

LE MENSUEL ÉCONOMIQUE DE L'OcéAN INDIEN ET DES DOM-TOM - N° 372

Mémento

DOM & MÉTROPOLE 4€ - MAURICE 60 RPS - MADAGASCAR 20 000 ARIARY - SEYCHELLES 35 RPS - NOUVELLE CALÉDONIE 480 CFP

ILLES L'ALIMENTAIRE 84% PLUS ÉLEVÉS | CALÉDONIE LE NORD SE MÉTAMORPHOSE | MAURICE LE SHANTI : NOUVEL HÔTEL DE LUXE

GROUPE QUARTIER FRANÇAIS

L'histoire d'un démantèlement



INDUSTRIE

LA RÉUNION VA-T-ELLE ENFIN EXPORTER ?



STAR INVEST FOURNISSEUR DE FINANCEMENTS POUR LES PME

Implanté sur la Réunion et Mayotte, le groupe STAR INVEST accompagne les chefs d'entreprise dans la recherche de solutions de financements. Dans un contexte économique morose et de faible croissance les sociétés d'Outre-mer ont plus que jamais besoin de trouver des ressources de financement externes pour assurer la pérennité et le développement de leurs activités tant sur le plan endogène qu'exogène. Ces ressources financières une fois levées confèrent aux dirigeants des PME un avantage décisif pour faciliter la sortie de terre de leurs projets et accélèrent sensiblement les retours sur investissement.

2 AXES FORTS ET À EFFET DE LEVIER :

La défiscalisation

Leader dans son cœur de métier, le groupe STAR INVEST propose, depuis plus de 17 ans, des projets bénéficiant des dispositifs d'aide fiscale à l'investissement Outre-mer. Spécialiste en ingénierie financière de produits à leviers fiscaux IR - IS et ISF, STAR INVEST s'est rapidement imposé comme une référence. Avec une expertise reconnue par les principaux acteurs économiques des collectivités ultramarines, de nombreuses PME et des clients de renommée internationale tels que Vinci, Total, GDF-Suez ou Veolia, les équipes de STAR INVEST ont mené à bien des opérations pour plus d'1,2 milliard d'euros. Grâce à l'exigence du Groupe dans le choix de projets de qualité et sa rigueur dans la gestion de montages innovants, aucune remise en cause fiscale n'est à déplorer.

L'activité du Groupe s'articule autour de filiales dédiées à chacun des métiers développés, permettant de maîtriser parfaitement les opérations, jusqu'à la sortie des investisseurs défiscalisateurs : ALCYOM conduit les projets complexes nécessitant un agrément ministériel, ORYOM met en place des projets simplifiés one shot, SHINE est dédiée aux investissements réalisés dans les énergies renouvelables, PHALSBURG GESTION assume la gestion des structures de portage.

Stéphane SCHLÖGEL (DG de STAR INVEST OI) annonce également la création d'YSIDIS : "cette nouvelle société assurera la commercialisation de l'ensemble des opérations du Groupe, et développera son offre de placements financiers et produits d'optimisation fiscale soigneusement sélectionnés".

En 2008, STAR INVEST s'impose comme un acteur majeur dans le secteur du logement locatif social, en obtenant, pour un organisme de logement social de premier plan, le premier agrément ministériel délivré pour une opération de 97 logements à la Réunion. Depuis, STAR INVEST a obtenu 21 agréments fiscaux (représentant 1430 logements).



Stéphane SCHLÖGEL (Directeur Général de STAR INVEST Océan Indien).

Le Capital développement avec FINAREA

Créée en 2008, FINAREA met en relation des entrepreneurs ambitieux en recherche de capitaux et des investisseurs motivés par l'esprit d'entreprendre et souhaitent bénéficier des avantages fiscaux liés au dispositif TEPA (réduction d'ISF et d'IR). FINAREA bénéficie du réseau de placement développé par STAR INVEST, et regroupe à ce jour plus de 1.600 investisseurs. FINAREA s'est élevée au 3^{ème} rang national pour la levée de fonds TEPA. Environ 20 millions d'euros par an ont été levés depuis 2008.

FINAREA apporte un cadre juridique de fonctionnement, des statuts, une équipe expérimentée d'analyse des dossiers, un comité consultatif indépendant de personnalités de premier plan se prononçant sur toutes les cibles, des équipes d'audit, un système de communication, une gestion intégrée, un sourcing...

