IEDOM
BANQUE DE FRANCE-EUROSYSTÈME EN OUTRE-MER

N° 843 ■ Août 2025

Agence de La Réunion

ÉTUDES THEMATIQUES

Enquête sur les startups à La Réunion

Des entreprises comme les autres ?

L'IEDOM a recensé pour la première fois un peu plus de 70 startups en 2024 à La Réunion, auxquelles il a adressé un questionnaire visant à identifier leurs facteurs de réussite et leurs difficultés. Dix d'entre elles possèdent un fort potentiel de croissance. La plupart des autres se situent encore au début de leur développement, et sont donc peu génératrices de chiffres d'affaires (CA) et de créations d'emplois : 8 startups sur 10 déclarent un CA inférieur à 100 000 euros. Ces entreprises exercent dans des secteurs variés. Leurs dirigeants sont en général assez expérimentés et diplômés du supérieur. Mais les femmes dirigeantes sont encore une faible minorité.

Interrogés sur les facteurs de réussite des startups, leurs dirigeants soulignent l'importance du profil du porteur de projet. Ils sont également demandeurs d'un accompagnement managérial personnalisé, via l'aide de mentors ou de comités d'experts locaux. Le soutien des acteurs publics contribue aussi à leur développement. Les aides financières sont jugées utiles, mais complexes à obtenir pour des structures naissantes qui doivent souvent avancer les fonds engagés. Le financement d'un développement à plus grande échelle est d'autant plus difficile, que les acteurs traditionnels locaux ne disposent pas des mêmes expertises que les acteurs spécialisés. Enfin, le succès d'une startup repose sur un modèle d'affaires proche d'une entreprise « traditionnelle » axé sur la rentabilité, visant à générer des revenus, réduire le risque de défaillance et attirer les investisseurs.

À fin 2024, des startups assez diverses, encore jeunes, mais aux dirigeants expérimentés

Des startups présentes dans divers secteurs

À La Réunion, on compte un peu plus de 70 startups en 2024, soit un poids relativement modeste dans le tissu économique local. Il s'agit d'entreprises identifiées comme des startups par « l'écosystème réunionnais des startups », c'est-à-dire par l'ensemble des organismes publics et des acteurs privés qui les accompagnent et qui travaillent à leur développement *(encadré 1)*. Cependant, moins d'une dizaine sont véritablement « scalables », c'est-à-dire qu'elles possèdent un fort potentiel de croissance ainsi que la capacité d'y faire face. Elle se rapproche ainsi de la définition donnée par la Banque de France, qui distingue une startup d'une entreprise traditionnelle 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.

Les entreprises réunionnaises identifiées comme startups exercent dans divers secteurs. Le secteur de la santé en concentre le plus grand nombre, soit 17 % des startups recensées *(graphique 1)*. Il regroupe en particulier des entreprises (dites *biotech*) qui modifient ou utilisent des matériaux vivants pour créer de nouveaux produits, tels que des nanoparticules qui traiteraient des formes de cancer, ou des entreprises qui digitalisent la pratique ou le diagnostic médical (dites *medtech*), tel que la prescription médicale en néonatologie.

1 - Répartition des startups selon leur secteur en 2024 (en %)



Source : Enquête sur startups réunionnaises IEDOM ©IEDOM

Viennent ensuite les entreprises innovant dans le développement durable et la transition écologique (16 % du total), dont l'activité consiste par exemple à prévoir l'ensoleillement au-dessus des centrales photovoltaïques ou encore à valoriser l'huile alimentaire usagée en la transformant en biocarburant. Les startups réunionnaises exercent également dans le domaine des *big data*, de la

cybersécurité et du *cloud* (13 %). Elles investissent également les secteurs de l'éducation (11 %), du marketing digital (9 %), de la mobilité (9 %), de l'agriculture et de l'alimentaire (8 %), mais aussi du tourisme, de la culture et de la finance (fintech).

