

Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier vivement les 36 experts qui leur ont aimablement accordé un entretien ainsi que les 4.047 personnes qui ont répondu à l'enquête.

Ce rapport n'aurait aussi pas pu voir le jour sans le précieux soutien financier du ministre de l'Economie, de l'Emploi et du Commerce extérieur de la Région wallonne.

Le présent rapport reprend pour partie les résultats du rapport de synthèse GEM 2005 : Maria Minniti, William D. Bygrave and Erkki Autio (2005) Global Entrepreneurship Monitor – 2005 Executive Report, disponible en ligne <http://www.gemconsortium.org/>.

Table des Matières

Remerciements	1
Résumé	4
PARTIE I : Introduction	7
<i>La création d'entreprise, un sujet important pour la Belgique et la Wallonie</i>	7
<i>Présentation de l'étude GEM et de sa méthodologie</i>	8
<i>Comment l'étude GEM aborde-t-elle l'entrepreneuriat ?</i>	11
<i>Méthodologie</i>	12
PARTIE II : L'activité entrepreneuriale en Belgique et en Wallonie: Résultats et comparaisons	13
2-1. Le niveau de l'activité entrepreneuriale dans les premières phases de la création ...	13
<i>Activité entrepreneuriale globale</i>	13
<i>Entrepreneurs naissants et jeunes entrepreneurs</i>	15
2.2- L'activité entrepreneuriale dans les phases avancées de la création	16
2.3- Le profil des entrepreneurs impliqués dans les premières phases de la création	18
2.3.1- L'âge	18
2.3.2- Le genre	18
2.3.3- Le niveau d'éducation.....	19
2.4- Perspectives de développement des entreprises émergentes et nouvelles	20
2.4.1- Le degré d'innovation	20
2.4.2- Activité à l'international	22
2.4.3- Perspectives de croissance sous l'angle de la création d'emplois	23
2.4.4- Les perspectives de rendement	25
PARTIE III : Les facteurs influençant le niveau et la nature de l'activité entrepreneuriale	26
3.1- Les conditions-cadres pour entreprendre	26
3.1.1- Le financement.....	26
3.1.2- La formation.....	30
3.1.3- Le Transfert R&D	31
3.1.4- La politique gouvernementale.....	33
3.1.5- Le contexte socioculturel	34
3.2- La motivation des entrepreneurs	35
3.3- La perception des entrepreneurs par rapport à l'environnement entrepreneurial ...	37
3.3.1- La confiance par rapport à la disponibilité d'opportunités d'affaire	37
3.3.2- La confiance par rapport aux capacités personnelles.....	38
3.1.3- Le capital social	39
3.1.4- La peur de l'échec	39
PARTIE IV : Conclusion et recommandations pour la Wallonie	41
Annexes :	45

Tableaux et figures

Tableaux

Tableau 1 : Les pays participants à l'étude GEM en 2005.....	12
Tableau 2 : Valeurs TAE « innovation » en Belgique et en Wallonie comparées	21
Tableau 3 : Répartition des entrepreneurs en fonction du degré d'innovation.....	22
Tableau 4 : Répartition des entrepreneurs en fonction du nombre d'emplois.....	24
Tableau 5 : Valeurs TAE « création d'emplois » en Belgique et en Wallonie comparées.....	25
Tableau 6 : Recouvrement de l'investissement attendu (dans dix ans) par les	25

