RAPPORT D'ÉTUDE DE L'OBSERVATOIRE DE L'INNOVATION

La Réunion INNOVATION

Observatoire de l'innovation

LES START-UPS RÉUNIONNAISES : DÉFINITION, MESURE ET ÉTAT DES LIEUX

FLORENCE ECORMIER-NOCCA

OCTOBRE 2026

Financé par l'Union européenne

REGION REUNION
www.regionreunion.com

INNOVONS LA RÉUNION

La nouvelle économie
Plan régional de développement économique
La Réunion 2030

enterprise europe network
Business Support on Your Doorstep

INTRODUCTION

Ce rapport part d'un constat : bien que les start-ups soient fortement valorisées dans le monde de l'innovation, il est difficile de s'accorder sur ce qui les définit réellement. Il existe des définitions officielles, proposées aussi bien par la littérature scientifique que par les institutions publiques. Cependant, celles-ci sont difficilement mesurables et ne permettent pas, en regardant une entreprise donnée, de dire si celle-ci est oui ou non une start-up. Le but de ce rapport est de répondre à ce manque, en proposant un indicateur de "startupness" applicable à toute entreprise donnée, et basée sur un faisceau d'indices objectivement mesurables. Nous appliquons ensuite cet indicateur à un échantillon de 72 entreprises réunionnaises s'auto-définissant comme start-ups et leur attribuons un score. Près des deux-tiers sont catégorisées comme start-ups selon notre indicateur, et présentent des différences marquées avec les entreprises classiques, notamment en termes de cohérence avec la stratégie de spécialisation intelligente S5, de financements et de liens avec le monde académique. Après un état des lieux des difficultés rencontrées par ces entreprises, nous formulons des recommandations pour améliorer le parcours des start-ups à la Réunion.

Les start-ups occupent une place centrale dans le milieu de l'innovation. Jeunes, agiles, capables de croître vite, elles sont perçues comme particulièrement adaptées au développement de solutions innovantes. Elles incarnent une nouvelle évolution du capitalisme et renvoient, dans les imaginaires collectifs, à des avancées technologiques et scientifiques de pointe et à la *Silicon Valley* (Koskinen 2023).

Dans ce contexte, être qualifié de start-up est perçu comme particulièrement valorisant, et peut inciter de nouvelles entreprises et porteurs de projets à utiliser cette étiquette, brouillant les frontières entre ce qui relève d'une start-up et d'une forme d'entrepreneuriat plus classique. De fait, il est très difficile d'identifier une start-up avec certitude. Il n'existe pas de définition juridique ou communément admise dans la littérature scientifique. Les définitions existantes, très théoriques, sont difficiles à mesurer sur le terrain. Cette confusion porte préjudice à toutes les entreprises, les start-ups ayant des caractéristiques et des besoins bien spécifiques. C'est encore plus vrai sur le territoire réunionnais, auquel peu d'études ont été consacrées (à l'exception de l'étude de l'IEDOM parue en 2025, sur laquelle nous reviendrons).

Ce rapport entend répondre à ce manque. Il vise à remplir quatre objectifs principaux :

- **Construire un indice de "startupness"**, basé sur un faisceau d'indices objectifs et mesurables, permettant de distinguer les start-ups des entreprises classiques.
- **Dresser un panorama des start-ups réunionnaises**, en soulignant leurs spécificités par rapport aux entreprises classiques.
- **Évaluer la cohérence avec la stratégie de spécialisation intelligence du territoire S5** (voir encadré ci-contre), afin de vérifier que celle-ci est bien en adéquation avec les activités d'innovation des start-ups.
- **Faire remonter les difficultés et besoins** des start-ups réunionnaises et **formuler des recommandations** afin d'améliorer leur parcours dans l'écosystème local.

STRUCTURE DU RAPPORT

Dans le reste de ce rapport, nous proposons une définition théorique ainsi qu'une méthodologie permettant d'aboutir à un indice mesurable de "startupness". Nous l'appliquons dans un second temps à 72 entreprises réunionnaises auto-identifiées comme start-ups. Parmi ces répondants, nous comparons ensuite start-ups et entreprises classiques sur plusieurs dimensions de l'innovation : accès à l'accompagnement à l'innovation, à la levée de fonds et à des financements à l'innovation et cohérence avec la stratégie S5. Nous examinons aussi leurs liens avec le monde de la recherche, avant de nous pencher sur les difficultés que ces entreprises rencontrent au quotidien pour développer leur activité.

Ces analyses nous amènent à formuler plusieurs conclusions et recommandations quant à l'intégration et à l'accompagnement des start-ups dans l'écosystème local d'innovation.

LA STRATÉGIE S5 (2021-2027)

Démarche européenne obligatoire pour la période 2021-2027, la stratégie S5 concentre les efforts de recherche et d'innovation sur les domaines où la Réunion possède des avantages compétitifs, pour accélérer son développement et s'exporter à l'international. Elle se décline en 9 feuilles de route, réparties en 3 domaines d'intérêt majeur (DIM) :

- DIM #1 - Adaptation des îles face aux changements globaux : Écosystèmes terrestres ; Économie bleue ; Risques naturels ;
- DIM #2 - Transformation écologique des systèmes insulaires : Économie verte ; Aménagement et bâti tropical ; Systèmes énergétiques en ZNI ; Numérique et digital ;
- DIM #3 - Empouvoirement des populations india-océaniques : Santé durable ; Sociétés inclusives.
- La version complète de la S5 est accessible en ligne :

  https://lanouvelleeconomie.re/innover-pour-developper-s5-pour-un-developpement-social-soutenable-de-la-reunion/

QU'EST-CE QU'UNE START-UP ?



Selon l'INSEE, une start-up est une jeune entreprise de moins de 5 ans (jusqu'à 12 ans pour les deep techs), en phase de développement avec un fort potentiel de croissance, porteuse d'un projet d'innovation, et qui a bénéficié d'au moins une aide à la recherche et au développement ou à l'innovation.

Il n'existe pas de définition juridique ni statistique officielle de start-up, et le terme fait débat dans la littérature scientifique (Boulémia et al. 2019, INSEE 2021). Nous avons procédé par accumulation des sources, et dégagé les caractéristiques qui revenaient dans la majorité des définitions :

L'ÂGE

Les start-up sont très souvent définies par leur âge, certains auteurs mettant un seuil maximal à 5 ans (voir par exemple Haltiwanger et al. 2013), d'autres à 8 ans (voir par exemple INSEE 2021). L'âge est aussi un facteur central dans une acception purement étymologique de start-up, littéralement "en démarrage". Le fait d'être dans une phase de développement de son activité est une caractéristique centrale des start-up.

LE CARACTÈRE EXPÉRIMENTAL ET INNOVANT

Contrairement à une entreprise traditionnelle dont le modèle économique est établi, la start-up a un caractère expérimental, parce qu'elle porte une innovation, qu'elle soit de produit, de services ou de modèle économique (Boulémia et al. 2019, BPI France, n.d.).

Du fait du caractère expérimental et innovant d'une start-up, le facteur de risque est important, rendant l'obtention d'un emprunt bancaire difficile, et nécessitant un recours aux fonds propres des entrepreneurs et un mode de financement spécifique, le capital-risque (INSEE 2021).

LE POTENTIEL DE CROISSANCE

Ces financements sont accordés aux start-up sur la base de leur caractère innovant, et sur leur perspective d'une forte croissance (BPI France, n.d., INSEE 2021, Boulémia et al. 2019) : par son caractère innovant, une start-up peut espérer capter un marché existant, ou créer un nouveau marché, et présente donc un potentiel de forte croissance. Ce potentiel revient dans la grande majorité des définitions.

Au vu des axes qui se dégagent des sources étudiées, nous avons choisi d'adopter la définition proposée par l'INSEE dans son étude sur les start-up parue en 2021, qui est centrée sur l'innovation (INSEE 2021, p. 57).

Cette définition présente plusieurs avantages. Tout d'abord, elle prend en compte le caractère innovant des start-ups, capturé indirectement par l'obtention d'une aide à la recherche et au développement ou à l'innovation.

L'INSEE propose aussi des définitions basées uniquement sur l'âge, ou encore sur la croissance ou la levée de fonds, mais ces définitions nous paraissent incomplètes. En effet, toute jeune entreprise n'est pas nécessairement une start-up, et la définition par la croissance proposée par l'INSEE la rapproche davantage des définitions d'une scale-up telles que définies dans d'autres sources. Par ailleurs, ces définitions omettent le caractère innovant d'une start-up, qui est central, à la fois dans la majorité des définitions rencontrées, mais aussi dans le cadre de l'activité de La Réunion Innovation et du suivi de la stratégie S5.

DÉFINITION DE DEEPTECH SELON BPI FRANCE

Type particulier de start-ups dont les caractéristiques présentent une innovation de rupture à forte teneur scientifique et ou technologique visant à répondre à des grands enjeux sociétaux et ou environnementaux.

Suite à des entretiens menés auprès de responsables de plusieurs Observatoires des start-ups et de l'innovation, à la Réunion comme dans d'autres régions françaises*, nous avons modifié la définition de l'INSEE en introduisant une critère d'âge différencié : 12 ans maximum pour les deeptechs (voir encadré ci-dessus), 5 ans pour les autres, de façon à prendre en compte les délais de développement plus importants pour les premières.

Pour plus d'informations sur les définitions des start-ups et de l'écosystème d'innovation, **téléchargez** notre lexique de l'innovation !



* Au national : Agence Bretagne Next, Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises, Invest in Grenoble Alpes. En local : IEDOM et le pôle Pôle Observatoire / Études DATA de la CCI Réunion.

MÉTHODOLOGIE

UNE ENQUÊTE AUPRÈS DES START-UPS RÉUNIONNAISES

Le présent rapport s'appuie sur une enquête quantitative menée en ligne auprès de 72 entreprises et porteurs de projets s'auto-définissant comme start-ups.

Le questionnaire de cette enquête a été construit, puis présenté et discuté, au sein d'un groupe de travail composé d'experts en start-ups réunionnaises de La French Tech La Réunion et de l'IEDOM. Nous avons notamment repris pour grande partie le questionnaire proposé par l'IEDOM dans son étude sur les start-ups (IEDOM 2025). Nous nous sommes également inspirés de l'enquête nationale innovation 2025 (MEDEF 2025).

STRATÉGIE D'ÉCHANTILLONNAGE ET DE DIFFUSION

Notre enquête visant à identifier les start-ups réunionnaises, nous n'avons par définition pas de population mère identifiée et donc pas de moyen d'avoir un échantillon aléatoire. Pour contourner ce problème, nous avons opté pour un échantillonage non-aléatoire, reposant sur une double stratégie :

- À l'instar de l'étude de l'IEDOM, nous avons tout d'abord ciblé "les entreprises identifiées comme des startups par l'écosystème réunionnais des startups" (IEDOM 2025, p. 1), en diffusant le questionnaire auprès des entreprises accompagnées par les structures d'accompagnement à l'innovation faisant partie du Comité Technique Accompagnement de La Réunion Innovation.
- Dans un second temps, nous avons ciblé les entreprises s'auto-définissant comme start-ups en diffusant publiquement le questionnaire sur LinkedIn et en invitant les start-ups à y participer.

L'enquête a été lancée en novembre 2025, et a fait l'objet de relances régulières, sur LinkedIn et par email, auprès des structures d'accompagnement à l'innovation et des entreprises identifiées comme start-ups avec lesquelles nous avions un contact direct. Les dernières réponses ont été collectées en mai 2026. Nous avons volontairement laissé l'enquête ouverte pendant une longue période, afin de collecter le plus de réponses possibles. Malgré tout, il a été difficile d'obtenir des réponses, y compris de certaines entreprises avec lesquelles nous avions un contact direct. Après avoir ciblé plus de 200 entreprises, nous n'avons collecté que 72 répondants, dont plusieurs ne figuraient pas dans notre liste de contacts au départ.

