

Communiqué de presse

Les startups belges ont des fondations solides comparées à leurs pairs en EMEA, mais manquent d'ambition

Deux tiers des startups et scale-ups belges citent l'exécution commerciale comme plus grand défi de croissance pour 2026

Bruxelles, Belgique - 26 juin 2026

Deloitte a publié la dernière édition de son Scale-Ups Confidence Survey, offrant une analyse détaillée de la confiance, des priorités et des défis de l'écosystème belge des startups et scale-ups, désormais comparé à ses pairs en EMEA sur la base de 498 réponses au total — dont 226 entreprises belges. Les résultats dressent le portrait d'un écosystème en maturation qui se concentre de plus en plus sur l'exécution, l'excellence opérationnelle et la croissance durable plutôt que sur la croissance à tout prix. La confiance reste solide à 7,7 sur 10, bien qu'elle ait baissé par rapport au pic de l'année dernière de 8,1. La contrainte principale a changé : pour 64 % des répondants, la demande de marché et l'exécution commerciale constituent désormais le plus grand obstacle à la croissance, bien avant l'accès au capital (30 %). En même temps, l'enquête révèle que la Belgique accuse un retard sur ses pairs européens précisément là où l'ère de l'IA récompense l'audace : la confiance dans le financement privé, l'ambition IPO, la monétisation de l'IA et l'expansion transfrontalière.

Principaux résultats :

- **L'exécution commerciale est le principal défi de croissance.** Près de deux tiers des startups et scale-ups belges (64 %) identifient la demande de marché et l'exécution commerciale comme leur plus grand défi. En conséquence, l'expansion client et chiffre d'affaires est désormais la priorité absolue pour 80 % des répondants, tandis que 72 % identifient l'optimisation du sales funnel comme leur principal domaine d'amélioration.
- **La fragmentation européenne continue de ralentir l'expansion transfrontalière.** La Belgique est le seul pays étudié où le marché domestique reste la cible d'expansion principale (34 %), devant l'Amérique du Nord (33 %) et les Pays-Bas (31 %). Le fait que les scale-ups belges trouvent souvent le marché américain plus facile à pénétrer que les marchés de l'UE voisins souligne la nécessité d'un cadre européen plus simple pour la croissance.
- **L'ambition de sortie reste modeste.** Seulement 37 % des répondants ont un plan de sortie. Parmi ceux qui en ont un, 89 % visent une fusion-acquisition (M&A) tandis que pratiquement aucun ne vise une introduction en bourse (IPO), comparé à 17 % aux Pays-Bas et 15 % au Royaume-Uni.
- **L'IA passe au cœur du métier, mais la monétisation accuse du retard.** 53 % citent désormais l'IA et l'automatisation comme priorité d'investissement technologique. 25 % des répondants belges positionnent déjà l'IA comme leur produit cœur et principal moteur de revenus — devançant le Royaume-Uni, où l'IA est encore principalement utilisée pour

l'efficacité interne (57 %), mais derrière la Suisse (43 %) et l'Espagne (27 %) en matière de conversion de monétisation de l'IA. 75 % prévoient toujours une croissance des effectifs, mais les gels d'embauche augmentent à 21 % car les entreprises font plus avec des équipes davantage activées par l'IA.

Deux tiers des startups et scale-ups belges considèrent l'exécution commerciale comme le plus grand défi

La demande de marché et l'exécution commerciale constituent de loin le plus grand défi de croissance pour les startups et scale-ups belges. Près de deux tiers des répondants (64 %) la citent comme leur principal obstacle, plus du double de ceux qui pointent du doigt le capital et la stabilité financière (30 %) ou les retards en innovation et développement (24 %).

Cela confirme une tendance déjà visible l'année dernière, quand 51 % citaient les retards ou réductions de nouveaux contrats comme leur défi principal, et devient encore plus prononcé à mesure que les entreprises se développent. Parmi les scale-ups avec plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel, 67 % identifient l'exécution commerciale comme leur principal obstacle.

