

Communiqué de presse

Contact Deloitte: Isabel Box
Press & Communications
Tél: + 32 2 302 25 51
GSM: + 32 485 31 79 63
E-mail: ibox@deloitte.com

Contact Vlerick: Patricia Rousseau
Press & Communications
Tél : + 32 9 210 92 05
Email: patricia.rousseau@vlerick.com

Le monde est le terrain de jeu des jeunes scale-ups belges!

Deloitte et la Vlerick Business School en sont arrivées à la conclusion suivante dans le 'Rising Star Monitor': 40% de toutes les jeunes entreprises belges visent l'international dès la première année de leur création.

Bruxelles, le 15 novembre 2018

Les jeunes entreprises belges avides de grandir placent de plus en plus haut la barre de leur croissance. Ces scale-ups ne craignent pas de franchir le pas de l'internationalisation, où elles réalisent près de 30% de leur chiffre d'affaires total. Pour cela, elles font preuve d'intelligence, atténuant les risques et développant des méthodes de croissance hybrides à travers des licences et des alliances stratégiques. Dernier constat : la rémunération moyenne que s'octroient les fondateurs est restée constante durant ces trois dernières années.

Telles sont les principales conclusions de la troisième édition du Rising Star Monitor. Cette enquête annuelle menée par la Vlerick Business School et Deloitte Belgium aide à déceler les tendances et défis parmi les jeunes entreprises belges à fort potentiel. Cette année, le Rising Star Monitor s'est attaché en particulier à la manière dont ces entreprises envisagent de réaliser leurs ambitions de croissance.

"La troisième édition du Rising Star Monitor vise à familiariser les fondateurs de jeunes entreprises ambitieuses aux questions importantes qui se posent lors de la création de leur entreprise. L'étude permet donc de mieux comprendre le comportement des nouvelles technologies à fort potentiel. De plus, le concours Rising Star du Technology Fast 50 de Deloitte - où de jeunes entreprises auront l'occasion de présenter leurs projets - est une source d'informations précieuses pour mieux soutenir les entreprises," estime **Sam Sluismans, associé de services d'innovation chez Deloitte Belgique.**

Les scale-ups placent la barre de plus en plus haut

Environ 40% des entreprises interrogées avouent franchement leurs ambitions de croissance. Celle qu'on désigne "high-growth ventures" placent la barre de plus en plus haut. *"Elles ont pour objectif d'engager 55 nouveaux employés en cinq ans. En outre, elles visent à accroître leurs ventes de €11 millions. C'est beaucoup plus que l'objectif de croissance enregistré l'année dernière qui est de 33 employés et €9 millions en vente",* explique **Veroniek Collewaert**, professeure en entrepreneuriat à la **Vlerick Business School**.

Conquérir le monde

Se montrer ambitieux, certes, mais comment réaliser une telle croissance ? Le Rising Star Monitor 2018 s'est penché en particulier sur la manière dont les entreprises interrogées concrétisent leur ambition de croissance.

Grâce à la mondialisation et au progrès technologique, l'internationalisation présente désormais également une option viable pour les petites start-ups. Près de la moitié des entreprises belges à potentiel indique que, bien qu'elles n'aient que 2,5 ans en moyenne, elles vendent en dehors de la Belgique. Par rapport aux entreprises à faible croissance, les scale-ups sont nettement plus dynamiques à l'international. Elles génèrent près d'un tiers de leurs ventes totales à l'étranger (comparé à 15% pour les entreprises à faible croissance). Au total, toutes les jeunes scale-ups interrogées ont généré €23 millions de vente via les exportations.

*"On constate également que ces entreprises décident beaucoup plus rapidement – et souvent même directement – de passer à l'international", poursuit **Veroniek Collewaert**. "Près de 40% de toutes les jeunes entreprises belges qui vendent à l'étranger le font durant leur première année d'activité. Elles sont donc nées dans cet esprit de mondialisation et dès le départ, leur mode de gestion est axé sur le marché international. Elles veulent conquérir le monde directement, en mettant de côté l'approche prudente du 'pas-à-pas', où l'on attend que le marché belge soit saturé avant de se tourner vers l'étranger."*

Il n'en demeure pas moins que les jeunes entreprises savent limiter les risques et procèdent de manière intelligente. Au lieu d'investir immédiatement dans des filiales ou des entreprises en participation, elles privilégient la coopération avec des distributeurs locaux ou via des licences pour développer leur présence à l'étranger.

63% des jeunes entreprises à potentiel déploient leurs activités dans plus d'un pays. En moyenne, elles sont actives dans 11 pays différents. Ces pays sont tout d'abord les pays voisins (rien de surprenant), avec les Pays-Bas, la France et l'Allemagne au top. Mais elles exportent aussi au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. La décision de pénétrer un marché en particulier dépend en grande partie de la demande organique de ce marché.