Cette difficulté à collecter des réponses, également rencontrée par l'IEDOM lors de leur enquête auprès des start-ups, peut s'expliquer par un sentiment de lassitude des start-ups, régulièrement sollicitées pour répondre à de telles enquêtes, et par un manque de temps chronique, ainsi que plusieurs participants l'indiquent tout au long de leurs réponses.

BIAIS DE RÉPONSES ET LIMITES

Bien qu'elle nous ait permis de cibler 72 répondants dont, ainsi que nous le verrons plus bas, une majorité de start-ups au sens de notre définition, notre stratégie d'échantillonnage rencontre plusieurs limites. Tout d'abord, les start-ups éloignées de l'écosystème d'innovation (très jeunes start-ups, start-ups non accompagnées ou bénéficiant d'un programme d'accompagnement basé hors du territoire...) ont par définition moins de chance d'avoir eu accès au questionnaire. Ensuite, les start-ups que nous avions déjà rencontré et avec qui nous avons un contact personnel ont plus de chance d'avoir accepté de répondre au questionnaire que les start-ups ciblées indirectement par nos partenaires.

Enfin, les start-ups avec des opinions tranchées ont plus de chances de participer, c'est-à-dire soit celles qui ont un avis très négatif envers l'écosystème d'innovation - qu'elles se soient senties rejetées ou bien qu'elles aient eu de mauvaises expériences - soit au contraire celles qui ont eu un parcours très positif et qui sont très engagées dans l'écosystème (lauréates à des prix et concours, participantes à des salons...).

Bien qu'étant conscients de ces biais, nous ne pouvons pas les corriger immédiatement. En revanche, nous faisons le pari que ceux-ci s'estomperont dans le temps. Cette enquête a vocation à être pérennisée et reconduite annuellement. En diffusant largement les résultats de cette enquête, notamment via la publication et diffusion du présent rapport, nous souhaitons montrer l'importance de répondre à de telles enquêtes, notamment dans le but d'améliorer le parcours start-ups à la Réunion. Nous espérons ainsi que chaque nouvelle édition puisse fidéliser les répondants des vagues précédentes et en attirer de nouveaux.

DES ENTREPRISES PETITES, JEUNES ET INÉGALEMENT RÉPARTIES SUR LE TERRITOIRE

72 RÉPONDANTS

85% SONT IMMATRICULÉS

ÂGE DES ENTREPRISES*

75% ONT MOINS DE 6 ANS

25% ONT MOINS DE 1 AN

4.1 ANS
ÂGE MOYEN

50% ONT MOINS DE 3 ANS

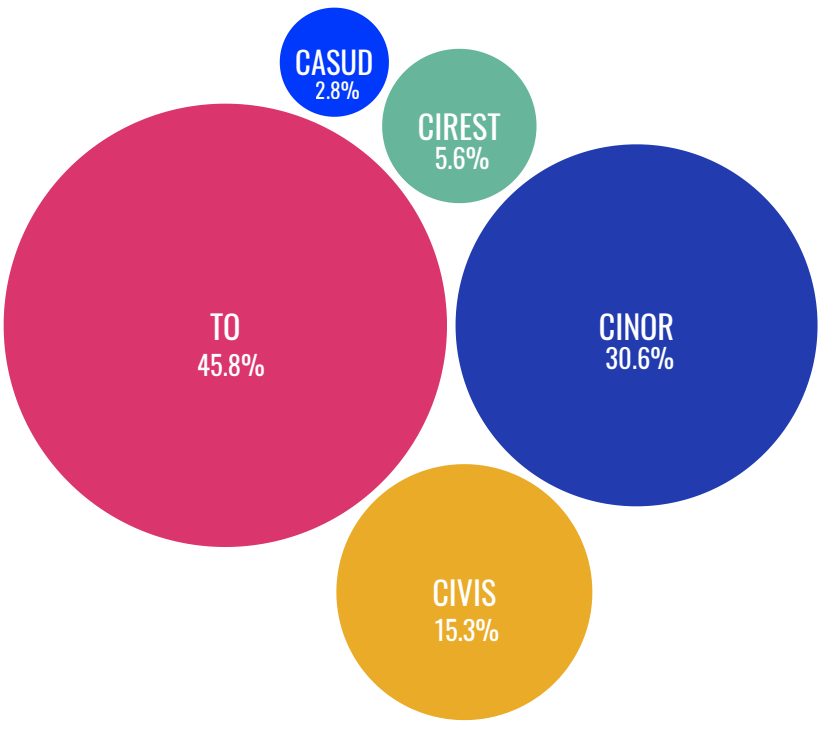
NOMBRE DE SALARIÉS PAR ENTREPRISE*

44.4% ONT 0 SALARIÉ

86.9% ONT MOINS DE 5 SALARIÉS

* *Statistiques calculées uniquement sur les entreprises immatriculées au 31 décembre 2025.*

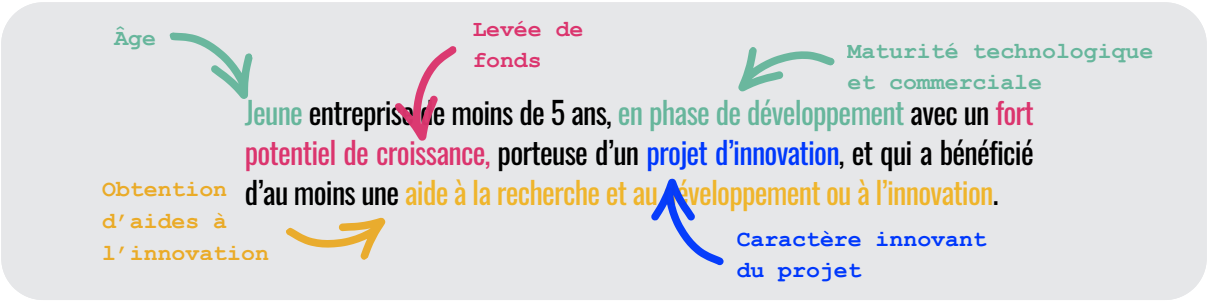
RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ENTREPRISES



- Les entreprises répondantes sont jeunes, avec une moyenne de 4.1 ans. Un quart d'entre elles ont moins d'un an, en cohérence avec la définition de start-up.
- Les entreprises répondantes sont majoritairement des TPE / PME. Seulement huit répondants indiquent avoir plus de 5 salariés.
- Les répondants ont principalement basé leurs activités au sein du Territoire de l'Ouest (14 à Saint-Paul et 9 à La Possession), puis de la CINOR (19 à Saint-Denis, chef-lieu qui concentre la majorité des incubateurs et tiers-lieux), et de la CIVIS (10 à Saint-Pierre).

INDICE DE “STARTUPNESS”

L’indice de “startupness” mesure la probabilité qu’une entreprise soit une start-up à partir d’un faisceau d’indices. Plus une entreprise les accumule, plus cette probabilité est forte. Nous partons de la définition théorique (voir supra) pour identifier des critères mesurables :



L’ÂGE

L’âge est retenu comme critère *(un point)* si l’entreprise est immatriculée depuis 60 mois maximum (144 pour les deeptechs). Nous identifions comme deeptechs les entreprises figurant dans l’Observatoire Deeptech (BPI France n.d.). Si le répondant n’a pas de structure immatriculée, l’âge est de 0 mois.

LA MATURITÉ TECHNOLOGIQUE ET COMMERCIALE

Être en phase de développement au niveau technologique et / ou commercial. Nous mesurons la maturité technologique et commerciale en demandant aux répondants de se placer sur une version simplifiée des échelles *Technological Readiness Level* (TRL) et *Business Readiness Level* (BRL). Chaque échelle rapporte *un point* lorsque les répondants ne se placent pas au niveau le plus élevé (“Déploiement” pour TRL et “Croissance” pour BRL). Pour plus de détails, voir infra.

L’OBTENTION D’UNE LEVÉE DE FONDS

Avoir bénéficié d’une levée de fonds dans les cinq dernières années *(un point)*. Un potentiel de croissance étant difficile à objectiver, nous utilisons la levée de fonds comme proxy*, car elle indique une croyance des investisseurs dans le succès de la start-up qu’ils choisissent de financer.

LE CARACTÈRE INNOVANT

Être porteur d’une solution innovante au sens du Manuel d’Oslo (OCDE/Eurostat 2019), c’est-à-dire d’un “produit ou processus nouveau ou amélioré qui diffère sensiblement des produits ou processus précédents d’une unité et a été mis à la disposition d’utilisateurs potentiels (produit) ou mis en œuvre par l’unité (processus)” *(un point)*. Nous nous sommes basés sur le descriptif des activités du répondant, ainsi que sur les informations disponibles en ligne pour déterminer le caractère innovant ou non de l’entreprise.

L’OBTENTION D’AIDES À L’INNOVATION

Avoir obtenu un prix ou bénéficié d’un financement d’innovation dans les cinq dernières années. Dans le questionnaire, trois dispositifs sont explicitement mentionnés : Crédit Impôt Innovation (CII), Crédit Impôt Recherche (CIR), et Jeune Entreprise Innovante (JEI) (voir infra pour une définition). Les répondants ont été invités à lister tout autre financement ou prix d’innovation qu’ils auraient pu obtenir. *Chaque item rapporte un point.*

Nous ajoutons deux autres critères à la définition théorique : l’accompagnement et les liens avec la recherche.

L’ACCOMPAGNEMENT À L’INNOVATION

Avoir bénéficié d’au moins un programme d’accompagnement par une structure d’accompagnement à l’innovation *(un point)*. L’accompagnement est un proxy* permettant de mesurer la reconnaissance du caractère innovant du répondant par l’écosystème d’innovant.

LES LIENS AVEC LA RECHERCHE

Valoriser des travaux de recherches ou collaborer avec des organismes de recherche publics ou privés *(un point par item)* :

- Valorisation de travaux issu de la recherche.
- Collaboration avec un laboratoire de recherche.
- Recours au dispositif CIFRE (pour plus de détails, voir infra).

Nous obtenons ainsi sept critères. Du fait de la difficulté à définir les start-ups, nous raisonnons par faisceau d’indices : séparément, aucun de ces critères n’est suffisant pour définir une start-up. Cependant, aucun d’entre eux n’est exclusif. C’est l’accumulation de ces critères qui permet d’affirmer avec plus ou moins de certitude qu’une entreprise donnée est une start-up. La confiance augmentant avec le nombre de critères remplis, on parle donc d’indice de “startupness” plutôt que d’un indice start-up binaire.

* En sciences sociales, un *proxy* est une variable permettant de remplacer une variable d’intérêt qui n’est pas directement observable, mais avec qui elle est fortement corrélée.

INDICE DE "STARTUPNESS"

$$score = 2 \times \texttt{score age} + \texttt{score maturite} + \texttt{score levee} + 2 \times \texttt{score inno} + a \times \frac{1 - q^{\texttt{score fin}}}{1 - q} + \texttt{score accompagnement} + \frac{1 - q^{\texttt{score R\&D}}}{1 - q}$$

$$\text{avec } a = 2 \text{ et } q = \frac{1}{2}$$

CONSTRUCTION DE L'INDICE

À partir des sept critères définis précédemment, nous obtenons sept sous-scores auxquels nous attribuons des poids spécifiques. Trois sous-scores sont particulièrement centraux dans la définition de start-ups et voient par conséquent leur poids doubler : l'âge, le caractère innovant et l'obtention d'au moins une aide à l'innovation.

À l'inverse, d'autres sous-scores, composites, apportent de moins en moins d'informations sur la "startupness" de l'entreprise répondante au-fur-et-à-mesure qu'ils augmentent. C'est le cas notamment des aides à l'innovation. Le premier financement obtenu est le plus discriminant pour juger du caractère innovant de l'entreprise. Chaque dispositif supplémentaire apporte de moins en moins de preuve (utilité marginale décroissante). C'est également le cas pour les liens avec la recherche où les différents items ont une certaine redondance entre eux : collaborer avec un laboratoire de recherche en plus d'employer un chercheur dans le cadre du dispositif CIFRE, ou en plus de valoriser des travaux de recherche.

