



AVIS

CCE 2011-0920

L'entrepreneuriat

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



Avis relatif à l'entrepreneuriat

**Bruxelles
28-09-2011**

Avis relatif à l'entrepreneuriat

1 Contexte : l'entrepreneuriat en Belgique

L'entrepreneuriat est un moteur important du développement économique et social. Ces dernières années, on s'intéresse de plus en plus à la façon dont l'entrepreneuriat contribue aux développements économiques et sociaux. En raison de la concurrence accrue, notamment des pays à bas salaire, la plupart des pays occidentaux essaient de se transformer en économies de la connaissance. Ainsi, dans de nombreux pays industrialisés, les responsables politiques ont réagi en consentant des investissements substantiels dans le développement de connaissances, sans toutefois que l'on observe d'effet direct sur la croissance économique et sur la création d'emplois. La transposition de cette connaissance en une activité rentable se heurte apparemment à des obstacles. L'entrepreneuriat est un moyen important de franchir ces obstacles¹

Ainsi, l'entrepreneuriat est un catalyseur de l'innovation. En effet, grâce à leur flexibilité, les entreprises débutantes sont particulièrement aptes à capter et à générer de nouvelles idées, à transposer ces idées en innovations et à servir de guide pour les transferts de connaissances. Les nouvelles entreprises sont souvent créées pour commercialiser des connaissances inutilisées et, de par leur petite taille, elles sont souvent mieux à même de s'adapter de manière plus flexible au changement. Par définition, aucune tradition n'existe dans ces entreprises et elles doivent donc faire face à moins de résistances internes. En outre, l'absence de tradition représente communément un facteur de stimulation important pour la découverte de « nouvelles combinaisons » susceptibles de mener à l'innovation. L'entrepreneuriat stimule également la capacité d'innovation en augmentant la pression concurrentielle au sein de l'économie. Les entreprises existantes doivent en effet faire face à la concurrence de nouvelles homologues sectorielles (potentielles), ce qui les incite à se montrer plus compétitives et plus efficaces.

En général, l'entrepreneuriat renforce la dynamique et, partant, la capacité d'adaptation de l'économie aux développements économiques et technologiques. Il contribue ainsi à la modernisation de la structure et du fonctionnement de l'économie. De plus, l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprise sont des instruments importants pour réaliser d'autres objectifs sociétaux (comme le développement durable, la gestion du vieillissement démographique, etc.).

Les partenaires sociaux reconnaissent pleinement l'importance de l'entrepreneuriat. Ainsi, à la suite d'un avis diagnostic sur le système belge d'innovation, publié en 2006², un groupe de travail a été créé, chargé de réaliser une analyse approfondie des performances de la Belgique en matière d'entrepreneuriat et des mesures susceptibles d'améliorer la situation. Le groupe de travail était composé de spécialistes ayant un vaste savoir-faire en matière d'entrepreneuriat, et d'acteurs politiques régionaux et fédéraux. Le groupe de travail a pu en outre compter sur la contribution de spécialistes externes venus partager leur expérience dans le cadre d'une série d'auditions. Les résultats de cette analyse ont été publiés dans une note distincte de spécialistes et peuvent être consultés sur le site Internet du CCE³. Pendant la préparation de l'avis, les partenaires sociaux ont également reçu le professeur Sels à propos de son rapport « Ondernemerschap, een motor voor

¹ WENNEKERS, S. et R. THURIK (1999), 'Linking entrepreneurship and economic growth', Small Business Economics, 13,1, blz. 27-55.

² [CCE 2006-631 Avis diagnostic sur la R & D et l'innovation \(31/05/2006\)](#)

³ [CCE 2010-1158 L'entrepreneuriat en Belgique : problèmes et défis \(16/08/2010\)](#)

jobcreatie ? » (L'entrepreneuriat, un moteur de création d'emplois ?)⁴, dans lequel apparaît clairement le manque d'entrepreneuriat ambitieux (contributions à la croissance, à l'innovation, à l'internationalisation, à l'emploi...) en Belgique. Cela signifie que, comme dans beaucoup d'autres pays européens, les entreprises mises sur pied qui se développent effectivement et créent de l'emploi sont relativement peu nombreuses, alors qu'il s'agit pourtant de l'objectif final d'une politique de l'entrepreneuriat.

Ces études ont servi de point de départ aux recommandations des partenaires sociaux décrites ci-après.

