

Financement des entreprises ultramarine
Synthèse du cycle de de séminaires 2025 de la FEDOM

Avril 2025

I - PRÉSENTATION DU CYCLE DE SÉMINAIRE

La Fédération des Entreprises des Outre-Mer (FEDOM), en lien avec ses organisations membres dans les territoires, a souhaité organiser sur chaque bassin océanique des séminaires visant à mettre en lumière les enjeux liés aux besoins de financement des entreprises, qu'ils soient liés à l'exploitation courante de l'entreprise ou aux dépenses d'investissement, enjeux structurels du tissu économique des territoires ultramarins.

Alors que les entreprises ultramarines jouent un rôle essentiel dans la dynamique économique, la création d'emplois et le tissu social des territoires ultramarins, elles sont en permanence confrontées à un ensemble de contraintes découlant de leurs spécificités structurelles qui les fragilisent.

Elles doivent, par ailleurs, faire face à des difficultés spécifiques en matière de financement et d'accès aux outils d'ingénierie financière nécessaires à leur croissance économique qui les affaiblissent encore davantage et limitent de facto leurs perspectives de développement (innovation, internationalisation, conquête de nouveaux marchés, etc.).

Sous-capitalisation, faiblesse persistante des fonds propres, éloignement des centres d'approvisionnement alourdissant les besoins en fonds de roulement, rentabilité réduite, difficultés à attirer des investissements extérieurs, et complexité du préfinancement des subventions et crédits d'impôts forment un faisceau de fragilités qui freine l'investissement productif.

À cela s'ajoute une prudence accrue des institutions financières, souvent liée à une perception particulière du « risque Outre-mer ». Cette vigilance peut se traduire par des conditions de financement plus complexes que dans l'Hexagone (des taux d'intérêt parfois plus élevés, des demandes de garanties renforcées, ou encore un accès plus restreint au crédit de long terme). À cet égard, l'offre assurantielle y est également limitée, en raison de la fréquence et de l'intensité des aléas climatiques, mais aussi des risques liés aux épisodes d'émeutes survenus dans certains territoires. Les outre-mer sont ainsi confrontées à une crise assurantielle qui renforce encore les difficultés d'accès au financement.

L'approche et les contraintes prudentielles doivent se combiner avec l'exigence d'offrir des capacités de financement, de développement et d'innovation aux TPE-PME ultramarines, qui constituent le cœur du tissu économique local.

Ainsi, sept séminaires ont été réalisés par la FEDOM en Martinique, à Saint-Martin, en Nouvelle-Calédonie, en Polynésie française, en Guadeloupe, à La Réunion et à Paris afin de recueillir des propositions émanant des différents acteurs du financement des entreprises.

II – PRINCIPALES RECOMMANDATIONS

De nombreuses propositions ont été formulées par les acteurs économiques afin de renforcer l'efficacité des dispositifs existants et de favoriser le développement économique des territoires ultramarins. Ces propositions ont été regroupées par thématiques afin de structurer les réflexions et de faciliter la mise en œuvre des recommandations.

1. VISIBILITE ET COORDINATION DE L'ACTION PUBLIQUE

- Garantir aux acteurs une **visibilité de la commande publique** à moyen et long terme en programmant les marchés et réinvestissant les instances de concertation type HCCP et CERC.
 - *Acteurs concernés : préfectures et acheteurs publics.*
- **Expérimenter une stratégie du bon achat** (SBA – small business act) afin de flécher une partie de la commande publique vers les PME locales et les artisans locaux. La FEDOM attend ainsi une mise en œuvre concrète et effective de l'article 4 *undecies* de la loi de Simplification de la vie économique.
 - *Acteurs concernés : État, préfectures et acheteurs publics.*
- **Appliquer la loi et en finir avec les retards de paiement.** Les contrats de redressement outre-mer (COROM) et les dispositifs de *name and shame* contribuent utilement à la réduction de ces pratiques). Il convient toutefois d'aller plus loin (1) en facilitant un affacturage inversé pour l'hôpital public, (2) en généralisant le mandatement d'office des intérêts moratoires et des indemnités forfaitaires, par le préfet ou le comptable public, ou encore (3) en faisant du délai global de paiement excessif des collectivités locales un cas d'ouverture par le préfet du contrôle budgétaire par la chambre régionale des comptes. Par ailleurs, (4) la généralisation de dispositifs de type service de paiement État-collectivité, à l'image de l'expérimentation engagée en Martinique, pourrait utilement contribuer à sécuriser et accélérer les flux financiers publics, en réduisant les délais de traitement et en fluidifiant la chaîne de paiement entre ordonnateurs et comptables publics. Enfin, la FEDOM appelle de ses vœux une mission sur les délais de paiement des hôpitaux publics outre-mer sur le modèle de celle réalisée en 2019 sur ceux des collectivités locales ultramarines.
 - *Acteurs concernés : État, préfectures et acheteurs publics.*
- **Renforcer la cohérence et l'articulation des politiques publiques.** Il s'agit d'assurer une meilleure cohérence des interventions publiques et de maximiser les effets levier des dispositifs publics, en évitant les financements dispersés ou contradictoires entre niveaux de collectivités. La FEDOM appelle ainsi à une gouvernance plus intégrée de la définition et du suivi des politiques économiques ou des politiques de contractualisation État-collectivités locales. Celles-ci doivent prioriser les infrastructures économiques et reposer sur une association effective et institutionnalisée des acteurs socio-professionnels, y compris dans le cadre des contrats de convergence et de transformation (CCT). Cette démarche permettrait de garantir une meilleure

adéquation entre les stratégies de développement économique et leur mise en œuvre opérationnelle.

➤ *Acteurs concernés : État, préfectures et collectivités locales.*

- **Animer des conférences des financeurs assorties d'un dispositif de « fast-track »** destiné à accélérer l'instruction et le financement des projets structurants. La FEDOM défend une meilleure coopération entre les financeurs publics et privés afin de privilégier une logique de complémentarité plutôt que de concurrence ou de cloisonnement des dispositifs de soutien.

➤ *Acteurs concernés : État, opérateurs publics et banques.*

2. LISIBILITE ET EFFICACITE DES AIDES PUBLIQUES

- **Recenser et expliquer les aides publiques mobilisables** par secteur et par type de projet, sur le modèle de la plateforme Aides-territoires aujourd'hui destinée aux collectivités. Une déclinaison adaptée aux entreprises ultramarine pourrait être mise en place, tout en renforçant les initiatives d'information et d'accompagnement, physiques ou numériques, portés par les organisations économiques, afin d'orienter efficacement les entrepreneurs vers les dispositifs pertinents selon leur taille, leur secteur et leur stade de développement.

➤ *Acteurs concernés : État, opérateurs publics, collectivités locales et chambres consulaires.*
- **Renforcer la formation des porteurs de projets** à la gestion financière et à la structuration des dossiers, tout en proportionnant et en simplifiant les exigences documentaires lorsque la nature et le montant des aides le permettent.