Nous modélisons ces deux sous-scores par une suite géométrique de raison q = 0.5 pour corriger ce biais. Pour le score d'aides à l'innovation, nous définissons le premier terme a = 2, car nous l'avons identifié comme un élément central de notre définition. Le premier financement obtenu donne donc 2 points, le second 1 point, le troisième 0.5 et ainsi de suite, de telle sorte que la valeur totale du sous-score ne puisse jamais dépasser 4 points. Cette modélisation permet ainsi de ne pas artificiellement augmenter la différence entre une entreprise qui aurait déclaré un grand nombre d'aides et une entreprise qui en aurait déclaré moins, notamment par manque de diligence.

De même, nous transformons le sous-score de liens avec la recherche en une suite géométrique de raison 0.5, avec un premier terme de 1, de sorte que ce sous-score ne puisse excéder 1.75 points.

L'équation complète de l'indice de "startupness" est présentée plus haut (voir encadré ci-dessus). Avant de discuter la distribution des scores parmi les répondants, nous souhaitions partager deux remarques. Tout d'abord, cet indice est une modélisation, et non une représentation fidèle de la situation des entreprises. Pris séparément, les scores exacts obtenus par les répondants importent peu.

En revanche, la position relative des entreprises les unes par rapport aux autres, ainsi que la distance entre elles permettent de distinguer celles qui sont probablement des start-ups de celles qui n'en sont probablement pas.

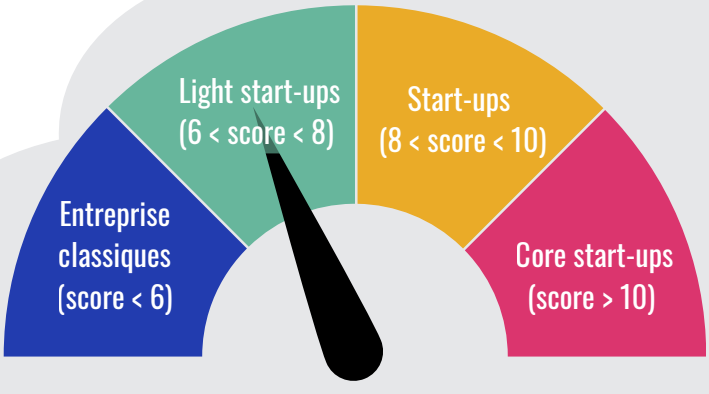
Deuxièmement, cet indice n'implique aucun jugement de valeur sur les entreprises mesurées. Obtenir un score plus haut ne signifie pas qu'une entreprise soit plus importante qu'une autre, ou bien qu'elle ait davantage "réussi", seulement que la certitude qu'il s'agisse d'une start-up est plus grande.

CATÉGORIES DE START-UPS

Notre indice de "startupness" a un score maximal théorique de 13.75. Autrement dit, ce serait le score d'une entreprise qui répondrait à tous les critères de l'indice, et qui aurait obtenu une infinité d'aides à l'innovation. À l'inverse, le score minimal est de 0, pour une entreprise qui ne correspondrait à aucun critère.

Nous distinguons quatre catégories d'entreprises :

- À partir d'un score de 10, la probabilité d'être une start-up est très forte. Nous qualifions ces entreprises de **core start-ups**.
- Entre 8 inclus et 10 exclu, la probabilité reste importante. Nous qualifions ces entreprises de **start-ups**.
- Entre 6 inclus et 8 exclu, la probabilité est plus faible, mais l'entreprise accumule quand même un nombre raisonnable de critères pour pouvoir être qualifiée de **light start-ups**.
- En dessous de 6, la probabilité d'être une start-up est très faible, et il s'agit alors d'une **entreprise classique**. Toutes les entreprises qui ne rentrent pas dans cette dernière catégorie sont des start-ups.



0
SCORE MIN

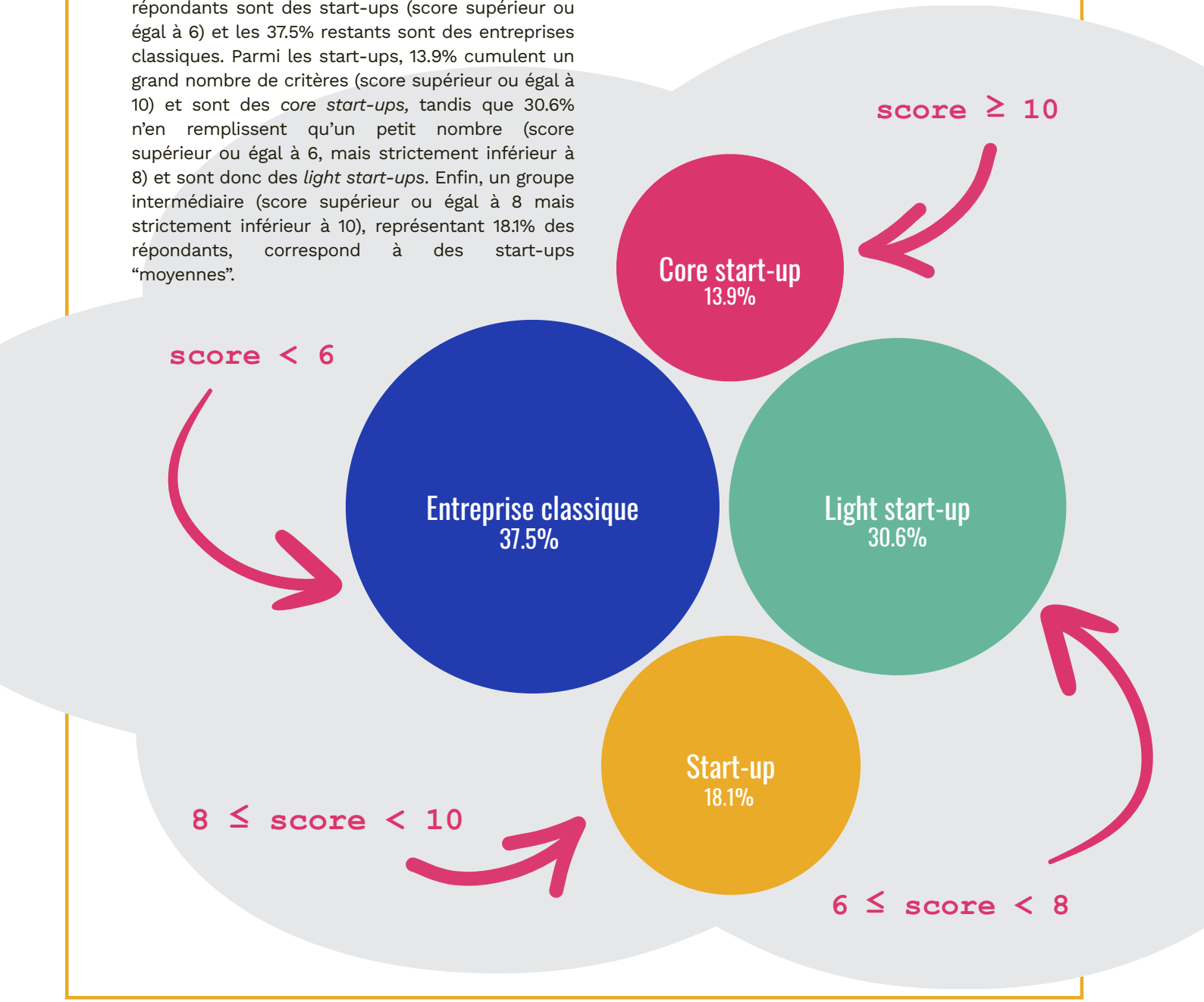
6.7
SCORE MOYEN

11.7
SCORE MAX

DES SCORES TRÈS CONTRASTÉS

Les scores obtenus par les répondants suivent une distribution relativement symétrique, avec une médiane et une moyenne similaires, autour de 6.5. L'étendue de la distribution est large, allant d'un score minimal de 0 à un score maximal de 11.7, seulement deux points en-dessous du score maximal théorique. Un quart des répondants ont un score faible, en-dessous de 5, tandis qu'un quart ont un score élevé, au-dessus de 8.1. Autrement dit, les répondants à notre enquête ont des profils variés, mêlant des entreprises qui ne semblent pas du tout correspondre à la définition de start-ups et à l'inverse d'autres qui en concentrent un grand nombre de critères.

En reprenant notre classification, 62.5% des répondants sont des start-ups (score supérieur ou égal à 6) et les 37.5% restants sont des entreprises classiques. Parmi les start-ups, 13.9% cumulent un grand nombre de critères (score supérieur ou égal à 10) et sont des *core start-ups,* tandis que 30.6% n'en remplissent qu'un petit nombre (score supérieur ou égal à 6, mais strictement inférieur à 8) et sont donc des *light start-ups*. Enfin, un groupe intermédiaire (score supérieur ou égal à 8 mais strictement inférieur à 10), représentant 18.1% des répondants, correspond à des start-ups "moyennes".



DEUX ÉTUDES SUR LES START-UPS RÉUNIONNAISES

En 2025, l'IEDOM a sorti une étude sur les start-ups réunionnaises, une première pour le territoire. Basée sur des données 2024, l'étude dénombre 72 start-ups en définissant une entreprise comme start-up lorsqu'elle est identifiée comme telle par au moins deux acteurs de l'écosystème (IEDOM 2025).

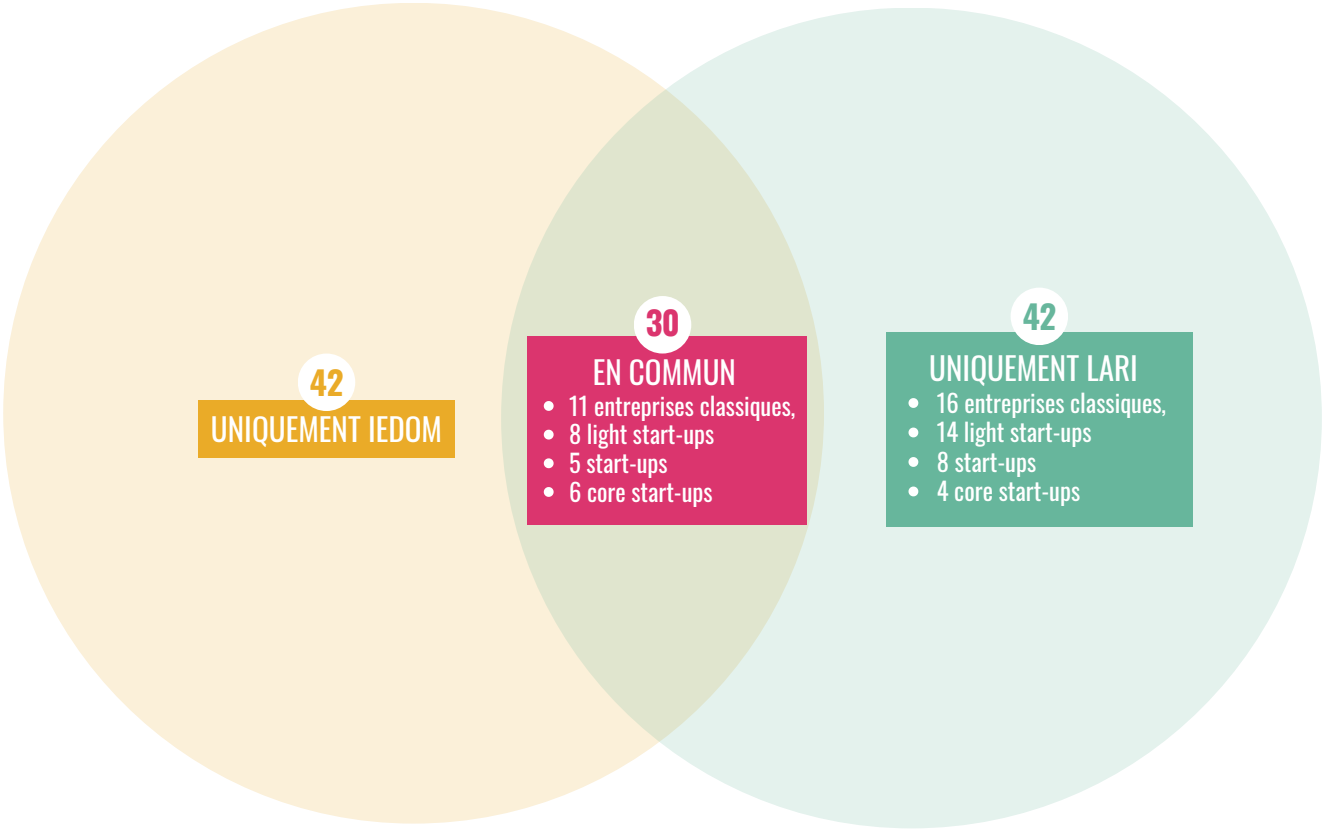
Quelles start-ups en commun entre cette étude et celle de La Réunion Innovation ? En comparant la liste des répondants aux deux enquêtes*, nous trouvons tout d'abord que 42 des répondants à notre enquête n'ont pas pris part à celle de l'IEDOM, dont 26 start-ups (comprenant 14 *light start-ups,* 8 start-ups et 4 *core start-ups*) et 10 entreprises classiques.

