

# Comment stimuler l'entrepreneuriat en Belgique ?

J. De Mulder  
H. Godefroid<sup>(\*)</sup>

## Introduction

Il est communément admis que l'entrepreneuriat revêt une grande importance pour la croissance économique d'un pays. Beaucoup d'institutions sont dès lors actives dans l'étude de ce domaine, aux niveaux tant national qu'international. Il s'agit à la fois d'organisations liées aux pouvoirs publics, comme l'OCDE ou la CE, et d'initiatives privées, comme le Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Les nombreuses études que celles-ci publient quantifient notamment les performances des différents pays, de même qu'elles dressent une liste des divers facteurs susceptibles d'affecter le développement de l'entrepreneuriat. La liste de ces déterminants potentiels est généralement très longue, les éléments influant sur la décision de créer ou non une activité indépendante ou une entreprise étant multiples. Des facteurs non seulement financiers et économiques, mais également plus sociologiques, comme, par exemple, l'attitude envers l'entrepreneuriat ou face au risque, jouent un rôle majeur à cet égard.

Il est souvent avancé que la Belgique enregistre des résultats médiocres en matière d'entrepreneuriat. Les études qui attestent explicitement ce fait sont toutefois rares, et encore plus celles qui en établissent les causes.

L'objet de cet article est de donner succinctement une vue globale de l'entrepreneuriat en Belgique. À ce propos, il illustre les deux arguments précités. Il examine en outre les grands facteurs d'incitation ou de frein à la création d'entreprise, ainsi que les performances en la matière de

la Belgique comparativement à d'autres pays. Le recensement des faiblesses permet en effet d'identifier les principaux domaines dans lesquels les éventuels efforts nécessaires doivent être fournis.

L'article se décline en quatre parties. La première s'intéresse à la situation actuelle de la Belgique sur le plan de l'entrepreneuriat, en la comparant à celle d'autres pays européens. Elle aborde tant l'activité indépendante que la création d'entreprise. La deuxième traite du lien entre l'entrepreneuriat et la croissance économique et met en évidence l'existence de plusieurs types d'entrepreneurs. La troisième évoque les divers facteurs susceptibles d'influencer l'entrepreneuriat et analyse la position de la Belgique pour chacun d'entre eux. Enfin, la quatrième fait le relevé d'une série de mesures récentes visant à stimuler la création d'entreprise en Belgique. Des conclusions et considérations finales clôturent l'article.

## 1. Démographie des entrepreneurs

En raison de son caractère multidimensionnel, l'entrepreneuriat peut se caractériser de plusieurs manières. Il s'agit en effet d'un vaste concept que la CE définit comme suit: «un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante» (EC, 2012). En cela, un entrepreneur est donc non seulement un indépendant au sens usuel du terme, mais aussi et surtout un développeur d'activités innovantes. L'entrepreneuriat comporte ainsi de nombreuses facettes et peut être analysé sous des angles

<sup>(\*)</sup> Les auteurs remercient E. Dhyne pour ses commentaires sur une version antérieure du présent article, ainsi que M. Lunati (OCDE) pour les données fournies.

variés. Un premier indicateur de l'importance de l'entrepreneuriat est la part de la population en âge de travailler qui exerce une activité indépendante, avec ou sans personnel. La création de nouvelles entreprises, associée au degré de disparition des entreprises, constitue elle aussi une mesure du dynamisme de la population des entreprises au sein d'un pays. Ces deux concepts sont complémentaires, puisqu'ils décrivent chacun une dimension spécifique de l'entrepreneuriat. En outre, une série de ventilations plus détaillées ne sont disponibles que pour l'une des deux définitions : les traiter toutes les deux permet donc d'examiner des dimensions supplémentaires.

Il ne faut toutefois pas perdre de vue que ces données n'offrent pas une image complète, notamment en ce qui concerne les conséquences sur l'emploi. Les entreprises nouvellement créées sont souvent de petites start-up générant peu d'emplois dans les phases initiales de leur développement, tandis que la disparition de certaines grandes entreprises peut entraîner d'importantes pertes d'emplois. Il n'en demeure pas moins que cette dynamique peut elle aussi être favorable à l'activité économique et au fonctionnement optimal du marché du travail, la main-d'œuvre « libérée » de la sorte pouvant être réorientée vers de nouvelles activités en expansion.

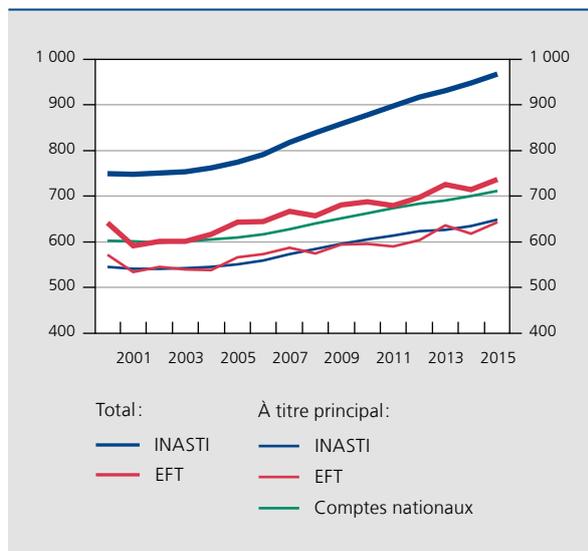
## 1.1 Travailleurs indépendants

Plusieurs sources permettent d'évaluer le nombre de travailleurs indépendants. En ce qui concerne spécifiquement la Belgique, il y a tout d'abord les données collectées par l'Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants (INASTI), chargé de la gestion de la sécurité sociale des entrepreneurs indépendants. Ces données reprennent le nombre d'indépendants affiliés aux caisses d'assurances sociales : elles sont actuellement disponibles pour la période 1995-2015. Diverses ventilations sont possibles. Ainsi, une distinction peut être opérée selon que l'activité indépendante est exercée à titre principal ou complémentaire, ou encore par des pensionnés. Ces résultats peuvent ensuite être affinés selon l'âge, la nationalité, la branche d'activité, etc.

Les comptes nationaux constituent une deuxième source exhaustive. Ces données, qui sont également disponibles pour la période 1995-2015, ont uniquement trait aux travailleurs indépendants à titre principal : en effet, la prise en compte

**GRAPHIQUE 1** TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS<sup>(1)</sup> EN BELGIQUE SELON DIFFÉRENTES SOURCES

(milliers de personnes)



Sources : CE (EFT), ICN (estimation de la BNB), INASTI.

(1) À l'exclusion des aidants.

en tant qu'indépendants de personnes exerçant cette activité à titre complémentaire entraînerait une surestimation de l'emploi total selon les comptes nationaux, ces personnes étant déjà comptabilisées comme des salariés (à titre principal). Une méthodologie harmonisée au sein de l'UE permet de comparer les résultats au niveau international. Il n'est toutefois pas possible d'accéder à des degrés de détail fins, à l'exception d'une ventilation selon les branches d'activité.

Enfin, on peut également recourir à l'enquête sur les forces de travail (EFT). Dans cette enquête, les personnes interrogées renseignent notamment le statut professionnel (fonctionnaire, salarié, indépendant) qui décrit le mieux l'activité professionnelle qu'elles exercent à titre principal et, éventuellement, dans le cadre d'un second emploi. Ces données permettent une comparaison internationale et des ventilations détaillées, et elles sont disponibles pour les différents pays à partir de leur première participation à l'EFT : pour la Belgique, il s'agit de 1983. Les résultats les plus récents portent sur 2015<sup>(1)</sup>.

Les données de l'INASTI et de l'EFT permettent d'établir une distinction entre les vrais indépendants et ce qu'on appelle les aidants, qui assistent ou remplacent régulièrement des indépendants sans pour autant leur être liés par un contrat de travail<sup>(2)</sup>. Il s'agit par exemple des conjoints aidants. Ceux-ci sont considérés par la sécurité sociale comme des travailleurs indépendants disposant des mêmes droits et soumis aux mêmes obligations<sup>(3)</sup>, et ils sont donc enregistrés auprès

(1) Les résultats agrégés sont disponibles sur le site internet d'Eurostat jusqu'en 2015. Pour obtenir des données plus détaillées, il convient toutefois de recourir aux microdonnées fournies par Eurostat, qui sont disponibles jusqu'en 2014.

(2) En effet, s'il existe un contrat de travail, l'intéressé est considéré comme un salarié.

(3) Cf. [http://www.inasti.be/sites/rsvz.be/files/publication/brochure\\_conjoints\\_aidants\\_06\\_2016.pdf](http://www.inasti.be/sites/rsvz.be/files/publication/brochure_conjoints_aidants_06_2016.pdf).

de l'INASTI. Dans le cadre du présent article, ils sont toutefois exclus de l'analyse, puisque, selon toute vraisemblance, ils ne peuvent être considérés comme des « entrepreneurs » que dans une moindre mesure. Les données des comptes nationaux ne permettent cependant pas d'effectuer une telle correction : en effet, l'ICN publie uniquement le nombre total de travailleurs indépendants à titre principal, en ce compris les aidants. Pour pouvoir se livrer à une comparaison, selon les trois sources, du nombre d'indépendants à l'exclusion des aidants, on a donc procédé, pour les comptes nationaux, à une estimation du nombre d'aidants, qu'on a déduit du nombre total.

Eu égard aux diverses méthodologies utilisées, les trois sources présentent des résultats hétérogènes du nombre d'indépendants. Lorsqu'on considère uniquement les indépendants à titre principal, le nombre estimé sur base des comptes nationaux est supérieur à celui renseigné par les deux autres sources. Pour 2015, on dénombrait, selon les comptes nationaux, environ 711 000 indépendants, tandis que l'INASTI et l'EFT en recensaient pour leurs parts respectivement quelque 648 000 et 643 000. Depuis 2000, ces trois sources affichent toutefois une évolution relativement parallèle, stable jusqu'en 2004, pour ensuite progresser à un rythme assez comparable.

