



NOTE DOCUMENTAIRE

CCE 2011-1158

L'entrepreneuriat en Belgique : problèmes et défis
La vision des experts

CCE
Conseil Central de l'Economie
Centrale Raad voor het Bedrijfsleven
CRB



L'ENTREPRENEURIAT EN BELGIQUE : PROBLEMES ET DEFIS

La vision des experts

Personne de contact :
Stephen Renders
stere@ccecrb.fgov.be

Table des matières

Introduction	4
1 Contexte : l'entrepreneuriat en Belgique	5
1.1 Définition.....	5
1.2 L'importance de l'entrepreneuriat	6
1.3 Un rôle réservé aux pouvoirs publics ?.....	6
1.4 Performance de la Belgique	7
2 Les déterminants de l'entrepreneuriat dans le contexte belge	10
2.1 Classification des déterminants potentiels de l'entrepreneuriat	10
2.2 Principaux déterminants empiriques.....	11
2.3 Les obstacles à l'entrepreneuriat en Belgique	15
3 Analyse des principaux obstacles à l'entrepreneuriat en Belgique.....	17
3.1 Stimuler l'entrepreneuriat dans un contexte global	17
3.1.1 Notions théoriques	17
3.1.2 Politique gouvernementale relative à l'entrepreneuriat international en Belgique: aperçu et évaluation	20
3.2 Vieillesse, arrêts et dynamique d'entreprises.....	31
3.2.1 Esquisse du problème.....	31
3.2.2 Les arrêts et les reprises	32
3.2.3 Entrepreneuriat grisonnant	38
3.3 Entrepreneuriat et politique ciblée	39
3.3.1 Entrepreneuriat féminin	39
3.3.2 Immigration et diversité	41
3.3.3 Recommandations politiques	43
3.4 L'entrepreneuriat et l'enseignement.....	45
3.4.1 L'importance de l'enseignement pour l'entrepreneuriat	45
3.4.2 La politique en Belgique et l'évaluation	47
3.4.3 Recommandations politiques	50
4 Bibliographie	55
5 Annexe 1: Indicateurs du climat belge dans le domaine de l'entrepreneuriat..	60

Liste des graphiques

Graphique 1-1: Indice TEA.....	8
Graphique 1-2 : % jeunes entreprises en croissance (moyenne 1999-2001).....	9

Liste des tableaux

Tableau 2-1: Aperçu des études utilisées.....	12
Tableau 2-2: Aperçu des principaux indicateurs en matière de création d'entreprises.....	13
Tableau 2-3: Facteurs contextuels explicatifs de l'entrepreneuriat en Belgique, en Finlande et aux Etats-Unis.....	15
Tableau 3-1: Contexte belge du soutien à l'entrepreneuriat international.....	25
Tableau 3-2: Comparaison des programmes de financement des différentes Régions en faveur des activités internationales.....	26
Tableau 3-3: Fonds d'investissement régionaux en faveur de l'activité internationale.....	27
Tableau 3-4: Entrées et sorties d'entreprises*.....	33
Tableau 3-5: Nombre d'assurés obligatoires (indépendants et aidants) en Belgique.....	39
Tableau 3-6: Le taux d'entreprise (en pourcentage de la population, 2006).....	40
Tableau 3-7: Population (en 2006) née à l'étranger.....	41
Tableau 3-8: Taux d'autocréation d'emploi par des immigrants en 2005 (en %)*.....	41

Introduction

Les partenaires sociaux reconnaissent que l'innovation est un ressort fondamental de la croissance économique à long terme et qu'elle est nécessaire à la compétitivité de l'économie belge¹. C'est la raison pour laquelle ils ont entrepris de formuler des recommandations politiques efficaces en vue de renforcer l'innovation en Belgique. Dans cette optique, les partenaires sociaux ont chargé le CCE de mettre sur pied des groupes de travail consacrés à une série de thématiques spécifiques qui revêtent de l'importance pour l'innovation. L'entrepreneuriat a ainsi fait l'objet d'un groupe de travail composé de spécialistes possédant une grande expertise dans le domaine de l'entrepreneuriat en Belgique. Ce groupe comprenait notamment les professeurs Jan Degadt (HUB, l'entrepreneuriat familial et la politique des groupes cibles) ; Marcus Dejardin (FUNDP, l'entrepreneuriat et l'enseignement) ; Johan Lambrecht (HUB, l'entrepreneuriat par opérations de rachat et la dynamique des entreprises) ; Sarah Vanden Bussche et Leo Sleuwaegen (Vlerick, l'entrepreneuriat international). Le groupe de travail a également pu compter sur la participation de collaborateurs politiques actifs dans le domaine de l'entrepreneuriat tant au niveau fédéral belge qu'au niveau des Régions. Enfin, le secrétariat du CCE a organisé une série d'auditions lors desquelles des experts nationaux et internationaux sont venus présenter leur vision concernant des aspects importants de l'entrepreneuriat. L'intégration de tous ces éléments a permis de mener une analyse approfondie de l'entrepreneuriat en Belgique. Ce rapport est un résumé des principales conclusions et recommandations auxquelles a abouti cette analyse, dont la rédaction a été confiée Stephen Renders (secrétariat du CCE), Sarah Vanden Bussche (Vlerick) et Siska Vandecandelaere (secrétariat du CCE) en étroite collaboration avec les professeurs cités ci-dessus.

Afin d'évaluer les possibilités d'amélioration de l'entrepreneuriat en Belgique, il convient dans un premier temps d'appréhender la signification de l'entrepreneuriat et les performances de la Belgique dans ce domaine (cf. chapitre 1). Pour comprendre comment étudier l'entrepreneuriat en examinant ses déterminants, nous présenterons également une classification théorique et exhaustive des déterminants potentiels de l'entrepreneuriat. Pour formuler des recommandations, il importe cependant de savoir quels sont les facteurs qui, dans le contexte national, exercent le plus grand impact sur l'entrepreneuriat en Belgique. C'est pourquoi nous nous demanderons ensuite, en nous basant sur une étude comparative de la littérature spécialisée, quels sont les déterminants généralement reconnus de l'entrepreneuriat qui, au regard des spécificités belges, méritent une attention particulière (cf. chapitre 2). Nous analyserons ensuite ces facteurs plus en détail afin de mieux comprendre leur influence précise sur l'entrepreneuriat (cf. chapitre 3). Nous nous efforcerons d'établir une comparaison avec les pays voisins et, dans la mesure du possible, de formuler des recommandations à l'attention des décideurs politiques.

¹ <http://www.ccecrb.fgov.be/txt/fr/compet4.pdf>

1 Contexte : l'entrepreneuriat en Belgique

L'entrepreneuriat est revenu ces dernières années sur le devant de la scène. Alors que dans les années 50 et 60 du siècle dernier, les plus grandes attentes étaient placées dans les entreprises de très grande taille, pour la plupart cotées en Bourse, l'entrepreneuriat est à nouveau considéré aujourd'hui comme le moteur du développement économique et social. La mondialisation y est évidemment pour quelque chose. Du fait de la concurrence accrue notamment des pays à bas salaire, la plupart des pays occidentaux tentent de muter en une économie de la connaissance. Ainsi, les responsables politiques d'un grand nombre de pays industrialisés ont réagi par des investissements substantiels dans le développement des connaissances, sans toutefois qu'il n'y ait toujours un effet direct sur la croissance économique et la création d'emplois. Plusieurs obstacles entravent apparemment la transposition de ces connaissances en une activité rentable. L'entrepreneuriat est de plus en plus considéré comme le moyen par excellence de surmonter ces obstacles (Wennekers S. et R. Thurik, 1999).

Divers acteurs politiques confèrent dès lors à l'entrepreneuriat un rôle central dans l'économie. Au niveau européen, il est considéré comme un levier important dans la réalisation de l'objectif de Lisbonne de faire de l'Europe l'économie la plus compétitive au monde avant 2010. Les programmes nationaux de réforme, qui doivent s'inscrire dans le cadre du suivi de la stratégie de Lisbonne, montrent que beaucoup d'États membres de l'Union européenne, dont la Belgique, sont conscients que l'entrepreneuriat peut jouer un rôle majeur dans la stimulation de la compétitivité et dans l'accroissement de l'efficacité des résultats de la recherche publique.

1.1 Définition

L'entrepreneuriat est un concept pluridimensionnel difficile à définir. Inspirés par des ouvrages antérieurs, Wennekers S. et R. Thurik (1999) proposent la définition suivante de l'entrepreneuriat :

"Entrepreneurship is the manifest ability and willingness of individuals, on their own, in teams, within and outside existing organisations to perceive and create new economic opportunities (new products, new production methods, new organisational schemes and new product-market combinations), and to introduce their ideas in the market, in the face of uncertainty and other obstacles, by making decisions on location, form and the use of resources and institutions".

L'entrepreneuriat n'est donc pas un métier, mais le trait de caractère d'une personne ou d'un groupe de personnes. Il ne se manifeste pas uniquement sous la forme de nouvelles créations d'entreprises. La création d'organisations à but non lucratif est également une forme d'entrepreneuriat. Il arrive aussi que des entreprises existantes décident de prendre un nouveau cap. L'entrepreneuriat n'est donc pas un phénomène réservé aux petites entreprises, même si cette catégorie d'entreprises représente souvent un véhicule important d'activités entrepreneuriales. En outre, il existe dans les grandes entreprises une tendance à « imiter la petite échelle », par exemple en recourant aux unités opérationnelles, aux filiales et aux joint ventures (Carree et Thurik(2002), p. 5).

Sans vouloir dénigrer l'importance d'autres formes d'entrepreneuriat, nous avons choisi de délimiter dans un premier temps notre champ d'étude à la création et au développement de nouvelles activités commerciales. La notion d'entrepreneuriat sera donc utilisée ci-après pour désigner ces processus.

1.2 L'importance de l'entrepreneuriat

Dans l'économie actuelle, où les emplois et les entreprises peuvent être délocalisés rapidement vers des régions à faibles coûts, l'avantage concurrentiel des économies développées dépend dans une large mesure de leur capacité à acquérir et à commercialiser la connaissance. Selon des visions récentes, les entreprises débutantes et les petites entreprises (unités) jouent un rôle important à cet égard. En effet, ces entreprises sont souvent plus ouvertes à leur environnement et sont généralement plus flexibles que leurs concurrentes établies, plus grandes, ce qui les rend plus aptes à capter et à générer de nouvelles idées et à convertir ces idées en innovations. Outre leur rôle de vecteur d'innovation et de changement, les nouvelles entreprises forment aussi un guide important pour les transferts de connaissances (Carree et Thurik (2002), p. 22). De plus, elles augmentent la concurrence, ce qui incite les entreprises existantes à devenir elles-mêmes plus compétitives et plus efficaces. En introduisant de nouvelles activités dans l'économie, les entrepreneurs contribuent également à la croissance des entreprises existantes. Bref, nous pouvons dire que l'entrepreneuriat est crucial pour la compétitivité de l'économie.

Il existe de nombreuses études empiriques sur l'effet des activités entrepreneuriales sur la performance économique des entreprises individuelles. Ces études démontrent que les nouvelles entreprises et les petites entreprises croissent en moyenne davantage que les grandes entreprises existantes (Carree et Thurik(2002), p. 2).

Il existe moins de littérature sur la corrélation entre l'activité entrepreneuriale et la croissance macroéconomique. Les études existantes montrent cependant que les pays qui connaissent une hausse de l'activité entrepreneuriale connaissent également une croissance plus vigoureuse (Carree et Thurik (2002), p. 22).

1.3 Un rôle réservé aux pouvoirs publics ?

Cependant, même s'il existe souvent un lien entre l'entrepreneuriat et une amélioration des performances économiques, ce lien ne justifie pas automatiquement que l'Etat intervienne pour des raisons économiques. Une intervention publique se justifie pour des raisons économiques en cas de perturbations et de défaillances du marché. Celles-ci justifient une intervention publique à condition que le gouvernement, par son intervention, ne perturbe pas le marché à un point tel que la société en soit finalement moins bien lotie que s'il n'y avait pas eu d'intervention publique.

Citons quelques exemples de défaillances du marché dans le contexte de l'entrepreneuriat :

- L'entrepreneuriat s'accompagne lui-même d'externalités positives. Ainsi, la valeur d'une entreprise entreprenante est plus élevée à proximité (locale) d'autres entreprises entreprenantes (effets de réseau). En effet, de cette manière naît un pôle de travailleurs et de fournisseurs spécialisés, et un potentiel accru de transfert d'informations, de technologie et de connaissance. Les effets d'apprentissage, même d'entrepreneurs qui échouent, constituent une deuxième forme d'externalités. Les idées et projets d'entreprises en faillite sont souvent utilisés par d'autres entreprises dans des produits et projets à succès, sans que l'entreprise en faillite en soit indemnisée pour autant. Puisque les entrepreneurs ne tiennent pas compte de ces effets positifs de leur activité sur la société, il y aura trop peu d'entrepreneuriat, dans une perspective de prospérité, ce qui justifie une intervention publique.

- Les entreprises qui opèrent à l'échelon international bénéficient d'externalités transfrontalières qui, à leur tour, peuvent avoir un effet boule de neige sur le tissu économique national, ce qui peut être une raison importante de stimuler l'entrepreneuriat international.
- L'incertitude et l'asymétrie des informations entre investisseurs et entrepreneurs, surtout dans le cas d'entreprises débutantes de haute technologie, engendrent souvent une offre insuffisante de capital (-risque). La même affirmation vaut pour les problèmes de communication entre entrepreneurs allochtones et investisseurs (les banques) par exemple. Ce type de marchés imparfaits peut justifier une intervention publique.
- L'absence d'une culture de l'entrepreneuriat est souvent citée comme une raison majeure pour expliquer pourquoi l'entrepreneuriat est moins développé en Europe qu'aux Etats-Unis. L'enseignement peut jouer un rôle majeur pour augmenter la sensibilisation et préparer à l'entrepreneuriat. Etant donné qu'un enseignement de qualité engendre des externalités qui augmentent le bien-être, c'est un domaine où les interventions publiques sont certainement justifiées.
- Les projets visant à convertir les inventions en innovations commercialisables ont souvent, du moins partiellement, un caractère de bien public: souvent, il n'est pas possible de se les approprier totalement, surtout lorsqu'il n'y a pas de DPI. De plus, ils s'accompagnent d'un haut degré d'incertitude. C'est la raison pour laquelle les entreprises privées investissent trop peu, dans une perspective de prospérité, dans ce genre de projets. Cette défaillance du marché justifie une intervention publique pour soutenir les entrepreneurs dans le développement de nouvelles technologies.

Il existe donc une série de défaillances du marché qui peuvent justifier une politique de l'entrepreneuriat. Il importe toutefois de ne pas confondre politique de l'entrepreneuriat et politique des PME. Les deux sont importantes, mais clairement différentes. En effet, la politique des PME part des PME existantes et développe des instruments destinés à promouvoir la viabilité de ces entreprises tandis qu'une politique de l'entrepreneuriat se focalise principalement sur de nouveaux entrepreneurs potentiels et sur la croissance continue des entreprises débutantes. Lundström et Stevenson (2002, 2005) formulent ceci de la façon suivante: une politique de l'entrepreneuriat implique la création d'un environnement et d'un système d'aide qui encouragent l'accès de nouveaux entrepreneurs au marché ainsi que le lancement et la phase précoce de croissance de ces entreprises. Contrairement à une politique des PME, il s'agit d'aspects qui peuvent se retrouver dans un large spectre de domaines politiques, allant de l'enseignement au commerce, en passant par la migration (Audretsch, A.B. et I.A.M. Beckmann (2007), p.45).

1.4 Performance de la Belgique

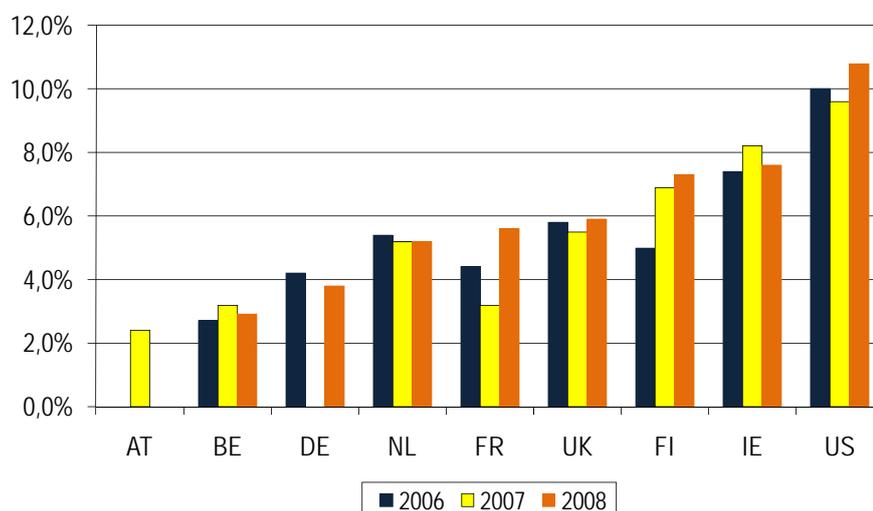
Nous examinons dans cette partie quelles sont les performances de la Belgique dans le domaine de l'entrepreneuriat. A cette fin, nous examinons tour à tour des indicateurs d'entrée de nouvelles entreprises sur le marché et de croissance continue de ces entreprises.

Un premier indicateur est le taux d'entrée sur le marché. Ce taux concerne le nombre d'entreprises nouvellement² créées durant une année donnée, comme pourcentage du nombre d'entreprises existantes. Cependant, le chiffre Eurostat le plus récent pour la Belgique date de 2000. Une comparaison avec les autres pays de l'UE des 15 pour lesquels des chiffres sont disponibles montre que la Belgique clopîne à la traîne. Concrètement, on distingue trois groupes de pays. Les pays ayant un taux d'entrée sur le marché situé entre :

- 12 – 13 % : Luxembourg et Royaume-Uni
- 9 – 10 % : Espagne et Pays-Bas
- 7 – 8 % : Italie, Portugal, Finlande, Belgique et Suède

Un autre indicateur du lancement de nouvelles entreprises, pour lequel des chiffres plus récents sont aussi disponibles, est l'indice TEA. Cet indice reflète le pourcentage d'individus de la population professionnelle qui sont concernés par la création de leur propre entreprise ou qui ont lancé récemment leur propre entreprise.

Graphique 1-1: Indice TEA



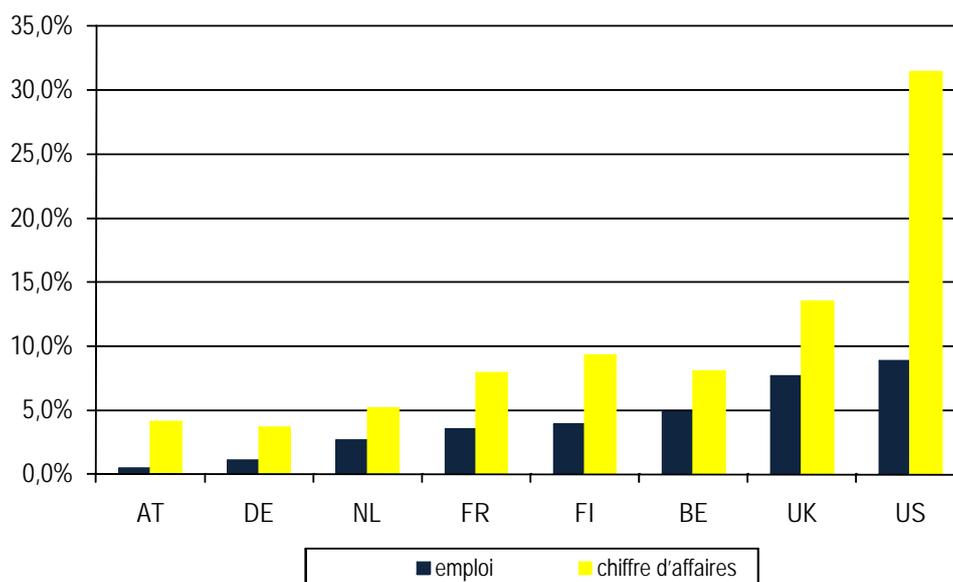
Source: Global Entrepreneurship Monitor

L'indice TEA a augmenté en 2007 mais a diminué en 2008 et, comme l'indique l'illustration ci-dessus, nous restons fortement en dessous de la moyenne de l'UE et certainement des performances des Etats-Unis. L'Irlande et la Finlande obtiennent de bons scores au sein de l'Europe.

La question suivante est bien entendu de savoir dans quelle mesure ces entreprises débutantes³ parviennent aussi à croître. L'illustration ci-dessous reflète la part de jeunes entreprises ayant un taux de croissance de plus de 60% (tant pour le chiffre d'affaires que pour l'emploi) sur une période de 3 ans.

² Il ne s'agit PAS d'entrée sur le marché par fusion, scission ou restructuration, ni de création dans une sous-population par un changement d'activité. L'entrée sur le marché concerne donc des entreprises qui partent de zéro et qui démarrent effectivement une activité.

³ Ce sont des entreprises qui, au début de la période, avaient moins de cinq ans.

Graphique 1-2 : % jeunes entreprises en croissance (moyenne 1999-2001)

Source: Hoffmann, A.N. et M. Junge, Documenting data on high-growth firms and entrepreneurs across 17 countries (first draft), p.15

La supériorité des Etats-Unis est frappante en ce qui concerne la croissance de l'emploi et la croissance du chiffre d'affaires de jeunes entreprises. Les pays européens, y compris la Belgique, obtiennent un score nettement moins bon à ces égards.

Un autre indicateur concerne les ambitions de croissance des entreprises émergentes, l'indice « TEA création d'emploi ». Celui-ci reflète le pourcentage d'entreprises débutantes qui espèrent créer 20 emplois ou plus dans les cinq prochaines années. En 2007, ce chiffre était de 7% des entreprises débutantes belges, soit un pourcentage inférieur à la moyenne européenne, de 10%. Cette comparaison laisse supposer que des progrès peuvent également être réalisés dans le domaine de la croissance continue des entreprises débutantes en Belgique.

2 Les déterminants de l'entrepreneuriat dans le contexte belge

Nous avons vu précédemment que la Belgique obtient des résultats médiocres dans le domaine de l'entrepreneuriat, ce qui indique la nécessité d'une politique appropriée visant à promouvoir l'entrepreneuriat. Il n'existe à l'heure actuelle aucun consensus dans la littérature sur le contenu idéal d'une politique de l'entrepreneuriat. La difficulté réside dans le fait que chaque région est différente et requiert donc des mesures différentes. Il est toutefois possible d'identifier, à partir des théories existantes, une série de domaines susceptibles d'exercer une influence significative sur l'entrepreneuriat. Au point 2.1, nous donnerons un classement des domaines politiques qui sont généralement associés à l'entrepreneuriat. A partir de ce classement, nous vérifierons de façon empirique, au point 2.2, lesquels de ces déterminants influencent le plus l'entrepreneuriat. Enfin, au point 2.3, nous entendons découvrir, spécifiquement pour la Belgique, quels sont les principaux obstacles à l'entrepreneuriat.

2.1 Classification des déterminants potentiels de l'entrepreneuriat

La littérature scientifique regorge d'explications sur l'émergence de l'entrepreneuriat. On part généralement d'un modèle selon lequel un individu confronte les avantages de créer une entreprise à ceux d'un travail rémunéré. Les avantages de créer une entreprise dépendront dès lors des capacités de cet individu, des opportunités qu'offre le marché pour l'entrepreneuriat et de diverses conditions générales auxquelles l'entrepreneur potentiel est confronté. Les avantages du travail rémunéré dépendent de la structure salariale et du niveau de chômage (du marché du travail), des prestations sociales, etc.

En partant de la littérature existante sur l'entrepreneuriat, nous avons établi une classification la plus exhaustive possible des domaines politiques les plus cités susceptibles d'influencer l'entrepreneuriat; nous les avons classés en cinq catégories selon le canal par lequel ils influencent l'entrepreneuriat⁴.

Opportunités: nous citons ci-dessous tous les facteurs en raison desquels un entrepreneur peut s'attendre à ce qu'une nouvelle entreprise apporte une plus-value à l'économie. Ainsi, la possibilité de commercialiser un (nouveau) produit, service ou processus de production de façon rentable forme une opportunité qui peut inciter un entrepreneur à créer une nouvelle entreprise.

Capital: un entrepreneur doit avoir accès à des moyens suffisants pour pouvoir lancer une entreprise et pour la faire croître en permanence. La disponibilité d'un capital d'amorçage est donc très importante pour les chances de réussite de l'entrepreneuriat.

Capacités: les connaissances et les capacités d'un entrepreneur lui permettent de voir les nouvelles opportunités et de développer une activité rentable.

Incitants: ceux-ci reflètent dans quelle mesure l'environnement économique rend l'entrepreneuriat attrayant. Les incitants sont donc les facteurs de l'environnement économique qui influencent la pondération des coûts et des bénéfices de l'entrepreneuriat.

⁴ Nous nous sommes inspirés du travail d'Hoffmann.

Motivation: indépendamment de la forme que prennent les quatre premiers facteurs économiques, une personne sera davantage motivée qu'une autre à entreprendre. Ainsi, un individu pourra préférer devenir entrepreneur en raison de son éducation ou parce que la culture au sein de laquelle il a grandi valorise fortement les entrepreneurs.

Il va de soi que de nombreux domaines politiques influencent plusieurs canaux simultanément. Dans ce cas, la classification reflète le canal par lequel l'influence est la plus marquante.

Dans le tableau de bord en annexe **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**, nous comparons la situation en Belgique à celle d'une série de pays de référence quant aux domaines politiques le plus souvent associés à l'entrepreneuriat. L'analyse y afférente donne une interprétation possible de ces données. Du fait que de très nombreux facteurs soient déterminants pour le lancement d'une nouvelle entreprise, il n'existe pas de consensus sur l'importance de chaque domaine politique. Il n'est dès lors pas possible de déterminer avec certitude dans quelle mesure les différents facteurs repris dans le tableau sont importants pour stimuler l'entrepreneuriat en Belgique. Nous examinerons ci-dessous les facteurs qui sont effectivement importants selon les études empiriques.

2.2 Principaux déterminants empiriques

Notre analyse des diverses études empiriques qui tentent d'expliquer l'entrepreneuriat se fonde sur les cinq catégories de base de Hoffman.

Il existe deux grandes catégories d'études (Lee et al., 2004). La première se focalise surtout sur les caractéristiques individuelles des « entrepreneurs » qui réussissent, comme la personnalité, le niveau d'études, l'expérience professionnelle et l'origine ethnique. D'autres études tentent plutôt d'expliquer la diversité de l'entrepreneuriat dans les différents pays et régions. Ici, nous nous concentrons surtout sur la seconde catégorie.

Le tableau 2-1 donne un aperçu des différentes études que nous avons utilisées pour expliquer l'entrepreneuriat. Dans le second tableau, nous donnons un aperçu des différentes composantes qui, selon ces articles scientifiques, renforcent ou modèrent l'entrepreneuriat. Ici, nous examinons surtout une composante de l'entrepreneuriat, à savoir la création de nouvelles entreprises. Nombre de ces études examinent également d'autres éléments de l'entrepreneuriat, tels que la taille, l'âge, la classification et l'éviction du marché. Pour que le tableau reste clair toutefois, nous nous limitons à l'entrée sur le marché. Il n'y a pas de différence significative entre les différentes composantes.