2 Recommandations politiques

Afin de soutenir l'entrepreneuriat et le développement des entreprises, il faut instaurer un climat entrepreneurial positif ainsi que des mesures ciblées axées sur l'entrepreneuriat ambitieux tel que décrit précédemment. Dans cette partie, nous formulons dès lors d'abord des recommandations visant à améliorer l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprise en général en Belgique avant d'en détailler plusieurs aspects spécifiques, à savoir l'internationalisation, la mise en réseau d'entreprises locales et multinationales, la cession d'entreprises et l'attention à apporter aux groupes cibles.

2.1 *Améliorer la coordination, la communication et l'évaluation de la politique de l'entrepreneuriat*

Il existe en Belgique diverses mesures publiques destinées à soutenir l'entrepreneuriat. Ces mesures sont prises par différentes agences à différents niveaux de pouvoir. En outre, diverses organisations professionnelles et ONG sont également actives en la matière. En raison de cette multiplicité d'acteurs, les initiatives sont souvent redondantes et il est malaisé de s'y retrouver dans l'offre de mesures d'aide. Pour réaliser une politique efficace, les partenaires sociaux préconisent dès lors une coordination accrue pour éviter les chevauchements inefficaces et la confusion entre les différents programmes. Ils plaident en outre pour que l'on simplifie les programmes existants et que l'on rationalise au mieux les différentes conditions et procédures de participation aux différents programmes.

Ensuite, la communication est aussi importante. Les entreprises belges auraient tout à gagner à ce que les différents instruments (fédéraux, régionaux et autres) visant à soutenir l'entrepreneuriat soient mieux et conjointement rendus publics. Le public visé serait ainsi mieux atteint, ce qui est important pour l'efficacité de la politique.

Enfin, il est important que l'aide publique génère globalement des effets additionnels dans le domaine de l'emploi et de la valeur ajoutée. Il importe donc que les mesures d'aide, tout comme toutes les autres dépenses publiques, soient régulièrement évaluées - également en termes d'effets additionnels - et si nécessaire rectifiées.

⁴ SELS, L., S. DEWINNE et I. VAN BEVEREN (2010), « Ondernemerschap, een motor voor jobcreatie ? », WSE Report, Louvain, 48 pp

2.2 Un financement suffisant de l'entrepreneuriat

Les prêts constituent une source importante de financement pour bon nombre d'entreprises. Or tous les projets prometteurs ne trouvent pas suffisamment de capitaux parce que les banques sont trop peu disposées à prendre le risque sous-jacent. Les garanties publiques, qui réduisent les risques pour les banques, y sont une réponse appropriée. Vu le budget relativement restreint qui est affecté comparativement à d'autres pays⁵, il est recommandé d'élargir ces garanties. Pour assurer une masse critique suffisante des garanties ainsi qu'une communication simple envers les utilisateurs potentiels, les partenaires sociaux plaident également pour que l'on contre le plus possible le morcellement de ces garanties.

Lors de l'octroi d'un crédit, les banques cherchent à contrôler le risque encouru par les entrepreneurs : elles s'intéressent à la capacité de remboursement du demandeur et déterminent son rating. Beaucoup d'entrepreneurs n'ont aucune connaissance des critères sous-jacents permettant l'établissement d'un rating ou d'un score. C'est la raison pour laquelle il serait utile que les banques fournissent des informations objectives sur les critères qu'elles utilisent pour évaluer les demandes de crédits.

Un petit groupe d'entreprises innovantes en pleine croissance rencontre des problèmes spécifiques en matière de financement. Le financement qui fait souvent défaut est non seulement celui de la phase d'incubation, mais aussi celui de la croissance de l'entreprise et, en lien avec celle-ci, de l'internationalisation. Le capital d'amorçage (seed capital) et le capital-risque (venture capital) constituent des sources de financement importantes à cet égard. Différentes autorités ont fourni de nombreux efforts en la matière ces dernières années, mais les marchés peuvent encore être développés davantage en ce qui concerne ce type de capitaux. Outre la disponibilité du financement, il est également important que les entrepreneurs soient suffisamment informés de l'existence des aides. L'agence fédérale d'information CeFiP⁶ est une bonne initiative à cet égard. Il est toutefois recommandé d'étayer cette initiative par d'autres informations concernant les initiatives privées. Des efforts supplémentaires doivent être fournis afin de mieux faire connaître ce point de contact auprès des entrepreneurs.

