la Réunion pour la période de programmation 2014-2020 s'inscrit dans la stratégie Europe 2020 pour une croissance intelligente, durable et inclusive.

6.1.3. *Objet, finalité et priorités du Programme Opérationnel FEDER 2014-2020*

Le programme opérationnel FEDER contribue à la réalisation des objectifs des axes prioritaires 2 et 3, tandis que le programme opérationnel FSE participe à l'atteinte des objectifs de l'axe 1 de la stratégie intégrée plurifonds de la région Réunion.

Le PO FEDER 2014-2020 s'appuie sur 9 axes stratégiques composés de 9 Objectifs Thématiques (OT), définis par la Commission européenne et choisis par le Conseil Régional pour la période de programmation. Les OT relatifs à chaque axe stratégique sont indiqués entre parenthèses dans les paragraphes suivants. Les 9 OT répartis entre les 9 axes stratégiques du FEDER pour la période 2014-2020, correspondent à 18 Priorités d'Investissement (PI).

Axe I – Investir dans les leviers de croissance (OT 1)

La région vise à mettre en place une nouvelle stratégie de développement qui valorise les avantages compétitifs de l'île grâce à une stratégie de différenciation, basée sur les activités de R&D et d'innovation. Afin de répondre à cet objectif, la région a mis en place une stratégie de spécialisation intelligente (S3), qui identifie trois domaines prioritaires :

Domaine prioritaire (DP) 1 : La Réunion productrice de solutions en bio-économie tropicale au service de l'économie du vivant :

Il s'agit pour la Réunion de développer la filière agro-nutrition, qui est le premier secteur industriel de l'île, au travers d'une plus grande sécurisation des débouchés, la conquête de nouveaux marchés pour satisfaire les besoins de la population de l'île et l'augmentation des exportations, grâce à la différenciation et une meilleure valorisation des produits. En outre, ce DP a pour autres ambitions de sécuriser le modèle agricole inclusif de l'île, de développer l'agro-écologie et les économies verte et bleue, ainsi que de mieux valoriser la biodiversité.

DP 2 : La Réunion productrice d'émotions en éco-tourisme expérientiel:

L'enjeu pour la Réunion est de favoriser le développement du tourisme sur l'île, en plaçant l'innovation au centre de sa stratégie de développement touristique. Celle-ci se focalise sur l'éco-tourisme et s'appuie sur les technologies numériques. Ses objectifs sont de moderniser l'image de la destination, la démarquer d'autres destinations comparables, améliorer l'accueil, développer les activités de loisirs et améliorer la compétitivité des entreprises touristiques.

DP 3: La Réunion, plateforme agile de transformation vers une économie de la connaissance, numérique et décarbonée

La S3 développée par la région la Réunion vise :

- A résorber l'illettrisme, à soutenir la formation et la consolidation de l'état sanitaire de la population (agilité humaine) ainsi que l'innovation sociale et managériale pour encourager une économie de proximité ;
- A promouvoir l'économie numérique, pour lequel cinq axes de développement sont proposés (solutions et applications mobiles, prototypes et noyaux logiciels, contenus numériques et externalisation), et touchant d'autres secteurs notamment l'énergie, la Santé et biotechnologies, le tourisme ;
- A développer des solutions innovantes permettant de réduire la dépendance énergétique, à travers le renforcement de l'efficacité énergétique, le verdissement des transports, l'élaboration de solutions en matière de mini-réseaux interconnectés, la promotion de l'économie circulaire.

En outre, l'axe stratégique I comprend les actions liées au soutien à la réalisation d'infrastructures de R&D et d'innovation et au renforcement de leur capacité, pour atteindre une masse critique permettant de participer davantage à la construction de l'espace européen de recherche, d'améliorer la compétitivité des projets de recherche pour prétendre aux appels à projets nationaux (ANR) ou européens (H2020), mais aussi de constituer des plateformes technologiques européennes uniques au sein de la zone.

De même, afin de renforcer les dynamiques d'innovation, les aides aux entreprises innovantes seront renforcées dans les phases de recherche-développement et de faisabilité, ainsi que le financement de formations, de conseils et d'appui au réseautage et à l'entreprenariat.

Axe II – Améliorer l'accès TIC par une stratégie d'aménagement et de continuité numérique (OT 2)

Cet axe vise à assurer la continuité territoriale numérique, au travers de la montée en débit du service Internet pour la population et les entreprises, où 63% de la population réunionnaise devrait être connecté en THD d'ici 2020, et par la déportation de certains contenus dans l'île, afin d'améliorer la qualité de service. Enfin, les e-services pour l'administration et la santé et les biotechnologies devront être développés, afin d'accompagner les administrations dans le recensement et la mise à disposition des données publiques.

Axe III – Améliorer la compétitivité des entreprises (OT 3)

Afin de favoriser la création d'entreprises, notamment dans les domaines de spécialisation intelligente, la création d'entreprises doit être dynamisée dans les secteurs prioritaires de la S3, à savoir les TIC, le tourisme, la bio-économie. Il s'agit également de renforcer les soutiens directs pendant les premières années suivant la création, à travers des outils de financement adaptés et des aides à l'investissement.

A cela s'ajoute le souhait de renforcer les facteurs de production des entreprises, pour leur permettre de gagner des parts de marché, notamment dans les secteurs prioritaires de la S3, à travers un soutien et un accompagnement à la structuration des entreprises, la sécurisation des dispositifs de financement pour répondre aux besoins des entreprises non couverts par le marché et faciliter l'accès aux financements privés et le développement d'une stratégie de différenciation des produits permettant d'améliorer la valeur perçue des productions locales et de dégager un avantage différentiel.

Axe IV – Progresser vers la transition énergétique et l'autonomie électrique (OT 4)

Dans le but d'augmenter la production d'énergie à partir de sources renouvelables conformément aux orientations du SRCAE, les sources d'énergie liées à l'énergie thermique des mers et la biomasse seront davantage exploitées sur l'île. De plus, des actions de réhabilitation thermique des logements à caractère social et les bâtiments publics, ainsi que leur équipement en solaire thermique (objectif de 50 à 60% des logements équipés en 2020), seront réalisées afin de maîtriser la demande en électricité sur l'île. Enfin, les transports collectifs et des modes de déplacement doux en milieu urbain se développeront afin de réduire l'augmentation des importations de carburant fossile pour les transports.

Axe V – Renforcer la prévention des risques, la gestion rationnelle des ressources et la valorisation du patrimoine (OT 5 et 6)

Face aux risques de glissement de terrain et d'écoulement des eaux, le FEDER soutiendra, d'une part, les travaux de sécurisation routière, pour s'affranchir des risques d'éboulement (filets, gabions) et d'inondation (remplacement des radiers submersibles par des ouvrages plus sécurisés) et, d'autre part, les actions liées à l'observation et la compréhension des mouvements de terrain dans le contexte du changement climatique.

Concernant la qualité et la distribution de l'eau potable, la priorité du PO FEDER 2014-2020 est d'améliorer la qualité sanitaire des eaux destinées à la consommation humaine, pour atteindre les objectifs fixés par la directive européenne relative à la qualité des eaux.

En matière d'assainissement des eaux usées, les actions entreprises au cours du précédent PO, au sujet de la conformité des systèmes de traitement des eaux usées seront prolongées, pour répondre d'une manière totale à la directive ERU à l'horizon 2020.

Le FEDER soutiendra la poursuite des aménagements en matière de sécurisation et de développement des réseaux hydrauliques structurants, dans le cadre d'une gestion globale des ressources considérant l'ensemble des usages.

Les objectifs sont, d'une part, de sécuriser l'approvisionnement en eau et, d'autre part, d'atteindre les objectifs de la Directive Cadre sur l'eau.

Pour disposer de masses d'eau en bon état, le programme FEDER visera à doter l'île d'éléments de connaissance et méthodes indispensables pour atteindre cet objectif et garantir la préservation du patrimoine naturel marin.

Afin d'améliorer la gestion des déchets, le FEDER soutiendra la réalisation des unités de valorisation énergétique prévues dans le PPGDND, en conformité avec le respect de la hiérarchie de gestion des déchets définie à l'article 4 de la directive de 2008.

Le FEDER, pour promouvoir le patrimoine réunionnais et améliorer l'attractivité du territoire, cherche à développer et promouvoir les sites naturels par l'amélioration des aménagements nécessaires à l'accueil des publics (sécurisation des sites, aires de pique-nique, sentiers,…) tout en les protégeant, et à mettre davantage en valeur les éléments remarquables du patrimoine culturel matériel et immatériel réunionnais, en préservant le patrimoine bâti et non bâti, en améliorant les connaissances sur ce patrimoine et en favorisant sa diffusion et sa transmission.

En matière de biodiversité, le FEDER souhaite protéger les espèces menacées et leurs habitats, en soutenant la restauration des milieux menacés ainsi que l'amélioration et la diffusion des connaissances sur les espèces et leurs habitats.

Axe VI – Soutenir l'ouverture et les performances du territoire en investissant dans les infrastructures d'échanges (OT 7)

Afin de sécuriser et fluidifier le réseau routier sur l'île, le FEDER soutiendra les différents objectifs du Schéma Régional des Infrastructures et des Transports : transports en commun, éco-mobilités, infrastructures et trafics routiers, modes doux, infrastructures portuaires et aéroportuaires.

Axe VII – Répondre à la dynamique démographique en augmentant les services à la population (OT 8 et 9)

Concernant les capacités d'accueil des infrastructures d'éducation et de formation, la priorité du PO FEDER 2014-2020 est de maintenir la dynamique de rattrapage des niveaux de formation et de qualification des jeunes

réunionnais, au travers d'investissements dans les infrastructures d'éducation et de formation professionnelle et supérieure, en complément des actions du FSE en matière d'éducation et de formation.

En outre, la prise en charge des personnes âgées et handicapées sera améliorée, par l'augmentation des capacités d'accueil en établissement, y compris par leur restructuration, en accord avec le schéma départemental d'organisation sociale et médico-social (SDOSMS).

Des actions supplémentaires seront entreprises pour densifier les villes, en mettant l'accent sur le lien social et la qualité éco-urbaine dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville ainsi que dans les bourgs et villes-relais des Hauts (aménagement d'espaces publics, équipements supplémentaires pour améliorer l'offre de service et la qualité de vie).

Axe VIII – Compenser les surcoûts liés à l'ultra-périphérie

Dans la mesure où la Réunion partage avec les autres RUP des caractéristiques spécifiques, définies à l'article 349 du TFUE (très grand éloignement du continent européen, étroitesse du marché local, vulnérabilité aux risques,...), ce territoire insulaire dispose de mesures supplémentaires de soutien dans le domaine économique et la gestion des risques et des transports.

Afin de soutenir le développement des entreprises, le FEDER, à travers l'allocation RUP, soutient, d'une part, la compensation des surcoûts liés à l'éloignement pour l'acheminement du fret (intrants productifs et extrants) et, d'autre part, le développement de zones d'activité économique.

L'allocation RUP vise également à renforcer la résilience du territoire réunionnais face au risque d'inondation, notamment sur la prévention du risque d'inondation, avec la poursuite de la mise en œuvre des PAPI dans les territoires prioritaires.

Pour améliorer les infrastructures portuaires et aéroportuaires, le FEDER vise à renforcer le rôle potentiel de hub de La Réunion et de maintenir son haut niveau de compétitivité dans la zone océan Indien tout en répondant à l'évolution des exigences environnementales et de sécurité aérienne.

Afin de respecter le principe de concentration thématique, 51,93% de la dotation du FEDER hors assistance technique et allocation RUP est concentré sur les OT 1, 2, 3 et 4.

Les orientations du PO FEDER s'inscrit dans le plan d'action formulé pour les RUP par l'Union Européenne, notamment sur les points suivants :

- Faire le pari d'une bio-économie à forte valeur ajoutée ;
- Assurer l'accès à des réseaux de communication électroniques fiables et compétitifs ;
- Favoriser le développement de domaines d'activité stratégique comme l'agro-nutrition, le tourisme, les énergies et le numérique ;
- Réduire la dépendance énergétique de l'île ;
- Préserver les ressources biologiques, gérer les risques naturels et traiter les déchets et l'eau ;
- Assurer une croissance durable ;
- Améliorer les structures éducatives et sociales ;
- Réduire le déficit d'accessibilité interne / externe et améliorer la compétitivité des entreprises.

6.2. *Objet, finalité et priorités du Programme Opérationnel FSE 2014-2020*

Pour répondre à la demande européenne d'une concentration des efforts sur des thématiques prioritaires, l'intervention du Fonds social européen pour la période 2014-2020 à la Réunion se base sur 3 axes :

- la montée en compétences de la population réunionnaise (OT 8 et 10) : il s'agit de développer des politiques préventives du décrochage et de l'échec scolaire, de développer des parcours sécurisés de formation professionnelle, de valoriser la mobilité facteur de développement des ressources humaines et de ses capacités d'adaptation, d'innovation et de création d'activités. Les actions mises en place concernent la lutte contre le décrochage scolaire, la construction de parcours de formation qualifiant, l'accompagnement des acteurs de la formation, l'apprentissage des langues étrangères et le soutien à la mobilité de formation.

- le soutien à l'accès à l'emploi dans un contexte économique atone (OT 8 et 10) : le but est d'améliorer la mobilité de la population active, en particulier les jeunes, dans un contexte où l'offre d'emplois est insuffisante et à dominante précaire et où le marché de l'emploi est étroit. Un effort est porté pour les jeunes considérés comme NEET. Les interventions correspondent à un soutien aux dispositifs d'insertion professionnelle par l'apprentissage et l'alternance, la mise en parcours vers l'emploi, le soutien à l'entreprenariat et à la mobilité.
- la recherche de l'inclusion la plus large de la population dans les systèmes socioéconomiques (OT 9) : l'enjeu est ici de renforcer les mesures permettant aux personnes, qui cumulent les handicaps sociaux et économiques, de revenir vers l'emploi ou de recevoir une formation complémentaire. Il s'agit ainsi de renforcer l'insertion professionnelle durable, par la mise en cohérence des politiques d'aide à l'insertion et de prévention de l'exclusion.