Figures

Figure 1 : Modèle GEM	8
Figure 2 : Activité entrepreneuriale totale en Belgique et dans tous les pays participants (en%)	13
Figure 3 : Activité entrepreneuriale totale en Belgique, en Wallonie, dans les pays de l'UE et autres groupes de pays participants (en%).....	14
Figure 4 : Evolution de l'activité entrepreneuriale globale 2002-2005 (en %)	15
Figure 5 : Evolution de l'intervalle de confiance de l'activité entrepreneuriale globale 2002-2005 (en %).....	15
Figure 6 : Evolution de l'activité entrepreneuriale des entrepreneurs naissants et des jeunes entrepreneurs en Belgique entre 2002-2005 (en %)	15
Figure 7 : Evolution de l'activité entrepreneuriale des entrepreneurs naissants et des jeunes entrepreneurs en Wallonie entre 2002-2005 (en %).....	16
Figure 8 : Taux des entrepreneurs établis en Belgique, en Wallonie, UE et dans les autres groupes des pays participants (en%)	17
Figure 9 : Nombre d'assujettis (travailleurs indépendants + aidants) par région en 2004 (en%).....	17
Figure 10 : Répartition des entrepreneurs belges et wallons selon les tranches d'âge (en %).....	18
Figure 11 : Répartition des entrepreneurs belges et wallons selon le genre (en %)	19
Figure 12 : Répartition des entrepreneurs belges et wallons selon le niveau de formation (en %)	20
Figure 13 : Le TAE « innovation » en Belgique, en Wallonie et dans les pays de UE (en%).....	21
Figure 14 : Indice TAE internationalisation en Belgique, en Wallonie et dans les pays de l'UE (en %).....	23
Figure 15 : Indice TAE de création d'emplois en Belgique, en Wallonie et dans les pays de l'UE (en %).....	24
Figure 16 : L'avis des experts concernant le financement	28
Figure 17 : La prévalence de l'investissement informel en Belgique, en Wallonie et dans le reste des pays de l'UE (en %)	29
Figure 18 : Répartition des types de relation entre l'entrepreneur et l'investisseur informel en Belgique et en Wallonie (en%)	30
Figure 19 : L'avis des experts concernant la formation	31
Figure 20 : L'avis des experts concernant le Transfert de R&D	32
Figure 21 : L'avis des experts concernant la politique gouvernementale.....	33
Figure 22 : L'avis des experts concernant les normes socioculturelles.....	34
Figure 23 : L'index « opportunité » en Belgique, en Wallonie et dans les pays de l'UE participants (en%).....	36
Figure 24 : identification des bonnes opportunités en Belgique, en Wallonie et dans le reste des pays de l'UE (en %).....	37
Figure 25 : Confiance envers ses connaissance et expérience nécessaire pour la création d'une entreprise en Belgique, en Wallonie et dans le reste des pays de l'UE (en %).....	38
Figure 26 : Connaît personnellement quelqu'un qui a créé une entreprise au cours des deux dernières années (capital sociétal) en Belgique, en Wallonie et dans les pays de l'UE (en %).....	39
Figure 27 : La peur de l'échec en Belgique, en Wallonie et dans le reste des pays de l'UE (en %)	40

Résumé

La création de nouvelles entreprises est un moteur essentiel de la croissance économique. Une question-clé à cet égard est de savoir comment soutenir l'entrepreneuriat et encourager la création de nouvelles entreprises. Ce point est particulièrement d'actualité pour la Wallonie qui reprend ce thème parmi les axes prioritaires de sa politique de redéploiement à long terme. Afin de pouvoir répondre à cette question de manière fondée, il est nécessaire de disposer de données solides et récentes.

Pour la sixième fois, la situation belge et wallonne peut faire l'objet d'une comparaison internationale, grâce au projet GEM (Global Entrepreneurship Monitor), qui évalue le niveau et le contexte entrepreneurial d'un pays. Initié en 1999, ce projet, en 2005, couvre 35 pays, dont la Belgique, qui y participe grâce à une collaboration entre la Vlerick Leuven Gent Management School et HEC-Ecole de Gestion de l'Université de Liège. Actuellement, GEM est la seule initiative au monde qui (1) mesure annuellement des indicateurs sur les véritables initiatives entrepreneuriales, offrant ainsi la possibilité de comparer les pays participants et (2) associe les experts les plus réputés du domaine dans le monde, qui s'efforcent systématiquement de mieux comprendre les liens entre entrepreneuriat, création d'emplois et croissance économique.

Pour ce projet, les données sont collectées à partir de trois sources principales : (1) enquêtes auprès de populations d'adultes, (2) entretiens avec des experts en entrepreneuriat dans chaque pays, et (3) données nationales standardisées produites par des organisations internationales. En Belgique, le projet comporte une enquête portant sur un échantillon représentatif de 4.047 personnes, ainsi que des entretiens approfondis et des questionnaires auprès de 36 experts.

