

Filières économiques d'avenir dans les Outre-mer
Table ronde sur les difficultés de financement des filières économiques
organisée par la Délégation aux Outre-mer du Sénat

Jeudi 29 janvier 2026 à 9 heures

Discours introductif – Ivan ODonnat, président de l'IEDOM et directeur général de l'IEOM

Madame la Présidente,
Mesdames et Messieurs les Sénateurs,
Mesdames et Messieurs,

Je suis toujours très heureux de contribuer aux travaux de la délégation et je vous remercie vivement de cette invitation à ouvrir la table ronde de ce matin.

La grande incertitude que nous observons depuis plusieurs mois sur le plan international (avec la montée des tensions protectionnistes) et sur le plan national (autour du débat budgétaire) a deux conséquences pour les territoires d'Outre-mer notamment. Elle entretient un climat des affaires morose, voire mal orienté. La Polynésie française, où la hausse de la fréquentation touristique se poursuit, fait exception. Parallèlement, cet environnement chahuté impose aux autorités publiques d'apporter des repères, de la lisibilité, et de la continuité, afin de permettre aux entreprises de se projeter dans la durée et de continuer à investir.

Il s'agit d'abord de gérer les turbulences du moment, et c'est ce que nous avons fait en 2025, comme en 2024. Sur le plan monétaire, la BCE, banque centrale de la zone euro, et l'IEOM, banque centrale de la zone franc Pacifique, ont abaissé leurs taux d'intérêt directeurs de 200 points

de base au cours des 18 derniers mois. Ce qui a permis d'enclencher une baisse du coût du crédit et de soutenir la demande de crédit. Dans les territoires de l'océan Indien et de l'océan Atlantique, les crédits bancaires aux entreprises ont progressé de façon soutenue (+6,1% et +4,4% respectivement sur un an à fin septembre 2025). Dans l'océan Pacifique, la baisse du crédit aux entreprises s'est stabilisée (-4,6% sur un an à fin septembre 2025). Au total, la croissance économique est demeurée globalement faible. Les défaillances d'entreprise ont continué d'augmenter, traduisant la persistance de tensions de trésorerie. Toutefois, cette hausse tend aujourd'hui à plafonner dans les territoires où elle a été la plus sévère, notamment à La Réunion.

Il faut aussi relever les défis de l'avenir. A l'origine des entraves à la croissance potentielle des économies d'Outre-mer, on trouve au premier chef le manque d'investissement productif privé (celui porté par les entreprises). Rapporté au nombre d'habitants, l'investissement productif privé est nettement plus faible dans les territoires ultramarins que dans l'Hexagone. Le renforcer est une nécessité pour que les Outre-mer puissent réduire leur dépendance aux importations et lutter plus efficacement contre la vie chère, renforcer leur capacité à exporter et mieux résister à la concurrence externe. Ce renforcement est indispensable pour lutter contre le changement climatique, et selon les cas, faire face au vieillissement de la population ou répondre à l'explosion démographique.

Comment combler le déficit d'investissement productif privé ? Deux leviers peuvent être activés.

1) Il faut d'abord des projets qui présentent une rentabilité suffisante.

Or, la relative étroitesse des marchés locaux a des effets contradictoires. Elle favorise certaines entreprises par le biais du bénéfice d'une clientèle captive ou de l'absence de concurrents. Mais pour la plupart, elle constitue un handicap car le manque de débouchés les empêche d'atteindre une taille de production optimale et de réaliser des économies d'échelle, ce qui affecte leur compétitivité-prix. Les conséquences de cette structuration des marchés sur la rentabilité économique moyenne des entreprises sont inégales et varient, selon les territoires et selon les secteurs. D'autres raisons expliquent également les écarts de rentabilité : la productivité du travail et le coût des intrants notamment.

En pratique, les entreprises mahoraises se démarquent par un taux de rentabilité moyen¹ plus élevé que dans l'Hexagone (d'environ 5 points), qui reflète le poids du commerce de détail mais aussi un décalage entre une demande en forte croissance et une offre peinant à suivre. Les entreprises réunionnaises se situent à un niveau légèrement supérieur de celui observé dans l'Hexagone. Mais aux Antilles et en Guyane, le taux de rentabilité est inférieur d'environ un point de pourcentage. La rentabilité des entreprises calédoniennes est également inférieure à celle de leurs homologues hexagonales dans tous les secteurs d'activité, et notamment dans la construction et le commerce de détail. En Polynésie française, les entreprises sont globalement moins rentables que dans l'Hexagone. Toutefois, elles se démarquent dans le secteur de l'hébergement : leur

¹ Mesuré par l'excédent net d'exploitation rapporté au capital d'exploitation

rentabilité est la plus élevée parmi les entreprises ultramarines et hexagonales.

Pour créer les conditions de l'attractivité et de la rentabilité, il faut installer un environnement plus favorable aux affaires. Cet objectif pourrait être atteint d'abord **(i)** en mettant en œuvre sans tarder les recommandations de l'Autorité de la concurrence, **(ii)** en faisant aboutir les réflexions engagées pour réduire les rigidités structurelles et **(iii)** en renforçant l'accompagnement des nombreuses petites et très petites entreprises, qui constituent la majorité du tissu entrepreneurial, dans leur parcours de financement et de paiement.

La mise en œuvre de ces réformes peut être rapide, car nombre de propositions concrètes existent déjà. L'amélioration de l'environnement concurrentiel bénéficierait de l'application des recommandations de l'Autorité de la concurrence, qu'il s'agisse du développement du commerce en ligne, de la lutte contre la concentration des acteurs économiques, ou encore de la simplification de l'octroi de mer. Réduire les rigidités qui entravent les économies ultra-marines passe également par un accompagnement efficace des entreprises ultramarines, dont l'activité est trop souvent enrayée par des démarches administratives trop lourdes et des délais de paiement trop longs.