Tableau 2-1: Aperçu des études utilisées

Auteur	Echantillon	Pays	Année	Méthode	Variable dépendante
Alfaro et Charlton (2006)	5736 entreprises dans 98 pays	M	2004	Tobit	Nouvelles entreprises
Ardagna & Lussardi (2008)	152162 individus Etude GEM 1998	TEA	2001	Probit	TEA, TEAOPP, TEANEC
Armington & Acs (2002)	394 LMA entre	USA	1994-1996	OLS	Nouvelles entreprises par 1000
Colantone&Sleuwaegen(2007)	434 créations dans 8 pays européens	Europe	1997-2003	OLS	Nouvelles entreprises sur le nombre d'actifs
De Backer & Sleuwaegen (2003)	129 secteurs industriels	Belgique	1990-1995	Tobit	Nouvelles entreprises nationales
Desai et al. (2003)	33 pays européens	Europe	1998	OLS	Nouvelles entreprises
Fritsch & Falk (2007)	125 854 entreprises 74 régions planifiées	Allema. de l'Ouest	1983-1997	Zero-inflated negbin (ZINB)	Nouvelles entreprises
Kirchhoff et al. (2002)	? LMA	USA	1990-1999	Régression OLS	Nouvelles entreprises
Lee et al. (2004)1a	320 MSA/PMSA	USA	1997-1998	Régression OLS	Nouvelles entreprises par million de personnes
Lee et al. (2004)2 a	394 LMA	M	1995-1996	Régression OLS	Nouvelles entreprises par million de personnes
Wennekers et al. (2005)	36 pays GEM	M	2002	OLS, forme U, forme L	Entrées brutes dans l'entrepreneuriat, TEA

Note : a. il s'agit ici de la même étude mais d'un set de données différent

Le tableau 2-2 répartit les différents facteurs dans les cinq grandes catégories de Hoffman. Les études démontrent que les déterminants de l'entrepreneuriat sont fortement similaires entre les différentes périodes, les différents pays et les différentes régions au sein des pays. Certaines nuances s'imposent toutefois, bien évidemment. L'importance du taux de croissance des revenus varie d'un pays à l'autre. Wennekers et al. (2005) ont découvert un effet en U en fonction duquel une hausse du PIB par habitant dans les pays à plus faibles revenus s'accompagne d'une hausse de l'entrepreneuriat. A un certain niveau de revenus par habitant, une hausse du revenu par habitant s'accompagne en revanche d'une baisse de l'entrepreneuriat.

Outre les opportunités, certains lancent aussi leur propre affaire par nécessité, parce qu'ils sont au chômage par exemple. A cet égard, c'est surtout le chômage à court terme qui a un impact significatif, et surtout dans le secteur des services (Firtsch & Falk, 2007). L'effet de cet indicateur dépend toutefois des incitants dans ce pays. Le chômage incite davantage les gens à entreprendre s'il est associé à une mauvaise protection sociale.

Les institutions exercent surtout une influence déterminante dans les pays moins développés (Wennekers et al., 2005) et les économies en transition, comme les pays d'Europe centrale et orientale par exemple (Desai et al., 2003). Ardagna & Lussardi (2008) démontrent que la qualité des institutions influence fortement les caractéristiques de l'entrepreneuriat liées à l'individu. Ainsi, une mauvaise qualité des institutions affaiblira l'impact positif sur l'entrepreneuriat des réseaux sociaux et des capacités des entreprises et renforcera l'impact négatif sur l'entrepreneuriat de l'aversion des risques.

Tableau 2-2: Aperçu des principaux indicateurs en matière de création d'entreprises

Variables indépendantes	Etudes	Effet
1. Opportunités		
Revenu (PIB)	Alfaro & Charlton (2006)	Positif
Revenu par habitant	Wennekers <i>et al.</i> (2005), Alfaro & Charlton (2006)	En U (d'abord positif, puis négatif) Positif
Taux de croissance des revenus	Lee <i>et al.</i> (2004) ¹ , Armington <i>et al.</i> (2002) ^a , Reynolds <i>et al.</i> (1994) ^b , Alfaro & Charlton (2006)	Positif
Taux de croissance des revenus par secteur	Firtsch & Falk (2007)	Positif
Population	Lee <i>et al.</i> (2004) Kirchhoff <i>et al.</i> (2002)	Pas significatif Positif
Population active	Firtsch & Falk (2007)	Positif
Croissance démographique	Lee <i>et al.</i> (2004), Armington <i>et al.</i> (2002), Reynolds <i>et al.</i> (1994), Kirchhoff <i>et al.</i> (2002), Wennekers <i>et al.</i> (2005)	Positif
Densité d'entreprises c	Lee <i>et al.</i> (2004) ² , Kirchhoff <i>et al.</i> (2002), Armington <i>et al.</i> (2002)	Positif
Taux de chômage	Lee <i>et al.</i> (2004) ² , Kirchhoff <i>et al.</i> (2002), Armington <i>et al.</i> (2002) a, Reynolds <i>et al.</i> (1994)	Positif
Taux de chômage de courte durée	Firtsch & Falk (2007)	Positif
Croissance des importations	De Backer & Sleuwaegen (2003) e Colantone & Sleuwaegen (2008)	Négatif Pas significatif
Intensité d'exportation	Colantone & Sleuwaegen (2008)	Négatif
Ouverture au marché international	Colantone & Sleuwaegen (2008)	Négatif
2. Capital		
Taille des entreprises	Lee <i>et al.</i> (2004) ² , Kirchhoff <i>et al.</i> (2002), Armington <i>et al.</i> (2002) Firtsch & Falk (2007)	Négatif
Taille minimale efficace (75ème percentile)		
Part des petites entreprises	Reynolds <i>et al.</i> (1994) b	Positif
Intensité de capital	Firtsch & Falk (2007)	Négatif
Intérêt	Firtsch & Falk (2007)	Négatif
Coût du travail	Firtsch & Falk (2007)	Négatif
Aide publique aux nouvelles et petites entreprises	Reynolds <i>et al.</i> (1994)	Pas significatif
Mobilité du capital	Alfaro & Charlton (2006)	Positif
3. Aptitudes		
Dépenses de R&D universitaires	Kirchhoff <i>et al.</i> (2002)	Positif
Importance de la R&D dans les petites entreprises	Firtsch & Falk (2007)	Positif
Nombre de brevets par million de personnes	Lee <i>et al.</i> (2004) 1 Firtsch & Falk (2007)	Pas significatif/Positif Industrie Positif
Implantation d'entreprises étrangères	De Backer & Sleuwaegen (2003) e	Négatif
Présence de multinationales	De Backer & Sleuwaegen (2003) ^e , Alfaro & Charlton (2006) e	Positif
Part de la population avec diplôme de l'enseignement moyen	Kirchhoff <i>et al.</i> (2002)	Pas significatif
Part des 25+ sans diplôme de l'enseignement moyen	Armington <i>et al.</i> (2002) a	Positif
Part de la population avec diplôme de l'enseignement supérieur	Lee <i>et al.</i> (2004), Armington <i>et al.</i> (2002) a Kirchhoff <i>et al.</i> (2002), Reynolds <i>et al.</i> (1994)	Positif Pas significatif

Variables indépendantes	Etudes	Effet
4. Incitants		
Recettes fiscales	Wennekers <i>et al.</i> (2005)	Positif
Frais de sécurité sociale	Wennekers <i>et al.</i> (2005)	Négatif
Dépenses publiques d'infrastructure	Reynolds <i>et al.</i> (1994)	Pas significatif
Nombre de jours nécessaires au lancement d'une nouvelle entreprise	Alfaro & Charlton (2006)	Négatif (légèrement significatif)
Qualité bureaucratique	Alfaro & Charlton (2006)	Négatif
Droit et autorité	Alfaro & Charlton (2006)	Positif
Intervention des tribunaux	Deasai <i>et al.</i> (2003)	Négatif
Présence de corruption	Deasai <i>et al.</i> (2003) h, Alfaro & Charlton (2006)	Positif
5. Motivation		
Part de l'emploi du secteur r,t	Firtsch & Falk (2007)	Positif
Part de la population âgée de 25 à 44 ans	Reynolds <i>et al.</i> (1994)	Pas significatif
Niveau de vote socialiste lors des élections récentes	Reynolds <i>et al.</i> (1994)	Impact mixte
Ancienne économie planifiée	Wennekers <i>et al.</i> (2005)	Négatif
Modèle – Entrepreneurs-propriétaires g / Part des indépendants	Wennekers <i>et al.</i> (2005), Armington <i>et al.</i> (2002) a	Positif
	Reynolds <i>et al.</i> (1994)	Pas significatif
Créativité –Indice bohémien h	Lee <i>et al.</i> (2004)	Positif
Diversité –Indice gay i	Lee <i>et al.</i> (2004)	Positif
Diversité –Indice Smeltkroeg j	Lee <i>et al.</i> (2004)	Positif
	Kirchhoff <i>et al.</i> (2002)	Pas significatif

Notes : a. Seulement dans certains secteurs, pas significatif dans d'autres ; b. Seulement dans quelques pays, pas significatif dans certains pays ; c. Le nombre total d'entreprises du secteur privé dans la région divisé par la population de la région ; d. Principalement pour les services ; e. Variable dépendante = nouvelles entreprises étrangères ; f. Seulement dans les pays d'Europe centrale et orientale ; g. La part des entrepreneurs dans les entreprises jeunes et établies ; h. La part des auteurs, concepteurs, musiciens, compositeurs, artistes, peintres et autres créateurs dans une région ; i. La concentration de cohabitants masculins de même sexe ; j. La part de la population née à l'étranger.

2.3 Les obstacles à l'entrepreneuriat en Belgique

Au paragraphe ci-dessous, nous tentons de comprendre les principaux déterminants et problèmes de l'entrepreneuriat en Belgique. A cette fin, le tableau 2-3 compare la Belgique à la Finlande et aux Etats-Unis. Nous choisissons ces deux pays car ils obtiennent tous deux des scores très élevés au plan de l'entrepreneuriat, avec un indice TEA élevé (voir le paragraphe 1.4). De plus, la Finlande est une économie 'ouverte' relativement petite.

Tableau 2-3: Facteurs contextuels explicatifs de l'entrepreneuriat en Belgique, en Finlande et aux Etats-Unis

Facteur	BE	FI	US	Année	Source
PIB par habitant (US\$)	47.107,80	51.989,40	46.859,10	2008	WEF (2009), The Global Competitiveness Report 2009-2010
Croissance réelle PIB %	2,2	3,2	2,6	TCAM* 2002-2007	OECD Statistics
Croissance démographique %	0,7	0,4	0,9	2010	OECD Statistics
Densité des entreprises industrie% (nombre d'entreprises/population)	3,4	4,8	1,5	2006; US 2004	OECD Statistics
Taux de chômage moyen %	8,1	8,4	5,3	moyenne période 2002-2007	OECD Statistics
Commerce de biens et de services en % PIB	87,3	43,2	14,7	2007	OECD Statistics
Emploi dans les entreprises industrielles de moins de 20 travailleurs en % emploi total industrie	13,7	17	11,1	2005	OECD Statistics
Nombre d'entreprises occupant moins de 20 travailleurs en % nombre total d'entreprises dans l'industrie	88,3	90,4	79,1	2005	OECD Statistics
Taux d'intérêt à long terme	1,78	2,07	1,57	moyenne 2005-2009	OECD Statistics
Accessibilité aux prêts (score de très difficile (1) à très facile (7) + classement)	3,9 (24/133) inconvénient	4,7 (3/133) avantage	3,7 (33/133) inconvénient	2008-2009	WEF (2009), The Global Competitiveness Report 2009-2010
Disponibilité de capital à risque (score de très difficile (1) à très facile (7) + classement)	3,5 (29/133) inconvénient	4,3 (6/133) avantage	4,2 (7/133) avantage	2008-2009	WEF (2009), The Global Competitiveness Report 2009-2010
Coût salarial unitaire	1	0,94	0,71	2007	EUKlems
Présence de suffisamment de programmes publics ciblant les nouvelles entreprises et les entreprises en croissance (1-5)	3,5	3,8	3,5	2007	GEM (2009), Global Entrepreneurship Monitor
Dépenses R&D en % du PIB	1,9	3,5	2,7	2007	OECD Statistics
Nombre de brevets par millier d'habitants	23,5	64,8	53,4	2006	OECD Statistics
Emploi dans les établissements sous contrôle étranger	33,1	17,3	11,3	2005	OECD Statistics
% titulaires de diplômes enseignement supérieur catégorie d'âge 25-64 ans	31,8	35,1	39,5	2006	OECD Statistics
Recettes fiscales en % PIB	44,4	43	28,3	2007	OECD Statistics
Recettes de sécurité sociale en % PIB	26,4	26,1	15,9	2005	OECD Statistics
Nombre de jours nécessaires au lancement d'une nouvelle entreprise	4	14	6	2009	The World Bank (2009), Doing Business 2010
Coût de création d'une entreprise en % revenu par habitant	5,3%	0,9%	0,7%	2009	The World Bank (2009), Doing Business 2010
Traitement des demandes de permis de bâtir, procédure, durée et coût (classement de meilleur (1) à moins bon (183))	46	47	25	2009	The World Bank (2009), Doing Business 2010
Enregistrement de propriété (coût, durée et nombre de procédures : classement du meilleur (1) au moins bon (183))	167	27	12	2009	The World Bank (2009), Doing Business 2010
Contraintes dues aux réglementations publiques (permis, règles, élaboration de rapports) (score de très contraignant (1) à pas du tout contraignant (7))	2,7	4,3	3,4	2008-2009	WEF (2009), The Global Competitiveness Report 2009-2010
Qualité des institutions (score de très mauvaise (1) à très bonne (7) + classement) a	5,0 (24/133)	6,0 (4/133)	4,8 (34/133)	2008-2009	WEF (2009), The Global Competitiveness Report 2009-2010
Proportion population inactive de 65 ans ou plus sur la population totale	17,2	15,9	12,4	2005	OECD Statistics
Part des indépendants en % emploi civil total	13,8	12,6	7,2	2007	OECD Statistics
Index "euro tolerance" b	7,35	9,49			Florida et Tinagli (2004)
% population née à l'étranger	12,5	3,6	13	2006	OECD Statistics
Aversion au risque c	94	59	46	1972	Hofstede (2001)
% population active qui voit le statut de chef d'entreprise comme un choix de carrière souhaitable	46	45	66	2009	Global Entrepreneurship Monitor
% population active qui accorde un statut élevé aux chefs d'entreprise ayant réussi	49	88	75	2009	Global Entrepreneurship Monitor

Notes : * Taux de croissance annuel moyen ;

a sur la base de plusieurs sous-indicateurs tels que le droit de propriété (intellectuelle) et l'indépendance et l'efficacité des tribunaux;

b sur la base de plusieurs sous-indicateurs tels que la tolérance envers les minorités, l'attitude vis-à-vis de la religion, la nationalité, l'autorité, la famille, les droits des femmes, les divorces et l'avortement, la valeur accordée par la population aux droits individuels et à l'expression de soi

c index basé sur trois questions centrales : la nécessité de règles strictes au sein de l'entreprise, l'intention de rester travailler dans l'entreprise et le stress au travail.

Voici quelques-uns des constats significatifs tirés de la comparaison des chiffres belges avec les chiffres relatifs à la Finlande et aux Etats-Unis :

En comparaison avec les pays de référence, la Belgique est une économie très ouverte qui dépend grandement d'entreprises multinationales étrangères et qui est exposée à une forte concurrence internationale via l'importation. La grande ouverture de l'économie belge induit une hausse du risque entrepreneurial. Elle pénalise notamment les initiatives nationales, par ce qu'on appelle le « crowding-out ». Ce phénomène a surtout un impact à court terme sur des secteurs dans lesquels la Belgique ne possède (plus) aucun avantage compétitif. Toutefois, à long terme, des effets positifs se dégagent également pour l'entrepreneuriat, en particulier via l'accès aux capitaux, aux connaissances et aux réseaux étrangers (De Backer et Sleuwaegen, 2003). Ce potentiel est cependant sous-utilisé, tel qu'il en ressort par exemple des performances seulement moyennes de la Belgique en matière de recherche et de développement et de ses performances relativement faibles dans le domaine des brevets ainsi que du faible taux d'internationalisation des jeunes entreprises belges. Il est manifeste que la politique menée en Belgique est insuffisamment adaptée aux défis posés par un environnement hautement internationalisé.

En ce qui concerne le financement, la Belgique obtient de bons résultats en termes de disponibilité de programmes publics destinés aux entreprises nouvelles et en croissance. Le taux d'intérêt réel à long terme y est également bas. Toutefois, l'accès aux prêts et au capital à risque semble moins favorable en Belgique que dans les pays de référence.

Le nombre de procédures nécessaires à la création d'une société est significativement peu élevé en Belgique. Toutefois, malgré la rapidité du traitement de la demande d'un statut spécifique de chef d'entreprise (p.ex. SPRL, SA), la concrétisation est encore difficile. Le coût (en % du revenu par habitant) est par exemple élevé en Belgique. La Belgique est également peu performante en termes de réglementation apparentée, par exemple le nombre de jours nécessaires à l'aboutissement d'une demande de permis de bâtir ou la durée et le coût d'enregistrement de la propriété. En règle générale, les contraintes dues aux réglementations publiques sont plus élevées en Belgique que dans les pays de référence.

Pour ce qui est du contexte démographique, la Belgique est caractérisée par une faible croissance démographique conjuguée à un vieillissement prononcé de la population. C'est également le cas en Finlande, mais moins aux Etats-Unis. La question est de savoir comment assurer la succession des chefs d'entreprise retraités. Dans ce sens, il est important d'exploiter l'ensemble du potentiel disponible au sein de la société.

Au-delà des différences contextuelles susmentionnées, la Belgique présente également de nettes différences culturelles vis-à-vis des pays de référence sélectionnés. On soulignera surtout le taux élevé d'aversion au risque caractéristique à notre pays. Les Belges redoutent les situations inconnues qui se situent dans l'avenir. La perception de l'entrepreneuriat y est également peu favorable. Selon l'enquête du GEM, le goût d'entreprendre y est plus faible que dans les autres pays et les chefs d'entreprise y jouissent de moins de respect et d'un statut inférieur. On peut donc parler de la présence d'une culture de l'entreprise plus faible en Belgique.

Sur la base des constats qui viennent d'être dressés, quatre thématiques ont été choisies et seront examinées dans le paragraphe suivant. Vu les opportunités engendrées par l'internationalisation et le faible taux d'internationalisation des entreprises débutantes belges, nous analysons au point 3.1 comment stimuler davantage l'entrepreneuriat international. Nous approfondissons ensuite le problème de la faible croissance démographique et du vieillissement en Belgique. Ainsi se pose la question de savoir comment assurer la succession des entrepreneurs pensionnés (point 3.2). La croissance démographique en Belgique est également déterminée dans une large mesure par la migration. De plus, la migration contribue fortement à la diversité au sein de la société. Ce sujet, ainsi que l'entrepreneuriat au féminin, forme le thème du point 3.3. Enfin, nous abordons plus en détail l'absence de culture de l'entrepreneuriat et la façon dont l'enseignement peut y apporter une réponse en enseignant certaines valeurs et aptitudes (point 3.4).

3 Analyse des principaux obstacles à l'entrepreneuriat en Belgique

3.1 Stimuler l'entrepreneuriat dans un contexte global

Pour les entreprises, l'internationalisation devient une stratégie de plus en plus importante pour préserver/renforcer leur compétitivité. L'expansion internationale peut ainsi déboucher sur une productivité accrue en raison des économies d'échelle. Les exportations, les investissements ou la collaboration avec l'étranger peuvent donner accès à de nouvelles connaissances et technologies. Et l'augmentation de l'externalisation et de l'offshoring de parties de la chaîne de valeur permet aux entreprises de réduire les coûts et de créer de nouvelles possibilités d'apprentissage pour les entreprises. Il n'est pas simple de déterminer l'ampleur des effets de l'internationalisation sur la productivité puisqu'en général, ce sont les entreprises les plus productives qui, grâce à leur compétitivité, sont en mesure de s'internationaliser.

L'internationalisation est donc importante et ne cesse d'augmenter. L'internationalisation croissante comporte toutefois aussi une série d'implications pour l'entrepreneuriat et pour la politique y afférente. Dans le paragraphe qui suit, nous abordons d'abord une série de notions générales. Nous évaluons ensuite la politique belge et nous formulons une série de recommandations politiques concrètes.

3.1.1 Notions théoriques

Relation entre la mondialisation et l'entrepreneuriat

Puisque nous aborderons en détail la relation entre l'entrepreneuriat et l'immigration dans le cadre de la discussion d'une politique de groupes cibles (point 3.3), nous nous focalisons ici surtout sur l'impact des deux autres moteurs de la mondialisation: l'intégration commerciale et les investissements étrangers.

Comme mentionné précédemment, l'entrepreneuriat peut être conçu comme le résultat d'un processus de choix individuel qui consiste à confronter les avantages et les inconvénients de l'entrepreneuriat aux alternatives (cf. Audretsch, Grillo, Thurik, 2007). La mondialisation influence fortement ce processus de choix. Ainsi, une intégration commerciale croissante passant par une concurrence accrue des importations implique un processus de sélection plus strict et une diminution des opportunités dans les secteurs pour lesquels la Belgique n'offre pas d'avantages comparatifs. Dans d'autres secteurs, la libéralisation des marchés internationaux crée de nouvelles opportunités.

L'intégration commerciale crée par ailleurs de nouvelles opportunités par la conception de nouveaux modèles d'entreprise selon lesquels les activités routinières sont déplacées ou externalisées vers d'autres pays tandis que les autres activités peuvent être développées davantage dans le pays. Or ces élargissements des marchés peuvent également engendrer des investissements 'à coût irrécupérable' à grande échelle et partant, accroître les barrières à l'entrée pour les nouvelles entreprises (cf. Colantone et Sleuwaegen, 2008).

Les investissements étrangers directs exercent également un double effet sur l'entrepreneuriat. À court terme, les multinationales étrangères ayant de nouvelles filiales dans le pays d'accueil ont tendance à évincer les entrepreneurs locaux du pays d'accueil, en accroissant la concurrence sur le marché local et en attirant les meilleures ressources humaines. En effet, les investisseurs étrangers sont typiquement plus productifs et peuvent ainsi offrir de meilleures conditions. À plus long terme, la présence accrue de filiales étrangères peut toutefois être avantageuse pour l'entrepreneuriat dans le pays d'accueil en raison des nouvelles possibilités de sous-traitance et de spill-overs technologiques qu'apportent les filiales étrangères aux entreprises nationales. Ces avantages se présenteront surtout dans les situations où les entreprises étrangères dépendent fortement des fournisseurs du pays d'accueil. Une implication importante de ces derniers constats est que, pour pouvoir réaliser les effets positifs, les entrepreneurs devront adopter une approche 'globale et proactive'. Ils devront par exemple reconnaître les nouvelles possibilités commerciales proposées par les entreprises qui étendent leur chaîne d'approvisionnement, et y réagir de façon appropriée. Les entrepreneurs locaux peuvent retirer un avantage de la présence de multinationales étrangères en se spécialisant au sein des filières mondiales d'approvisionnement de ces entreprises (cf. De Backer et Sleuwaegen, 2004).

La mondialisation accrue comporte donc deux facettes: non seulement une concurrence accrue, mais aussi des opportunités accrues. Les entreprises n'ont pas d'autre choix que d'y réagir de façon appropriée, notamment en recherchant les marchés spécialisés locaux et en internationalisant leurs activités. Nous voulons désigner cette internationalisation des activités dans un sens large par l'entrepreneuriat international. Ce concept englobe non seulement les créations de nouvelles entreprises qui développent dès le départ des activités internationales, mais également les nouvelles exportations ou les nouveaux investissements à l'étranger où l'importation de services ou de produits intermédiaires de l'étranger (offshoring) par des entreprises existantes.

Nécessité d'une politique appropriée

La mondialisation change donc profondément le contexte dans lequel les individus décident de créer ou non une entreprise. D'une part, les entrepreneurs sont confrontés à de nouveaux défis et risques requérant un encadrement approprié de la part des autorités. D'autre part, les autorités doivent créer les conditions générales adéquates afin que les opportunités de la mondialisation puissent être mieux utilisées via l'entrepreneuriat.

Pour favoriser les chances de réussite de l'internationalisation, il importe en premier lieu de fournir aux entrepreneurs des informations correctes notamment sur les opportunités de la mondialisation, les chaînes d'approvisionnement globales, et des informations sur les risques politiques et économiques et sur les différences culturelles entre les pays. Le choix du bon marché, du calendrier approprié et l'accès optimal au marché étranger constituent des éléments-clés pour mener à bien une stratégie d'internationalisation. Outre des informations correctes, un accompagnement approprié s'impose également pour permettre aux entrepreneurs envisageant l'internationalisation de poser les bons choix. Il convient de tenir compte à cet égard des spécificités de chaque entreprise. En effet, chaque entreprise est confrontée à un environnement concurrentiel différent.

Nous voyons par exemple que les 'international new ventures', surtout dans les secteurs de haute technologie, s'internationalisent rapidement et tireraient peu de bénéfices d'une politique fondée sur la supposition que les entreprises s'internationalisent par étapes progressives. C'est la raison pour laquelle des mesures d'aide différenciées, à la mesure de l'entreprise sont généralement plus efficaces. Un bon suivi est indispensable à cet égard, pour pouvoir évaluer correctement l'impact de ces mesures sur les performances des entreprises et l'adapter aux évolutions des conditions du processus d'internationalisation de l'entreprise.

Outre l'information et l'accompagnement, un meilleur encadrement des risques financiers s'impose également pour réduire et répartir le plus efficacement possible les risques liés à l'internationalisation. En effet, l'entrepreneuriat international augmente la nécessité de capitaux. Ceci vaut d'autant plus pour les PME: une étude de la CE(2007) réalisée auprès de PME européennes a révélé que les coûts de l'internationalisation et le manque de financement constituaient deux obstacles très importants à l'internationalisation. C'est la raison pour laquelle les diverses mesures d'aide, dont surtout les régimes de capital garanti proposé par les autorités fédérales et régionales en collaboration avec le secteur privé et qui aident les entreprises à rassembler le capital (à risque) nécessaire pour l'expansion étrangère, doivent également être suffisamment accessibles aux jeunes entreprises en pleine expansion internationale.

Les charges administratives forment un autre obstacle important à l'exportation d'investissements étrangers. Le démantèlement accéléré de ces charges est une priorité. De même, des accords internationaux entre les gouvernements en matière de réglementation et de fiscalité peuvent réduire les coûts de transaction liés à l'expansion internationale des entreprises. De façon générale, il faut veiller à ce que les lois et la réglementation ne forment aucune barrière à l'internationalisation. Voire plus, une politique efficace doit également être proactive et anticiper les évolutions de la concurrence. Citons à titre d'exemple la poursuite de la libéralisation d'une série de secteurs de services, qui permettrait aux entreprises existantes et aux nouvelles entreprises de réussir à être compétitives et à croître à l'échelle internationale.