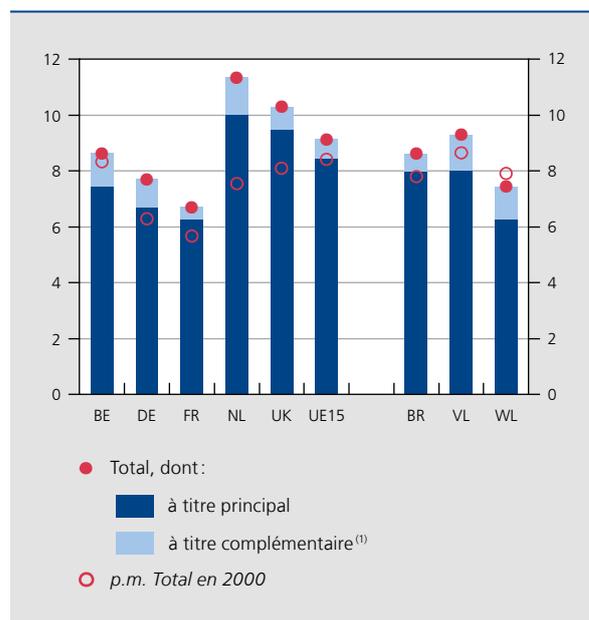
Si on ne considère pas uniquement l'activité indépendante à titre principal mais le nombre total d'indépendants (toujours à l'exclusion des aidants), les divergences entre les sources disponibles sont encore plus marquées. En 2015, l'INASTI a dénombré près de 970 000 indépendants, en ce compris les indépendants à titre complémentaire et les pensionnés s'adonnant à ce type d'activité. Quant à l'EFT, elle a recensé au total un peu moins de 740 000 personnes exerçant une activité indépendante à titre principal ou dans le cadre d'un deuxième emploi.

La suite de la présente partie se fonde sur les données de l'EFT. Il s'agit d'une enquête, et non d'une source exhaustive, mais, par rapport à l'INASTI, elle offre l'avantage de permettre une comparaison internationale des résultats. L'EFT s'appuie sur un concept plus large que les comptes nationaux (incluant les indépendants à titre complémentaire), ce qui permet une ventilation très détaillée des résultats sous de multiples dimensions.

Les quelque 714 000 indépendants recensés par l'EFT en Belgique en 2014, soit l'année la plus récente pour laquelle les microdonnées détaillées sont disponibles, représentaient 8,6 % du total de la population âgée de 15 à 74 ans. Il s'agissait principalement d'indépendants à titre principal (7,5 %), mais environ 1,2 % d'entre eux étaient salariés à titre principal et exerçaient une activité indépendante dans le cadre d'un deuxième emploi.

**GRAPHIQUE 2 TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS<sup>(1)</sup> EN BELGIQUE ET DANS L'UE15 EN 2014**

(pourcentages de la population âgée de 15 à 74 ans)



Source : CE (EFT).

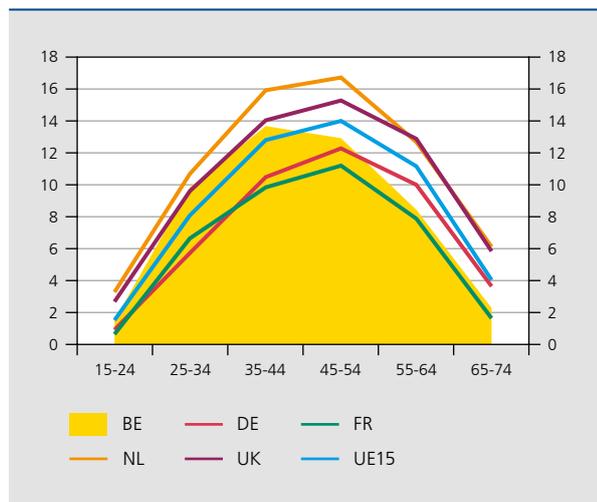
(1) À l'exclusion des aidants.

Cette proportion place la Belgique légèrement en deçà de la moyenne des pays de l'UE15<sup>(1)</sup>, qui s'établissait à 9,1 %. La différence par rapport à la moyenne européenne est exclusivement imputable à l'activité indépendante à titre principal : la Belgique abrite en effet une plus large proportion d'indépendants à titre complémentaire. Par rapport aux quatre grands pays voisins, notre pays se classe au-dessus de l'Allemagne et de la France, mais en dessous du Royaume-Uni et, surtout, des Pays-Bas. À l'échelle de la Belgique, c'est en Flandre (9,3 %), puis à Bruxelles et en Wallonie (respectivement 8,6 et 7,4 %), que la part des indépendants est la plus élevée.

Il convient toutefois de noter que la proportion d'indépendants en Belgique depuis 2000, année où elle se chiffrait à 8,3 %, est demeurée quasiment inchangée, alors que ce ratio a nettement progressé dans les quatre pays voisins, en particulier aux Pays-Bas, mais également en moyenne dans l'UE15. À Bruxelles et en Flandre, la part d'indépendants a également augmenté au cours de cette période, mais cette hausse a été largement compensée par la baisse enregistrée en Wallonie.

(1) Les « nouveaux » États membres de l'UE, qui ont adhéré après l'élargissement de 2004, sont exclus de la comparaison car leur structure économique est trop différente de celle des autres États membres de l'UE. C'est pourquoi l'UE15 sert de référence.

**GRAPHIQUE 3 TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS<sup>(1)</sup> EN BELGIQUE ET DANS L'UE15 EN 2014 PAR TRANCHE D'ÂGE**  
(pourcentages de la tranche d'âge correspondante)



Source : CE (EFT).

(1) Travailleurs indépendants à titres principal et complémentaire. À l'exclusion des aidants.

Les résultats de l'EFT peuvent notamment être ventilés selon l'âge et la nationalité. Dans la plupart des pays de l'UE, la proportion d'indépendants dans la population augmente progressivement avec l'âge, pour retomber à partir de 55 ans. Il est intéressant de constater que jusqu'à la classe d'âge des 35 à 44 ans, le taux d'indépendants par classe d'âge en Belgique dépasse à la fois la moyenne européenne et le pourcentage enregistré dans les quatre pays de référence (à l'exception des Pays-Bas). Cependant, alors que dans ces quatre pays et en moyenne dans l'UE, cette part continue de croître pour la tranche d'âge des 45-54 ans, elle diminue déjà pour ce groupe en Belgique. À partir de cette tranche d'âge, notre pays affiche une proportion d'entrepreneurs indépendants nettement plus faible que la plupart des autres États membres de l'UE.

En ce qui concerne la ventilation selon la nationalité, on constate en particulier une proportion élevée d'indépendants parmi les nationaux des pays ayant adhéré à l'UE après 2003 (15% de la population concernée). Ce fait peut s'expliquer par les restrictions d'accès au marché belge du travail en tant que salarié imposées aux ressortissants de la Bulgarie, de la Roumanie (membres de l'UE depuis 2007) et de la Croatie (membre de l'UE depuis 2013) durant les premières années qui ont suivi leur adhésion. Ces restrictions ne s'appliquant pas à une activité indépendante, ce statut était attrayant pour accéder légalement au marché belge du travail. Cette période transitoire s'est poursuivie jusqu'à la fin de 2013 pour les Roumains et les Bulgares et jusqu'à la mi-2015 pour les Croates<sup>(1)</sup>.

## 1.2 Création d'entreprise

*Trois sources de données principales sont disponibles en matière de création d'entreprise*

Différentes approches peuvent être utilisées pour mesurer la création d'entreprise. Dans le cadre de cet article, trois sources d'information relatives à la création d'entreprise en Belgique ont été retenues. Même si certaines de ces données sont disponibles mensuellement, seules les évolutions annuelles ont été prises en considération, l'objectif étant de mettre en évidence les variations structurelles.

Toutes les entités exerçant une activité commerciale doivent s'inscrire auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises. Y sont donc repris non seulement les assujettis à la TVA, mais également les non-assujettis, les associations, les indépendants, etc. Ces données permettent donc d'identifier les nouveaux numéros d'entreprise. Disponibles depuis 2005, elles reflètent la création d'entreprise d'un point de vue administratif.

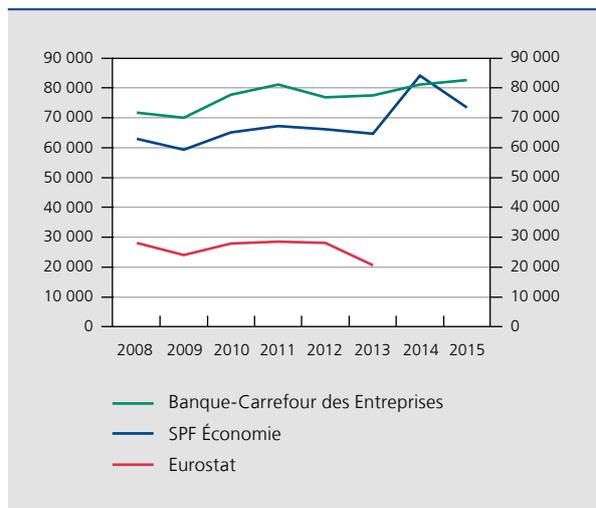
Les données compilées par le SPF Économie concernent quant à elles uniquement les enregistrements au régime de la TVA, en intégrant à celui-ci les nouveaux assujettissements (primo-assujettissements, réassujettissements, changements de siège social). Ces données regroupent à la fois les sociétés et les personnes morales soumises au régime de la TVA. Disponibles depuis 2008, elles identifient la création d'entreprise sous un angle fiscal.

Ces deux sources ne fournissant des informations que quant aux créations d'entreprise en Belgique, elles ne permettent pas de procéder à des comparaisons internationales. Pour cela, il convient d'exploiter les données afférentes à la démographie des entreprises disponibles sur Eurostat. Ces données couvrent l'ensemble des pays de l'UE. Pour la Belgique, elles sont basées sur les statistiques des assujettis à la TVA. Elles font l'objet de corrections et ajustements afin de mesurer la création d'entreprise au niveau économique (cf. infra) et de garantir leur comparabilité internationale. Actuellement, ces données sont disponibles pour la période allant de 2008 à 2013.

La comparaison des valeurs obtenues pour les trois sources de données montre que la manière dont on définit la création d'entreprise (au sens administratif, fiscal ou économique) n'est pas neutre. Bien que les variations temporelles soient assez similaires, on constate d'importantes différences de niveau de création d'entreprise en

(1) Pour de plus amples informations, cf. le site internet du SPF ETCS : <http://www.emploi.belgique.be/defaultTab.aspx?id=4886>.