2.3 Une culture accrue de l'entrepreneuriat

La présence d'une culture de l'entrepreneuriat, c'est-à-dire d'une attitude positive de la population vis-à-vis de l'entrepreneuriat et de la prise de risques, est une condition importante de l'entrepreneuriat. À cet égard, la stigmatisation de l'échec pose problème. L'attitude vis-à-vis des faillites est en Belgique, comme dans la plupart des pays européens, très différente de la situation rencontrée aux Etats-Unis, où le risque de faillite est davantage considéré comme un facteur d'apprentissage bénéfique pour le développement du capital humain⁷.

⁵ Les autorités belges ont accordé aux PME en 2008 des garanties d'une valeur de 0,03 % du PIB, contre 0,18 % en moyenne dans l'UE (C.f. [SME PR 2008 Table of indicators](#))

⁶ Le CeFiP (Centre de connaissances du financement des PME) est un organe fédéral ayant pour objectif la centralisation de l'information et de l'expertise en matière de financement des PME.

⁷ FREE (2008), *Entrepreneuriat de la seconde chance*, p. 12

Pour faire face à la stigmatisation de l'échec d'entreprise, les partenaires sociaux demandent que, dès que les choses sont claires, le Tribunal de Commerce établisse une distinction entre la faillite pour raisons économiques et la faillite frauduleuse résultant d'une faute grave ou d'une fraude. La loi-programme du 20 juillet 2006, qui prévoit que les chefs d'entreprise et administrateurs de sociétés peuvent être rendus personnellement et solidairement responsables en cas de faillite, doit être limitée aux cas de faillites frauduleuses. Les faillites qui résultent d'une mauvaise gestion restent bien sûr inexcusables. Il est en outre important que l'information sur la nature de la faillite (frauduleuse ou non) soit rendue publique. Cette information peut avoir un effet positif sur l'attitude adoptée vis-à-vis de la faillite d'entreprises et peut également être un signal positif pour les banques et fournisseurs de crédit qui hésitent souvent à financer des projets d'entrepreneurs qui ont connu une faillite. Dans ce contexte, il peut toutefois aussi être utile que des fonds de financement alternatif (comme le fonds de participation p. ex.) s'ouvrent au financement de nouveaux projets entrepreneuriaux après faillites et/ou aux garanties de ces derniers. Pour réduire les séquelles psychologiques d'une faillite, il convient d'envisager de prévoir, dans les structures publiques existantes, un accompagnement approprié des entrepreneurs qui retentent leur chance. On peut songer p. ex. à un réseau d'entrepreneurs qui ont connu une faillite. Enfin, il serait utile de fournir aux entrepreneurs en faillite un document, fourni p. ex. par le Tribunal de Commerce compétente, reprenant les principales informations sur l'effet de la faillite, sur les droits et obligations du failli, etc.

Si l'on veut influencer les attitudes en matière d'entrepreneuriat, il est important de commencer à un jeune âge. L'enseignement a un rôle important à jouer à cet égard. En plus d'apporter certaines aptitudes techniques importantes pour l'entrepreneuriat (techniques comptables, marketing,...), il doit également aider les individus à acquérir plus de confiance en soi, de créativité et d'ouverture d'esprit. Il est dès lors important que l'enseignement visant à promouvoir l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprise ne se limite pas aux branches et orientations économiques mais que l'on réfléchisse pour toutes les branches et orientations à un modèle d'enseignement plus inspiré de l'entrepreneuriat.

Il existe déjà dans les différentes Régions d'importantes initiatives axées sur la promotion de l'entrepreneuriat et de l'esprit d'entreprise. Malgré les nombreuses initiatives, il manque à ce jour une stratégie cohérente à long terme qui accorde une place à ces valeurs durant toutes les étapes du parcours scolaire. Dans une telle stratégie, il faut concevoir dans un sens large l'enseignement favorisant l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprise et sortir d'une connotation trop souvent commerciale. L'élaboration de cette stratégie requiert l'implication active de tous les acteurs concernés: non seulement du département Enseignement et formation, du SPF Economie, des entreprises... mais certainement aussi des enseignants.

Pour concrétiser cette stratégie, il est important de fournir des efforts pour inventorier les initiatives existantes, en évaluer l'efficacité et la complémentarité par rapport à d'autres initiatives. Cette analyse permettrait d'identifier les lacunes et de diffuser les meilleures pratiques.