➤ *Acteurs concernés : État, opérateurs publics, collectivités locales et chambres consulaires.*
- **Adapter la maille des aides publiques** : le plan de relance comme France 2030 ont, de facto, davantage bénéficié aux projets publics ou aux grandes structures qu'aux entreprises, notamment les PME ultramarines, posant un enjeu réel de rééquilibrage. Les dispositifs souffrent par ailleurs d'un retard de déploiement et de seuils d'éligibilité souvent trop élevés, qui limitent leur accessibilité. La FEDOM appelle donc à un abaissement et à un meilleur ajustement des planchers d'intervention, afin de les rendre effectivement mobilisables par le tissu productif local, ainsi qu'à l'intégration systématique d'un réflexe Outre-mer dès la conception des dispositifs nationaux, y compris dans les mécanismes comme les CEE.
- **Simplifier les procédures et réduire les délais de versement des aides**, afin de les rendre compatibles avec les contraintes de trésorerie des entreprises. La FEDOM appelle à accélérer l'instruction et le paiement des dispositifs, notamment des fonds européens ou des aides au fret, et à renforcer l'ingénierie technique et financière des collectivités. Cela pourrait se traduire, par exemple, par la mise en place de guichets

uniques, la généralisation d'avances systématiques, des calendriers d'instruction opposables, ou encore des procédures « fast-track » pour les projets structurants.

Dans cette logique, un rôle opérationnel renforcé de l'AFD pourrait être utilement mobilisé, sans remise en cause des compétences des autorités de gestion, qui resteraient pleinement responsables de la programmation. Grâce à son agrément communautaire et à son expertise financière, l'Agence pourrait intervenir en appui au préfinancement, et, le cas échéant, au paiement accéléré de certaines enveloppes européennes. Une telle évolution permettrait de fluidifier la chaîne de paiement et de sécuriser plus efficacement la trésorerie des porteurs de projets.

➤ *Acteurs concernés : État, opérateurs publics et collectivités locales.*

- **Simplifier l'application des règles européennes et adapter les modalités de financement aux contraintes du secteur privé**, dans le cadre du renouvellement du RGEC. Il conviendrait notamment d'introduire une présomption d'« effet incitatif » pour les aides à l'investissement régional dans les RUP afin de réduire la charge administrative, d'apprécier la qualité de PME au regard de la taille de l'entité locale, et d'évaluer la notion d'entreprise en difficulté au niveau de l'entité concernée plutôt qu'au niveau consolidé du groupe.

➤ *Acteurs concernés : Union européenne, État et autorités de gestion des fonds européens.*

3. AMELIORER LES CADRES FISCAUX ET FINANCIERS

- **Soutenir les projets d'expansion hors territoire** afin de développer la coopération et l'intégration régionale. Ces outils de financement doivent être adaptés aux risques et aux besoins spécifiques. Cela suppose notamment de faciliter l'intervention de l'AFD-PROPARCO de sorte à les rendre réellement accessibles aux entreprises ultramarines de taille intermédiaire.

➤ *Acteurs concernés : Opérateurs publics, autorités de gestion des fonds européens et banques.*

- **Préserver dans la durée les dispositifs de soutien à l'emploi et à la compétitivité** des entreprises ultramarines constitue un impératif de visibilité et de confiance pour les investisseurs. Les dispositifs spécifiques applicables en Outre-mer, au premier rang desquels la LODEOM sociale, la ZFANG et l'aide fiscale à l'investissement productif, doivent être sécurisés sur le long terme afin de garantir la stabilité du cadre économique et de soutenir durablement l'attractivité des territoires. Dans cette logique, la FEDOM appelle à une prolongation pluriannuelle clairement affichée, notamment du dispositif RAFIP, à minima jusqu'au 31 décembre 2034, afin de donner aux acteurs économiques une trajectoire lisible et de limiter les effets de rupture ou d'incertitude réglementaire, particulièrement préjudiciables à l'investissement productif.

➤ *Acteur concerné : État.*

- **Simplifier et sécuriser les procédures d'agrément** des aides fiscales à l'investissement pour en améliorer l'efficacité. Il conviendrait en particulier de renforcer les contrôles et de réduire les délais d'instruction. À ce titre, dans les collectivités du Pacifique et de Saint-Martin appelle à la mise en œuvre d'une déconcentration partielle de l'examen et de la décision de validation des agréments dans les mêmes conditions que dans les DROM.

➤ *Acteur concerné : État (DGFIP et DRFIP).*

4. FACILITER L'ACCES AUX OUTILS FINANCIERS ET BANCAIRES

- **Réduire et sécuriser les délais d'instruction**, en particulier ceux des financeurs, afin de les aligner sur les contraintes économiques des projets. Cela suppose notamment de déconcentrer et relever les plafonds de décision au niveau local pour les acteurs bancaires publics, afin d'accélérer l'examen et la mise en financement des opérations.

➤ *Acteurs concernés : Opérateurs publics, autorités de gestion des fonds européens et banques.*

- **Faciliter le préfinancement** des crédits d'impôt, d'avances sur subventions et d'avances sur créances publiques, afin de limiter les contraintes de trésorerie pesant sur les porteurs de projets. Les délais d'instruction, de remboursement ou de paiement, ainsi que l'incertitude sur l'acceptation des dispositifs, peuvent en effet freiner des investissements pourtant utiles au territoire. La FEDOM propose la mise en place de mécanismes de préfinancement standardisés (cession ou nantissement de créances, modalités harmonisées de remboursement), assortis d'une garantie partielle publique ou mutualisée contre le risque de retard ou de non-versement, ainsi que d'une procédure de traitement accéléré pour les dossiers complets.

➤ *Acteurs concernés : État, opérateurs publics, autorités de gestion des fonds européens et banques.*

- **Animer des conférences des financeurs assorties d'un dispositif de « fast-track »** destiné à accélérer l'instruction et le financement des projets structurants. La FEDOM défend une meilleure coopération entre les financeurs publics et privés afin de privilégier une logique de complémentarité plutôt que de concurrence ou de cloisonnement des dispositifs de soutien.

➤ *Acteurs concernés : État, opérateurs publics et banques.*

- **Développer des mécanismes de garantie**, de réassurance et de prévention des risques afin de maintenir une offre assurantielle suffisante

➤ *Acteurs concernés : État et Caisse centrale de réassurance.*

- **Animer des conférences des financeurs** pour renforcer la coordination de l'ensemble des acteurs du financement et ainsi faciliter l'accompagnement des projets structurants.

➤ *Acteurs concernés : État, opérateurs publics et banques.*

- **Déployer des procédures accélérées « fast-track »** pour les projets structurants présentant un fort enjeu en matière d'innovation, d'industrialisation ou de création d'emploi.
 - *Acteurs concernés : État, opérateurs publics et banques.*
- **Développer des financements de long terme** adaptés aux caractéristiques des projets, incluant des durées d'amortissement allongées et des différés de remboursement cohérents avec les cycles économiques. La FEDOM appelle en particulier à renforcer l'offre de prêts de 20 à 30 ans afin de soutenir la rénovation des infrastructures hôtelières en outre-mer et de permettre la montée en gamme des établissements.
 - *Acteurs concernés : Opérateurs publics et banques.*
- **Améliorer la collatéralisation des créances outre-mer** afin d'augmenter les capacités de refinancement des banques. Les établissements bancaires sont aujourd'hui limités par les critères de concentration, de notation et d'éligibilité appliqués aux opérations de titrisation, aux financements collatéralisés et aux émissions de covered bonds. Les créances ultramarines, bien que non exclues, ne peuvent en pratique représenter qu'une part très réduite des pools de refinancement et demeurent difficilement mobilisables, notamment en raison de leur faible cessibilité aux structures dédiées et de conditions d'éligibilité restrictives. La FEDOM appelle ainsi à adapter ces critères pour faciliter la mobilisation et la cession des créances outre-mer, élargir leur éligibilité aux dispositifs de refinancement, et améliorer leur traitement prudentiel afin de soutenir la distribution de crédit dans les territoires ultramarins.
 - *Acteurs concernés : Banque centrale européenne, État et banques.*