**GRAPHIQUE 4 NOMBRE DE CRÉATIONS D'ENTREPRISE EN BELGIQUE SELON DIFFÉRENTES SOURCES<sup>(1)</sup>**



Sources: CE, Banque-Carrefour des Entreprises, SPF Économie.

(1) Les données de la Banque-Carrefour des Entreprises identifient la création d'entreprise à travers les nouveaux enregistrements de numéros d'entreprise. Les données du SPF Économie reprennent les nouveaux assujettissements (primo-assujettissements, réassujettissements, changements de siège social) à la TVA. Les données d'Eurostat sont basées, pour la Belgique, sur les statistiques des assujettis à la TVA, mais elles font l'objet de corrections et d'ajustements afin de mesurer la création d'entreprise au niveau économique et de garantir la comparabilité internationale des données.

fonction de la source considérée. En effet, en Belgique en 2013, les créations d'entreprise au sens économique (20 694) étaient trois à quatre fois moins élevées que celles enregistrées dans les données fiscales (64 610) et administratives (77 471).

À cet égard, il est utile de spécifier les critères utilisés par Eurostat pour définir une création d'entreprise. Selon cette institution, la création d'une entreprise doit impliquer la génération de nouveaux facteurs de production. Dès lors, sont exclus les éléments suivants :

- les nouvelles entreprises issues de la fusion ou de la scission d'entreprises existantes;
- les entreprises nouvellement créées qui reprennent l'activité d'entreprises créées précédemment;
- tout changement de la forme juridique d'une entreprise existante;
- la réactivation d'entreprises ayant cessé leurs activités depuis moins de deux ans;
- toute association temporaire ou joint venture n'impliquant pas la création de nouveaux facteurs de production.

La définition de la création d'entreprise retenue par Eurostat ne représente donc qu'une partie des créations d'entreprise au sens fiscal ou administratif du terme, et elle explique l'importante différence avec les deux autres sources de données.

Étant donné qu'elles permettent une interprétation économique, les données d'Eurostat seront exploitées dans le cadre de l'analyse ci-après. De plus, les autres sources ne permettent pas de procéder à des comparaisons internationales. Les données publiées par Eurostat présentent en outre l'avantage d'être potentiellement immunisées contre les changements législatifs susceptibles d'affecter la création d'entreprise au sens fiscal ou administratif. Ainsi par exemple, le nombre anormalement élevé de créations d'entreprise enregistrées dans les données du SPF Économie en 2014 est principalement induit par l'obligation d'assujettissement à la TVA imposée aux avocats. Les données d'Eurostat pour 2014 ne devraient pas considérer tous ces nouveaux assujettissements comme des créations d'entreprise au sens économique.

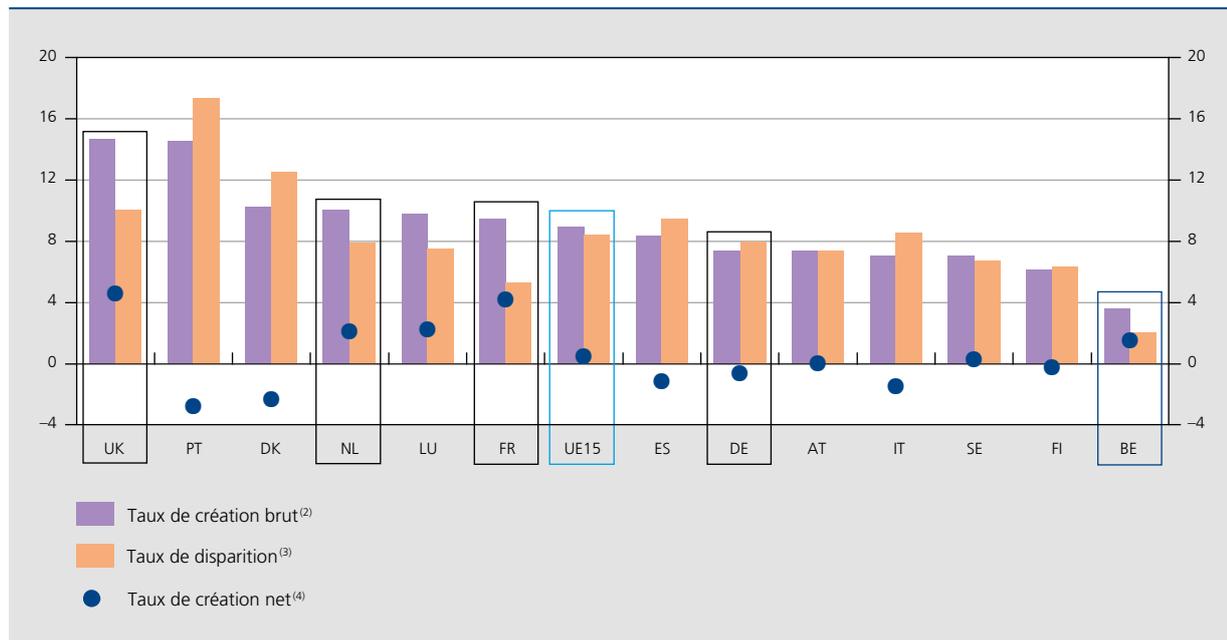
### *Le taux de création brut d'entreprise en Belgique est le plus faible de l'UE15*

Afin de mesurer la démographie des entreprises, il est utile d'opérer une distinction entre quatre indicateurs différents. Le premier est le taux de création brut. On l'obtient en rapportant le nombre de créations d'entreprise pendant une période donnée (l'année  $t$ ) au nombre d'entreprises actives en  $t$ . Le deuxième est le taux de disparition. Il s'agit du rapport entre le nombre d'entreprises disparues en  $t$  et le nombre d'entreprises actives en  $t$ . Le taux de création net est la différence entre le taux de création brut en  $t$  et le taux de disparition en  $t$ . Enfin, on peut définir le taux de rotation des entreprises en additionnant le taux de création brut et le taux de disparition au cours de l'année  $t$ . Ce dernier indicateur fournit des informations sur la dynamique globale du tissu économique d'un pays. En effet, une économie fonctionnant de manière optimale requiert tout autant la disparition des entreprises les moins productives afin de libérer des ressources que le développement et l'apparition de nouvelles entreprises offrant de solides perspectives de croissance.

En 2013, dernière année pour laquelle ces données sont disponibles, le taux de création brut de la Belgique, à 3,6 %, était le plus bas de l'UE15. Ce résultat, similaire à celui observé durant les cinq années antérieures, illustre donc l'anémie structurelle de notre économie en termes de création d'entreprise. Dans nos pays voisins, la situation est tout autre. En effet, les taux de création bruts de la France et des Pays-Bas étaient supérieurs à la moyenne de l'UE15 (8,9 %). L'Allemagne, par contre, se situait en dessous de cette moyenne, mais son taux de création d'entreprise était cependant plus de deux fois plus important qu'en Belgique. Avec des taux proches de 15 %, ce sont le Royaume-Uni et le Portugal qui affichaient les taux de création bruts les plus hauts de l'UE15.

**GRAPHIQUE 5 TAUX DE CRÉATION BRUT ET NET D'ENTREPRISE EN BELGIQUE ET DANS L'UE15<sup>(1)</sup> EN 2013**

(pourcentages)



Source: CE.

(1) UE15 à l'exception de l'Irlande et de la Grèce.

(2) Nombre de créations d'entreprise en  $t$  divisé par le nombre d'entreprises actives en  $t$ .

(3) Nombre de disparitions d'entreprise en  $t$  divisé par le nombre d'entreprises actives en  $t$ .

(4) Différence entre le taux de création brut en  $t$  et le taux de disparition en  $t$ .

Si peu de créations d'entreprise sont enregistrées en Belgique, il convient néanmoins de noter qu'il en va de même des cessations. En effet, le taux de disparition en Belgique est également, structurellement, l'un des plus faibles de l'UE15. En 2013, 2 % des entreprises ont cessé leurs activités. En moyenne dans l'UE15, ainsi qu'en Allemagne et aux Pays-Bas, ce taux était quatre fois plus élevé. En France, il atteignait près du triple.

La combinaison d'un taux de création brut et d'un taux de disparition parmi les plus bas d'Europe implique un taux de rotation des entreprises particulièrement faible. À cet égard, l'économie belge se caractérise par un manque structurel de dynamisme entrepreneurial. À l'opposé, le Royaume-Uni s'avère être un pays au tissu productif extrêmement dynamique.

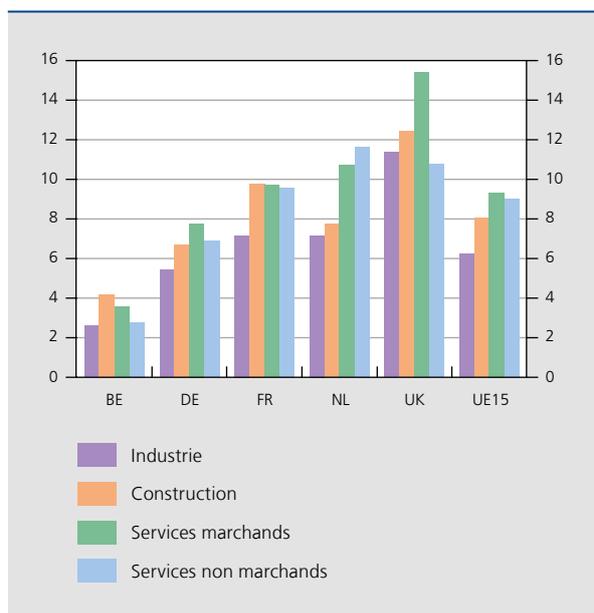
Si les niveaux de création brut et de destruction d'entreprise ont été très modestes en Belgique en 2013, il faut cependant noter que le taux de création net d'entreprise était positif et supérieur au taux de création net moyen de l'UE15 (respectivement 1,6 et 0,5 %). Depuis 2008, première année pour laquelle les données sont disponibles, ce taux de création net a été positif chaque année, ce qui signifie que le nombre d'entreprises en

Belgique augmente de façon régulière. Si trois de nos pays voisins (la France, les Pays-Bas et le Royaume-Uni) ont également enregistré une croissance nette positive du nombre d'entreprises, l'Allemagne voit quant à elle sa population d'entreprises légèrement diminuer chaque année depuis 2009.

