

MAHORA TRANSIT GROUP / MAYOTTE 2055

PLAN JURIDIQUE & FINANCIER

Feuille de route préliminaire pour structurer une levée institutionnelle

Programme global indicatif : 30,0 Md€ constants 2026

Horizon 2027–2055 • Financement mixte • Approche par phases et par actifs

AVERTISSEMENT — Ce document est une présentation préliminaire. Il ne constitue ni une offre au public de titres financiers, ni un conseil en investissement, ni une sollicitation de souscription. Les hypothèses doivent être auditées et validées avant toute décision.

Décision de cadrage

Le programme de 30 Md€ ne doit pas être lancé sous la forme d'une cagnotte ou d'un appel public immédiat. Il doit être organisé comme un portefeuille de projets d'infrastructure, financé par étapes au moyen de fonds publics, de dette, de fonds propres et de revenus/valorisations, après immatriculation et diligences.

Structure juridique recommandée à étudier

Niveau	Fonction	Décision / protection
SAS MTG (groupe)	Stratégie, marque, développement, propriété intellectuelle	Immatriculation, statuts, pacte familial, délégations et contrôle interne.
Société de développement	Études, partenariats, préparation des appels d'offres	Budget distinct, conventions intragroupe et gouvernance projet.
SPV par actif ou lot	Financement, contrat et risques propres à une opération	Création uniquement après faisabilité et accord des partenaires.
Consortium / groupement	Associer opérateurs, ingénieristes et financeurs	Accord de consortium, confidentialité, exclusivité limitée, propriété des études.

Cette architecture est une piste de travail. Le recours à une concession, un marché de partenariat, une société d'économie mixte à opération unique ou un autre véhicule dépendra des autorités compétentes, de la commande publique et de l'allocation réelle des risques.

Préconditions impératives

- Immatriculer la SAS MTG et obtenir Kbis, compte bancaire, assurance et organisation comptable.
- Finaliser statuts et pacte d'associés : droits de vote, agrément, préemption, clauses de sortie, décès/incapacité et résolution des conflits.
- Définir précisément ce que la société peut développer sans se substituer aux compétences des autorités publiques.
- Faire contrôler les marques, noms de domaines, contenus cartographiques et droits d'auteur.
- Mandater un avocat en droit des affaires / marchés de capitaux et un expert-comptable.
- Créer un registre des décisions, des conflits d'intérêts, des cadeaux et des partenaires.

Canaux de financement : choix par étape

Canal	Usage possible	Point de vigilance
Apports fondateurs / business angels	Financer la société de développement et les premières études	Valorisation, dilution, pacte et information des souscripteurs.
Investisseurs professionnels	Capital ou quasi-capital par véhicule / actif	Diligence institutionnelle, gouvernance, documentation contractuelle.
Dette bancaire / institutionnelle	Actifs disposant de flux ou paiements sécurisés	Garanties, ratios, maturité, risque de construction et taux.
Financements publics	Études, utilité publique, infrastructures non rentables seules	Éligibilité, aides d'État, commande publique, décisions budgétaires.
Obligations / titres	Lots matures et émetteur structuré	Prospectus ou exemption, documentation, placement et suivi.
Financement participatif PSFP	Petites tranches seulement via prestataire agréé	Cadre européen plafonné à 5 M€ par porteur sur 12 mois ; inadapté au besoin global.

Offre au public : règle de prudence

Le site mahoratransitgroup.fr doit rester une page d'information et de manifestation d'intérêt. Il ne doit pas encaisser de fonds, afficher de conditions de souscription, promettre un rendement ou permettre un engagement ferme. Une offre de titres à grande échelle peut nécessiter un prospectus approuvé et l'intervention de professionnels réglementés. Les exemptions et seuils évoluent : le dispositif exact devra être confirmé à la date de chaque opération.

Messages autorisés / interdits avant validation

À utiliser	À éviter
« Programme global indicatif de 30 Md€ »	« Levée ouverte de 30 Md€ »
« Manifestation d'intérêt non engageante »	« Investissez maintenant »
« Hypothèses à confirmer par les études »	« Rendement garanti »

« Fonds propres privés : 3 Md€ dans le scénario central »	« Nous recherchons 30 Md€ auprès d'investisseurs privés »
« Aucune souscription ouverte »	IBAN, paiement, compteur de collecte ou réservation de titres

Processus investisseur conforme à mettre en place

- 1. Page publique factuelle et formulaire de contact sans souscription.
- 2. Qualification du partenaire et vérification de son identité / capacité.
- 3. Accord de confidentialité proportionné.
- 4. Data room versionnée et journal des accès.
- 5. Term sheet non engageante préparée par conseil.
- 6. Diligences juridique, financière, technique, ESG et anticorruption.
- 7. Décisions sociales, autorisations et documentation réglementaire.
- 8. Closing via banque, notaire ou prestataires habilités selon l'opération.
- 9. Reporting périodique, gouvernance et contrôle de l'utilisation des fonds.