5. RENFORCER LES FONDS PROPRES DES ENTREPRISES ULTRAMARINES

- **Former des entreprises** à la gestion financière et à la structuration des dossiers de financement, tout en les sensibilisant au capital-investissement.
 - *Acteurs concernés : État, opérateurs publics, collectivités locales et chambres consulaires.*
- **Anticiper la transmission des entreprises** afin de mieux organiser l'appariement entre cédants et repreneurs. Alors que le nombre d'opérations va fortement augmenter avec le vieillissement des dirigeants ultramarins, le marché de la transmission demeure insuffisamment structuré, avec peu d'acteurs spécialisés et une intervention souvent concentrée sur des entreprises d'une valeur supérieure à 10 M€, excluant ainsi une grande partie du tissu économique local. La FEDOM propose de faire émerger un véritable marché de la transmission, en mettant en place des parcours anticipés sur 3 à 5 ans associant définition d'un projet post-cession, accompagnement par les chambres consulaires et les professionnels, mise en relation cédants-repreneurs et sécurisation des financements, notamment par le renforcement des fonds propres.
 - *Acteurs concernés : État et chambres consulaires.*

- **Améliorer l'attractivité des fonds d'investissement de proximité (FIP) outre-mer** afin de préserver l'intérêt des investisseurs pour ce dispositif fiscal essentiel au renforcement des fonds propres des PME ultramarines (assouplir le critère lié à l'âge des PME éligibles, modifier le mode de calcul de l'assiette de la réduction d'impôt, relever le plafond d'investissement éligible, relever le taux de réduction d'impôt au - delà de 30% dans la mesure où le cadre communautaire le permettrait)
 - Acteurs concernés : État, banques et sociétés de gestion de *fonds*.

Si la suppression du FIP métropole a restauré l'attractivité fiscale relative du FIP Outre-Mer, le dispositif se heurte aujourd'hui, du point de vue des sociétés de gestion, à une **contrainte opérationnelle et économique majeure liée au mode de calcul de l'assiette de la réduction d'impôt**. En effet, puisque l'article 199 terdecies-0 A du CGI précise que la réduction d'impôt est de 30% du montant **effectivement investi** par le FIP au capital des PME éligibles, la société de gestion doit impérativement investir 100% des montants collectés pour permettre aux souscripteurs de bénéficier du taux facial de 30%. Si seul le quota légal minimum de 70% est investi, la réduction d'impôt effective tombe à 21% ($70\% \times 30\%$), ce qui réduit considérablement l'attrait commercial du produit.

Cette exigence d'investissement à 100% engendre une **pression forte sur la gestion** du fonds, qui se manifeste à plusieurs niveaux :

- Sur le plan opérationnel, la nécessité de déployer 100% du capital collecté contraint la société de gestion à identifier et sélectionner un volume important de PME éligibles dans des délais contraints surtout pour une activité demandant des délais d'exécution plus long terme. Cette pression peut conduire à des décisions d'investissement sous-optimales, prises davantage pour atteindre le seuil réglementaire que pour des raisons de pure rentabilité économique ;
- Sur le plan économique, les sociétés de gestion ne peuvent percevoir leurs frais de gestion tant que le déploiement du fonds n'est pas effectif donc tant que le quota de 100% n'est pas atteint. Cette situation crée un déséquilibre financier structurel : la société de gestion supporte l'intégralité de ses charges d'instruction, d'analyse et de suivi dès la constitution du fonds, mais ne perçoit ses revenus qu'au terme d'un processus d'investissement qui peut s'étaler sur plusieurs exercices. Ce poids économique nuit directement à la viabilité et à la pérennité des sociétés de gestion actives sur ce segment ;
- Sur le plan commercial enfin, l'incertitude sur le taux effectif de réduction d'impôt au moment de la souscription — qui dépend du taux de déploiement final du fonds — constitue un frein à la commercialisation. Un investisseur ne peut pas savoir avec certitude, lors de sa souscription, s'il bénéficiera du taux plein de 30% ou d'un taux inférieur, ce qui rend la communication commerciale difficile et limite la confiance des réseaux distributeurs malgré un engagement de la société de gestion en ce sens.

En l'état actuel du droit, le FIP Outre-Mer risque de voir son offre se réduire progressivement, non par manque d'intérêt des investisseurs, mais par l'insoutenabilité économique du modèle pour les sociétés de gestion. Il est donc nécessaire d'apporter de la souplesse dans le calcul de l'assiette de la réduction d'impôt afin de garantir à la fois l'attractivité du produit pour les souscripteurs et la viabilité économique des sociétés de gestion qui portent ce dispositif essentiel au financement des PME ultramarines.

Pour exemple, l'un des principaux acteurs qui est la société de gestion Elevation Capital Partners du groupe Elvest à travers plusieurs millésimes de FIP qui participent activement au financement en fonds propres et quasi-fonds propres des sociétés ultramarines, ci-dessous le montant investi par les FIP :

Nom du FIP	Montant investi en millions d'euros dans des sociétés ul
FIP Outre-mer Inter Invest n°1	20,5M€
FIP Outre-mer Inter Invest n°2	20M€
FIP Outre-mer Inter Invest n°3	9M€

FIP Outre-mer Inter Invest n°4	17,2M€	
FIP Outre-mer Inter Invest n°5	13,3M€ (en cours d'investissement)	
Il est donc proposé, par dérogation au régime de droit commun, de modifier le calcul de l'assiette sur laquelle est assise la réduction d'impôt pour les FIP Outre-Mer, afin que celle-ci s'effectue sur la base du montant total souscrit par l'investisseur et non plus sur le seul quota effectivement investi dans des entreprises éligibles. Par ailleurs, la réglementation actuelle impose un plafonnement à 25% par DROM ou COM de l'actif investi. Or les territoires ultramarins présentent des économies de taille et de besoins en financement très hétérogènes : certains bénéficient d'un tissu de PME dense et d'une demande de financement soutenue, quand d'autres disposent de capacités d'absorption plus limitées. Un retour à une plus grande flexibilité dans l'allocation territoriale permettrait aux sociétés de gestion d'adresser de manière plus pertinente et plus rapide les besoins spécifiques de chaque territoire.		

- **En vue de renforcer leurs fonds propres et de mobiliser l'épargne locale au service du financement des entreprises, développer un dispositif de souscription directe au capital des PME spécifique à l'outre-mer.** Un tel mécanisme, adapté à la taille des opérations et aux spécificités des territoires, permettrait de soutenir la création, la croissance et la transmission des PME, tout en comblant le déficit d'investisseurs en capital sur des tickets intermédiaires.

➤ *Acteur concerné : État.*

En complément du FIP OM, destiné aux contribuables personnes physiques, il pourrait être intéressant de permettre aux sociétés soumises à l'IS de souscrire directement au capital des PME ultramarines, via un mécanisme d'incitation fiscale adapté. Deux options peuvent être envisagées :

En s'inspirant des dispositifs de type « MADELIN » ou ISF PME, il pourrait être créé un nouvel instrument de souscription directe à l'IS, sous forme de crédit d'impôt, qui aurait les principales caractéristiques suivantes :

- Souscription plafonnée à 100 000 € par exercice fiscal ;
- Un crédit d'impôt à l'IS de 30% du montant souscrit (une simple déduction fiscale serait inopérante au regard des taux d'IS applicables de 15% jusqu'à 42 500 € et 25% au-delà, comparable au problème rencontré avec le Girardin IS dans le Pacifique) ;
- Durée de détention minimale des titres de 5 ans, comparable aux standards des dispositifs fiscaux à l'IR.