Les mécanismes d'aide actuels sont souvent axés sur l'augmentation des exportations. L'internationalisation des activités via l'offshoring et la conclusion de partenariats étrangers sont toutefois devenus généralement plus importants lorsqu'il s'agit de donner aux entreprises des chances de survivre et de croître (Hessels, 2008). Les programmes d'action centrés sur cet objectif ne peuvent pas se limiter à une aide purement financière mais doivent s'axer surtout sur l'élimination des obstacles et la fourniture d'informations appropriées, de formation et de possibilités de réseautage. Les entrepreneurs ressentent ainsi la nécessité d'obtenir des informations fiables et un appui leur permettant d'identifier les partenaires étrangers. Le développement de l'intelligence économique dans les centres diplomatiques étrangers, soutenus par les centres de connaissances en matière d'internationalisation sont des conditions essentielles pour organiser ce soutien. Des programmes de formation sont également nécessaires, destinés à acquérir des compétences spécifiques et des aptitudes managériales en entrepreneuriat international. Ces formations peuvent se dérouler dans le cadre de centres de connaissances spécifiques et surtout dans le cadre de 'business schools' internationalisées.

Enfin, il convient de veiller particulièrement à attirer les investisseurs étrangers. Les initiatives en la matière devraient être évaluées en fonction de la création de nouvelles relations entre l'entrepreneuriat local existant et l'entrepreneuriat local potentiel. Du fait que les filiales aux technologies avancées d'entreprises étrangères utilisent souvent des processus de production innovants et efficaces, qui sont nouveaux pour le marché local, il faut promouvoir le transfert de ces connaissances par une collaboration avec des entreprises locales.

Fournir l'infrastructure technico-économique appropriée et aider à développer la capacité d'absorption technologique des entreprises locales sont deux aspects cruciaux à cet égard. Non seulement les filiales d'entreprises établies mais également les entrepreneurs individuels qui ont des projets prometteurs doivent pouvoir immigrer aisément dans ce cadre (cf. le point 3.3).

Pour réaliser une politique efficace pratique, la collaboration entre les parties prenantes est essentielle: autorités nationales et régionales, divers domaines politiques (notamment la politique scientifique, l'économie et les relations internationales), les organisations patronales et syndicales, les établissements d'enseignement et institutions de connaissances. Les mesures doivent être coordonnées via des plateformes de collaboration pour éviter les chevauchements inefficaces et la confusion entre les différents programmes. L'installation d'une plateforme de collaboration au niveau fédéral requiert le développement d'un centre de connaissances de base qui soit responsable du contenu et de la transmission des informations entre les parties concernées.

3.1.2 Politique gouvernementale relative à l'entrepreneuriat international en Belgique: aperçu et évaluation

Dans ce paragraphe, nous donnons un bref aperçu et une évaluation des principales mesures gouvernementales destinées à soutenir l'entrepreneuriat international en Belgique. Puisqu'il n'existe aucune politique se focalisant exclusivement sur "l'entrepreneuriat international", nous nous axons surtout sur les mesures destinées à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME). Nous nous basons principalement à cet égard sur deux études récentes de l'OCDE (2006) et de la Commission européenne (2007). Nous dressons en premier lieu une liste non exhaustive des mesures au niveau de l'UE, au niveau fédéral belge et aux niveaux régionaux. Vient ensuite une brève évaluation de cette politique.

Aperçu de la politique

Les mesures en faveur de l'entrepreneuriat international se déroulent en Belgique à au moins quatre niveaux de pouvoir différents et émanent de quatre agences différentes: les organismes multilatéraux, l'UE, le niveau fédéral belge, les institutions régionales et les communautés. En outre, des partenaires privés tels que la FEB et les Chambres de commerce organisent différentes actions. Nous nous focalisons ici sur les actions des autorités. Le tableau 3-1 donne un aperçu des différents instruments politiques par autorité compétente. Nous utilisons la même subdivision que le rapport de l'OCDE de 1997 intitulé 'Globalisation and SMEs' (OECD, 1997). Il comporte quatre catégories: accès, finance, capacité et environnement de l'entreprise.

Ce qui frappe d'emblée, c'est la difficulté à obtenir une idée précise des programmes destinés à promouvoir l'entrepreneuriat international dans le contexte belge. Il est très significatif que le SPF Economie n'ait repris aucun lien spécifique sur l'entrepreneuriat international dans l'espace « Entreprise » (SPF Economie, 2009). Ce ne sont pourtant pas les initiatives et les actions qui manquent.

Les instruments d'accès au marché se focalisent surtout sur le soutien de l'accès initial à des marchés individuels pour l'exportation, l'importation et les opérations locales. La Commission européenne prend diverses mesures pour favoriser l'accès des entreprises européennes aux marchés. Il est important d'établir ici une distinction entre les mesures ciblant le marché interne (au sein de l'Espace économique

européen, EEE⁵) et celles visant l'accès aux pays tiers (en dehors de l'EEE). Le marché intérieur européen est caractérisé par une libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes. Les institutions européennes œuvrent encore en permanence à l'élimination des obstacles au marché intérieur. Nous avons sélectionné deux sites Internet intéressants créés par la Commission européenne en vue de réaliser le marché intérieur. L'Europe est à vous – Entreprises est un portail qui comporte des informations et des liens sur les autorités des autres Etats membres de l'UE et qui est destiné aux entreprises qui veulent faire des affaires dans ces pays. Le site traite de toutes les phases du processus d'entreprise, de la création d'une affaire à sa cessation dans les différents Etats membres de l'UE. Un autre moyen utile de favoriser les exportations et les investissements au sein du marché intérieur est SOLVIT. Ce réseau en ligne permet aux entreprises de communiquer les lacunes concernant l'application des règles du marché intérieur par les autorités de l'UE et de chercher une solution à court terme. Pour accéder à des marchés tiers, les entreprises peuvent utiliser principalement la base de donnée 'Market Access Database'. Cette base de données fournit des informations par groupes de produits sur les restrictions tarifaires, non tarifaires et techniques sur les différents marchés étrangers pour les entreprises européennes.

Au niveau de la Belgique, l'Office belge du commerce extérieur (OBCE) organise encore toujours des missions commerciales sous la direction de SAR le Prince Philippe. Les instances régionales fournissent une assistance pratique et financière aux entreprises régionales - surtout aux PME - qui développent ou souhaitent développer des activités internationales d'exportation et/ou d'investissement. Les agences assurent également la promotion du marché intérieur auprès d'acheteurs et d'investisseurs étrangers potentiels. Pour remplir cette tâche, les entreprises locales et étrangères peuvent s'adresser non seulement au réseau local mais aussi à un vaste réseau étranger d'attachés commerciaux. Depuis le 26 novembre 2005, les agences régionales collaborent activement et sur une base officielle afin que les entreprises des autres Régions puissent également bénéficier du réseau étranger (Convention interrégionale, 2005)⁶. Au total, les entreprises belges peuvent faire appel à 88 attachés économiques et commerciaux. Les instances constituent également chacune une base de données rassemblant les propositions commerciales des différents pays, ce qui permet aux entreprises régionales de chercher des opportunités intéressantes à l'étranger.

Les programmes de financement apportent un appui aux entreprises dans l'un des trois domaines suivants: assurance à l'exportation, financement du développement et soutien financier direct visant à couvrir les coûts des activités internationales telles que la promotion de l'exportation, les visites de foires commerciales, etc. En Belgique, on retrouve des mesures de financement à au moins trois niveaux de pouvoir. Nous retrouvons la liste des différentes mesures d'aide aux activités internationales dans le 'Vade-mecum de l'entreprise' géré par le SPF Economie (2008). L'UE a divers programmes de soutien des PME visant différents objectifs. Un programme spécifique s'adresse explicitement aux organisations intermédiaires et/ou aux institutions publiques qui opèrent dans le domaine de l'internationalisation de PME en dehors de l'UE. Des programmes sont en cours en ce moment dans ce cadre, qui interviennent pour la participation à des événements sur l'Amérique latine (AL-invest IV, 2009-2012), l'Afrique, les Caraïbes et l'océan Pacifique (ACP) (Pro€Invest, 2002-2008) et le Japon et la Corée (EU Gateway 2008-2015). L'UE finance également des programmes de formation axés sur le Japon et la Corée.

⁵ L'Espace économique européen (EEE) se compose de l'UE, de l'Islande, du Liechtenstein et de la Norvège. Ces trois derniers pays prennent entièrement part au marché intérieur, à l'exception de quelques restrictions à la pêche et à l'agriculture.

⁶ La convention entre l'AWEX, Bruxelles Export et FIT concernant la collaboration entre les postes communautaires, a été signée le 26 octobre 2005 et est entrée en vigueur le 26 novembre 2005.

Au niveau fédéral, les entreprises peuvent bénéficier d'une exonération fiscale et d'une aide financière de trois agences différentes pour leurs activités internationales. En premier lieu, les entreprises belges peuvent obtenir une exonération fiscale de 13.250 € (exercice d'imposition 2009) pour tout personnel complémentaire engagé à temps plein comme chef de service pour l'exportation. Les instruments de financement se situent en Belgique au niveau fédéral et passent par différentes instances telles que l'Office national du du croire (ONDD), Finexpo et BMI-SBI (Société belge d'investissement). L'ONDD assure les risques politiques et commerciaux. Finexpo assure principalement le financement des exportations de biens d'équipement et des services connexes via une stabilisation du taux d'intérêt et des bonifications d'intérêt avec ou sans don. Une évaluation de Finexpo réalisée en 2008 a généré la conclusion que Finexpo répond aux besoins des entreprises. Selon le rapport, le secrétariat de Finexpo œuvrera toutefois à rendre les instruments mieux connus des PME et à simplifier les procédures. L'institution œuvrera également à une augmentation du budget afin de pouvoir réaliser ainsi de plus grands projets (Finexpo, 2008). L'ONDD et Finexpo financent à la fois de grandes entreprises et des PME. Nous ne retrouvons malheureusement aucuns chiffres sur la ventilation de l'utilisation des instruments selon la taille de l'entreprise. Il est fort probable qu'en pratique, la méconnaissance des instruments parmi les PME et les procédures complexes ont pour corollaire que ce sont surtout les grandes entreprises qui utilisent les instruments (Finexpo, 2008). La BMI-SBI est une institution financière semi-publique qui finance l'expansion internationale d'entreprises belges. L'entreprise belge doit avoir des 'track records' (résultats) pertinents et doit montrer son intention de lancer ou d'étendre l'internationalisation de ses activités via des investissements étrangers directs. Nouveaux projets, extension de projets existants et reprise d'entreprises étrangères relèvent tous du champ d'application de la BMI-SBI. Les projets en pleine propriété comme les 'joint ventures' avec des entreprises locales peuvent bénéficier de moyens. Depuis sa création en 1971 jusqu'en 2007, la BMI-SBI a déjà soutenu plus de 300 projets dans plus de 50 pays (BMI-SBI, 2007). Il s'agissait principalement de projets industriels.

Les différentes agences régionales à l'exportation ont toutes développé des mesures d'aide visant à promouvoir les activités internationales des PME et, dans certains cas, de toutes les entreprises régionales (SPF Economie, 2008). Les subsides couvrent les coûts de développement des activités internationales. Le tableau 3-2 donne un aperçu des subsides permettant d'optimiser l'accessibilité, émanant des trois agences régionales. Les agences ont chacune leurs spécificités. Nous renvoyons dès lors à leur site Internet respectif pour la liste des mesures disponibles. De façon générale, nous pouvons dire que dans les trois Régions, les agences octroient des subsides aux PME pour des voyages de prospection en dehors de l'UE, la participation à des foires et salons à l'étranger et la création de matériel de promotion. L'aide varie de 250 € à 65.000€, avec généralement une intervention maximale de 50%.

La Région flamande et la Région wallonne financent des études de faisabilité de projets spécifiques dans les pays en développement pour la Flandre et en dehors de l'UE pour la Wallonie. La Wallonie et Bruxelles interviennent dans l'utilisation d'experts en exportation et de formations à l'exportation. La Région flamande accorde en outre une mesure d'aide aux PME flamandes qui mettent des biens d'équipement flamands à la disposition de pays en développement. Nous pouvons dire que, dans les trois Régions, les programmes s'orientent principalement vers des initiatives en faveur de l'exportation visant à optimiser l'accessibilité. Les agences régionales ont toutefois également des programmes destinés à attirer des acheteurs étrangers potentiels. Seule l'Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers (AWEX) connaît une mesure financière pour la collaboration économique entre des entreprises de la Région wallonne et des entreprises étrangères établies en dehors de l'UE. Cette mesure est très importante. Des études de la Commission européenne et de l'OCDE ont encore souligné récemment l'importance des partenariats nationaux et étrangers pour que les PME puissent développer leurs activités internationales (Commission européenne, 2007, OCDE, 2006). L'AWEX est

également la seule agence qui ouvre ses programmes aux entreprises plus grandes. Cela nous semble moins utile à première vue, sauf si l'agence utilise l'instrument pour que les PME locales puissent profiter également des connaissances, des capacités et des réseaux de grandes entreprises. Les institutions régionales devraient essayer de mettre les PME en contact avec le savoir-faire international de grandes entreprises et de créer des partenariats positifs entre les deux institutions (Commission européenne, 2008).

Dans sa récente étude, Finexpo avait également traité quelques questions sur les agences régionales (Finexpo, 2008).⁷ Seules très peu des entreprises interrogées par Finexpo avaient fait appel à l'aide des Régions. Les PME flamandes se sont indignées des longs temps d'attente auprès de FIT et de l'absence d'une politique claire. Les opinions concernant l'AWEX étaient unanimement positives. Les PME wallonnes trouvent surtout favorable que les procédures soient rapides et simples et que l'aide soit immédiatement opérationnelle. Selon plusieurs exportateurs, l'aide régionale est surtout utile dans une première approche des marchés dans le cadre de missions commerciales séparées ou conjointes.

Outre les programmes régionaux, nous retrouvons également dans trois provinces wallonnes et une province flamande des initiatives en faveur de l'exportation. Les PME qui ne dépassent pas des seuils déterminés peuvent bénéficier de subsides à l'exportation dans les provinces du Luxembourg, du Hainaut, de Namur et de Flandre orientale.

Les autorités régionales ont également développé des fonds spécifiques visant à promouvoir les activités d'internationalisation de PME (voir tableau 3-3). La Région flamande a développé le 'Fonds Vlaanderen Internationaal' (FVI). Le but de ce fonds est de promouvoir les activités d'investissements étrangers des entreprises flamandes. Le fonds apporte un appui international à ces entreprises par des participations de capital et des prêts à caractère d'investissement aux PME qui lancent et/ou étendent des projets d'investissement dans les pays en pleine croissance et sur les marchés émergents. Les possibilités qu'offre la Société de financement de l'exportation et de l'internationalisation des entreprises wallonnes (SOFINEX) sont plus larges. Le fonds vise à promouvoir non seulement les investissements directs mais également l'exportation. Contrairement au FVI, SOFINEX peut également fournir des moyens aux grandes entreprises. Par ailleurs, le fonds wallon fonctionne non seulement sur la base de participations financières (garanties ou financement direct) mais aussi de subsides pour des projets d'exportation liés au développement.

Des programmes axés sur le développement de capacités aident surtout les entreprises à développer des capacités internes essentielles au sein du processus d'internationalisation. L'UE a développé toute une série de mesures d'aide spécifiquement orientées vers les PME. Nous notons le soutien direct via des fonds thématiques (environnement, recherche et formation) et les programmes gérés au niveau des régions tels que les fonds structurels (Commission européenne, 2009). Les instruments des différentes agences régionales s'orientent principalement vers le développement des capacités au sein de l'entreprise dans l'un des domaines suivants: le planning d'exploitation, la commercialisation, les finances, les aptitudes linguistiques et les connaissances des procédures d'exportation. Le 'Brussels Young Exporters Program', par exemple, est un programme de formation ciblant les jeunes Bruxellois et

⁷ Finexpo avait intégré deux questions concernant l'aide financière accordée par les Régions (Finexpo, 2008: 31):

"- Avez-vous déjà fait appel aux instruments d'aide à l'exportation proposés par les trois Régions?

- Avez-vous déjà fait appel simultanément à plusieurs interventions (fédérale et régionale)?"

Selon l'étude, seules très peu d'entreprises interrogées ont utilisé l'aide régionale à l'exportation. Ils n'indiquent pas le nombre toutefois. Aucune entreprise n'a fait appel simultanément à plusieurs interventions.

visant à former des spécialistes en commerce extérieur. L'AWEX a ainsi créé une base de données spéciale qui regroupe des experts et des consultants en commerce extérieur: 'Walloon Export Academy'. Les agences organisent par ailleurs différents séminaires par pays et par groupes de produits. L'accent est placé principalement sur l'industrie de haute technologie.

Enfin, les mesures orientées vers l'environnement politique sont des mesures davantage macro-économiques qui, d'une part, tentent de supprimer les barrières commerciales et, d'autre part, améliorent l'environnement national de l'entreprise pour les PME. Comme indiqué à propos de l'accès au marché, l'UE joue un rôle important dans la promotion de l'accès au marché intérieur et aux marchés tiers. Les diverses institutions de l'UE mettent tout en œuvre pour réaliser, via la politique du marché intérieur et la politique de concurrence de l'EEE, un véritable marché intérieur caractérisé par une libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes. En outre, la Commission européenne porte la responsabilité de mener les négociations commerciales multilatérales et bilatérales. La Commission vise, au sein de l'Organisation mondiale du commerce et par le biais de contacts avec les pays tiers, un commerce mondial plus libre. Les autorités fédérales donnent forme à la politique d'internationalisation via les relations diplomatiques et la politique fiscale. Les principaux instruments des Régions sont la politique économique et la politique en matière d'innovation. Nous soulignons à cet égard les différentes initiatives favorisant les 'clusters' (groupes) industriels. Les communautés, quant à elles, stimulent l'entrepreneuriat international par le biais de l'enseignement.

Tableau 3-1: Contexte belge du soutien à l'entrepreneuriat international

Sous-domaine	UE	Niveau fédéral	Niveau régional
Accès au marché	<p>Au sein de l'UE:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>L'Europe est à vous – Entreprises</u> : Informations pratiques multilingues et services publics en ligne destinés aux entreprises qui veulent faire des affaires dans un autre État membre de l'UE - <u>Solvit</u> : Réseau en ligne permettant de communiquer les lacunes concernant l'application des règles du marché intérieur par les autorités publiques <p>En dehors de l'UE:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>Market Access Database</u> : Droits et obligations en matière d'exportation et d'investissement en dehors de l'UE (tarifs et formalités) 	<ul style="list-style-type: none"> - Agence pour le commerce extérieur : missions prioritaires 	<p>Actions des agences régionales (*)</p> <p><u>Groupes cibles:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Entreprises régionales qui s'internationalisent - Attrait d'investisseurs étrangers à l'échelle internationale <p><u>Tâches :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Avis - Missions - Base de données propositions commerciales - Réseau étranger
Financement	<ul style="list-style-type: none"> - Programme destiné aux PME qui s'internationalisent; soutien aux événements organisés en dehors de l'UE 	<p><u>Fiscalité:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Exonération fiscale pour tout personnel supplémentaire pour l'exportation <p><u>Aide :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'Office national du dueroire (ONDD): Assurance à l'exportation - Finexpo: Aide à l'exportation de biens d'équipement belges et services connexes <p><u>Cofinancement :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - BMI-SBI: Financement du développement et capital à risque 	<p><u>Aide :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Agences régionales (*): Subsidés optimisant l'accessibilité (voir le tableau 6) <p><u>Cofinancement :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Fonds régionaux (*): Financement du développement et capital à risque (voir le tableau 7)
Capacités	<ul style="list-style-type: none"> - Programmes thématiques et fonds structurels 		<ul style="list-style-type: none"> - Agences régionales (*) : séminaires business international, langues, interventions dans les coûts d'experts et de formation, et programmes par pays et par groupes de produits
Environnement de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> Négociations commerciales multilatérales et bilatérales et politique de concurrence 	<ul style="list-style-type: none"> Affaires étrangères et politique fiscale 	<ul style="list-style-type: none"> Enseignement, économie et politique d'innovation

Notes: (*)Agences régionales: Bruxelles Export, Flanders Investment and Trade (FIT), Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) (voir le tableau 6) ; (**) Fonds régionaux: Fonds Vlaanderen Internationaal (FVI), Société de financement de l'exportation et de l'internationalisation des entreprises wallonnes (SOFINEX) (voir le tableau 6).

Sources: AWEX (2009), Bruxelles Export (2009), Commission européenne (2009), FIT (2009) et SPF Economie (2008)

Tableau 3-2: Comparaison des programmes de financement des différentes Régions en faveur des activités internationales

	Bruxelles Export	FIT	AWEX
Type d'activités	- 9 mesures d'aide: bourses, formation technique clients potentiels étrangers, invitation d'acheteurs potentiels, matériel de promotion, consultants et formations en matière d'exportation, aide à la prospection, participation à des marchés publics, bureau collectif de représentation	1. 11 initiatives liées à l'exportation: voyages de prospection, bourses, acquisition d'un devis, bureau de prospection, formation technique, documentation de produits et traductions techniques, coûts d'enregistrement, d'homologation et de certification, invitation d'acheteurs potentiels, location d'un espace 2. Mise à disposition de biens d'équipements flamands 3. Etudes de faisabilité	- 20 programmes différents assortis chacun de leurs propres conditions: experts en commerce et design étrangers, matériel de promotion, foires et salons, traductions techniques, coopération économique internationale, aide à la prospection (6 mesures différentes), bureau collectif de représentation, formation d'utilisateurs étrangers de biens d'équipement, sensibilisation d'acheteurs étrangers potentiels
Groupe cible	- PME - ASBL et GIE	- PME	- PME - Souvent aussi de grandes entreprises qui produisent des biens ou fournissent des services
Pays	- Généralement en dehors de l'UE - Nouveaux marchés ou marchés en régression	1. Principalement en dehors de l'EEE et nouveaux marchés 2. et 3. Pays en développement	- En dehors de l'UE - Nouveaux marchés ou marchés en régression
Sorte d'aide	- Subside de max. 50% des coûts, 65.000 €	1. Subside de max. 50% des coûts, 250 à 49.500 € 2. et 3. Subside de max. 50% des coûts, 500.000€	- Subsidés de max. 50 à 75% des coûts, 10.000 € - Prêt sans intérêt pour les grandes entreprises

Sources: AWEX (2009), Bruxelles Export (2009), FIT (2009) et SPF Economie (2008)

Tableau 3-3: Fonds d'investissement régionaux en faveur de l'activité internationale

	FVI	SOFINEX
Type d'activités	- Investissements étrangers	- Investissements étrangers - Promotion de l'exportation
Groupe cible	- PME	- PME - Souvent aussi de grandes entreprises
Pays	- Préférence aux régions en plein essor et aux marchés émergents d'Asie, d'Europe centrale et orientale et d'Amérique latine	- Préférence à l'Europe centrale et orientale, au Congo-Brazzaville et aux pays en développement
Sorte d'aide	- Participation de capital - Prêt à caractère d'investissement - Min. 150.000€ max. 1 million €	- Soutien financier: garantie ou financement direct (participation de capital et prêts à caractère d'investissement) - Collaboration avec BMI-SBI - Subsidés aux exportateurs dans le cadre de la coopération au développement - Max. 500.000 € à 1 million €

Sources: FVI (2009) et SOFINEX (2009)

Évaluation des différentes mesures d'aide

Dans cette évaluation, nous nous limitons aux instruments fédéraux et régionaux belges. La Commission européenne réalise régulièrement ses propres évaluations. L'évaluation des différents programmes gouvernementaux en Belgique nous permet de conclure qu'il existe un large éventail de programmes. Il existe des programmes dans tous les domaines énumérés récemment par l'OCDE (2007). D'abord et avant tout, nous déplorons l'absence d'une évaluation approfondie des instruments belges et régionaux destinés à promouvoir l'entrepreneuriat international. Nous n'avons trouvé que deux études récentes: une étude de Finexpo relative à son instrumentaire (Finexpo, 2008, cf. plus haut) et une étude wallonne qui a évalué les mesures publiques destinées aux consultants privés, externes des PME en Wallonie (Lambrecht et Pirnay, 2005). L'étude de Finexpo donne trop peu d'explications sur la méthodologie pour être considérée comme fiable. De plus, ils n'ont interrogé que 25 entreprises.

Cette étude de Lambrecht et Pirnay est la seule étude belge, à notre connaissance, qui soit reprise dans une étude étrangère (OCDE, 2007). Bien qu'il s'agisse d'une bonne étude assortie de quelques conclusions intéressantes, les chercheurs n'ont examiné qu'une très petite partie de la politique wallonne en matière de PME⁸. Notre première recommandation est donc d'évaluer de façon approfondie la politique d'internationalisation en Belgique et dans les Régions et de la comparer à celle d'autres pays de l'OCDE et de l'UE. Bizarrement, ni la Belgique ni l'une de ses Régions n'a participé à l'enquête 2006 de l'OCDE, ni au projet BEST de l'UE intitulé 'Soutenir l'internationalisation des PME' organisé de novembre 2006 à décembre 2007.

Sans avoir réalisé d'évaluation approfondie, nous pouvons toutefois citer quelques points d'amélioration. Nous nous basons à cette fin principalement sur les recommandations formulées dans les études récentes de l'OCDE (2006), de la Commission européenne (2007, 2008) et de Finexpo (2008).

1. Importance de la sensibilisation et des informations de grande qualité

Il est important d'informer les PME non seulement sur les avantages des activités internationales, mais aussi sur les différents programmes gouvernementaux et autres qui peuvent les aider dans cette aventure internationale. Bien que les actions des différentes Régions soient similaires, chaque Région a ses propres spécificités. Les différentes conditions et procédures pour participer aux différents programmes varient selon l'agence régionale et souvent aussi d'un programme à l'autre au sein de chaque agence. Les nombreuses mesures d'aide, qui font double emploi, peuvent créer une confusion, surtout auprès des PME (European Commission, 2007).

L'enquête Finexpo a révélé que ses instruments étaient trop peu connus des entreprises belges (Finexpo, 2008). Les sites des agences régionales comportent différents liens. Or ces références ne suffisent pas apparemment. Aussi plaïdons-nous pour que les agences régionales fassent mieux connaître les instruments fédéraux et vice versa. Les institutions régionales pourraient par exemple organiser des séminaires sur les instruments fédéraux.

Il ressort de notre vue d'ensemble qu'il existe en Belgique et dans les Régions, un très grand nombre de programmes différents ayant chacun leurs propres pays prioritaires et leurs propres procédures d'obtention de l'aide. Les autorités devraient œuvrer à un inventaire convivial des mesures. En outre, les agences devraient fixer la planification de futures activités d'internationalisation à l'aide d'un modèle objectif (Cuyvers, 2004).⁹ Dans le prolongement de cette idée, les agences devraient veiller à ce que les PME puissent disposer de leur aide le plus rapidement possible. Des programmes simples, clairs et ne faisant pas double emploi susciteront l'intérêt des PME et les inciteront à franchir la première étape de l'internationalisation, puis les suivantes (Commission européenne, 2008).

