

## Communiqué de presse

---

Contact: Isabel Box  
Titre: Senior Marketing & Communications Manager  
Tél: +32 (0)2 302 25 51  
Mobile: +32 (0)485 31 79 63  
Email: [ibox@deloitte.com](mailto:ibox@deloitte.com)

---

### L'accroissement de leur clientèle est la priorité absolue pour près de 90 % des start-ups belges

*La Belgian Scale-Ups<sup>1</sup> Confidence Survey de Deloitte met en évidence les principales priorités, les défis et les tendances qui façonnent l'écosystème des start-ups dans le pays*

#### Bruxelles, Belgique – le 20 mai 2025

Deloitte a publié la dernière édition de sa *Belgian Scale-Ups Confidence Survey*, qui offre un aperçu détaillé de la confiance, des priorités et des défis de l'écosystème des start-ups du pays. Alors que les entreprises belges en croissance se projettent en 2025, elles restent confiantes mais prudentes, équilibrant leurs ambitions avec les réalités opérationnelles et macroéconomiques. Si les prévisions de croissance sont solides, plus de la moitié des entreprises interrogées citent le retard dans la signature des contrats avec leurs clients comme leur principal défi, ce qui reflète la prolongation des cycles de décision dans un marché prudent. La résilience reste toutefois élevée, 67 % des répondants se disant confiants, voire très confiants, dans leur capacité à maintenir ou à accélérer leur croissance malgré les difficultés macroéconomiques actuelles.

Les start-ups jouent un rôle essentiel pour l'avenir de l'Europe, notamment en améliorant l'environnement concurrentiel et en stimulant l'innovation et la croissance. Ce rôle est reconnu dans le rapport de Mario Draghi sur « l'avenir de la compétitivité européenne », qui souligne que des conditions appropriées sont nécessaires pour permettre à ces entreprises de prospérer, et pas seulement de survivre.

#### Principales conclusions :

- Plus de la moitié des start-ups et scale-ups belges citent **la baisse/le retard des signatures de contrats avec les clients** comme leur principal défi en 2024, ce qui reflète la prolongation du processus décisionnel dans un marché prudent. L'**acquisition de clients** reste la priorité stratégique numéro un pour 2025, 89 % des entreprises (soit une hausse de 7 % par rapport à l'année dernière) se concentrant sur de nouvelles activités malgré des contraintes en matière de financement et de ressources.
- **La plus forte croissance** est attendue dans les secteurs **des communications et des réseaux**, ainsi que dans celui **des médias et du divertissement**, avec des prévisions de croissance de 310 % et 283 %, dépassant ainsi l'électronique et le développement durable.
- **L'accès aux talents et les conditions de financement montrent des signes d'amélioration**, la pression sur les talents diminuant de 12 %, et 85 % des entreprises se disant confiantes quant à leur capacité à obtenir des financements.
- **Six start-ups sur dix n'ont pas de stratégie de sortie**. Celles qui en ont une préfèrent se retirer par le biais d'une acquisition plutôt que par une introduction en bourse.
- **La résilience reste élevée**, 67 % des personnes interrogées se disant confiantes, voire très confiantes, dans leur capacité à maintenir ou à accélérer leur croissance malgré les difficultés macroéconomiques.

#### Une confiance solide dans la région EME<sup>2</sup> malgré des cycles de vente plus longs partout

Au-delà de la Belgique, l'enquête EME Scale-Ups Confidence Survey de Deloitte révèle des tendances similaires dans l'ensemble de la région, avec toutefois des différences notables en termes d'orientations et de sentiments. Comme en Belgique, le retard ou la réduction des signatures de contrats avec les clients constituent l'obstacle à la croissance le plus fréquemment cité, en particulier au Royaume-Uni,

---

<sup>1</sup> Aux fins du rapport, les scale-ups sont définies comme des entreprises à croissance rapide, soutenues par la technologie et disruptives sur le plan entrepreneurial. Nous avons interrogé 202 start-ups et scale-ups pour réaliser cette enquête. Dans ce rapport, le terme "scale-ups" couvre tous les stades de maturité des entreprises émergentes en croissance, de la start-up à la scale-up.