Avec un tel crédit d'impôt, les dirigeants de PME ultramarines ayant de la trésorerie disponible peuvent souscrire au capital d'autres PME locales avec une visibilité totale sur l'avantage fiscal obtenu, quel que soit le niveau de résultat de leur propre société. Cela crée un effet de maillage territorial favorable à la solidarité capitalistique entre entreprises ultramarines.

- a) En alternative ou en complément, il serait possible de réactiver le dispositif codifié au g) de l'article 199 undecies A du CGI, mis en place par la LOPOM de 2003 puis arrêté en 2010. Ce mécanisme, peu connu et donc peu utilisé en son temps, permettait une réduction d'impôt à raison de versements effectués au titre de souscriptions en numéraire au capital de sociétés financières intervenant par souscriptions au capital ou par prêts participatifs au profit d'entreprises exerçant exclusivement outre-mer dans un secteur éligible au Girardin (I de l'article 199 undecies B). L'équivalent de 60 % de la réduction d'impôt ainsi obtenue devait bénéficier à l'entreprise cible. Ce mécanisme de rétrocession à l'entreprise bénéficiaire pourrait être modernisé et renforcé dans le cadre d'une réactivation, pour en maximiser l'effet économique réel sur le tissu local.

En tout état de cause, quelle que soit l'option retenue, la mise en place d'un outil performant à l'IS en souscription directe au capital de PME, complémentaire au FIP OM à l'IR, contribuerait utilement à répondre à l'enjeu persistant de la sous-capitalisation des entreprises ultramarines. Ces deux dispositifs, en visant respectivement les investisseurs personnes physiques et les sociétés soumises à l'IS, formeraient un écosystème fiscal complémentaire et cohérent, propre à mobiliser un volume significatif de capitaux privés vers les PME ultramarines.

- **Développer des fonds d'investissement régionaux ou interrégionaux** et des outils de capital-investissement sur des tickets intermédiaires, afin de répondre à un segment encore insuffisamment couvert du financement en fonds propres des PME ultramarines.
 - *Acteurs concernés : État, banques et sociétés de gestion de fonds.*
- **Structurer l'offre de capital-investissement, de financement participatif et de business angels.** Il s'agit en particulier de mieux couvrir la phase de création et de démarrage des entreprises, aujourd'hui très peu financée, ainsi que les situations de retournement (absence de véritables fonds « distress »).
 - *Acteurs concernés : État, banques et sociétés de gestion de fonds.*

6. REPENDRE A LA CRISE ASSURANCIELLE OUTRE-MER

- **Instituer un fonds de mutualisation des risques résultant d'émeute.** La FEDOM appelle l'État à assumer pleinement des responsabilités en matière de préservation de l'ordre public. À ce titre, elle espère une application efficace de l'[article 171 de la loi de finances pour 2026](#), relatif à l'assurance des dommages résultant d'émeutes.
 - *Acteurs concernés : État et Caisse Centrale de Réassurance (CCR).*
- **Faciliter les recours indemnitaires** des assureurs visant à engager la responsabilité de l'État pour les dommages et pertes subis, dès lors que la puissance publique a failli dans sa mission de préservation de l'ordre public.
 - *Acteurs concernés : État et Caisse Centrale de Réassurance (CCR).*
- **Lancer une mission sur l'assurabilité des biens** dans les Outre-mer afin d'objectiver le taux de pénétration des assurances ainsi que les difficultés croissantes rencontrées par les entreprises face à l'augmentation des primes, des franchises et, dans certains cas, aux refus de couverture. La mission aurait pour objectif d'établir un diagnostic partagé sur l'évolution des coûts assurantiels, l'exposition aux risques climatiques et les conditions d'accès à l'assurance.
 - *Acteur concerné : État.*
- **Mieux mobiliser le fonds Barnier**, dont le recours demeure encore trop limité en Outre-mer en raison de procédures complexes, de délais d'instruction longs et de conditions d'éligibilité difficiles à mettre en œuvre dans les territoires. La FEDOM appelle à une simplification substantielle des modalités d'accès, à un renforcement de l'ingénierie d'accompagnement et à une adaptation des critères aux réalités ultramarines, afin de permettre le financement effectif des investissements de prévention et de résilience. Le cas échéant, la création d'un fonds de prévention dédié

aux Outre-mer, ou d'un volet spécifique au sein des dispositifs existants, pourrait également être étudiée.

- *Acteur concerné : État (DGPR, préfectures et DREAL).*
- **Renforcer l'efficacité du régime Cat Nat** afin de garantir l'assurabilité et la continuité d'activité des entreprises ultramarines face à l'intensification des risques climatiques. La FEDOM appelle à agir prioritairement sur quatre leviers : (1) alléger les surprimes et les franchises supportées par les PME exposées, (2) accélérer les délais de reconnaissance des catastrophes naturelles par la commission interministérielle, (3) mettre en place des indemnisations plus rapides, notamment via des avances automatiques de trésorerie, et (4) améliorer la couverture des pertes d'exploitation, dont les paramètres actuels sont souvent inadaptés aux réalités des délais de reconstruction.
 - *Acteurs concernés : État et Caisse Centrale de Réassurance (CCR).*
- **Adopter des mesures fiscales incitatives** afin d'attirer davantage d'assureurs en Outre-mer en vue d'encourager la concurrence et d'offrir des contrats adaptés aux réalités locales.
 - *Acteur concerné : État.*

III – SYNTHÈSE DES SÉMINAIRES PAR TERRITOIRE

« Les enjeux du financement du secteur privé en Martinique : quelles réponses opérationnelles à apporter ? »

Jeudi 23 janvier 2025

➤ **Une dynamique de méfiance ancrée dans l'histoire économique récente**

Depuis 2009, la Martinique traverse une série de "cyclones économiques" — expression employée pour désigner les crises successives qui ont altéré la confiance entre les acteurs économiques, les financeurs et les institutions publiques. Cette défiance généralisée se manifeste tant du côté des entrepreneurs, qui redoutent les lenteurs administratives ou l'absence de retour sur investissement, que du côté des financeurs, qui attendent des projets parfaitement structurés et solidement argumentés avant de s'engager. Ce climat d'incertitude affecte la circulation du capital et la fluidité des relations économiques.

➤ **Un contexte démographique spécifique**

La Martinique connaît une baisse continue de sa population, marquée par un vieillissement accéléré et un solde migratoire négatif. Cette dynamique démographique pèse sur l'économie locale de plusieurs manières. Elle réduit la demande intérieure, fragilise la vitalité du marché du travail et freine le renouvellement des compétences. Les entreprises se heurtent à un rétrécissement de leur clientèle et à une difficulté croissante à recruter. Ce contexte affecte également les finances publiques : la diminution du nombre d'actifs entraîne une baisse des recettes fiscales, tandis que les besoins sociaux liés au vieillissement augmentent. Ces déséquilibres limitent la capacité de la collectivité à soutenir efficacement l'économie locale et à créer un environnement attractif pour l'investissement.

➤ **Un tissu entrepreneurial fragile, souvent mal structuré**

L'une des principales difficultés tient à la structure même du tissu économique martiniquais, composé principalement de très petites entreprises (TPE), souvent mal accompagnées et dépourvues des compétences financières de base. Beaucoup d'entre elles peinent à produire des bilans comptables conformes, à structurer des plans d'affaires solides ou à comprendre les mécanismes de financement. Cela freine leur accès aux dispositifs d'aide existants, y compris les subventions européennes ou les prêts garantis.