Ensuite, 30 entreprises ont participé aux deux enquêtes, dont 19 start-ups (comprenant 8 *light start-ups*, 5 start-ups et 6 *core start-ups*) au sens de notre indice de "startupness" et 11 entreprises classiques. Cette différence n'est pas étonnante puisque notre définition est plus restrictive que celle adoptée par l'IEDOM. La comparaison montre malgré tout une bonne continuité entre les deux enquêtes.

Par rapport à la présente étude, celle de l'IEDOM recense 42 répondants supplémentaires, que nous ne pouvons pas catégoriser, faute de données. Ces entreprises n'ont pas donné suite à nos sollicitations, ou bien nous n'avions pas de moyen de les contacter. Certaines d'entre elles ont depuis fermé ou sont en plan de redressement, montrant le caractère changeant de l'écosystème des start-ups, et la nécessité de mettre régulièrement à jour les données.

Bien que ces deux études aient des objectifs différents - celle de l'IEDOM est principalement focalisée sur les facteurs de réussite des start-ups et sur le profil de leurs dirigeants, la comparaison des deux constitue un premier effort de regarder l'évolution des start-ups réunionnaises dans le temps. Par ailleurs, les deux études font des constats similaires, ainsi que nous y reviendrons plus bas, permettant ainsi de mieux comprendre les besoins et difficultés rencontrées par les start-ups.

L'étude réalisée par l'IEDOM peut être téléchargée en suivant ce lien.



** Nous tenons à remercier David Perrain, auteur de l'étude de l'IEDOM, pour avoir permis ce travail de comparaison, pour avoir partagé son questionnaire et pour nous avoir fait bénéficier de son expertise sur le sujet.*

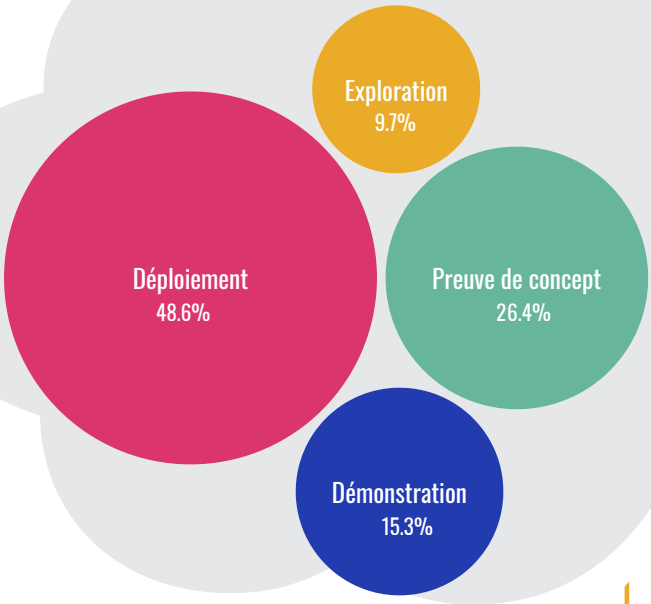
UNE MATURITÉ DAVANTAGE TECHNOLOGIQUE QUE COMMERCIALE

TRL/ BRL	Maturité technologique		Maturité commerciale	
1-3	Exploration	Concepts ou idées formulés mais pas encore testés	Exploration	Besoin et acteurs de la filière identifiés, hypothèses en train d'être testées
4-5	Preuve de concept	Premiers prototypes réalisés à l'échelle expérimentale avec des tests de faisabilité	Validation	Étude de marché faite, proposition de valeur validée par les clients
6-7	Démonstration	Prototypes testés et validés en environnement représentatif	Lancement commercial	Business model validé, stratégie commerciale claire, premières ventes
8-9	Déploiement	Technologie opérationnelle et utilisée en conditions réelles	Croissance	Modèle économique pleinement opérationnel, croissance durable

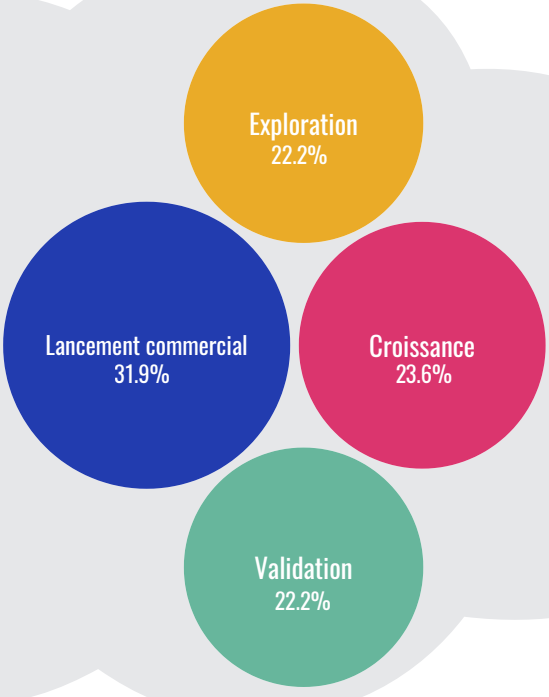
Tableau 1 : Adaptation des échelles BRL et TRL

Nous mesurons la maturité technologique et commerciale en demandant aux répondants de se placer sur une version simplifiée de l'échelle *Technological Readiness Level* (TRL) et l'échelle *Business Readiness Level* (BRL). Les neuf niveaux originels de ces échelles sont adaptés en quatre catégories, présentées dans le tableau 1. L'échelle TRL, développée par la NASA dans les années 1970, est couramment utilisée dans le milieu de la recherche et de l'innovation, notamment par la Commission Européenne (Héder 2017). Le BRL est un dérivé du TRL focalisé sur la capacité de l'innovation à répondre aux besoins du marché (Kudo et al. 2026).

MATURITÉ TECHNOLOGIQUE DES ENTREPRISES



MATURITÉ COMMERCIALE DES ENTREPRISES



Concernant la maturité technologique, nous observons un contraste entre des répondants très avancés sur le plan technologique (près d'un répondant sur deux est en phase de déploiement) et d'autres encore dans des phases préliminaires (un peu plus d'un quart des répondants est en preuve de concept).

La différence entre les répondants est moins forte en ce qui concerne la maturité commerciale. La répartition des répondants est à peu près égale entre les quatre catégories, bien que le lancement commercial soit la catégorie la plus fréquente, avec près d'un tiers des répondants. Cette différence indique que maturités technologique et commerciale ne vont pas forcément de pair, et que parmi les répondants les plus avancés technologiquement, certains ont besoin de développer davantage leur stratégie commerciale, un besoin sur lequel nous reviendrons plus bas. Les résultats ne changent pas significativement lorsque seules les start-ups sont prises en compte.

DES START-UPS EN ADÉQUATION AVEC LA S5

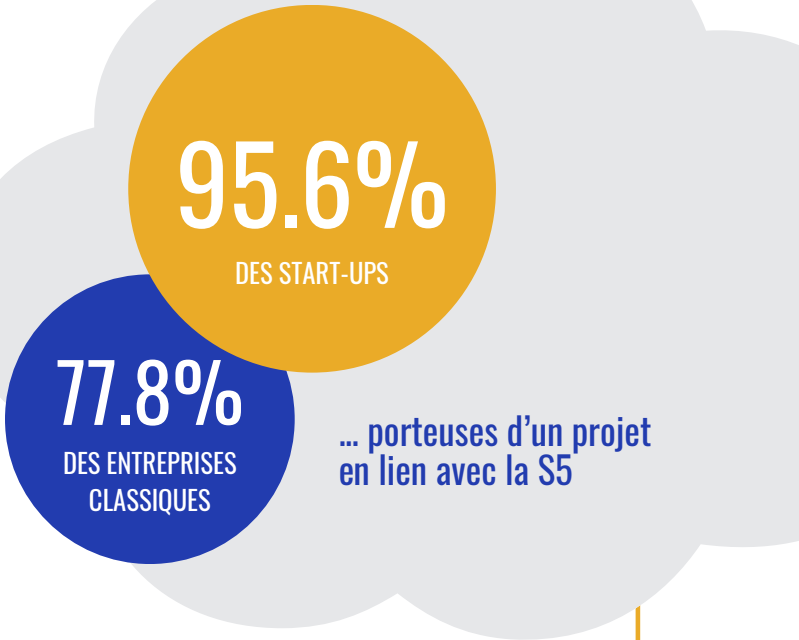
MESURER L'ADÉQUATION AVEC LA S5

Nous mesurons l'adéquation des entreprises avec la stratégie de recherche et d'innovation du territoire S5 à partir d'un examen qualitatif des descriptions des entreprises fournies par les répondants. Dans le cas où cette description était insuffisante pour trancher, nous avons effectué des recherches complémentaires sur l'entreprise, lorsque ces informations étaient publiquement accessibles. Nous avons attribué à chaque entreprise une ou plusieurs thématiques parmi les neuf feuilles de route S5. Lorsqu'aucune feuille de route ne convenait, nous avons indiqué l'entreprise comme étant "hors S5". Lorsque l'entreprise correspondait à plusieurs feuilles de route, nous avons eu recours à un compte fractionné, une méthode fréquemment utilisée dans le comptage des brevets (LaRI 2026b). Par exemple, une entreprise sur la thématique *Économie verte* apporte un point au décompte de cette feuille de route, tandis qu'une entreprise au croisement des feuilles de route *Économie verte* et *Santé durable* donne un demi point à chacune d'entre elle. Une entreprise touchant trois feuilles de route compte pour un tiers de point sur chaque thématique et ainsi de suite.

DES STARTS-UPS PLUS EN ADÉQUATION AVEC LA S5

L'examen de l'adéquation avec la S5 met en lumière deux constats principaux. Premièrement, près de 9 répondants sur 10 interviennent majoritairement sur des thématiques S5. Autrement dit, indépendamment de leur score de "startupness", les entreprises interrogées ont tendance à s'inscrire dans la stratégie de spécialisation intelligente du territoire. Deuxièmement, les start-ups sont quasiment toutes (à 95.6%) en cohérence avec la S5, devant les entreprises classiques (à 77.8%).

Nous identifions deux facteurs d'explication à ces résultats, qui s'influencent mutuellement. Tout d'abord, la forte adéquation des entreprises répondantes, et a fortiori des start-ups, avec la S5, montre la pertinence de celle-ci avec les activités d'innovation sur le territoire, ainsi que nous l'avions déjà montré pour les brevets (LaRI 2026b).



La stratégie S5 ayant sélectionné avec succès les feuilles de route dans lesquelles l'écosystème de recherche et d'innovation réunionnais dispose d'avantages compétitifs, il est logique qu'elle corresponde aux thématiques de prédilection des acteurs innovants du territoire.