ENCADRÉ 1 : MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

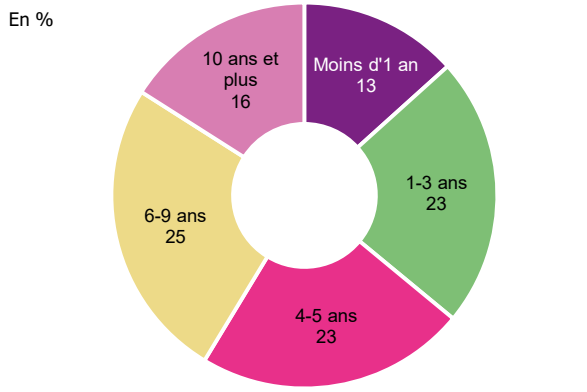
Il n'existe pas de liste officielle des startups de l'île. Pour la première fois, l'IEDOM propose un recensement reposant sur le référencement de ces structures au sein de « l'écosystème startups », c'est-à-dire l'ensemble des organismes publics et des acteurs privés qui les accompagnent et qui travaillent à leur développement. Un porteur de projet ou une entreprise est identifié comme une startup lorsqu'au moins deux acteurs de l'écosystème l'ont répertorié comme tel dans leur structure. La startup est soit passée par l'un des incubateurs ou l'accélérateur, soit connue des acteurs clés (French Tech Réunion, la Région, etc.), ou soit référencée par différents annuaires de startups (celui de French Tech Réunion, My French Startup, Les Pépites Tech, Crunchbase, etc.). Certaines sont encore en phase d'idéation, en amont de la création officielle de l'entreprise, alors que d'autres se situent à un stade de maturité plus élevé. Elles doivent être actives au cours de l'année. Parmi elles, certaines sont dites « scalables », c'est-à-dire qu'elles possèdent un fort potentiel de croissance ainsi que la capacité d'y faire face. Elle se rapproche ainsi de la définition donnée par la Banque de France, qui distingue une startup d'une entreprise traditionnelle 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. La sélection des startups scalables a été faite « à dire d'expert ».

Pour mieux comprendre la réalité des startups de l'île, leurs difficultés, leurs besoins, les raisons des réussites de certaines et d'échec d'autres, l'IEDOM a réalisé de juillet à décembre 2024 une enquête inédite sur leurs facteurs de réussite. L'enquête interroge les dirigeants de ces entreprises (fondateurs et cofondateurs), mais également d'autres acteurs de l'écosystème. Les personnes interrogées ont donné leur avis sur 48 critères de réussite, selon une échelle de valeur allant de 1 à 5. Plus le score est proche de 5, plus les répondants considèrent que le critère joue fortement dans la réussite d'une startup ; et inversement lorsqu'il est proche de 1. Les critères ont été regroupés en catégorie de facteurs par moyenne arithmétique non pondérée.

Des startups souvent en phase précoce de développement

La vie d'une startup est jalonnée de différentes étapes qui conditionnent son niveau de développement et ses besoins de financement *(encadré 2)*. La plupart des startups réunionnaises se situent soit dans une phase d'idéation, c'est-à-dire d'émergence d'une idée nouvelle et d'étude de sa faisabilité, soit dans une phase de création, où elle officialise son existence et cherche à concevoir son prototype.