<sup>2</sup> Europe et Moyen-Orient.

où 71 % des répondants font état de cette difficulté. Néanmoins, le sentiment général reste positif, 73 % des start-ups de la région se concentrant sur l'acquisition de nouveaux clients et beaucoup accordant également la priorité à l'entrée sur de nouveaux marchés et à l'expansion de leurs effectifs. La confiance est particulièrement forte dans des régions telles que l'Espagne et le Moyen-Orient, où l'amélioration de l'accès au financement alimente les ambitions et permet la mise en place de plans de croissance concrets.

Les stratégies de sortie restent globalement rares, la plupart des scale-ups préférant les fusions et acquisitions aux introductions en bourse. Alors que les entreprises belges affichent une forte orientation nationale, de nombreuses start-ups des EME se tournent vers l'extérieur, les États-Unis se démarquant comme la première destination pour l'expansion internationale, grâce à leur taille, leur potentiel de financement et leur clientèle mondiale.

### **Plus de la moitié des start-ups et des scale-ups citent les retards dans la signature des contrats clients comme principal défi**

L'enquête met en évidence les principaux obstacles auxquels les start-ups et scale-ups belges ont été confrontées en 2024 dans la poursuite de leurs ambitions de croissance. En tête de liste, comme déjà évoqué, figurent le retard ou la réduction des nouvelles affaires et des signatures de contrats avec des clients, cités par 51 % des répondants comme leur principal défi, ce qui reflète la longueur des cycles de décision dans un marché prudent. Les contraintes de trésorerie et de financement restent une préoccupation pour 34 % des entreprises, et ce problème est particulièrement aigu pour les petites entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 1 million d'euros (47 %). Si l'acquisition de talents reste un défi pour 25 % des répondants, l'année 2024 marque une amélioration par rapport aux 36 % enregistrés l'année précédente. Les retards dans le développement de produits ont également touché un quart des entreprises interrogées, en particulier parmi les petits acteurs (33 %), où les ressources limitées peuvent ralentir les cycles d'innovation.

« Les retards dans la signature des contrats avec les clients exercent une pression réelle sur les plans de croissance. Pour de nombreuses start-ups, en particulier les plus petites, la longueur des cycles décisionnels et le caractère limité des réserves de trésorerie les obligent à faire des compromis difficiles. Dans certains cas, cela se traduit par un ralentissement des embauches ou le report du développement de produits afin de rester à flot, » explique **Anaïs De Boule, Scale-Ups Leader chez Deloitte Belgique**.

Malgré ces obstacles, les start-ups belges se concentrent fortement sur l'exécution commerciale. L'acquisition de nouveaux clients reste la priorité stratégique numéro un en 2025, citée par 89 % des entreprises, soit une hausse de 7% par rapport à l'année dernière. Viennent ensuite les efforts de vente incitative et de vente croisée (44 %) et l'expansion vers de nouveaux segments ou de nouvelles zones géographiques (40 %), bien que cette dernière ait perdu en importance (-8 % par rapport à l'année dernière), de nombreuses entreprises se concentrant sur l'approfondissement des marchés existants.

### **La croissance la plus forte devrait être enregistrée dans les secteurs des communications et des réseaux, ainsi que dans celui des médias et du divertissement**

Les start-ups belges affichent de solides performances dans des secteurs qui correspondent aux prévisions des tendances mondiales à long terme. En 2024, les entreprises actives dans le segment "Développement durable" ont enregistré la plus forte croissance moyenne de leur chiffre d'affaires (237 %), soulignant la maturité commerciale croissante des solutions axées sur le climat. Venait ensuite le segment des appareils électroniques, du matériel informatique et des semi-conducteurs avec une croissance de 76 %, reflétant la demande continue de technologies habilitantes.