Le deuxième facteur, lié au premier, est le biais de survie des entreprises s'inscrivant dans les thématiques S5. Parce qu'elles travaillent précisément dans des domaines où le territoire réunionnais dispose d'atouts majeurs (laboratoires, équipements ou technologies de pointe, ressources humaines, culturelles et naturelles particulièrement riches...), les entreprises en adéquation avec la S5 ont plus de chance de réussir par rapport à celles développant des innovations de façon isolée du reste de l'écosystème de recherche et d'innovation. Plus pragmatiquement, l'accès à la majorité des fonds dédiés à la recherche et à l'innovation (fonds FEDER, dispositifs pré-POC et AFPJEI de la Région Réunion...) est conditionné à l'inscription dans des thématiques S5. Les entreprises en cohérence avec la S5 ont donc plus de chances d'accéder à ces financements, et donc d'assurer leur "survie" économique.



DES ENTREPRISES TOURNÉES VERS LE NUMÉRIQUE

Le tableau 2 présente la part d'entreprises sur chacune des thématiques de la S5, pour l'ensemble des répondants, pour les start-ups et pour les entreprises classiques. La colonne "rang" classe les feuilles de route de la plus courante à la moins fréquente pour chaque catégorie d'entreprises.

Tous répondants confondus, la feuille de route *Numérique & Digital* est la plus fréquente. Ce résultat n'est pas surprenant au vu du caractère fortement transversal de cette feuille de route. À l'inverse, la feuille de route *Écosystèmes terrestres* est complètement absente, et la feuille de route *Risques naturels* est systématiquement sous-représentée. Les positions de ces trois feuilles de route sont cohérentes avec nos observations précédentes sur le niveau de connaissance des feuilles de route et leurs écosystèmes de recherche et d'innovation respectifs (LaRI 2026a), ainsi que sur l'activité de brevetage sur ces thématiques (LaRI 2026b), montrant une fois de plus le haut niveau d'intensité d'innovation sur le numérique, et le faible niveau sur les risques naturels et la biodiversité terrestre. La feuille de route *Économie verte* est quant à elle dans une position intermédiaire, indépendamment du type d'entreprise.

DES START-UPS TOURNÉES VERS LA SANTÉ ET LE SOCIAL

Au-delà de ces résultats communs, nous observons des différences entre start-ups et entreprises classiques. Les start-ups ont davantage tendance à s'inscrire sur les feuilles de route *Sociétés inclusives*, *Santé durable* et, dans une moindre mesure, *Économie bleue*. Ces deux dernières thématiques ne sont pas surprenantes, dans la mesure où ce sont des domaines propices au transfert technologique et aux innovations de rupture, aux côtés du numérique.



TOP 3 DES THÉMATIQUES SPÉCIFIQUES AUX START-UPS

#1 Santé durable
#2 Sociétés inclusives
#3 Économie bleue



TOP 3 DES THÉMATIQUES ENTREPRISES CLASSIQUES

#1 Hors S5
#2 *(ex æquo)* Systèmes énergétiques *et* Aménagement et bâti tropical

	Toutes entreprises		Start-ups		Entreprises classiques	
	%	Rang	%	Rang	%	Rang
Numérique & Digital	**36.1**	#1	**32.3**	#1	**42.6**	#1
Sociétés inclusives	**11.8**	#2	**14.4**	#3	**7.4**	#3
Santé durable	**11.8**	#2	**16.7**	#2	**3.7**	#7
Hors S5	**11.1**	#4	**4.4**	#7	**22.2**	#2
Économie verte	**9.7**	#5	**11.1**	#4	**7.4**	#3
Bâti tropical	**6.9**	#6	**6.7**	#6	**7.4**	#3
Systèmes énergétiques	**5.6**	#7	**4.4**	#7	**7.4**	#3
Économie bleue	**4.9**	#8	**7.8**	#5	**0**	#9
Risques naturels	**2**	#9	**2.2**	#9	**0.5**	#8
Écosystèmes terrestres	**0**	#10	**0**	#10	**0**	#9

Tableau 2 : Part et rang des thématiques S5 des entreprises

BPI France cite notamment les biotechnologies et la robotique comme secteurs concernés par la deeptech, et donc par les start-ups (BPI France n.d.).

La forte présence de la feuille de route *Sociétés inclusives* parmi les start-ups est en revanche plus étonnante, car l'indice de "startupness" tel que nous l'avons défini introduit un biais défavorable envers les innovations à faible intensité technologique (low-tech), prégnantes dans cette feuille de route. En effet, les liens entre laboratoires et entreprises sont plus rares et difficiles à mettre en place dans les sciences humaines et sociales. À titre d'exemple, ces dernières ne représentent que 16% des thèses CIFRE (voir **infra** pour une définition) acceptées en 2020 (MESRE 2021). Par ailleurs, les innovations low-tech ont moins de chance de faire l'objet de levées de fonds, ou d'être financées par des dispositifs d'aides à la recherche et au développement ou à l'innovation telles que le CIR ou le CII. Le rang élevé de la thématique *Sociétés inclusives* parmi les start-ups malgré ces biais est donc particulièrement révélatrice d'un écosystème d'innovation riche et actif sur le territoire réunionnais.

DES ENTREPRISES CLASSIQUES PLUS DISPERSÉES

Du côté des entreprises classiques, aucun sujet véritablement discriminant n'émerge. À part les sujet numérique, commun avec les start-ups, les entreprises classiques ont des thématiques plus dispersées, principalement hors S5. Quatre feuilles de route ressortent à parts égales : *Aménagement et bâti tropical, Systèmes énergétiques, Économie verte* et *Sociétés inclusives*. Cependant, ces deux dernières sont présentes dans des niveaux respectivement équivalent et plus faible que chez les start-ups, et ne sont donc pas des thématiques spécifiques aux entreprises classiques.

DES START-UPS EN MOYENNE PLUS DOTÉES

DES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT CONNUS...

Le tableau 3 présente les taux de connaissance et d'obtention de trois dispositifs de financements à l'innovation des répondants : Jeune Entreprise Innovante (JEI), Crédit Impôt Innovation (CII) et Crédit Impôt Recherche (CIR). Ces dispositifs sont définis plus bas. Pour plus de détails, nous renvoyons à notre guide des financements.

On observe peu de différence selon le type d'entreprise, à l'exception du CII, légèrement plus connu par les start-ups que par les entreprises classiques (80% contre 70.4%). Au total, 87.5% des répondants indiquent connaître au moins un de ces trois dispositifs, sans grande différence entre les start-ups (86.7%) et les entreprises classiques (88.9%). Le dispositif JEI est le moins connu (72.2% des répondants) tandis que le CIR est le plus connu (81.9%).

... MAIS PEU MOBILISÉS

Concernant l'accès à ces dispositifs, les taux sont beaucoup plus faibles. Seulement 19.4% des répondants ont obtenu au moins un de ces trois dispositifs. Le dispositif JEI est le moins courant, avec 0 entreprise classique et 8.9% des start-ups. Le CIR est le plus élevé et le CII est dans une position intermédiaire, reflétant l'ordre du niveau de connaissance.

Contrairement au taux de connaissance, il existe de fortes disparités entre entreprises classiques et start-ups. Ces dernières ont un taux d'obtention supérieur aux entreprises classiques : 26.7% des start-ups indiquent avoir obtenu un de ces dispositifs, contre 7.4% des entreprises classiques. Ce différentiel se retrouve sur chacun des trois financements mesurés (22.2% contre 3.7% pour le CIR par exemple).

Une partie de ces différences s'explique par un biais de construction de notre indice, où l'obtention de ces dispositifs fait augmenter le score total. Plus globalement, ces résultats montrent qu'à taux de connaissance relativement équivalent, les start-ups tendent davantage à accéder aux financements à l'innovation, illustrant un besoin de financement spécifique dû au caractère innovant de leur activité.

Toutes entreprises confondues, le différentiel fort entre niveau de connaissance et d'obtention suggère un besoin d'accompagnement et d'orientation des entreprises souhaitant développer une activité d'innovation vers ces dispositifs afin qu'elles puissent davantage en bénéficier.

	Toutes entreprises	Start-ups	Entreprises classiques
Connaissance CIR	81.9	82.2	81.5
Connaissance CII	76.4	80	70.4
Connaissance JEI	72.2	73.3	70.4
Obtention CIR	15.3	22.2	3.7
Obtention CII	11.1	15.6	3.7
Obtention JEI	5.6	8.9	0

Taux exprimés en %. Pour le taux d'obtention sont comptabilisés les répondants ayant obtenus des financements dans les cinq dernières années.

Tableau 3 : Taux de connaissance et obtention des dispositifs CIR, CII et JEI des répondants

AUTRES TYPES DE FINANCEMENT

Au-delà des trois dispositifs testés, 37.5% des entreprises répondantes déclarent d'autres financements et aides à l'innovation. Ces répondants sont en grande majorité des start-ups (60% des start-ups contre 11.1% des entreprises classiques). Les financements déclarés sont principalement l'Aide au Fonds Propres des Jeunes Entreprises Innovantes de la Région Réunion (AFPJEI), des bourses French Tech, des financements France 2030, de la Banque Publique d'Investissement (BPI), ainsi que d'autres financements nationaux plus ciblés non cités ici afin de préserver l'anonymat des répondants.

LA LEVÉE DE FONDS : RARE, INÉGALE ET PRO-START-UPS

Le recours à une levée de fonds est globalement rare chez les répondants, 86.1% indiquant ne pas en avoir bénéficié dans les cinq dernières années. Cependant, la levée de fonds est un peu plus fréquente chez les start-ups (17.8%) que chez les entreprises classiques (7.4%). Cette différence reste à relativiser du fait de la construction de notre indice qui inclut la levée de fonds comme critère de "startupness".

Crédit Impôt Innovation (CII) et Crédit Impôt Recherche (CIR)

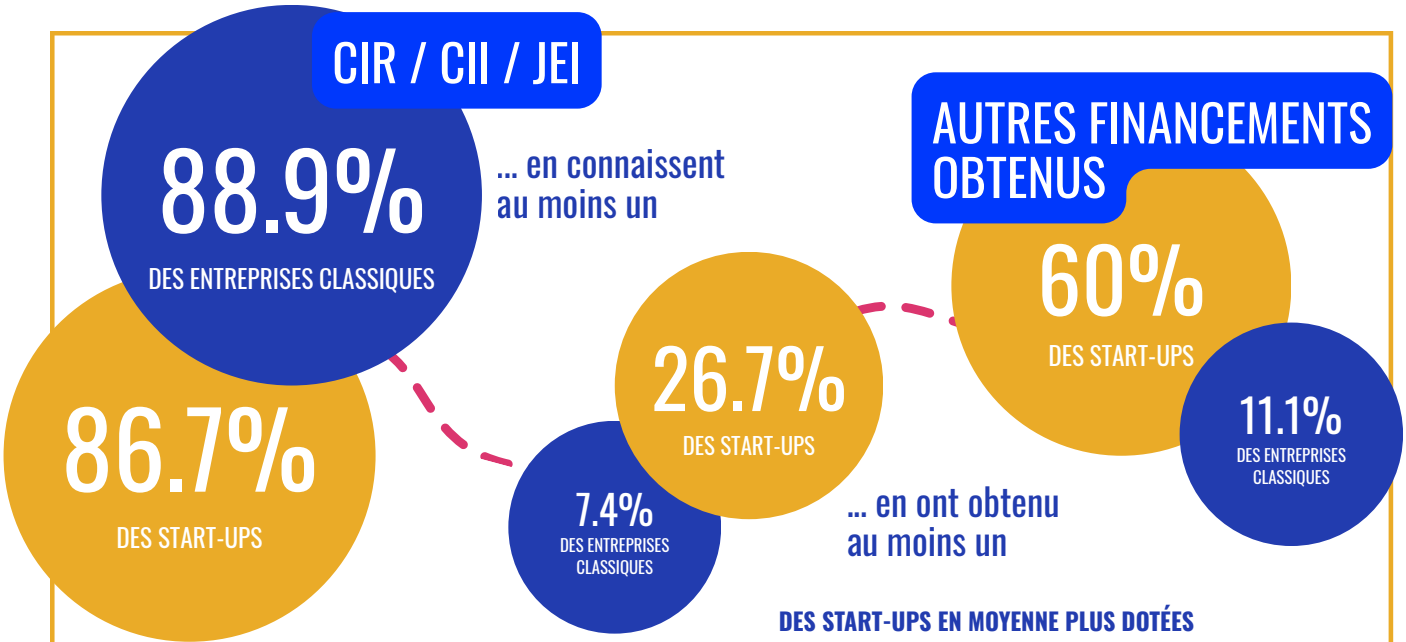
Dispositifs fiscaux destinés aux entreprises pour financer respectivement des activités de recherche et de développement (CIR) et des dépenses liées à la conception de prototypes ou d'installations pilotes avant leur mise sur le marché (CII).