Résultats

Les résultats obtenus fournissent un cadre d'analyse et de débat sur l'entrepreneuriat et la croissance économique, ainsi que sur les implications politiques qui en découlent. Ils soulignent malheureusement plusieurs constats négatifs qui font de la Belgique et de la Wallonie des régions à la traîne en matière de vocation entrepreneuriale de la population.

Avec un taux d'activité entrepreneuriale (TAE) de 3.9% pour la Belgique et de 3.6% pour la Wallonie, la proportion des entrepreneurs est largement inférieure à la moyenne des pays de l'UE participant à l'étude GEM (5.3%). Le taux des entrepreneurs établis (TEE), qui reflète en quelque sorte le « stock » d'entrepreneurs qui composent le tissu économique, révèle une dynamique PME nettement plus présente en Flandre (7.2%) qu'en Wallonie (3.5%). Ce faible taux suggère que la Wallonie a un grand retard à rattraper en matière de création d'entreprises et les chiffres médiocres du TAE suggèrent que le nouveau « flux » d'entreprises wallonnes ne permet pas de combler suffisamment le fossé creusé par le passé.

En termes de perspectives de croissance, il faut également constater que le type d'entreprises wallonnes créées ne présage pas un avenir meilleur pour la région. Les entrepreneurs wallons sont très peu nombreux à inscrire leur entreprise dans une stratégie d'innovation (54.5% d'entrepreneurs wallons n'ont introduit aucune innovation dans leur projet). Ils ont peu d'ambitions de création d'emplois (0.2% des adultes wallons prévoient de créer 20 emplois dans les cinq prochaines années, contre 0.4% en moyenne dans les pays de l'UE) et ont peu d'attentes de retour sur leur investissement (près d'un entrepreneur sur 10 n'espère même pas récupérer sa mise).

Cette situation très peu favorable trouve son explication dans des facteurs loin d'être évidents de prime abord. En effet, lorsqu'on passe en revue les principales conditions-cadres¹ pour entreprendre, il semblerait que l'environnement entrepreneurial en Belgique soit plutôt favorable, comparativement aux pays de l'UE participant à l'étude, tant en matière de financement, de formation ou de transfert de R&D.

En Belgique, les experts s'accordent à dire que les nouvelles entreprises disposent de plus de fonds (toutes sources de financement confondues) que leurs homologues européens. Les résultats de l'enquête confirment également que l'investissement informel est l'un des plus élevés des pays de l'UE (avec un taux prévalence de 3.1%, ce qui place la Belgique au 3^e rang des pays de l'UE). La Wallonie arrive même en tête de peloton européen sur ce critère !

En terme de formation, les experts s'accordent à reconnaître la qualité des formations en terme de transfert de contenu. Par contre, ils se montrent quelque peu dubitatifs quant à la capacité de l'enseignement à transmettre les attitudes entrepreneuriales et à sensibiliser les élèves à l'entrepreneuriat. En la matière, l'enseignement primaire et l'enseignement secondaire général sont particulièrement montrés du doigt.

En matière de Recherche et Développement, l'avis des experts est également très positif. Ils estiment que le niveau de transfert de R&D est largement supérieur à la moyenne des pays de l'UE participant à l'étude. A cet égard, ils saluent plus particulièrement l'effort consenti par le milieu scientifique et technologique pour faciliter la création de spin-offs, par les universités et les centres de recherche publics.

Seuls bémols notables que les experts soulèvent par rapport à l'environnement entrepreneurial concernent les normes socioculturelles et les politiques gouvernementales qui restent quelque peu défavorables en Belgique. Les experts sont en effet très négatifs par rapport à l'environnement socioculturel. Ils attirent, plus particulièrement, l'attention sur un problème de mentalité qui reste dominée par la peur du risque et qui ne favorise pas le développement d'attitudes entrepreneuriales telles que l'autonomie, l'initiative personnelle, la créativité ou l'inventivité. Par ailleurs, la politique gouvernementale est critiquée pour son extrême lenteur à s'adapter aux besoins des candidats entrepreneurs.