À l'horizon 2025, les attentes s'orientent vers les secteurs des communications et des réseaux, ainsi que des médias et du divertissement, qui devraient connaître une croissance respective de 310 % et 283 %. Ces secteurs gagnent du terrain à mesure que les start-ups répondent aux besoins croissants en matière de connectivité, de consommation de contenu et de développement des infrastructures numériques.

« Ces chiffres confirment la capacité des start-ups et scale-ups belges à s'adapter rapidement pour exploiter les marchés à forte croissance », explique **Anaïs De Boule, Scale-Ups Leader chez Deloitte Belgique**. « En combinant des compétences technologiques approfondies et une innovation ciblée, elles sont bien placées pour jouer un rôle moteur dans la prochaine vague de transformation. »

### **L'accès aux talents et les conditions de financement montrent des signes d'amélioration**

Les start-ups belges abordent l'année 2025 avec un optimisme prudent et des plans de croissance concrets. Près de 8 entreprises sur 10 prévoient d'augmenter leurs effectifs, ce qui témoigne d'une ambition soutenue et d'une confiance à long terme. Si la pénurie de talents reste le principal défi en matière de ressources humaines (57 %), la pression s'est considérablement atténuée par rapport à 2024 (-12 %), ce qui suggère une légère amélioration en termes d'accès aux profils clés.

En matière de financement, 85 % des start-ups belges se disent plutôt confiantes, voire très confiantes, quant à leur capacité à obtenir les capitaux dont elles ont besoin, soit une augmentation de 5 % par rapport à l'année dernière. Toutefois, 37 % d'entre elles font état d'une pression sur leur valorisation, ce qui indique que la volatilité macroéconomique continue d'avoir une incidence (très) importante sur la valorisation des entreprises et le sentiment des investisseurs.

Malgré ces défis, le sentiment général reste positif. 67 % des personnes interrogées se disent (très) confiantes dans leur capacité à poursuivre ou à accélérer leur croissance en 2025, soit une légère hausse par rapport à l'année dernière. Cela souligne la détermination sans faille des dirigeants belges à aller de l'avant, même dans un contexte économique complexe.

Consultez le rapport complet pour la Belgique ici : <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/docs/services/deloitte-private/2025/2025-scale-up-confidence-survey-be.pdf>

Consultez le rapport complet pour la région EME ici: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/docs/services/deloitte-private/2025/2025-scale-ups-confidence-survey-eme.pdf>

### Deloitte en Belgique

Avec plus de 5 700 collaborateurs et 11 bureaux en Belgique, Deloitte est la plus grande organisation dans le domaine de l'audit, de la comptabilité, du conseil juridique et fiscal, de la consultance, du conseil financier et du conseil en gestion des risques.

Deloitte Belgique s'adresse aux plus grandes entreprises nationales et internationales ainsi qu'aux PME, au secteur public et aux organisations sans but lucratif. Deloitte Belgique est une organisation indépendante et autonome et un cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Un chiffre d'affaires de 819,4 millions EUR a été réalisé pour l'exercice 2024.

Deloitte Belgium SRL est la filiale belge de Deloitte NSE LLP, un cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited qui vise la qualité la plus élevée en matière de prestation de services et de conseils professionnels. Ses services reposent sur une stratégie mondiale couvrant plus de 150 pays. À cette fin, l'expertise de plus de 460 000 professionnels est disponible sur tous les continents. Pour l'exercice 2024, le chiffre d'affaires de Deloitte Touche Tohmatsu Limited s'est élevé à plus de 67,2 milliards USD.

Deloitte fait référence à un cabinet membre de Deloitte, à une ou plusieurs entreprises associées ou à Deloitte Touche Tohmatsu Limited, qui est une société privée à responsabilité limitée au Royaume-Uni (« DTTL »). DTTL et ses cabinets membres sont chacun des entités juridiquement distinctes et indépendantes. DTTL (également connu sous le nom de « Deloitte Global ») ne fournit pas de services aux clients. Rendez-vous sur la page <http://www.deloitte.com/about> pour une description plus détaillée de la structure juridique de DTTL et de ses cabinets membres.