Cela indique un écosystème en maturation. Le capital reste une condition nécessaire à la croissance, mais n'en est plus le facteur déterminant. Alors que l'IA rend plus rapide et moins coûteux la création de produits, la technologie n'est plus le principal goulot d'étranglement. Ce qui sépare de plus en plus les gagnants du reste est la capacité à identifier la demande et la convertir en revenus par une exécution go-to-market scalable.

Les entreprises belges tirent elles-mêmes cette conclusion. En regardant 2026, 80 % placent l'expansion client et chiffre d'affaires au sommet de leurs priorités, tandis que 72 % considèrent l'optimisation du sales funnel comme leur principal domaine d'amélioration, le score le plus élevé parmi tous les pays étudiés. Cette attention plus forte à l'exécution va de pair avec une planification plus réaliste. Bien que la grande majorité des entreprises prévoie toujours une croissance pour 2026, les attentes sont devenues plus ancrées dans la réalité avec une croissance réalisée (86 %) ne s'écartant que de deux points de pourcentage de la croissance attendue pour 2025 (88 %), après des écarts beaucoup plus importants en 2022 et 2023.

*« La partie la plus difficile du scaling d'une entreprise en Belgique aujourd'hui n'est plus de trouver des opportunités ou de construire le produit, c'est de conquérir le client. C'est en réalité un signe d'un écosystème sain et en maturation, mais cela signifie aussi que la prochaine génération de gagnants sera définie par la discipline go-to-market plutôt que par la technologie seule », déclare **Christoph Michiels, Legal Scale-Up Partner chez Deloitte Belgique.***

Les scale-ups belges trouvent le marché américain plus facile à pénétrer que les pays de l'UE voisins

La Belgique est le seul pays étudié où la croissance domestique (34 %) figure comme cible d'expansion principale, devant l'Amérique du Nord (33 %) et les Pays-Bas (31 %). L'attrait des marchés internationaux s'est affaibli par rapport à 2025, les Pays-Bas (-13 %), l'Allemagne (-14 %), le Royaume-Uni (-7 %) et l'Asie (-7 %) enregistrant tous un déclin, tandis que l'Amérique du Nord se maintient.

Le tableau régional ajoute une nuance supplémentaire : les entreprises basées en Flandre s'orientent vers les Pays-Bas (38 %), les répondants wallons se concentrent plus fortement sur l'Amérique du Nord (47 %), et les entreprises basées à Bruxelles montrent la plus forte exposition à la France (44 %). Ce qui ressort, c'est que les scale-ups belges trouvent souvent le marché américain plus facile à pénétrer que les pays de l'UE voisins, où les barrières culturelles et structurelles restent importantes. C'est là qu'intervient la proposition de la Commission européenne : l'EU Inc. Une forme de société pan-européenne unique qui permettrait aux entreprises de s'incorporer et d'opérer, d'embaucher, de lever des capitaux et de se développer dans tous les États membres par le biais d'une forme juridique uniforme. Pour les entreprises d'IA, où les effets de réseau et l'échelle des données sont des avantages concurrentiels critiques, ce n'est pas une subtilité administrative — c'est une nécessité stratégique.

« Notre enquête auprès de près de 500 scale-ups en EMEA montre que les entreprises belges trouvent le marché américain plus facile à pénétrer que leurs voisins de l'UE — et à un moment où l'IA rend le “global-from-day-one” le seul playbook viable, ce n'est pas une curiosité culturelle, c'est une urgence structurelle que l'EU Inc. est conçue pour résoudre. Les scale-ups belges perdent du temps et de l'élan face à un patchwork juridique que leurs concurrents américains et chinois ne connaissent pas. Une forme de société européenne unique leur permettrait de traiter les 450 millions de consommateurs de l'UE comme un marché domestique plutôt que comme 27 destinations d'exportation distinctes », déclare Anaïs De Boule, Scale-Ups Leader chez Deloitte Belgique.