Jeune Entreprise Innovante (JEI)

Dispositif destiné aux jeunes PME investissant fortement dans la recherche et développement. Il permet principalement de bénéficier d'exonérations de cotisations sociales.

Pour en savoir plus sur ces dispositifs, **téléchargez** notre guide des financements !





Sur 10 entreprises ayant bénéficié d'une levée de fonds, huit ont accepté d'en indiquer le montant. Les fonds levés vont de 5 000€ à 1 100 000€, pour une moyenne de 441 250€ et une médiane de 300 000€. Il s'agit d'une distribution asymétrique, tirée vers le haut par quelques valeurs particulièrement hautes. Les montants les plus élevés correspondent à des start-ups, dont l'indice de "startupness" est également élevé (*core start-ups*). La distribution des montants confirme l'observation faite précédemment : les start-ups ont tendance à avoir davantage recours à des levées de fonds que les entreprises classiques. Les montants levés sont inégaux, mais quelques start-ups réalisent des levées de fonds très importantes.

LES FREINS : UN MANQUE DE MATURITÉ ET D'INVESTISSEURS

Pourquoi les levées de fonds sont-elles si rares ? Les répondants mettent en avant trois facteurs explicatifs :

- Le **manque de maturité de leur entreprise**, insuffisante pour prétendre à une levée de fonds (18 répondants).
- Le **choix de recourir à d'autres types de financements**, notamment fonds propres et subventions (10 répondants). Pour certains répondants, ne pas recourir à une levée de fonds peut être une stratégie pour préserver leur indépendance vis-à-vis d'actionnaires externes à l'entreprise.
- L'**absence d'investisseurs** (9 répondants). Cette absence peut être due au secteur de l'entreprise, jugé trop risqué ou pas assez en adéquation avec les tendances actuelles. Elle résulte également d'un manque d'investisseurs à la Réunion et de la difficulté de convaincre des investisseurs hors territoire, dans un contexte national de compétition accrue et un éloignement géographique des réseaux parisiens.

Enfin, quelques répondants indiquent ne pas connaître suffisamment ce levier pour savoir si celui-ci est adapté à leur situation.

DES START-UPS EN MOYENNE PLUS DOTÉES

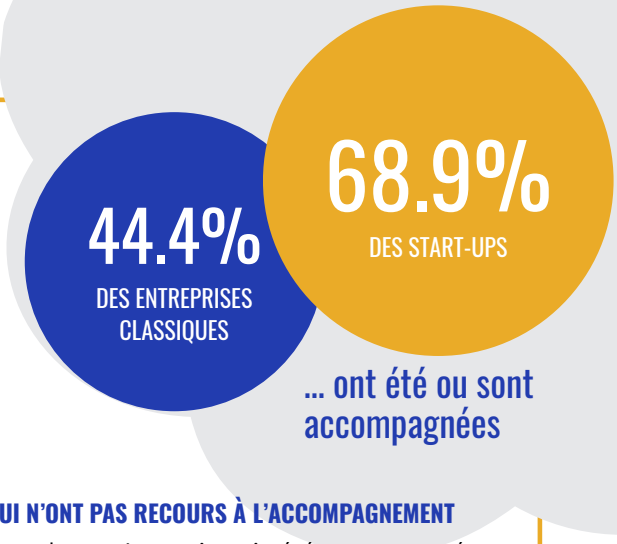
Le capital à la création des entreprises répondantes est globalement faible. Il se situe majoritairement entre 1 000€ et 5 000€ (43.1% des répondants). Pour près d'un quart des répondants (23.6%), il est même inférieur à 1 000€. Seulement 8.3% des répondants sont entre 15 000€ et 150 000€, et 2.3% au-dessus de 150 000€. Les start-ups sont mieux représentées que les entreprises classiques dans les catégories les plus élevées de capital à la création : 8.9% des start-ups ont un capital à la création compris entre 15 000€ et 150 000€, 4.4% supérieur à 150 000€, contre 7.4% et 0% respectivement des entreprises classiques.

Le constat est similaire pour le chiffre d'affaires (CA). Près des deux tiers des répondants (62.5%) se situent entre 0 et 100 000€ de CA, tandis que seulement 2.8% indiquent un CA entre 750 000€ et un million d'euros et 5.6% au-dessus d'un million. À nouveau, les start-ups ont tendance à déclarer un CA plus élevé, avec une plus grande disparité au sein des start-ups qu'au sein des entreprises classiques. En effet, alors qu'une part équivalente des deux types d'entreprises se situe entre 0 et 100 000€, nous retrouvons plus d'entreprises classiques dans des CA intermédiaires (25.9% contre 15.6% des start-ups dans la fourchette de 100 000€ à 350 000€), et plus de start-ups dans les catégories les plus élevées (4.4% entre 750 000€ et un million d'euros et 6.7% au-dessus de un million d'euros pour les start-ups, contre 0% et 3.7% respectivement des entreprises classiques).

Comme pour la levée de fonds, certains répondants ont refusé d'indiquer le montant du capital à la création (5.6% des répondants) et de leur CA (9.7%), sans que leur nombre ne soit de nature à affecter les résultats.

Les différents aspects financiers observés mettent en lumière des start-ups plus favorisées que les entreprises classiques. Il s'agit cependant surtout d'une poignée, généralement des *core start-ups*, qui concentrent financements et résultats les plus élevés, gonflant articiellement le positionnement des start-ups par rapport aux entreprises classiques.

UN ACCOMPAGNEMENT PERTINENT EN PHASES D'EXPLORATION ET DE VALIDATION



UN BESOIN ACCRU À FAIBLE MATURITÉ TECHNOLOGIQUE

Plus d'un répondant sur deux (59%) a déjà bénéficié d'un programme d'accompagnement, dont 68.9% des start-ups et 44.4% des entreprises classiques. Les répondants accompagnés déclarent en avoir surtout eu besoin à faible niveau de maturité technologique : 65.1% et 46.5% des répondants indiquent y avoir eu recours dans les phases de validation et d'exploration respectivement (voir **supra** pour une définition des catégories). À l'inverse, 25.6% et 20.9% des répondants indiquent les phases de démonstration et de déploiement (les répondants pouvant indiquer plusieurs phases, le cumul des pourcentages dépasse les 100%).

L'accompagnement est donc privilégié en amont du projet, à faible niveau de maturité technologique. La prédominance de la phase de validation par rapport à celle d'exploration indiquent malgré tout que les entreprises accompagnées sont déjà dans une phase expérimentale, ce qui s'explique peut-être par la sélection opérée par les structures d'accompagnement à l'innovation, qui demandent un projet en lancement mais déjà bien mûri.

UN RÔLE CLÉ DANS LA MISE EN RÉSEAU ET LE FINANCEMENT

Les répondants ayant bénéficié d'un programme d'accompagnement le considèrent généralement comme pertinent. Ils donnent une note moyenne de 4.3 sur 5 à l'accompagnement qu'ils ont reçu. La moitié d'entre eux donnent donc la note maximale, et les trois quarts donnent une note d'au moins 4 sur 5. La note donnée la plus basse est de 2, tandis que cinq répondants indiquent qu'il est trop tôt pour se prononcer sur la pertinence de l'accompagnement.

Les répondants soulignent l'importance de l'accompagnement pour les premières étapes de développement de leur entreprise, en cohérence avec nos observations précédentes. Ils insistent notamment sur le rôle clé joué par les structures d'accompagnement à l'innovation dans la recherche de financement et la mise en réseau avec l'écosystème d'innovation.

En revanche, les répondants mettent en avant plusieurs limites à l'accompagnement, dont notamment la lenteur et la lourdeur des processus de candidature et d'admission au sein des programmes d'accompagnement. Ils expriment également des besoins plus ciblés sur la partie technique et sur la stratégie commerciale. Ces points d'amélioration font écho aux raisons avancées par les répondants n'ayant pas été accompagnés.

CEUX QUI N'ONT PAS RECOURS À L'ACCOMPAGNEMENT

Les répondants n'ayant jamais été accompagnés se divisent globalement en deux catégories : ceux qui n'ont pas voulu être accompagnés et ceux qui n'ont pas pu l'être.

Ces derniers évoquent généralement la difficulté de trouver un programme adapté à leur situation. Souvent, ils n'étaient pas retenus du fait de la nature de leur innovation (thématique non éligible, absence de rupture technologique ou de lien avec la recherche...). D'autres sont en recherche d'un accompagnement sur la partie commerciale, au-delà des phases exploratoire et de validation, et disent ne pas avoir trouvé de tels programmes. Certains, enfin, n'ont pas pu intégrer de programme d'accompagnement dû à une méconnaissance de l'écosystème, ne sachant pas quelles étaient leurs options.

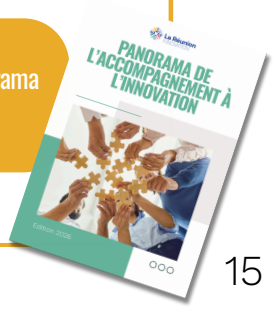
Les répondants n'ayant pas voulu être accompagnés pointent davantage du doigt un processus long et une forte charge administrative. Ce phénomène, identifié comme un frein de façon récurrente dans notre étude, est généralement dénommé *red tape* dans la littérature scientifique. Ce problème est d'autant plus décourageant que les répondants font état d'une incertitude quant aux bénéfices qu'un tel programme pourrait leur apporter.

DÉFINITION DE RED TAPE

L'ensemble des règles et procédures entraînant une charge administrative pour l'organisation, mais qui sont sans efficacité pour les objectifs opérationnels des règles en question.
(Traduit et adapté de Bozeman 1993, p. 283)

De façon générale, les remarques des répondants montrent un sentiment de confusion face aux différents programmes et à leur intérêt. Pour y répondre, La Réunion Innovation a référencé les solutions existantes dans un catalogue à disposition du public.

Pour en savoir plus, **téléchargez** notre panorama de l'accompagnement à l'innovation !



RECHERCHE & INNOVATION : DES LIENS INFORMELS

DES LIENS R&I PLUS FORTS PARMI LES START-UPS

Plus d'un répondant sur deux (52.8%) déclare valoriser des projets issus de la recherche. La différence entre start-ups et entreprises classiques est particulièrement marquée : 73.3% des start-ups sont concernées par la valorisation contre 18.5% des entreprises classiques.

De même, alors que 36.1% des répondants indiquent collaborer avec un laboratoire de recherche public ou privé, cette proportion monte à 48.9% chez les start-ups, et descend à 14.8% chez les entreprises classiques.

Enfin, bien qu'avoir employé un doctorant via le dipositif Cifre (voir encadré ci-dessous) soit très rare dans notre échantillon (3 conventions Cifre déclarées au cours des cinq dernières années), les répondants y ayant eu recours sont exclusivement des start-ups. Au vu de ce très faible effectif, nous ne donnerons pas plus d'informations afin de préserver l'anonymat des répondants.

LE DISPOSITIF CIFRE

Le dispositif des *Conventions industrielles de formation par la recherche* (Cifre) permet à l'entreprise de bénéficier d'une aide financière pour recruter un jeune doctorant dont les travaux de recherche, encadrés par un laboratoire public de recherche, conduiront à la soutenance d'une thèse. *(Adapté de MESRE 2021)*

Si par construction de notre indice de "startupness", les start-ups vont avoir tendance à avoir davantage de liens avec la recherche que les entreprises classiques, le caractère systématique de cette différence, ainsi que son intensité, montrent un véritable effet. Les starts-ups réunionnaises ont donc tendance à avoir des liens avec la recherche. Outre la proximité entre recherche et innovation, ce résultat peut aussi s'expliquer par les conditions d'accès au plus grand incubateur du territoire, la Technopole de la Réunion.