➤ **Un système d'aide abondant mais désorganisé**

De manière paradoxale, le problème ne réside pas tant dans l'absence de dispositifs que dans leur dispersion, leur complexité et leur manque de coordination. Entre les aides territoriales, nationales, européennes, les subventions ADEME, les prêts AFD ou BPI, les outils d'ingénierie proposés par la CCI ou la Banque des Territoires, les porteurs de projets se perdent dans un maquis réglementaire et administratif. Il n'existe pas de guichet unique capable de centraliser

les démarches ni de synchroniser les financeurs, alors même que plusieurs intervenants ont insisté sur le fait que chaque institution attend souvent qu'un autre financeur valide sa part pour débloquent ses propres fonds. Ce phénomène crée des effets d'attente en cascade, provoquant des retards critiques. Le cas des subventions FEDER est particulièrement révélateur : leur instruction peut prendre jusqu'à 60 mois, ce qui engendre des hausses de coûts insoutenables pour des entreprises déjà fragiles.

➤ **Des délais administratifs pénalisants et une ingénierie insuffisante**

Le temps est une variable essentielle dans tout projet économique. Or, les délais d'instruction des aides ou de traitement des dossiers sont fréquemment évoqués comme l'un des principaux freins au financement. La Banque des Territoires note que les surcoûts générés par ces retards peuvent mettre en péril la viabilité des projets. Dans le même temps, certaines institutions comme l'AFD ou la BPI proposent des préfinancements ou des garanties, mais ceux-ci ne sont pas toujours accessibles aux très petites structures, faute de connaissance ou de capacité à monter un dossier solide. En parallèle, l'architecture juridique et financière des projets laisse souvent à désirer. Les porteurs manquent parfois de vision stratégique, de fonds propres suffisants pour financer les études préalables ou de garanties solides à présenter aux banques. Ces carences freinent leur éligibilité à de nombreux dispositifs. On observe aussi une grande disparité dans la maîtrise des outils : certaines entreprises ignorent jusqu'à l'existence des aides auxquelles elles pourraient prétendre.

➤ **Le cas particulier des associations et de l'économie sociale**

Le tissu associatif local, pourtant pilier de l'inclusion sociale et de la cohésion territoriale, souffre-lui aussi d'un manque de financement chronique. La baisse des budgets qui lui sont alloués met en péril une partie essentielle de l'économie martiniquaise. Cette vulnérabilité est d'autant plus préoccupante que certaines associations jouent un rôle de passerelle entre institutions et populations fragiles et peuvent être des leviers puissants de développement.

« Les enjeux du financement du secteur privé en Nouvelle-Calédonie : quelles réponses opérationnelles à apporter ? »

Jeudi 16 avril 2025

➤ **Un contexte économique profondément dégradé**

La situation économique des entreprises néo-calédoniennes se caractérise par une gravité sans précédent depuis les émeutes de 2024. Un an après ces événements, les acteurs économiques locaux dressent un bilan préoccupant : la Nouvelle-Calédonie est plongée dans une crise profonde, marquée par un véritable enlisement de l'activité, une perte de confiance généralisée et des perspectives de redressement encore très incertaines. Dans ce contexte, l'accès au financement des entreprises apparaît comme l'un des points les plus critiques de la crise, mettant en évidence des difficultés à la fois conjoncturelles et structurelles.

➤ **Une crise aiguë de trésorerie et de liquidités**

Tout d'abord, la plupart des entreprises sont confrontées à une grave crise de trésorerie. En effet, plus de 50 % d'entre elles déclarent rencontrer des difficultés de liquidités, une part encore plus élevée dans le secteur du bâtiment et des travaux publics ainsi que chez les travailleurs indépendants. Cette tension sur la trésorerie s'explique par deux facteurs principaux : d'une part, la contraction brutale de la demande intérieure, et d'autre part, le ralentissement, voire l'arrêt, de nombreux chantiers et projets d'investissement. Par ailleurs, la consommation des ménages a diminué de 12 % au début de l'année 2025, ce qui a accentué la baisse du chiffre d'affaires des entreprises et réduit leur capacité d'autofinancement.

➤ **Le durcissement de l'accès au crédit bancaire**

Les banques, de leur côté, ont considérablement restreint l'octroi de crédits. En 2024, la production de crédits d'investissement a chuté de 51 % tandis que les crédits immobiliers accordés aux particuliers ont diminué de 80 %. Cette prudence bancaire s'explique par la hausse du risque de défaut, mais aussi par l'incertitude persistante liée aux indemnisations assurantielles. Le système bancaire exige des garanties solides pour financer des projets, or celles-ci sont de plus en plus difficiles à réunir dans le contexte actuel. Les assurances tardent à indemniser, avec seulement 43 % des primes d'indemnisation réellement versées à date, alors que les dossiers les plus lourds, représentant 75 % des montants, restent en suspens. Cette incertitude pénalise la reconstruction et limite les perspectives de relance.

➤ **Une fragilité structurelle du tissu entrepreneurial**

Au-delà des problèmes conjoncturels, la crise actuelle met également en lumière la fragilité structurelle du tissu économique local. Une part importante des entreprises calédoniennes, en particulier les très petites entreprises (TPE) et les artisans, souffrent d'un déficit de structuration financière. Faiblement capitalisées, souvent peu formées à la gestion financière, ces structures ont du mal à formuler des demandes de financement solides et à se tourner vers les

établissements bancaires. De plus, elles éprouvent de grandes difficultés à anticiper les besoins de fonds propres ou à produire les garanties exigées. Les chambres consulaires soulignent également le repli croissant de ces entrepreneurs, qui, par peur ou par résignation, n'osent plus solliciter les banques ni se tourner vers les institutions publiques.

➤ **Un blocage administratif dans l'exécution des aides**

L'enlisement administratif aggrave encore la situation. Alors que l'État a débloqué plusieurs dizaines de millions d'euros pour soutenir la reconstruction, les procédures restent lentes et complexes. Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie n'a, à ce jour, déposé aucun dossier de reconstruction auprès des autorités centrales, alors que de nombreuses collectivités locales ont pu initier des démarches. Ce retard administratif prive les entreprises de commandes publiques pourtant essentielles à leur survie. Dans un territoire fortement dépendant de la dépense publique, la relance du secteur du bâtiment et des travaux publics est un levier clé qui, pour l'instant, est trop peu mobilisé.

➤ **Une confiance des chefs d'entreprise profondément ébranlée**

À cela s'ajoute un facteur psychologique majeur : l'effondrement de la confiance. Les enquêtes menées montrent que seuls 29 % des chefs d'entreprise croient encore en la pérennité de leur activité, et à peine 19 % en l'avenir économique du territoire. Cette perte de confiance entraîne une paralysie de l'investissement privé, une réticence croissante à recruter, et une hésitation profonde à reconstruire. Certaines entreprises ont vu en quelques jours le fruit de toute une vie de travail disparaître et peinent à trouver des raisons d'espérer. La reprise ne pourra avoir lieu sans une restauration de la confiance des acteurs économiques dans les institutions, dans les dispositifs d'accompagnement et surtout dans la stabilité politique et sociale du territoire.

➤ **Des dispositifs d'aides sur-mesure**

Un guichet unique de reconstruction a été mis en place pour simplifier les démarches administratives. Des dispositifs de défiscalisation spécifiques à la Nouvelle-Calédonie ont été adoptés, tant au niveau local que national, notamment pour encourager l'investissement via un taux majoré de réduction d'impôt dans le cadre du dispositif d'aide fiscale à l'investissement productif en outre-mer ou pour faciliter la réhabilitation lourde des bâtiments détruits lors des émeutes (cf [article 33 de la loi de finances pour 2025](#) - ce dispositif est pleinement opérationnel depuis la rectification opérée loi de finances pour 2026 – article 21). Enfin, les acteurs publics appellent à mobiliser des outils innovants comme le capital-risque, les fonds d'amorçage ou l'investissement participatif pour soutenir la relance des filières économiques stratégiques.