La Belgique excelle en subventions gouvernementales mais accuse du retard en confiance du capital privé

Les entreprises belges continuent de chercher du capital, 68 % recherchant un financement supplémentaire en 2026, une baisse par rapport à 74 % en 2025 et légèrement en dessous de la moyenne EMEA de 70 %. Plus que jamais, la levée de fonds est un choix conscient et stratégique plutôt qu'un mécanisme par défaut — lever des capitaux exige un temps et une attention importants de la part des fondateurs, détournant souvent l'attention de la commercialisation et du go-to-market.

La Belgique a la plus faible part de fondateurs pleinement confiants en EMEA — seulement 40 % sont confiants ou très confiants — tandis que 39 % supplémentaires restent seulement « assez confiants », suggérant une conviction conditionnelle plutôt qu'absente. Dans une course mondiale à l'IA où le capital est déployé à grande vitesse, une confiance fragile est un risque en soi. Le paradoxe est frappant : la Belgique a le soutien public au financement le plus fort en EMEA mais la conviction du capital privé la plus faible. Dans une course à l'IA où le capital est déployé à grande vitesse aux États-Unis et en Asie, cet écart est dangereux. Les ambitions de sortie suivent le même schéma de sous-ambition. Le taux de planification de sortie de la Belgique (37 %) est largement conforme à la moyenne EMEA (39 %), mais ce chiffre global masque une divergence plus frappante : parmi les entreprises ayant un plan défini, la fusion-acquisition (M&A) domine à 89 % et les ambitions IPO sont pratiquement absentes — comparé à 7 % en EMEA, 17 % aux Pays-Bas et 15 % au Royaume-Uni. La Belgique n'accuse pas de retard en matière de plan de sortie. Elle accuse un retard dramatique en matière d'ambitions de sortie.

« La Belgique a un soutien public au financement solide, mais la conviction du capital privé est sous-développée. Dans une course mondiale à l'IA où le capital est déployé à grande vitesse aux États-Unis et en Asie, nos entreprises doivent oser lever des tours plus importants, viser une ambition de qualité IPO et croître rapidement. Les fondations sont en place, ce qui est nécessaire maintenant c'est de l'audace », déclare **Anaïs De Boule**.

L'IA passe de l'expérimentation au moteur de croissance

L'IA devient une partie structurelle de la façon dont les entreprises belges se développent. Plus de la moitié des répondants (53 %) citent désormais l'IA et l'automatisation comme priorité d'investissement technologique, ce qui en fait le deuxième domaine de focus le plus cité, aux côtés d'une augmentation nette de l'investissement dans la scalabilité et l'architecture opérationnelle (45 %, en hausse par rapport à 23 % en 2025).

L'adoption est généralisée, mais la création de valeur reste inégale. Tandis que 38 % des répondants utilisent l'IA en interne uniquement pour l'efficacité, un groupe important capture déjà de la valeur. 25 % déclarent que l'IA est devenue leur produit cœur et principal moteur de revenus — devançant le Royaume-Uni, où l'IA est encore principalement utilisée en interne pour générer des gains d'efficacité plutôt que comme moteur de revenus direct (57 %), mais derrière la Suisse (43 %) et l'Espagne (27 %) en matière de conversion de monétisation de l'IA. La Belgique construit la capacité IA plus vite qu'elle ne la convertit en revenus. Ce qui ressort, c'est que les startups sont beaucoup plus susceptibles de construire des entreprises AI-native (20 % contre 5 % pour les scale-ups), tandis que les scale-ups superposent l'IA sur les modèles existants.

Cette dynamique remodèle également la façon dont les entreprises se développent, 75 % prévoient toujours une croissance des effectifs, mais l'embauche est de plus en plus ciblée, car les entreprises cherchent à faire plus avec des équipes plus réduites et activées par l'IA.