Il est assez paradoxal de constater que les Belges et les Wallons interrogés, font montre d'un grand optimisme vis-à-vis de leur environnement entrepreneurial et qu'ils sont confiants par rapport à leurs capacités personnelles. Ils sont en effet, près de la moitié (ce qui est supérieur à la moyenne des pays de l'UE) à penser que de bonnes opportunités d'affaires pourraient se présenter dans leur région dans les 6 mois à venir. Ils sont également un peu moins de la moitié (40% en Wallonie) à estimer avoir les compétences et l'expérience nécessaires pour se lancer en affaire.

Le capital social ne semble également pas être un facteur contraignant pour la population belge et wallonne qui semble aussi être bien « connectée » que la moyenne de la population des pays de l'UE. En effet, 36.6% d'adultes belges et 34.4% d'adultes wallons connaissent personnellement au moins une personne ayant lancé son entreprise durant les deux dernières années, ce qui est plus ou moins équivalent aux résultats moyens enregistrés dans les pays de l'UE (38%).

Par ailleurs, la peur de l'échec, qui pourrait, en quelque sorte, renvoyer à la notion d'aversion au risque², est considérée par 38.8% des Wallons comme étant un facteur majeur pouvant les

¹ Les conditions-cadres sont reprises dans le modèle GEM (figure 1).

² Notion qui, rappelons-le, a été jugée par les experts interrogés comme étant un facteur très présent dans la culture locale.

empêcher de créer leur entreprise. Ce taux, même s'il est proche de la moyenne des pays de l'UE, reste largement supérieur au taux enregistré en Flandre (27.7%).

Ainsi, un système financier performant, une main d'oeuvre bien formée et un échange intense avec le milieu scientifique sont autant d'éléments nécessaires mais pas suffisants pour atteindre des niveaux d'activité entrepreneuriale importants. Une culture ambiante méfiante, voire pénalisante, peu de vocations suscitées sur les bancs de l'école et une lenteur d'adaptation des politiques de soutien peuvent parfois constituer des facteurs inhibants.

En synthèse, nous pourrions conclure que les Belges et les Wallons ont à leur portée l'essentiel des éléments pour entreprendre mais il leur manqué cruellement l'envie et la motivation de le faire.

PARTIE I : Introduction

La création d'entreprise, un sujet important pour la Belgique et la Wallonie

Jadis terre d'entrepreneurs, la Wallonie cherche depuis de nombreuses années à retrouver cette dynamique qui a fait d'elle la seconde puissance économique mondiale à l'aube du XX^{ème} siècle. Cette région, qui a vu se développer John Cockerill, Ernest Solvay, Nagelmackers, et tant d'autres grands capitaines d'industrie, tente de combler les trous béants laissés par les restructurations de pans de son économie (charbonnage, sidérurgie, textile, etc.), par le départ de bon nombre de grandes entreprises de son territoire et le tassement marqué des investissements étrangers.

Aujourd'hui, la question ne se pose plus. Le salut de notre région ne viendra ni de l'étranger ni des grandes entreprises, ni de l'emploi public. Notre avenir sera nécessairement endogène. Il dépendra de notre capacité, d'une part à susciter des vocations entrepreneuriales chez les jeunes et à insuffler une ambition de croissance chez tous nos entrepreneurs et, d'autre part, à favoriser la transmission d'entreprises pour préserver au mieux notre tissu de PME.

Les gouvernements, qui se sont succédés à la région depuis plusieurs années, auxquels tous partis confondus ont été associés à un moment ou l'autre, se sont ingéniés à dégager des pistes du redressement.

Pour poursuivre ces objectifs, les différents contrats d'avenir qui se sont succédés ont été généralement salués pour avoir inscrit le développement de notre région dans une stratégie à long terme. Récemment, le plan Marshall a confirmé cette réalité en reprenant le développement d'activités nouvelles dans ses axes prioritaires.