2 - Répartition des startups selon leur ancienneté en 2024

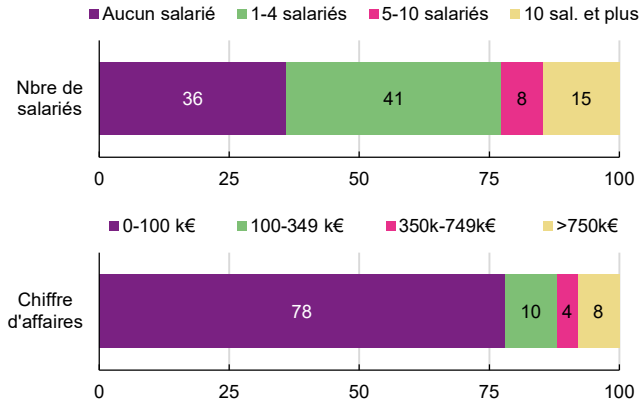


Source : Enquête sur startups réunionnaises IEDOM ©IEDOM

Cette forte présence des startups réunionnaises dans ces premières étapes de vie s'explique en grande partie par leur jeunesse : 36 % des startups recensées ont moins de 3 ans et 59 % des startups moins de 5 ans *(graphique 2)*, contre 13 % des établissements actifs à La Réunion en 2024[1].

Ces premières étapes de vie sont en outre peu génératrices d'activité et donc de chiffre d'affaires (CA) et d'emploi. Ainsi, 8 startups interrogées sur 10 déclarent un CA inférieur à 100 000 euros. Peu ou prou, elles sont la même proportion à déclarer moins de 5 salariés *(graphique 3)*. Plus d'un tiers des startups ne repose que sur les fondateurs.

3 - Répartition des startups selon le nombre de salariés et le chiffre d'affaires déclaré en 2024



En %
Source : Enquête sur startups réunionnaises IEDOM ©IEDOM

Enfin, moins d'un quart des entreprises interrogées déclarent avoir réussi un tour de table avec des investisseurs (appelée également levée de fonds). Les fonds levés sont estimés au total à 40 millions d'euros, dont les deux tiers par celles dites « scalables ».

Des dirigeants expérimentés

Nombreux sont les fondateurs de startup à pouvoir justifier 10 à 15 ans d'expérience professionnelle comme chefs d'entreprise, consultants ou managers. Corolaire de cette expérience, près des deux tiers des dirigeants

[1] Source : Insee, Répertoire des entreprises

qui ont répondu à notre enquête ont 40 ans ou plus. Dans leur très grande majorité, ces dirigeants sont diplômés du supérieur (93 % ont un bac+2 ou plus). Les femmes sont sous-représentées dans cet écosystème : 85 % des dirigeants sont des hommes.

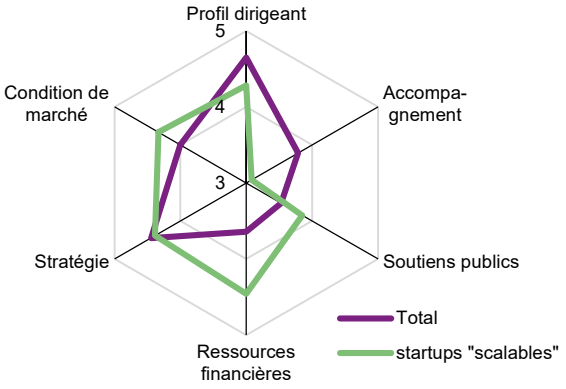
Les facteurs de réussite : compétences managériales du dirigeant, accompagnement privé et public, modèle d'affaires axé sur la rentabilité

Les compétences et le réseau du dirigeant

Les startups réunionnaises interrogées en 2024 soulignent l'importance du profil du dirigeant dans le succès de la startup, elles attribuent en moyenne un score de 4,7 sur 5 à ce facteur, 5 étant la note reflétant l'importance la plus élevée *(graphique 4)*. Auprès des investisseurs, le dirigeant incarne le projet et joue le rôle de garantie de son succès. Son profil est donc déterminant pour la survie de la startup. Il doit disposer de nombreuses compétences (en fiscalité, comptabilité, ressources humaines, etc.) et d'une appétence pour l'entrepreneuriat, car la création d'une startup est avant tout celle d'une entreprise.

Cette montée en compétences n'est, semble-t-il, pas suffisamment accompagnée, selon les entretiens réalisés *(encadré 1)*. Les dirigeants interrogés attribuent pourtant à l'accompagnement une importance particulière dans les facteurs de réussite (score de 3,8 sur 5*, graphique 4*).

