

## Communiqué de presse

---

Contact : Isabel Box  
Fonction : Marketing & Communications Manager  
Tél. : +32 (0)2 302 25 51  
GSM : +32 (0)485 31 79 63  
E-mail : [ibox@deloitte.com](mailto:ibox@deloitte.com)

---

### **Confiantes, les scale-ups belges ont réalisé leur croissance attendue en 2021, mais la pénurie de talents reste le principal obstacle à leur croissance**

Le 3<sup>e</sup> et dernier sondage Deloitte sur la confiance des scale-ups montre que la confiance des scale-ups belges et néerlandaises s'est améliorée au cours des trois dernières années, passant de 6,9/10 pendant les premiers mois de la pandémie à 8,4/10 aujourd'hui<sup>1</sup>.

Bruxelles, Belgique – le 25 avril 2022

**Après deux ans de pandémie, les scale-ups ont su faire preuve de force et de résilience en réalisant les performances de croissance attendues en 2021. Ce faisant, elles ont pris confiance en leur stratégie et en leur modèle économique et placé la barre encore plus haut pour 2022, en dépit du conflit actuel en Ukraine. Les scale-ups devront gagner la guerre des talents, puisque la difficulté de recruter des profils spécifiques est actuellement le plus grand frein à leurs aspirations de croissance. Elles restent toutefois concentrées sur la recherche de nouveaux clients et l'expansion sur de nouveaux marchés en 2022.**

De fin février à mi-mars 2022, Deloitte a interrogé des scale-ups belges et néerlandaises pour comprendre leur croissance prévue et effective, leurs principaux défis et la manière de les relever. Le sondage met en lumière une hausse de la confiance : de 6,9/10 en 2020 à 7,9/10 en 2021 puis à 8,4/10 aujourd'hui, l'évolution la plus remarquable étant le groupe de 24 % qui se disent très confiants depuis 2020. Cette assurance se traduit par une prévision de croissance moyenne du chiffre d'affaires ambitieuse de 132 % pour 2022, soit une amélioration de 11 % par rapport à l'an dernier.

#### **Les scale-ups belges concrétisent la croissance escomptée**

Dans l'ensemble, les scale-ups belges et néerlandaises ont réalisé la croissance visée de leur chiffre d'affaires. Elles prévoient une croissance moyenne de 121 % en 2021 et ont enregistré une croissance de 113 %, ce qui constitue une augmentation de 7 % par rapport à 2020. Plus de la moitié des scale-ups ont atteint ou dépassé leur objectif de revenus en 2021, ce qui représente une hausse de 21 % par rapport à 2020. Par ailleurs, 24 % des scale-ups belges ont réalisé une croissance de plus de 100 %, et 5 % d'entre elles affichent même une croissance de plus de 500 %. Lorsqu'on compare le nombre de scale-ups ayant réalisé un revenu inférieur à 1%, on constate qu'il s'élève à 26% aux Pays-Bas et à peine 9% en Belgique.

---

<sup>1</sup> En 2020 et 2021, les scale-ups néerlandaises n'ont pas été interrogées.

Koen Vandaele, Managing Partner Ecosystems & Alliances : « *Nous ne sommes pas surpris de constater que les scale-ups belges ont tenu leurs promesses. Au cours des trois dernières années, nous les avons régulièrement contactées pour mieux comprendre l'impact du COVID-19, leurs attentes et leur confiance pour l'année à venir. Elles se sont montrées incroyablement résilientes et agiles dans différentes situations, comme en témoigne la croissance de leur chiffre d'affaires.* »

Les scale-ups FinTech affichent des résultats exceptionnels, avec une croissance moyenne de 171 % de leurs revenus, soit 21 % de plus que ce qu'elles attendaient en 2021. En revanche, les secteurs des médias et du divertissement, des sciences de la vie et de la santé ont enregistré une croissance inférieure à celle prévue. En 2022, outre les entreprises de FinTech, celles d'appareils électroniques, de matériel informatique et de semi-conducteurs devraient afficher la plus forte croissance, avec une moyenne pondérée de 169 % et 187 %.

Michele Gabriël, Partner Monitor Deloitte : « *La forte croissance attendue dans les scale-ups d'appareils électroniques, de matériel informatique et de semi-conducteurs n'a rien d'étonnant. La crise sanitaire a entraîné une pénurie de semi-conducteurs, ce qui a provoqué une baisse de production dans une majorité de secteurs, des transports à l'informatique en passant par les soins de santé. Les start-ups et scale-ups de semi-conducteurs tentent depuis lors de répondre à la demande de nouveaux types de puces. Nous prévoyons un investissement mondial de plus de 6 milliards de dollars dans les start-ups et scale-ups de semi-conducteurs en 2022, soit trois fois plus que chaque année entre 2000 et 2016.* »

## **La guerre des talents : principal frein à la croissance**

Le plus grand défi auquel les scale-ups sont aujourd'hui confrontées est la difficulté de trouver les bons talents, en hausse de 22 % par rapport à 2021, atteignant 50%. À mesure que les scale-ups mûrissent, ce point devient particulièrement problématique – 70 % des répondants (entre 10 et 25 millions de revenus) confirment qu'il s'agit de leur principale difficulté. En deuxième place, on retrouve l'acquisition moindre ou retardée de nouvelles affaires et de nouveaux clients, bien que cette préoccupation ait chuté de manière significative, passant de 82 % en 2020 à 43 % en 2022.