« Les enjeux du financement du secteur privé en Polynésie Française : quelles réponses opérationnelles à apporter ? »

Jeudi 30 avril 2025

Dans le cadre du séminaire organisé en Polynésie française, les participants ont dressé un état des lieux de la situation économique du territoire, en mettant l'accent sur les conditions d'accès au financement pour les entreprises locales. Bien que la Polynésie affiche des indicateurs macroéconomiques globalement favorables et se distingue positivement au sein des outre-mer, les chefs d'entreprise et les institutions ont mis en lumière un ensemble de contraintes structurelles, fiscales et administratives qui freinent l'investissement, fragilisent les petites entreprises et limitent leur capacité à se projeter.

➤ **Une économie dynamique mais structurellement fragile**

L'économie polynésienne se distingue par sa bonne tenue comparée à d'autres territoires d'outre-mer. La croissance est soutenue, le climat des affaires est positif, le taux de chômage relativement bas et les faillites d'entreprise peu nombreuses. Pourtant, cette dynamique masque des fragilités structurelles persistantes, qui affectent durablement la capacité des entreprises à se développer. L'éloignement géographique, la dispersion des îles, les coûts logistiques élevés et la taille réduite du marché limitent fortement les économies d'échelle. Ce contexte particulier complique les investissements, freine la rentabilité et rend difficile l'attractivité pour les capitaux extérieurs.

➤ **La sous-capitalisation des entreprises : un frein majeur au développement**

Le tissu entrepreneurial polynésien est composé en grande majorité de très petites entreprises. Plus de 93 % d'entre elles comptent moins de deux salariés. Cette atomisation s'accompagne d'une faiblesse chronique des fonds propres. Les entreprises locales sont donc fragiles financièrement, peinent à absorber les chocs économiques et rencontrent des difficultés à engager des investissements structurants. Ce manque de capitalisation limite également leur accès au crédit bancaire, les empêchant de bénéficier pleinement des leviers de croissance disponibles.

➤ **Un accès au crédit conditionné par la solidité des garanties**

Les banques locales, malgré leur volonté affichée d'accompagner les entreprises, appliquent des critères rigoureux d'octroi de crédit. Les porteurs de projets bien structurés parviennent en général à obtenir des financements, bien que les délais puissent être longs pour les gros dossiers. Toutefois, un grand nombre d'entreprises ne dispose pas des garanties suffisantes pour sécuriser les établissements prêteurs. C'est là que le besoin de renforcement des fonds propres se fait le plus sentir. Les dispositifs alternatifs comme ceux proposés par la SOFIDEP, le prêt d'honneur, le financement participatif ou encore les outils d'investissement public apparaissent alors comme des compléments indispensables au système bancaire traditionnel.

➤ **Des freins administratifs et fiscaux persistants**

Malgré la stabilité globale de l'économie, de nombreuses entreprises dénoncent la complexité et la lenteur des démarches administratives, notamment dans le cadre des dispositifs de défiscalisation. Bien que la prolongation de ces aides jusqu'en 2029 ait été saluée, les retards dans le traitement des dossiers et le manque de clarté dans les conditions d'éligibilité freinent leur mise en œuvre. La reconversion des friches hôtelières, par exemple, reste sous-exploitée, faute de doctrine claire et de fluidité réglementaire. Par ailleurs, les entreprises polynésiennes déplorent une fiscalité locale spécifique jugée pénalisante, en particulier pour les établissements bancaires taxés à la fois sur leur chiffre d'affaires et sur leurs résultats.

➤ **Une baisse temporaire de la production de crédit**

En 2024, la production de crédits aux entreprises a reculé de 24 %, après une année 2023 exceptionnellement dynamique. Ce ralentissement s'explique notamment par la baisse des projets d'équipement à moyen et long terme. Toutefois, les banques polynésiennes ont maintenu un volume d'activité supérieur à celui de la période pré-Covid, et les conditions de crédit restent favorables, avec des taux d'intérêt comparables – voire parfois inférieurs – à ceux observés en métropole.

➤ **Des tensions extérieures qui nourrissent l'incertitude**

La dépendance à l'économie mondiale, et en particulier aux États-Unis, fait peser des risques importants sur la Polynésie. L'augmentation des incertitudes géopolitiques, les menaces de récession américaine et les tensions commerciales internationales suscitent un climat d'attente chez les investisseurs. Cette incertitude est d'autant plus préoccupante que le tourisme, principal secteur exportateur, montre des signes de ralentissement depuis le début de l'année 2025.

➤ **Le rôle essentiel des partenaires publics et parapublics**

Les dispositifs publics jouent un rôle déterminant dans l'accompagnement financier des entreprises polynésiennes. Outre les banques commerciales, les entreprises peuvent mobiliser des acteurs comme la SOFIDEP, l'ADIE, Initiative Polynésie, la BPI, l'AFD, ou encore la Banque des territoires. La baisse des taux directeurs de l'IOM en 2025 est également une mesure destinée à fluidifier davantage le crédit. Le gouvernement local s'engage à renforcer la visibilité sur ses dispositifs de soutien, notamment en garantissant le maintien des aides à l'investissement structurant jusqu'en 2032.

« Les enjeux du financement du secteur privé en Outre-mer : quelles réponses opérationnelles à apporter ? »

Point d'étape à Paris

Jeudi 12 juin 2025

A l'occasion de son Assemblée Générale annuelle, la Fédération des Entreprises d'Outre-mer (FEDOM) a réuni ses adhérents, partenaires et parties prenantes à Paris, pour une journée structurée autour d'un enjeu central pour l'avenir des économies ultramarines : le financement du secteur privé. La matinée a été consacrée à un séminaire de haut niveau, qui a permis de dresser un état des lieux clair et partagé des difficultés rencontrées par les entreprises d'Outre-mer dans un contexte de tension économique, de crise assurantielle persistante et de prudence croissante du secteur bancaire. Si ce diagnostic est désormais bien établi, il est urgent de passer aux solutions.

Comment mieux mobiliser l'épargne locale ? Comment accompagner la croissance des startups ultramarines, soutenir les projets innovants, faciliter la transmission des entreprises dans des écosystèmes restreints, assurer les risques dans un contexte instable, garantir un accès au crédit à des conditions soutenables ? Autant de questions concrètes posées par les chefs d'entreprise et leurs représentants, qui attendent désormais des réponses opérationnelles, simples, stables et prévisibles.

Les échanges ont également mis en lumière plusieurs freins techniques et réglementaires : les interrogations sur l'éligibilité de certains titres auprès de la BCE, ou encore sur les conditions de couverture du risque « émeutes », témoignent de la nécessité d'adapter les outils aux réalités spécifiques des Outre-mer.

Si les efforts du Trésor en matière de couverture assurantielle sont salués, la FEDOM souligne qu'il est impossible pour de nombreux territoires d'attendre 2027 face à des enjeux immédiats. Des dispositions transitoires doivent être envisagées sans délai.

En effet, les problématiques d'assurance et de réassurance outre-mer sont anciennes. Elles découlent d'abord de la fréquence et de l'intensité des aléas climatiques aux effets désastreux sur ces régions, à l'image de l'ouragan Irma dans les Iles de Saint-Martin et Saint-Barthélemy et du cyclone Chido à Mayotte, alors même que peu d'opérateurs de l'assurance interviennent sur ces territoires.

Dans ce contexte, la multiplication récente des situations d'émeutes, en Nouvelle-Calédonie puis en Martinique, a créé une prise de conscience pour les assureurs en place que ces régions n'étaient plus rentables, entraînant un phénomène de retrait et hypothéquant ainsi sévèrement l'avenir économique et social de la France ultramarine.