#### ***La création d'entreprise est plus forte dans certaines branches d'activité***

La dynamique de création d'entreprise n'est pas homogène dans toutes les branches d'activité de l'économie. S'agissant du taux de création brut, la Belgique affiche des taux inférieurs à ceux de nos pays voisins ainsi qu'à la moyenne de l'UE15, et ce pour chacun des secteurs analysés (industrie, construction et services marchands et non marchands). Dans l'ensemble de ces pays, de même que dans l'UE15, la création brute d'entreprise est la plus modeste dans l'industrie. Par contre, la dynamique de création d'entreprise est en général plus vive dans la branche des services, marchands ou non. En Belgique, c'est dans la branche de la construction que le taux de création brut d'entreprise a été le plus élevé en 2013. Ces constats demeurent inchangés depuis 2008.

**GRAPHIQUE 6** TAUX DE CRÉATION BRUT D'ENTREPRISE PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ EN 2013<sup>(1)</sup>  
(pourcentages)



Source : CE.

(1) UE15 à l'exception de l'Irlande et la Grèce.

En ventilant la création nette selon la branche d'activité, on constate que la situation est ici aussi contrastée. Dans l'UE15, l'industrie et la construction sont deux secteurs où le nombre total d'entreprises a diminué en 2013, alors qu'il a continué de croître dans le secteur des services marchands et non marchands. Cette tendance, qui se manifestait déjà avant 2013, illustre la servicisation des économies européennes.

Tout comme en France, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, toutes les branches de l'économie belge affichent un taux de création net positif. Le taux de création net d'entreprise dans les services marchands en Belgique, bien que supérieur à ceux enregistrés en moyenne pour l'UE15, est toutefois sensiblement inférieur à ceux observés dans les pays voisins, à l'exception de l'Allemagne, où le nombre d'entreprises a baissé dans l'ensemble des branches en 2013, mais également de manière régulière au fil des années précédentes.

***La Flandre rassemble la plupart des créations d'entreprise, tandis que la région de Bruxelles-Capitale est la plus dynamique***

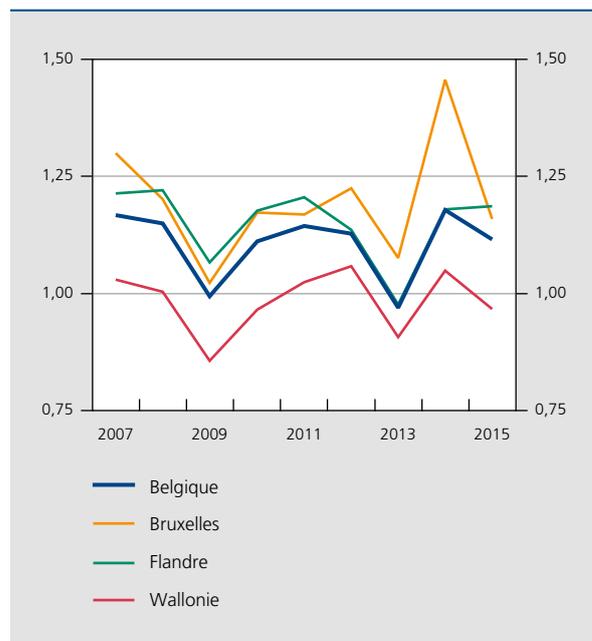
Les données d'Eurostat ne permettent pas d'effectuer une distinction par région de la création d'entreprise. Dès lors, cette analyse a reposé sur les données du SPF

Économie. Le critère utilisé pour ventiler les nouveaux assujettissements à la TVA selon la région est la localisation du siège social de l'entreprise. Ce critère n'est pas neutre et peut en particulier affecter positivement les résultats de la région de Bruxelles-Capitale. En effet, beaucoup de (nouvelles) entreprises choisissent d'implanter leur siège social dans la capitale, tout en exerçant leurs activités économiques dans une autre région du pays.

La part relative de chacune des trois régions dans la création d'entreprise est globalement constante depuis 2008. En 2015, sur l'ensemble des primo-assujettissements au régime de la TVA enregistrés en Belgique, environ 57 % ont concerné des sièges sociaux établis en Flandre, 14 % à Bruxelles, 25 % en Wallonie et, enfin, 4 % à l'étranger. Si on compare ces données à la proportion régionale du nombre total d'entreprises assujetties à la TVA, on constate que, depuis 2007, la part des entreprises dont le siège social est situé à Bruxelles a tendance à augmenter. En Région wallonne, on observe une tendance inverse, tandis que la Flandre maintient sa position.

Afin de comparer plus précisément le niveau de rotation des entreprises à l'échelon régional, on peut

**GRAPHIQUE 7** DYNAMISME ENTREPRENEURIAL<sup>(1)</sup> EN BELGIQUE ET DANS LES RÉGIONS



Sources : SPF Économie et calculs BNB.

(1) Rapport entre le nombre de primo-assujettissements à la TVA et le nombre de cessations. La ventilation régionale est basée sur la localisation du siège social. Les données relatives aux localisations du siège social à l'étranger ne sont pas prises en compte.

caractériser le dynamisme entrepreneurial d'une région en rapportant le nombre de primo-assujettissements au nombre de cessations. Plus ce taux est élevé, plus la création d'entreprise compense la destruction d'entreprise. Par contre, si ce ratio est inférieur à l'unité, la création d'entreprise est insuffisante pour contrebalancer les cessations d'activité enregistrées au cours de l'année considérée.

On constate que c'est en Région wallonne que le dynamisme entrepreneurial est le plus faible, le rapport créations/destructions étant régulièrement inférieur à l'unité. Les créations d'entreprise n'y contrebalancent donc que partiellement les cessations. En Flandre et à Bruxelles, par contre, le dynamisme entrepreneurial est généralement plus favorable (rapport créations/destructions supérieur à l'unité).

## 2. Formes d'entrepreneuriat et croissance économique

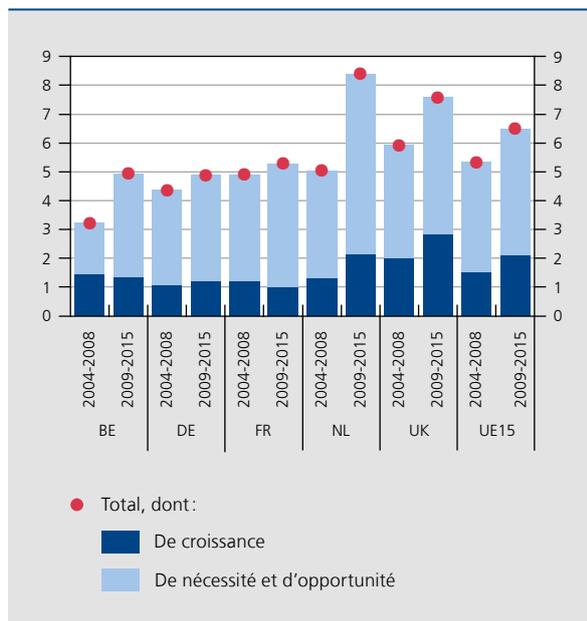
### Deux motivations majeures conduisant à la démarche entrepreneuriale...

Les mesures utilisées dans la partie précédente ne font pas la distinction entre les diverses motivations sous-jacentes à la création d'entreprise. Ces dernières sont multiples, mais la littérature en épingle particulièrement deux. Un premier type rassemble les créateurs d'entreprise motivés principalement par un objectif de subsistance ou de développement personnel. En démarrant leur propre activité, ces personnes se constituent une alternative à une activité salariée. L'objectif de ces entrepreneurs, dits « de nécessité ou d'opportunité », est donc de s'assurer un revenu suffisant pour eux et pour leurs proches ou d'accroître leurs revenus. Parmi eux, on retrouve par exemple les personnes sans emploi qui ouvrent un petit commerce ou les cadres d'entreprise qui lancent leur propre cabinet de consultance. Les créateurs d'entreprise du second type, appelé entrepreneuriat « de croissance », sont quant à eux motivés essentiellement par l'opportunité de créer et de développer un projet économique générateur de richesse et d'emplois et allant au-delà de l'objectif de subsistance ou d'accroissement de leurs revenus.

Les données collectées et exploitées par le Global Entrepreneurship Monitor permettent de mettre en évidence la contribution de ces deux motivations à la création d'entreprise (cf. par exemple GEM, 2016). Ces contributions sont mesurées en pourcentage du Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA), qui reflète la part des personnes de 18 à 64 ans qui créent une

**GRAPHIQUE 8** TOTAL EARLY-STAGE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY (TEA)<sup>(1)</sup> ET MOTIVATIONS ENTREPRENEURIALES

(pourcentages, moyennes arithmétiques des années considérées)



Sources : GEM, calculs BNB.

(1) Pourcentage des 18-64 ans créant une entreprise ou exploitant une société âgée d'au maximum trois ans et demi.

entreprise ou exploitent une société âgée d'au maximum trois ans et demi. Afin d'extraire la tendance structurelle de ces différentes motivations entrepreneuriales, deux périodes ont été considérées dans le cadre de l'analyse, à savoir une période pré-crise (allant de 2004 à 2008) et une période post-crise (de 2009 à 2015).

Tout comme aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en moyenne dans l'UE15, le TEA a augmenté en Belgique depuis la crise. Dans notre pays, cette progression – de 3,2 à 4,9 % – a uniquement été induite par l'entrepreneuriat de nécessité ou d'opportunité. Dans une période de faible croissance où les perspectives d'emploi étaient réduites, un plus grand nombre de personnes semblent s'être orientées vers la création de leur propre activité.

Par contre, l'entrepreneuriat de croissance ne s'est pas développé dans notre pays depuis la crise, contrairement à ce qui a été constaté dans d'autres pays européens. Entre 2009 et 2015, ce taux, à 1,4 %, a été inférieur à la moyenne de l'UE15 (2,1 %) et à celles enregistrées au Royaume-Uni (2,8 %) et aux Pays-Bas (2,2 %), mais supérieur à celles observées en Allemagne (1,2 %) et en France (1,0 %).

Ces distinctions entre les diverses formes d'entrepreneuriat ne sont sans doute pas dénuées de conséquences sur les implications de la dynamique de création d'entreprise en termes de performances économiques et d'allocation efficace des ressources productives.