L'écosystème belge a des fondations très solides, mais manque d'ambition

L'écosystème belge continue de surpasser ses poids. Avec plusieurs licornes, une activité de sortie robuste et la maturation de hubs comme Wintercircus à Gand, la Belgique a consolidé davantage sa position comme l'un des hubs d'innovation les plus dynamiques d'Europe. L'enquête confirme cette maturité. Les entreprises belges devancent leurs pairs EMEA en matière commerciale et de résilience, avec des prévisions réalistes et une approche disciplinée et axée sur l'exécution de la croissance.

Pourtant, la comparaison avec les pairs EMEA montre aussi où la Belgique se retient. Tandis que la Suisse (9,1/10) et l'Espagne (8,7/10) se distinguent comme les écosystèmes les plus confiants, la Belgique (7,7/10) adopte une position plus prudente, et elle accuse un retard précisément là où l'ère de l'IA récompense l'audace : la confiance dans le financement privé, l'ambition IPO, la monétisation de l'IA et l'expansion transfrontalière. Les fondations pour la prochaine vague de champions belges sont en place, ce dont l'écosystème a besoin maintenant c'est l'ambition.

« Les fondateurs belges ont construit l'un des hubs d'innovation les plus dynamiques d'Europe, avec plusieurs licornes et un écosystème qui est mature, résilient et commercialement conscient. . Mais la révolution mondiale de l'IA ne récompense pas la prudence, elle récompense la vitesse, l'échelle et l'audace. La Belgique n'a pas besoin de se réinventer, elle a besoin de croire en elle. Avec la conviction du capital privé, l'ambition IPO, les produits IA construits pour générer des revenus dès le premier jour et un cadre européen qui rend le

*scaling à travers le continent aussi simple que le scaling intérieur. Les fondations sont en place, maintenant il est temps d'être audacieux », conclut **Anaïs De Boulle**.*

[Lisez le rapport belge complet ici](#)

[Lisez le rapport complet EMEA ici](#)

Deloitte en Belgique

Avec plus de 5.400 collaborateurs répartis dans 10 bureaux en Belgique, Deloitte Belgium est le plus grand réseau mondial de cabinets d'audit et d'assurance, de comptabilité, de conseil fiscal et juridique, de conseil en stratégie, risques et transactions, ainsi que de services de technologie et de transformation. Nos services s'adressent aux plus grandes entreprises nationales et internationales, ainsi qu'aux PME, au secteur public et aux organisations à but non lucratif. Pour l'exercice 2025, notre chiffre d'affaires s'est élevé à 822,2 millions d'euros.

Deloitte Belgium BV est actionnaire de Deloitte EMEA BV, une firme membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), et offre des services professionnels et des conseils de la plus haute qualité.

« Deloitte » désigne une ou plusieurs entités de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), son réseau mondial de firmes membres et leurs entités apparentées (collectivement l'« organisation Deloitte »). DTTL, également appelée « Deloitte Global », et chacune de ses entités membres et apparentées, sont des entités juridiquement distinctes et indépendantes, qui ne peuvent s'engager ni se lier les unes aux autres vis-à-vis des tiers. DTTL et chacune de ses entités membres et apparentées sont uniquement responsables de leurs propres actes et omissions, et non de ceux des autres. DTTL ne fournit pas de services aux clients. Pour en savoir plus, veuillez consulter www.deloitte.com/about.

Deloitte fournit des services professionnels de premier plan à près de 90% des entreprises du Fortune Global 500® et à des milliers d'entreprises privées. Nos équipes produisent des résultats concrets et durables qui contribuent à renforcer la confiance du public dans les marchés financiers, et permettent aux clients de se transformer et de prospérer. Forte de plus de 180 ans d'histoire, Deloitte est présente dans plus de 150 pays et territoires. Découvrez comment les plus de 470.000 collaborateurs de Deloitte dans le monde travaillent ensemble chaque jour pour avoir un impact qui compte sur www.deloitte.com.