⁸ Il ressort de l'étude Lambrecht et Pirnay (2005) que les PME apprécient la contribution de consultants, mais que les actions des consultants ne contribuent ni à une création nette d'emplois, ni au chiffre d'affaires, ni aux indicateurs financiers.

⁹ Cuyvers et Rayp (1993) ont élaboré un modèle permettant de déduire les opportunités réalistes d'exportation. Le modèle tient compte des facteurs suivants: les caractéristiques des pays, les perspectives de croissance des produits importés sur le marché en question, la position de la Belgique sur le marché et les possibilités de saisir les opportunités. Des analyses fondées sur le modèle ont démontré que les programmes de promotion de l'exportation des instances régionales ne répondent pas aux opportunités réalistes d'exportation du modèle.

2. Soutien financier

Les PME citent la charge financière supplémentaire de l'internationalisation ainsi que l'accès à des 'informations de grande qualité' en tête de la liste des obstacles au développement d'activités internationales (Commission européenne, 2007). Selon l'OCDE (2006), les PME surestiment toutefois systématiquement les obstacles financiers de l'internationalisation. Il est donc essentiel que les PME aient une idée précise des instruments financiers disponibles visant à promouvoir l'internationalisation. L'agence fédérale d'information CeFiP (le Centre de connaissances du financement des PME) est une bonne initiative à cet égard. Il serait peut-être opportun de l'étendre par des informations sur les initiatives privées. Nous faisons référence à cette fin aux bonnes pratiques des Pays-Bas (Commission européenne, 2008). L'agence néerlandaise pour l'entrepreneuriat international et la coopération internationale (EVD) a créé, à la demande du Dutch Trade Board (un organe consultatif public-privé), un dossier Web reprenant la liste des produits financiers destinés à promouvoir l'entrepreneuriat international des PME.¹⁰ Le dossier comprend toutes les informations et tous les produits disponibles concernant le secteur financier privé, les autorités néerlandaises, l'UE et les institutions multilatérales. Les PME reçoivent une liste comparative des conditions et des prix des différents produits.

3. Soutien fragmenté et individuel

L'étude de la Commission européenne (2007) a souligné l'importance d'un soutien individuel, conçu à la mesure de l'entreprise. Il est important d'évaluer pour chaque PME quelles sont ses points névralgiques et ses besoins avant d'élaborer une stratégie d'internationalisation. L'aide doit être adaptée à l'expérience de l'entreprise. En fait, un 'programme de programmes est nécessaire' pour chaque entreprise (Commission européenne, 2007). L'OCDE (2006) souligne également l'approche individualisée. Elle démontre toutefois qu'il est possible de regrouper les programmes selon la phase du processus d'internationalisation dans laquelle la PME se trouve. Ces phases semblent correspondre à la majeure partie des PME interrogées. Nous citons (OCDE, 2006: 9):

i. Firms new to international activity require 'how-to' guides, written/on-line case studies and support from experienced international SMEs to provide assistance and 'how to' knowledge in addressing initial problems and challenges (e.g. How to anticipate the consequences of going international, how to plan market visits and trade-fair strategies or how to identify potential international partners).

ii. More experienced international SMEs are more likely to be assisted effectively through the delivery of specific services (e.g. introductions to potential clients) or grants to allow them to engage specialised sources of support.

iii. Medium-sized international SMEs seeking to grow their businesses may benefit most from specialised training and support to help develop their higher level skills in the areas of gathering and elaborating information on international markets.'

Bien que les agences régionales proposent des services aux PME se situant dans les trois phases différentes, nous trouvons que leurs sites Internet n'indiquent pas suffisamment quels sont les services destinés à chaque groupe cible de PME. Les agences établissent plutôt une subdivision par pays et par groupes de produits.

¹⁰ Pour plus d'informations, voir: www.internationaalondernemen.nl/mkb-financiering.

Aux Pays-Bas, le Cabinet veut par exemple parvenir à un instrumentaire professionnel en faveur de l'entrepreneuriat international qui comporte deux programmes: l'un pour les entreprises débutantes sur les marchés étrangers (*prepare2start*) et l'autre pour le positionnement d'entreprise sur les marchés complexes (*2g@there*) (Heemskerk, 2008).

4. Instrumentaire détaillé

Dans notre vue d'ensemble, nous avons souligné à plusieurs reprises que la politique d'internationalisation est davantage qu'une simple aide à l'exportation. Les PME peuvent retirer autant d'avantages de l'importation de technologies étrangères (produits ou licences), de la création de filiales étrangères et/ou de joint ventures, et de la coopération transfrontalière (Commission européenne, 2008, OCDE, 2006). Il est également conseillé pour les PME opérant à l'échelon international d'utiliser, dans leur stratégie internationale, différentes approches qui se soutiennent mutuellement. Lorsque nous parcourons les différents programmes en Belgique, il est frappant de constater qu'ils sont aussi encore trop centrés sur la promotion de l'exportation. De plus, les instruments sont trop orientés vers une première approche des marchés via les bourses et les voyages de prospection. L'AWEX est la seule agence qui offre une aide financière à la coopération transfrontalière. Les institutions promeuvent aussi beaucoup trop peu les importations. Elles peuvent certes mettre les entreprises régionales en contact avec des acheteurs étrangers mais elles n'offrent par exemple aucun financement spécifique pour les risques liés aux achats étrangers.

Malgré le fait que la Belgique soit une économie de services, les deux tiers du PIB étant réalisés dans les services (66,9% du PIB en 2007), la plupart des programmes d'aide se focalisent explicitement et tacitement sur les biens. En raison de leurs caractéristiques spécifiques, et plus particulièrement en raison de la liaison production-consommation, les services sont nettement plus difficiles à internationaliser. Nous retrouvons trop peu de programmes qui se chargent spécifiquement de l'internationalisation des services. Le potentiel de croissance de ce secteur est pourtant le plus élevé (Commission européenne, 2008). Le commerce de services a connu ces dernières années une croissance considérablement plus rapide que le commerce de marchandises. Les programmes d'aide centrés sur les services sont dès lors fort probablement susceptibles de rapporter un bénéfice plus élevé par euro investi que les programmes similaires axés sur les marchandises. Les programmes sectoriels orientés vers les services se situent dans les médias, le tourisme et le transport. Les agences régionales n'ont pas non plus de programmes qui préparent leurs entreprises en pleine internationalisation aux défis et aux possibilités résultant de la directive européenne sur les services de 2009.

5. Au sein d'un cadre plus large

Les mesures prises en faveur de l'internationalisation des PME doivent soutenir l'ensemble de la politique du gouvernement visant à promouvoir la compétitivité. Aussi est-il essentiel qu'elles complètent et soutiennent les autres domaines politiques orientés vers les entreprises et l'économie dans son ensemble. En effet, des études ont démontré que les PME opérant à l'échelon international obtiennent de meilleures performances que les PME aux caractéristiques identiques mais sans activités internationales (voir la Commission européenne, 2007). C'est surtout avec la politique d'innovation qu'une meilleure harmonisation s'impose. Il est essentiel que les autorités prennent mieux en considération la relation entre l'internationalisation et l'innovation. Une étude de Nauwelaers, Veugelers et Van Looy (2003) a démontré qu'une meilleure harmonisation s'impose surtout dans le contexte belge. Ils ont en effet découvert en Belgique une importante inadéquation entre la part de la Belgique dans les dépôts de brevets à l'échelle mondiale et sa part dans les marchés mondiaux de l'exportation. Dans les groupes de produits où la Belgique obtient un bon score en matière de dépôts de brevets, son

volume d'exportations est passablement faible. L'inverse vaut également pour les groupes de produits où ses performances en matière d'exportation sont élevées, dont la chimie et le secteur pharmaceutique. Nous soulignons que les chercheurs se sont focalisés sur un seul aspect de l'internationalisation, à savoir les performances en matière d'exportation.

L'importance de l'internationalisation pour la compétitivité générale ressort également des bonnes pratiques en Suède: « Se délocaliser ou rester et s'améliorer » (Commission européenne, 2008). L'agence suédoise de développement ALMI offre une aide arithmétique dans le domaine des activités internationales. L'instrument permet aux entreprises d'envisager d'autres paramètres que le seul paramètre du coût salarial lorsqu'elles comparent les lieux à l'échelle internationale.

Les programmes centrés sur les investisseurs étrangers devraient aussi être couplés à des programmes en faveur des PME. Des études de la CNUCED (2004) et de l'OCDE (2006) révèlent en effet qu'une coopération avec des multinationales étrangères permet aux PME locales d'accéder plus rapidement aux marchés étrangers. Le gouvernement peut clairement jouer un rôle intermittent important à cet égard.

Les autorités doivent également œuvrer à une bonne intégration avec les programmes proposés par les différentes organisations professionnelles et ONG. Les instances régionales devraient tenter le plus possible de dresser l'inventaire des différentes initiatives, rechercher les éventuels chevauchements et lacunes.

3.2 Vieillesse, arrêts et dynamique d'entreprises

3.2.1 Esquisse du problème

Nous avons vu que les entreprises multinationales modifient le cadre dans lequel évolue l'entrepreneuriat, ce qui illustre comment les entreprises ont un impact sur l'entrepreneuriat. Ainsi, l'entrepreneuriat peut être découragé par la pression concurrentielle sur le marché. Simultanément, l'entrepreneuriat exerce une forte influence sur les entreprises notamment en augmentant la concurrence, en introduisant des innovations ou en augmentant la demande de certains biens. Cette interaction induit un mouvement permanent de création et de suppression d'entreprises, mieux connu sous le nom de dynamique d'entreprises.

La dynamique d'entreprises représente la combinaison de nouvelles entreprises et d'entreprises supprimées (turbulence) et donc le changement dans la population des entreprises. Un facteur qui exerce une influence importante sur la dynamique d'entreprises est la croissance démographique (cf. plus haut). Ainsi, une population croissante offre un plus grand réservoir de jeunes entrepreneurs potentiels, et un marché croissant crée des opportunités. Ces impulsions changent lorsqu'il s'agit d'une population vieillissante. De plus, en raison du vieillissement, de nombreux dirigeants d'entreprise partiront en pension ces prochaines années, ce qui souligne la nécessité de l'entrepreneuriat pour assurer la continuité de ces entreprises par des reprises. Nous approfondissons ici les défis que pose le vieillissement à la dynamique d'entreprises en Belgique.

Selon les dernières perspectives démographiques du Bureau fédéral du plan, le nombre de personnes âgées de plus de 65 ans parmi la population belge passera de 1,8 million en 2007 à 2,2 millions en 2020 pour atteindre 3 millions en 2040. Environ 28% des entrepreneurs indiquent qu'ils seront confrontés, ces dix prochaines années, à la cession d'une propriété et/ou de la gestion journalière (Naudts et al., 2008). Pourtant, un grand nombre de ces entrepreneurs ne préparent pas encore, ou peu, cette cession. Ainsi, un grand nombre d'entreprises viables, dont les entrepreneurs prendront leur

pension dans un avenir proche, risquent de disparaître parce qu'aucune succession n'a été prévue par le biais d'une reprise.

Une population vieillissante augmente non seulement le besoin d'un bon encadrement des cessions mais modifie également la population des entrepreneurs. Les entrepreneurs plus âgés apportent une contribution importante à l'innovation et à l'entrepreneuriat¹¹ mais ils présentent d'autres caractéristiques que les entrepreneurs plus jeunes (Botham et al., 2009). Du fait que la part des personnes plus âgées de la société augmente, il devient plus important de tenir compte des caractéristiques distinctives des entrepreneurs plus âgés. C'est la raison pour laquelle nous abordons non seulement dans ce chapitre la problématique des cessions mais analysons également les spécificités de l'entrepreneuriat chez les personnes plus âgées.

3.2.2 Les arrêts et les reprises

Le vieillissement augmente la part d'entreprises qui devront céder la direction à la génération suivante. Différents facteurs justifient un meilleur encadrement des cessions. Tout d'abord, les chances de survie et de croissance des entreprises cédées sont nettement plus élevées que celles d'entreprises nouvellement créées (Crijns et al., 2007). En revanche, les faillites résultant d'une préparation insuffisante engendrent une perte d'emploi, de savoir-faire et de recettes publiques. L'entrepreneuriat par cession présente une autre dynamique que la création de nouvelles entreprises. Une cession nécessite p. ex. plus de moyens financiers et d'autres besoins d'information se posent. C'est aussi pour cette raison qu'il est important de réfléchir à la problématique des arrêts.

Un marché efficace des reprises requiert, d'une part, suffisamment de volonté et de capacité dans le chef des entrepreneurs qui arrêtent de céder leur entreprise et, d'autre part, suffisamment de candidats pour reprendre les entreprises existantes. Selon un sondage de la FEB réalisé, début 2009, auprès de 600 jeunes, seuls 13% des étudiants qui envisagent d'entreprendre préféreraient reprendre une entreprise existante. En outre, la Belgique compte peu d'entrepreneurs nouveaux ou débutants, comme il ressort du taux relativement faible de création d'entreprises (voir tableau 3-64).

Une conséquence de ce phénomène est que pendant et après une période caractérisée par un nombre de faillites relativement élevé, comme en cas de faible conjoncture, il n'y a pas suffisamment d'entrepreneurs pour revaloriser le potentiel perdu. De ce fait, les problèmes conjoncturels prennent un caractère structurel, avec pour conséquence que l'économie ne se redresse pas totalement après un effondrement conjoncturel.

¹¹ Au Royaume-Uni p. ex., 27% des nouvelles entreprises ont été (co-)créées par des entrepreneurs de plus de 50 ans.

Tableau 3-4: Entrées et sorties d'entreprises*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 1995-2005
Belgique							
Taux d'entrée	6,7	6,5	6,4	6,4	7,2	7,6	7,0
Nombre d'entrants	1,2	1,2	1,2	1,1	1,3	1,4	1,3
Taux de sortie	6,8	6,6	6,3	6,0	6,2	6,2	6,5
Nombre de sortants	1,3	1,2	1,2	1,1	1,2	1,2	1,3
Pays-Bas							
Taux d'entrée	11,0	9,7	8,1	8,0	8,8	9,9	9,7
Nombre d'entrants	1,3	1,1	1,0	1,0	1,1	1,2	1,1
Taux de sortie	6,1	6,3	6,1	6,5	6,5	6,4	6,0
Nombre de sortants	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7
Allemagne							
Taux d'entrée	9,9	9,2	8,9	10,0	11,0	9,1	10,8
Nombre d'entrants	1,0	1,0	1,0	1,1	1,3	1,1	1,1
Taux de sortie	7,3	7,3	7,0	7,1	7,3	7,4	7,7
Nombre de sortants	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8
France							
Taux d'entrée	6,9	6,8	6,7	7,8	6,5	6,6	6,9
Nombre d'entrants	0,8	0,8	0,8	1,0	0,8	1,0	0,9
Taux de sortie	5,5	4,3	4,1	4,9	5,3	5,0	5,2
Nombre de sortants	0,7	0,5	0,5	0,6	0,7	0,8	0,7
Etats-Unis							
Taux d'entrée	10,0	9,5	9,5	9,2	9,7	10,0	10,3
Nombre d'entrants	2,0	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	2,1
Taux de sortie	8,9	9,2	8,9	8,7	8,8	8,9	9,0
Nombre de sortants	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8

Source: Kocsis et al. (2009)

* Le taux d'entrée correspond au nombre de nouvelles entreprises ou d'entreprises existantes qui ont démarré une nouvelle activité divisé par le nombre total d'entreprises dans l'industrie. Le taux de sortie correspond au nombre d'entreprises qui ont cessé leurs activités divisé par le nombre total d'entreprises dans l'industrie. Le nombre d'entrants est le nombre de personnes employées dans les nouvelles entreprises ou dans le cadre des nouvelles activités d'entreprises existantes par rapport au nombre total de travailleurs dans l'industrie.

A la lumière du vieillissement, la politique doit accorder une attention encore plus grande à la problématique des cessions. Cette politique englobe trois aspects: l'accompagnement des entrepreneurs qui arrêtent, l'accompagnement des repreneurs et une diminution des coûts de transaction. Nous approfondissons ici les principaux problèmes liés à la cession d'une entreprise.

1. Préparation insuffisante

Qu'une chose soit claire: toutes les entreprises ne sont pas transmissibles. Certaines entreprises ne sont pas rentables ou dépendent à ce point du propriétaire que la plus-value de l'entreprise disparaîtrait si l'entreprise devait être cédée. Même dans ces cas, une meilleure préparation de l'arrêt est utile pour éviter une perte superflue des moyens. Une mauvaise préparation engendrera en effet plus souvent des

arrêts involontaires et ceux-ci induisent généralement une plus grande perte de moyens et davantage d'effets négatifs (p. ex. une insatisfaction de l'entrepreneur) que les arrêts volontaires. Des évaluations régulières permettent d'éviter qu'une entreprise soit contrainte d'arrêter en raison d'un endettement élevé et d'une quantité limitée de liquidités. Les entrepreneurs qui arrêtent doivent également être clairement sensibilisés au fait que céder leur entreprise n'est pas toujours la meilleure solution (Balcaen et al., 2007).

De nombreux aspects sont liés à la cession d'une entreprise, en raison desquels le processus complet de la cession peut prendre plusieurs années (Crijns et al., 2007). En Belgique, il apparaît que les chefs d'entreprise sous-estiment généralement le temps nécessaire à une cession (SPF Economie, 2009). Il n'est dès lors pas étonnant qu'une préparation insuffisante engendre souvent l'arrêt d'une entreprise dotée d'un potentiel d'avenir. La nécessité d'une préparation ne porte pas uniquement sur les aspects pratiques mais encore plus sur les aspects psychologiques. Il est ainsi possible qu'un entrepreneur qui arrête en raison d'un manque de confiance en ses propres capacités décide de ne pas céder une entreprise rentable (Leroy et al., 2007). Il peut dès lors être bon d'identifier les facteurs qui influencent l'intention de céder une entreprise et de les anticiper. Les entrepreneurs qui ont, p. ex., une vision positive de la valeur, des mérites de leur entreprise ou du changement céderont plus souvent leur entreprise avec succès. Le soutien de la famille et de l'entourage est également important à cet égard. Chez les entrepreneurs qui ont une attitude plus fermée, comme ceux qui ont le sentiment que personne d'autre ne peut reprendre leur rôle ou qui craignent de perdre leur statut social, la cession échouera plus souvent (SPF Economie, 2009).

Une meilleure sensibilisation est recommandée, non seulement aux problèmes potentiels mais aussi aux possibilités liées à une cession (Thoné et al., 2007; EC 2006b). A cette fin, des approches directes devraient être envisagées comme une lettre personnelle adressée aux propriétaires d'entreprises ayant atteint un certain âge (Crijns et al., 2007). Nous faisons référence à cet égard aux expériences aux Pays-Bas. Depuis 2004, le ministère néerlandais des Affaires économiques envoie ce genre de lettre et met gratuitement un set d'informations à la disposition des entrepreneurs. Un quart des entrepreneurs contactés demandent le set d'informations sur les cessions. Un pourcentage nettement plus élevé que les 3-5% qui réagissent en moyenne au publipostage. La brochure néerlandaise de 41 pages sur les cessions décrit cinq phases: l'orientation, la préparation, chercher et trouver, du contact au contrat et après la cession. Le ministère néerlandais des Affaires économiques organise également des journées spéciales à thème sur les cessions d'entreprises.

Il serait utile, pour les entrepreneurs qui veulent arrêter leur entreprise et les entrepreneurs en difficulté, de créer un organe public (intégré ou non à un organe existant) où ils puissent s'adresser pour obtenir un accompagnement intégral. Cet accompagnement permettrait d'éviter les arrêts involontaires et de mettre en place un nouveau départ (en tant qu'entrepreneur ou travailleur). Un meilleur accompagnement permettrait également d'éviter que les entrepreneurs échouent dans la pauvreté.

L'accompagnement d'un arrêt doit se faire le plus discrètement possible. En effet, la préparation de l'arrêt pourrait engendrer des réactions négatives auprès des fournisseurs, des clients, des travailleurs et des autres personnes concernées. La peur d'émettre un signal négatif peut également empêcher des entrepreneurs de prendre des mesures à temps lorsque la rentabilité de l'entreprise est menacée (SPF Economie, 2009). La nouvelle loi du 1^{er} avril 2009 sur la continuité de l'entreprise aide à surmonter cet obstacle. Elle permet en effet de parvenir discrètement à un accord à l'amiable avec les créanciers (ou une partie d'entre eux) et permet ainsi d'éviter l'arrêt (forcé).

2. *Cadre légal et fiscal*

En imposant des limitations trop sévères ou en fixant des exigences administratives élevées, le cadre légal peut entraver la cession d'une entreprise. Le cadre fiscal aussi peut décourager la cession d'une entreprise. En Belgique, de nombreuses adaptations ont été apportées ces dernières années pour éliminer les obstacles légaux et fiscaux aux cessions (EC 2006b; Crijns et al., 2007). Mais il faut œuvrer le plus possible à l'élimination des barrières restantes. Ainsi, contrairement à de nombreux autres pays, il n'est pas possible en Belgique de créer une SA avec un seul associé. De même, les exigences administratives liées à une cession d'entreprise devraient être simplifiées de la même manière que celles liées à la création d'entreprises (Crijns et al. 2007).

En raison de la complexité du cadre légal et fiscal, il est, dans certains cas, recommandé aux entrepreneurs envisageant une cession de se faire accompagner par un spécialiste en la matière. Les différentes Régions et les organisations des classes moyennes offrent déjà de nombreuses possibilités à cet égard (ex. BEA; SOWACCESS,...). De nombreux entrepreneurs ne sont toutefois pas au courant de ces infrastructures (SPF Economie, 2009). Nous soulignons que la directive services débouchera bientôt sur une simplification des obligations administratives liées à la création et la reprise d'une entreprise (voir l'encadré).

La directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur (ci-après "directive services") a été publiée le 27 décembre 2006. Cette directive vise à créer un cadre juridique destiné à éliminer les obstacles à la libre circulation des services au sein de l'Union européenne et à réaliser un véritable marché intérieur des services d'ici 2010. Les Etats membres devaient convertir la directive services avant le 28 décembre 2009.

Outre les dispositions visant à éliminer les obstacles abusifs à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services dans l'UE, la directive services comprend également un volet "Simplification administrative". Ainsi, les procédures ou formalités applicables à l'accès aux activités de services et à l'exercice de ces dernières doivent être simplifiées où c'est possible. Il convient de vérifier si certaines procédures ne peuvent pas être simplifiées ou supprimées en utilisant de façon optimale les informations déjà disponibles. En ce qui concerne les permis, les Etats membres doivent examiner la possibilité de les remplacer par un permis tacite.

Par ailleurs, les Etats membres veillent à ce que les prestataires de services puissent régler toutes les procédures et formalités à suivre pour accéder aux activités de services et toutes les demandes de permis nécessaires pour exercer ces activités via un guichet unique. De plus, les Etats membres veillent à ce que les informations suivantes soient facilement accessibles aux prestataires via le guichet unique ou par voie électronique: les exigences applicables aux prestataires ayant leur établissement sur leur territoire, les coordonnées des autorités compétentes, les moyens et les coordonnées des associations ou organisations auprès desquelles les prestataires sont susceptibles d'obtenir une assistance pratique, ...

En Belgique, les tâches du guichet unique sont assumées par les guichets d'entreprises agréés, créés par la loi du 16 janvier 2003¹². Au niveau fédéral, non seulement les prestataires étrangers mais également les prestataires belges peuvent s'adresser au guichet unique, ce qui, même pour les entreprises nationales, représente une simplification administrative considérable. De plus, les entreprises belges qui souhaitent proposer leurs services dans un autre Etat membre pourront elles aussi se tourner vers un guichet unique semblable dans cet Etat membre.

Il va dès lors de soi que les obligations liées à la simplification administrative, imposée par la directive services, comportent une plus-value importante et forment un élément crucial d'une politique favorable aux entreprises.

¹² Loi du 16 janvier 2003 portant création d'une Banque-Carrefour des Entreprises, modernisation du registre de commerce, création de guichets d'entreprises agréés et portant diverses dispositions.

3. *Cadre financier*

En règle générale, une cession requiert plus de moyens financiers que la création d'une nouvelle entreprise parce qu'il faut payer non seulement les actifs matériels et financiers mais également les relations avec les clients et les fournisseurs, la raison sociale, les recettes escomptées, etc. Les provisions financières destinées aux entrepreneurs débutants ne sont pas toujours suffisantes pour financer une cession (EC, 2006b).

Non seulement les moyens nécessaires pour financer une cession sont plus élevés, mais du fait que le prix d'achat implique une valeur immatérielle plus élevée, il est aussi plus difficile d'utiliser l'entreprise reprise comme garantie dans une demande de crédit bancaire. Un problème connexe est celui de la difficulté à estimer la valeur d'une entreprise. D'une part, cela accroît la difficulté à fixer un prix de reprise qui soit acceptable tant pour le cédant que pour le repreneur (Thoné et al., 2007). D'autre part, les coûts de transaction augmentent du fait qu'il faille souvent faire appel à un expert pour déterminer la valeur. Surtout dans le cas des petites entreprises, les banques évaluent souvent défavorablement le rapport entre les coûts et les risques, d'une part, et le volume de financement, d'autre part (EC, 2006b). Pour réduire ces coûts de transaction, il est nécessaire d'avoir des financiers spécialisés pour accompagner la cession. On constate donc un besoin de médiation entre le cédant et le repreneur. En outre, la détermination de la valeur d'une entreprise se déroulera beaucoup plus aisément si la structure et la comptabilité de l'entreprise sont suffisamment transparentes et professionnalisées. Ces entreprises sont également des cibles plus intéressantes pour les repreneurs. Il ressort à nouveau de ce constat qu'une bonne préparation est cruciale pour les chances de réussite d'une cession.

Les différents gouvernements ont fourni ces dernières années de nombreux efforts au plan du financement. Selon les experts, les instruments existants semblent dès lors appropriés pour réduire les problèmes de financement liés à la cession d'une PME. La principale critique à l'égard des possibilités de financement est que celles-ci sont trop peu connues; trop peu connues de l'entrepreneur et qu'elles fonctionneraient trop lentement (Francart, 2007).

4. *Accompagnement du repreneur*

Nous avons déjà indiqué que les nouveaux entrepreneurs potentiels en Belgique envisagent trop peu une reprise. Ils doivent être convaincus que la reprise d'une entreprise existante peut être, dans de nombreux cas, une bonne alternative à la création d'une nouvelle entreprise (EC, 2006b). Un accompagnement et des sessions d'information peuvent convaincre les entrepreneurs de l'utilité d'une reprise. En effet, le coach souligne une série d'avantages liés à une reprise, comme le fait de ne pas devoir partir de zéro puisque l'on a déjà un fichier clients, une marque développée, des fournisseurs et un réseau (Thoné et al., 2007). Tout comme pour la création d'une nouvelle entreprise, il est bon d'élaborer un plan d'entreprise complet dans le cadre d'une reprise (Manigart et al., 2007).