### ... aux perspectives de croissance différentes

L'influence de l'entrepreneuriat sur la croissance économique a déjà fait l'objet de multiples analyses (par exemple Acs (2006), Naudé (2013) et Kritikos (2014)). De cette littérature, il émerge un certain consensus quant à l'incidence des motivations entrepreneuriales sur cette dernière. Toutes les formes d'entrepreneuriat ne sont pas sources de croissance. Ainsi, les deux catégories d'entrepreneurs auront des effets distincts sur celle-ci. À cet égard, l'entrepreneuriat de nécessité ou d'opportunité semble naturellement moins générateur de croissance économique à long terme.

En outre, le résultat de nos analyses révèle que pour les 28 pays de l'UE, une part accrue d'entrepreneurs de croissance peut être significativement associée à un développement plus important des entreprises nouvellement créées, et ce jusqu'à 5 années après leur création. Ce développement est mesuré par l'emploi moyen dans les entreprises pour les années 2008 à 2013, l'entrepreneuriat de croissance étant, quant à lui, mesuré par la part des entreprises créées sous forme de SA dans le total de la création d'entreprise.

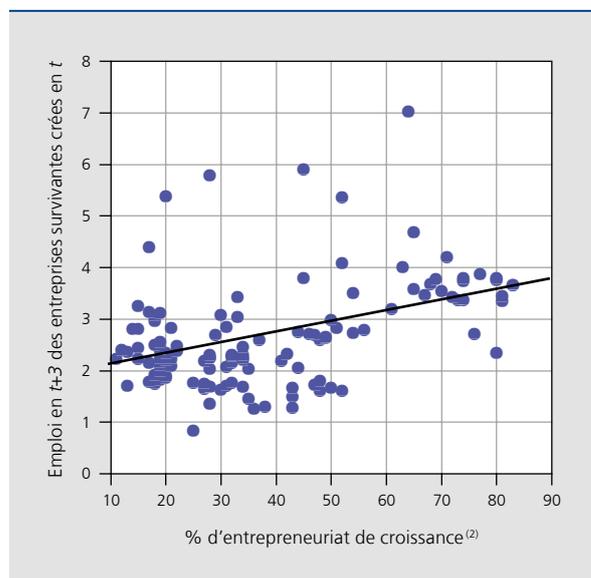
Par exemple, lorsqu'on observe la situation après 3 années, on retrouve cette corrélation positive entre le pourcentage d'entrepreneurs de croissance en  $t$  et l'emploi moyen des entreprises en  $t+3$ . Cette corrélation positive peut vraisemblablement mettre en évidence une meilleure probabilité de survie de ces entreprises, mais également un développement plus fort en cas de survie. Le premier phénomène est sans doute moins marqué, car les entrepreneurs de croissance développent des projets potentiellement plus risqués : la corrélation établie se voit dès lors expliquée principalement par le second élément.

Après le processus de création d'entreprise, le développement de ces jeunes pousses à haut potentiel est, par la suite, essentiel afin de favoriser la croissance de l'économie.

L'entrepreneuriat de croissance est également souvent présenté dans la littérature comme une source d'innovations radicales. Son importance affecterait donc potentiellement le caractère innovant d'une économie. En introduisant par exemple de nouveaux produits ou

## GRAPHIQUE 9 ENTREPRENEURIAT DE CROISSANCE ET EMPLOI MOYEN APRÈS 3 ANNÉES DANS LES NOUVELLES ENTREPRISES<sup>(1)</sup>

(UE, firmes créées entre 2005 et 2010)



Sources : CE, calculs BNB

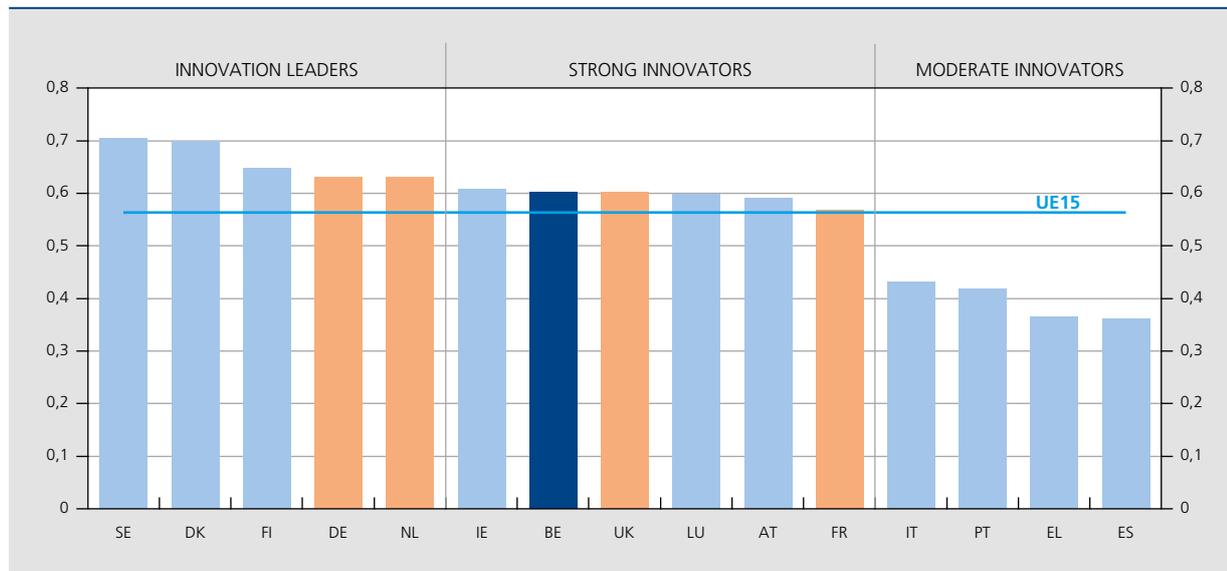
(1) Relation significative à 1 %. Les résultats sont identiques pour les entreprises ayant survécu de 1 à 5 ans après leurs créations.

(2) Part des entreprises créées sous forme de SA dans le total de la création d'entreprise.

processus de production, l'entrepreneur innovant accroît la pression concurrentielle sur les firmes existantes, contraignant celles-ci à innover à leur tour ou à disparaître. Notons que si l'entrepreneuriat de croissance peut renforcer le caractère innovant d'une économie, il se développe également plus facilement dans un environnement économique innovant. Ce sont en effet les économies innovantes qui, en créant et en diffusant des connaissances nouvelles, enregistrent les taux de création d'entreprise les plus élevés.

En termes d'écosystème d'innovation, la Belgique se positionne relativement favorablement par rapport aux autres économies européennes et offre donc en cela un terreau propice à la création d'entreprise. En effet, sur la base des données du tableau de bord européen de l'innovation (EC, 2016), la Belgique, tout comme le Royaume-Uni et la France, sont qualifiés de « Strong Innovator » car ils enregistrent des résultats en matière d'innovation supérieurs à la moyenne de l'UE, mais inférieurs à ceux des pays les plus performants à cet égard que sont les pays nordiques, l'Allemagne et les Pays-Bas.

GRAPHIQUE 10 TABLEAU DE BORD EUROPÉEN DE L'INNOVATION<sup>(1)</sup> EN 2015



Source: CE.

(1) Échelle de 0 = peu innovant à 1 = fortement innovant.

### 3. Déterminants de l'entrepreneuriat

#### 3.1 Méthode utilisée

Comme on l'a évoqué précédemment, de nombreux facteurs influencent l'entrepreneuriat. Ce n'est donc pas une tâche aisée que de déterminer avec précision les raisons pour lesquelles certains pays sont plus performants que d'autres en la matière. Les différentes institutions qui publient sur le sujet, tels le Global Entrepreneurship Monitor (GEM), le International Institute for Management Development (IMD), la Banque mondiale, le World Economic Forum (WEF), l'OCDE et la CE, utilisent leurs propres catégories de déterminants. Ces dernières englobent par ailleurs une multiplicité d'indicateurs, en partie empruntés à d'autres institutions. Choisir les déterminants de l'une ou de l'autre institution relève dès lors davantage d'une question de forme que de fond.

Dans le cadre de cet article, nous avons choisi d'adopter la catégorisation de l'OCDE et de la CE. Ces institutions distinguent six catégories de déterminants. L'une d'entre elles, à savoir celle ayant trait à la création et à la diffusion de connaissances, a été écartée dans la présente partie, son lien de causalité avec l'entrepreneuriat pouvant être à double sens. C'est la raison pour laquelle l'innovation et les performances belges à ce sujet ont été abordées dans la partie précédente. Par contre, il est intuitivement plus vraisemblable que les cinq autres catégories de

déterminants influent sur l'entrepreneuriat, alors que l'inverse n'est pas vrai.

Les cinq catégories utilisées se rapportent au cadre réglementaire, aux conditions de marché, à l'accès au financement, aux compétences entrepreneuriales, ainsi qu'à la culture entrepreneuriale. Pour chacune d'entre elles, l'OCDE a rassemblé une série d'indicateurs pertinents, reflétant leurs différentes facettes. Ainsi, la dimension « cadre réglementaire » regroupe, entre autres, des indicateurs sur les charges administratives, sur les impôts et sur la réglementation de la production et du marché du travail. La catégorie « conditions de marché » réunit notamment des indicateurs mesurant l'accès aux marchés étrangers et au degré d'ingérence des pouvoirs publics dans l'économie. Pour sa part, l'« accès au financement » est appréhendé au moyen de séries sur l'accès au financement par endettement et sur le marché des actions, par exemple. S'agissant des « compétences entrepreneuriales », les indicateurs concernent le niveau d'éducation de la population et la qualité des formations en gestion existantes. Enfin, la « culture entrepreneuriale » reprend des résultats d'enquêtes quant à la manière dont la société perçoit les entrepreneurs, à la peur d'échouer, etc. La liste complète de ces indicateurs figure dans la publication de l'OCDE (OCDE, 2015).