Cette vision dans la durée est essentielle. On ne crée pas, on ne développe pas l'esprit d'entreprendre par décret, en particulier dans une région qui avait pris pour habitude de reposer sa politique de création d'emplois sur de grands groupes industriels et le secteur public. Notre premier défi est de faire évoluer les mentalités. Cette tâche prend au mieux une génération, au pire une éternité.

C'est dans cette perspective que l'étude GEM doit être présentée. Cette démarche scientifique, certes imparfaite, a pourtant le grand mérite d'être la seule initiative au monde qui compare, à partir d'une même méthodologie de nombreux pays, sur des critères objectifs permettant de refléter leur dynamique entrepreneuriale. Par son soutien constant à cette initiative depuis 2000, la région wallonne démontre toute l'importance de mesurer régulièrement le chemin parcouru à l'aide d'une étude internationale et indépendante. Même si les résultats 2005 ne s'avèrent pas très réjouissants, il importe de poursuivre les efforts réalisés en s'inspirant de ces analyses pour corriger les actions entreprises dans le sens d'une efficacité encore plus grande.

Présentation de l'étude GEM et de sa méthodologie

Le « Global Entrepreneurship Monitor » (GEM) est un projet de recherche unique en son genre qui a pour but de mesurer annuellement l'activité entrepreneuriale dans un grand nombre de pays. Ce projet suppose d'étudier, de façon systématique, les liens entre l'entrepreneuriat et la croissance économique.

Il s'attache à fournir des éléments de réponse aux trois questions suivantes :

- Est-ce que le niveau d'activité entrepreneuriale varie entre les pays, et si tel est le cas, dans quelle proportion ?
- Le niveau d'activité entrepreneuriale affecte-t-il la croissance économique d'un pays ?
- Quels sont les facteurs qui déterminent l'orientation entrepreneuriale d'un pays ?

Le modèle GEM qui sous-tend le projet met en évidence le lien qui existe entre le niveau d'activité entrepreneuriale et la croissance économique d'un pays (figure 1). Ce modèle est testé depuis 1999. Les résultats des études menées depuis lors ont démontré que l'entrepreneuriat comptait pour environ un tiers des variations de la croissance économique entre les pays étudiés. Le modèle qui sous-tend l'étude GEM se compose de six variables principales. Les quatre premières étant spécifiques à l'entrepreneuriat, une attention plus particulière leur sera adressée dans le présent rapport.

1. La croissance économique

La croissance économique est mesurée par deux indicateurs principaux : la variation du produit intérieur brut (PIB) et la variation de l'emploi.

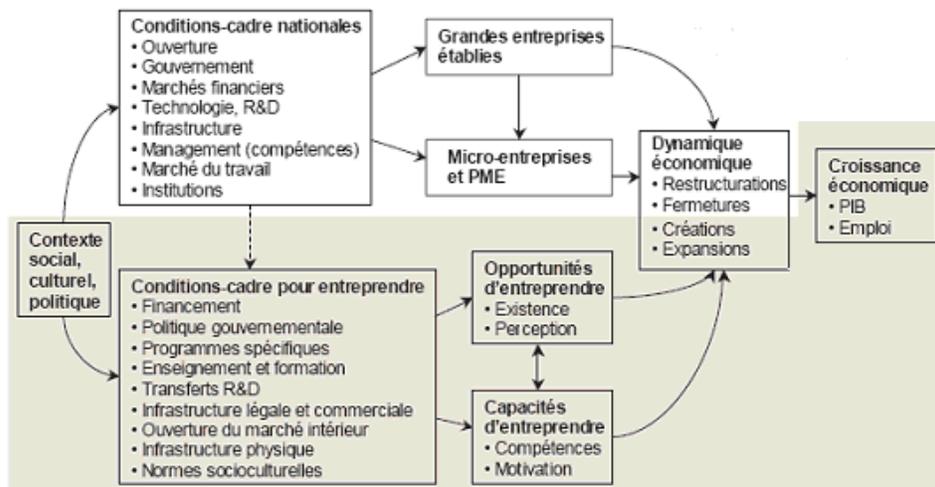


Figure 1 : Modèle GEM

2. La dynamique économique

La dynamique économique englobe à la fois les créations, les expansions, mais aussi les restructurations et les fermetures d'entreprises. En effet, la croissance économique résulte des améliorations continues apportées par les entrepreneurs au niveau des techniques, des organisations et des processus. Les entrepreneurs qui innovent et perfectionnent leur offre développent leurs affaires et forcent souvent les entreprises