Le PO FSE 2014-2020 s'appuie sur 3 axes stratégiques composés de 3 Objectifs Thématiques (OT) définis par la Commission européenne et choisis par le Conseil Régional pour la période de programmation. Les OT relatifs à chaque axe stratégique sont indiqués entre parenthèses dans les paragraphes précédents. Les 3 OT sont répartis entre les 3 axes stratégiques du FSE pour la période 2014-2020, correspondant à 7 Priorités d'Investissement (PI).
Les orientations du PO FSE s'inscrit dans les objectifs formulés dans la stratégie Europe 2020, notamment sur les points suivants :

- pour l'axe 1 : modernisation du marché du travail, amélioration de la qualité globale des niveaux éducatifs, investissement dans les systèmes éducatifs et de formation ; etc.
- pour l'axe 2 : augmentation du taux d'emploi, cohésion économique, autonomie du citoyen, modernisation et renforcement des politiques de l'emploi, etc.
- pour l'axe 3 : cohésion sociale et territoriale, réduction du nombre de personnes menacées par la pauvreté, réduction des inégalités homme/femme, promotion de nouvelles formes d'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle, etc.

6.2.1. *Objet, finalité et priorités du Programme Opérationnel FEADER 2014-2020*

Le Programme Opérationnel du Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADER) offre un soutien aux PME dans les zones rurales. Le PO FEADER (le Plan de Développement Rural) pour la période de programmation 2014-2020 se décline en 3 priorités et 1 autre transversale.

La première concerne l'optimisation des systèmes de production agricole et agroalimentaire. Il s'agit ainsi de soutenir la modernisation de tous les types d'exploitations agricoles et agroalimentaires, au travers notamment d'une plus grande diversification des productions agricoles, de la consolidation de la production, de l'augmentation de la valeur ajoutée ou bien de la sécurisation du potentiel de production agricole face aux conséquences du changement climatique ;

La deuxième vise à préserver et valoriser les ressources naturelles et les espaces agricoles : le but est d'optimiser les espaces agricoles, notamment en améliorant l'accès aux exploitations et parcelles agricoles, en renforçant les systèmes de culture et les pratiques agricoles favorables à la biodiversité et en améliorant les pratiques en général ;

La troisième cherche à renforcer l'attractivité des Hauts et à favoriser la création d'emplois. Il s'agit ainsi de développer la filière bois locale, au travers d'un renforcement des activités économiques dans les secteurs porteurs, de la préservation et la valorisation du patrimoine culturel et naturel et de la mise en œuvre d'une gouvernance spécifique adaptée.

Enfin, la priorité transversale concerne l'investissement dans l'innovation et le développement des compétences, par des dispositifs d'accompagnement renforcés, une orientation de la recherche/développement, un soutien à l'innovation dans le secteur agro-alimentaire, la consolidation du transfert de savoirs et l'adaptation de la formation.

6.2.2. *Objet, finalité et priorités du Programme Opérationnel FEAMP 2014-2020*

Concernant le FEAMP, la région sera l'organisme intermédiaire, responsable des mesures régionales qu'elle aura décidées de mettre en œuvre sur son territoire, financées par l'enveloppe FEAMP allouée à la région la Réunion. A

cela s'ajoute le fait que les porteurs de projets bénéficient d'un soutien du FEAMP, dans le cadre des mesures nationales gérées par l'Etat, sur la base d'enveloppes nationales non réparties entre régions.

Aperçu de la stratégie d'investissement du programme opérationnel Extrait PO FEDER 2014 2020

Axe prioritaire	Fonds	Soutien de l'Union (en €)	Proportion du soutien total de l'Union accordé au programme opérationnel	Objectifs thématiques/priorité d'investissement/objectif spécifique	Indicateurs de résultat communs et spécifiques du programme pour lesquels un objectif a été fixé
1	ERDF	136 924 000,00	12.11%	01 - Renforcer la recherche, le développement technologique et l'innovation 1a - Améliorer les infrastructures de recherche et d'innovation (R&I) et les capacités à développer l'excellence en R&I, et faire la promotion des centres de compétence, en particulier dans les domaines présentant un intérêt européen OS.01 - Augmenter l'activité de RDI en augmentant les capacités notamment humaines 1b - Favoriser les investissements des entreprises dans la R&I, en développant des liens et des synergies entre les entreprises, les centres de recherche et développement et le secteur de l'enseignement supérieur, en favorisant en particulier les investissements dans le développement de produits et de services, les transferts de technologie, l'innovation sociale, l'éco-innovation, des applications de services publics, la stimulation de la demande, des réseaux, des regroupements et de l'innovation ouverte par la spécialisation intelligente, et soutenir des activités de recherche technologique et appliquée, des lignes pilotes, des actions de validation précoce des produits, des capacités de fabrication avancée et de la première production, en particulier dans le domaine des technologies clés génériques et de la diffusion de technologies à des fins générales OS.02 - Augmenter l'offre des entreprises sur les marchés locaux et extérieurs dans les domaines de la S3	[IR01, IR02]
2	ERDF	69 964 000,00	6.19%	02 - Améliorer l'accès aux technologies de l'information et de la communication, leur utilisation et leur qualité 2a - Étendre le déploiement de la large bande et la diffusion de réseaux à grande vitesse et soutenir l'adoption des technologies et réseaux émergents pour l'économie numérique OS.03 - Augmenter la couverture de l'île en très haut débit 2c - Renforcer les applications TIC dans les domaines de l'administration en ligne, de l'apprentissage en ligne, de l'intégration par les technologies de l'information, de la culture en ligne et de la santé en ligne (télésanté) OS.04 - Augmenter l'usage des e-services	[IR04, IR04b, IR03b]
3	ERDF	133 135 184,00	11.78%	03 - Renforcer la compétitivité des petites et moyennes entreprises, du secteur agricole (pour le FEADER) et du secteur de la pêche et de l'aquaculture (pour le FEAMP) 3a - Favoriser l'esprit d'entreprise, en particulier en facilitant l'exploitation économique d'idées nouvelles et en stimulant la création de nouvelles entreprises, y compris par le biais des pépinières d'entreprises	[IR05b, IR06]

				OS.05 - Augmenter la création d'entreprises nouvelles, notamment dans les secteurs prioritaires (TIC, tourisme, agro-nutrition) 3d - Soutenir la capacité des PME à croître sur les marchés régionaux, nationaux et internationaux ainsi qu'à s'engager dans les processus d'innovation OS.06 - Augmenter les parts de marchés (locaux et extérieurs) des entreprises, en vue de maintenir ou de créer de l'emploi, notamment dans les secteurs prioritaires (TIC, tourisme, agronutrition)	
4	ERDF	135 780 000,00	12.01%	04 - Soutenir la transition vers une économie à faible émission de carbone dans tous les secteurs 4a - Favoriser la production et la distribution d'énergie provenant de sources renouvelables OS.07 - Substituer l'énergie thermique des mers à l'électricité pour la climatisation des bâtiments tertiaires OS.08 - Augmenter la production d'énergie renouvelable 4c - Soutenir l'efficacité énergétique, la gestion intelligente de l'énergie et l'utilisation des énergies renouvelables dans les infrastructures publiques, y compris dans les bâtiments publics et dans le secteur du logement OS.09 - Réduire la consommation électrique des infrastructures publiques et des logements à caractères sociaux 4e - Favoriser les stratégies de développement à faible émission de carbone pour tous les types de territoires, en particulier les zones urbaines, y compris la promotion d'une mobilité urbaine multimodale durable et des mesures d'adaptation au changement climatique destinées à l'atténuer OS.10 - Limiter la consommation de carburant fossile en augmentant l'usage des transports collectifs et des modes de déplacements	[IR10, IR09, IR07, IR08]
5	ERDF	157 450 000,00	13.93%	05 - Promouvoir l'adaptation au changement climatique et la prévention et la gestion des risques 5b - Favoriser les investissements destinés à remédier à des risques spécifiques, en garantissant une résilience aux catastrophes et en développant des systèmes de gestion des situations de catastrophe OS11b - Assurer la continuité des itinéraires routiers au regard des risques climatiques 06 - Préserver et protéger l'environnement et encourager l'utilisation efficace des ressources 6a - Investir dans le secteur des déchets afin de remplir les obligations découlant de l'acquis environnemental	[IR15, IR12, 11b, IR14b, IR13]

				de l'Union et de répondre aux besoins recensés par les États membres en matière d'investissements qui vont au-delà de ces obligations OS.12 - Diminuer la quantité de déchets ultimes en recourant à la valorisation énergétique des déchets 6b - Investir dans le secteur de l'eau afin de remplir les obligations découlant de l'acquis environnemental de l'Union et de répondre aux besoins recensés par les États membres en matière d'investissements qui vont au- delà de ces obligations OS.13 - Sécuriser l'approvisionnement en eau potable au plan quantitatif et qualitatif 6c - Conserver, protéger, favoriser et développer le patrimoine naturel et culturel OS.14 - Accroitre la fréquentation touristique du territoire en promouvant le patrimoine naturel et culturel 6d - Protéger et restaurer la biodiversité et les sols et favoriser les services liés aux écosystèmes, y compris au moyen de Natura 2000 et d'infrastructures vertes OS.15 - Accroître la protection des espèces endémiques menacées	
6	ERDF	166 960 000,00	14.77%	07 - Promouvoir le transport durable et supprimer les goulets d'étranglement dans les infrastructures de réseaux essentielles 7c - Élaborer et améliorer des systèmes de transport respectueux de l'environnement, y compris les systèmes peu bruyants, et à faible émission de carbone, y compris le transport maritime et sur les voies navigables, les ports, les liens multimodaux et les infrastructures aéroportuaires, de façon à promouvoir une mobilité locale et régionale durable OS.16 - Fluidifier et sécuriser le transport routier	[IR16]
7	ERDF	115 958 000,00	10.26%	09 - Promouvoir l'inclusion sociale et lutter contre la pauvreté et toute forme de discrimination 9a - Investir dans des infrastructures sociales et sanitaires contribuant au développement national, régional et local, réduire les inégalités sur le plan de l'état de santé, favoriser l'inclusion sociale par un accès amélioré aux services sociaux, culturels et récréatifs et le passage de services institutionnels à des services de proximité OS.19 - Augmenter la capacité et la qualité d'accueil en établissements spécialisés des personnes dépendantes dont le maintien en milieu ordinaire n'est pas possible 9b - Fournir un soutien à la revitalisation physique, économique et sociale des communautés défavorisées en	[IR23, IR21, IR22, IR19, IR20]

				zones urbaines et rurales OS.20 - Augmenter l'offre de services dans les communautés urbaines défavorisées et des Hauts 10 - Investir dans l'éducation, la formation et la formation professionnelle pour l'acquisition de compétences et l'apprentissage tout au long de la vie 10a - Investir dans l'éducation, la formation et la formation professionnelle pour l'acquisition de compétences et l'apprentissage tout au long de la vie, par le développement des infrastructures d'éducation et de formation OS.21 - Accompagner la croissance démographique en matière d'éducation et de formation	
8	ERDF	190 284 816,00	16.83%	03 - Renforcer la compétitivité des petites et moyennes entreprises, du secteur agricole (pour le FEADER) et du secteur de la pêche et de l'aquaculture (pour le FEAMP) 3d - Soutenir la capacité des PME à croître sur les marchés régionaux, nationaux et internationaux ainsi qu'à s'engager dans les processus d'innovation 22 - Compenser les surcoûts liés au transport des marchandises et à l'installation des entreprises afin d'améliorer leur compétitivité 05 - Promouvoir l'adaptation au changement climatique et la prévention et la gestion des risques 5b - Favoriser les investissements destinés à remédier à des risques spécifiques, en garantissant une résilience aux catastrophes et en développant des systèmes de gestion des situations de catastrophe IS 23 - Améliorer la sécurité des personnes exposées aux risques d'inondation 07 - Promouvoir le transport durable et supprimer les goulets d'étranglement dans les infrastructures de réseaux essentielles 7c - Élaborer et améliorer des systèmes de transport respectueux de l'environnement, y compris les systèmes peu bruyants, et à faible émission de carbone, y compris le transport maritime et sur les voies navigables, les ports, les liens multimodaux et les infrastructures aéroportuaires, de façon à promouvoir une mobilité locale et régionale durable OS17b - Accroître le développement économique du grand port pour asseoir son positionnement de port d'éclatement dans la zone Océan Indien OS18b - Améliorer et mettre aux normes les infrastructures aéroportuaires, afin d'en augmenter la capacité d'accueil et de développer les liaisons régionales et internationales de fret et de passagers	[IR11, 22, IR17, IR18]

7. ANNEXES

7.1. ANNEXE II : Subventions de la Région La Réunion

Nom et description du produit	Secteur/projet	Type de produit	Source de financement	Montants des aides
Appel à projets "Manifestation à caractère économique"	Tourisme			
Soutien aux actions collectives et groupements professionnels	Tourisme	Subvention		Jusqu'à 100 000 euros par opération Taux de subvention : 80%
Villages Créoles	Tourisme	Subvention		25 000 euros max par opération et jusqu'à 200000 euros sur 3 ans Taux de subvention : 60% Taux de subvention actions d'animation : 90%
Aménagements et équipements touristiques publics	Tourisme	Subvention	FEDER Région Maître d'ouvrage	Taux de subvention : EPCI et Syndicat Mixte : 70% Communes et autres publics (Département, Région, SEM, Etablissement Public, SPL et SPLA) : ND Assiette éligible plafonnée à 3,5 millions d'euros
Amélioration de l'hébergement et de la restauration en milieu rural	Tourisme	Subvention		Taux : 30 à 60 % Plafonds : de 10 000 à 150 000 €
Aides aux entreprises touristiques	Tourisme	Subvention		Création et extension : forfaits de 15 K€/chambre à 40 K €/chambre Pour la zone des Hauts, forfaits augmentés de 50% Plafonds : de 1,5 M€ à 3 M €o Rénovation et péri-hôtelier :taux de 30 à 50 % Plafond : 1,5 M €
Prime Régionale à l'Emploi	Tourisme	Subvention		40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans pour des recrutements en CDI
Investissements des entreprises TIC	TIC	Subvention		de 20 % à 50 de l'assiette éligible