Une croissance non organique essentiellement par le biais de partenariats

Seules cinq des entreprises interrogées ont effectué un rachat, ce qui paraît logique lorsqu'on sait que les moyens financiers d'une start-up sont généralement limités. D'autres moyens hybrides de se développer, comme les licences ou les alliances stratégiques, sont plus courants. Une jeune start-up sur trois utilise des licences et une start-up sur quatre a conclu une alliance. *"C'est en général le fondateur qui prend une telle initiative dans le but non pas d'explorer de nouveaux marchés géographiques mais d'accéder à de nouvelles connaissances, de nouveaux clients et de nouveaux fournisseurs, ou de pouvoir conquérir de nouveaux marchés avec de nouveaux produits grâce à cette coopération. Les fondateurs interrogés ont également signalé qu'ils voulaient conclure nettement plus d'alliances et de licences au cours des cinq prochaines années,"* explique **Veroniek Collewaert**.

La rémunération des fondateurs reste stable

Durant l'année qui suit la création de leur scale-up, près de la moitié des fondateurs ne se versent aucune rémunération. La situation est nettement différente 2,5 ans plus tard, même si 30% d'entre eux ne se rémunèrent toujours pas. La rémunération moyenne que s'octroient les fondateurs est restée stable durant ces trois dernières années. Au moment de la création de l'entreprise, le salaire moyen est de €38.000. Deux ans et demi plus tard, le montant passe à €55.000.

En plus de la rémunération monétaire, souvent impossible au cours des premières années, il existe aussi une rémunération sous la forme de parts sociales. 93% des fondateurs d'entreprises à croissance lente en sont propriétaires à 100% au départ. Dans le cas de scale-ups, ce chiffre est de 83% – et a nettement augmenté par rapport à l'an dernier (67%). Comme l'année dernière, près de la moitié des créateurs d'entreprises décident d'attribuer un nombre d'actions égal au nombre de fondateurs.

Enfin, cette troisième édition du Rising Star Monitor révèle que de nombreux fondateurs ne signent pas d'accords dynamiques en matière d'actionariat – alors que ces accords offrent plus de garanties si un cofondateur disparaît ou quitte la société.

« L'évolution des dernières années montre que l'écosystème gagne en maturité; de plus, les start-ups se concentrent davantage sur les alliances stratégiques, les licences et les acquisitions. Les jeunes entreprises

*ont de plus fortes ambitions de croissance, continuent de s'attribuer des rémunérations modestes et visent l'internationalisation dès le départ, » conclut **Sam Sluismans**.*

A propos du Rising Star Monitor

L'édition 2018 du Rising Star Monitor repose sur une enquête réalisée auprès de 253 fondateurs de 162 jeunes entreprises belges à haut potentiel. Ces entreprises ont en moyenne 2,5 ans et sont actives dans différents secteurs. L'enquête fait une distinction entre les entreprises à faible croissance et les entreprises à forte croissance (scale-ups) lorsque cela s'avère nécessaire. Ces scale-ups investissent des sommes importantes dans la recherche et le développement et sont également plus innovantes en termes de promotion, vente, production, service et approche.

Le rapport s'inscrit dans le cadre de l'initiative Entrepreneurship 2.0, par laquelle la Vlerick Business School et Deloitte Belgium veulent acquérir une connaissance détaillée des principaux défis auxquels les jeunes entreprises à haut potentiel sont confrontées. Entrepreneurship 2.0 se veut également une communauté d'échange de connaissances pour les entrepreneurs sur le point d'aborder les défis de taille liés à l'expansion rapide de leurs activités.

Plus d'infos sur www.vlerick.com/risingstarmonitor

###

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 financial advisory services et de consultance.

Plus de 4.000 collaborateurs répartis dans 12 bureaux conseillent des entreprises nationales et internationales, des PME ainsi que des institutions publiques et des ASBL. Le chiffre d'affaires pour l'exercice fiscal 2018 s'élève à 510 millions d'euros.

Deloitte Belgium SCRL est la société affiliée belge de Deloitte NWE LLP, une firme membre of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, l'un des leaders mondiaux des services professionnels regroupant plusieurs sociétés membres indépendantes. Nous concentrons nos efforts sur notre 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 286.000 personnes dans le monde, nos sociétés membres fournissent des services dans les principaux domaines professionnels couvrant l'audit, la fiscalité, la consultance et le conseil financier. Leurs services, renommés pour leur excellence, ont déjà conquis les décideurs de la plupart des grandes enseignes internationales et nationales, publiques comme privées, et d'organisations prospères en plein essor opérant à l'échelle mondiale. Le groupe Deloitte Touche Tohmatsu Limited a réalisé un chiffre d'affaires de 43.2 milliards de dollars pour l'année fiscale 2018.

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. Pour en savoir plus sur la structure légale de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, consultez <http://www.deloitte.com/about>.