4 - Facteurs internes de réussite selon les dirigeants de startups



Lecture: Plus le score est proche de 5, plus les répondants considèrent le facteur comme important dans la réussite d'une startup (inversement pour 1)
Source : IEDOM

Les trois quarts des dirigeants déclarent être passés par l'une des structures d'accompagnement du territoire (incubateurs ou accélérateur), pour une durée moyenne de 18 mois (certains sont encore dans ses structures). Elles offrent l'accès à un réseau, des relations souvent louées par les dirigeants de startups, notamment pour sortir de l'isolement qu'ils peuvent vivre au quotidien.

L'action des organismes spécialisés de l'écosystème startup (French Tech Réunion, Digital Réunion) est ainsi jugée comme ayant un impact positif.

Bien que ces structures fournissent un large éventail de services d'accompagnement, les dirigeants interrogés sont demandeurs d'une approche plus personnalisée via l'aide de mentors ou de comités d'experts locaux, au sein des structures actuelles ou dans des startup studios (des entreprises qui accompagnent des startups en s'appuyant sur des ressources partagées et une équipe multidisciplinaire). Ces mentors ou experts pourraient soutenir des startups réunionnaises pour leur permettre d'améliorer leurs habiletés de gestion et les accompagner dans la définition de leur stratégie commerciale ou leur positionnement. Les startups dites « scalables » se déclarent moins sensibles au rôle joué par les structures d'accompagnement. Elles leur accordent un score moindre, en lien avec leur maturité plus avancée.

Le soutien des acteurs publics

Les startups bénéficient du soutien d'acteurs publics. L'appui de l'Union européenne et de l'État est également apprécié s'agissant des aides financières : fonds européens, crédit impôt recherche (CIR) et dispositif jeune entreprise innovante (JEI). Toutefois, ces aides sont souvent peu mobilisées, car elles ne s'obtiennent qu'après la dépense effectuée. Néanmoins, le rescrit fiscal (réponse de l'administration sur l'appréciation d'une situation) pour le CIR et le JEI permet à l'entreprise de sécuriser l'éligibilité de leurs projets aux aides fiscales avant d'engager des dépenses, ce qui limite les risques fiscaux et permet une meilleure planification financière.

La Banque publique d'investissement (Bpifrance) est un acteur clé dans le parcours de financement des startups, avec les bourses French Tech ou les prêts d'innovation et de R&D par exemple. France travail joue également un rôle indirect fort dans l'aide aux startups, car nombreux sont les dirigeants interrogés qui ont bénéficié d'une allocation pour démarrer leur entreprise.

Enfin, les dirigeants saluent le soutien de la Région, en termes d'appui financier[2]. À l'inverse, ils émettent une appréciation plutôt modérée vis-à-vis du lien (partenariat scientifique) que doit entretenir une startup avec l'Université de La Réunion pour réussir (3,0 sur 5). Certains dirigeants soulignent néanmoins un écart entre la communication de certaines collectivités et la réalité. Elles sont jugées plus frileuses à contractualiser avec des startups, alors qu'il existe des dispositifs d'achat public de solutions innovantes[3].

D'autres institutions soutiennent la promotion de l'innovation et le développement des startups. La Banque

[2] Via la mise en place d'aides aux fonds propres, la création d'une agence dédiée à l'innovation et l'accompagnement à des salons comme Vivatech ou Cosmetic 360. Néanmoins, les personnes interrogées soulignent que certaines startups sont envoyées trop tôt dans ce genre de salons, alors qu'elles manquent de maturité (peu ou pas de CA, portefeuille clients faible, etc.), face une concurrence et un niveau d'exigence des investisseurs *(venture capital)* élevés. *« Ce n'est pas leur rendre service »,* selon eux. Ils privilégient d'associer ces jeunes pousses à des startups plus structurées, pour renforcer le caractère collectif de l'aventure entrepreneuriale.