Pour chaque pays de l'UE15, les données des divers indicateurs sélectionnés par l'OCDE ont dans un premier temps été regroupées en une base. Un certain nombre de séries étaient toutefois indisponibles ou incomplètes, et le nombre

d'indicateurs pour les catégories «compétences entrepreneuriales» et «culture entrepreneuriale» était très réduit. On a dès lors enrichi la liste de l'OCDE de certaines séries plus complètes et complémentaires. La base de données totalisait ainsi une cinquantaine d'indicateurs (cf. annexe). Bien entendu, il est impossible de tous les examiner dans le cadre d'un seul article. En outre, certains indicateurs constituent à l'évidence des déterminants de l'entrepreneuriat plus pertinents que d'autres. Nous avons pour cette raison appliqué, pour chacune des catégories de déterminants, une méthode qui résume les informations identiques fournies par différentes séries de données (cf. ci-dessous).

Pour pouvoir recourir à cette technique, les séries ont fait l'objet de quelques manipulations qui ont permis de résoudre un certain nombre de problèmes. En effet, les données annuelles relatives à plusieurs indicateurs, et plus particulièrement à ceux tirés d'enquêtes, se sont avérées assez volatiles. De plus, les séries étaient exprimées dans d'autres unités, par exemple en pourcentage d'une autre grandeur ou sur une échelle de 0 à 7. Enfin, l'interprétation des indicateurs n'était pas systématiquement univoque, des conditions plus favorables à l'entrepreneuriat étant marquées par des valeurs plus élevées pour certaines séries et plus faibles pour d'autres<sup>(1)</sup>. Pour tous les indicateurs, c'est donc la moyenne au cours de la période 2009-2015 qui a été retenue, ce qui a en outre permis de palier à l'absence de données pour certaines années. Toutes les séries ont de surcroît été normalisées autour de la moyenne de l'UE15<sup>(2)</sup> et, le cas échéant, les données ont été inversées, de façon à ce qu'une valeur supérieure soit, pour tous les indicateurs, le reflet d'un climat plus favorable à la création d'entreprise.

Une analyse de corrélation sur les séries ainsi obtenues a ensuite été réalisée par catégorie afin de vérifier l'existence d'un lien positif entre les différents indicateurs censés fournir des informations un tant soit peu comparables. Malgré l'inversion effectuée, il est apparu que, dans chacune des catégories, certaines séries étaient corrélées négativement aux autres indicateurs, indiquant par là qu'elles contenaient apparemment des informations contradictoires. Cela n'est

- (1) Il s'agit par exemple des coûts et procédures de création d'une entreprise ou de la peur de l'échec, qui servent respectivement d'indicateurs du cadre réglementaire et de la culture entrepreneuriale.
- (2) Cela implique que, pour chaque indicateur pris individuellement, les données brutes ont été standardisées. Ainsi, l'échelle de tous les indicateurs est comparable, et la moyenne de l'UE15 est systématiquement égale à zéro, ce qui facilite l'interprétation ultérieure des résultats.
- (3) Un signe «(-)» figurant après un indicateur signale une inversion des données concernées.
- (4) L'analyse en composantes principales a pour objectif de résumer l'information présente dans un ensemble de variables corrélées entre elles à l'aide d'un nombre plus restreint de composantes principales, obtenues par transformations orthogonales des variables initiales. Chacune des composantes principales permet de capturer une partie de l'hétérogénéité observée dans l'ensemble des indicateurs. La méthode est définie de telle sorte que la première composante principale est celle qui capture la plus grande part de la variance totale observée dans les variables initiales. Elle peut, moyennant le respect de certaines conditions, être considérée comme l'indice synthétique résumant le mieux l'information contenue dans l'ensemble des indicateurs.

**TABLEAU 1** DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT UTILISÉS AUX FINS DE L'ANALYSE

Catégories	Nombre d'indicateurs utilisés
Cadre réglementaire	12
Conditions de marché	4
Accès au financement	6
Compétences entrepreneuriales	4
Culture entrepreneuriale	4

Source : BNB.

pas surprenant dès lors que les indicateurs ont été choisis uniquement sur la base de leur capacité supposée de traduire l'un ou l'autre aspect de la catégorie de déterminants, alors que, dans la pratique, pour les résultats d'enquêtes par exemple, la manière dont les résultats doivent être interprétés n'est pas toujours claire. Les séries corrélées négativement n'ont dès lors pas été prises en considération dans cette analyse.

Au total, il restait donc 30 séries. Pour ce qui est du cadre réglementaire, il s'agissait, entre autres, des coûts et procédures de création d'une entreprise (-)<sup>(3)</sup>, de la protection contre le licenciement (-) et de la protection des droits de propriété. Les conditions de marché, par exemple, ont été appréhendées au moyen d'indicateurs reflétant les obstacles au commerce et aux investissements (-) et la part de l'État dans l'économie (-). S'agissant de l'accès au financement, ce sont la notation de crédit du pays et la disponibilité de capital à risque (*venture capital*) qui ont, entre autres, été retenues. Ainsi, les compétences entrepreneuriales ont été évaluées à l'aide d'indicateurs tels que le nombre de diplômés de l'enseignement supérieur et le taux de participation à la formation continue, ou encore la qualité des écoles de gestion. Enfin, la culture entrepreneuriale a notamment été illustrée par le prestige associé à l'entrepreneuriat et par la peur de faire faillite (-).

Sur cette base, un indicateur synthétique a été construit pour chaque catégorie, en appliquant la méthode de l'analyse dite en composantes principales, qui permet de synthétiser l'information commune contenue dans un ensemble de séries. Étant donné que les différents indicateurs ont été regroupés par catégorie, on peut considérer que la première composante principale constitue un indicateur agrégé pour chaque catégorie<sup>(4)</sup>. Cette méthode présente également l'avantage qu'une pondération est implicitement affectée aux différentes séries de base pour

calculer la composante principale: ainsi, les séries qui contiennent le plus d'informations (au sens statistique) pèsent davantage dans le calcul de l'indicateur synthétique<sup>(1)</sup>. En appliquant les pondérations ainsi obtenues aux valeurs des indicateurs de base des pays, on obtient, pour chaque pays et pour chacune des cinq catégories, un seul chiffre qui illustre, de manière synthétique, la position du pays dans cette catégorie de déterminants de l'entrepreneuriat. Cela permet d'effectuer des comparaisons à la fois entre pays et par rapport à la moyenne de l'UE15, qui, par construction, est toujours égale à zéro.

### 3.2 Résultats obtenus

Globalement, les résultats permettent de distinguer différents sous-groupes de pays au sein de l'UE15. Les États membres méridionaux (Grèce, Italie, Portugal et Espagne) se situent invariablement en bas du classement. À l'inverse, les pays scandinaves (Danemark, Finlande et Suède) obtiennent quasi systématiquement les meilleurs résultats. L'Irlande, les Pays-Bas et le Royaume-Uni font

également partie des pays les plus performants dans plusieurs catégories. Les autres pays occupent des places intermédiaires. Ce positionnement général des pays correspond, dans les grandes lignes, à leurs performances en matière d'entrepreneuriat.

Les cinq catégories de déterminants fournissent toutefois des résultats variés, ce qui indique qu'elles mettent effectivement en lumière plusieurs facteurs influençant l'entrepreneuriat.

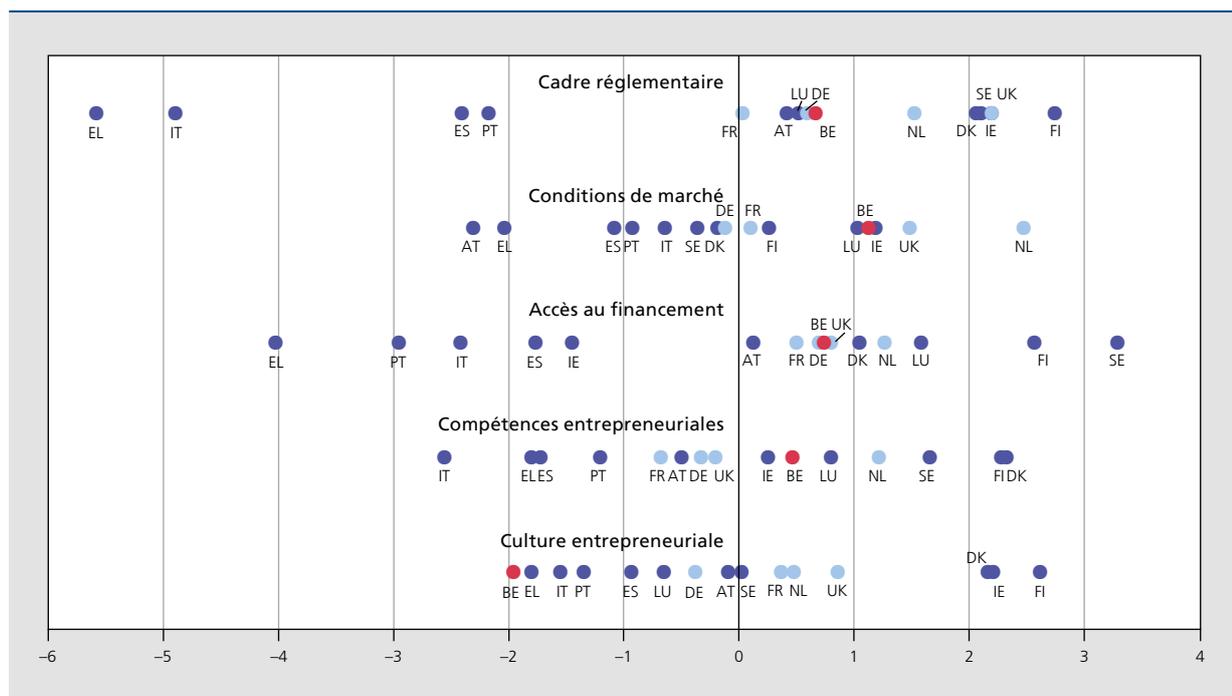
Dans quatre des cinq catégories de déterminants, la Belgique dépasse la moyenne de l'UE15, que les pays méridionaux en particulier font chaque fois sensiblement baisser. C'est dans la catégorie « conditions de marché » que la situation relative de la Belgique est la meilleure: elle s'y classe quatrième sur 15, après les Pays-Bas, le Royaume-Uni et l'Irlande. Sachant que notre pays est une petite économie ouverte, le résultat assez bon pour ce déterminant n'est pas surprenant. S'agissant du cadre réglementaire, de l'accès au financement et des compétences entrepreneuriales, notre pays figure au sixième ou au septième rang, loin derrière les pays qui affichent les meilleurs résultats.