L'intérêt pour les cessions d'entreprises pourrait également être accru par la formation. La formation est en outre importante pour favoriser les chances de réussite des repreneurs. Des cours spécifiques sur les cessions d'entreprises à la fois pour les entrepreneurs cédants et pour les successeurs donneront aux entrepreneurs des connaissances et des instruments leur permettant de planifier la cession et de la mettre en œuvre. Le concept de cession d'entreprises doit souvent encore être acquis par les formateurs eux-mêmes (Crijns et al., 2007). Il importe également que ce ne soit pas uniquement les entrepreneurs qui soient bien formés mais également les intermédiaires

(conseillers, banquiers, juristes, ...). En effet, ils sont le plus souvent confrontés à des reprises.

Il existe à la fois en Flandre et en Wallonie des bourses où les entrepreneurs qui arrêtent peuvent trouver discrètement un repreneur pour leur affaire. Ce type de marché des reprises représente un instrument important pour rendre la cession d'entreprises possible. Une autre alternative intéressante émane de l'université des sciences appliquées de Lahti (Finlande) où a été lancé le programme "école de suivi d'entreprises". Des étudiants sont mis en contact avec des propriétaires d'entreprises qui recherchent un successeur. Les étudiants suivent une formation où ils acquièrent les capacités nécessaires pour reprendre l'entreprise avec succès.

3.2.3 Entrepreneuriat grisonnant

Nous avons déjà indiqué que l'entrepreneuriat des personnes plus âgées présente d'autres caractéristiques que celui des jeunes. Il existe peu d'études consacrées à la distinction entre les deux formes d'entrepreneuriat. Une étude réalisée récemment au Royaume-Uni, analysant les performances d'entrepreneurs débutants en relation avec les caractéristiques liées à l'âge des entrepreneurs, offre un aperçu des caractéristiques des entrepreneurs plus âgés (Botham et al., 2009).

L'étude démontre notamment que les entrepreneurs plus âgés, contrairement à leurs homologues plus jeunes, sont motivés dans de nombreux cas (un peu plus de 30%) par la volonté de pouvoir travailler après l'âge officiel de la pension. Ceci illustre également que l'entrepreneuriat des personnes plus âgées forme un instrument important pour relever le taux d'activité des personnes âgées et pour assurer la durabilité des prestations sociales à la lumière du vieillissement. L'étude démontre - sans surprise - également que les entrepreneurs plus âgés disposent d'une grande expérience, à la fois dans la création et la gestion d'une entreprise. Au niveau des besoins de financement également, il existe des différences claires entre les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs plus âgés. Ces derniers disposent généralement de plus de moyens et peuvent se tourner plus souvent vers des revenus alternatifs si l'entreprise créée devait ne pas générer suffisamment de moyens. En revanche, les personnes plus âgées dont les moyens sont limités éprouvent davantage de difficultés à obtenir un prêt parce que les banques estiment le délai de remboursement plus court.

Le pourcentage d'entrepreneurs plus âgés dans les créations d'entreprises à forte croissance (29%) est légèrement supérieur à l'entrepreneuriat total (27%)¹³. Ceci est totalement dû à la part plus élevée de personnes âgées qui créent une entreprise au sein d'une équipe (69%). Le succès de l'entrepreneuriat, surtout chez les personnes plus âgées, s'améliore nettement lorsque l'entreprise est créée en collaboration avec d'autres entrepreneurs (jeunes). Il est plausible qu'une complémentarité existe entre les entrepreneurs, ce qui exerce un impact positif sur l'entreprise créée (Botham et al., 2009).

En Belgique, une série de facteurs complique l'entrepreneuriat des personnes plus âgées. Lorsqu'une personne plus âgée démarre une activité indépendante, cette décision peut avoir un impact négatif sur sa pension. En raison de la complexité du calcul de la pension, il est également difficile pour une personne plus âgée de savoir quel impact le passage à un statut d'indépendant aura sur sa pension.

¹³ Les entrepreneurs plus âgés sont répertoriés ici comme entrepreneurs de plus de 50 ans ; les entreprises à forte croissance sont des entreprises qui ont été créées en 2001 et 2005 et qui, en 2008, avaient au moins 25 travailleurs en service.

La loi du 17 janvier 2002 de modernisation sociale donne la possibilité de faire valider officiellement les compétences professionnelles acquises. Cette possibilité doit dès lors permettre aux personnes concernées de démarrer une activité indépendante dans le domaine concerné. Il est surtout important pour les personnes plus âgées que leurs capacités acquises soient reconnues officiellement. Ce système de validation n'est toutefois pas encore opérationnel (FREE, 2007b). Pour éliminer cette barrière à l'entrepreneuriat, le système de reconnaissance des compétences acquises doit être amélioré. Les expériences fructueuses menées en France et en Irlande peuvent être des sources d'inspiration à cet égard.

3.3 *Entrepreneuriat et politique ciblée*

L'étude du GEM de 2007 montre que dans chaque région sondée, c'est dans la catégorie d'âge des 25 à 34 ans que l'on retrouve le plus grand pourcentage d'entrepreneuriat. Ce pourcentage diminue ensuite au fur et à mesure que l'âge augmente. Le vieillissement aura donc probablement un impact négatif sur le degré d'entrepreneuriat au sein de la population. Dans ce climat, il est d'autant plus important que l'ensemble des acteurs de la société aient accès à l'entrepreneuriat. Certains groupes sont toutefois confrontés à des barrières spécifiques. Il est important de lever ces barrières et d'utiliser tout le potentiel de la société.

Il convient de souligner qu'il existe différentes catégories de groupes cibles. Dans le texte ci-dessous, nous mettons toutefois l'accent sur deux catégories spécifiques: les femmes et les allochtones. Comme le texte ci-dessous le met en lumière, il existe également de grandes différences au sein-même de ces groupes.

3.3.1 *Entrepreneuriat féminin*

Les femmes démarrent moins facilement une entreprise que les hommes. C'est ce qui ressort notamment de données du GEM: en 2007, l'indice TEA s'élevait à 4,3% chez les hommes actifs belges contre 2,0% chez les femmes actives.

Les chiffres portant sur le nombre d'indépendants vont dans le même sens. Bien que la population des indépendants ne corresponde nullement à la population des entrepreneurs, la première donne toutefois une indication. Il ressort des données de l'INASTI qu'environ un indépendant sur trois est une femme.

Tableau 3-5: Nombre d'assurés obligatoires (indépendants et aidants) en Belgique

	2004	(%)	2007	(%) ²
Hommes	566 194	66,33	600 044	66,71
Femmes	287 469	33,67	299 477	33,29
Total	853 663	100,00	899 521	100,00

Source : INASTI

Fin 2007, il y avait 46.376 personnes affiliées en tant que conjoint aidant (h, f), dont 17.556 sous le mini-statut et 28.820 sous le maxi-statut. Le tableau ci-dessous montre également que le degré d'entrepreneuriat (un indicateur reposant sur le nombre d'indépendants parmi les actifs) parmi les femmes est inférieur à celui des hommes en Belgique. Ces données confirment par ailleurs que l'entrepreneuriat en Belgique est inférieur à la moyenne de l'UE.

Tableau 3-6: Le taux d'entreprise (en pourcentage de la population, 2006)

	Hommes	Femmes	Total
Belgique	12,7	5,2	9,0
UE-27	14,0	6,1	10,0

Source : Steunpunt Werk et Sociale Economie

En ce qui concerne les entrepreneurs individuels féminins, quelques points importants méritent une attention particulière:

- Il est souvent plus difficile pour les femmes que pour les hommes de combiner vie familiale et vie professionnelle (cette affirmation ne vaut pas seulement pour les entrepreneurs mais également pour les salariés) (Cobbaut, 2009). La conception traditionnelle du rôle des femmes dans la société et dans le ménage forme dès lors encore toujours une barrière majeure à l'entrepreneuriat féminin (CE, 2008).
- Les femmes ont souvent des enfants à l'âge où la plupart des entrepreneurs démarrent leur propre entreprise. Une aide sociale flexible est indispensable, comme l'accueil des enfants en dehors des heures de bureau. Selon une étude récente, un peu plus de 5% de la population belge éprouvent des difficultés à accomplir les tâches familiales et l'accueil des enfants jusqu'à deux ans est prévu pour un peu plus de 30% des enfants (Eurofound, 2009). Bien que la Belgique se situe ainsi parmi les meilleurs pays dans le classement européen, ce score est malgré tout sensiblement inférieur à celui de pays scandinaves tels que la Suède et le Danemark.
- L'élaboration et l'entretien de réseaux est une composante essentielle de l'entrepreneuriat. Les femmes éprouvent souvent davantage de difficultés que les hommes à cet égard parce qu'elles s'absentent moins souvent de la maison. Cette donnée est citée par le 'Steunpunt Werk en Sociale Economie' et est également confirmée dans l'étude de Lambrecht et Pirnay: 26% des femmes participantes déclarent faire partie d'un réseau contre 42% des hommes. L'étude du GEM aussi a démontré que les femmes qui exercent une activité professionnelle et qui disposent de réseaux sociaux sont nettement plus entreprenantes que les autres. Une plus faible participation aux réseaux sociaux et l'écart salarial compliquent également l'accès au financement (OCDE, 2004). Il existe de nombreuses tentatives louables de pallier ces problèmes, émanant en particulier d'organisations interprofessionnelles et professionnelles de la société civile. Le soutien de ces organisations et des partenaires sociaux peut être déterminant.
- Il y a également une différence entre les hommes et les femmes en ce qui concerne la motivation. Selon l'étude précitée de Lambrecht et Pirnay, l'acquisition d'une autonomie personnelle est la principale motivation des entrepreneurs masculins alors que leurs collègues féminines sont surtout motivées par les éléments de leur vie (séparation, héritage, déménagement). Cette même étude dit toutefois que cela ne doit pas nécessairement être au détriment des performances de l'entreprise. Sur le plan des affaires, les femmes entrepreneurs sont aussi performantes que les hommes. Pourtant, les femmes en Belgique ont moins confiance en leurs propres connaissances et capacités que les hommes (cf. annexe **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**). Nous voyons dès lors qu'en Belgique, en 2007, l'entrepreneuriat motivé par l'opportunité est seulement 9 fois supérieur à l'entrepreneuriat par nécessité chez les femmes contre 18 fois supérieur chez les hommes (Allen et al., 2008). Alors que l'entrepreneuriat féminin en Belgique est ainsi plus motivé par l'opportunité que dans la plupart des autres pays, le retard par rapport aux hommes démontre que les femmes en Belgique sont trop peu encouragées à voir et à saisir les opportunités. Le 'Steunpunt Werk en Sociale Economie' cite par ailleurs aussi la donnée selon laquelle les filles choisissent souvent des

orientations scolaires moins porteuses d'avenir et encourrent dès lors plus de risques de ne pas choisir le meilleur secteur en tant qu'entrepreneurs. Les femmes sont généralement moins actives dans les orientations et professions scientifiques et technologiques, qui forment une bonne base à l'entrepreneuriat innovant (CE, 2008). Il est par ailleurs fait référence notamment à l'absence d'une conception positive du rôle de chacun et à l'absence de statut social (SWSE, 2007; EC, 2008). Ceci peut aider à expliquer pourquoi, selon l'étude du GEM, les femmes sont moins optimistes et ont moins confiance en elles que les hommes pour démarrer leur propre affaire.

3.3.2 Immigration et diversité

Une part croissante de notre population se compose d'immigrés ou de descendants d'immigrés de la première, deuxième ou troisième génération. Environ 12% de la population active belge se compose entre-temps d'immigrés (tableau 3-7). En 2006, il y avait en Belgique 108.800 immigrés internationaux, portant le solde migratoire externe à 49.500. Selon les projections du Bureau fédéral du plan, la population croîtra ainsi que la diversité ethnique entre aujourd'hui et 2060. L'immigration exerce donc une influence très importante sur la composition de la population belge et sur la pyramide des âges. Le débat social sur la migration doit tenir compte du fait que la migration deviendra un phénomène permanent les prochaines décennies.

Tableau 3-7: Population (en 2006) née à l'étranger

	% de la population totale	En milliers
Belgique	12,5	1319,3
Allemagne (2003)	12,9	10620,8
France	8,3	5078,3
Pays-Bas	10,6	1732,4
Etats-Unis	13,0	39054,9

Source : SOPEMI 2008

L'immigration peut former un important stimulant pour l'entrepreneuriat (innovant). La raison en est que l'immigration internationale a un impact à la fois sur la demande et l'offre de l'entrepreneuriat. Du côté de l'offre, l'immigration change la taille et la composition de la population active. Comme il ressort du tableau ci-dessous, les immigrés présentent généralement un degré élevé d'autocréation d'emploi.

Tableau 3-8: Taux d'autocréation d'emploi par des immigrants en 2005 (en %)*

	Part des immigrants dans l'autocréation d'emploi totale	Part de l'autocréation d'emploi dans l'emploi total des immigrants
Belgique	12,7	15,1
Allemagne	12,8	10,1
France	12,7	11,6
Pays-Bas	10,3	10,8
Etats-Unis	14,1	9,6

* Il s'agit de la population née à l'étranger.
Source : SOPEMI 2007

Cela peut être dû à des facteurs culturels ou liés au marché, mais également à l'autosélection qui fait que seules les personnes les plus entreprenantes émigrent vers un autre pays. Par ailleurs, une étude récente de Kauffman a démontré que durant la période entre 1995 et 2005, un quart des entreprises de haute technologie nouvellement créées aux Etats-Unis ont été créées par des individus nés dans un

autre pays que les Etats-Unis (Wahdwa, 2007). En Allemagne aussi, une corrélation positive a été trouvée entre la diversité culturelle et le degré d'entrepreneuriat (Audretsch et al., 2008). Ceci s'explique par le fait qu'une plus grande diversité induit une plus grande perception des opportunités liées à la connaissance. En d'autres termes, cette connaissance que les entreprises existantes n'exploitent pas sera plus souvent considérée comme précieuse par certains individus au sein d'une communauté hétérogène, ce qui, à son tour, engendrera une augmentation de l'entrepreneuriat motivé par la connaissance. L'immigration peut donc augmenter considérablement la capacité à innover. De plus, selon l'OCDE, on note ces dernières années une hausse de la mobilité internationale des personnes hautement qualifiées (OECD, 2008a).

En ce qui concerne la demande, la présence de communautés croissantes d'allochtones crée une demande de biens et de services spécifiques, qui ouvre de nouvelles possibilités pour l'entrepreneuriat. De plus, l'importance croissante de l'entrepreneuriat transnational débouche sur de nombreuses combinaisons et de nombreux modèles d'entreprise. Ce qui frappe au sujet de cet entrepreneuriat transnational, c'est le mélange que font ces entrepreneurs immigrés de pratiques professionnelles ancrées dans le contexte socio-économique et culturel de leur pays d'origine et de pratiques du nouveau pays de destination.

Nonobstant ces évolutions, d'importants problèmes subsistent toutefois. Ainsi, les entreprises créées sont souvent petites et sous-capitalisées, et elles ont tendance à se concentrer dans les secteurs dont le taux d'entrée sur le marché est faible et le potentiel de croissance limité (Nijkamp et al.). L'une des raisons en est que les immigrés choisissent plus souvent de créer leur propre emploi que la moyenne parce qu'ils n'ont aucune chance d'accéder au marché du travail ordinaire. En d'autres termes, l'entrepreneuriat chez ce groupe est plus motivé par la nécessité que la moyenne. Ce qui peut aider à expliquer pourquoi les immigrés de pays en dehors de l'UE des 15 sont surreprésentés dans les micro-entreprises (c.-à-d. sans travailleurs) (OECD, 2008b).

Les immigrés forment bien entendu un groupe très hétérogène. Il existe différents types d'immigrés et chaque type est confronté à des barrières spécifiques.

- Il y a les enfants et petits-enfants de personnes qui ont immigré en tant qu'ouvriers non qualifiés. Malgré les mesures visant à promouvoir l'égalité des chances, notamment par le biais de l'enseignement, il apparaît que ces groupes sont sous-représentés dans l'enseignement général et dans les professions de qualification supérieure (cf. ci-dessous). L'étude PISA de l'OCDE montre que le retard des immigrés de deuxième génération dans l'enseignement en Belgique est également supérieur à celui d'autres pays. Ils sont aussi surreprésentés dans l'enseignement professionnel, une formation qui offre moins d'opportunités sur le marché du travail et qui complique l'accès au financement (OECD, 2008b). Souvent, le retard accumulé dans l'enseignement primaire, résultant par exemple du fait qu'une autre langue est parlée à la maison, se répercute sur l'évolution ultérieure de la carrière.
- Les réfugiés politiques sont souvent hautement qualifiés mais ils sont parfois contrecarrés inutilement par certaines barrières, comme la reconnaissance difficile des diplômes ou qualifications (ce qui vaut non seulement pour la possibilité de développer une carrière en tant qu'entrepreneur mais également dans d'autres professions).
- Les réfugiés économiques et les demandeurs d'asile sont confrontés à la problématique difficile de l'illégalité et de la semi-légalité. De ce fait, ils ne peuvent pas participer normalement au marché du travail (en tant qu'indépendants ou salariés), d'où le risque du travail au noir.

- Nous voyons que la part des femmes dans l'emploi indépendant des étrangers (28,1%) est encore inférieure à celle des Belges (35,2%) (KBS, 2008).

3.3.3 Recommandations politiques

1. *Contrôle systématique de l'adéquation de la politique aux implications pour les femmes et les allochtones*

Une bonne politique ne peut pas impliquer de discrimination et partant, pas de discrimination positive non plus. En d'autres termes, une politique de l'entrepreneuriat ne peut autoriser les groupes cibles à bénéficier d'exceptions à la règle générale. En revanche, elle doit tendre vers une égalité des chances en détectant systématiquement les barrières trop lourdes pour certains groupes cibles. Celles-ci peuvent alors être éliminées ou neutralisées. Il est dès lors recommandé d'énumérer les discriminations générales pour ensuite les éliminer.

Par analogie, la réglementation existante et la nouvelle réglementation devraient aussi être systématiquement confrontées à ce qu'elles signifient pour l'entrepreneuriat féminin et allochtone. Surtout pour la nouvelle réglementation, on devrait avoir le réflexe d'effectuer ce contrôle. Vu le caractère transversal du sujet, il s'agit d'une réglementation émanant de différents domaines et niveaux politiques.

Pour l'instant, il n'existe aucun organisme, ni au niveau fédéral, ni au niveau régional, qui se charge de cette mission. Les partenaires sociaux et les organisations de la société civile pourraient jouer un rôle majeur à cet égard. Ils forment également un canal approprié pour la mise en œuvre des mesures sur le terrain et pour la création d'une assise sociale.

- **Exemples de barrières pour les réfugiés et les non-ressortissants de l'UE, susceptibles d'être éliminées :**

- Faire en sorte que pour les personnes qui résident légalement dans notre pays, la condition de nationalité ne soit pas un obstacle au lancement de sa propre entreprise.
- Accepter le permis de travail C comme permis pour l'entrepreneuriat. Ce permis donne le droit d'exercer un travail salarié et devrait également donner le droit de lancer une entreprise.
- Assouplir l'évaluation des connaissances professionnelles en utilisant de véritables tests pratiques. Lorsque l'on définit les aptitudes requises, on ne doit pas se limiter au contexte belge. On peut valoriser les compétences des candidats-entrepreneurs par des programmes de transition notamment et en reconnaissant les compétences acquises ailleurs (CAA). Une collaboration plus étroite avec les partenaires sociaux crée de nombreuses possibilités pour une meilleure reconnaissance des qualifications et des expériences acquises à l'étranger (OECD, 2008b).

- **Exemples de barrières à l'entrepreneuriat féminin, susceptibles d'être éliminées :**

- Éliminer les discriminations dans le statut social des indépendants. Les travailleurs (féminins) peuvent bénéficier d'un certain nombre de mesures de faveur comme le crédit-temps, l'interruption de carrière, le congé parental, ... pour simplifier la combinaison vie professionnelle et vie privée. Un meilleur statut social des indépendants peut aider les femmes à franchir plus facilement le pas vers l'entrepreneuriat. La même remarque vaut pour le statut du conjoint aidant, qui influence grandement les chances de réussite d'un entrepreneur débutant (EIM, 2007). Ce

statut s'est certes considérablement amélioré ces dernières années mais il peut être encouragé davantage afin qu'il soit choisi plus souvent comme carrière à part entière, aussi par les hommes.

- Il importe également que les actions destinées à promouvoir l'entrepreneuriat tiennent davantage compte de la situation des femmes (et d'autres groupes cibles). Ainsi, le moment et le lieu choisis par exemple pour les formations et les événements de création de réseau doivent être compatibles avec la vie de famille. Les femmes entrepreneurs ont généralement peu de temps pour développer des réseaux professionnels et se sentent moins enclines à accéder aux réseaux existants, dominés par les hommes (Cobbaut, 2009). L'accueil des enfants joue également un rôle important dans l'amélioration de la combinaison vie professionnelle et vie privée, et il convient à ce propos de tenir compte des heures de travail particulières des entrepreneurs. Le programme 'De Vliegende Ondernemer' (L'entrepreneur volant), élaboré par le 'Centrum van Zelfstandige Ondernemende Vrouwen' (le Centre des femmes entrepreneurs indépendantes), offre aux femmes entrepreneurs la possibilité de disposer d'un remplaçant professionnel en cas d'urgence. Ce programme a été distingué par la Commission européenne comme bonne pratique qui simplifie la recherche d'un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

2. *Sensibilisation*

Outre l'élimination des obstacles, les groupes cibles doivent également être encouragés à franchir le pas vers l'entrepreneuriat. En première instance, cela signifie sensibiliser. Des exemples positifs et réalistes à présenter au groupe cible peuvent remplir une fonction importante à cet égard. Etant donné que l'image élaborée autour de groupes cibles dépend de la mentalité de la population dans son ensemble, il faut également œuvrer à une prise de conscience, et partant à l'élimination, de certains préjugés auprès de tous les acteurs de la société. Non seulement le gouvernement mais également les médias, les partenaires sociaux, les ONG (le Centre pour l'égalité des chances et la lutte contre le racisme, le 'Vlaams Minderhedencentrum' (le Centre flamand pour les minorités), la FRB,...) ont un rôle important à jouer à cet égard. Le Womed Award du réseau de femmes entrepreneurs Markant et Unizo constitue un bon exemple en la matière. Pour les allochtones également, il existe des initiatives qui encouragent les modèles de rôles et la formation de réseaux. Pourtant, davantage d'actions sont nécessaires.

L'enseignement (fondamental) représente souvent un premier point de contact avec la société et joue un rôle crucial dans la sensibilisation à l'entrepreneuriat:

- Les entreprises de femmes entrepreneurs sont souvent de taille modeste (Markant, 2004); les femmes ont souvent trop peu de confiance en elles et de foi en leurs capacités en tant qu'entrepreneurs. L'enseignement a un rôle important à jouer dans la sensibilisation à ses propres capacités et dans la formation d'une image autour de l'entrepreneuriat (cf. ci-dessous).
- La petite échelle des projets de femmes entrepreneurs est également due aux secteurs dans lesquels elles sont souvent actives. La préformation apporte une explication partielle. Le nombre de femmes titulaires de diplômes techniques et d'ingénieurs est encore toujours nettement inférieur à celui des hommes. De plus, ce nombre est supérieur en Belgique à la moyenne de l'UE des 15. Une analyse approfondie des causes de cet écart s'impose donc.
- Contre la stratification actuelle des allochtones dans l'enseignement. Au niveau régional, il existe déjà un grand nombre d'initiatives destinées à promouvoir l'égalité des chances dans l'enseignement et l'entrepreneuriat pour les immigrés mais aucune évaluation approfondie de ces initiatives n'a encore été réalisée (OECD, 2008b).

3. *Accompagnement*

Outre la sensibilisation, il est également nécessaire d'accompagner les entrepreneurs débutants. Les centres de formation sont particulièrement importants pour la politique en faveur des groupes cibles. Ils peuvent apporter aux groupes cibles les connaissances souhaitées et les expériences pratiques. De plus, ils peuvent aider les différents groupes cibles à surmonter les barrières spécifiques et à augmenter leurs chances de réussir. Les centres de formation doivent dès lors être conscients des besoins de ces groupes, d'où la nécessité d'une présence de femmes et d'immigrés dans ces centres. Sans pour autant créer une catégorie spécifique pour la formation, il faut tenir compte des groupes cibles lorsque l'on fixe le moment et le lieu de formation, ainsi que dans le choix des secteurs. En outre, les groupes cibles doivent être suffisamment encouragés à recourir aux services que peuvent leur proposer ces centres de formation.

Davantage de moyens doivent être consacrés à un bon tutorat. Les chances de réussite et de croissance de l'entrepreneuriat augmentent considérablement lorsque l'entrepreneur peut compter sur le soutien d'un tuteur expérimenté. En raison de leur position différente au départ, les femmes ont également d'autres besoins que les hommes en la matière. Ainsi, des tutrices peuvent généralement fournir de meilleurs conseils aux femmes entrepreneurs. Par analogie, des tuteurs allochtones pourraient simplifier la communication avec les entrepreneurs débutants allochtones.

4. *Coordination*

Enfin, il convient de faire remarquer qu'il existe déjà différentes initiatives (organisations publiques et privées) destinées à stimuler l'entrepreneuriat des femmes et des allochtones. Ces initiatives sont toutefois relativement fragmentaires et peu coordonnées. Il serait utile qu'une instance centrale coordonne les initiatives existantes et – tout en respectant pleinement les compétences - organise une concertation entre les différents initiateurs afin que les différentes initiatives puissent se renforcer mutuellement.

3.4 *L'entrepreneuriat et l'enseignement*

3.4.1 *L'importance de l'enseignement pour l'entrepreneuriat*

Depuis longtemps déjà, la littérature économique établit un lien entre l'enseignement et la croissance économique et entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. L'importance de l'enseignement pour l'entrepreneuriat n'a toutefois été reconnue qu'assez récemment. Verheul, Audretsch, Thurik et Wennekers ont élaboré en 2002 un cadre explicatif de l'entrepreneuriat dans lequel ils placent l'enseignement parmi ses principaux déterminants.

L'enseignement peut stimuler l'entrepreneuriat par le biais de différents canaux. Il peut tout d'abord contribuer au développement de « capacités entrepreneuriales générales ». L'entrepreneuriat est habituellement associé à certains traits de personnalité et à des valeurs et principes qui s'y rattachent. Dans une tentative de synthétisation, Van den Berghe (2007) a identifié les traits suivants : proactivité, persévérance, désir d'indépendance, sens des responsabilités et de l'initiative, créativité, propension au risque et confiance en soi. Les traits de personnalité et valeurs précités sont partiellement déterminés par des facteurs héréditaires, mais aussi par des facteurs d'environnement. L'enseignement est l'un de ces facteurs d'environnement.

L'enseignement a également un rôle à jouer en matière de sensibilisation et d'information. Aussi l'enseignement doit-il véhiculer une image correcte de l'entrepreneuriat et de la valeur des activités

entrepreneuriales pour la société. Il doit également permettre aux jeunes de prendre conscience de leurs talents et des potentialités comme responsable de projet ou celles attachées à la carrière de chef d'entreprise.