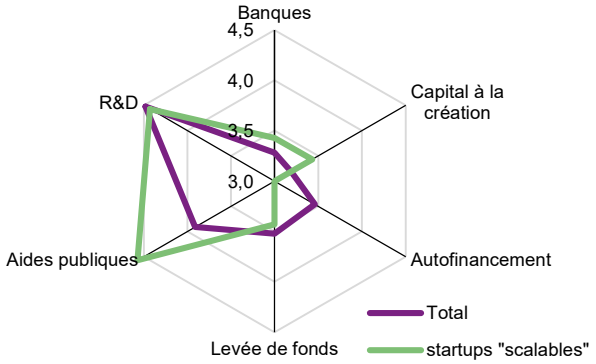
[3] Le ministère de l'Économie a publié un guide de l'achat public de solutions innovantes visant à faciliter le déploiement de l'innovation

de France et l'IEDOM se sont engagés dès 2020 auprès de cet écosystème en déployant le dispositif de conseil « correspondants Startup ». Celui-ci a pour objectif d'accompagner des startups dans leur recherche de solutions de financement et d'attribuer une cotation en tenant compte des spécificités de leur modèle de croissance.

L'importance des ressources financières

Étonnamment, les ressources financières retiennent moins l'attention des dirigeants interrogés (score de 3,6 sur 5, *graphique 4*) s'agissant du succès de leur entreprise. Cela s'explique en partie par la jeunesse de ces structures. Les phases d'idéation et de création ne nécessitent pas encore de lourds financements (hormis en biotech par exemple). Elles montrent un intérêt plus prononcé concernant le financement de leurs dépenses en R&D et les aides publiques (bourses, subventions, etc.), ce qui s'inscrit en lien avec leur stade de développement *(graphique 5)*. D'ailleurs, les startups « scalables » accordent une plus grande importance aux ressources financières (score de 4,5 sur 5). Ces dernières insistent également sur l'importance des aides publiques dans leur parcours.

5 - Importance des diffférents types de financement selon les dirigeants de startups



Lecture: Plus le score est proche de 5, plus les répondants considèrent le facteur comme important dans la réussite d'une startup (inversement pour 1)
Source : IEDOM

Le financement devient crucial dans les phases d'amorçage et de croissance *(encadré 2)* et a fortiori pour la survie d'une startup, comme il l'est pour toute entreprise traditionnelle. Or le financement des startups apparaît comme moins bien maillé que celui des entreprises traditionnelles, comme le suggère la faiblesse du financement bancaire (*graphique 5*). En effet, les projets de startups sont généralement jugés très risqués par le secteur bancaire. De plus, les besoins de financement des startups reposent souvent sur des investissements immatériels (logiciels, applications, cloud, R&D, etc.), toujours plus difficiles à financer.

C'est pourquoi les startups ont besoin de la participation de financeurs particuliers *(encadré 2)*. Parmi eux, les *business angels* apparaissent comme indispensables pour faire progresser les startups réunionnaises, par leur apport financier, mais également par leur savoir et leur expérience. Structurés en club ou non, l'apport de ce type d'associés est un réel « plus » dans le développement d'une startup.

Par ailleurs, la phase d'amorçage marque une étape cruciale dans le développement de l'entreprise et son financement par levée de fonds l'est également. Il est nécessaire que la première levée d'une startup lors de la phase d'amorçage se fasse à La Réunion, pour que les difficultés liées à l'éloignement[4] ne viennent pas se rajouter à l'exigence de cette forme de financement. La Région Réunion a lancé un appel à manifestation d'intérêt pour créer un fonds d'aide visant à renforcer la structure de haut de bilan des entreprises innovantes. Celui-ci souffre néanmoins d'un défaut de participation d'un intermédiaire financier gestionnaire.