FINAREA accompagne commercialement, stratégiquement et financièrement les sociétés dans lesquelles elle investit. Le côté financier n'est pas le seul aspect pris en compte précise Stéphane SCHLÖGEL : "nous effectuons un véritable tra-

vail d'accompagnement de l'entreprise. Tout type d'entreprise peut être intéressé par nos solutions : il n'y a aucune condition de taille ni d'ancienneté. L'objectif étant d'établir avec le chef d'entreprise un véritable partenariat, dès lors qu'il adhère à notre modèle d'accompagnement. Le principe basé sur un cercle restreint d'investisseurs et d'animation des entreprises permet aux associés qui le souhaitent de vivre leur investissement, d'exister. Contrairement aux associés dilués et anonymes d'un fond pléthorique, ils ne réduisent pas leur souscription à un placement financier. Ils s'investissent par passion !"

derne et la plus importante de l'île. Elle a une capacité de production de 80 000 bouteilles par jour et elle fonctionne de mai à décembre. Une partie du rhum produit est mise en maturation dans un chai jouxtant la distillerie, une autre partie dans les chais de Saint Louis. Ceux-ci ont une capacité de 300 000 litres de rhum vieux stockés dans près de 1 000 fûts de 250 à 400 litres et 350 000 litres de rhums mûrés dans des foudres de 36 000 et 55 000 litres. Rivière du Mât exporte 80% de sa production en vrac ce qui ne l'empêche pas d'avoir progressé de 15% sur le marché local en 2010 pour les rhums vieux. Les rhums hauts de gamme enregistrent une belle progression et intègrent le marché des spiritueux. Cette montée en gamme est possible grâce à un travail scientifique de recherche en laboratoire sur le site de la sucrerie de Bois Rouge à Saint André.

La distillerie Savanna jouxte l'usine sucrière la seule survivante avec celle du Gol à Saint Louis de la grande époque sucrière. Elle porte le nom de Savanna parce que jusqu'en 1992 elle était à Savanna, sur la commune de Saint Paul. Outre l'unité de production du sucre qui fonctionne de juin à décembre pendant la campagne de la coupe de la canne, une distillerie est attenante. Elle est la première rhumerie européenne certifiée ISO 9002 et la distillerie a été certifiée ISO 9001 en juillet 2003. Sa capacité de production est de 300 hectolitres par jour et elle fonctionne 24h/24h et 7 jours sur 7 pendant la campagne sucrière. Elle produit trois variétés de rhums : légers, traditionnels et agricoles.

Distillerie de Savanna dispose d'une capacité de stockage de 800 000 litres en rhum blanc. Cette gamme est conditionnée sur place. Par contre la production du GIE Rhum Réunion pour l'exportation est stockée au Port, notamment le rhum Charrette et Rivière du Mât pour être conditionnée dans une chaîne de production métropolitaine. Créée dans les années 70, elle est certifiée 9001-2000. Deux millions de litres d'alcool sont embouteillés chaque année. C'est la seule distillerie au monde à distribuer le "grand arôme" issu de trois semaines de fermentation.

Au bout de cinq années de recherche on a réussi à produire du "grand arôme" pur. Quatre distilleries au monde produisent du grand arôme, seul Savanna le commercialise seul.

Le sucre : Mascarin

Mascarin est une filiale du groupe Quartier Français créée en 1966 pour conditionner le sucre de Beaufonds. La marque fut déposée en 1983. Elle est prestataire de service pour l'usine du Gol. Elle achète, stocke, conditionne et commercialise le sucre issu de cet usine : elle est un sous-traitant de la sucrerie Saint-Louisienne dont la commercialisation va vers le marché local, les GMS et les industriels locaux. Le marché local représente 8 000 tonnes de production. Mais avec le sucre que fait-on ? Du chocolat bien sûr ! Mascarin est connu sur l'île pour son chocolat et c'est un sacré défi que d'affronter sur les rayons de nos grandes surfaces un leader mondial en la matière que représente Nestlé. 90 tonnes sont fabriquées par an et cela représente 12% de parts de marché en volume.

Pour les gourmands sachez que la tablette de la gamme la plus consommée est le chocolat parfum caramélisé, sel de Guérande. Mais ce produit, il faut le savoir est réservé au marché local. Il voyage, certes, mais pas en containers mais dans les bagages des vacanciers qui rapportent quelques souvenirs alimentaires "pei" : plus de 50% du chocolat fourré est consommé par des non réunionnais. Il n'a pas la puissance pour concurrencer les gros producteurs mondiaux. Donc il ne peut se développer que localement grâce à une politique marketing ambitieuse et dynamisante.