En effet, cette dernière indique sur son site que pour les candidats portant des "innovations technologiques ou scientifiques de rupture, le transfert de technologies (ou l'appui d'un laboratoire de recherche publique ou privée) est nécessaire" (Technopole n.d.). Il peut donc y avoir un biais de survie, en faveur des start-ups issues de ou collaborant avec la recherche, qui ont pu bénéficier d'une incubation.

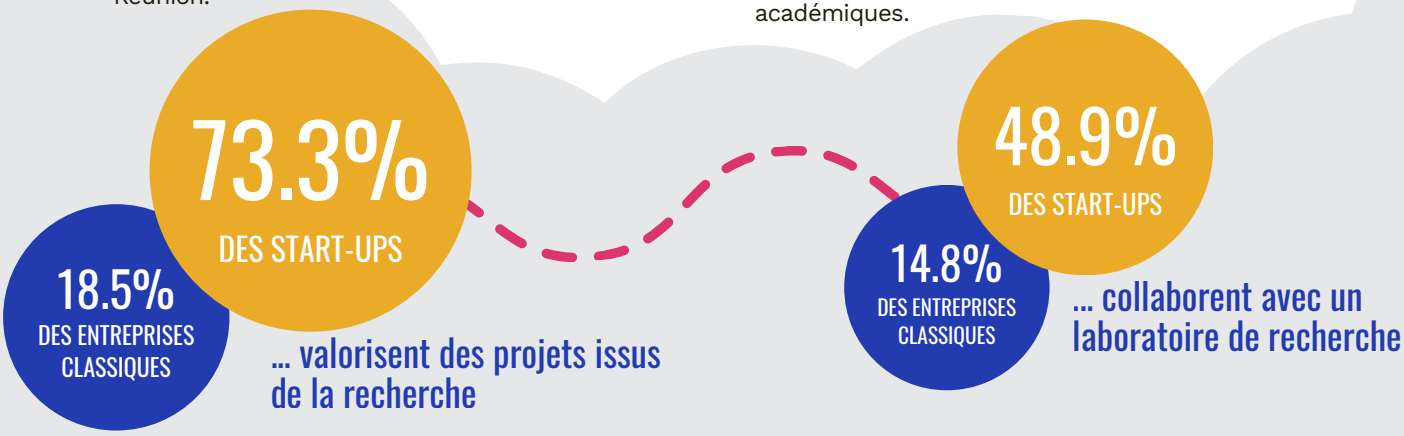
UN FAIBLE RECOURS AUX THÈSES CIFRE

La très grande majorité des répondants n'a donc pas eu recours au dispositif Cifre dans les cinq dernières années. Quatre raisons sont principalement avancées :

- La **méconnaissance ou** la **complexité** perçue du dispositif (27 répondants).
- La **difficulté à trouver un partenaire** issu de la recherche dans un premier temps et, dans un second temps, à s'entendre sur un sujet commun (22 répondants).
- Une **activité de l'entreprise inadaptée** à de la recherche partenariale (14 répondants).
- Une trop **faible maturité technologique** de l'entreprise pour pouvoir profiter au mieux du dispositif (10 répondants)

Quelques répondants indiquent être intéressés sur le principe et qu'ils comptent y recourir plus tard, quand une poignée disent avoir initié des démarches dans ce sens.

L'examen de trois différentes formes de liens entre entreprises et recherche fait apparaître des tendances similaires à celles observées sur les sujets précédents. Les start-ups sont globalement plus engagées dans des liens de collaborations avec la recherche que les entreprises classiques. Cependant, ces liens restent informels, seule une poignée d'entre elles ayant recours au dispositif Cifre. Le manque de maturité technologique, la difficulté à s'orienter dans l'écosystème de recherche et d'innovation, ainsi que le manque de connaissance sur les outils existants sont à nouveaux des freins au développement de collaborations entre acteurs économiques et académiques.



DES ENTREPRENEURS ISOLÉS, DÉSORIENTÉS ET SOUS PRESSION FINANCIÈRE ET ADMINISTRATIVE

Les difficultés évoquées par les répondants peuvent être regroupées en cinq catégories interconnectées : la solitude, l'insularité, la temporalité, les finances et le *red tape*.

UN SENTIMENT DE SOLITUDE...

> « Il n'est pas toujours simple d'y voir clair dans l'écosystème au complet. On manque parfois certaines opportunité car on n'a pas les informations. »

Le sentiment de solitude est celui qui revient le plus fréquemment dans les réponses collectées. Cette solitude prend ainsi plusieurs formes. Elle peut résulter d'une méconnaissance face aux ressources existantes. Relevant souvent d'un sentiment d'inadaptation, elle prévient l'accès à l'accompagnement et dispositifs de financement. Ce sentiment d'inadaptation s'accompagne parfois d'une certaine rancœur vis-à-vis d'un écosystème local qui favoriserait l'entre-soi.

> « C'est difficile de 'rentrer dans les clous' des dispositifs. »

Les répondants évoquent notamment la difficulté à se créer des "réseaux avec les acteurs académiques et les collectivités", et insistent enfin sur leur besoin d'avoir des interlocuteurs pour les accompagner dans le quotidien de leur vie d'entreprise.

Ce dernier point fait écho aux limites évoquées **infra**, mais également à l'étude menée par l'IEDOM (2025) : le besoin d'un accompagnement à l'entrepreneuriat.

> « Il manque un système de mentorat avec des chefs d'entreprises qui nous guideraient. »

... DOUBLÉ D'UN ISOLEMENT À L'ÉCHELLE DU TERRITOIRE

La situation géographique de la Réunion vient ajouter à ce sentiment de solitude à l'échelle individuelle une impression d'isolement et de déconnexion vis-à-vis des marchés nationaux et internationaux.

Cet éloignement géographique s'accompagne d'une méconnaissance de la Réunion par les investisseurs nationaux, pouvant engendrer de la méfiance, ainsi que nous le verrons plus bas.

Plus pragmatiquement, l'insularité et l'éloignement géographique impliquent des coûts et des délais d'acheminement élevés qui pèsent sur le développement de l'entreprise.

RED TAPE : PAPERASSE ET FARDEAU ADMINISTRATIF...

> « La complexité des dispositifs en place rend leur gestion difficile à appréhender. »

Le *red tape*, autrement dit la lourdeur et la lenteur des procédures administratives, et le sentiment que celles-ci sont contre-productives (voir **infra**), revient fréquemment dans les remarques des répondants. Qu'il s'agisse de monter des dossiers pour obtenir des financements, de rejoindre un programme d'accompagnement, ou encore de s'adapter à de nouvelles règlementations, les répondants identifient la charge administrative comme un des principaux freins à leur développement.

> « La réglementation européenne, très lourde, représente aujourd'hui un frein majeur au développement. »

... ET PRESSIONS FINANCIÈRES...

Les pressions financières sont la difficulté centrale parmi celles remontées par les répondants. Ces pressions sont de plusieurs ordres et rejoignent les autres difficultés évoquées jusqu'ici. Les répondants déclarent tout d'abord une difficulté à générer du chiffre d'affaire. Sont notamment ciblées les entreprises du territoire qui privilégieraient les solutions développées ailleurs; au détriment du local. Les difficultés d'accès à la commande publique, dues à des lourdeurs administratives, ainsi que la rigidité, la lenteur, et le manque de réactivité des collectivités, sont également citées. Nous retrouvons à nouveau ce sentiment de solitude des répondants, qui expriment leur désarroi face à ce qu'ils interprètent comme un manque de soutien en local.

> « Opérer depuis la Réunion offre des opportunités mais crée une distance avec les centres de décision nationaux. »

À ces difficultés à générer du chiffre d'affaires s'ajoutent des difficultés à convaincre les investisseurs. Les répondants déplorent l'absence d'un réseau local d'investisseurs et la forte concurrence qu'ils subissent pour aller démarcher des investisseurs au national. Sur ce dernier point, la situation géographique de la Réunion joue un double rôle : elle isole les entrepreneurs réunionnais des réseaux d'investisseurs nationaux et elle rend ces derniers plus frileux.

> « Il n'y a aucun investisseur à la Réunion, et en métropole, nous sommes confrontés à : concurrences locales, méconnaissances voire méfiances des investisseurs, mais surtout manque cruel de réseau. »

Par ailleurs, obtenir des aides et financements à l'innovation peut relever d'un véritable "parcours du combattant", pour reprendre les termes d'un répondant. D'abord, les répondants disent être perdus face aux dispositifs existants et ne pas savoir lequel cibler. Ils relèvent de nouveau ce sentiment de ne pas "rentrer dans les cases" face aux conditions d'accès. Les salariés, les étudiants, ceux dont l'entreprise n'est pas créée, ceux qui ont au contraire créé une structure... chacun dit s'être vu refuser des opportunités à cause de son statut. D'autres ont l'impression que leur sujet n'est pas suffisamment rentable ou financièrement trop risqué (dans le domaine de l'environnement et du social notamment).

> « Être informé sur les dispositifs existants reste un vrai parcours du combattant. »

Une fois que les dispositifs ont été identifiés, répondre aux appels pour en bénéficier s'avère également compliqué. En plus de la charge administrative, déjà abordée plus haut, et de délais très étendus, les répondants dont état de problèmes de trésorerie face à des subventions qui nécessitent bien souvent d'avancer une partie des fonds avant de pouvoir être remboursé. Ce problème est particulièrement saillant chez les entreprises nouvellement créées.

... QUI CONTRAIGNENT LE TEMPS PASSÉ À SE DÉVELOPPER

La dernière grande catégorie de difficultés, fortement liée à celles qui ont été précédemment présentées, peut être décrite comme un problème de temporalité. Les entreprises ont un temps contraint : elles doivent générer du chiffre d'affaires rapidement ou trouver des sources de financements. En plus de garantir leur survie, la stabilité financière permet de pouvoir embaucher plus de salariés et de développer leur activité.

À force de courir après les financements, à consacrer du temps à monter des dossiers et réaliser des démarches administratives, les répondants disent ne plus avoir le temps à consacrer au développement de leur entreprise, que ce soit en termes d'exploration stratégique (études de marché notamment) ou de développement scientifique et technologique.

> « Trouver des financements et adapter nos plannings par rapport aux délais de réponses des institutionnels. »

Ce manque de temps est accentué par le fait que les répondants se retrouvent à travailler avec des acteurs n'ayant pas le même calendrier et pas les mêmes échéances. Les délais de réponses des collectivités, mais aussi le temps plus long de la recherche académique, sont mentionnés comme des freins à la collaboration.

En résumé, l'examen des difficultés rencontrées par les répondants de cette étude permet de dresser le portrait d'entrepreneurs seuls et en manque de repères face à un écosystème qu'ils jugent parfois hostiles ou peu impliqué dans leur réussite. Sous pression administrative et financière, ils manquent de temps et de ressources pour se développer, dans un contexte d'éloignement géographique qui les met dans une situation de double peine vis-à-vis d'investisseurs nationaux.



SOLITUDE

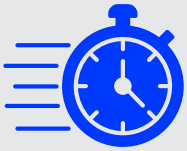
INSULARITÉ



TEMPORALITÉ

FINANCES

RED TAPE







CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Cette étude a permis de dresser un panorama des start-ups réunionnaises à partir d'une enquête menée auprès d'entreprises s'auto-définissant comme start-ups. Nous avons développé un indice inédit permettant de distinguer objectivement et empiriquement les start-ups des entreprises classiques, en raisonnant par faisceau d'indices. Plus des deux tiers des répondants sont des start-ups au sens de notre définition. Ces start-ups présentent des caractéristiques singulières, qui les différencient des autres répondants et qui appellent à des réponses ciblées pour améliorer le parcours des start-ups à la Réunion.

