

Communiqué de presse

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

Les entreprises en phase d'expansion réussissent à se frayer un chemin à travers le Covid-19

Bruxelles, Belgique – le 2 décembre 2021

La Vlerick Business School et Deloitte annoncent aujourd'hui les résultats de la sixième édition du Rising Star Monitor. Ce rapport donne un aperçu des tendances et des défis auxquels sont confrontées les jeunes entreprises à fort potentiel en Belgique. Il met l'accent sur l'impact du Covid-19 sur ces entreprises et sur la manière dont elles ont réagi et surmonté la pandémie. L'étude montre que 59 % des entreprises ont subi un effet positif ou nul de la pandémie, mais que celles qui ont été touchées négativement sont plus souvent des entreprises à forte ambition de croissance (HGV) que des entreprises à faible ambition de croissance (LGV).

« Il est positif de constater que les jeunes entreprises n'ont pas été touchées de manière significative par la crise sanitaire et économique. Ces résultats sont encourageants si l'on considère que l'économie belge a été sévèrement touchée avec une baisse du PIB de 6,3% et une diminution de la consommation des ménages de 8,9%.» explique Sam Sluismans, Program Leader Deloitte's Technology Fast 50 / Deloitte Partner

« En outre, nous constatons que le Covid-19 n'a pas nui aux ambitions de croissance des jeunes entreprises, au contraire même. Si les entreprises sont moins nombreuses à avoir des ambitions de croissance élevées, elles compensent en plaçant la barre deux fois plus haut que l'année dernière en termes d'ambitions de vente. Pour vous donner une idée, cela signifie que les ambitions de vente combinées de nos répondants sont environ 330 millions d'euros plus élevées que l'année dernière, » déclare Veroniek Collewaert, professeur d'entrepreneuriat et directrice du Scale-up Centre à la Vlerick Business School.

L'embauche de personnel est cruciale en sortie de crise

Pendant la crise, les HGV ont surtout choisi de réaffecter des ressources aux employés : 52 % des HGV ont embauché du personnel, alors que seulement 24 % des LGV l'ont fait. Tant les HGV (63 %) que les LGV (41 %) indiquent que l'embauche reste importante dans les mois à venir pour renforcer leur chemin vers la croissance.

Le rapport montre également que 20 % des HGV ont indiqué qu'elles n'avaient pas respecté les délais de paiement, contre seulement 2 % des LGV. 41 % des HGV ont annulé ou reporté une dépense d'investissement, contre seulement 22 % des LGV. Parmi les autres actions entreprises, citons la collecte de fonds (34 % des HGV et 31 % des LGV), l'augmentation du marketing et des ventes (38 % des HGV et 36 % des LGV), le développement des ventes en ligne et des sites web (24 % des HGV et 20 % des LGV), l'identification de nouvelles options d'approvisionnement (10 % des HGV et 10 % des LGV), l'amélioration

des conditions de sécurité pour les clients et les employés (17 % des HGV et 22 % des LGV) et les dépenses d'investissement (24 % des HGV et 20 % des LGV).

Pour les mois à venir, la poursuite des investissements dans de nouveaux employés (63 %), l'augmentation du marketing et des ventes (67 %) et le développement des canaux de vente en ligne (27 %) sont primordiaux pour les HGV, dont seulement 13 % prévoient de reporter ou d'annuler les dépenses d'investissement. Les LGV sont plus conservatrices, 41 % d'entre elles se concentrant sur les nouvelles embauches et 49 % sur l'augmentation des ventes et du marketing. Bien que les deux types d'entreprises aient toujours l'intention de lever des fonds, les pourcentages sont inférieurs à ceux de 2020, avec 20 % des LGV souhaitant lever des fonds contre 31 % en 2020.

Les HGV plus touchées que les LGV

Si l'on considère les entreprises qui ont subi un impact négatif de la pandémie, 11 % d'entre elles indiquent un faible impact et 14 % disent avoir retrouvé leur niveau d'activité habituel. 75 % s'attendent à revenir à un niveau normal dans les mois à venir. Seuls 7 % des HGV indiquent être revenus à leur niveau d'activité habituel, contre 19 % des LGV. 67 % des HGV s'attendent à avoir besoin de plus de six mois pour se rétablir, contre seulement 48 % des LGV.

Les principaux défis de la relance

Pour surmonter les effets du Covid-19, la plupart des entreprises considèrent la recherche de nouveaux clients (21 %), les restrictions gouvernementales (17 %) et la capacité de paiement des clients (15 %) comme les principaux défis à relever. Ensuite, le rétablissement des liquidités a été mis en évidence, avec la recherche de fonds (10 %) et l'ajustement des niveaux d'exploitation pour garantir les liquidités (2 %) comme des défis cruciaux. Les ressources humaines (8 %), notamment la gestion du retour au bureau, la sécurité, la santé et le bien-être des employés constituent également une préoccupation majeure pour atteindre des niveaux d'activité normaux. Les chefs d'entreprise soulignent également l'adaptation de l'infrastructure informatique (6 %) comme un aspect important pour accélérer la numérisation.

Certaines entreprises ont été en mesure de mieux faire face à la pandémie que d'autres. Bien sûr, il y a un effet évident de l'industrie, avec des entreprises dans le domaine de l'informatique et du commerce électronique qui prospèrent. « Mais il ne s'agit pas seulement de l'industrie. La façon dont les entreprises à grande échelle perçoivent l'environnement dans lequel elles opèrent détermine leur réponse à la crise. Nous montrons que les entrepreneurs qui perçoivent leur environnement comme plus dynamique, incertain et hostile ont connu un impact du Covid-19 plus négatif par rapport aux entreprises situées dans des environnements plus stables et bénins, explique le Pr Collewaert. Il est intéressant de noter que ce sont exactement ces entreprises qui sont le mieux servies en étant stratégiquement flexibles, ce qui signifie qu'elles peuvent ajuster et faire évoluer leur stratégie en fonction des nouvelles circonstances. » Les entreprises plus flexibles, qui peuvent s'adapter aux conditions économiques et répondre rapidement aux changements de besoins et de préférences des clients, ont enregistré un impact plus positif du Covid-19.

La rémunération des fondateurs n'a pas été affectée par la crise

La façon dont les fondateurs se rémunèrent est très proche de celle de l'époque pré-pandémique. 75 % des HGV et 70 % des LGV reçoivent une forme de salaire de base à la création, qui s'élève en moyenne à 38 000 EUR. 89 % des HGV et 79 % des LGV perçoivent un salaire de base lorsque l'entreprise a en moyenne 3 ans d'existence, qui s'élève en moyenne à 67 300 EUR.

Les résultats du Rising Star Monitor sont basés sur la collecte de données auprès de 153 jeunes entreprises à fort potentiel, avec 188 fondateurs et un âge moyen de 3 ans, dans un large éventail de secteurs.

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>.