Feuille de route sur 18 mois

Échéance	Actions	Critère de sortie
0–30 jours	Immatriculation SAS, pacte, compte, assurances, audit du site et de la communication.	MTG peut contracter en son nom et dispose d’un dispositif de validation.
1–3 mois	Mandats avocat/expert-comptable, note d’opportunité, registre de risques, data room niveau 1.	Dossier corporate et hypothèses traçables.
3–6 mois	Sélection de 1 à 2 lots pilotes, cahiers des charges et études de pré faisabilité.	Périmètre, coût, calendrier et risques comparables.
6–9 mois	Dialogue institutionnel, partenaires techniques, modèle financier par lot.	Scénario finançable et gouvernance de projet.
9–12 mois	Consultation de financeurs, term sheets indicatives, choix du véhicule.	Intérêt qualifié sans engagement prématuré.
12–18 mois	Diligences approfondies, autorisations, contrats et décision d’investissement pilote.	Premier closing possible si toutes conditions sont réunies.

Gouvernance financière minimale

- Conseil ou comité stratégique avec procès-verbaux.
- Comité d’investissement distinct des équipes de promotion.
- Double validation des dépenses et séparation des comptes par projet.
- Budget annuel, plan de trésorerie 13 semaines et reporting mensuel.
- Politique de conflits d’intérêts et transactions avec parties liées.
- Audit externe à partir d’un seuil adapté aux attentes des financeurs.
- Aucun fonds d’investisseur reçu sur un compte personnel.

Diligences à commander

Domaine	Travail attendu	Professionnel
Corporate	Statuts, pacte, pouvoirs, propriété	Avocat droit des sociétés

	intellectuelle	
Financier	Modèle auditable, sensibilités, CAPEX/OPEX, fiscalité	Expert-comptable / conseil financier
Réglementaire	Prospectus, placement, PSFP, communications	Avocat marchés de capitaux / PSI
Public	Commande publique, concessions, compétences	Avocat droit public
Technique	Trafic, tracés, génie civil, exploitation	Ingénieuriste indépendant
ESG	Environnement, social, climat, concertation	Bureau d'études habilité

Plan de financement du programme

Le scénario central doit être traité comme une enveloppe cible cumulative. Le séquençage réel suivra les lots ayant franchi les portes G0 à G6. Les 3,0 Md€ de fonds propres privés ne seront pas recherchés en une seule opération : ils pourront être appelés progressivement dans des véhicules dédiés, uniquement après définition des risques et des droits des investisseurs.

51,7 %	33,0 %	10,0 %	5,3 %
Public	Dette	Fonds propres	Recettes / foncier
15,5 Md€	9,9 Md€	3,0 Md€	1,6 Md€

Décisions avant publication d'une offre

- Quel émetteur et quel actif financé ?
- Quel montant exact, usage des fonds et calendrier ?
- Quels droits attachés aux titres et quelle gouvernance ?
- Quels revenus, paiements publics, garanties ou sûretés ?
- Quel risque de perte, d'illiquidité, de retard et de dilution ?
- Quel régime réglementaire, quelle documentation et quel distributeur ?
- Quelle procédure KYC/LCB-FT et quel compte de réception sécurisé ?
- Quel reporting et quelle stratégie de sortie ?

Conclusion opérationnelle

La prochaine levée réaliste est une levée de maturation, destinée à financer l'immatriculation, les conseils, les études et la structuration des premiers lots. Son montant ne doit être fixé qu'après un budget détaillé. Le programme global de 30 Md€ demeure la vision d'investissement cumulée 2027–2055 ; la campagne publique actuelle doit solliciter des manifestations d'intérêt, non des virements.

Références officielles à valider avec les conseils

- AMF — La réglementation applicable aux prospectus : <https://www.amf-france.org/fr/actualites-publications/dossiers-thematiques/prospectus>
- AMF — Exercer une activité de PSFP : <https://www.amf-france.org/fr/espace-professionnels/fintech/mes-relations-avec-lamf/exercer-une-activite-de-prestataired-services-de-financement-participatif-psfp-en-france>
- ACPR — Prestataire de services de financement participatif : <https://acpr.banque-france.fr/fr/professionnels/lacpr-vous-accompagne/banque/creer-ma-societe/mes-procedures/prestataire-de-services-de-financement-participatif>
- Règlement (UE) 2020/1503 : <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2020/1503/oj/fra>