Outre le fait de ne pas avoir été encore remboursées des pertes et des dégâts subis, les entreprises se retrouvent dans l'impossibilité de s'assurer et voient leur accès au crédit se complexifier. Sans couverture, difficile, voire impossible de convaincre une banque de financer un projet.

La Fédération Bancaire Française reconnaît elle-même que le problème assurantiel constitue un frein majeur à la relance du financement bancaire, préalable pourtant indispensable à la relance économique, et plus encore à la reconstruction.

« Les enjeux du financement du secteur privé en Guadeloupe : quelles réponses opérationnelles à apporter ? »

Jeudi 18 septembre 2025

En Guadeloupe, comme dans l'ensemble des territoires ultramarins, la structuration d'un environnement propice à l'entrepreneuriat est à l'évidence un préalable aux problèmes identifiés en matière de financement des entreprises, en particulier dans un contexte local marqué par une prédominance de très petites entreprises.

➤ **Le rôle structurant de l'action publique dans la création des conditions du financement privé**

Les collectivités territoriales et les acteurs publics jouent un rôle direct dans le financement de l'activité économique, à travers la commande publique, les aides économiques, les exonérations fiscales, l'aménagement des zones d'activité, les subventions, ainsi que la mise en place de montages associant capitaux publics et privés, notamment au moyen de sociétés d'économie mixte ou de dispositifs de cofinancement. Cette intervention s'inscrit néanmoins dans un cadre institutionnel complexe marqué par la répartition des compétences entre communes, intercommunalités, régions et État, ce qui suppose une coordination étroite afin d'éviter les incohérences ou les retards dans la mise en œuvre des dispositifs.

La situation financière des collectivités territoriales influence directement la capacité des entreprises à intervenir sur les marchés publics, les retards de paiement ou les contraintes budgétaires pouvant fragiliser leur trésorerie et ralentir la réalisation des projets.

De même, la complexité de certains dispositifs publics, en particulier dans le cadre des financements européens, constituent un frein important à la réalisation des projets. Les programmations peuvent débiter avec retard, les subventions sont parfois notifiées tardivement et les règles de gestion évoluent vers des mécanismes davantage fondés sur l'atteinte de résultats, ce qui peut allonger les procédures. Les entreprises sont alors contraintes d'engager des dépenses sans disposer d'une confirmation définitive des aides attendues, ce qui complique le bouclage des plans de financement et fragilise la trésorerie.

➤ **La sécurisation des flux financiers comme condition de l'intervention des banques**

Le financement d'un projet mobilise de nombreux acteurs publics et privés dont les interventions doivent être coordonnées pour permettre la réalisation des opérations.

L'intervention des établissements bancaires dépend largement du climat de confiance existant entre entreprises, collectivités et financeurs publics. Lorsque les paiements publics sont tardifs, lorsque les subventions sont notifiées avec retard ou lorsque la visibilité sur les financements attendus est insuffisante, la trésorerie des entreprises peut être fragilisée, ce qui conduit les banques à adopter une position plus prudente. Des situations de blocage apparaissent fréquemment lorsque les entreprises doivent engager des dépenses importantes dans l'attente

de règlements liés à des marchés publics ou de versements de subventions. Dans ce contexte, le recours à des mécanismes de préfinancement, d'avances sur subventions ou d'avances sur créances publiques apparaît indispensable pour permettre la poursuite des projets.

La crédibilité budgétaire des acteurs publics constitue ainsi un élément déterminant pour les partenaires financiers, qui conditionnent souvent leur intervention à la stabilité et à la fiabilité de l'environnement institutionnel.

Par ailleurs, l'accès au financement est également conditionné par la possibilité de s'assurer, les établissements bancaires exigeant généralement une couverture assurantielle suffisante, ce qui peut poser des difficultés dans les territoires exposés à des risques élevés ou caractérisés par un marché de l'assurance limité.

➤ **La nécessaire consolidation du bilan des entreprises et le renforcement des fonds propres**

Les difficultés d'accès au financement tiennent également à la situation financière des entreprises et à la qualité des projets présentés. En effet, la principale fragilité des entreprises ultramarines réside dans l'important besoin de trésorerie auquel elles sont confrontées.

De nombreux dossiers sont caractérisés par des fonds propres insuffisants, une structuration financière fragile ou un niveau de préparation insuffisant, ce qui limite la capacité des banques à intervenir. Les projets innovants, sociaux ou atypiques rencontrent des difficultés particulières car ils correspondent moins aux critères habituels d'analyse du risque.

Dans ce contexte, la formation initiale de l'entrepreneur, son accompagnement lors d'une création, d'une reprise, ou d'une cession, ou l'aide qui doit pouvoir lui être apportée en cas de difficultés de gestion, apparaissent comme des éléments centraux du développement de l'activité.

➤ **Le maintien et l'adaptation des dispositifs spécifiques outre-mer sont indispensables pour permettre le financement des investissements**

Les dispositifs applicables en outre-mer, notamment les aides fiscales à l'investissement et les financements européens, jouent un rôle déterminant pour compenser les handicaps structurels des territoires. Ces aides permettent de boucler les plans de financement, en particulier pour les petites entreprises, qui disposent rarement des fonds propres nécessaires pour réaliser seules leurs investissements. Toute réduction du niveau d'aide ou toute modification des règles peut augmenter fortement l'apport exigé des entreprises et rendre certains projets impossibles à financer. Les évolutions envisagées au niveau national peuvent entraîner des conséquences plus importantes outre-mer, où la dépendance aux financements publics est plus forte.

➤ **La lisibilité insuffisante des aides publiques limite leur mobilisation, en particulier par les petites entreprises**

Le nombre d'aides publiques disponibles, qu'il s'agisse de subventions, crédits d'impôt, appels à projets ou dispositifs spécifiques, est particulièrement important, mais leur accès reste

difficile, notamment pour les très petites entreprises. Les entreprises ne connaissent pas toujours les dispositifs auxquels elles pourraient être éligibles, ou rencontrent des difficultés pour identifier les aides adaptées à leur situation. La multiplicité des guichets, la complexité des règles, ainsi que la nécessité de disposer d'un projet structuré avant même de déposer une demande constituent des obstacles importants. Des outils numériques de recensement des aides existent, mais leur utilisation reste insuffisante, et les entreprises ont souvent besoin d'un accompagnement pour structurer leur projet, identifier les dépenses éligibles et constituer les dossiers.

« Les financements du secteur privé sur l'île de La Réunion »

Jeudi 12 décembre 2025

L'accès au financement constitue un enjeu central pour les entreprises réunionnaises, dont le développement repose largement sur le recours au crédit bancaire et sur la capacité à mobiliser des fonds propres suffisants pour accompagner les phases d'investissement, de croissance ou de transmission. Malgré une amélioration récente des conditions financières, liée notamment à la baisse de l'inflation et à l'assouplissement de la politique monétaire, l'investissement privé reste modéré et les tensions de trésorerie demeurent élevées pour une partie du tissu économique. Dans ce contexte, le renforcement des outils de financement adaptés aux spécificités des économies ultramarines constitue une condition essentielle au soutien de l'activité et à la pérennité des entreprises.

➤ **Insuffisance des fonds propres et fragilité du financement aux phases clés de la vie des entreprises**

Le tissu économique réunionnais se caractérise par une prédominance de petites et moyennes entreprises dont le niveau de fonds propres demeure souvent insuffisant pour soutenir des projets de développement, d'investissement ou de transmission.