Le déficit de culture entrepreneuriale s'avère être l'obstacle majeur à l'entrepreneuriat en Belgique. Bien que les différences entre la plupart des pays de l'UE15 soient moindres

(1) Il s'agit d'un avantage important par rapport à d'autres méthodes. Une autre possibilité aurait, par exemple, été de considérer une moyenne simple des séries. Toutes les séries se voient toutefois alors attribuer la même pondération, et des aspects captés par plusieurs séries pèsent implicitement plus que d'autres dimensions.

#### GRAPHIQUE 11 POSITION DE LA BELGIQUE ET DES PAYS DE L'UE15 DANS LES CINQ CATÉGORIES DE DÉTERMINANTS

(classement des pays de gauche à droite selon que les déterminants sont moins ou plus favorables au développement de l'entrepreneuriat; moyenne de l'UE15 = 0; moyennes 2009-2015)



Sources: CE, BCE, GEM, IMD, FMI, OCDE, WEF, Banque mondiale, calculs de la BNB.

dans cette catégorie de déterminants, la Belgique se classe en dernière position.

Lorsqu'on affine l'analyse et qu'on examine séparément les quatre indicateurs utilisés pour mesurer la culture entrepreneuriale, la Belgique occupe à chaque fois le fond du classement des 15 États membres. C'est tout particulièrement le cas pour les séries qui mesurent la motivation d'entreprendre lorsqu'il y a un risque d'échec (13<sup>e</sup>) et l'image des entrepreneurs prospères (15<sup>e</sup>).

La position relativement favorable des conditions de marché s'explique principalement par les faibles obstacles au commerce et à l'investissement dans notre pays. S'agissant des trois autres catégories de déterminants, où les indicateurs synthétiques placent la Belgique en position intermédiaire, les indicateurs de base pris isolément font état de performances assez contrastées. En ce qui concerne l'accès au financement, notre pays s'établit systématiquement à un niveau médian. En revanche, dans les domaines du cadre réglementaire et des compétences entrepreneuriales, le résultat à peine supérieur à la moyenne de l'UE15 de la Belgique s'explique par le fait que certains facteurs sont jugés très favorables, alors que d'autres enregistrent de mauvaises performances. Dans la première catégorie, la procédure de création d'une entreprise et la loi sur les faillites ont reçu une évaluation très positive, mais de lourdes contraintes administratives ont notamment été relevées en matière de reporting, d'obtention de permis, etc. Pour ce qui est des compétences entrepreneuriales, la grande qualité de nos écoles de gestion est mise en avant, tandis que notre système éducatif est reconnu comme répondant aux besoins d'une économie concurrentielle : par contre, le taux de participation à la formation continue reste assez faible.

## 4. Mesures récentes

Afin de stimuler la création d'entreprise en Belgique, des mesures ont été mises en œuvre par les différents niveaux de pouvoir. Sur la base des informations issues, entre autres, du Programme national de réforme de 2016, on peut mettre en avant une série, non exhaustive, d'initiatives récentes destinées à promouvoir l'entrepreneuriat.

### *Simplification du cadre administratif et réforme du statut des indépendants*

Plusieurs réformes ont été menées en vue de simplifier le cadre réglementaire. Au niveau fédéral, le « Plan PME », lancé en février 2015, a par exemple pour objectifs non seulement d'améliorer le statut social des indépendants et d'encourager la création d'entreprise, mais également d'offrir aux PME un cadre réglementaire optimal. En ce qui

concerne le statut social des indépendants, le plan prévoit notamment d'évaluer la réforme des cotisations sociales pour les indépendants et d'aligner progressivement la pension minimale des indépendants sur celle des salariés. L'harmonisation de ces deux types de statut peut en effet permettre aux individus d'envisager la création d'entreprise comme une alternative à un emploi salarié.

### *Diverses initiatives régionales ont également été prises*

En 2015, les programmes d'aide aux entreprises en Région bruxelloise ont été rationalisés, afin d'accroître les synergies entre les différents organismes et offrir un accès unique aux services de soutien et aux aides à la création d'entreprise et à l'innovation. Des initiatives en vue d'accompagner la création d'emplois d'indépendant sont également mises en place à Bruxelles pour les demandeurs d'emploi.

En Flandre, l'« Agentschap Innoveren & Ondernemen »<sup>(1)</sup> a été instaurée dès 2009. L'objectif en était également de regrouper l'ensemble des services et des instruments de soutien aux entreprises. Des mesures de simplification administrative ont aussi été prises, par exemple, en matière d'obtention de permis environnementaux.

### *Amélioration du financement des nouvelles entreprises*

En 2015, le gouvernement fédéral a pris une mesure consacrée à la facilitation de l'accès au financement pour les PME et les entreprises innovantes. Le « tax shelter » à destination de ce type d'entreprises est un crédit à l'impôt des personnes physiques pour les individus souhaitant investir dans une nouvelle entreprise. Moyennant le respect de certaines conditions, ce crédit d'impôt peut atteindre 45 % de l'investissement réalisé. Cette nouvelle opportunité s'inscrit dans un système de financement en profonde mutation pour les jeunes entreprises innovantes. À cet égard, cette initiative pourrait permettre de répondre rapidement aux nouveaux besoins de financement de ces entreprises. Ce « tax shelter » s'inscrit dans le cadre du « Plan start-up » établi par le gouvernement fédéral, qui a introduit d'autres mesures (nouveau cadre fiscal pour le crowdfunding, diminution du coût salarial d'une embauche, etc.) à l'intention des jeunes entrepreneurs.

En Région wallonne, un projet de décret visant à mobiliser, à l'aide d'incitants fiscaux, l'épargne privée des citoyens en faveur des jeunes PME a été adopté en 2015. En Flandre, la « Participatiemaatschappij Vlaanderen » (PMV) a instauré une formule unique destinée à simplifier l'accès au financement des entreprises.

(1) <http://www.vlaio.be/>

## Développer la culture entrepreneuriale

Des mesures, notamment en matière d'éducation, visant à vivifier la culture d'entreprendre ont aussi été prises en Belgique.

En Wallonie, l'entrepreneuriat est l'un des quatre axes du « Plan PME » pour la période 2015-2020. Dans ce cadre, un programme « Générations entrepreneurs 2015-2020 » a été adopté, qui prévoit une série d'actions destinées à promouvoir l'entrepreneuriat dans l'enseignement. On peut par exemple citer la promotion des écoles entrepreneuriales, la formation des enseignants à l'entrepreneuriat, mais aussi la mise en place de dispositifs visant l'accompagnement et le suivi des étudiants-entrepreneurs (dispositifs de parrainage et d'incubateurs).

Ce genre d'initiatives existe aussi en Flandre. En effet, dans la continuité d'initiatives antérieures, la Région flamande a lancé en 2015 un plan d'éducation dont l'objectif est d'encourager l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprise. Le but est d'activer le potentiel entrepreneurial parmi les étudiants et les demandeurs d'emploi.

## Conclusions et considérations finales

Il existe de multiples manières de définir et d'évaluer l'entrepreneuriat. On peut citer, entre autres, la création d'entreprise, mais également l'importance relative des travailleurs indépendants dans la population en âge de travailler. Diverses sources permettent de quantifier ces deux concepts. Vu l'intérêt économique du sujet et dans un souci de comparabilité internationale, le présent article se fonde sur les données d'Eurostat et de l'EFT.

En 2013, les entreprises nouvellement créées ont représenté 3,6 % du nombre total d'entreprises en Belgique : il s'agissait du taux de création brut d'entreprise le plus bas de l'UE15, dont la moyenne se situait à 8,9 %, soit plus du double. La création brute d'entreprise est en berne dans tous les grands secteurs d'activité. Ce constat vaut depuis 2008, première année pour laquelle les données en la matière sont disponibles. Le nombre relatif de cessations d'activité semble également très faible au regard du niveau européen. Il en résulte une perte de dynamisme de la population des entreprises belges. Le processus dit de « destruction créatrice », c'est-à-dire la création permanente de nouvelles entreprises et la disparition des entreprises les moins productives, qui permet d'allouer de manière optimale les facteurs de production existants et de relever la croissance potentielle, est dès lors également peu développé dans notre pays.

En 2014, 8,6 % de la population âgée de 15 à 74 ans ont exercé une activité indépendante, soit un taux proche de la moyenne de l'UE15 (9,1 %) et comparable à ceux des pays voisins. Les chiffres belges sont légèrement influencés à la hausse par la grande part d'indépendants qui sont des ressortissants de l'un des nouveaux États membres de l'UE. Comparativement aux autres pays européens, la Belgique compte relativement moins d'indépendants de plus de 44 ans. Si, depuis 2000, on a souvent constaté une augmentation notable ailleurs en Europe, la situation belge a pour sa part assez peu varié.

Cette quasi-stagnation peut en partie être imputée à des évolutions régionales divergentes. En effet, les données concernant la création d'entreprise et la part d'indépendants révèlent que la Flandre et Bruxelles sont les principaux moteurs de l'entrepreneuriat en Belgique, tandis que la Wallonie est comparativement à la traîne.

On distingue plusieurs types d'entrepreneuriat, qui exercent plus ou moins d'incidence sur la croissance économique. L'entrepreneuriat de nécessité ou d'opportunité n'est pas aussi générateur de croissance économique que l'entrepreneuriat dit de croissance. Un des canaux par lequel ce dernier peut influencer sur les perspectives économiques est l'innovation. C'est donc prioritairement ce type d'entrepreneuriat qui doit être stimulé. Entre 2009 et 2015, environ 28 % des jeunes entreprises en Belgique appartenaient à cette catégorie, soit une part légèrement inférieure à la moyenne de l'UE15 (33 %).

En raison de son caractère multidimensionnel, l'entrepreneuriat est influencé par quantité de facteurs. À l'instar de l'OCDE et de la CE, le présent article considère cinq grandes catégories de déterminants. Chacune d'elles comporte une série d'indicateurs qui doivent en refléter les diverses facettes. L'analyse en composantes principales permet de dériver un indicateur synthétique pour chacune des cinq groupes de déterminants et d'établir ainsi un classement de tous les États membres de l'UE15.