LIMITES ET PROCHAINES ÉTAPES

Jusqu'à peu, aucune étude ne s'était intéressée aux start-ups réunionnaises. La nôtre est la seconde en deux ans, signe que le sujet prend de l'importance pour le territoire.

Cette étude présente les limites d'un travail de défrichage, notamment celui d'un nombre encore limité de répondants.

Un plus grand échantillon permettrait de gagner en robustesse et de confirmer les différences observées entre start-ups et entreprises classiques, notamment sur les thématiques travaillées. Les données collectées gagneraient par ailleurs à être complétées par une enquête qualitative pour explorer avec plus de précisions les spécificités des start-ups du territoire, ainsi que les besoins exprimés par les répondants. Enfin, il manque une description des modèles économiques choisis par les start-ups, ainsi que leurs stratégies de développement, à l'international notamment.

Cette enquête a vocation à être répétée, complétée et améliorée annuellement. Nous espérons que le présent rapport aura su convaincre les start-ups de l'utilité de faire entendre leurs voix, et que ses itérations futures fidéliseront les répondants actuels et en attireront de nouveaux !

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Pour l'heure, cette étude permet de dégager quatre grandes conclusions et recommandations concernant le parcours des start-ups à la Réunion :



1. DES START-UPS MAJORITAIREMENT ANCRÉES DANS LA S5, MIEUX DOTÉES ET PLUS EN LIEN AVEC LE MONDE ACADÉMIQUE

- Les start-ups interrogées s'inscrivent dans leur quasi-intégralité (95.6%) dans la stratégie de spécialisation S5, indiquant un bon ciblage des avantages compétitifs du territoire, mais aussi, très probablement, d'un biais de survie des entreprises suivant cette stratégie. Après la feuille de route *Numérique et Digital*, sujet de prédilection de toutes les entreprises confondues, la *Santé durable*, les *Sociétés inclusives*, ainsi que l'*Économie bleue* sont les trois feuilles de routes les plus représentées.
- Outre les thématiques, les start-ups se distinguent par ailleurs des entreprises classiques par un niveau de dotation plus élevé. En plus d'un taux d'obtention supérieur des financements à l'innovation, elles ont par ailleurs davantage recours à la levée de fonds, et présentent un capital à la création et un chiffre d'affaires en moyenne plus élevés.
- Enfin, les start-ups ont davantage de liens avec la recherche publique et privée, dont elles valorisent les résultats et avec qui elles collaborent pour développer leurs innovations.

Ce panorama général des start-ups réunionnaises masque de fortes disparités entre elles. D'un côté, les *core start-ups*, qui obtiennent davantage de financements et affichent des chiffres d'affaires parfois très élevés. De l'autre, les *light start-ups*, qui rencontrent plus de difficultés. L'utilisation de catégories doit donc s'accompagner d'une certaine prudence, et ne pas faire oublier qu'il n'existe pas de "start-up réunionnaise type", mais plutôt une pluralité de situations.



2. AU-DELÀ DES CATÉGORIES, DES DIFFICULTÉS SIMILAIRES

Les répondants mettent en avant des difficultés similaires. Ils font remonter un fort sentiment de solitude face à un écosystème local dans lequel ils ont du mal à s'orienter, qui ne leur paraît pas toujours aidant. Ce sentiment est accentué par l'isolement géographique de la Réunion, qui réduit l'accès aux opportunités nationales. Sous pression financière, et face à l'ampleur des procédures administratives pour accéder à des subventions ou bénéficier d'un accompagnement, ils disent ne pas avoir assez de temps à consacrer au développement technique et commercial de leur entreprise.



3. ROMPRE L'ISOLEMENT ET DIMINUER L'INCERTITUDE

Pour répondre aux sentiments de solitude et de confusion remontés par les répondants, nous proposons trois pistes d'amélioration :

- Mise en place d'un **système de mentorat** permettant aux porteurs de projet de bénéficier de l'expérience d'entrepreneurs confirmés. Étant donné le peu de temps dont disent disposer les entrepreneurs, une forme de compensation devrait être envisagée.
- Favoriser et diffuser davantage une **culture entrepreneuriale et d'innovation** auprès des porteurs de projets. Des dispositifs existent déjà, mais doivent être poursuivis et amplifiés.
- **Sensibiliser, tant du côté entrepreneur que du côté des organismes financeurs, des contraintes de chacun**, être transparent sur les délais d'attente, et envisager des procédures simplifiées - une démarche centralisée par organisme financeur par exemple.



4. ACCROÎTRE L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS

Accroître l'accès des start-ups à des financements passe par une meilleure connaissance des dispositifs existants et par l'accès à des investisseurs. Nous proposons trois pistes d'amélioration :

- Créer un **réseau local d'investisseurs**, où les start-ups n'auraient pas à convaincre de l'intérêt du territoire.
- **Sensibiliser largement au dispositif CIFRE**, encore très peu mobilisé en raison de sa méconnaissance par les start-ups.
- Les dispositifs CII, CIR et JEI sont largement connus, mais très peu mobilisés : étudier les freins spécifiques à leur accès permettrait de formuler des recommandations pour augmenter le taux d'obtention de ces dispositifs.

Pour l'heure, rappelons déjà l'existant : La Réunion Innovation a pour vocation d'orienter les porteurs d'un projet innovant dans l'écosystème local, de favoriser l'accès aux financements, et de diffuser une culture d'innovation. Nous avons déjà développé plusieurs outils d'intérêt pour les start-ups, notamment pour identifier des financements et programmes d'accompagnement pertinents. Les liens de téléchargement sont disponibles au fil du rapport (p. 3 pour le Lexique de l'innovation, p. 13 pour le Guide des financements, p. 15 pour le Panorama des structures d'accompagnement à l'innovation).

REMERCIEMENTS

L'étude sur laquelle est basée ce rapport est le fruit d'un travail collectif. Un remerciement tout particulier va aux entreprises, qui ont donné de leur temps (une ressource dont on connaît la rareté après avoir lu ce rapport !) pour répondre à nos questions. La Réunion Innovation remercie également sincèrement l'IEDOM, et en particulier David Perrain, l'équipe de La French Tech La Réunion, pour leur assistance dans la construction du questionnaire, ainsi que toutes les structures d'accompagnement à l'innovation qui ont accepté de relayer notre enquête auprès de leurs adhérents. Merci enfin au Comité d'expertise de la Réunion Innovation pour leur précieuse relecture. Toutes les erreurs restantes sont de notre fait.

BIBLIOGRAPHIE

Boulémia, Anissa, et al., “Comment les start-up recrutent leurs premiers salariés ?”, Études et Recherches - Pôle Emploi, 12, 2019. Consulté le 2 octobre 2026. URL : https://www.francetravail.org/files/live/sites/peorg/files/documents/Statistiques-et-analyses/E%26R/ER_12_Comment_les_start-up_recrutent_leurs_premiers_salaries.pdf.

Bozeman, Barry, “A Theory Of Government ‘Red Tape’”, Journal of Public Administration Research and Theory, 3(3), pp. 273–304, 1993. URL : https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jpart.a037171.

BPI France, “Qu'est-ce que la deeptech ? Définition, caractéristiques et secteurs”. Consulté le 2 octobre 2026. URL : https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/quest-ce-que-deeptech-definition-caracteristiques-secteurs.

BPI France, “Qu’est-ce qu’une startup ?”. Consulté le 2 octobre 2026. URL : https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/quest-ce-quune-startup.

BPI France, “L’Observatoire des Deeptechs”, Consulté le 5 octobre 2026. URL : https://observatoire.lesdeeptech.fr/.

Haltiwanger John, Jarmin Ron S., Miranda Javier, “Who Creates Jobs? Small Versus Large Versus young”, The Review of Economics and Statistics, 95(2) 347-361, 2013. DOI : https://doi.org/10.3386/w16300.

Héder, Mihály, “From NASA to EU: the evolution of the TRL scale in Public Sector Innovation”, The Innovation Journal, 22(2) 1-23, 2017. URL : https://www.innovation.cc/discussion-papers/22_2_3_heder_nasa-to-eu-trl-scale.pdf

IEDOM, “Enquête sur les startups à la Réunion. Des entreprises comme les autres ?”, Études thématiques, n°843, août 2025. Consulté le 2 octobre 2025. URL : https://www.iedom.fr/IMG/pdf/etudes_thematiques_i_start_up_la_reunion_ok.pdf.

INSEE, “Caractéristiques et dynamiques de l’emploi dans les start-up en France”, Insee Références, 2021. Consulté le 2 octobre 2026. URL : https://www.insee.fr/fr/statistiques/5896782.

Koskinen, Henri, “Outlining startup culture as a global form”, *Journal of Cultural Economy*, 16(6), pp. 812–828, 2023. URL : https://doi.org/10.1080/17530350.2023.2216215.

Kudo, Gen, et al. “Breakdown Technology and Business Readiness Level Assessment: A Novel Evaluation Framework for Assessing Technology Social Implementation and Innovation Potential in the Field of Carbon Neutrality”. In: Nonaka, T. et al. (éd.) EcoDesign Accelerating Social Transformation: Volume III, Springer, Singapour, 2026.
URL : https://doi.org/10.1007/978-981-95-9276-0_2.

La Réunion Innovation (LaRI), “Pour une meilleure connaissance de l’écosystème de recherche et d’innovation réunionnais”, Rapport d’étude de l’Observatoire de l’Innovation, Janvier 2026. URL : https://innovonslareunion.fr/observatoire-de-linnovation/.

La Réunion Innovation (LaRI), “Dynamiques de dépôt de brevets à la Réunion (2005-2025) : intensité et spécialisation technologique”, Rapport d’étude de l’Observatoire de l’Innovation, Juin 2026. URL : https://innovonslareunion.fr/observatoire-de-linnovation/.

Lignau, Valentin, “Les startups, tissu industriel de demain ?”, Les Thémas de la DGE, Théma 21, octobre 2024. Consulté le 2 octobre 2026. URL : https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/Publications/2024/themas/2024-themas-dge-n21.pdf.

MEDEF Yvelines, “Innovation en France : votre avis compte”. Accès au questionnaire de l’enquête nationale innovation 2025 menée auprès des start-ups, PME et ETI innovantes par le Comité Richelieu et le MEDEF numérique et innovation. Dernière mise à jour le 5 mai 2025. Consulté le 2 octobre 2026. URL : https://medefyvelines.com/actualites/innovation-en-france-votre-avis-compte/.

Ministère de l’Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l’Espace (MESRE), “Les CIFRE”. Publié le 15 mars 2021. Consulté le 8 octobre 2026. URL : https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/fr/les-cifre-46510.

OCDE/Eurostat, “Manuel d’Oslo 2018 : Lignes directrices pour le recueil, la communication et l’utilisation des données sur l’innovation, 4ème édition”, Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation, Éditions OCDE, Paris, 2019. DOI : https://doi.org/10.1787/c76f1c7b-fr.

Technopole de la Réunion, “Valider votre projet d’entreprise innovante”. Consulté le 12 octobre 2026. URL : https://www.technopole-reunion.com/valider-votre-projet-dentreprise/.

BOÎTE À OUTILS

Les données collectées ont été analysées avec le logiciel libre R :
R Core Team (2025). “R: A Language and Environment for Statistical Computing”. *R Foundation for Statistical Computing*, Vienne, Autriche. https://www.R-project.org.

CONTACTS

Florence Ecormier-Nocca
(+262) (0)6 93 44 52 05
florence.e@lareunioninnovation.re

La Réunion INNOVATION

www.lareunioninnovation.re
(+262) (0)2 62 93 90 18
10 chemin Maurie Langlou,
97438 Sainte-Marie

Analyses et rédaction : Florence Ecormier-Nocca
Relecture : Comité d'expertise de La Réunion Innovation

La Réunion Innovation - Octobre 2026

Financé par l'Union européenne
Region Reunion www.regionreunion.com
INNOVONS LA RÉUNION
La nouvelle économie
enterprise europe network