L'enseignement de l'entrepreneuriat et de l'esprit d'entreprise requiert des méthodes fondées sur l'expérience. Il est important que les enseignants/chargés de cours/professeurs se familiarisent avec cette façon d'enseigner. Dans l'enseignement supérieur surtout, il peut être utile que les chargés de cours aient une expérience professionnelle dans le secteur privé ou une bonne connaissance de celui-ci. L'option d'inviter des entrepreneurs externes peut également apporter une solution au manque d'expérience pratique des chargés de cours et mériterait d'être encouragée. En outre, simplifier le passage du secteur privé à l'enseignement permettrait d'y apporter de nombreuses expériences utiles.

2.4 Des incitants suffisants pour l'entrepreneuriat

Face au choix de lancer ou non une entreprise, l'individu jugera les coûts et les bénéfices de cette décision. Il est important que le gouvernement soit conscient de l'effet de son intervention sur ces coûts et bénéfices. Ainsi, le faible niveau de droits des entrepreneurs potentiels en matière de sécurité sociale constitue pour beaucoup un obstacle à l'entrepreneuriat.

La même pondération doit être réalisée lorsque l'on élabore la politique fiscale. Les impôts sont nécessaires pour des raisons de redistribution, pour corriger les effets externes et pour l'approvisionnement des biens publics et leur niveau peut former un frein à l'entrepreneuriat.

Les incitants positifs à l'entrepreneuriat ne doivent pas nécessairement avoir un impact sur le budget public. Ainsi, une simplification administrative, une réglementation favorable aux entreprises ainsi qu'une attitude favorable aux entreprises de la part de l'administration abaisseront aussi le seuil à franchir vers l'entrepreneuriat. Lorsque les autorités interviennent à coups de réglementations, les partenaires sociaux demandent aussi qu'elles ne se limitent pas à prendre des sanctions mais cherchent également des solutions. En d'autres termes, lorsque les autorités imposent des règles aux entreprises, elles doivent aussi leur donner un maximum de possibilités concrètes de s'y conformer.

2.5 Un entrepreneuriat plus international

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. Les entreprises peuvent également se concentrer sur les activités ayant une valeur ajoutée supérieure, ce qui est favorable à la productivité et au maintien et à la création d'emplois locaux.

Les différentes autorités sont conscientes de l'importance de l'internationalisation, comme en témoigne la multitude des aides en la matière. Cependant, l'aide actuelle est souvent axée, de façon simpliste, sur l'augmentation des exportations. Or internationaliser, c'est plus qu'exporter. D'autres formes d'internationalisation comme l'importation, la conclusion de partenariats internationaux et la focalisation sur des activités à forte valeur ajoutée sont au moins aussi importantes. C'est la raison pour laquelle la politique d'aide doit aussi être élargie et ne peut se limiter à un soutien purement financier mais doit surtout être axée sur l'élimination des obstacles et sur la fourniture d'informations pertinentes, de formation et de possibilités d'établir un réseau, en tenant compte des besoins très divergents des entreprises qui s'internationalisent. 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.

La politique doit également tenir compte de la spécificité de chaque entreprise. Une politique qui tient compte des divers besoins des différents types d'entreprises qui s'internationalisent est généralement plus efficace que des mesures uniformes. C'est la raison pour laquelle les partenaires sociaux plaident pour que, dans l'élaboration et la communication de la politique, l'on établisse une distinction selon la phase du processus d'internationalisation dans laquelle se trouvent les entreprises.

Les partenaires sociaux demandent également que l'on accorde une attention suffisante à l'internationalisation des entreprises de services. Étant donné la part importante des services dans notre économie, le potentiel de croissance de ce secteur est très élevé. Aussi les partenaires sociaux plaident-ils pour que les directives européennes relatives au marché intérieur soient mises en œuvre à temps et correctement en Belgique, et pour que la Belgique encourage d'autres pays à faire de même. En outre, il est important de préparer et de sensibiliser les entreprises de services aux possibilités qu'apporte la directive Services européenne.

Les partenaires sociaux plaident pour une concertation accrue entre les Régions lorsqu'il s'agit de promouvoir les exportations et d'attirer les investissements étrangers. Des économies d'échelle peuvent ainsi être réalisées et l'on peut donc atteindre une utilisation plus efficace des moyens publics.

2.6 Une collaboration accrue entre les multinationales étrangères et les entreprises locales

La Belgique compte – surtout dans les secteurs à forte intensité de R&D – une présence élevée d'entreprises multinationales dont les centres décisionnels sont à l'étranger. Ces entreprises assurent un taux élevé d'emploi et de valeur ajoutée en Belgique. Il est dès lors important que la Belgique reste suffisamment attirante pour les entreprises qui sont établies ici mais aussi pour attirer de nouvelles entreprises.