Nom et description du produit	Secteur/projet	Type de produit	Source de financement	Montants des aides
Aides aux entreprises touristiques	Tourisme	Subvention		Création et extension : forfaits de 15 K€/chambre à 40 K €/chambre Pour la zone des Hauts, forfaits augmentés de 50% Plafonds : de 1,5 M€ à 3 M €o Rénovation et péri-hôtelier :taux de 30 à 50 % Plafond : 1,5 M €
Prime Régionale à l'Emploi	Tourisme	Subvention		40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans pour des recrutements en CDI 40 % de la rémunération versée durant 1 an maximum pour des recrutements en CDI de publics « défavorisés » 40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans maximum pour des recrutements en CDI de publics « grandement défavorisés » Majoration de 10 points supplémentaires accordée pour les postes liés à la recherche de nouveaux débouchés ou à l'innovation Majoration de 20 points accordée pour l'embauche de travailleurs handicapés. Plafond à 15 000 € par emploi créé et dans la limite de 500 000 € par projet
Investissements des entreprises TIC	TIC	Subvention		de 20 % à 50 de l'assiette éligible
Actions publiques ou collectives TIC en faveur de l'économie marchande	TIC	Subvention	FEDER Région Acteurs publics locaux	Taux d'intervention du FEDER : 60 % de la dépense publique Pour les actions collectives : La part du maître d'ouvrage sera au minimum de 25 % La subvention publique doit être inférieure à 50 % du coût total du projet « action collective ». Plafonds (subvention publique) : non
Pôle de recherche et applications innovantes en TIC	TIC	Subvention	FEDER Etat Région	Taux d'intervention FEDER : 60 % Etat : 20% Région : 20% Pas de plafonds
Services et applications TIC à la population	TIC	Subvention	FEDER Etat Région	Taux d'intervention : FEDER : 60 % Etat, Région, Département : 40% Pas de plafonds

Nom et description du produit	Secteur/projet	Type de produit	Source de financement	Montants des aides
Prime Régionale à l'Emploi	TIC	Subvention		40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans pour des recrutements en CDI 40 % de la rémunération versée durant 1 an maximum pour des recrutements en CDI de publics « défavorisés » 40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans maximum pour des

				recrutements en CDI de publics « grandement défavorisés » Majoration de 10 points supplémentaires accordée pour les postes liés à la recherche de nouveaux débouchés ou à l'innovation Majoration de 20 points accordée pour l'embauche de travailleurs handicapés. Plafond à 15 000 € par emploi créé et dans la limite de 500 000 € par projet
Projets associatifs NTIC	TIC	Subvention		Taux d'intervention : 80 % du montant hors TVA Le reste peut être apporté par le bénéficiaire ou par un autre cofinanceur public ou privé. Plafond d'intervention : 8 000 euros pour la globalité du projet Le paiement est réalisé en deux fois : 50 % d'avance à la signature de la convention et 50 % au solde sur présentation des justificatifs
Conduite et expérimentation de projets pilotes	Pêche	Subvention		Taux de subvention: Groupe 1 (100 %) pour les porteurs de l'action en tant qu'opérateurs privés collectifs ou organisme de recherche, avec la production, rentabilité, innovation et résultats de l'action rendu public Groupe 3 (80%) : toutes les opérations qui ne relèvent pas du groupe 1 Pas de plafond pour la période 2007-2013
Appui technique à la profession et au développement de structures collectives	Pêche	Subvention		Taux de subvention : Cadre général : 80% (opérations relevant de la démarche de structuration interprofessionnelle de la pêche et de l'aquaculture : 100 %) · Cadre de l'action spécifique temporaire : 100 % Plafond (assiette éligible) par opération : Assiette éligible de l'année N – 1 à nombre d'actions constantes pour les programmes d'actions pluriannuels et financement public à taux dégressif (-10 % par an) pour les structures privées collectives opérant dans le secteur concurrentiel Pas de plafond sur la période 2007-2013
Soutenir les équipements bord à quai sur le littoral	Pêche	Subvention	UE Etat Région	Taux de subvention : Groupe 1 (80 %) : maîtrises d'ouvrage assurées par des structures publiques Groupe 3 (60%) : maîtrises d'ouvrage assurées par des structures autres que publiques Pas de plafond sur le période 2007-2013
Soutenir les investissements productifs en aquaculture marine et continentale	Pêche	Subvention	UE Etat Région Privés	Taux de subvention: 50 % Pas de plafond par opération : sans objet Le bénéficiaire s'engage à ne pas dépasser le plafond des 75% de contribution publique, toutes aides confondues, à son projet
Nom et description du produit	**Secteur/projet**	**Type de produit**	**Source de financement**	**Montants des aides**
Aides à l'installation de jeunes pêcheurs	Pêche	Subvention	UE Etat Région Privés	Taux de subvention : 15 % Plafond par opération : 50 000 € de subvention publique par bénéficiaire
Connaissance de la ressource, équipement et protection des zones marines côtières	Pêche	Subvention	UE Etat Région	Taux de subvention (subvention publique versée au bénéficiaire): 100 % Pas de plafond

Conforter la plate-forme technologique d'aquaculture tropicale	Pêche	Subvention	UE Etat Région Privés	Taux de subvention: Groupe 1 : 100 % (structures à caractère interprofessionnel et autres structures dans le secteur des pêches maritimes et de l'aquaculture) Groupe 3 : 80 % (toutes les opérations qui ne relèvent pas du groupe 1) Plafond par opération : Assiette éligible de l'année N – 1 à nombre d'actions constantes pour les programmes d'actions pluriannuels et financement public à taux dégressif (-10 % par an) pour les structures privées collectives opérant dans le secteur concurrentiel Pas de plafond sur la période 2007-2013
Valorisation et promotion des produits de la pêche	Pêche	Subvention	UE Etat Région Privés	Taux de subvention : 90 %
Investissements des structures de transformation et de commercialisation des produits de la pêche et de l'aquaculture	Pêche	Subvention	UE Etat Région Privés	Taux de subvention : Microentreprises ou entreprises collectives : 50 % Petites entreprises : 40 % Moyennes entreprises : 30 % Pas de plafond par opération Le bénéficiaire s'engage à ne pas dépasser le plafond des 75% de contribution publique, toutes aides confondues, à son projet. Pas de plafond sur la période 2007-2013
Modernisation de la flotte de pêche de la Réunion	Pêche	Subvention	UE Etat Région Privés	Pour les navires de longueur inférieure ou égale à 12 mètres : Taux de subvention: 50 % Pour les navires de longueur supérieure à 12 mètres : Taux de subvention : 40% Plafond (assiette éligible) par opération : [A x GT (tonnage des navires en GT+ B] Plafond par navire sur la période 2007-2013 : 3 x [A x GT + B] *A et B donnés selon GT*
Garantie contre le chômage intempéries des marins pêcheurs artisans de la Réunion	Pêche	Subvention	Etat (CNPMEM) Région Réunion	Montant de cette participation régionale est forfaitaire,
Nom et description du produit	**Secteur/projet**	**Type de produit**	**Source de financement**	**Montants des aides**
Commission de garantie SIAGI	Artisanat	Garantie		Montant des crédits garantis : entre 10 000 et 2 000 000€ Taux : 20 % du capital emprunté, jusqu'à 70% en co-garantie Fonds DOM géré par l'AFD Durée de la garantie : entre 2 et 15 ans
Aide aux investissements des entreprises industrielles et artisanales	Artisanat	Subvention en capital		Plafond : Assiette éligible plafonnée à 3 Millions d'euros Taux de subvention : Taux de base de 20% avec majoration de 20 ou 30 points par critère(s) supplémentaire(s) Taux plafond : 50% Majoration de 10 points pour les entreprises installées en Zone d'Activités

				« aidée »(Z.A)
Prime Régionale à l'Emploi	Artisanat	Subvention		40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans pour des recrutements en CDI 40 % de la rémunération versée durant 1 an maximum pour des recrutements en CDI de publics « défavorisés » 40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans maximum pour des recrutements en CDI de publics « grandement défavorisés » Majoration de 10 points supplémentaires accordée pour les postes liés à la recherche de nouveaux débouchés ou à l'innovation Majoration de 20 points accordée pour l'embauche de travailleurs handicapés. Plafond à 15 000 € par emploi créé et dans la limite de 500 000 € par projet
Soutien au développement économique dans la zone des hauts	Artisanat	n.d		Taux d'intervention : 60 % du montant total HT des dépenses retenues pour les projets individuels et 70 % pour les projets collectifs Plafond de l'aide : 80 K€ pour les projets individuels et 120 K€ pour les projets collectifs
Consolidation du tissu économique et des réseaux (hors tourisme)	Industrie	n.d		Actions collectives : au maximum 75% du coût HT éligible de l'opération Etudes d'intérêt général : 100% du coût HT de l'opération Programmes d'actions : au maximum de 100% des dépenses éligibles Le montant de la subvention totale mobilisable au titre de cette mesure est plafonné à 762 245€ dont 457 347€ de part FEDER
Evolution de l'outil agro-industriel	Industrie	Subvention		Taux de subvention : de 20 % à 50 de l'assiette éligible Les investissements doivent atteindre un montant significatif, sauf s'il s'agit d'une diversification de l'activité
Aide aux investissements des entreprises industrielles et artisanales	Industrie	Subvention en capital		Plafond : Assiette éligible plafonnée à 3 Millions d'euros Taux de subvention : Taux de base de 20% avec majoration de 20 ou 30 points par critère(s) supplémentaire(s) Taux plafond : 50% Majoration de 10 points pour les entreprises installées en Zone d'Activités « aidée »(Z.A)
Nom et description du produit	**Secteur/projet**	**Type de produit**	**Source de financement**	**Montants des aides**
Prime Régionale à l'Emploi	Industrie	Subvention		40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans pour des recrutements en CDI 40 % de la rémunération versée durant 1 an maximum pour des recrutements en CDI de publics « défavorisés » 40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans maximum pour des recrutements en CDI de publics « grandement défavorisés » Majoration de 10 points supplémentaires accordée pour les postes liés à la recherche de nouveaux débouchés ou à l'innovation Majoration de 20 points accordée pour l'embauche de travailleurs handicapés. Plafond à 15 000 € par emploi créé et dans la limite de 500 000 € par projet
Aides immatérielles et compétences des entreprises culturelles - recours au conseil extérieur	Culture	n.d		Aide au conseil de courte durée (inférieur à 5 jours et éventuellement complétée par une intervention longue): 80 % du coût total hors taxes des dépenses externes retenues (plafond de 3 800 euros)

				Aide au conseil de longue durée: 50% du coût total HT des dépenses externes retenues (plafond de 30 000 euros) Renforcement de l'équipe dirigeante: 50% du salaire brut soumis à cotisation de sécurité sociale versé durant 2 ans et auquel sont ajoutées les charges patronales de la 1ere année d'embauche avec un CDI (plafond de 40 000 euros)
Aide à la préparation et à la publication de projets éditoriaux d'envergure	Culture	n.d		50 % du total des dépenses éligibles hors taxes plafond = 20 000 euros Le nombre d'aide est limité à 1 par éditeur, l'apport propre de l'éditeur est au minimum de 30 % du montant total du projet
Aide à l'accompagnement de développement de carrière d'artistes professionnels - filière musique et spectacle vivant	Culture	n.d		50 % du total des dépenses éligibles HT du projet L'aide régionale est affectée à hauteur de 40 % exclusivement à la rémunération artistique plafond = 40 000 euros par projet Le nombre d'aides dans le cadre de la présente mesure, et dans la limite des crédits disponibles, est limité à 2 par an et par entreprise L'apport propre de l'entreprise est au minimum de 20 % du montant total du projet
Aide à la publication d'ouvrages et de revues	Culture	n.d		50 % du total des dépenses éligibles HT Plafond : 8 000 euros par ouvrage ; 15 000 euros par collection (au minimum 2 titres) ; 5 000 euros par revue Nombre d'aides est limité à 2 par an et par éditeur, Apport propre de l'éditeur au minimum de 30 % du montant total du projet, 20 points supplémentaires attribués si le projet concerne les domaines :pièces de théâtre, recueils de poésie contemporaine et projets éditoriaux innovants ou relevant du patrimoine littéraire régional

Nom et description du produit	**Secteur/projet**	**Type de produit**	**Source de financement**	**Montants des aides**
Aide aux investissements des entreprises culturelles et cafés culture	Culture	n.d.		Entreprises culturelles/ cafés culture: 70 % maximum des investissements (plafond de subvention: 105 000 euros) Etablissements d'enseignement artistique: 70 % maximum des investissements (plafond: 40 000 euros); 70 % maximum des équipements pédagogiques (plafond : 30 000 euros) Cafés culture 70 % maximum des équipements de régie son et lumière (plafond: 30 000 euros)
Aides immatérielles et compétences des entreprises culturelles - renforcement de l'équipe dirigeante	Culture	n.d.		50 % de la rémunération brute soumise à cotisation de sécurité sociale versée durant 2 ans et à laquelle sont ajoutées les charges patronales de la première année d'embauche L'aide est plafonnée à 40 000 € par emploi créé.
Aide à la création d'emplois - prime régionale à l'emploi culturel	Culture	Subvention		40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans pour des recrutements en CDI 40 % de la rémunération versée durant 1 an maximum pour des recrutements en CDI de publics « défavorisés »

				40 % de la rémunération brute versée durant 2 ans maximum pour des recrutements en CDI de publics « grandement défavorisés » Majoration de 10 points supplémentaires accordée pour les postes liés à la recherche de nouveaux débouchés ou à l'innovation Majoration de 20 points accordée pour l'embauche de travailleurs handicapés. Plafond à 15 000 € par emploi créé et dans la limite de 500 000 € par projet
Aide à l'écriture de scénario	Audiovisuel cinéma et multimédia	Subvention forfaitaire		Pour le soutien à l'écriture, l'auteur recevra une dotation forfaitaire de 2 000 euros. Une aide supplémentaire à l'écriture peut être accordée pour prendre en compte les dépenses de coaching ou d'assistance technique. Le taux de subvention est de 80% des dépenses éligibles hors taxes justifiées. Elle est plafonnée à 3 000 euros.
Aide au développement de projets	Audiovisuel cinéma et multimédia	n.d.		La subvention régionale : égale à 50% des dépenses HT réalisées pour le développement du projet. La subvention est plafonnée à 15 000 euros pour les projets d'animation d'une durée supérieure à 10 minutes, les longs métrages de fiction (base 90 minutes) et les séries d'au moins 6 épisodes de 26 minutes L'aide au développement est plafonnée à 8 000 euros pour tous les autres projets.