Ensuite, il va de soi que l'enseignement a un rôle important en termes de contenu. En plus de cultiver un certain corpus de valeurs, les responsables de projet et les chefs d'entreprise doivent aussi disposer d'aptitudes et de connaissances spécifiques. Selon Dun and Bradstreet's Business Failure Record, la cessation d'activités et la faillite sont largement explicables par l'inexpérience ou les capacités défaillantes du créateur. La nature de celles-ci est très variable en fonction du contexte. Globalement, on peut identifier les éléments suivants : aptitudes de communication, aptitudes de gestion, capacités analytiques, capacité d'apprentissage, compréhension de l'économie, connaissance du produit/service spécifique, connaissance du secteur et de la réglementation (Van den Berghe (2007), p. 15).

Enfin, l'enseignement peut parfois aussi jouer un rôle dans l'accompagnement concret de projets de création d'entreprises.

Les rôles de l'enseignement sont donc multiples ; la prédominance de l'un ou de l'autre est fonction du groupe cible. Ainsi, le développement de certaines dispositions générales et de certaines valeurs débute de préférence le plus tôt possible. En effet, dans l'enfance, la personnalité est encore en plein processus de formation ; à l'âge adulte, elle est déjà plus ou moins enracinée. De l'enseignement de valeurs et de dispositions générales, on passe ensuite progressivement à la transmission de compétences entrepreneuriales à un niveau plus pratique (van der Kuip et Verheul (2004), p. 13).

L'objectif n'est évidemment pas – c'est du reste impossible - de faire de tous les jeunes des chefs d'entreprise. Il s'agit toutefois d'inculquer à tous les élèves un certain nombre d'attitudes et de les sensibiliser à l'importance que revêt l'entrepreneuriat (au sens large du terme) pour la société. Il est important pour notre société que les nouveaux entrants sur le marché du travail aient la capacité et l'assurance d'afficher un esprit d'entreprise. Cela ne vaut pas uniquement pour ceux qui créent leur propre entreprise, mais aussi pour les travailleurs dans leur vie professionnelle et dans leur quotidien. Une attitude entreprenante participe à l'épanouissement personnel.

En outre, une société entrepreneuriale est une condition importante de l'innovation. En effet, l'innovation voit le jour dans un environnement organisé qui la précède et qui n'est pas forcément prêt à l'accueillir favorablement. Très souvent, l'innovation bouscule l'état routinier de l'économie. Une approche systémique montrerait même qu'elle affecte la société dans sa globalité et nous tous à des degrés divers. L'innovation est créatrice de tensions. Une société qui est ouverte au changement accélérera par conséquent le processus d'innovation (Dejardin, 2003).

Globalement, on considère que l'entrepreneuriat doit être appris de manière active et expérimentale. Pour stimuler l'esprit d'entreprise des jeunes, il est préférable de leur apprendre à « ressentir » et à « éprouver » celui-ci plutôt que de recourir à un mode d'apprentissage classique. En général, enseigner l'entrepreneuriat exige une pédagogie active et des méthodes didactiques adaptées, le professeur endossant davantage un rôle de coach ou d'accompagnateur. Voici quelques exemples typiques : travail en groupe, « apprentissage par la pratique » (apprendre de ses erreurs et en découvrant), interactivité entre les étudiants, réalisation d'un objectif, organisation de concours et de jeux, approche ciblée sur les problèmes et pluridisciplinaire, etc. (Van den Berghe (2007), p. 27). En plus d'avoir un effet positif sur l'esprit d'entreprise, ces techniques d'enseignement ont pour corollaire d'accroître l'envie d'apprendre des jeunes et de combattre la lassitude scolaire (Van den Berghe (2007), p. 37). Compte tenu de l'importance croissante de l'apprentissage tout au long de la vie, ce n'est pas sans intérêt.

Selon la FREE, l'enseignement développant des attitudes entrepreneuriales doit être sous-tendu par deux principes de base :

- « Sortir l'esprit d'entreprise d'une connotation trop souvent commerciale. L'esprit d'entreprise n'est pas le faux nez des ambitions commerciales du monde de l'entreprise. Il vise les initiatives se destinant à appuyer le jeune à oser ses envies et être acteur de son avenir. Enseigner l'esprit d'entreprise, c'est aider le jeune à mettre en projet, lui donner confiance et construire avec lui le sens de son engagement. La création d'entreprise est bien sûr une résultante de cette mise en projet mais cela doit aussi déboucher sur bien d'autres engagements. »
- « Travailler avec et pour les enseignants. Enseigner l'esprit d'entreprise est un chantier qu'il faut ouvrir avec les enseignants. La méthode de travail doit partir de la réalité de l'enseignement actuel en Belgique pour faire comprendre, soutenir ou motiver pourquoi et comment l'esprit d'entreprise peut être l'un des outils pour aider l'enseignant dans l'une de ses missions de base : aider ses élèves à être les entrepreneurs de leur vie ».

3.4.2 La politique en Belgique et l'évaluation

Les différents pouvoirs publics reconnaissent de plus en plus en Belgique le lien important qui unit l'enseignement et l'entrepreneuriat. C'est ainsi qu'en Flandres par exemple, la note politique relative à l'enseignement et à la formation 2004-2009 met l'accent sur « l'importance de l'enseignement pour stimuler l'entrepreneuriat et de la coresponsabilité pour stimuler l'esprit d'entreprise » (traduction propre). La note politique « Economie, Entreprendre, Science, Innovation et Commerce extérieur » souligne quant à elle le besoin « d'aiguiser les compétences entrepreneuriales à tous les niveaux d'enseignement et de tous les acteurs du cycle d'éducation » (traduction propre). En Belgique francophone, c'est à la fin de 2006 que, pour la première fois, on a entendu une déclaration des Ministres de l'Enseignement Arena et Simonet affirmant explicitement que l'esprit d'entreprise sera stimulé par l'enseignement.

Le paragraphe suivant examine la politique des différents pouvoirs publics.

1. Vision et plan d'action

En Communauté française et en Région wallonne, la déclaration de politique de la Communauté française 2009-2014 et la déclaration de politique régionale wallonne 2009-2014 font respectivement état de l'importance que revêt l'enseignement dans une perspective de stimulation de l'entrepreneuriat. Ces deux documents énumèrent également un certain nombre de mesures concrètes. C'est une bonne chose qu'un certain nombre d'actions soient assorties d'objectifs explicites. Par exemple : « promouvoir au sein des classes, toutes filières confondues, via l'ASE en Wallonie et un organisme à désigner à Bruxelles, des dispositifs permettant aux élèves de vivre les réalités de l'entreprise. Dans ce cadre, chaque élève participera à au moins une animation de sensibilisation à l'esprit d'entreprise au cours des 2ème et 3ème degrés en cohérence et en articulation avec les activités d'orientation développées à ce niveau ». Si des mesures fort intéressantes sont avancées, un réel plan stratégique est toujours en attente relativement à ces matières.

En Flandres, un cadre politique a été diffusé en 2007 sous le nom « Ondernemend onderwijs ». Ce cadre fournit la vision et les lignes directrices de la diffusion des compétences entrepreneuriales par le biais de l'enseignement. Il formule trois objectifs opérationnels :

- la stimulation et le développement de l'esprit d'entreprise ;
- la conscientisation des élèves et des étudiants vis-à-vis de la carrière d'entrepreneur ;
- le recentrage de la formation en gestion d'entreprise sur les compétences notamment grâce à l'introduction de formes de travail entrepreneuriales.

Le cadre politique comprend également un plan d'action intitulé « Ondernemend onderwijs opgenomen » comprenant six initiatives (un certain nombre d'initiatives existantes et d'initiatives neuves) qui doivent permettre de réaliser les objectifs susmentionnés. Ce document se base sur une coopération entre le département Economie, Science et Innovation, le département Enseignement et Formation et le département Emploi et Economie sociale et montre clairement que la Flandres estime que l'enseignement est important pour l'entrepreneuriat. L'un des points d'action de ce plan a été la réalisation d'une étude par la FRB sur l'enseignement propice à l'entrepreneuriat. Sur la base de cette étude, le plan d'action a été adapté dans la mesure du possible ; un véritable plan stratégique, tel que le recommande l'étude de la FRB, n'est cependant pas encore d'actualité en Flandre.

2. Informer et sensibiliser

Il est nécessaire que directions et professeurs soient eux-mêmes convaincus de l'importance de l'entrepreneuriat pour que l'enseignement y consacre une plus grande attention. Or, les écoles ont souvent une image négative des entrepreneurs et l'enseignement en entrepreneuriat s'identifie avec le cours de gestion d'entreprise.

En Flandres, la semaine de classe entrepreneuriale tente d'apporter une réponse. Il s'agit d'un évènement annuel organisé par le département Enseignement et Formation, le département Economie, Science et Innovation et le département Travail et Economie sociale dans le but d'attirer les élèves et les professeurs vers toutes sortes d'initiatives dans le domaine de l'entrepreneuriat. En 2008, le thème autour duquel s'articulait cet évènement était « Avoir envie d'initiatives/prendre des initiatives ». L'introduction planifiée de l'entrepreneuriat dans les compétences socles interdisciplinaires est un élément positif en Flandres. Ainsi les écoles sont-elles obligées d'intégrer l'entrepreneuriat et l'esprit d'initiative dans le curriculum des élèves.

L'Agence wallonne de Stimulation économique tente de sensibiliser les écoles à l'importance de l'esprit d'entreprise par le biais de ses « agents de sensibilisation à l'esprit d'entreprise ». Ces agents sont des professeurs, c'est-à-dire des personnes au fait de la culture scolaire et avec des objectifs fondamentaux assignés à l'enseignement. En Belgique francophone, la FREE (Fondation pour la recherche et l'enseignement de l'esprit d'entreprise) s'est vue assigner un rôle important. Il s'agit d'une organisation non marchande dont le financement de base provient d'un certain nombre d'entreprises et qui reçoit également un financement public dans le cadre de certains projets. La FREE se charge notamment de l'information, du recyclage et de la mise à disposition de matériel didactique à l'intention des enseignants du secondaire et des professeurs. Ces actions se déroulent en étroite collaboration avec des comités d'accompagnement où sont notamment représentés les réseaux.

Le soutien à des « projets entreprenants » exige des compétences spécifiques. Or, la formation des enseignants ne s'intéresse que peu ou pas à l'enseignement interdisciplinaire axé sur l'expérience. En outre, peu de professeurs ont été en contact avec l'entrepreneuriat. L'intérêt croissant pour les stages

de professeurs (par exemple dans le cadre de « Accent op talent » en Flandres) est dans ce sens positif.

3. *Coordination*

Les différentes Régions ont mis en place de nombreuses initiatives visant à stimuler l'entrepreneuriat, certaines jouissant même d'une reconnaissance internationale. Ces initiatives sont organisées par une multitude d'acteurs (tant les pouvoirs publics et des établissements d'enseignement supérieur que des organisations professionnelles). Citons à titre d'exemples les entreprises d'élèves et d'étudiants telles que les mini-entreprises dans l'enseignement secondaire et les Small Business Projects dans l'enseignement supérieur ; les jeux de simulation d'entreprise tels que ECOMAN développé par l'EHSAL ; CAP'TEN, un projet pédagogique dans le cadre duquel des élèves des dernières années de l'enseignement primaire peuvent développer un projet personnel ; le concours annuel de plan d'entreprise « Beloftevolle ondernemer » destiné aux élèves du 3e degré de l'enseignement secondaire ; EfAcc, un projet d'entreprises d'étudiants issues de différentes hautes écoles qui se livrent concurrence ; diverses initiatives émanant d'associations d'entreprises...

Le défi consiste à structurer cette offre afin de stimuler la cohérence entre les initiatives et de continuer à améliorer et diffuser les initiatives. En Flandres, le centre de connaissance Competento (dont le site web est www.competento.be) tente de remédier à ce problème. Le site rassemble diverses initiatives existantes et établit un calendrier des activités spécifiques. En Région wallonne, l'Agence de Stimulation économique dresse la carte des initiatives existantes, recherche les lacunes et stimule la coopération entre les différents projets. Elle reçoit pour ce faire l'aide de la FREE.

4. *Enseignement supérieur*

La majorité des Belges qui ont une activité entrepreneuriale ont bénéficié d'une formation supérieure : 31,9% ont bénéficié d'une formation supérieure non universitaire tandis que 19,6% ont suivi une formation universitaire. Et pourtant, en Flandres, le nombre de hauts diplômés créant une entreprise est inférieur au nombre constaté à l'étranger. Et ce alors même que des études montrent qu'une entreprise créée par des personnes hautement qualifiées génère plus de croissance et d'emploi qu'une entreprise créée par des personnes faiblement qualifiées.

L'entrepreneuriat retient bien moins l'attention des universités que des écoles supérieures. Une étude comparative relative aux étudiants universitaires interrogeait ceux-ci sur « l'environnement entrepreneurial » de leur université en leur demandant de lui accorder un score. Le score des étudiants flamands s'est révélé moins élevé que celui noté dans les autres pays de l'étude (Van den Berghe (2007), p. 70). Le nombre de cours d'entrepreneuriat dans les universités augmente cependant rapidement. Ces cours ont souvent recours à des études de cas et les étudiants se frottent aux questionnements et aux enjeux de l'entrepreneuriat (notamment au travers de la conception et de la rédaction d'un Business Plan). Ce sont là des éléments positifs mais ce qui importe toutefois, c'est que ces cours atteignent un public aussi large que possible.

En effet, l'entrepreneuriat est à peine abordé dans certains domaines d'étude comme l'enseignement, les soins de santé, la linguistique appliquée, les formations artistiques... La grande majorité des professeurs et des étudiants de ces orientations ne sont pas familiarisés avec le fonctionnement des entreprises et s'isolent même par rapport à l'entrepreneuriat d'affaires. C'est ainsi que se perdent des opportunités.

Les formations menant au grade de bachelier professionnel intègrent plus volontiers l'entrepreneuriat que ne le font les universités – et ce surtout dans certaines orientations qui préparent à la vie en

entreprise telles que la gestion entrepreneuriale, le secrétariat, la communication, les sciences commerciales... Il n'y a cependant que peu d'échanges d'expérience entre les écoles supérieures dans ce domaine (Van de Berghe, p. 69).

5. Spin-offs

La création de spin-offs est une forme très spécifique d'entrepreneuriat lié aux établissements d'enseignement supérieur. Ces dernières années, les différentes Régions ont multiplié les efforts pour stimuler cette forme d'entrepreneuriat. Il ressort d'une étude de la FREE qu'entre 1994 et 2008, 19 spin-offs ont été créées en moyenne chaque année en Belgique. Aucune différence majeure n'a été établie dans ce domaine entre les deux Communautés, qui se caractérisent toutes les deux par une création très concentrée dans quelques établissements (3 grands centres universitaires sont à la base de 80 % des spin-offs créées). Le taux de survie est également très similaire : environ 80 % existent encore en 2008 et 9 % ont été rachetées dans l'intervalle par une entreprise tierce (exit).

Ces bons résultats en termes de volume ne font pas oublier que la majorité des spin-offs sont de très petites entreprises (FREE(2009), p. 33). En outre, les entreprises ayant un potentiel de croissance élevé constituent plutôt l'exception que la règle.

3.4.3 Recommandations politiques

1. Stratégie à long terme + suivi

Une stratégie cohérente et à long terme (ne se limitant pas à la législature actuelle) est nécessaire en ce qui concerne l'enseignement de l'entrepreneuriat. Une place devrait lui être réservée dans toutes les phases du parcours d'enseignement. Une telle stratégie nécessite la coopération active de tous les acteurs concernés (le ministère de l'Enseignement, le ministère de l'Economie, les entreprises, le secteur non marchand,...). Il importe que des objectifs quantitatifs soient formulés – si possible basés sur un étalonnage international. Durant les premières années, il convient également d'indiquer des actions concrètes qui seront entamées afin de permettre la réalisation de ces objectifs, y compris les responsabilités et les sources de moyens requis (Van den Berghe (2007), p. 84).

La Norvège a déjà une longue tradition en ce domaine. Depuis 1997, une stratégie à long terme y est développée afin d'accorder l'attention requise à l'entrepreneuriat à tous les niveaux d'enseignement. Cette stratégie est l'œuvre de trois ministères en collaboration avec l'enseignement et les entreprises. Elle comprend des définitions spécifiques, des objectifs, des programmes, des moyens et de critères d'évaluation (EC(2006a), p. 63).

Le suivi de ce plan stratégique est également important. En Norvège, ce suivi est assuré par un groupe de pilotage interministériel de haut niveau. L'intégration de l'entrepreneuriat au sein de l'enseignement, la mise en œuvre du plan stratégique et l'effet des mesures proposées sont évalués par un institut de recherche indépendant.

L'évaluation de la qualité et de l'impact de l'enseignement entrepreneurial est en effet cruciale lors de la prise de décisions de politique. La EC (2006a) propose même de lier le financement public des programmes à une évaluation intégrée de la qualité et de l'impact. De telles évaluations – surtout en termes d'impact – ne sont cependant pas simples. C'est ainsi que la création d'une entreprise suit rarement immédiatement la fin des études. Il convient donc de bien réfléchir aux éléments que l'on souhaite mesurer (par exemple l'effet sur l'attitude vis-à-vis de l'entrepreneuriat), au moment où l'évaluation a lieu et à la méthode. Des évaluations étrangères peuvent également fournir des informations utiles.

2. Coordonner, évaluer et diffuser

Différentes organisations travaillent à des initiatives visant à stimuler l'entrepreneuriat/l'esprit d'entreprise dans l'enseignement. Afin d'éviter les doubles emplois et le manque de masse critique, la coordination de ces initiatives est essentielle. Les différentes Régions fournissent déjà des efforts dans ce domaine (Competento et ASE-AST). Il importe toutefois que ces efforts soient renforcés.

Concrètement, il convient de cartographier les initiatives existantes aux différents niveaux d'enseignement et d'évaluer leur efficacité, leur efficience et leur complémentarité avec d'autres initiatives... De la sorte, on pourra identifier les lacunes et définir les bonnes pratiques afin de les diffuser ensuite de la manière la plus vaste possible.

Cette diffusion peut se faire via un site Internet – à l'exemple de Competento en Flandre. Ce site Internet peut ainsi proposer, par niveau d'enseignement, une vue d'ensemble de toutes les initiatives existantes. Vu les avantages de la communication entre pairs, il est également intéressant de développer un forum permettant l'échange entre professeurs d'informations utiles et d'expériences. Pour qu'il soit efficace, ce site Internet doit bien sûr bénéficier d'un écho suffisant auprès des écoles. Des efforts doivent également être fournis en la matière.

La diffusion efficace des initiatives requiert que les écoles et les enseignants soient convaincus du rôle clé de l'esprit d'entreprise parmi les différentes compétences, également dans d'autres situations que celles de la création d'une entreprise propre. A cet égard, il est important de s'adresser aux écoles et aux professeurs dans leur propre langue (EC(2006a), p. 88). L'idée de l'ASE wallonne de diffuser l'information portant sur l'enseignement entrepreneurial par l'intermédiaire de professeurs – qui connaissent donc la culture scolaire et les sensibilités – est sous cet angle une initiative à épingle.

En règle générale, il est essentiel que l'intégration de l'entrepreneuriat dans l'enseignement bénéficie d'une large assise sociétale. Ceci implique que l'on sensibilise de vastes couches de la population à la nécessité d'entreprendre et à l'importance de l'enseignement de l'entrepreneuriat. Une question prioritaire concerne la disponibilité d'un large éventail de modèles de rôles et de récits de jeunes entrepreneurs dans les secteurs les plus divers : non seulement dans le secteur de la haute technologie, mais aussi dans le secteur des services, le secteur de la culture et du divertissement, la communauté locale, le secteur non marchand, ... (Van den Berghe (2007), p. 83).

3. Enseigner dans un esprit d'entreprise

Il est important que l'enseignement stimule l'initiative, la créativité, la flexibilité et la prise de risque, quatre caractéristiques importantes pour convertir des idées en faits (Dom, Harkema et Jousma (2007), p. 18). Le choix de la forme d'enseignement sera déterminant à cet égard. Ainsi s'avère-t-il compliqué d'acquérir des compétences entrepreneuriales via une approche pédagogique classique. Les programmes de cours strictement délimités, l'enseignement ex cathedra, le transfert de connaissances, les exercices à solution unique etc. sont des méthodes peu adaptées à la stimulation de l'esprit d'entreprise des jeunes (Van den Berghe (2007), p. 27). Le développement d'aptitudes entrepreneuriales requiert des méthodes pédagogiques axées sur l'expérience (EC(2008)), un type d'enseignement dans le cadre duquel l'étudiant a davantage les cartes en main. Cela demande des structures où les élèves trouvent à la fois des conseils et la liberté de prendre leurs propres initiatives et responsabilités, mais aussi une collaboration avec des individus, des entreprises et des institutions en dehors de la classe et de l'école (Partnership Leren Ondernemen (2007), p. 6).

Il est important que les enseignants/professeurs se familiarisent avec cette méthode d'enseignement. Une attention suffisante doit y être accordée dans la formation des enseignants. La présence d'une large offre de formation continue pour les enseignants et les professeurs en matière d'enseignement à l'entrepreneuriat est également nécessaire, l'accent étant placé sur le rôle de coach et la stimulation du comportement entrepreneurial chez les jeunes (Van den Berghe (2007), p. 91).

Parallèlement, la culture régnant au sein de l'institution d'enseignement doit aussi faire l'objet d'une attention particulière. À l'heure actuelle, la culture qui prévaut au sein même des institutions d'enseignement ne s'inspire pas souvent de l'esprit d'entreprise. Les enseignants agissent dans un environnement fortement régulé où les attitudes entrepreneuriales sont rarement récompensées. Un changement peut être souhaité. Pour ce faire, on peut accorder une autonomie plus grande aux écoles, par exemple en leur laissant plus de latitude quant à l'utilisation du temps des enseignants (Deschamps (2008), p.9). Que l'on laisse ainsi les écoles décider d'utiliser les heures de cours de certains professeurs dans le cadre de projets « entrepreneuriaux » interdisciplinaires.

Les méthodes d'enseignement basées sur l'expérience sont cruciales lors du développement des aptitudes entrepreneuriales, et ce également dans l'enseignement supérieur. Idéalement, les professeurs disposent outre des compétences requises en matière d'enseignement, d'une expérience professionnelle dans le secteur privé ou tout au moins d'un rapport étroit avec celui-ci (EC (2008), p. 30). L'invitation d'entrepreneurs réels peut contrebalancer le manque d'expérience pratique des professeurs. Conjointement avec le coach et le mentor, ces personnes sont des modèles, surtout lorsqu'il s'agit d'étudiants (EC (2006a), p. 47).

En pratique, rares sont les entrepreneurs qui s'orientent vers l'université. Souvent, ils doivent alors accepter un revenu inférieur alors que le chemin vers la nomination est souvent long. En sens inverse, le passage de l'université au monde des entreprises est aussi peu fréquent (Spithoven en Vandecandelaere (2009)). Pourtant, une telle mobilité (temporaire) est très utile à la stimulation de l'esprit d'entreprise dans les universités. Il convient donc d'examiner la façon dont cette mobilité peut être encouragée.

Un obstacle majeur dans ce domaine est constitué par l'évaluation des chercheurs universitaires, qui repose essentiellement sur leur production scientifique. Les contacts avec le monde extérieur (par exemple via la mobilité temporaire) ou l'accompagnement intensif des étudiants en vue du développement de leurs compétences entrepreneuriales ne sont donc en général guère favorables à la carrière académique. Il importe de changer cette situation et de veiller à ce que ces aspects soient également jugés positivement lors de l'évaluation.

4. Stimuler la création de spin-offs

Les pouvoirs publics jouent un rôle important dans les phases de création et de démarrage des spin-offs. En effet, à ce stade d'incertitude élevée et de faible maturation du projet, le rôle des capitaux publics est primordial, car il n'existe que trop peu de capitaux privés qui soient disposés à assumer ce niveau de risque. Dans une étude récente sur l'entrepreneuriat universitaire, la FREE observe cependant que les deniers publics sont relativement fragmentés et donc souvent insuffisants pour des spin-offs prometteuses. C'est surtout le cas en Belgique francophone : les cinq plus grandes spin-offs flamandes ont reçu 4,5 fois plus de capital que les cinq principales spin-offs de la Belgique francophone. Elles ont également généré une valeur ajoutée cinq fois supérieure et emploient 1,5 fois plus de personnes.

La FREE souligne également l'importance d'une transition plus facile, après quelques années, des investisseurs publics vers des « venture capitalists » (investisseurs en capital-risque) particuliers. On

observe également des différences régionales dans ce domaine. En communauté flamande, l'intervention des investisseurs publics se concentre sur les trois premières années et s'arrête ensuite pour passer le relais au secteur privé tandis qu'en communauté française, elle croît dans le temps (au lieu de diminuer) et le secteur privé ne prend pas assez de relais (FREE, 2009, p. 7). Le défi consiste donc à profiler les projets de telle manière qu'ils deviennent attrayants pour des investisseurs professionnels dans un délai raisonnable.

Outre le financement, les ressources humaines sont essentielles à la réussite d'une spin-off. Plusieurs chercheurs (par exemple Heirman et Clarysse, 2006) ont montré que la qualité de l'équipe de départ avait un impact très important sur les performances ultérieures de la spin-off. En plus de connaissances scientifiques et techniques, le personnel doit également disposer de connaissances/expériences commerciales et économiques. Des formations interdisciplinaires, comme MBA's avec un major 'entrepreneuriat', peuvent être une excellente façon de rassembler des personnes d'horizons différents ayant soit une expérience industrielle, soit une expérience scientifique.

Durant ces formations, la constitution d'équipes a l'avantage de faire se rencontrer les gens avant l'entame du projet. Wright et Clarysse (2007) ont en effet constaté que le manque d'expérience commune débouche souvent sur des équipes instables qui se dissolvent lorsqu'une décision importante doit être prise. Les équipes composées d'individus qui se connaissent déjà disposent d'un avantage à cet égard.

Une distinction doit être établie entre les spin-offs « ordinaires » et les spin-offs présentant un potentiel de croissance élevé. Des moyens spécifiques sont nécessaires pour soutenir ce dernier type d'entreprises, non seulement sur le plan financier, mais aussi en matière d'accompagnement. Puisqu'il s'agit d'un nombre limité d'entreprises, il est essentiel que ce soutien soit au moins organisé au niveau régional et qu'il soit piloté par des profils disposant eux-mêmes d'une excellente connaissance et expérience en termes de développement d'entreprise.

L'analyse des entreprises à forte croissance montre l'importance des entrepreneurs qui ont des capacités de « business developer », c'est-à-dire fortement orientés marché et capables de structurer, de faire évoluer et de diriger une organisation qui va devoir passer par plusieurs phases importantes de développement (FREE(2009), p. 8). Toutefois, il est rare que des travailleurs expérimentés de l'industrie soient enclins à quitter leur poste pour un emploi instable et sous-rémunéré dans une start-up (Wright, Clarysse (2009)). Il est important que l'on s'interroge sur la façon d'attirer malgré tout ces profils et de les intégrer le plus tôt possible dans le projet. La FREE propose différentes pistes : des chasseurs de tête spécialisés, la mobilisation accrue de chefs d'entreprises belges à fort potentiel à l'étranger (le FIT et l'AWEX pourraient ici jouer un rôle), l'instauration de mécanismes de financement qui permettraient le recrutement de « business developers » à un salaire compétitif sur le plan international (ces mécanismes pourraient être couplés à une obligation de participation aux bénéfices pour les cadres engagés, en tant que composante de leur rémunération)...