La stratégie et la compréhension du marché

Les dirigeants de startups interrogés suggèrent qu'une startup doit penser comme une « entreprise traditionnelle », c'est-à-dire assoir sa stratégie sur un modèle d'affaires axé sur la rentabilité, où le cycle de ventes doit alimenter le cycle d'exploitation. Pour cela, elle peut s'appuyer sur des clients « cobaye » ou *early stage*, c'est-à-dire des premiers clients prêts à tenter l'expérience de cette nouvelle offre. Ce modèle permet de soutenir la croissance de l'entreprise, de réduire le risque de défaillances, mais aussi de rassurer les investisseurs potentiels. Une startup manque souvent de capitaux.

Les dirigeants préconisent également une certaine frugalité dans la gestion de l'entreprise, c'est-à-dire optimiser l'utilisation de ses ressources (humaines, financières et techniques), qui sont par définition limitées pour une startup. Cette approche doit leur permettre de se concentrer sur ce qui compte vraiment : créer de la valeur pour les clients et construire une base solide pour l'avenir.

Enfin, ils soulignent l'importance de bien cerner son marché : les startups qui réussissent cherchent à coller le plus possible à leur marché, à être en contact avec leur client pour adapter le plus rapidement possible leur produit. La notion de *time to market* est souvent décisive dans la survie de l'entreprise. Il s'agit du temps nécessaire entre la conception et la vente de la solution. Celle-ci doit être optimisée pour échapper à la défaillance.

dans l'achat public : https://achats-durables.gouv.fr/guide-lachat-public-solutions-innovantes-373.

[4] Comme les autres entreprises réunionnaises, les startups doivent faire face à des conditions de marché difficiles, compte tenu des handicaps structurels de l'économie de l'île : l'étroitesse du marché est un frein à la croissance de la startup ; l'éloignement grève les coûts de production et d'approvisionnement et complexifie les relations avec les partenaires et clients hors de l'île. La proximité demeure une source de confiance. Une startup réunionnaise doit commencer par « pitcher » La Réunion, avant de parler de sa solution.