Nom et description du produit	Secteur/projet	Type de produit	Source de financement	Montants des aides
Aide aux pilotes et maquettes	Audiovisuel cinéma et multimédia	n.d		L'aide régionale maximale sera de 35 % des dépenses locales HT réalisées. Le plafond d'intervention est de 3 000 euros par minute de durée prévisionnelle de l'œuvre hors génériques.
Aide à la réalisation de courts métrages	Audiovisuel cinéma et multimédia	n.d		Aide régionale maximale : 35% des dépenses locales HT réalisées. Audiovisuel : Courts métrages < à 30' : 23 000 € Courts métrages => à 30' < 60' : 30 000 € Cinéma et animation : Courts métrages de cinéma : 3 000 € par minute Le plafond d'intervention est de 3 000 € par minute de durée prévisionnelle de l'œuvre (hors génériques).
Aide à la production de programmes	Audiovisuel cinéma et multimédia	n.d		Aide publique maximale : 35 % des dépenses locales HT réalisées. Taux est porté à 40 % lorsque le projet est soutenu par un producteur local et un coproducteur extérieur reconnu (+ de 10%) et bénéficie de l'engagement financier significatif (+ de 10%) d'un diffuseur national extérieur à La Réunion Plafonds: Audiovisuel : Documentaire de 13' : 15 000 € Documentaire de 26' : 30 000 € Documentaire de 52' : 50 000 € Captation de spectacle vivant /documentaires : Film d'animation TV : 60 000 € (base 26')

				Série de fiction TV 13' : 30 000 € Série de fiction TV 26' : 50 000 € Fiction TV 52' : 100 000 € Fiction TV 90' : 200 000 € Cinéma et animation : Documentaire de cinéma : 100 000 € (base 90') Long métrage d'animation : 300 000 € (base 90') Long métrage de cinéma : pas de plafond, selon le projet. Aide aux séries limitée à deux fois le plafond unitaire par an, sauf demande exceptionnelle justifiée
Clips vidéo : Favoriser l'émergence de nouveaux talents musicaux	Audiovisuel cinéma et multimédia	n.d		Aide publique : 80 % maximum du budget prévisionnel du clip vidéo, calculée sur la dépense locale exclusivement Plafond d'intervention : 5 000 € par clip vidéo
Clips Vidéo : Favoriser la diffusion de la musique réunionnaise	Audiovisuel cinéma et multimédia	n.d		Aide publique: 25 % du budget prévisionnel du clip vidéo, calculée sur la dépense locale exclusivement ; Taux d'intervention porté à un maximum de 50 % du budget prévisionnel si pas de soutien du dispositif « aide aux vidéo musiques » du FCM, gérée par le CNC Plafond de la subvention : 10 000 € par clip

Nom et description du produit	Secteur/projet	Type de produit	Source de financement	Montants des aides
Multimédia : Favoriser la production multimédia	Audiovisuel cinéma et multimédia	n.d		Aide publique : 25 % du budget prévisionnel calculée sur la dépense locale exclusivement Taux d'intervention : maximum de 50 % du budget prévisionnel, si pas de soutien du dispositif DICREAM du CNC. Plafond d'intervention : 15 000 €
Multimédia : Favoriser l'émergence de talents et de projets - Ecriture	Audiovisuel cinéma et multimédia	n.d		Soutien à l'écriture : dotation forfaitaire de 2 000 €, versée selon les conditions suivantes : 50 % à la signature de la convention, le solde à la livraison du dossier de présentation du projet multimédia en deux exemplaires
Projets de fonds commun de placement à risques	Ingénierie financière	n.d		Projets d'investissement les plus risqués : intervention comprise entre 35 et 500K€ Transmissions d'entreprise non éligibles à moins que lors de leur reprise, +50% des investissements affectés à un développement d'activité Investissements : intervention entre 500 K€ à 2,5 M€ ; portant sur les transmissions d'entreprise
Prêts d'honneur Réunion Entreprendre	Ingénierie financière	Prêt	UE Région CDC	Montant du prêt : 25 000 € maximum Taux : 0 % Durée de remboursement : 5 ans maximum (différé inclus) Différé : 3 à 6 mois maximum Adossement bancaire fortement recommandé
Réunion Active Garantie	Ingénierie financière	Garantie		Montant maximal de la garantie : 30 500 € Taux : 65 % du capital emprunté Durée de la garantie : 5 ans maximum

				Coût de la garantie : 2% montant garanti Durée du prêt : entre 6 et 24 mois avec caution solidaire minimum
Commission de garantie SIAGI	Ingénierie financière	n.d		Montant des crédits garantis : entre 10 000 et 2 000 000€ Taux : 20 % du capital emprunté, jusqu'à 70% en co-garantie Fonds DOM géré par l'AFD Durée de la garantie : entre 2 et 15 ans
Prise en charge partielle de la commission de garantie "Fonds DOM" **Dispositif valable jusqu'au 31 décembre 2012**	Ingénierie financière	Garantie	FEDER Etat Région	Quotité de garantie qui s'applique au capital restant : maximum de 70% et dans la limite de 1,50 M€ d'encours de risque par entreprise ou groupe d'entreprises Garantie accordée au maximum pour la durée initiale du concours garanti. Les commissions de garantie : 50% de la commission de garantie due par l'entreprise à l'Agence Française de Développement. La commission est plafonnée à 0,60% du capital emprunté
Capital investissement **Dispositif valable jusqu'au 31 décembre 2013**	Ingénierie financière	n.d	FEDER Région Organismes bancaires	Souscription au capital de l'entreprise, dans la limite de 33% des droits de vote Opérations de co-investissements avec d'autres véhicules d'investissement : 1,5 millions d'euros par entreprise sur une durée de 12 mois Investissements ont une durée comprise entre 5 ans et 10 ans.
Nom et description du produit	**Secteur/projet**	**Type de produit**	**Source de financement**	**Montants des aides**
Gasoil professionnel	Transport	Subvention		Calculée par entreprise et par véhicule, sur base d'un taux forfaitaire: Nb litres de gazole consommé / mois = A Taux forfaitaire : 5 centimes € (6 centimes € pour les entreprises de taxi / ambulance / auto-école, 20 centimes € pour les achats à compter du 1er juillet 2013) / Montant total du remboursement demandé : (A*B)
Aide aux entreprises innovantes	Innovation	Subvention		Projets collaboratifs: Aide à la faisabilité de l'inno: PME=75% RI et 50% DE; GE= 65% RI et 40% DE; plafond de 300 000 euros par projet Aide à la recherche & dév: PE= 80% RI et 65% DE; ME=75% RI et 50% DE; GE= 65%RI et 40% DE; plafond RI= 3 millions d'euros/ent et DE= 5 millions d'euros /ent dans la limite de 10 M d'euros par projet Projet individuels: Aide à la faisabilité de l'inno: PME= 75% RI et 50% DE; GE= 65% RI et 40% DE; plafond= 300 000 euros par projet Aide à la recherche & dév: PE= 70% RI, 45%DE; ME=60% RI, 35%DE; GE= 50%RI, 25% DE; plafond RI=2 millions d'euros /ent; DE= 4 millions d'euros/ent
Aides aux pôles d'innovation et clusters	Innovation	Subvention		Jusqu'à 100% des dépenses éligibles HT pour les structures d'accompagnement de l'innovation, dont les activités ne présentent pas de caractère économique
Incubateur Régional	Innovation	Subvention		100% des dépenses éligibles HT
Accompagnement des volontaires internationaux à l'étranger **Validité: 30 juin 2014**	Export	Subvention		30 % des coûts éligibles dans la limite de 15 000 € 50 % des coûts éligibles dans la limite de 20 000 € pour les destinations Chine, Inde, Australie, Afrique du Sud et Maurice
Conseils et études en faveur des entreprises	Export	Subvention		30 % des dépenses éligibles dans la limite de 15 000 €

				50% des dépenses éligibles dans la limite de 20 000 € pour les destinations Chine, Inde, Australie, Afrique du Sud et Maurice
Action collective à l'international Validité: 30 juin 2014	Export	Subvention	Région	50 % des coûts éligibles dans la limite de 5 000 € par entreprise 70 % des coûts éligibles dans la limite de 8000 € par entreprise pour les destinations Chine, Inde, Australie, Afrique du Sud et Maurice
Acheminement fret extrants	Export	Subvention		60% des dépenses éligibles et justifiées par des factures acquittées et documents douaniers La compensation est calculée sur la base d'un coût de transport équivalent à une liaison Réunion-France continentale
Rénovation des voiries rurales à vocation économique	Dév. local	Subvention		85 % du montant total HT - financement des travaux ou études - stade APD minimum ou programme d'études détaillé - un appel à projet

7.2. ANNEXE I : Produits BPIfrance

Nom et description du produit	Secteur/ projet	Type de produit	Montant des aides
Trésorerie			
Avance trésorerie Export (Avance + export) Risque de défaillance des clients étrangers et disposer de la trésorerie au plus vite	Toutes entreprises	Avance	
Avances marchés publics Renforcer la trésorerie	Entreprises titulaires de marchés ou de commandes auprès de grands donneurs d'ordre publics et privés	Avance	Mobilisation des créances dans le cadre d'une ligne de crédit confirmé. Gestion en ligne de la trésorerie
Préfinancement CICE Avance de trésorerie dans l'attente de la récupération par l'entreprise de son CICE l'année qui suit le versement des salaires de référence	Toutes les entreprises employant des salariés quelle que soit leur taille et quel que soit leur secteur d'activité, bénéficiant du CICE	Avance	85 % du CICE estimé au titre de l'année civile en cours Estimation devant être validée par l'expert-comptable, le commissaire aux comptes ou autre tiers qualifié Garantie: Cession de la créance CICE en germe
Préfinancement CIR Disposition de trésorerie pour couvrir les dépenses de R&D dès l'année où elles sont engagées, dans l'attente de la récupération, l'année suivante, de leur CIR correspondant	PME, de plus de 3 ans, ayant bénéficiée au moins une fois du Crédit d'impôt recherche (CIR)	Prêt	Minimum : 30 000 euros Maximum : dans la limite du plafond d'encours de risque engagé sur le fonds de garantie innovation (1 500 000 euros par groupe bénéficiaire) Durée : 2 ans avec un différé d'amortissement de 18 mois Suivis de 6 échéances linéaires en capital Taux fixe, ou variable référencé sur EURIBOR 3 mois (convertible à taux fixe) selon barème en vigueur Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant
Garantie EPS Cautions bancaires pour obtenir des marchés ou des crédits documentaires import	Toutes entreprises ayant besoin de cautions bancaires	Garantie	

Garantie renforcement trésorerie Garantir les opérations de renforcement de la structure financière des TPE et PME	Entreprises titulaires de marchés ou de commandes auprès de grands donneurs d'ordre publics et privés TPE et PME, quelle que soit leur date de création	Garantie	1,5 million d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises (en consolidé) Quotité de garantie de 50 % à 70 %, selon les conditions
Prêt amorçage FEI Renforcer la trésorerie de l'entreprise qui vient de réussir sa levée de fonds et l'accompagner dans son développement et sa croissance	Jeunes entreprises de moins de 5 ans ayant réussi leur levée de fonds d'amorçage d'un montant minimum de 200 k€ Tour de table devra être composé d'investisseurs professionnels	Prêt	Max : moitié de la levée de fonds réalisée (fonds propres et quasi fonds propres), dans la limite de la nouvelle situation nette de l'emprunteur De 100 000 à 500 000 € par intervention, durée : 8 ans Différé d'amortissement : 36 mois, échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital Taux fixe ou variable selon barème en vigueur Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant Retenue de garantie de 5 % prélevée lors du décaissement
Prêt d'amorçage Renforcement de la trésorerie et création de conditions favorables à la préparation d'une levée de fonds auprès de fonds d'amorçage ou plus généralement à l'entrée d'investisseurs tout en aidant à terminer le projet innovant	Petite entreprise (moins de 50 salariés, bilan ou CA inférieur à 10 millions d'euros) innovante de moins de 5 ans, en phase d'amorçage, et ayant bénéficié d'un soutien public à l'innovation (aide de Bpifrance ou prix au titre du concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes, aide à un projet de RDI)	Prêt	De 50 000 à 100 000 euros par intervention de Bpifrance seule, porté à 300 000 euros dans le cas d'un engagement en garantie de la Région Montant plafonné aux fonds propres (apports initiaux, prêts d'honneur...) Durée : 8 ans avec un différé d'amortissement de 36 mois, échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital Taux variable indexé sur Euribor 3 mois moyen selon barème en vigueur Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant. Retenue de garantie de 5 % du montant du prêt est prélevée lors du décaissement Assurance décès-invalidité sur la tête du dirigeant peut être requise Intervention de la Région en garantie permet d'augmenter le montant maximum du Prêt d'Amorçage préparatoire à la levée de fonds à 150 000 euros (modalités selon convention région)
		Création	
Garantie Création Couverture des investissements matériels et immatériels, achat de fonds de commerce, besoin en fonds	PME créées depuis moins de 3 ans Dirigeants, personnes physiques s'endettant à titre personnel pour réaliser un apport en fonds propres dans la jeune PME	Garantie	Quotité garantie : 60 % en cas de création *ex nihilo* ou d'intervention conjointe entre Bpifrance et la Région, et 50 % dans les autres cas

de roulement, découvert notifié, délivrance de cautions sur marchés France et export			
		Développement	
Prêt croissance Conçu pour financer : les coûts de mise aux normes, dépenses liées au respect de l'environnement, la croissance externe, les coûts de constitution ou de rénovation d'un parc de magasins, l'acquisition de droit au bail, recrutement et formation de l'équipe commerciale, les travaux d'aménagement, les frais de recrutement et de formation, les frais de prospection, dépenses de publicité, matériels, progiciels, équipements à faible valeur de revente, les besoins en fonds de roulement, etc.	PME éligibles à la garantie Bpifrance Financement et/ou ETI indépendantes : constituées sous forme de société, créées depuis plus de trois ans (à l'exception des sociétés constituées par le groupe bénéficiaire dans le but de réaliser une opération de croissance externe) financièrement saines, dont la croissance prévisionnelle du CA global est d'au moins 5 % l'an Non éligibles : les SCI et les entreprises en nom personnel	Prêt	Montant de 300 000 euros jusqu'à 5 000 000 euros dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de votre entreprise Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant. Retenue de garantie de 5 % prévue, est restituée après remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits Durée : 7 ans dont 24 mois de différé d'amortissement en capital Taux fixe ou variable (convertible à taux fixe) En partenariat avec votre banque, à raison de 1 euro de contrat de développement pour 1 euros de prêts d'accompagnement3, ou de fonds propres apportés
Prêt moyen/ long terme Financer les investissements des entreprises aux côtés de leurs banques	Toute entreprise ayant des besoins de développement	Prêt	Crédit classique aux côtés de votre banque, à partir de 40 000 euros
Développement territorial Alléger la charge de remboursement des entreprises afin de favoriser leur développement	PME créées depuis plus de trois ans (ayant produit deux bilans de 12 mois chacun), quel que soit le secteur d'activité, exerçant l'essentiel de leur activité dans les zones géographiques retenues par la collectivité territoriale ou s'y installant	Subvention	De 15 000 à 300 000 euros selon convention Montant du Prêt de Développement Territorial est au plus égal au montant des fonds propres et quasi-fonds propres de l'emprunteur Systématiquement associé à un financement bancaire d'un montant au moins égal, d'une durée de 4 ans minimum et portant sur le même programme d'investissement Durée/amortissement : 7 ans Différé d'amortissement en capital de 2 ans, suivi de 20 échéances trimestrielles constantes à terme échu Taux référencé sur le TMO (Taux moyen des obligations)