Les réseaux internationaux revêtent également une importance cruciale, en particulier pour les entreprises à fort potentiel de croissance. Dans ce contexte, il peut s'avérer utile d'attirer des investisseurs internationaux. L'AWEX et le FIT peuvent à nouveau jouer un rôle en la matière. Les relations entre les investisseurs publics et les VC internationaux pourraient aussi être renforcés, par exemple en invitant des représentants de VC internationaux au conseil d'administration de certains fonds publics d'investissement. Parmi les autres possibilités figurent notamment la présence accrue de représentants de fonds publics lors des événements organisés par les VC internationaux, l'organisation d'un événement pour le capital-risque international destiné à la présentation de projets intéressants à

des investisseurs internationaux, ou encore l'envoi en stage de cadres de fonds de capital-risque auprès des meilleurs VC internationaux (FREE(2009), p. 10).

Il peut également être utile de favoriser, par exemple au travers d'un financement ad hoc, la présence d'industriels et d'entrepreneurs de renom au conseil d'administration des spin-offs les plus ambitieuses et ayant les projets les plus solides. Ces personnes peuvent apporter non seulement un soutien stratégique et entrepreneurial aux managers, mais aussi un réseau auquel l'entreprise peut ensuite faire appel. La présence de ces noms connus permet aussi d'envoyer un signal de « qualité » au marché.

Les services de transfert de technologies (STT) d'universités et d'établissements publics de recherche peuvent également jouer un rôle majeur dans le cadre des actions précitées – attirer des financements et des entrepreneurs externes, développer des réseaux etc. Pour cela, toutes les compétences adéquates doivent être réunies. En plus de disposer de connaissances scientifiques et juridiques, le personnel des STT doit pouvoir détecter les opportunités et présenter d'autres aptitudes commerciales. Les STT doivent en outre développer des réseaux et non uniquement avec des partenaires publics régionaux. Les entreprises et fonds d'investissements privés, nationaux et internationaux, doivent également être associés au réseau. Le personnel des STT doit donc disposer d'une grande variété de compétences. Il importe par conséquent de veiller à ce que les contrats et les rémunérations ne constituent pas un obstacle à l'engagement de telles personnes.

En contrepartie, il conviendrait également de réfléchir aux possibilités de réaliser des synergies entre les STT et d'autres structures d'accompagnement. Nombreux sont en effet les STT qui ne génèrent pas un nombre suffisant de spin-offs pour justifier une infrastructure d'appui spécialisée. L'évaluation de ces dispositifs devrait permettre d'identifier les éléments explicatifs de résultats apparaissant très contrastés.

4 Bibliographie

ALFARO, L. et A. CHARLTON (2006), "International integration and entrepreneurship", CEPR Discussion paper, n°. 755.

ALLEN E., N. LANGOWITZ, A. ELAM et M. DEAN (2008), Report on Women and Entrepreneurship, The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2007.

ARDAGNA, S. et A. LUSARDI (2008), "Explaining international differences in entrepreneurship : The role of individual characteristics and regulatory constraints", NBER WP °. W14012.

ARMINGTON, C. et Z. ACS (2002), "The determinants of regional variation in new firm formation", Regional Studies, 36, pp. 33-45.

AUDRETSCH, D., W. BÖNTE et P. MAHAGAONKAR (2009), "Financial Signalling by Innovative Nascent Entrepreneurs", CEPR Discussion Paper No. DP7165.

AUDRETSCH, D.B., D. DOHSE et A. NIEBUHR (2008), "Cultural Diversity and entrepreneurship: a regional analysis for Germany", CEPR Discussion paper series No 6945, London, Centre for Economic Policy Research, site internet : <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP6945.asp>.

AUDRETSCH, D.B. et I.A.M. BECKMANN (2007), "From Small Business to Entrepreneurship Policy", dans: D.B. AUDRETSCH et R.A.THURIK (red.), 'Handbook of Research on Entrepreneurship Policy, Edward Elgar Publishing, UK.

AUDRETSCH, D.B., I. GRILO et R. A. THURIK (2007), "Explaining entrepreneurship and the role of policy : a framework", dans: D.B. AUDRETSCH et R.A.THURIK (red.), 'Handbook of Research on Entrepreneurship Policy, Edward Elgar Publishing, UK.

BAL, J., A. BRUINS, J. DE JONGE, S. TAN, S. WENNEKERS et I. VERHEUL (2007), Ondernemerschap in het primair en voortgezet onderwijs, Zoetermeer, 37 p.

BALCAEN, S. et H. OOGHE (2007), "Stopzetting van ondernemingen na economische problemen: vrijwillige en onvrijwillige stopzetting", dans: S. MANIGART et H. LEROY (red.), 'Bedrijf te koop: overlaten en stopzetten in Vlaanderen', Roularta Books : Roeselare, pp. 129-151.

BEST (2004), Stimuleren van ondernemerschap bij vrouwen, Luxemburg, Bureau voor officiële publicaties der Europese Gemeenschappen.

BMI-SBI (Belgian Corporation for International Investment) (2007), Online brochure, site internet : http://www.bmi-sbi.be/en/pdf/online_brochure.pdf.

BOTHAM, R. et A. GRAVES (2009), "The grey economy : how third age entrepreneurs are contributing to growth", Rapport de recherche financé par NESTA, London, août 2009, 82 p.

COBBAUT, N. (2009), "L'entrepreneuriat féminin en Wallonie", Cahier 4 de l'Agence de Stimulation Economique, Liège, 53 p.

COENDERS, M., M. LUBBERS et P. SCHEEPER (2003), Majority attitudes towards minorities in European Union Member States : Results from the Standard Eurobarometers 1997-2000-2003, Report 2 for the European Monitoring Centre on Racism and Xenophobia, Ref. no. 2003/04/01.

COLANTONE, I. et L. SLEUWAEGEN (2007), "Entry and exit of firms in a global economy : A cross country and industry analysis", Vlerick Leuven Gent Management School, WP 2007/36.

COLANTONE, I. et L. SLEUWAEGEN (2007a), "Globalization and Entrepreneurship", Research report, Flanders DC, décembre 2007.

COUCKE, K. et L. SLEUWAEGEN (2008), "Exit in Globalizing Industries : the Role of International (out)sourcing", Journal of International Business Studies, forthcoming.

CRIJNS, H. et S. VERMEULEN (2007), "Het Europees overnamebeleid : een balans voor Vlaanderen", Onderzoek, kortetermijnopdracht, uitgevoerd in het kader van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en innovatie, avril 2007, 37 p.

CUYVERS, L. (2004), "Het Vlaamse beleid inzake buitenlandse handel : Wat doen we? Wat doen we goed? Wat doen we niet? ", gepresenteerd op 'Naar een grensverleggend Vlaams Buitenlands Beleid', Universiteit Antwerpen, 1 octobre.

CUYVERS, L. et G. RAYP (1993), "Handelspolitiek in België: een poging tot evaluatie van het institutioneel kader en de getroffen maatregelen", in : De onderneming en de dynamiek van de economische orde (Papers 21st Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres), Vereniging voor Economie, 1993, pp. 239-289.

DE BACKER, K., et L. SLEUWAEGEN (2003), "Does foreign direct investment crowd out domestic entrepreneurship? ", Review of Industrial Organization, 22(1).

DEJARDIN, M. (2003), "Construire une société de l'entrepreneuriat / Building an entrepreneurial society", Rapport de session, Conférence européenne : "L'Europe de l'esprit d'entreprise au futur", présidence hellénique de l'Union européenne et Commission européenne, Thessalonique, 13 février, site internet : <http://perso.fundp.ac.be/~mdejardi/thessalonique.pdf>

DESAI, M., P. GOMPERS et J. LERNER (2003), "Institutions, capital constraints and entrepreneurial firm dynamics evidence from Europe", NBER WP10165.

DESCHAMPS, R. (2008), "Enseignement francophone. On peut faire mieux, mais comment? ", Cahiers de recherche, série politique économie, n° 34 – 2008/13.

EIM (2007), "Good practices on social protection of new entrepreneurs and assisting partners and the impact on business creation", Zoetermeer, 147 p.

EUROPEAN COMMISSION (2006a), "Entrepreneurship education in Europe : fostering entrepreneurial mindsets through education and learning", European Conference on Entrepreneurship in Oslo, les 26 et 27 octobre 2006, 92 p.

EUROPEAN COMMISSION (2006b), Uitvoering van het communautair Lissabonprogramma voor groei en werkgelegenheid : Overdracht van Ondernemingen – Continuïteit door een nieuwe start, Brussels, Enterprise and Industry DG, 13 p.

EUROPEAN COMMISSION (2007), Final report of the expert group: supporting the internationalisation of SMEs, novembre, Brussels, Enterprise and Industry DG.

EUROPEAN COMMISSION (2008a), Best Procedure Project : Entrepreneurship in higher education, especially in non-business studies, final report of the expert group, 68 p.

EUROPEAN COMMISSION (2008b), Best Procedure Project : Entrepreneurship in higher Education, especially in non-business studies, 68 p.

EUROPEAN COMMISSION (2008c), "Evaluation on policy: promotion of women innovators and entrepreneurship", OECD (2004), 'Women's Entrepreneurship: Issues and Policies', site internet : <http://www.oecd.org/dataoecd/6/13/31919215.pdf>.

EUROPEAN FOUNDATION for the Improvement of Living and Working Conditions (Eurofound) (2009), Childcare services in Europe, 20 p., site internet : <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2008/95/en/1/EF0895EN.pdf>.

EUROPESE GEMEENSCHAPPEN (2008), Ondersteuning van de internationalisering van het MKB : selectie van goede praktijken, Luxemburg, Bureau voor officiële publicaties der Europese Gemeenschappen.

FEDERAAL PLANBUREAU (2008), Bevolkingsvooruitzichten 2007-2060, mai 2008.

FLORIDA, R. et I. TINAGLI (2004), Europe in the creative age, Report, Pittsburg, Carnegie Mellon Software Industry Centre.

FOD ECONOMIE (2008), Vademecum van de onderneming, Laatst bijgewerkt op 24 oktober 2008, site internet : http://economie.fgov.be/enterprises/vademecum/home_nl.htm.

FOD ECONOMIE (2009a), "Sociologische en psychologische aspecten m.b.t. de overdracht van ondernemingen", Onderzoeksrapport uitgevoerd door SurveyenAction, juin 2009, 76 p.

FOD ECONOMIE (2009b), Ruimte onderneming, Geraadpleegd op mei 2009, site internet : http://economie.fgov.be/menu/home_ouder_nl.htm.

FRANCART, A. (2007), "Financiering van de overdracht van Belgische kmo's", in : S. MANIGART et H. LEROY (red.), 'Bedrijf te koop: overlaten en stopzetten in Vlaanderen', Roularta Books : Roeselare, pp. 163-186.

FREE(2004), Entreprenre, c'est oser ses envies de vie, site internet : http://www.alter.be/extranet/data/article/7535_3ChantiersAEntreprenre.pdf

FREE (2009), Entrepreneuriat académique : entrepreneuriat ambitieux?, 49 p.

FREE POUR ENTREPRENDRE (2007), "Entrepreneuriat de la seconde chance", 42 p., site internet : <http://www.freefondation.be>.

FRITSCH, M. et O. FALK (2007), "New business formation by industry over space and time : a multi-dimensional analysis", Regional Studies, 41(2), pp. 157-172.

HAUSMANN, R., L. T. TYSON et S. ZAHIDI (2008), The Global Gender Report, World Economic Forum.

HEEMSKERK (2008), Brief staatssecretaris met de vernieuwde beleidsnota : international ondernemen, 7 mars, KST116153.

HOFFMAN A. (2007), "A rough guide to entrepreneurship policy", Handbook of Research on Entrepreneurship Policy, ed. AUDRETSCH B., I. GRILO et A. THURIK, 2007, pp. 140-171.

HOFSTEDE, G. H. (2001), Culture's consequences : comparing value, behaviors, institutions and organizations across nations (2nd ed.), Thousand Oaks : Sage.

KBS (Koning Boudewijnstichting) (2008), "Belgische Debatten voor een Migratiebeleid : Facts and Figures", site internet : http://www.kbs/frb.be/uploadedFiles/KBS_FRB/3_Publications/PUB2008_1783_MigratieBeleid_Facts.pdf.

KIRCHOFF, B. A., C. ARMINGTON, I. HASAN et S. NEWBERT (2002), "The influence of R&D expenditures on new firm formation and economic growth", A research report for Office of Economic Research U.S. Small Business Administration.

KOCSIS, V., R. LUKACH, B. MINNE, V. SHESTALOVA, N. ZUBANOV et H. VAN DER WIEL (2009), "Relation entry, exit and productivity: an Overview of Recent Theoretical and Empirical Literature", CPB Document no 180.

LAMBRECHT J. et F. PIRNAY (2003), *Entrepreneuriat féminin en Wallonie*, Centre de Recherche PME et d'Entrepreneuriat, Université de Liège en Studiecentrum voor Ondernemerschap KUBrussel-EHSAL, septembre 2003.

LAMBRECHT, J. et F. PIRANAY (2005), *An evaluation of public support measures for private external consultancies to SMEs in the Walloon Region of Belgium*, *Entrepreneurship en Regional development*, 17, pp. 89-108.

LEE, S.Y., R. FLORIDA et Z. J. ACS (2004), "Creativity and entrepreneurship : A regional formation of new firm formation", *Regional Studies*, 38(8), pp. 879-891.

LEROY, H. et S. MANIGART (2007), "Het stopzetten van ondernemingen : een frequent voorkomend verschijnsel", in: S. MANIGART et H. LEROY (red.), 'Bedrijf te koop : overlaten en stopzetten in Vlaanderen', Roularta Books : Roeselare, pp. 22-37.

LEROY, H., S. MANIGART et M. MEULEMAN (2007), "Uitstappen uit microbedrijven : is willen ook kunnen ? ", dans : S. MANIGART et H. LEROY (red.), 'Bedrijf te koop: overlaten en stopzetten in Vlaanderen', Roularta Books : Roeselare, pp. 94-113.

LUNDSTRÖM, A., M. ALMERUD et L. STEVENSON (2002), "Entrepreneurship and innovation policies – Analysing policy measures in European countries", 216 p.

MANIGART, S. et H. LEROY (2007), "Conclusies en aanbevelingen", in: S. MANIGART en H. LEROY (red.), 'Bedrijf te koop : overlaten en stopzetten in Vlaanderen', Roularta Books : Roeselare, pp. 298-317.

MARKANT VZW (2004), *Vrouwen en Zelfstandig ondernemen - Tien lessen en tien aanbevelingen voor vrouwelijk ondernemerschap*, 60 p.

NAUDTS, W. et J. LAMBRECHT (2008), "Overview of Family Business Relevant Issues : Country Fiche Belgium", project uitgevoerd voor de Europese Commissie, Enterprise and Industry DG, 20 p.

NAUWELAERS, C., R. VEUGELERS et B. VAN LOOY (2003), *Benchmarking national RenD policies in Europe : lessons for Belgium*, Report produced with a grant of the Federal Public Service for Scientific Affairs, 17 octobre 2003.

NIJKAMP, P., M. SAHIN et T. BAYCAN-LEVENT (2009), *Migrant Entrepreneurship and New Urban Economic Opportunities*, Amsterdam, 20 p.

OECD (2006), *Removing barriers to SME access to international markets*, OECD-APEC Global Conference, 6-8 novembre, Athens, Greece.

OECD (2008a), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century*.

OECD (2008b), *Jobs for Immigrants – Vol. 2: Labour market integration in Belgium, France, The Netherlands and Portugal*.

OECD (2008c), *OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes*, February, Paris, OECD.

OECD (2008d), *Removing barriers to SME access to international markets*, avril, Paris, OECD.

PARTNERSHIP LEREN ONDERNEMEN (2007), *Leren ondernemen van basisschool tot universiteit – samenvatting van de sectorraamwerken ondernemerschap en onderwijs*, 9 p.

RSVZ (2007), *Jaarverslag 2007 van het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen van de Zelfstandigen*.

SOPEMI (2007), "International Migration Outlook: Annual Report, 2007 Edition", OCDE.

- SOPEMI (2008), "International Migration Outlook: Annual Report, 2008 Edition", OCDE.
- SPITHOVEN, A. et S. VANDECANDELAERE (2009), Kennisuitwisseling en technologieoverdracht tussen het bedrijfsleven en de onderzoekswereld, 291 p.
- STEUNPUNT WERK EN SOCIALE ECONOMIE (2007), MVUnited in cijfers, Genderjaarboek 2007.
- SURLEMONT (2006), Presentatie rond spin-offs in België, Conferentie CRB 'Naar een innovatieve economie'.
- THOMAS, A. S. et S. L. MUELLER (2000), "A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture", *Journal of International Business Studies*, 31(2), pp. 287-301.
- THONÉ, H. et G. VAN HOOTEGEM (2007), "Een pleidooi voor een procesgerichte benadering voor overdrachten", dans : S. MANIGART et H. LEROY (red.), 'Bedrijf te koop: overlaten en stopzetten in Vlaanderen', Roularta Books : Roeselare, pp. 68-93.
- THURIK, R., O. TILLEUL et P. VAN DER ZWAN (2009), "Determinanten van het ondernemerschap in Vlaanderen : een internationale vergelijking", Onderzoeksrapport, Flander DC, septembre 2009.
- VAN AERSCHOT M. (2008), Man/vrouw verschillen bij zelfstandigen, Steunpunt Gelijkekansenbeleid, juin 2008.
- VAN DEN BERGHE (2007), Ondernemend leren en leren ondernemen – Pleidooi voor meer ondernemerschap in het onderwijs, Rapport opgesteld in het kader van Accent op Talent in opdracht van het Vlaams Ministerie van Onderwijs en Vorming, 137 p.
- VAN DER KUIP, I. et I. VERHEUL, (2003/2004), "Early development of entrepreneurial qualities : the role of initial education", *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2 (2), pp. 203-226.
- VAN HAGENDOREN, Mieke, e.a. (2002), Gelijke kansenindicatoren in Vlaanderen, Statistieken en indicatoren voor een gelijke kansenbeleid in Vlaanderen, Steunpunt Gelijkekansenbeleid, 2002.
- VERHEUL, I., D.B. AUDRETSCH, A.R. THURIK, et A.R.M. WENNEKERS (2002), "An eclectic theory of entrepreneurship : policies, institutions and culture" in: AUDRETSCH D.B., A.R. THURIK, I. VERHEUL et A.R.M. WENNEKERS (eds.), 'Entrepreneurship: determinants and policies in a European-US comparison', Kluwer academic publishers, Boston/Dodrecht.
- VÉRON, N. et T. PHILIPPON (2008), "Financing Europe's Fast Movers", Bruegel Policy Brief 2008/01.
- VEUGELERS, R. (2009), "A Lifeline for Europe's Young Radical Innovators", Bruegel Policy Brief 2009/01.
- WADHWA, V., A. SAXENIAN, B. RISSING et G. GEREFFI (2007), "America's New Immigrant Entrepreneurs", Kauffman Foundation Working Paper.
- WAUTERS B. et J. LAMBRECHT (2006), Zelfstandig ondernemerschap bij asielzoekers en vluchtelingen, Studiecentrum voor Ondernemerschap KUBrussel-EHSAL, février 2006.
- WENNEKERS, S. et R. THURIK (1999), 'Linking entrepreneurship and economic growth', *Small Business Economics*, 13,1, pp. 27-55.
- WENNEKERS, S., A. VAN STEL, R. THURIK et P. REYNOLDS (2005), "Nascent entrepreneurship and the level of economic development", *Small Business Economics*, 24(3), pp. 293-309.
- WRIGHT, M. et B. CLARYSSE (2009), "Mid-range universities in Europe linkages with industry : knowledge types and the role of intermediaries", in 'Kennisuitwisseling en technologieoverdracht tussen het bedrijfsleven en de onderzoekswereld' (eds. Spithoven, A. et S. Vandecandelaere), pp. 143-180.
- WRIGHT, M., B. CLARYSSE, Ph. MUSTAR et A. LOCKET (2007), *Academic entrepreneurship in Europe*, Cornwall, 228 p.

5 Annexe: Indicateurs du climat belge dans le domaine de l'entrepreneuriat

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique	Situation ailleurs		Source	Lien
			Pays ou région	Situation		
Opportunités						
Barrières à l'entrée	Entraves à la libre concurrence, indice OCDE en 2003	0,6 (14ème sur 30)	Etats-Unis	1,5	Product market regulation in OECD Countries: 1998 to 2003: Economics Department working Papers, No. 419: p. 8 en 53	http://www.oilis.oecd.org/oilis/2005docs/LinkTo/NT00000BA2/\$FILE/JT00181518.PDF
			Finlande	0,4		
			France	1,4		
			Allemagne	0,5		
			Pays-Bas	0,6		
			Irlande	0,3		
			Luxembourg	0,1 (1/30)		
	Propriété publique, indice OCDE en 2003	2,2 (12ème sur 30)	Etats-Unis	1,2	Product market regulation in OECD Countries: 1998 to 2003: Economics Department working Papers, No. 419: p. 8 en 53	http://www.oilis.oecd.org/oilis/2005docs/LinkTo/NT00000BA2/\$FILE/JT00181518.PDF
			Finlande	3,2		
			France	3,3		
			Allemagne	2,8		
			Pays-Bas	2,5		
			Irlande	1,8		
			Australie	0,8 (1/30)		
	Participation publique aux activités des entreprises, indice OCDE en 2003	2,6 (25ème sur 30)	Etats-Unis	1,2	Product market regulation in OECD Countries: 1998 to 2003: Economics Department working Papers, No. 419: p. 8 en 53	http://www.oilis.oecd.org/oilis/2005docs/LinkTo/NT00000BA2/\$FILE/JT00181518.PDF
			Finlande	1,3		
			France	1,9		
			Allemagne	1,5		
			Pays-Bas	1,2		
			Irlande	2,1		
			Australie	0,3 (1/30)		
Accès aux marchés étrangers	Libre entrée et sortie de capitaux	6,2/7 (12ème sur 131)	Etats-Unis	5,5 (54/131)	WEF, The Global Competitiveness Report, 2007	
			Finlande	6,1 (16/131)		
			France	5,8 (39/131)		
			Allemagne	6,4 (6/131)		
			Pays-Bas	6,2 (15/131)		
			Irlande	6,4 (5/131)		
			Uruguay	6,6 (1/131)		
	Pourcentage de PME avec recettes d'exportation en 2005	8% (20ème sur 30)	UE-27	8%	Observatory of European SMEs: Summary: p. 15	http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/2007/02_summary_en.pdf
			Finlande	19% (3/30)		
			France	6% (27/30)		
			Allemagne	9% (18/30)		
			Pays-Bas	13% (9/30)		
			Irlande	11% (12/30)		
Transfert de technologies	Collaboration en matière de recherche entre les universités et l'industrie	10ème sur 131 pays	Etats-Unis	1/131	WEF, The Global Competitiveness Report, 2007	
			Finlande	4/131		
			France	30/131		
			Allemagne	6/131		
			Pays-Bas	13/131		
			Irlande	18/131		
Capital						
Prêts	PME ayant rencontré des difficultés en 2006 en raison d'un accès limité au capital	28,8%	Finlande	6,9%	Observatory of European SMEs: 2007 Observatory survey	http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm
			France	21,1%		
			Allemagne	22,9%		
			Irlande	17,6%		
			Pays-Bas	13,7%		
	Legal Rights Index pour la période avril 2007 - juin 2008 (reflète le niveau de stimulation des prêts dans la législation en matière de garantie et de faillite)	7/10	Etats-Unis	8/10	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/GettingCredit/
			Finlande	7/10		
			France	7/10		
			Allemagne	7/10		
			Irlande	8/10		
	Importance du crédit privé par rapport au PIB	0,78	Etats-Unis	1,46	Private Credit in 129 countries, by Djankov, McLiesh and Shleifer, Journal of Financial Economics, May 2007	http://www.doingbusiness.org/documents/private_credit_may07.pdf
			Finlande	0,58		
			France	0,87		
			Allemagne	1,18		
			Irlande	1,1		
Imposition du patrimoine et droits de succession	Produit des impôts sur le patrimoine en 2006 (% du PIB)	3,8% (24ème dans l'UE-27)	Finlande	1,3 (11/27)	Structure of taxation in the EU, European Commission 2007	http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/oen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm
			France	4,7 (26/27)		
			Allemagne	1,1 (10/27)		
			Pays-Bas	2,1 (15/27)		
			Irlande	3,2 (22/27)		
	Taux marginal maximal de l'impôt sur la succession en 1998 (et montant à partir duquel ce taux est d'application)	9ème sur 16 pays (à partir de 413 000 €)	Etats-Unis	15/16 (3.000.000 €)	OECD, Taxation of SMEs and entrepreneurship	http://www.oilis.oecd.org/oilis/2002docs/nsl/43bb6130e5e86e5c12569fa005d004c2137ebc4eaa738a5c1256c10004e37ec/\$FILE/JT00130282.pdf
			Pays-Bas	8/16 (832.000 €)		
			Allemagne	11/16 (28.414.000)		
			France	13/16 (1.898.000)		
			Mexique	0% (1/16)		