ENCADRÉ 2 : LES ÉTAPES DE DÉVELOPPEMENT D'UNE STARTUP ET DE SES BESOINS DE FINANCEMENT

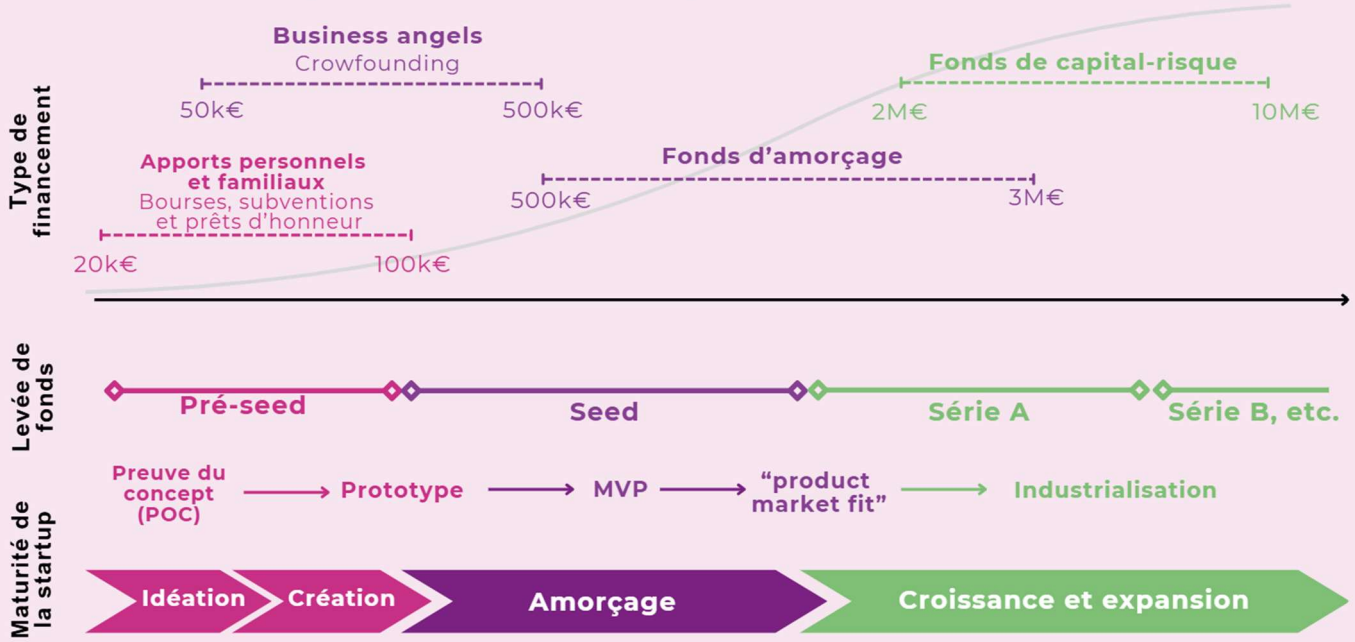
Le développement d'une startup se fait généralement autour de 4 grandes étapes. La première étape consiste en l'émergence d'une idée nouvelle, d'un concept nouveau et de l'étude de sa faisabilité : c'est la phase d'**idéation**. Le financement est assuré par les apports personnels du (ou des) fondateur(s) de la startup, de leur famille et amis (« *love money* »), mais également d'aides publiques (bourses et subventions) et de prêts d'honneur. Cette étape doit permettre d'obtenir la preuve de concept (*proof of concept*, POC), c'est-à-dire la démonstration que l'idée, qui sous-tend le projet, est techniquement faisable.

Suit l'étape de **création** de la startup, c'est-à-dire l'officialisation de l'entreprise (immatriculation, etc.). L'entreprise commence à accueillir quelques salariés (alternants, stagiaires ou contrats courts) et cherche à développer un prototype de son offre. Le prototype est une simulation ou une copie d'un produit conçu pour évaluer et examiner l'idée de la startup. L'entreprise peut renforcer ses fonds propres via des aides publiques, des investisseurs privés et notamment des business angels (des acteurs privés qui investissent dans des sociétés innovantes à fort potentiel). Ce premier tour de table, appelé *pré-seed,* n'excède pas une centaine de milliers d'euros.

La phase d'**amorçage** (*seed*) marque une étape cruciale dans le développement de l'entreprise. Elle doit permettre de mettre au point un produit sous sa forme minimale, mais avec des fonctionnalités essentielles. Il s'agit du *minimum viable product*, MVP. La startup teste cette première version de l'offre sur ses premiers clients, valide l'intérêt du marché et vise à réduire les risques liés au développement d'un produit complet. L'objectif est d'aboutir à une parfaite adéquation entre le produit et le marché : le *product-market fit*. À ce stade, elle finance son développement par une première levée de fonds dont les montants sont généralement compris entre 100 000 euros et plus d'un million d'euros. Ce premier financement permet également de recruter une équipe (3-12 personnes).

Ensuite, le développement de l'entreprise passe par sa croissance et son expansion et une nouvelle levée de fonds en série A dont les montants sont généralement de l'ordre de plusieurs millions d'euros. Les levées de fonds peuvent se poursuive en série B, C, D… pour atteindre des montants pouvant dépasser plusieurs dizaines de millions d'euros.

Les étapes de croissance d'une startup et de ses besoins de financement



Source : IEDOM

Toutes les publications de l'IEDOM sont accessibles et téléchargeables gratuitement sur le site www.iedom.fr

Directeur de la publication : P. La Cognata ■ Responsable de la rédaction : N. Gobalraja

Rédaction : D. Perrain ■ Éditeur : IEDOM