			Garantie: Aucune sûreté réelle ou personnelle
Prêt numérique	PME et/ou ETI indépendantes : constituées sous forme de société, créées depuis plus de 3 ans, financièrement saines Non éligibles : SCI et entreprises en nom personnel	Prêt	De 200 000 à 3 000 000 d'euros Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant. Retenue de garantie de 5 % du montant du prêt prévue, restituée après remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits Taux bonifié fixe ou variable (convertible à taux fixe) selon le barème en vigueur Bonification de l'État, relevant en principe des aides dites "de minimis" et éventuellement du régime exempté des aides à finalité régionale (AFR)
Crédit bail immobilier Financer les projets immobiliers à long terme de l'entreprise, tout en préservant sa trésorerie et en sécurisant son projet	Personne avec un projet d'investissement immobilier	Prêt	À partir de 200 000 euros, en partenariat avec la banque de l'entreprise
Prêt écoénergie	Micro-entreprises, TPE, PME en affaire personnelle ou sous forme de société, créées depuis plus de trois ans et financièrement saines	Prêt	De 10 000 à 50 000 euros Montant des prêts plafonné au montant des fonds propres ou quasi-fonds propres de l'emprunteur Aucune garantie exigée sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant. Assurance décès-invalidité proposée aux entrepreneurs si besoin Durée : 5 ans avec différé d'amortissement d'un an du capital Amortissement linéaire du capital : échéances trimestrielles à terme échu Taux fixe bonifié selon le barème en vigueur, soit à titre indicatif pour septembre 2012 : 1,03 % l'an Bénéficie d'une aide de l'État, dite « de minimis » grâce notamment à la bonification par l'État du taux du Prêt Éco-Énergie
Crédit bail mobilier Financer en souplesse les dépenses	Personne avec des projets d'investissement matériel	Prêt	Equipements payés sous forme de loyer, en partenariat avec la banque du bénéficiaire

d'équipement de l'entreprise			
Prêt Restauration	Entreprises de France métropolitaine et DOM, y compris les non-PME, appartenant au secteur de la restauration (restauration traditionnelle, cafétérias et autres libres-services, restauration de type rapide, service des traiteurs, débits de boissons):entreprises personnelles et sociétés inscrites au Registre du commerce et créées depuis plus de trois ans (à l'exception des entreprises créées pour la reprise d'un établissement de plus de 3 ans)	Prêt	De 40 000 à 600 000 € Durée/ amortissement: 6 ans, dont 1 an de différé d'amortissement en capital, suivi de 20 échéances trimestrielles à terme échu Amortissement linéaire du capital Taux fixe selon barème en vigueur. Frais de dossier : 0,40 % du montant du prêt Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant Assurance décès-invalidité sur la tête du dirigeant peut être requise Obligatoirement associé à un concours bancaire d'une durée de 4 ans minimum, et d'un montant au moins équivalent au Prêt Restauration et portant sur le même programme réalisé depuis moins de 6 mois Peut bénéficier d'une intervention en garantie de Bpifrance, selon les règles et conditions de taux en vigueur et bénéficie d'une aide dite de minimis selon la réglementation européenne.
Garantie développement TPE PME Faciliter l'intervention bancaire	PME	Garantie	Garantie de 40 à 70 % du concours bancaire
Fonds d'investissement BPI France Capital développement Financement de long terme pour investir et se développer	PME ou une ETI établie en France,	Prise de participation au capital de l'entreprise Quasi-fonds propres, (obligations convertibles ou obligations à bons de souscription d'actions). Détention longue, à horizon 5 à 7 ans, voire davantage	Tickets minimum de 150 K€ et sans montant maximal
Fonds d'investissement Bpifrance Capital développement et capital transmission Thématique	PME ou ETI de la filière bois, de la mode et du luxe, des médias, dotée d'un savoir-faire d'excellence, des filières automobile, ferroviaire ou nucléaire		De 400 000 euros à 60 000 000 euros
Fonds SPI Soutien aux projets innovants en relation avec les 10 plans de la	Personne ayant besoin d'un apport de fonds propres pour accompagner l'industrialisation de son projet.		Ticket minimum de 10 M€ Durée du fonds : 10 ans + 2 x 2 ans

Nouvelle France Industrielle			
Fonds d'investissement partenaires Financement de la croissance, tout projet d'innovation, de fort développement nécessitant un renforcement du capital de l'entreprise	Toute entreprise présentant un potentiel de développement, de la start-up à la grande entreprise Certains secteurs d'activité sont exclus (immobilier et finance notamment)	Capital d'investissement	
Prêt Hôtellerie	PME du secteur de l'hôtellerie bénéficiaires et en croissance, engagées dans un programme de rénovation pour répondre aux nouvelles normes de classification	Prêt	De 30 000 à 600 000 euros Sans garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant Durée : 7 ans, à taux fixe Remboursement allégé les deux premières années grâce au différé d'amortissement du capital de 24 mois Prêt bancaire en accompagnement systématique ; son montant au moins égal au Prêt Hôtellerie et peut être garanti par Bpifrance à hauteur de 40 %, voire 70 % avec le soutien des Régions
		Innovation	
I lab émergence	Toute personne physique ayant pour projet la création sur le territoire français d'une entreprise de technologies innovantes. Lauréats de l'édition 2014 du Prix PEPITE-Tremplin pour l'Entrepreneuriat Étudiant, qu'ils aient créé ou non leur entreprise, peuvent concourir pour le même projet	Subvention	Montant maximal de 45 000 euros, plafonnée à 70 % des frais externes et internes retenus.
I lab création développement	Toute entreprise de technologies innovantes créée sur le territoire français par un lauréat Candidat doit être obligatoirement le futur dirigeant Lauréats de l'édition 2014 du Prix PEPITE-Tremplin pour l'Entrepreneuriat Étudiant, qu'ils aient créé ou non leur entreprise, peuvent concourir pour le même projet Anciens lauréats "création-développement" ne	Subvention	Montant maximal de 450 000 euros, finançant jusqu'à 60 % de l'assiette des dépenses éligibles du programme d'innovation de l'entreprise

	sont pas autorisés à concourir		
Bourse French tech	Entrepreneurs, entreprise individuelle, sous réserve d'être accompagnés par des structures dédiées à l'accompagnement de projets innovants, quel que soit le secteur d'activité économique	Subvention	Aide accordée sous forme de subvention pouvant couvrir jusqu'à 70 % des dépenses éligibles prévisionnelles dans la limite de 30 000 €.
Aide APE Inciter les PME françaises à participer aux programmes européens de RDI Diagnostiquer leurs besoins, évaluer leurs potentialités et favoriser ainsi leur orientation vers les nouveaux soutiens d'H2020 et notamment vers l'Instrument PME	PME française (<250 salariés) innovantes présentant à fort potentiel de croissance et visant l'international	Prestation de diagnostic et de conseil	
Aide ADI Aider les entreprises de l'industrie ou des services de l'industrie menant des projets comportant des travaux de RDI expérimental à mettre au point des produits, procédés ou services technologiquement innovants	PME et entreprises de moins de 2 000 salariés	Avance Prêt	Participation au financement du projet, sous la forme d'une avance remboursable en cas de succès ou d'un prêt à taux zéro.
Aide aux projets collaboratifs Aider à la mise en œuvre de projet collaboratif d'innovation stratégique présentant des ruptures technologiques et des objectifs industriels prometteurs dans le cadre du PIA et du FUI	Entreprise implantée en France, quelle que soit sa taille Laboratoire ou établissement de recherche ou centre de formation Structure réalisant ou coordonnant des travaux de R&D	Subventions et avance récupérable (PIA) Subvention (FUI)	FUI : à partir de 750 000 euros, PIA/PSPC : à partir de 3 000 000 euros
AFI Inciter l'entreprise à innover	PME et entreprises de moins de 2 000 salariés	Subvention ou avance à taux zéro remboursable en cas de succès	
Aide APT Accompagner la préparation du	PME et entreprises de moins de 2 000 salariés	Subvention Avance	Subvention plafonnée à 50 000 euros ou sous forme d'Avance récupérable au-delà

partenariat dans le cadre d'un projet innovant Faciliter la participation des entreprises françaises à des projets collaboratifs			
Prêt d'amorçage Renforcement de la trésorerie et création de conditions favorables à la préparation d'une levée de fonds auprès de fonds d'amorçage ou plus généralement à l'entrée d'investisseurs tout en aidant à terminer le projet innovant	Petite entreprise (moins de 50 salariés, bilan ou CA inférieur à 10 millions d'euros) innovante de moins de 5 ans, en phase d'amorçage, et ayant bénéficié d'un soutien public à l'innovation l'entreprise doit avoir bénéficié depuis moins de deux ans à la date de demande du prêt d'amorçage : •d'une aide à l'innovation de Bpifrance ou d'un prix au titre du concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes (i-LAB), •ou d'une aide à un projet de recherche, développement et d'innovation (RDI).	Prêt	De 50 000 à 100 000 euros par intervention de Bpifrance seule, porté à 300 000 euros dans le cas d'un engagement en garantie de la Région Montant plafonné aux fonds propres ; durée : 8 ans avec un différé d'amortissement de 36 mois, Echéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital Taux variable indexé sur Euribor 3 mois moyen selon barème en vigueur Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant. Retenue de garantie de 5 % du montant du prêt prélevée lors du décaissement Assurance décès-invalidité sur la tête du dirigeant peut être requise Intervention de la Région en garantie permet d'augmenter le montant maximum du Prêt d'Amorçage préparatoire à la levée de fonds à 150 000 euros.
Prêt amorçage FEI Renforcer la trésorerie de l'entreprise qui vient de réussir sa levée de fonds et l'accompagner dans son développement et sa croissance en lui apportant un financement complémentaire sous forme de prêt de développement	Jeunes entreprises de moins de 5 ans ayant réussi leur levée de fonds d'amorçage d'un montant minimum de 200 k€ Le tour de table devra être composé d'investisseurs professionnels	Prêt	Au plus égal à la moitié de la levée de fonds réalisée (fonds propres et quasi fonds propres), dans la limite de la nouvelle situation nette de l'emprunteur De 100 000 à 500 000 € par intervention Durée : 8 ans Différé d'amortissement : 36 mois, échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital Taux fixe ou variable selon barème en vigueur Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant Retenue de garantie de 5 % est prélevée lors du décaissement
Prêt innovation	Entreprise (PME et ETI) créée depuis plus de trois ans, développant ou commercialisant un nouveau produit, procédé ou service et pouvant justifier d'une innovation	Prêt	De 50 000 euros à 5 000 000 euros Dans la limite du double des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise

			Durée : 7 ans dont 24 mois de différé d'amortissement en capital Echéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital Taux fixe ou taux variable selon barème en vigueur frais de dossier: 0,40 % du montant du prêt Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant, Seule une retenue de garantie de 5 % est prévue, Assurance décès invalidité obligatoire
Crowdfunding Développement de projets de tous types en s'appuyant sur les contributions financières du grand public Site TousNosProjets	Internautes qui souhaitent participer au financement de projets que ce soit sous forme de don ou prêt avec/sans contrepartie et de participation sous forme de capital ou d'obligation		
Fonds d'investissement BPI capital innovation	Entreprise innovante à fort potentiel de développement, appartenant en priorité aux secteurs de la santé et biotechnologies, du numérique, de l'environnement et des technologies vertes, souhaitant ouvrir leur capital à des investisseurs susceptibles d'accompagner leur croissance	Fonds d'investissement	De 1 M€ à 50 M€ Prise de participation dans l'entreprise, à horizon moyen de 7 ans L'intervention peut également prendre la forme de quasi-fonds propres, sous forme d'obligations convertibles par exemple Fonds directs de Capital Innovation interviennent en co-investissement minoritaire BPI apporte en plus à l'entreprise un accompagnement du management et un réseau de contacts
Aide pour le développement de l'innovation en collaboration internationale (ADICI) Développement d'une innovation – avant son lancement industriel et commercial – en collaboration avec un partenaire étranger	PME et entreprises de moins de 2 000 salariés	Avance	65 % pour les entreprises de moins de 250 personnes 50 % pour les ETI de 250 à 2 000 personnes.
FSN Mettre en œuvre un projet collaboratif visant le développement des nouveaux	Entreprise, un établissement de recherche ou une association	Subventions et avance remboursable	Jusqu'à 100 % pour les organismes de recherche publics (coûts marginaux) Jusqu'à 50 % pour les entreprises.