2) Les financements doivent également être suffisamment abondants : c'est le deuxième levier.

Le soutien financier des acteurs publics est souvent nécessaire pour compenser les handicaps des entreprises et l'attractivité insuffisance des territoires. De manière générale, les acteurs locaux font rarement mention

de la rareté des ressources financières publiques, mais plus souvent des difficultés de portage des projets d'investissement liées à une complexité administrative et réglementaire. De sorte que les fonds publics existants et les aides fiscales disponibles, qui sont parfois (peut-être même souvent) sous-utilisés en raison de la complexité des démarches administratives ou faute d'une expertise suffisante dans l'ingénierie des dossiers et la gestion de projet. L'enjeu consiste à la fois à simplifier les processus administratifs et mutualiser les demandes des entreprises², pour alléger les démarches et réduire les délais d'instruction.

Cependant, les mesures de soutien public sont coûteuses sur le plan financier et pas toujours efficaces. Les transferts fiscaux et sociaux de l'État sont devenus au fil des ans des causes de rigidités et des entraves à l'innovation et à la concurrence : par manque de pertinence, par leur accumulation dans la durée, et à cause d'un ciblage insuffisant. Il faudrait les concentrer sur trois priorités porteuses d'attractivité : poursuivre la modernisation des infrastructures (transports, réseaux) pour réduire les coûts d'approvisionnement et élargir les débouchés commerciaux ; accélérer la transition énergétique pour réduire les émissions de carbone et mieux maîtriser les coûts énergétiques ; favoriser la souveraineté alimentaire pour alléger le coût de la vie.

Il faut surtout davantage de financements privés. Les entreprises ultramarines peinent à mobiliser des capitaux à moyen et long terme. En outre, les investissements directs étrangers y sont assez faibles. À fin 2023, leur part dans les capitaux propres des entreprises (hors Mayotte) était comprise entre 1,5 % (en Martinique) et 4,1 % (à La Réunion), contre

² Voir [l'avis du CESE sur le plan de relance et sa déclinaison territoriale dans les Outre-mer, février 2022](#)

8 % pour l'Hexagone. Comment augmenter le potentiel de financement privé ?

Les territoires d'Outremer disposent de deux atouts à cet égard. Le premier atout est l'organisation monétaire des territoires ultramarins, qui permet d'y conduire une politique monétaire bénéficiant de la crédibilité de l'euro et qui donne aux entreprises un accès privilégié et sans contrainte aux marchés internationaux de capitaux, grâce à un système bancaire et financier moderne, régulé et garantissant la sécurité dans la gestion des flux financiers. Le deuxième atout est l'épargne relativement élevée des ménages ultramarins. Le taux d'épargne des ménages est plus élevé en Outre-mer que dans l'Hexagone (de l'ordre de 25 % dans les Antilles françaises et en Guyane, contre 18 % dans l'Hexagone).

L'épargne que les banques collectent localement auprès des ménages est abondante. Cependant, elle est majoritairement constituée de placement à vue ou à court terme et beaucoup plus faiblement de placements à moyen et long terme. En outre, le financement des investissements nécessaires pour réussir la transformation des territoires, numérique et énergétique notamment, ne peut pas reposer uniquement sur l'endettement bancaire. Il doit également mobiliser des fonds propres, nécessaires pour soutenir l'innovation et les *start-up*³.

Selon la définition retenue par la Banque de France, une *start-up* se caractérise selon trois critères : l'usage ou la création d'une technologie nouvelle, un fort potentiel de croissance et un besoin de financement important, souvent assuré par des levées de fonds. En effet, les projets de

³ IEDOM, « [Enquête sur les startups à La Réunion Des entreprises comme les autres ?](#) », Études thématiques, n°843, août 2025

startups sont généralement jugés très risqués par le secteur bancaire. De plus, leurs besoins de financement concernent souvent des investissements immatériels (logiciels, applications, cloud, R&D, etc.), toujours plus difficiles à financer car ils ne peuvent pas être gagés. C'est pourquoi les startups ont besoin de la participation de financeurs particuliers.

Un levier qui paraît important à cet égard est le développement du capital-risque. Ce n'est pas une question propre aux Outre-mer. Elle concerne en réalité toute l'Union européenne pour laquelle on constate un déficit de ce type de financement par rapport aux États-Unis, qui affecte ainsi toutes les étapes de développement des *start-up*, de l'amorçage à la phase de développement avancé. La faible implication des investisseurs institutionnels privés – représentant 30 % des levées de fonds en Europe contre 72 % aux États-Unis – contribue notamment à ce retard⁴. Pour dynamiser ce type de financement, un levier possible serait de renforcer les partenariats public-privé afin de faciliter une plus grande implication des investisseurs institutionnels privés.

Au total, en mobilisant davantage l'épargne privée pour le financement de l'investissement, on faciliterait la gestion des budgets publics et, éventuellement, on libèrerait les fonds et les aides publics pour le soutien à d'autres actions. Il reste que cette mobilisation financière ne fonctionnera que si elle s'insère dans une profonde réforme de l'environnement économique en Outre-mer, donnant aux territoires la compétitivité et l'attractivité qu'ils méritent.

⁴ Beau Denis, « [Réduire l'incertitude et améliorer l'allocation de nos ressources pour soutenir le développement de nos entreprises](#) », Conférence annuelle de l'OFEM, 1^{er} avril 2025