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique	Situation ailleurs		Source	Lien		
			Pays ou région	Situation				
Capital-risque	Capital-risque en 2005 (phase initiale, en pourcentage du PIB)	0,021 (15ème sur 27 pays)	Etats-Unis	0,036 (8/27)	OECD science, technology and industry scoreboard 2007, R&D and investment in knowledge, p. 39	http://fiordljjj.sourceoecd.org/pdf/sti2007/922007081e1-a-9.pdf		
			Finlande	0,044 (6/27)				
			France	0,028 (10/27)				
			Allemagne	0,014 (17/27)				
			Pays-Bas	0,002 (23/27)				
			Irlande	0,022 (13/27)				
			UE	0,021				
			Corée	0,092 (11/27)				
	Capital-risque en 2005 (phase d'expansion, en pourcentage du PIB)	0,017 (23ème sur 27 pays)	Etats-Unis	0,147 (4/27)	OECD science, technology and industry scoreboard 2007, R&D and investment in knowledge, p. 39	http://fiordljjj.sourceoecd.org/pdf/sti2007/922007081e1-a-9.pdf		
			Finlande	0,051 (14/27)				
			France	0,055 (13/27)				
			Allemagne	0,043 (16/27)				
			Pays-Bas	0,096 (8/27)				
			Danemark	0,350 (1/27)				
			Irlande	0,042 (17/27)				
			UE	0,091				
Imposition du capital	Impôt sur les dividendes en 2008	15%	Etats-Unis	17,3%	OECD Tax Database	www.oecd.org/cip/tax/database		
			Finlande	28%				
			France	48,7%				
			Allemagne	26,4%				
			Pays-Bas	25%				
			Danemark	45%				
			Irlande	41%				
			Grèce	0%				
	Taux d'imposition marginal maximal sur les dividendes pour les indépendants en 2000	61%	Etats-Unis	48,2%	OECD, Taxation of SMEs and entrepreneurship	http://www.oecd.org/olis/2002doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c2137ebc4eaa738a5c1256c10004e37ec3f1e/JT00130282.pdf		
			Finlande	59,3%				
			France	59%				
			Allemagne	53,8%				
			Pays-Bas	60%				
			Irlande	46%				
			République tchèque	32%				
			Etats-Unis	25,5%				
	Imposition des options sur actions en 2002	19%	Finlande	50,8%	European Commission, Effective Tax Rates on Employee Stock Options in the European Union and the USA	http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/stock_options/effective_tax_rates_on_employee_stock_options.pdf		
			France	45,7%				
			Allemagne	41,3%				
			Pays-Bas	42,1%				
			Irlande	38,1%				
			RU	15,8%				
			Etats-Unis	39,6%				
			Finlande	29%				
	Impôt sur les bénéfices issus de plus-values d'actions en 2000 - court terme	0%	France	26%	OECD, Taxation of SMEs and entrepreneurship	http://www.oecd.org/olis/2002doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c2137ebc4eaa738a5c1256c10004e37ec3f1e/JT00130282.pdf		
			Allemagne	53,8%				
			Pays-Bas	0%				
			Irlande	20%				
			Etats-Unis	20%				
			Finlande	29%				
			France	26%				
			Allemagne	0%				
	Impôt sur les bénéfices issus de plus-values d'actions en 2000 - long terme	0%	Pays-Bas	0%	OECD, Taxation of SMEs and entrepreneurship	http://www.oecd.org/olis/2002doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c2137ebc4eaa738a5c1256c10004e37ec3f1e/JT00130282.pdf		
			Irlande	20%				
			Etats-Unis	20%				
			Finlande	29%				
			France	26%				
			Allemagne	0%				
			Pays-Bas	0%				
			Irlande	20%				
Bourse/possibilités de sortie	Capitalisation boursière sur le marché d'actions secondaire en 2000 (% du PIB)	20%	Etats-Unis	36,9	OECD, Science, technology and industry. Venture capital: trends and policy recommendations, p. 25	http://www.oecd.org/dataoecd/4/1/128881195.pdf		
			Finlande	0,7				
			France	1,7				
			Allemagne	6,0				
			Pays-Bas	0,2				
			Danemark	0,1				
			Irlande	3,6				
			Etats-Unis	0,93 (Nasdaq + NYSE)			World Federation of Exchanges, Annual report and statistics, 2004	http://www.world-exchanges.org/publications/WFE%202004%20Annual%20Report%20and%20Statistics.pdf
Finlande	0,73							
	Capitalisation boursière de nouvelles entreprises cotées en Bourse en 2000 (% du PIB)	0,04 (Euronext: Be, Fr, NI & Pt)	Etats-Unis	0,93 (Nasdaq + NYSE)	World Federation of Exchanges, Annual report and statistics, 2004	http://www.world-exchanges.org/publications/WFE%202004%20Annual%20Report%20and%20Statistics.pdf		
			Finlande	0,73				
			Etats-Unis	1,35			La Banque mondiale	http://siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/469232-1107449512766/FinStructure_60_06_final.xls
			Finlande	1,02				
			France	0,84				
			Allemagne	0,43				
			Pays-Bas	1,09				
			Irlande	0,57				
Hong Kong, Chine	5,28							
Etats-Unis	1,28	La Banque mondiale	http://siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/469232-1107449512766/FinStructure_60_06_final.xls					
Finlande	1,38							
France	0,82							
Allemagne	1,45							
Pays-Bas	1,12							
Irlande	0,56							
Pakistan	3,75							

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique	Situation ailleurs		Source	Lien
			Pays ou région	Situation		
Capacités						
Enseignement professionnel	Qualité des écoles de management (1 = très faible; 7 = parmi les meilleures au monde)	6,0 (2ème sur 131 pays)	Etats-Unis	5,8 (6/131)	WEF, The Global Competitiveness Report, 2007	
			Finlande	5,5 (12/131)		
			France	6,0 (1/131)		
			Allemagne	5,1 (25/131)		
			Pays-Bas	5,6 (11/131)		
			Irlande	5,5 (14/131)		
Formation à l'entrepreneuriat	Apprentissage de l'entrepreneuriat dans l'enseignement primaire et secondaire en 2007 (1 = peu; 5 = beaucoup)	1,87	Etats-Unis	2,20	Global Entrepreneurship Monitor, key expert questionnaire	http://www.gemconsortium.org
			Finlande	2,33		
			Irlande	2,36		
			Allemagne (2006)	1,43		
			Pays-Bas (2006)	1,83		
			Norvège	2,57 (1/31)		
	Apprentissage de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur en 2007 (1 = peu; 5 = beaucoup)	2,72	Etats-Unis	3,27 (1/31)	Global Entrepreneurship Monitor, key expert questionnaire	http://www.gemconsortium.org
			Finlande	2,30		
			Irlande	2,76		
			Allemagne (2006)	2,53		
			Pays-Bas (2006)	2,23		
			Pologne	55%		
	Participation à des activités axées sur l'entrepreneuriat dans l'enseignement en 2007 (% participants)	28%	Etats-Unis	13%	Eurobaromètre 2007, p. 83	http://ec.europa.eu/public_opinion/fla-sh/fl_192_en.pdf
			Finlande	39%		
			France	51%		
			Allemagne	25%		
			Pays-Bas	26%		
			Irlande	43%		
Infrastructure disponible aux entrepreneurs (publiques)	Existence d'un nombre suffisant de programmes publics axés sur les entreprises nouvelles et en croissance en 2007 (1 = peu; 5 = beaucoup)	3,48	Etats-Unis	3,51	Global Entrepreneurship Monitor, key expert questionnaire	http://www.gemconsortium.org
			Finlande	3,82 (1/31)		
			Allemagne (2006)	3,92		
			Pays-Bas (2006)	3,47		
			Irlande	3,77		
Incentives						
Impôt sur les revenus des personnes physiques	Imposition moyenne des revenus de 2007 (y compris la cotisation de sécurité sociale, pour les isolés sans enfants)	42,0%	Etats-Unis	24,5%	OECD Tax Database	www.oecd.org/cip/taxdatabase
			Finlande	30,1%		
			France	27,8%		
			Allemagne	42,8%		
			Pays-Bas	35,4%		
			Irlande	13,9%		
	Taux d'imposition marginal maximal sur les revenus de 2007 (y compris la cotisation de sécurité sociale)	59,3%	Etats-Unis	42,7%	OECD Tax Database	www.oecd.org/cip/taxdatabase
			Finlande	56,1%		
			France	49,8%		
			Allemagne	47,5%		
			Pays-Bas	52,0%		
			Irlande	47%		
Impôt sur les sociétés et incitants fiscaux	Impôt sur les bénéfices des PME en 2008 (par les autorités centrales et sous-centrales)	24,98%	Etats-Unis	20,19%	OECD Tax Database	www.oecd.org/cip/taxdatabase
			Finlande	26,0%		
			Allemagne	30,18%		
			France	15,0%		
			Pays-Bas	20,0%		
			Irlande	12,5% (1e op 29)		
	Impôt sur les sociétés en 2008 (par les autorités centrales et sous-centrales)	33,99%	Etats-Unis	39,25%	OECD Tax Database	www.oecd.org/cip/taxdatabase
			Finlande	26,0%		
			France	34,43%		
			Allemagne	38,9%		
			Pays-Bas	25,5%		
			Irlande	12,5% (1e op 29)		
Charges administratives	Opacité réglementaire et administrative, index OCDE 2003	2,2 (23ème sur 30)	Etats-Unis	1,3	Product market regulation in OECD Countries: 1998 to 2003; Economics Department working Papers, No. 419; p. 8 en 53;	http://www.ois.oecd.org/olis/2005doc.nsf/LinkTo/NT00000BA2/\$FILE/JT00181518.PDF
			Finlande	1,2		
			France	1,3		
			Allemagne	2,2		
			Pays-Bas	2,5		
			Autriche	0,4 (1/30)		
	Nombre de procédures pour le lancement d'une entreprise durant la période avril 2007 - juin 2008	3	Etats-Unis	6	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org
			Finlande	3		
			Allemagne	9		
			France	5		
			Pays-Bas	6		
			Irlande	4		
	Coût officiel du lancement d'une entreprise durant la période avril 2007 - juin 2008 (en % du PIB par habitant)	5,2	Etats-Unis	0,7	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org
			Finlande	1,0		
			Allemagne	5,6		
			France	1,0		
			Pays-Bas	5,9		
			Irlande	0,3		
			Danemark	0,0		

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique	Situation ailleurs		Source	Lien	
			Pays ou région	Situation			
Charges administratives	Temps nécessaire à la constitution d'une entreprise durant la période avril 2007 - juin 2008 (nombre de jours)	4	Etats-Unis	6	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org	
			Finlande	14			
			Allemagne	18			
			France	7			
			Pays-Bas	10			
			Irlande	13			
			Nouvelle-Zélande	1			
	Nombre de procédures d'exécution d'un contrat durant la période avril 2007 - juin 2008	25	Etats-Unis	32	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org	
			Finlande	32			
			Allemagne	30			
			France	30			
			Pays-Bas	25			
			Irlande	20 (1/175)			
	Temps nécessaire à l'exécution d'un contrat durant la période avril 2007 - juin 2008 (nombre de jours)	505	Etats-Unis	300	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org	
			Finlande	235			
			Allemagne	394			
			France	331			
			Pays-Bas	514			
			Irlande	515			
			Singapour	150			
	Coût de l'exécution d'un contrat durant la période avril 2007 - juin 2008 (% de la créance)	16,6	Etats-Unis	9,4	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org	
			Finlande	10,4			
			Allemagne	14,4			
			France	17,4			
			Pays-Bas	24,4			
			Irlande	26,9			
			Islande	6,2			
	Capital minimum exigé pour la création d'une entreprise durant la période avril 2007 - juin 2008 (en % du PIB par habitant)	19,9	Etats-Unis	0,0	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org	
			Finlande	7,4			
			Allemagne	42,2			
			France	0,0			
			Pays-Bas	51,7			
			Irlande	0,0			
Réglementation du marché du travail	Flexibilité à l'embauche des travailleurs durant la période avril 2007 - juin 2008 (0 = flexible; 100 = rigide)	11	Etats-Unis	0	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org	
			Finlande	44			
			Allemagne	33			
			France	67			
			Pays-Bas	17			
			Irlande	11			
	Nombre de procédures nécessaires à l'engagement d'un premier travailleur en 2001	6	Suede	1	EU (2002), Benchmarking enterprise policy - Results from the 2002 scoreboard, p. 32	http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/better_environment/doc/enterprise_policy_scoreboard_2002_en.pdf	
			Finlande	3			
			Allemagne	3			
			France	4			
			Pays-Bas	7			
			Irlande	2			
	Nombre de procédures nécessaires à l'engagement de travailleurs supplémentaires en 2001	3	Finlande	2	EU (2002), Benchmarking enterprise policy - Results from the 2002 scoreboard, p. 32	http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/better_environment/doc/enterprise_policy_scoreboard_2002_en.pdf	
			Allemagne	2			
			France	4			
			Pays-Bas	4			
			Irlande	1			
	Flexibilité de licenciement de travailleurs durant la période avril 2007 - juin 2008 (0 = flexible; 100 = rigide)	10	Etats-Unis	0	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org	
			Finlande	40			
			Allemagne	40			
			France	40			
			Pays-Bas	70			
			Irlande	20			
	Coûts du licenciement durant la période avril 2007 - juin 2008 (nombre de semaines de salaire)	16	Etats-Unis	0	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org	
			Finlande	26			
			Allemagne	69			
			France	32			
			Pays-Bas	17			
			Irlande	24			
	Flexibilité dans la fixation des horaires de travail durant la période avril 2007 - juin 2008 (0 = flexible; 100 = rigide)	40	Etats-Unis	0	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org	
			Finlande	60			
			Allemagne	60			
			France	60			
			Pays-Bas	40			
			Irlande	20			
Législation sur la faillite	Coût de fermeture d'une entreprise durant la période avril 2007 - juin 2008 (en % des actifs)	0,04	Etats-Unis	7%	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/ClosingBusiness/	
			Finlande	4%			
			Allemagne	8%			
			France	9%			
			Pays-Bas	4%			
			Irlande	9%			
			Norvège	1%			
	Temps nécessaire à la fermeture d'une entreprise durant la période avril 2007 - juin 2008 (en années)	0,9	Etats-Unis	1,5	Banque mondiale, Doing Business	http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/ClosingBusiness/	
			Finlande	0,9			
			Allemagne	1,2			
			France	1,9			
			Pays-Bas	1,1			
			Irlande	0,4 (1/153)			

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique	Situation ailleurs		Source	Lien
			Pays ou région	Situation		
Motivation						
Motivation à entreprendre	Attractivité de l'entrepreneuriat en tant que choix de carrière en 2007 (1 = très faible; 5 = très élevée)	2,35	Etats-Unis	3,68	Global Entrepreneurship Monitor, key expert questionnaire	http://www.gemconsortium.org
			Finlande	2,14		
			Allemagne (2006)	2,37		
			Pays-Bas (2006)	3,50		
			Irlande	3,59		
			Israël	4,23 (1/31)		
	Statut des chefs d'entreprise dans la société en 2007 (1 = très faible; 5 = très élevée)	3,03	Etats-Unis	4,16	Global Entrepreneurship Monitor, key expert questionnaire	http://www.gemconsortium.org
			Finlande	3,30		
			Allemagne (2006)	3,27		
			Pays-Bas (2006)	3,48		
			Irlande	4,11		
			Israël	4,68 (1/31)		
	% des personnes interrogées ayant une préférence pour le statut d'indépendant en 2007	30%	Etats-Unis	61%	Eurobaromètre 2007	http://ec.europa.eu/public_opinion/fla-sh/fli_192_en.pdf
			Finlande	35%		
			France	41%		
			Allemagne	41%		
			Pays-Bas	35%		
			Irlande	43%		
			Lituanie	58%		
	Préférence pour le statut de chef d'entreprise en 2007	52%	Etats-Unis	54%	Eurobaromètre 2007	http://ec.europa.eu/public_opinion/fla-sh/fli_192_en.pdf
			Finlande	59%		
			France	48%		
			Allemagne	54%		
			Pays-Bas	51%		
			Irlande	55%		
			Slovenie	75%		
	Préférence pour le statut d'indépendant dans les cinq ans en 2007	18%	Etats-Unis	42%	Eurobaromètre 2007	http://ec.europa.eu/public_opinion/fla-sh/fli_192_en.pdf
			Finlande	31%		
			France	28%		
			Allemagne	19%		
			Pays-Bas	21%		
			Irlande	37%		
			Lettonie	50%		
	% des personnes interrogées en 2007 qui rejettent l'entrepreneuriat s'il y a un risque de faillite	52%	Etats-Unis	33%	Eurobaromètre 2007	http://ec.europa.eu/public_opinion/fla-sh/fli_192_en.pdf
			Finlande	41%		
			France	41%		
			Allemagne	55%		
			Pays-Bas	39%		
			Irlande	33%		

1. *Opportunités*

Malgré le constat des mauvaises performances de la Belgique dans le domaine de l'entrepreneuriat, 88% des Belges qui ont créé récemment une entreprise ou qui ont l'intention de le faire dans un avenir proche déclarent qu'ils y ont été motivés par une opportunité du marché. La nécessité, ou le fait qu'il n'y ait pas d'autres possibilités pour travailler, ne sont invoqués comme raison que dans une moindre mesure. Dans le groupe des entrepreneurs, la Belgique obtient un score nettement meilleur que l'Europe (78% des entrepreneurs déclarent être motivés par l'opportunité) et que la moyenne mondiale (71%). Ces chiffres indiquent que l'entrepreneuriat en Belgique est motivé en premier lieu par l'opportunité.

Une source importante d'opportunités pour le transfert de technologies est le monde académique. Pour faire en sorte que les idées et les technologies innovantes émanant de ces institutions trouvent rapidement leur voie vers les entreprises, des relations doivent être établies entre les entreprises et le monde académique dans le but d'échanger les connaissances. Comme il ressort du tableau de bord, la Belgique obtient un score relativement bon dans ce domaine. L'écart avec les meilleurs comme les Etats-Unis et la Finlande est toutefois grand. Selon des chiffres de l'enquête CIS4, 33% des entreprises finlandaises collaborent avec un établissement de l'enseignement supérieur contre seulement 13% des entreprises belges. La même affirmation vaut pour la collaboration avec des organismes publics de recherche.

Ce qui est frappant, c'est l'utilisation limitée d'opportunités à l'étranger. Seules 8% des PME belges exportent alors que la Belgique a l'une des économies les plus ouvertes au monde. Ce constat est préoccupant. Il est en effet ressorti des auditions que les entreprises internationales profitent de plus grands débouchés et sont souvent plus productives, ce qui favorise les chances de survie et de croissance continue. De plus, les nouvelles et les petites entreprises sont particulièrement bien placées pour transférer les connaissances de l'étranger vers l'économie belge. Il n'est dès lors pas étonnant que les PME de pays ayant un degré élevé d'entrepreneuriat comme la Finlande et l'Irlande exportent également plus souvent que la moyenne tandis qu'un pays dont l'entrepreneuriat est moins développé, comme la France, obtient un mauvais score en la matière. En résumé, nous pouvons dire que, surtout pour un petit pays comme la Belgique, le manque d'internationalisation de (nouvelles) petites entreprises est un point névralgique qui nécessite une attention plus approfondie.

Les positions dominantes sur le marché et une intervention exagérée de l'Etat peuvent freiner l'entrée sur le marché et induire la disparition d'opportunités pour l'entrepreneuriat. En Belgique, il semble y avoir suffisamment de concurrence pour éviter que les acteurs dominants du marché utilisent leur position dominante pour évincer les nouveaux acteurs du marché. En revanche, nous voyons qu'il y a en Belgique une grande implication publique dans les activités professionnelles. Il est important que cette intervention de l'Etat trouve un juste équilibre entre ses objectifs et les effets négatifs susceptibles d'affecter l'entrepreneuriat, comme l'obstacle à l'entrée sur le marché et à l'introduction de processus innovants. Il faut ainsi veiller à ce que certains obstacles administratifs, en raison desquels des personnes qui n'ont pas le bon diplôme ou certificat ne peuvent créer d'entreprise, restent centrés sur l'amélioration de la sécurité par exemple et non sur la protection des entreprises établies.

2. *Capital*

Durant les premières années, les entreprises débutantes disposent généralement de faibles liquidités et ont par conséquent un besoin relativement élevé de capital externe. Les indicateurs disponibles montrent toutefois qu'il y a peu de capital d'amorçage en circulation pour les entrepreneurs en Belgique. Ceci ressort notamment du fait qu'un quart des PME, dont font aussi partie, il est vrai, les entreprises établies, rencontrent des problèmes d'accès limité au capital. Ce pourcentage est élevé par rapport aux

pays de référence et il indique dès lors un obstacle important pour les entreprises débutantes. Cette statistique ne montre toutefois pas le nombre d'entreprises qui n'ont pas été créées en raison d'un accès insuffisant à des capitaux.

Une forme très spécifique de capital privé est le capital-risque (venture capital - VC). Toutes les jeunes et petites entreprises n'ont certainement pas accès à cette forme de financement. Le capital-risque est le plus indiqué pour les jeunes pousses de haute technologie qui ont besoin de moyens financiers suffisants pour financer leur croissance (Knockaert). Nous voyons que le capital-risque en circulation en Belgique est inférieur à celui d'autres pays de l'OCDE. Le piètre développement du marché secondaire d'actions en Belgique, en raison duquel les actions sont moins liquides, peut apporter une explication à cet égard. En effet, les capitalistes de risque sont de ce fait moins enclins à investir dans de petites entreprises ou dans des entreprises à risque puisqu'ils peuvent plus difficilement monnayer cet investissement sur une bourse moins liquide.

Il ressort du "Global Entrepreneurship Monitor" de 2007 que les entrepreneurs en Belgique ressentent moins le manque de capitaux comme un problème que la moyenne de l'UE. Selon des interviews d'experts, menées dans le cadre de l'étude du GEM, la Belgique a enregistré des progrès considérables ces dernières années dans le domaine du financement de l'entrepreneuriat. Ils estiment par exemple qu'il y avait certainement en Belgique en 2007 assez de financement en fonds propres pour les nouvelles entreprises et pour les entreprises en pleine croissance¹⁴. Ceci indique que le sous-développement du marché belge des capitaux résulte davantage d'un faible besoin de capitaux de la part des entrepreneurs plutôt que le fait que le faible niveau d'entrepreneuriat en Belgique soit dû à un manque de capital d'amorçage.

3. Capacités

Les capacités nécessaires pour entreprendre devraient être suffisamment apprises dans l'enseignement. Les chiffres montrent une évolution positive en la matière mais la route est encore longue pour obtenir réellement de bons scores. C'est certainement valable pour l'enseignement primaire et secondaire. Les hautes écoles et les universités obtiennent un score légèrement meilleur en la matière, mais ces performances peuvent certainement être améliorées aussi. Un élément positif est la qualité élevée de l'enseignement belge en matière de commerce et de gestion ('business and management'). Il convient toutefois de vérifier si cet enseignement, outre le fait de former de bons gestionnaires, prépare également suffisamment les étudiants à la création d'une nouvelle entreprise.

Le fait que l'enseignement de base et l'enseignement supérieur en Belgique accordent en général trop peu d'attention à l'entrepreneuriat pose problème. Il semble donc que les étudiants soient préparés à exercer une fonction au sein d'une entreprise existante mais que la possibilité d'utiliser les capacités apprises pour créer une nouvelle entreprise est nettement moins abordée. En d'autres termes, les étudiants sont surtout formés pour exercer une fonction bien déterminée au sein d'une entreprise et beaucoup moins pour devenir des entrepreneurs. Or, puisque les personnes hautement qualifiées représentent un potentiel énorme pour l'entrepreneuriat innovant et de haute qualité, l'enseignement (supérieur) a un rôle important à jouer en la matière.

¹⁴ Sur une échelle de un à cinq, la présence d'un financement suffisant en fonds propres obtenait le score de 4,16 en Belgique contre 3,08 dans l'UE. En 2003, la Belgique n'obtenait qu'un score de 2,82 à cet égard.

Il va de soi que le lancement d'une entreprise ne réussit pas toujours du premier coup. Même lorsqu'une entreprise débutante ne réussit pas à survivre, cet échec reste une expérience didactique majeure pour l'entrepreneur concerné. Une étude de Boston Consulting Group¹⁵ a constaté par exemple que les entreprises créées par des entrepreneurs qui redémarrent une entreprise connaissent une croissance du chiffre d'affaires et de l'emploi plus élevée que les entrepreneurs débutants qui n'ont jamais échoué. La loi-programme du 20 juillet 2006 a accru la responsabilité des créateurs d'entreprises en série après une faillite, ce qui décourage les entrepreneurs de redémarrer une entreprise après une faillite (FREE, p. 8). Hoffmann a également constaté dans une comparaison internationale sur l'entrepreneuriat que les pays dont la réglementation favorise les redémarrages connaissent généralement un entrepreneuriat plus développé que les pays où la faillite implique davantage de barrières pour les entrepreneurs (Hoffmann, p.155). Pour ne pas décourager inutilement le redémarrage d'une entreprise après une faillite, il faut donc réfléchir aux possibilités de faciliter le redémarrage.

4. Incitants

Les facteurs de l'environnement économique peuvent également motiver ou démotiver les entrepreneurs. Aussi est-il important de vérifier quel rôle jouent les diverses charges dans la décision de créer ou non une entreprise. La plupart des taxes, charges et règles administratives susceptibles de rendre l'entrepreneuriat moins attrayant et pour lesquelles on dispose de chiffres ne sont, en moyenne, pas plus lourdes que dans la plupart des pays de l'OCDE. Ainsi, le taux nominal d'imposition des sociétés (sans tenir compte des réductions d'impôt telles que la déductibilité des intérêts notionnels) se situe dans la moyenne de l'OCDE mais est toutefois supérieur à celui des pays très performants dans le domaine de l'entrepreneuriat comme l'Irlande. L'impôt moyen sur les revenus ainsi que l'impôt sur les revenus des plus hauts salaires sont supérieurs en Belgique à la moyenne de l'OCDE. Les impôts élevés sur le travail augmentent les coûts salariaux et rendent dès lors les modèles d'entreprise à haute intensité de main-d'œuvre moins attrayants. Il se peut toutefois que l'utilisation des recettes de ces impôts crée des stimulants qui encouragent l'entrepreneuriat.

Puisque l'origine et les effets de ces charges dépassent la portée de la stimulation ou de l'absence de stimulation de l'entrepreneuriat, l'évaluation de ceux-ci s'inscrit dans le cadre d'une analyse plus vaste. Les charges administratives sont plus élevées en Belgique mais limitées en nombre. Par ailleurs, le temps nécessaire pour créer une entreprise n'est pas plus élevé que dans la plupart des autres pays.

5. Motivation

A l'origine de la motivation de l'entrepreneur, on retrouve des facteurs culturels et économiques. A leur tour, la bonne culture et la bonne motivation sont nécessaires pour détecter les opportunités de l'entrepreneuriat. L'enquête du GEM sonde chaque année la perception des opportunités de l'entrepreneuriat. En 2007, seuls 16% des Belges interrogés ont déclaré voir des opportunités de démarrer une nouvelle entreprise. Un chiffre donc nettement inférieur à la moyenne des pays européens qui participent à l'enquête du GEM (38%). En revanche, le (petit) groupe d'entrepreneurs belges est surtout motivé par les opportunités (cf. plus haut).

Non seulement la perception d'opportunités mais également d'autres indicateurs montrent que la motivation de devenir entrepreneur en Belgique est médiocre. Alors que les entrepreneurs sont bel et bien respectés en Belgique, le statut des entrepreneurs est malgré tout évalué comme inférieur dans notre pays par rapport à la plupart des pays entrepreneurs tels que les Etats-Unis et l'Irlande. Ceci

¹⁵ Setting the Phoenix Free. Boston Consulting Group, 2002.

n'explique toutefois pas pourquoi peu de gens en Belgique se sentent appelés à devenir eux-mêmes entrepreneurs. Seuls 30% des Belges préfèrent le statut d'indépendant à celui de salarié et sur ces 30%, pas plus de la moitié veulent posséder leur propre entreprise. Dans aucun pays de l'Union européenne on retrouve une volonté aussi faible de devenir entrepreneur. C'est probablement dû en grande partie au fait que 52% des Belges refusent d'entreprendre s'il existe un risque d'échec. En Belgique, l'échec en général et la faillite d'entreprises en particulier sont considérés comme très négatifs, alors que l'échec et la faillite font souvent partie du processus d'apprentissage des entrepreneurs débutants (ou qui redémarrent une affaire) (cf. plus haut).

Cette aversion du risque est probablement liée au degré de confiance en soi des Belges qui est inférieur à la moyenne. Il ressort en effet des résultats de l'enquête du GEM qu'en 2007, 37% des Belges avaient confiance en leurs connaissances et en leurs capacités de créer une entreprise. Il s'agit d'une légère augmentation par rapport à 2006, mais ce pourcentage est inférieur à la moyenne européenne, de 43%. Ce qui frappe à cet égard, c'est que 48% des répondants masculins contre seulement 27% des répondants féminins ont suffisamment confiance en leurs propres connaissances et capacités.