usages, services et contenus numériques innovants, ainsi que les technologies génériques du numérique et leur applications Domaines : e-education, cloud computing, cœur de filière numérique, sécurité et résilience des réseaux, logiciels embarqués et objets connectés, nanoélectronique, e-Santé et biotechnologies, numérisation et valorisation des contenus, ville numérique, système de transports intelligents			
H2020 Soutenir des projets tout au long de la chaîne de l'innovation	Acteurs de la recherche et de l'innovation peuvent être éligibles au programme	Subvention	Durée : 7 ans (2014-2020) Recherche : 100 % de financement des coûts éligibles, Recherche et innovation : 70 % (100 % pour les organisations sans but lucratif), Taux unique de 20 % des coûts directs éligibles pour les coûts indirects. 2.8 Mds€ sont dédiés à l'Instrument PME : Phase 1 : étude de faisabilité - subvention de 50 k€ Phase 2 : R&D, première application commerciale, démonstration (subvention de 1 M€ à 2,5 M€ ; au taux de 70% des dépenses éligibles). Plus de 5 Mds € sont réservés aux PME participant aux projets collaboratifs de RDI transnationaux
Eureka Label EUREKA aux projets collaboratifs transnationaux ciblant un produit, procédé ou service innovant proche du marché, tous domaines technologiques confondus Faciliter l'accès à des financements nationaux, contribuer à leur notoriété internationale	Le consortium doit être composé d'au moins deux partenaires implantés dans deux pays membres du réseau EUREKA Indirectement tous les partenaires de ces projets	Label	Chaque partenaire est susceptible de bénéficier d'une aide nationale, en France par Bpifrance

Export

Accompagnement export business France Ouvrir de nouveaux marchés export	Entreprises françaises de tous secteurs d'activité, pour des projets de prospection des marchés internationaux et pour réussir l'internationalisation de l'entreprise	Conseil et accompagnement des entreprises dans leur démarche à l'export selon leurs besoins et leur profil, depuis les diagnostics marchés jusqu'à la mise en œuvre des plans d'action à l'international	Conditionné par la présentation d'un accord de partenariat signé entre l'entreprise française et la ou les entreprises établies hors de France
Prêt export Assurer l'internationalisation des entreprises	PME constituées en société et ETI (entreprises de taille intermédiaire) indépendantes créées depuis plus de 3 ans et financièrement saines. Les entreprises peuvent déjà avoir une activité à l'étranger ou y accéder pour la première fois.	Prêt	De 30 000 euros à 5 000 000 euros par intervention. Encours maximum : 10 000 000 euros. Dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise Durée: 7 ans, à taux fixe, Remboursable à partir de la 3e année Sans garantie réelle, ni du chef de l'emprunteur, ni sur le dirigeant, ni d'une société holding. Seule une retenue de garantie de 5 % du montant initial du prêt est prévue. Restituée après complet remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits Le prêt export d'un montant supérieur à 150 000 euros est systématiquement associé à des financements extérieurs de même montant (1 pour 1) : soit un prêt bancaire d'une durée de 5 ans minimum, soit par des apports en capital des actionnaires ou sociétés de capital-développement. Ces financements doivent porter sur le même programme, et être réalisés depuis moins de 6 mois. Enfin, le concours bancaire peut faire l'objet d'une intervention en garantie ou être associé à un cofinancement
Assurance prospection premiers pas Coface Soutien de trésorerie à l'export avec assurance forfaitaire en cas d'échec commercial	TPE et PME françaises de tous secteurs d'activité (hors négoce international) engageant leurs premières démarches de prospection à l'étranger et ayant au moins un bilan fiscal, dont le CA global est inférieur à 50 millions d'euros et dont le CA export est égal ou inférieur à 200 000 euros ou représente moins de 10 % du CA global	Garantie	Budget maximum garanti : 30 000 euros Quotité garantie : 65 % Durée de la garantie : 3 ans, dont une période d'engagement de dépenses d'un an maximum, suivie après indemnisation d'une période de remboursement de deux ans

Assurance prospection Coface Accompagnement des entreprises dans leurs démarches de prospection des marchés étrangers	Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (hors négoce international) dont le chiffre d'affaires est égal ou inférieur à 500 millions d'euros	Garantie	Contrat d'assurance prospection comporte 2 périodes : Période de garantie : l'entreprise effectue ses actions de prospection ; peut bénéficier annuellement d'une indemnité provisionnelle si les dépenses prises en compte ne sont pas rentabilisées par des recettes ; Période d'amortissement : l'entreprise rembourse à Coface tout ou partie des indemnités versées, en fonction de ses recettes.
Assurance des investissements à l'étranger Coface Favoriser les investissements français à l'étranger en les protégeant contre les risques politiques	Toutes les sociétés de droit français et les banques qui les accompagnent pour des investissements durables (de 3 à 20 ans) à l'étranger dans une société à créer ou existante.	Garantie	Assiette de la garantie : 100 % des montants pour les investissements en capital/comptes courants, les cautions et les revenus réinvestis, 70 % des prêts, 20 % des revenus rapatriés Quotité garantie : 95 %. Condition: Accord bilatéral de protection des investissements entre la France et le pays d'accueil (en principe).
Avance trésorerie Export (Avance + export) Risque de défaillance des clients étrangers et disposer de la trésorerie	Toute entreprise	Avance	
Assurance Crédit export Coface Lutter contre le risque d'interruption de marché ou de non paiement	Entreprise exportatrice quelle que soit sa taille	Garantie	Durée d'exécution et/ou financées à plus de 2 ans, quel que soit le montage financier
Garantie Coface des cautions et préfinancement Faciliter l'émission de cautions pour vos contrats export, pour faciliter la mise en place de crédits de préfinancement	Garantie des cautions Émetteurs de cautions : Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne, Compagnies d'assurance ayant signé une police cadre (conditions générales applicables à ce type d'assurance). Garantie des préfinancements Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne ayant signé une police cadre (conditions générales applicables à ce type d'assurance).	Garantie	

Assurance change Pour protéger contre les fluctuations de change pendant la négociation et le déroulement du contrat	Toute personne qui remet une offre ou signe un contrat commercial en devis avec un acheteur étranger	Garantie	Deux types de garanties selon maturités de risque différents : L'assurance change "négociation" qui offre une prise en charge du risque très en amont, dès la remise de l'offre. L'assurance change "contrat" pour les projets plus matures voire aux contrats déjà conclus
Garantie projets à l'international Favoriser la croissance des entreprises françaises qui souhaitent se développer : par création de filiale à l'étranger (hors Union européenne, Norvège, Islande, Liechtenstein et Suisse), ou par rachat majoritaire,	Entreprises de droit français, créées depuis plus de trois ans, quelle que soit leur activité, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 460 millions d'euros HT. Ces entreprises doivent, directement ou indirectement, être détenues majoritairement par des ressortissants ou des entreprises relevant de l'Union européenne Les opérations de délocalisation des activités existantes ne sont pas éligibles. La filiale française doit être détenue majoritairement par la société mère, ou minoritairement dans les pays où la réglementation locale interdit la prise de participation majoritaire.	Garantie	La garantie est délivrée pour une période de 3 à 7 ans à la maison mère française qui crée la filiale ou rachète une position majoritaire. La quotité garantie est de 50 % de la perte constatée, jusqu'à 1,5 millions d'euros. L'indemnité est versée à la maison mère française. À la demande de l'entreprise, la garantie peut être déléguée à la banque française qui finance, le cas échéant, les apports en fonds propres à la filiale.
Crédit export	Entreprise qui exporte des biens d'équipement ou de prestations de services auprès d'un acheteur situé à l'étranger Votre client peut être : •Un Etat, •un organisme public ou parapublic, •une entreprise situés à l'étranger	Prêt	Quotité: 85% maximum de la part "exportée" du contrat commercial. Crédit acheteur : compris entre 5 et 25 millions d'euros en prêteur seul et jusqu'à 75 millions (part Bpifrance) en cofinancement Crédit fournisseur : de 1 à 25 millions d'euros Euros uniquement Ces financements sont des financements à moyen/long terme pour des durées de 3 à 10 ans. Ces crédits seront couverts par l'assurance de la Coface (DGP) à 95 %.
Fonds d'investissement BPI France Capital développement Financement de long terme pour investir et se développer	PME ou une ETI établie en France,	Fonds d'investissement	Tickets minimum de 150 K€ et sans montant maximal
Accompagnement implantation export Renforcer votre position sur un marché	Entreprises françaises de tous secteurs d'activité	Prestation intellectuelle	

: valider une stratégie commerciale, étendre le périmètre de prospection et dynamiser le réseau de partenaires, appui au recrutement d'une force de vente (VIE...), accroître la notoriété locale de la société ou de ses produits par un plan de communication adapté…			
	Reprise transmission		
Contrat de développement transmission Faciliter le financement de la reprise par crédit bancaire en diminuant la charge de remboursement de la dette d'acquisition sur les deux premières années qui suivent la transmission, période la plus sensible	Opérations concernent les reprises de PME: soit au titre d'une première transmission par une société holding constituée par des personnes physiques pour la reprise, soit par des entreprises existantes réalisant une croissance externe. Les activités éligibles sont définies pour chaque région par le Conseil régional, partenaire du Contrat de développement transmission (en principe tous les secteurs d'activité à caractère industriel et les services aux entreprises). Sont exclues les reprises d'affaires en difficulté.	Prêt	De 40 000 à 400 000 euros Durée de 7 ans maximum avec un allègement du remboursement les 2 premières années, Accompagne systématiquement un prêt bancaire d'une durée minimum de 5 ans qui peut bénéficier d'une garantie Bpifrance, Représente au maximum 40 % de l'ensemble des prêts mis en place.
Bourse transmission Mise en relation d'acteurs	Repreneurs: personnes individuelles ou entreprises en phase de croissance externe		
Appui à la fusion transmission Accompagnement du projet, depuis sa conception jusqu'à sa réalisation et son financement	TPE, PME et ETI qui souhaitent se développer par la croissance externe.	Prestations intellectuelles	
Fonds d'investissement BPI capital transmission	Personne souhaitant transmettre ou reprendre une entreprise	Fonds d'investissement	Tickets minimum de 150 K€ et sans montant maximal

7.3. ANNEXE III : Produits de Microcrédit

7.3.1. ADIE

Micro-prêts professionnels

L'ADIE accorde des micro-prêts pour des montants compris entre 500 et 10 000 euros. Les taux d'intérêt pratiqués sont plus élevés que ceux exigés par les banques commerciales, en raison du profil de risque élevé des micro-entreprises y ayant recours et de l'importance des coûts opérationnels pour l'ADIE. Une contribution solidaire de 5% et une garantie sont également demandées. Afin de consentir ces micro-prêts, l'ADIE se refinance auprès des institutions telles que :

- BNP Paribas ;
- AFD ;
- HSBC ;
- Crédit Coopératif ;
- BRED ;
- Groupama ;
- La Banque Postale ;
- Société Générale ;
- Natexis ;
- FEI ;
- autre (Fonds ADIE et NACRE) ;
- Amundi ;
- Axa Investissement.

L'appui financier de l'ADIE peut prendre plusieurs formes:

- Des microcrédits jusqu'à 10 000 euros pour financer tous types de besoins : véhicule, stock, trésorerie, etc ;
- Des prêts d'honneur jusqu'à 4 000 euros sans intérêt pour compléter le financement du projet ;

- Un accès facilité à des primes locales selon des dispositifs mis en place dans chaque région, au dispositif Nacre, etc. Le plan de financement peut ainsi atteindre 10 000 euros.

Ces micro-prêts s'adressent principalement à deux groupes d'individus ayant des difficultés pour être éligibles aux prêts proposés par les banques commerciales :

- Les personnes sans emploi et/ou bénéficiant des minima sociaux pour qui développer leur propre entreprise permet de s'intégrer dans le marché du travail; et
- Les microentreprises existantes désireuses de se développer.

La plupart des bénéficiaires de l'ADIE appartiennent à la première catégorie. La deuxième comprend des entreprises ayant déjà été soutenues auparavant par l'ADIE au stade de start-up. Au regard de leurs difficultés, les services offerts par l'ADIE peuvent se substituer aux micro-prêts accordés par des banques commerciales. L'ADIE propose :

- Des microcrédits jusqu'à 10 000 euros ;
- Des prêts d'honneur jusqu'à 3 000 euros à taux 0% et des primes pour compléter le microcrédit (selon les régions) ;
- Un financement Nacre adapté à taux 0%, au maximum égal au montant du microcrédit (dans la limite de 4 000 euros), pour compléter le microcrédit.

Ces financements sont destinés à tout type d'activité (vente sur les marchés, services aux particuliers et aux entreprises, bâtiment, artisanat, commerce en boutique, vente sur Internet, transport, restauration, etc.) et à tout type de statut ou régime d'entreprise (autoentrepreneur, entreprise individuelle, règlement en CESU, EURL, SARL, etc.).

L'ADIE propose également des micro-prêts personnels, non directement liés à la création d'entreprise ou au développement d'un emploi indépendant. Ils ont en effet vocation à réduire le chômage. En effet, ces « micro-crédits personnels pour l'emploi » correspondent à des montants supérieurs à 3 000 euros et

financent avant tout des dépenses liées à la mobilité, permettant à un individu d'accéder à un emploi ou de se maintenir dans un emploi existant.

Les micro-prêts personnels couvrent un très large périmètre de chômeurs, de personnes sur le point d'être au chômage ou en situation de risque de pauvreté. Le groupe ciblé par ces micro-prêts personnels est donc beaucoup moins spécifique que pour les micro-prêts professionnels. C'est pourquoi, afin de mettre en avant son objectif premier de soutien à la création d'entreprise, l'ADIE distingue les micro-prêts à usage personnel du reste de ses produits dans son suivi opérationnel, et notamment lorsqu'il s'agit des prévisions budgétaires, de la communication et des objectifs de déboursement.