Si la recherche de talents reste un défi majeur, les scale-ups interrogées sont tout de même parvenues à augmenter leurs effectifs de 47 % (5,494 ETP) en 2021. Le recrutement de talents devrait s'intensifier en 2022, avec une croissance médiane prévue de 10 ETP contre 5 en 2021. Cela signifie que les scale-ups qui ont participé au sondage Deloitte cherchent à renforcer leurs effectifs de 6,712 ETP, soit une croissance de 39 %. Cette évolution concerne particulièrement les scale-ups actives dans le domaine du développement durable, qui s'attendent à une croissance de 64 % ETP, potentiellement due au renforcement de la réglementation environnementale et aux initiatives des dernières années telles que le Green Deal européen.

Il est à noter que l'une des principales difficultés en matière de recrutement est la rareté de profils précis – un problème encore intensifié par la guerre des talents en cours.

Anais De Boule, Directrice Scale-up Ecosystem: « *La rareté de profils spécifiques est la principale difficulté en matière de recrutement, en Belgique (79 %) comme aux Pays-Bas (85 %). Cependant, les scale-ups belges ont plus de mal à gérer les attentes à la hausse des candidats dans le contexte de la guerre des talents. Par ailleurs, le nombre de scale-ups qui se disent confiantes à extrêmement confiantes de trouver les bonnes recrues a dégringolé en 2022. Les scale-ups belges (31 %) sont plus inquiètes que leurs voisines néerlandaises (20 %) à ce sujet.* »

## **Expansion du marché et développement de produits**

L'acquisition de nouveaux clients reste la priorité des scale-ups pour accomplir leurs objectifs de croissance en 2022. En parallèle, la diversification et le développement de produits sont devenus des priorités, reflétant la nécessité pour les scale-ups de continuer à innover. Sans surprise, lorsque l'on interroge les scale-ups sur leur plus grand défi, on observe une hausse de l'attention portée à l'acquisition et à la rétention des talents.

Les scale-ups cherchent aussi à explorer de nouveaux marchés. Les entreprises belges citent les Pays-Bas, le Royaume-Uni et d'autres pays européens pour leur expansion, tandis que les scale-ups néerlandaises se concentrent davantage sur l'Amérique du Nord et l'Asie, en plus de la Belgique et de l'Europe.

Enfin, 71 % des scale-ups cherchent des fonds supplémentaires pour se développer, et 56 % d'entre elles ont besoin d'un financement compris entre 1 et 10 millions d'euros. La forme la plus populaire d'acquisition de fonds reste l'apport de capitaux propres par de nouveaux investisseurs, tandis que le financement de la dette a connu une forte baisse en 2022 (10 %). De manière générale, une grande majorité des scale-ups pensent qu'elles obtiendront le financement dont elles ont besoin.

###

## À propos du sondage

Deloitte a interrogé 291 scale-ups dont 172 en Belgique, 110 aux Pays-Bas et 9 dans d'autres pays. Plus de 90 % des participants opèrent dans un contexte B2B. Quelque 77 % des répondants étaient des PDG ou (co)fondateurs intéressés à l'idée de comprendre les évolutions au sein de l'écosystème.

Le sondage a été lancé fin février, alors même que la Russie envahissait l'Ukraine. Les résultats ne tiennent peut-être pas encore pleinement compte de l'incertitude accrue que ce conflit fait peser sur les entreprises du monde entier.

## Deloitte en Belgique

Deloitte, cabinet d'audit et de conseil de premier plan en Belgique, offre des services à haute valeur ajoutée en matière d'audit, d'expertise comptable, de conseil fiscal et juridique, de consultance, de financial advisory services et risk advisory services.

Plus de 5 100 collaborateurs répartis dans 11 bureaux à travers le pays conseillent des entreprises nationales et internationales, des PME ainsi que des institutions publiques et des ASBL. Le chiffre d'affaires pour l'exercice fiscal 2021 s'élève à 635 millions d'euros.

Deloitte Belgium SRL est la société affiliée belge de Deloitte NSE LLP, une entreprise membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte concentre ses efforts sur son service à la clientèle à travers une stratégie mondiale menée au niveau local dans plus de 150 pays. Fortes d'un capital intellectuel composé de plus de 345 000 personnes dans le monde, nos sociétés membres (incluant les sociétés affiliées) fournissent des services dans les principaux domaines professionnels couvrant l'audit, la fiscalité, la consultance et le conseil financier. Nos sociétés membres assurent ces services pour plus de la moitié des plus grandes enseignes internationales et de grandes entreprises nationales, institutions publiques et organisations prospères en plein essor opérant à l'échelle mondiale. Le groupe Deloitte Touche Tohmatsu Limited a réalisé un chiffre d'affaires de 50,2 milliards de dollars pour l'année fiscale 2021.

Deloitte fait référence à un cabinet membre de Deloitte, une ou plusieurs sociétés liées, ou Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société à responsabilité limitée par garantie au Royaume-Uni (« private company limited by guarantee ») (« DTTL »). DTTL et chacun de ses cabinets membres sont constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL (également appelé « Deloitte Global ») ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus sur la structure légale de DTTL et de ses cabinets membres, consultez <http://www.deloitte.com/about>.