L'analyse démontre que, au sein de l'UE15, la Belgique obtient des résultats plutôt positifs en ce qui concerne les conditions de marché et qu'elle s'inscrit dans la moyenne pour ce qui est du cadre réglementaire, de l'accès au financement et des compétences entrepreneuriales. S'agissant de la culture entrepreneuriale, notre pays a toutefois occupé la dernière place du classement de l'UE15 entre 2009 et 2015.

Des marges d'amélioration sont présentes pour chacun de ces déterminants. Ces dernières années, les pouvoirs publics ont adopté une série de mesures portant sur divers aspects, comme par exemple l'instauration d'un « tax

shelter» destiné aux start-up ainsi que l'allègement de certaines charges administratives. Cette volonté d'améliorer simultanément certains déterminants de l'entrepreneuriat est une dynamique positive. Il faut néanmoins y apposer deux remarques. D'une part, au vu d'un tel éventail de facteurs d'influence, les mesures doivent être mises en œuvre à la fois en mettant l'accent sur leurs complémentarités et en veillant à la coordination des actions entreprises par les différents niveaux de pouvoir.

D'autre part, il est également primordial de fixer les bonnes priorités. Dans la mesure où un vaste déficit de culture entrepreneuriale s'avère être le principal obstacle à l'entrepreneuriat dans notre pays, il est essentiel

d'en promouvoir une vision positive, ce qui contribuera à réduire la crainte de l'échec et la stigmatisation de celui-ci, à encourager la créativité et la prise de risque et à considérer le démarrage d'une activité comme un choix professionnel particulièrement intéressant et utile. Il s'agit incontestablement du déterminant que les pouvoirs publics ont le plus de mal à influencer et qui nécessite un travail de très longue haleine. Stimuler la culture entrepreneuriale requiert une approche soutenue par plusieurs canaux, notamment les écoles, où une série d'initiatives ont déjà été déployées, et les médias. Une telle révolution culturelle peut contribuer de manière significative à la préservation et à la progression de la prospérité future dans notre pays.

## Annexe

### LISTE DES INDICATEURS DES DÉTERMINANTS ENTREPRENEURIAUX (BASÉ SUR OCDE, 2015)

Cadre réglementaire		
Charge de la réglementation administrative	Réponses issues d'enquêtes sur la question du respect des obligations administratives (autorisations, réglementation, déclaration) nationales (de 1 = lourd à 7 = léger).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Coûts induits par la création d'une entreprise	Coût officiel de la procédure en pourcentage du revenu national brut (RNB) par habitant, d'après la législation officielle et des hypothèses classiques concernant les procédures et les entreprises.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Nombre de procédures nécessaires pour créer une entreprise	Toutes les procédures génériques officiellement obligatoires pour la création d'une entreprise.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Durée et coût des procédures de création d'un entrepôt	Correspond à la moyenne de trois mesures : 1) temps moyen passé pour chaque procédure ; 2) coût officiel de chaque procédure ; 3) nombre de procédures nécessaires pour construire un entrepôt.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Temps passé à payer les impôts	Temps passé à préparer, déclarer et acquitter l'impôt sur les sociétés, la TVA et les cotisations sociales. Exprimé en heures par an.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Coût – Coût moyen des procédures de faillites	Le coût des procédures est enregistré en pourcentage de la valeur du patrimoine.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Temps – Délai moyen pour la fermeture d'une entreprise	Le délai de fermeture est exprimé en nombre d'années civiles. Il comprend les appels et les retards.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Taux de récupération des créances en cas de faillite	Ce taux estime le pourcentage de leurs créances que les titulaires des dites créances (créanciers, fisc, salariés) récupèrent auprès d'une entreprise en faillite.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Exécution des contrats – Délai	Enregistré en jours civils, de l'introduction de la demande jusqu'au paiement. Comprend à la fois les jours d'exécution effective et les périodes qui les séparent.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Difficultés relatives aux embauches	Mesure si le droit ou la réglementation entrave ou non la faculté pour une entreprise de faire appel à de la main-d'œuvre temporaire (contrat à durée déterminée et travail intérimaire) (de 0 = pas du tout restrictif à 6 = très restrictif).	OCDE, <i>Indicateurs sur la protection de l'emploi</i>
Droits de propriété intellectuelle	Réponses issues d'enquêtes sur la question : quel est le degré de protection de la propriété intellectuelle dans votre pays, en prenant aussi en compte les mesures anti-contrefaçon ? (de 1 = extrêmement faible à 7 = extrêmement fort).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Droits de propriété	Réponses issues d'enquêtes sur la question : dans votre pays, les droits de propriété, y compris sur les actifs financiers, sont (de 1 = peu définis et non protégés par la loi à 7 = clairement définis et bien protégés par la loi).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>

LISTE DES INDICATEURS DES DÉTERMINANTS ENTREPRENEURIAUX (suite 1)

Situation du marché		
Obstacles aux échanges et aux investissements	L'indicateur mesure les barrières explicites et les autres barrières aux échanges et aux investissements. Il est basé sur des données qualitatives (lois, réglementations) collectées régulièrement et transformées en données quantitatives.	OCDE, <i>Réglementation du marché des produits</i>
Indice de Restrictivité des Échanges de Services (IRES)	L'indicateur est calculé à partir de bases de données standardisées sur la régulation des politiques liées aux échanges et aux investissements dans chaque pays.	OCDE, <i>Indice de la restrictivité des échanges de services, Base de données sur la réglementation</i>
Entreprises et investissements publics	Volume, composition et pourcentage de la production issue des entreprises d'État, et investissements publics en proportion de l'ensemble des investissements.	FMI, Banque mondiale, Comptes nationaux des Nations unies et Forum économique mondial
Sophistication des acheteurs	Réponses issues d'enquêtes sur les décisions d'achat (de 1 = en fonction du prix seulement à 7 = en fonction d'une analyse élaborée de la performance).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Accès aux financements		
Note de crédit du pays	L'indicateur repose sur une évaluation effectuée par l'Institutional Investor Magazine.	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Facilité d'accès au crédit	Indicateur élaboré à partir de réponses à des Enquêtes sur la facilité d'obtention d'un prêt bancaire dans le pays sur seule présentation d'un bon plan prévisionnel et sans garantie de paiement. (de 1 = impossible à 7 = facile)	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Marge d'intermédiation	Taux d'intérêt des prêts moins taux de rémunération des dépôts (sur la base des taux annuels moyens de chaque pays).	Banque centrale européenne
Disponibilité du capital-risque	Réponses issues d'enquêtes sur la facilité, pour des entrepreneurs avec des projets risqués mais innovants, d'accéder à du capital-risque dans leur pays (de 1 = extrêmement difficile à 7 = extrêmement facile).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Capital-risque	Investissements réalisés par des entreprises de capital-risque.	<i>Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat</i>
Capitalisation boursière du marché secondaire	Evalue la capacité des marchés d'actions à financer les entreprises (de 1 = pire à 10 = meilleur).	IMD <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Capacités entrepreneuriales		
Proportion de diplômés de l'enseignement supérieur	Proportion de la population âgée de 30 à 34 ans diplômée de l'enseignement supérieur ou universitaire (CITE 1997 niveau 5-6).	Eurostat
Qualité des écoles de gestion	Réponses issues d'enquêtes sur la qualité des écoles nationales de gestion (de 1 = limitée ou mauvaise à 7 = parmi les meilleures du monde).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Éducation et formation	Pourcentage de la population âgée de 25 à 64 ans ayant participé à un programme d'éducation ou de formation au cours des quatre dernières semaines.	Eurostat
Système éducatif	Le système éducatif répond aux besoins d'une économie concurrentielle (enquête de l'IMD WCY reposant sur un indice de 0 à 10).	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>

---

LISTE DES INDICATEURS DES DÉTERMINANTS ENTREPRENEURIAUX (suite 2)

---

Culture entrepreneuriale

---

Statut élevé des entrepreneurs	Part des 18-64 ans qui considèrent que, dans leur pays, les entrepreneurs bénéficient d'un statut social élevé.	<i>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</i>
Opinion au sujet des entrepreneurs	Réponses issues d'enquêtes sur l'opinion sur les entrepreneurs (travailleurs indépendants, chefs d'entreprises), par rapport aux opinions sur les gérants de grandes entreprises et les professions intellectuelles supérieures.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Crainte de l'échec	Part des 18-64 ans non engagés dans une activité entrepreneuriale qui perçoit de bonnes opportunités de création d'entreprises, mais que la peur de l'échec empêche de passer à l'acte.	<i>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</i>
Risque d'échec	Réponses issues d'enquêtes sur la propension à créer une entreprise s'il y a un risque d'échec.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash

---

## Bibliographie

Acs Z. J. (2006), « How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? », *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1(1), 97-107.

BNB (2016), *Rapport annuel 2015*.

EC (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*.

EC (2012), *Entrepreneurship determinants: culture and capabilities*.

EC (2016), *European Innovation Scoreboard 2016*.

GEM (2010), *A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training*.

GEM (2016), *2015/2016 Global Report*.

Hellmann T. (2007), « When Do Employees Become Entrepreneurs? », *Management Science*, 53(6), 919-933.

Kauffman Foundation (2015), *Measuring an Entrepreneurial Ecosystem*.

Kritikos A. (2014), *Entrepreneurs and their impact on jobs and economic growth*, IZA World of Labor, 8.

Naudé W. (2013), *Entrepreneurship and Economic Development: Theory, Evidence and Policy*, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit – Institute for the Study of Labor, Discussion paper 7507.

OCDE (2015), *Panorama de l'entrepreneuriat 2015*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2016), *Inclusive Business Creation: Good Practice Compendium*, OECD Publishing, Paris.

OCDE/Commission européenne (2014), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs – Politiques d'entrepreneuriat inclusif en Europe*, OECD Publishing, Paris.

*Programme national de réforme de la Belgique*, 2016.

UCM (2016), *Atlas du créateur*.

Verduyn F. (2013), « La démographie des entreprises », BNB, *Revue économique*, juin, 43-60.

World Bank (2016), *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency: Economy Profile 2016 – Belgium*.

World Economic Forum (2013), *Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics*.

World Economic Forum (2014), *Entrepreneurial Ecosystem Around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics*.

World Economic Forum (2015), *Leveraging Entrepreneurial Ambition and Innovation: a Global Perspective on Entrepreneurship Competitiveness and Development*.