Prêts à taux zéro

L'ADIE propose deux types de prêts à taux zéro : les prêts d'honneur et les prêts NACRE (disponibles à l'échelle de la France entière). Ces prêts visent à augmenter les fonds propres de leurs bénéficiaires afin de favoriser leur accès au crédit auprès de banques commerciales. Ils ont également vocation à compléter les micro-prêts octroyés habituellement par l'ADIE. Il est important de noter que le prêt NACRE et le prêt d'honneur de l'ADIE sont exclusifs l'un de l'autre.

Les prêts d'honneur sont réservés aux bénéficiaires des micro-prêts professionnels de l'ADIE. A la différence de ceux offerts par Initiative Réunion Entreprendre, les prêts d'honneur consentis par l'ADIE n'ont pas vocation à devenir le support d'un emprunt bancaire, mais à permettre l'accès au crédit pour les personnes pour qui ce dernier demeure inaccessible. Pour autant, l'ADIE peut orienter les profils éligibles à ces produits de microfinance auprès des réseaux adaptés.

L'ADIE gère également les prêts NACRE, financés par un programme national. Le dispositif NACRE cible les personnes à la recherche d'un emploi et les chômeurs de longue durée désireux de créer ou relancer une entreprise.

Les prêts NACRE représentent des montants compris entre 1 000 et 10 000 euros. Ils doivent également être associés à un micro-prêt bancaire d'un montant au moins équivalent.

Caractéristiques de l'offre	
Nature de l'aide	Prêt d'honneur à taux 0
Projets financés	Création et reprise d'entreprise
Montant, durée	Maxi 10 000 € sur 60 mois maximum
Critères d'éligibilité	Demandeurs d'emploi, bénéficiaires de minima sociaux, salariés repreneurs de leur entreprise
Prêt complémentaire obligatoire	Prêt bancaire ou solidaire
Accompagnement	3 ans

La programmation des enveloppes des prêts Nacre 2014 était en fort recul par rapport au conventionné 2013 (-39%). Pour la région Réunion, une enveloppe de 722 000 euros a été notifiée pour 2014. Cette baisse des crédits a été compensée par un engagement renforcé des lignes de crédit ADIE, soit 422 560 euros au 28/02/2015. Le Nacre n'a débuté qu'au mois d'avril handicapant fortement la publicité et la mise en œuvre du dispositif.

Les prêts ADEN, prêt à taux 0 pour la création, reprise et développement d'entreprise.

Caractéristiques de l'offre	
Nature de l'aide	Prêt d'honneur à taux 0
Projets financés	Création et reprise d'entreprise Développement (moins d'un an après création pour les bénéficiaires du RSA)
Montant, durée	Maxi 6 000 € sur 60 mois maximum dont 18 mois de différé
Critères d'éligibilité	Bénéficiaires de minima sociaux, demandeurs d'emploi de plus de 6 mois,
Accompagnement	Accompagnement 2 ans obligatoire

L'ADEN est une Avance Remboursable du Conseil Général de la Réunion qui peut compléter un microcrédit accompagné. L'aide est décidée par une commission spécialisée du Conseil Général après avis de la commission Points-Chances.

L'ADIE s'appuie sur ses partenaires techniques, tels que la BGE ou les Chambres Consulaires pour le montage des dossiers ADEN.

Une autre catégorie de services offerts par l'ADIE est constituée par les produits de microfinance. Les produits de microfinance regroupent tous les produits financiers destinés aux personnes exclues du système financier classique :

- Microcrédit personnel / microcrédit professionnel
- Micro-assurance / micro-épargne

Ces produits sont délivrés à la Réunion par l'ADIE et Créa' sol.

Caractéristiques de l'offre	
Microcrédit Professionnel	Prêt à titre onéreux
Public / projets financés	Pas d'accès au crédit bancaire classique Création ou reprise d'entreprise Entreprise de moins de 5 ans d'activité
Montant	Plafonné à 10 000 euros
Accompagnement	Obligatoire
Autres services proposés	Micro-assurance ADIE (à partir de 2015)

Les produits de microcrédit :

Caractéristiques de l'offre	
Nature de l'aide	Microcrédit destiné à tout type de besoin, à la création, à la consolidation ou au développement de l'entreprise
Public / projets financés	Pas d'accès au crédit bancaire classique Création ou reprise d'entreprise Entreprise de moins de 5 ans d'activité
Montant / durée	Plafonné à 10 000 euros sur 48 mois
Accompagnement	Personnalisé : • Suivi individuel • Formation collectives • A distance (hotline téléphonique, forums, site internet adieconnect) • Bons plans
Aides financières complémentaires (sous conditions d'éligibilité)	Prêt d'honneur • Primes ou subventions selon les dispositifs locaux (PIJ, aides régionales, …)

Le PIJ (Projet Initiative Jeune)

L'aide au Projet Initiative Jeune est une aide de l'Etat spécifique aux DOM destinée aux jeunes pour mener un projet professionnel de création ou de reprise d'entreprise. L'ADIE est intervenue dans 41% des dossiers.

7.3.2. *Réunion Active*

Garantie France Active : - FAG

La garantie FAG (France Active Garantie) est financée par des fonds nationaux et régionaux à hauteur de 40%. Son but est de faciliter l'accès aux prêts bancaires pour financer le besoin en fonds de roulement et l'investissement des PME. Elle est octroyée par Réunion active, et est applicable aux prêts bancaires de moyen-terme octroyés par les banques commerciales. La garantie couvre jusqu'à 65% du prêt (qui peut disposer d'un montant jusqu'à 45 000 euros). Une garantie complémentaire est possible et limitée à 50% du prêt.

La garantie FAG cible deux types de bénéficiaires : (1) les personnes au chômage ou en passe de l'être, qui souhaitent créer leur propre activité ; et (2) les entreprises solidaires d'utilité sociale.

FAG

Public			
• Créateur, repreneur • Toute entreprise solidaire ou association	**Montant**	:	**30 500€**
	Durée	:	5 ans maximum
	Coût	:	2% du montant garanti

Fonds de Garantie pour la Création, la Reprise ou le Développement des Entreprises à l'Initiative des Femmes - FGIF

Le Fonds de Garantie pour la Création, la Reprise ou le Développement des Entreprises à l'Initiative des Femmes (FGIF) propose une garantie financée par des fonds nationaux et est accordée par Réunion Active.

Son objectif est de financer le besoin en fonds de roulement ou les investissements d'une entreprise gérée par une femme (hors crédit-bail). Il s'adresse aux entreprises en situation de démarrage, en développement jusqu'à 5 ans après sa création ou en situation de reprise. Cette garantie est octroyée sur les prêts dont le montant minimum s'élève à 5 000 euros, et sans montant maximum. Elle couvre jusqu'à 70% du prêt dans une limite de couverture de

27 000 euros. En cas de mobilisation d'une autre garantie, les deux garanties ne peuvent dépasser 70% du montant du prêt.

FGIF

Public			
Femmes créatrices	**Montant**	:	**27 000€**
	Durée	:	Entre 2 et 7 ans maximum
	Coût	:	2,5% du montant garanti

Garantie pour les Structures d'Insertion par l'Economique - FGIE

Cette garantie est financée par le Fonds de Garantie pour les Structures d'Insertion par l'Economique (FGIE) et est également octroyée par Réunion Active. Elle apporte une garantie pour les prêts bancaires couvrant le besoin en fonds de roulement et les investissements d'entreprises solidaires d'insertion. Elle peut être complémentaire à la garantie - FAG.

Si le prêt finance le besoin en fonds de roulement, son montant doit être compris entre 15 000 et 120 000 euros pour être éligible à cette garantie. Si le prêt finance un investissement, son montant doit être compris entre 7 500 et 60 000 euros. Dans les deux cas, la garantie peut couvrir au maximum 50% de ce montant. En plus des entreprises solidaires d'insertion, cette garantie peut aussi soutenir des associations.

FGIE

Public			
Structure d'insertion par l'activité économique	Montant	:	60 000€
	Durée	:	entre 2 et 12 ans
	Coût	:	2,5% du montant garanti

Fonds De Garantie Pour Le Développement Des Ateliers Protégés (FGAP)

La garantie accordée par le FGAP couvre des prêts sollicités pour répondre à deux types de besoins :

- Besoins en fonds de roulement (prêts entre 7 500 et 150 000 euros). Les prêts doivent s'inscrire dans un plan de financement pour le démarrage ou le développement de l'entreprise adapté. Ils ne doivent constituer qu'une partie des capitaux permanents. Ils ne peuvent pas être utilisés

pour compenser des pertes, ni remettre en cause des accords de crédit à court terme.

- Financement d'investissements (prêts entre 7 500 et 500 000 euros). Les prêts doivent financer des investissements amortissables : recherche et développement, matériel, véhicules ou immobilier. La quotité financée par le prêt ne doit pas excéder 70% du montant H.T. de l'investissement

FGAP

Public		Montant	:	150 000€
Entreprise adaptée		Durée	:	entre 2,5 et 15 ans
		Coût	:	2 à 2,5% du montant garanti

Impul'sio - garantie bancaire

Cette garantie bancaire est destinée aux petites et moyennes associations, afin de faciliter la mobilisation de crédits pour leurs investissements. Elle est mobilisée directement par la banque prêteuse qui est ainsi couverte à 50 % dans le cadre d'un partenariat avec France Active Garantie.

Les bénéficiaires sont toute association s'inscrivant dans une démarche d'utilité sociale remplissant les trois conditions suivantes : (1) avoir un budget inférieur ou égal à 300 000 euros (dernier exercice clos), (2) employer entre 1 et 5 salariés en équivalent temps plein, (3) disposer de fonds propres positifs. Le crédit garantie est de maximum 20 000 euros.

Impulsio

Public		Montant	:	20 000€
Petites et moyennes associations *Outil mobilisable dans certaines régions*		Durée	:	Entre 2 et 5 ans
		Coût	:	2% du montant garanti

Facil'BAIL

Facil'bail (montant jusqu'à 10 000 euros maximum de 70 % du montant de la garantie bancaire) permet de remplacer le dépôt de caution d'un locataire

auprès de son bailleur par une garantie bancaire. Les immobilisations de départ sont limitées d'autant, améliorant les conditions de démarrage du projet.

La garantie est donnée au bailleur par la banque qui dispose d'une contre-garantie à 70 % donnée par FAG. Elle couvre notamment les risques de défaut de paiement des loyers. Facil'bail intervient toujours en complément d'une garantie FAG sur un crédit moyen terme. Peuvent en bénéficier toute entreprise ou association, en phase de création ou lors de la prise d'un nouveau bail.

Facil'bail

Public	Montant	:	10 000€
Entreprises solidaires ou associations	Durée	:	5 ans maximum
	Coût	:	2% du montant de la contre-garantie

Prêt NACRE

Le prêt NACRE est mobilisé pour le financement d'investissement et/ou de fonds de roulement. Les bénéficiaires sont les demandeurs d'emploi (critères de l'Accre) qui souhaitent créer ou reprendre une entreprise, quels que soient la forme juridique et le secteur d'activité de l'entreprise.

La condition pour l'octroi est la validation du plan de financement par un organisme conventionné dans le cadre de Nacre, comme par exemple, les Fonds territoriaux du réseau France Active. Un couplage à un prêt bancaire complémentaire est obligatoire.

Prêt NACRE

Public	Montant	:	8 000€
Créateur, repreneur d'entreprise	Durée	:	Entre 1 an et 5 ans
	Coût	:	Aucun

Le Fonds d'Amorçage Associatif - FAA

Le Fonds d'amorçage associatif a pour objectif de proposer aux petites associations en création ou en phase de premier développement, une première marche vers la structuration financière afin, de pérenniser une activité d'utilité sociale créant ou pérennisant des emplois. Il permet une éventuelle intervention

financière plus structurante dans un deuxième temps. Le montant de l'apport du fonds d'amorçage avec droit de reprise est compris entre 5 000 et 10 000 euros.

Il s'agit d'un fonds d'apport associatif avec droit de reprise, destiné à financer les petites associations qui ne disposent pas encore de la visibilité suffisante pour obtenir des financements à moyen terme.

L'apport est destiné à financer les investissements et le fonds de roulement lié à la création ou au développement de l'association, à l'exception de toute couverture de pertes d'exploitation passées ou futures.

Fonds d'amorçage associatif

Public		
Petites associations *Outil mobilisable dans certaines régions*	**Montant**	: **10 000€**
	Durée	: Entre 1 an et 1 an ½
	Coût	: Aucun

Le Contrat d'Apport Associatif -CAA

Le Contrat d'Apport Associatif a pour objectif de renforcer les fonds propres d'associations d'utilité sociale créant ou pérennisant des emplois, par le développement d'activités à caractère économique.

Il s'agit d'un apport en fonds associatif avec droit de reprise, destiné à financer les investissements et/ou le besoin en fonds de roulement liés à la création ou au développement de l'association, à l'exception de tout frais de fonctionnement et / ou couverture de pertes d'exploitation passées ou futures. Le montant de l'apport est entre 5 000 et 30 000 euros avec droit de reprise.

Contrat d'Apport Associatif

Public		
Toute association	**Montant**	: **30 000€**
	Durée	: Entre 2 et 5 ans
	Coût	: Aucun

Fonds Régional d'Investissement Solidaire -FRIS

L'objectif du Fonds Régional d'Investissement Solidaire (FRIS) est de renforcer par un apport en prêts participatifs les fonds propres des entreprises solidaires en création ou en développement. Le prêt participatif, octroyé par la SIFA (Société d'Investissement de France Active), peut permettre un accès facilité à d'autres produits financiers, dont des prêts bancaires auxquels Réunion Active peut par ailleurs apporter sa garantie FAG. De tels prêts ont alors plus de séniorité que les prêts participatifs.

FRIS (Fonds Régional d'Investissement Solidaire)

Public		**Montant**	:	**60 000€**
Toute entreprise solidaire ou association		**Durée**	:	5 ans (7 ans dans certains cas)
		Coût	:	2% annuel

Fonds Commun de Placement Insertion Emplois - FCP IE

Le Fonds Commun de Placement Insertion Emplois (FCP IE) propose des prêts solidaires, garantis par un billet à ordre de l'emprunteur. Ce prêt vise à permettre l'accès à d'autres sources de financement, comme les prêts participatifs de la SIFA, ou encore des prêts bancaires éventuellement garantis par la garantie–FAG. Il s'agit dès lors d'un prêt subordonné. Le montant des prêts est de 5 000 euros minimum et 500 000 euros maximum. Le FCP IE intervient dans la limite de 50% du montant global des fonds propres (avant intervention).