Le consommateur a une image floue de la production locale et s'il veut acheter le meilleur chocolat, le produit local se trouvera forcément sanctionné parce que méconnu, souffrant d'un déficit d'image. Pourtant il est d'excellente facture, issu de recherches sur les recettes pilotées par un ingénieur qualité. Il ne subit pas les affres de l'acheminement et présente des emballages attractifs adaptés à Noël ou à Pâques par exemple. Son achat ou non ne dépend pas de sa qualité mais de l'image qu'il véhicule dans la tête du consommateur. Elle est loin d'être mauvaise mais elle pourrait être encore valorisée. L'entreprise s'est toujours engagée dans un management par qualité pour cette raison. L'on sait très bien que l'on ne pourra jamais investir à La Réunion dans un outil de production semblable à celui de la métropole : les débouchés ne sont en rien compa-

rables. C'est une problématique de taille de marché. Donc exporter, oui mais où ? Un container de chocolat représente 20 tonnes de chocolat soit un quart de la production annuelle ...

Quant aux sirops que fabrique et commercialise la société Mascarin, ils représentent 27% de parts de marché en volume soit 400 000 bouteilles. Il y a deux gammes dans les sirops : celle, historique de la bouteille de 1 litre aux nombreux parfums et la marque Mascarin premium avec une bouteille aux formes modernisées et aux parfums nouveaux.

Mascarin est une société de 44 salariés qui se battent pour la productivité, l'innovation tant au niveau du goût qu'à celui du marketing. 80% de son activité est consacrée à la production et 20% au négoce. Mascarin est le distributeur de marques comme le café Le Lion, la liqueur Marie Brizard et le sirop Teisser. Elle effectue un travail considérable à l'image d'autres grands groupes pour réaliser des études de marché sur les attentes du consommateur, bâtir un pré-projet, le valider avec la grande distribution, faire réaliser un visuel par une agence de publicité, et réaliser un packaging qui soit adaptable au marché métropolitain. Le résultat est une forte croissance de la notoriété de la marque à la Réunion : elle a cru de 90% en notoriété assistée et de 12% en notoriété spontanée.

La Martiniquaise dispose là d'un outil performant dont il reste à espérer qu'il continue à profiter aux réunionnais et à l'image de son industrie. Or quelles chances peut-on espérer d'un groupe métropolitain d'avoir de nouveaux outils de production. Si La Martiniquaise s'est intéressée à la branche spiritueux de Quartier Français on peut supposer que c'est pour mettre la marque Rhum Charrette dans son giron. Il a sûrement davantage acheté une marque que du développement local puisque les marges de progression se feront en Europe. Pourtant la volonté et la possibilité de croissance de l'industrie locale est réelle. Mais ne faudrait-il pas alors que ce soit les acteurs locaux eux-mêmes qui reprennent les outils de production. Le développement serait alors vraiment endogène avec des capitaux réunionnais réinvestis dans des outils de production réunionnais.

Tout ce travail qualitatif est récompensé par de nombreuses médailles lors de concours internationaux. Comme les rhums vieux vieillissent en fûts de cognac et affiné 9 mois. Il existe aussi des rhums vieillissent en fut de Xérès, de Porto ou de Calvados. A chaque fois des notes différentes imprègnent le rhum et lui donnent un goût incomparable. Ces rhums premium ne sont commercialisés que dans des circuits de distributions particulières comme les épiceries fines ou des caves.

Enfin, sur le plan touristique, l'usine sucrière de Bois Rouge et la distillerie qui l'accompagne, jouent la carte du tourisme industriel. L'usine peut se visiter durant la campagne sucrière et la distillerie toute l'année. La visite du site industriel se termine par une dégustation de rhums et produits dérivés comme les confitures. La boutique s'appelle "Tafia et Galabé" rappelant les noms "lontan" du rhum pour tafia et du sucre pour galabé. Le tout à consommer avec modération !

VAUCELLE
Nouvelles Technologies

Votre pesage, notre métier

Fort d'une coopération de plus de 25 ans avec PRECIA MOLEN à La Réunion, le savoir faire de VAUCELLE Nouvelles Technologies vous accompagne dans vos projets de mise en service, de réparation et de maintenance de vos instruments de pesage dans les domaines de l'industrie et du commerce.



Exigences réglementaires :

Sous l'habilitation de PRECIA MOLEN SERVICE, VAUCELLE Nouvelles Technologies exerce son activité de pesage dans le respect de la réglementation Métrologique des IPFNA pour :

- la Vérification Périodique (agrée par la DRIRE)
- la Fabrication et la Réparation (certifié par le LNE)

Nous pouvons aussi faire un Contrôle Métrologique et délivrer un Constat de Vérification pour les balances non réglementées (satisfaisant les exigences de la norme ISO 9001)



PRECIA MOLEN
Service

94 rue Olivier Poulot 97420 LE PORT - tél. : 0262 71 00 00 - Fax : 0262 55 00 26 - www.vaucelle.fr