Il existe de nombreux effets potentiels de déversement de ces entreprises vers le tissu économique local. Les entreprises étrangères peuvent ainsi constituer une source importante de spillovers technologiques et de nouvelles possibilités de sous-traitance pour les entreprises nationales. Rejoindre les chaînes d'approvisionnement de grandes entreprises (étrangères) permet aussi aux entreprises locales de s'internationaliser plus aisément⁸. Pour permettre à ces effets de déversement de se produire, il est nécessaire d'avoir un entrepreneuriat national qui saisisse ces opportunités.

Le monde politique peut toutefois aussi stimuler les spillovers entre les entreprises étrangères et nationales. Ainsi, lorsque l'on attire de nouvelles entreprises, il convient de tenir compte du potentiel de renforcement des éventuels spillovers entre les entreprises sises en Belgique et à l'étranger. Les organismes publics belges doivent en outre essayer le plus possible de mettre les PME en contact avec le savoir-faire international de grandes entreprises et de créer des partenariats positifs entre les deux institutions. 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. Ce type de politique permettra un ancrage plus solide à la fois des entreprises étrangères et des entreprises nationales.

2.7 Accorder une attention aux groupes cibles spécifiques

Vu l'effet du vieillissement démographique, il est d'autant plus important que l'ensemble des acteurs de la société aient accès à l'entrepreneuriat. Dans ce contexte, les responsables politiques doivent accorder une attention accrue au faible taux d'entrepreneuriat chez les femmes. En 2008, seuls environ 29 % des Belges interrogés dans le cadre de l'enquête GEM qui avaient déclarés être impliqués dans

⁸ Cela permet ainsi aux entreprises locales de se spécialiser davantage, de livrer leurs produits au réseau international de production de l'entreprise multinationale ou d'acquérir la réputation et les connaissances nécessaires.

le lancement d'une nouvelle entreprise ou avoir récemment créé leur propre entreprise, étaient des femmes. Ce pourcentage est inférieur à la moyenne mondiale de 35 %. Un autre groupe pour lequel les partenaires sociaux demandent une attention spéciale est celui des allochtones. En 2006, environ 12 % de la population active belge se composaient de personnes nées à l'étranger. Ces personnes choisissent plus que la moyenne de créer leur propre emploi parce qu'elles ont souvent moins de chances d'accéder au marché du travail. Les entreprises créées sont souvent petites, sous-capitalisées, et ont tendance à se concentrer dans les secteurs dont le taux d'entrée sur le marché est faible et le potentiel de croissance limité. Pourtant les choses pourraient être différentes. Durant la période entre 1995 et 2005, un quart des entreprises de haute technologie nouvellement créées aux États-Unis ont été créées par des individus nés dans un autre pays que les États-Unis. Une communauté hétérogène peut donc contribuer à augmenter l'entrepreneuriat fondé sur les connaissances.

C'est la raison pour laquelle il est important d'inventorier les obstacles à l'entrepreneuriat pour ces groupes cibles, provenant de différents domaines et niveaux politiques, et d'analyser la possibilité de les éliminer – sans faire de discrimination positive. Ainsi, il convient d'analyser s'il existe suffisamment de possibilités d'accueil des enfants, également en dehors des heures de bureau, ou si la condition de nationalité ne forme pas un obstacle au lancement de sa propre entreprise. Un autre élément éventuel qui peut être examiné dans ce type d'étude est l'assouplissement de l'évaluation des connaissances professionnelles en utilisant des tests pratiques.

Outre l'élimination des obstacles, les groupes cibles doivent également être encouragés à franchir le pas vers l'entrepreneuriat. Les modèles de rôle occupent une place importante à cet égard, mais l'enseignement a aussi un rôle à jouer. Nous voyons par exemple que le nombre de femmes titulaires de diplômes techniques et d'ingénieurs est encore toujours nettement inférieur à celui des hommes. Une analyse approfondie des causes de cet écart s'impose. En ce qui concerne la population allochtone, il est important de fournir des efforts supplémentaires pour éviter que les allochtones ne continuent à être relégués au second plan dans l'enseignement. 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 du parcours scolaire.

Enfin, il est également nécessaire d'accompagner davantage les entrepreneurs débutants des deux groupes cibles. Les centres de formation peuvent assurer ce rôle. Pour que l'on soit davantage conscient des besoins de ces groupes, il est recommandé de prévoir la présence de femmes et d'allochtones dans ces centres. Ces personnes pourraient alors aussi intervenir comme tuteurs dans le processus de lancement d'une entreprise.