La Société d'Investissement France ACTIVE SIFA

La SIFA est un fonds d'investissement solidaire qui finance des entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire et mobilise d'autres sources de financement via des prêts participatifs. SIFA est également en mesure de cofinancer avec le PIA (Programme d'Investissement d'Avenir), un programme national de prêts disposant de 35 milliards d'euros pour l'ensemble de la France, et dont 100 millions d'euros sont destinés à l'Economie Sociale et Solidaire. Le PIA n'intervient qu'en tant que co-financier, sous la forme de quasi-fonds propres et,

dans une moindre mesure, au moyen de financements en fonds propres. Le montant des prêts est compris entre 5 000 à 500 000 euros.

Fonds Commun de Placement Insertion Emplois

Le Fonds Commun de Placement Insertion Emplois (FCP IE) propose des prêts solidaires, garantis par un billet à ordre de l'emprunteur. Ce prêt vise à permettre l'accès à d'autres sources de financement, comme les prêts participatifs de la SIFA, ou encore des prêts bancaires éventuellement assurés par la garantie FAG. Il s'agit dès lors d'un prêt subordonné.

SIFA/FCP IE

Public		
Toute entreprise solidaire ou association	**Montant**	: **1 500 000€**
	Durée	: 5 ans (7 ans dans certains cas)
	Coût	: 2% annuel

CAP'JEUNES

Destiné aux jeunes créateurs d'entreprise, CAP'JEUNES (prime de 2 000 euros) permet aux jeunes créateurs d'entreprises de faire face à deux difficultés majeures, le manque de ressources financières et le manque d'accompagnement, en aidant le jeune créateur à instaurer une relation de confiance avec les financeurs. Le couplage obligatoire à un prêt bancaire complémentaire est prévu. Le prêt bancaire est garanti par France Active (Fonds de garantie FAG ou FGIF).

CAP'JEUNES

Public		
Jeunes de moins de 26 ans demandeurs d'emploi	**Montant**	: **2 000€**
	Durée	:
	Coût	: Aucun

Fonds de confiance

L'objectif du fonds est de favoriser l'émergence de nouvelles entreprises solidaires en finançant la phase de maturation du projet à travers une subvention.

Bénéficient du fonds, toutes nouvelles entreprises, et plus particulièrement toute entreprise solidaire et les porteurs de projet qui souhaitent créer son entreprise sociale et solidaire et qui, pour cela, doit se faire salarié d'une entreprise porteuse pour mener une étude de faisabilité. Le soutien du fonds couvre jusqu'à 50% des frais HT de l'étude de faisabilité supportés par l'entreprise (salaire du porteur de projet, frais de déplacements, frais généraux…) à hauteur de 20 000 euros maximum par projet sous forme de subvention.

Fonds de Confiance

Public		
Entreprise solidaire ou association souhaitant contribuer à la création d'une nouvelle entreprise solidaire. Il s'agit d'un appui à la réalisation d'une étude de faisabilité.	**Montant**	: **20 000€**
	Durée	: 6 à 9 mois
	Coût	: Aucun

INNOV'ESS

Le Fonds INNOV'ESS, adossé à la SIFA, se fixe pour objectif de soutenir le développement de projets d'entreprises solidaires socialement innovants, c'est-à-dire apportant « une réponse nouvelle et ingénieuse aux besoins sociaux contemporains. L'innovation sociale peut être portée par le produit, l'organisation ou encore le modèle économique développé pour atteindre un objectif social »

Bénéficient du fonds, les entreprises solidaires (société commerciale ou association) en création ou développement, porteuse d'un projet socialement innovant.

Ce dispositif se distingue par la diversité des formes d'intervention possibles : Obligation/Obligation convertible, Titre participatif, Entrée au capital complété par un apport en compte courant d'associé. Le montant des interventions est situé entre 5 000 et 500 000 euros.

INNOV'ESS : investissement en fonds propres pour l'innovation sociale

Public	Montant	: de 5 000 à 500 000 €

Toute entreprise solidaire (société commerciale ou association) en création ou en développement, porteuse d'un projet innovant.

Durée	**:**	de 3 à 7 ans
Taux de rémunération	**:**	4 à 5 %

7.3.3. *Initiative Réunion Entreprendre*

Le prêt d'honneur création

Initiative Réunion Entreprendre accorde des prêts d'honneur, sans intérêts et sans garantie personnelle, remboursable sur 5 ans maximum. Le prêt d'honneur est un prêt personnel et non un prêt accordé à l'entreprise. Ce prêt d'honneur est destiné à renforcer les fonds propres de l'entreprise.

Caractéristiques de l'offre	
Cible	Toute personne souhaitant créer une entreprise
Secteurs privilégiés	Tous secteurs d'activité, excepté ceux visés par l'article 35 du CGI (marchands de biens, location d'établissements industriels ou commerciaux équipés …) ainsi que certaines activités immobilières : NAF K 701 à 702.
Taille de l'entreprise	Toutes structures juridiques sauf les associations et les sociétés civiles immobilières (SCI).
Montant du prêt d'honneur	Jusqu'à 25 000€
Couplage bancaire	Le prêt d'honneur permet de renforcer les fonds propres de l'entreprise afin de faciliter le financement bancaire
Fonds propres apportés	Fortement recommandé, dans la mesure du possible
Durée du remboursement	60 mois maximum (possibilité de différé)

Le porteur de projet est invité à présenter son projet devant un comité d'agrément (composé d'entrepreneurs, de représentants de banques, d'experts comptables et d'acteurs économiques), qui décide de l'attribution du prêt d'honneur ainsi que de son montant. Le prêt d'honneur peut être complémentaire à tout type d'aide de création d'entreprise.

Une fois soutenu financièrement, Initiative Réunion Entreprendre accompagne le nouvel entrepreneur pendant toute la durée du remboursement du prêt.

Le prêt d'honneur reprise/transmission

Caractéristiques de l'offre	
Cible	Toute personne souhaitant reprendre une entreprise soit dans le cadre familial, soit comme tiers par la création d'une nouvelle entreprise ou par la poursuite de l'activité (rachat de parts sociales)
Secteurs privilégiés	Tous secteurs d'activité, excepté ceux visés par l'article 35 du CGI *(marchands de biens, location d'établissements industriels ou commerciaux équipés …)* certaines activités immobilières : *NAF K 701 à 702 ainsi que certaines professions libérales.*
Taille de l'entreprise	Toute structure juridique sauf les associations et les Sociétés Civiles immobilières(SCI) Toute entreprise de moins de 11 salariés.
Montant du prêt d'honneur	Jusqu'à 40 000€
Couplage bancaire	Couplage obligatoire (à minima du même montant que le prêt d'honneur)
Fonds propres apportés	Au minimum de 20 % du prêt d'honneur demandé
Durée du remboursement	60 mois maximum (possibilité de différé)

Le prêt d'honneur doit permettre de renforcer les fonds propres et faciliter le financement bancaire. Le porteur de projet est invité à présenter son projet devant un comité d'agrément (composé d'entrepreneurs, de représentants de banques, d'experts comptables et de représentants d'acteurs économique), qui décide souverainement de l'attribution ou non du prêt d'honneur ainsi que de son montant. Le prêt d'honneur peut être complémentaire à tout type d'aide de création ou reprise d'entreprise.

Une fois soutenu financièrement, Initiative Réunion Entreprendre accompagne le nouvel entrepreneur pendant toute la durée du remboursement du prêt par un suivi technique réalisé par les chargés de missions et par du parrainage réalisé par des bénévoles de l'association.

Conditions particulières des entreprises reprises :

- TPE ou PME non dépendante d'une grande entreprise
- Capital social n'ayant pas connu une diminution de plus de 50 % au cours des 24 derniers mois et répondant aux exigences légales ; ne pas être sous le joug d'une procédure collective,
- Capitaux propres ou compte de l'exploitant positif,

- Mise en place d'un plan de reprise axé sur la pérennisation des emplois existants et garantissant sa rentabilité.

Le prêt d'honneur croissance

Caractéristiques de l'offre	
Cible	ɔus entrepreneurs souhaitant développer son entreprise.
Secteurs privilégiés	**Tous secteurs d'activité**, excepté ceux visés par l'article 35 du CGI *(marchands de biens, location d'établissements industriels ou commerciaux équipés …)* ainsi que certaines activités immobilières : NAF K 701 à 702.
Taille de l'entreprise	**Toute structure juridique** sauf les associations et les sociétés civiles immobilières (SCI). Toute entreprise de **moins de 11 salariés.**
Montant du prêt d'honneur	Jusqu'à **25 000€**
Couplage bancaire	Le prêt d'honneur permet **de renforcer les fonds propres de l'entreprise** afin de **faciliter le financement bancaire**
Fonds propres apportés	Fortement **recommandé**, dans la mesure du possible
Durée du remboursement	**60 mois** maximum (possibilité de différé)

L'entrepreneur est invité à présenter son projet devant un comité d'agrément (composé d'entrepreneurs, de représentants de banques, d'experts comptables et d'acteurs économiques) qui décide souverainement de l'attribution ou non du prêt d'honneur ainsi que de son montant. Le prêt d'honneur peut être complémentaire à tout type d'aide de développement d'entreprise.

Une fois soutenu financièrement, Initiative Réunion Entreprendre accompagne l'entrepreneur pendant toute la durée du remboursement du prêt par un suivi technique réalisé par les chargés de missions et par du parrainage réalisé par des bénévoles de l'association.

Le prêt d'honneur "croissance" vise à soutenir la croissance de la jeune entreprise. Son objectif est de financer ce que les banques ne financent pas et notamment le besoin en **fonds de roulement** qui s'accroît. Cette démarche est réalisée en concertation avec le partenaire bancaire et l'expert-comptable de l'entreprise.
Le prêt d'honneur ne remplace pas un prêt bancaire, il en facilite l'obtention. Les banques s'appuient sur le travail effectué par la plateforme et participent au

comité d'agrément. Le prêt d'honneur doit être obligatoirement apporté au capital de l'entreprise.

Le prêt d'honneur Alizé

Il s'agit d'une enveloppe financière destinée à octroyer des prêts à taux zéro pour financer en partie les projets de développement, créateurs d'au moins 3 emplois dans les PME qui auront été agréées.

Le programme Alizé existe en métropole depuis 14 ans où il a permis de créer 9000 emplois, en aidant 1 400 PME à se développer. 160 grandes entreprises se sont mobilisées dans l'hexagone pour prêter à ces 1 400 PME 37 millions d'euros et surtout mettre à leur disposition, ponctuellement, des cadres de haut niveau, afin de les accompagner dans leurs projets.

Alizé Réunion est la première implantation Outre-mer de ce dispositif national.15 grandes entreprises de la Réunion se sont regroupées pour constituer une enveloppe financière abondée par la Région Réunion, la Caisse des Dépôts et l'Etat.
Cette enveloppe financière est destinée à octroyer des prêts à taux zéro pour financer en partie les projets de développement créateurs d'au moins 3 emplois dans les PME qui auront été agréées.

L'intérêt principal du dispositif Alizé repose surtout sur les deux points clés suivants. Dans un premier temps, les 15 grandes entreprises se sont engagées sur une première période minimum de 3 ans à mettre à disposition certains de leurs cadres de haut niveau pour accompagner ponctuellement les PME réunionnaises dont le projet de développement aura été retenu. Dans un second temps, les PME qui auront vu leur projet validé après analyse (avec des règles strictes de confidentialité et d'éthique) pourront se prévaloir du label Alizé.

Ce label leur ouvre l'accès à de nouveaux réseaux et à plus de notoriété, leur facilite également l'obtention des financements complémentaires bancaires dont elles pourraient avoir besoin. Alizé Réunion a choisi Initiative Réunion Entreprendre comme opérateur pour la gestion administrative et financière du dispositif.

Caractéristiques de l'offre	
Cible	Toute personne ayant un projet de développement d'entreprise créateur d'au moins 3 emplois.
Secteurs privilégiés	Tous secteurs d'activité, excepté ceux visés par l'article 35 du CGI (marchands de biens, location d'établissements industriels ou commerciaux équipés …) ainsi que certaines activités immobilières : NAF K 701 à 702.
Taille de l'entreprise	Petites ou Moyennes Entreprises
Montant du prêt d'honneur	Jusqu'à 50 000 € Financement de la personne physique avec obligation d'affectation des fonds à une augmentation du capital social de la PME
Couplage bancaire	Couplage obligatoire d'un prêt bancaire supérieur ou égal au montant du prêt d'honneur. Le prêt d'honneur n'a pas pour objectif de palier les "carences" d'autres dispositifs d'aide (prêt relais) mais pourra être complétés par ces derniers.
Fonds propres apportés	Fortement recommandé, dans la mesure du possible
Durée du remboursement	48 mois maximum (possibilité de différé de 6 mois)
Accompagnement	L'attribution du prêt d'honneur est nécessairement liée à la mise en place d'un appui en compétence réalisé par les entreprises partenaires : interventions de techniciens et/ou de cadres dans les différents champs de l'entreprise (achat, qualité, production, gestion-finance, commercial, ressources humaines…), transferts de technologie, appuis techniques…

Le prêt d'honneur innovation

Caractéristiques de l'offre	
Cible	Toutes personnes souhaitant créer ou développer un projet innovant. Possibilité d'intervenir en amorçage en complémentarité avec d'autres dispositifs existant
Secteurs privilégiés	Tous secteurs d'activité, excepté ceux visés par l'article 35 du CGI *(marchands de biens, location d'établissements industriels ou commerciaux équipés …)* ainsi que certaines activités immobilières : *NAF K 701 à 702.*
Taille de l'entreprise	Toutes structures juridiques sauf les associations et les sociétés civiles immobilières (SCI).
Montant du prêt d'honneur	Jusqu'à 25 000€
Couplage bancaire	Couplage non obligatoire.
Fonds propres apportés	Fortement recommandé, dans la mesure du possible
Durée du remboursement	60 mois maximum (possibilité de différé)