Si l'écosystème d'accompagnement local apparaît structuré lors de la phase de création, notamment grâce à l'intervention des réseaux d'accompagnement, des dispositifs publics et des établissements bancaires, une rupture de financement est fréquemment observée lors des phases de croissance, de changement d'échelle ou d'internationalisation. Le manque de capitaux disponibles localement, le nombre limité d'acteurs du capital-investissement et des perspectives de sortie plus restreintes que dans des économies de plus grande taille limitent la capacité des investisseurs à intervenir sur des montants intermédiaires ou sur plusieurs tours de financement successifs. Par ailleurs, les échanges ont également laissé apparaître une certaine prudence des acteurs quant à l'accueil d'investisseurs locaux.

Cette situation fragilise également les opérations de transmission, souvent insuffisamment anticipées, dans un marché local peu structuré et marqué par des difficultés d'appariement entre cédants et repreneurs ainsi que par des écarts entre la valorisation attendue et la capacité réelle de financement. L'insuffisance de fonds propres réduit la capacité d'endettement des entreprises, limite leurs investissements et accroît leur vulnérabilité face aux aléas économiques, ce qui constitue un frein au maintien de l'activité, à la préservation de l'emploi et à la conservation des centres de décision sur le territoire.

➤ **Complexité des dispositifs d'aide et décalage entre temporalité administrative et besoins économiques**

Le financement des entreprises repose sur la mobilisation simultanée de dispositifs publics, fiscaux et privés particulièrement nombreux, relevant de différents niveaux d'intervention et encadrés par des règles juridiques et financières complexes.

Si cette diversité constitue un levier important pour soutenir l'investissement dans un territoire soumis à des contraintes structurelles, elle rend le système difficilement lisible, en particulier pour les petites et moyennes entreprises qui ne disposent pas toujours des compétences nécessaires pour maîtriser les conditions d'éligibilité, les montages financiers et la réglementation applicable, notamment au regard du droit européen des aides d'État. Les délais d'instruction des aides publiques et des agréments fiscaux peuvent être longs et variables, créant un décalage important avec la temporalité économique des projets.

Dans certains cas, l'obtention d'un financement dépend de décisions successives de plusieurs financeurs, ce qui peut retarder la réalisation des investissements, générer des surcoûts ou fragiliser la viabilité des opérations. Cette situation est particulièrement pénalisante pour les projets innovants ou industriels, qui nécessitent des décisions rapides et des financements sécurisés. L'inadéquation entre les procédures administratives et les besoins économiques constitue ainsi un facteur de ralentissement du développement des entreprises et de renoncement à certains projets.

➤ **Conditions d'accès au financement privé et adaptation des outils bancaires aux besoins des entreprises**

L'accès au financement privé constitue un élément déterminant pour la réalisation des projets d'investissement, en particulier lorsque les entreprises doivent faire face à des opérations importantes, concomitantes ou imprévues. La structuration de ces financements repose souvent sur des montages complexes associant crédits bancaires, fonds propres, aides publiques et dispositifs fiscaux, nécessitant une coordination étroite entre plusieurs acteurs. Les établissements financiers attendent des entreprises un haut niveau de préparation des dossiers, incluant des prévisions financières détaillées et des hypothèses solides, ce qui peut représenter une difficulté pour les structures de petite taille.

Par ailleurs, les modalités de financement proposées dans les schémas classiques ne sont pas toujours adaptées à la réalité économique des projets, notamment lorsque les cycles d'amortissement sont longs, comme dans l'industrie ou l'immobilier, ou lorsque plusieurs investissements doivent être réalisés simultanément.

Les règles prudentielles applicables aux établissements bancaires peuvent également limiter leur capacité d'intervention sur des opérations jugées plus risquées ou nécessitant des durées de financement plus longues. Ces contraintes conduisent à rechercher des montages spécifiques, mobilisant plusieurs instruments financiers et nécessitant une ingénierie financière avancée, ce qui allonge les délais et complexifie la réalisation des projets.

➤ **Coordination insuffisante entre les acteurs du financement et manque de lisibilité de l'écosystème d'accompagnement**

L'écosystème de financement des entreprises repose sur l'intervention conjointe d'un grand nombre d'acteurs publics, privés et parapublics, incluant les établissements bancaires, les fonds

d'investissement, les services de l'État, les collectivités territoriales, les organismes européens et les structures d'accompagnement. Si cette diversité constitue un atout en permettant de mobiliser de nombreux outils, elle rend néanmoins le système difficilement lisible pour les entreprises, en particulier pour les petites structures qui ne disposent pas toujours des ressources nécessaires pour identifier les dispositifs mobilisables et coordonner les différentes démarches.

La construction des plans de financement repose fréquemment sur l'articulation de plusieurs aides ou instruments financiers dont l'obtention est interdépendante, ce qui peut entraîner des blocages ou des retards lorsque les décisions ne sont pas synchronisées. Les structures d'accompagnement jouent un rôle essentiel pour orienter les porteurs de projet et sécuriser les montages, mais elles sont confrontées à des difficultés de stabilisation des compétences et à la complexité croissante des dispositifs.

L'absence de coordination suffisante entre les intervenants allonge les délais, augmente les coûts d'ingénierie et peut conduire certaines entreprises à renoncer à des projets d'investissement pourtant viables.

➤ **Limites liées à la taille du marché local et nécessité de renforcer l'attractivité et l'ouverture économique du territoire**

L'étroitesse du marché local constitue une contrainte structurelle pour le développement des entreprises, qui doivent souvent atteindre une taille critique pour rentabiliser leurs investissements ou amortir leurs coûts fixes. Cette situation limite les perspectives de croissance interne et rend plus difficile la mobilisation de financements importants, les investisseurs et les établissements financiers tenant compte des perspectives de rentabilité et des possibilités de sortie.

Le nombre limité d'acteurs économiques, la faible liquidité du marché et la difficulté à céder ou à transmettre certaines entreprises peuvent freiner l'intervention du capital-investissement et réduire l'attractivité du territoire pour les financeurs extérieurs. Dans ce contexte, l'ouverture vers d'autres marchés, notamment à l'échelle régionale, européenne ou internationale, apparaît souvent comme une condition nécessaire au développement des entreprises, mais elle implique des besoins de financement spécifiques et une prise de risque accrue.

➤ **Insuffisante adaptation des outils financiers et réglementaires aux spécificités économiques des territoires ultramarins**

Les entreprises implantées dans les territoires ultramarins évoluent dans un environnement économique marqué par des contraintes structurelles spécifiques, liées notamment à l'insularité, à l'éloignement des grands marchés, à la dépendance aux importations et à la taille réduite du tissu économique. Ces caractéristiques se traduisent par des coûts logistiques plus élevés, des délais d'approvisionnement plus longs, des besoins de trésorerie plus importants et des cycles d'investissement souvent plus étendus que dans l'hexagone.

Dans ce contexte, les modalités classiques de financement, les durées d'amortissement, les règles prudentielles applicables aux établissements financiers ainsi que les procédures administratives encadrant les aides publiques ou fiscales ne sont pas toujours adaptées à la réalité économique des projets. Les entreprises peuvent ainsi se trouver confrontées à des conditions de financement trop restrictives, à des délais incompatibles avec leurs contraintes opérationnelles ou à des règles d'éligibilité qui ne tiennent pas suffisamment compte des spécificités locales.

Si les dispositifs de soutien à l'investissement outre-mer jouent un rôle essentiel pour compenser ces handicaps, leur mise en œuvre demeure encadrée par des procédures complexes et par le respect des règles européennes en matière d'aides d'État, ce qui limite parfois leur efficacité.