2.8 Une succession fructueuse des entrepreneurs qui arrêtent leurs activités

Plus la population belge vieillit, plus le nombre d'entrepreneurs qui prennent leur pension augmente. Ainsi, un grand nombre d'entreprises viables risquent de disparaître si aucune succession n'a été prévue par le biais d'une reprise. Les chances de survie et de croissance des entreprises cédées sont pourtant nettement plus élevées que celles d'entreprises nouvellement créées. Pour éviter une perte inutile d'emploi et de savoir-faire, la problématique des arrêts mériterait une attention particulière. Cette politique englobe trois aspects: l'accompagnement des entrepreneurs qui arrêtent, l'accompagnement des repreneurs et une diminution des coûts de transaction.

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. Ainsi, une politique qui vise à encourager les entrepreneurs qui arrêtent leurs activités à céder leur entreprise doit se focaliser d'abord et avant tout sur les facteurs qui influencent l'intention de céder une entreprise. Nous songeons par exemple à une meilleure sensibilisation aux problèmes potentiels et aux possibilités liées à une cession. À cette fin, des approches directes devraient être envisagées comme une lettre personnelle adressée aux propriétaires d'entreprises ayant atteint un certain âge. Un bon exemple à cet égard est celui du ministère néerlandais des Affaires économiques. Depuis 2004, il envoie une lettre similaire aux propriétaires d'entreprises ayant atteint l'âge de 55 ans et met à leur disposition une brochure d'information gratuite sur les cessions. Cette brochure décrit cinq phases: l'orientation, la préparation, chercher et trouver, du contact au contrat et après la cession. Le taux de réponse à cette action est très élevé.

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. Bien qu'il existe déjà de nombreuses possibilités en la matière (ex. « kmo-portefeuille » ; SOWACCES,...), seuls peu d'entrepreneurs sont au courant de ces initiatives. Un accompagnement peut également être indiqué en raison des difficultés financières qu'entraîne une cession. Ces difficultés sont dues au fait qu'en cas de cession, une valeur doit être attribuée à des biens intangibles comme les relations avec les clients et les fournisseurs. C'est la raison pour laquelle la valeur d'une entreprise cédée est généralement supérieure à celle d'une entreprise nouvellement créée. En raison de l'incertitude qui plane sur la valeur immatérielle et du fait que ces actifs ne peuvent être utilisés comme garantie, les banques sont plus réticentes à octroyer des crédits dans le cadre de cessions. Les recommandations précitées concernant le financement de l'entrepreneuriat s'appliquent dès lors aussi aux cessions d'entreprises. Par ailleurs, il est nécessaire que des financiers spécialisés assurent une médiation.

Le besoin d'accompagnement ne se fait pas uniquement sentir auprès du cédant mais également du repreneur. En Belgique, les nouveaux entrepreneurs potentiels envisagent rarement une reprise. Les entrepreneurs devraient 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. En cas de reprise, il ne faut p. ex. pas commencer à zéro puisque l'on a déjà un fichier de clients, une marque, des fournisseurs et un réseau. Pour qu'une cession soit suffisamment prise en considération, il faut qu'à la fois l'enseignement et les intermédiaires (conseillers, banquiers, juristes...) accordent une attention suffisante aux avantages des reprises.

Assistaient à la séance plénière du 28 septembre 2011, tenue sous la présidence de Monsieur L. DENAYER, Secrétaire du Conseil:

Membres nommés sur la proposition des organisations représentatives de l'industrie et des banques et assurances:

Messieurs DERIDDER et VANCRONENBURG

Membres nommés sur la proposition des organisations représentant l'artisanat, le petit et moyen commerce et la petite industrie:

Messieurs BORTIER et VANDORPE

Membres nommés sur la proposition de la sylviculture:

Monsieur SNYERS

Membres nommés sur la proposition des organisations représentatives des travailleurs:

Fédération générale du Travail de Belgique: Monsieur VOETS

Confédération des Syndicats chrétiens de Belgique: Monsieur HANSSENS

Centrale générale des Syndicats libéraux de Belgique: Madame JONCKHEERE

Membres nommés sur la proposition des organisations représentatives des coopératives de consommation:

Arcofin: Monsieur NOTREDAME

Membres cooptés:

Monsieur SLEUWAEGEN