qui n'ont pas su s'adapter à se restructurer ou à disparaître. C'est l'essence de la création destructrice, appelée « dynamique économique » dans le modèle (JA Schumpeter; 1934).

3. Opportunités et capacités d'entreprendre

Le niveau d'activité entrepreneuriale dépend largement de l'existence d'opportunités et de la facilité qu'ont les individus à les percevoir. La seule existence d'opportunités et le fait d'en être conscient ne sont cependant pas des éléments suffisants pour être un entrepreneur. Encore faut-il avoir la capacité, c'est-à-dire la motivation et le savoir-faire, pour concrétiser ces opportunités.

4. Conditions-cadres pour entreprendre

On ne peut pas faire abstraction de l'environnement dans lequel évoluent des entrepreneurs. Une série de facteurs spécifiques (les conditions-cadres pour entreprendre) affectent le niveau de création d'entreprises. Parmi les facteurs déterminants, on trouve :

- *Le financement* : disponibilité de ressources financières, aussi bien au niveau des crédits que des capitaux propres.
- *La politique gouvernementale* : toutes les mesures légales qui influencent l'entrepreneuriat, telles la législation fiscale, la législation sur le travail, la législation sur la gouvernance et les structures d'entreprises, et les formalités de création d'une entreprise.
- *Les programmes et actions spécifiques* : au-delà du cadre légal, le gouvernement peut, tant au niveau national que régional, influencer l'entrepreneuriat par des programmes et actions ciblés. De telles actions visent à encourager et à assister les entrepreneurs dans leurs projets de création et d'expansion.
- *L'enseignement et la formation* : le développement et la mise en oeuvre de programmes d'enseignement et de formation en entrepreneuriat peuvent augmenter la perception des opportunités, les capacités d'entreprendre ainsi que la motivation. Les programmes d'enseignement peuvent être envisagés à tous les niveaux du cursus scolaire ; de même qu'ils peuvent être plus ou moins spécifiques, allant du simple séminaire de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre aux cours présentant les outils du créateur (plan d'affaires, montage juridique et financier, étude de marché).
- *Les transferts en R&D* : toutes les possibilités de développer des applications commerciales à partir des efforts de R&D. Pour que ces transferts s'effectuent, cela suppose un ensemble d'innovations technologiques disponibles que les entrepreneurs pourront exploiter si des mécanismes de transfert adéquats existent. La protection de la propriété intellectuelle est un élément important de la bonne marche de ces transferts.
- *L'infrastructure légale et commerciale* : la présence et le degré d'élaboration de services légaux et commerciaux (avocats, comptables, conseillers d'entreprises) qui aident à la création et à la croissance des entreprises.
- *L'infrastructure physique* : ce point concerne le niveau de développement de l'infrastructure (télécommunications, électricité, terrain,...) et l'accessibilité de ces ressources, spécialement pour les nouvelles entreprises. La présence d'infrastructures dédiées aux nouvelles entreprises (par exemple des pépinières d'entreprises ou des incubateurs) est aussi une dimension importante de l'infrastructure physique.

- *L'ouverture du marché intérieur* : la facilité avec laquelle de nouveaux entrants peuvent s'implanter sur le marché national donne une indication des barrières à l'entrée sur le marché (réglementations, quotas et autres restrictions à l'implication).
- *Les normes socioculturelles* : la reconnaissance et la valorisation de l'initiative entrepreneuriale individuelle ; l'acceptation et la perception de l'enrichissement individuel suite à la réussite entrepreneuriale ; l'image de l'entrepreneur véhiculée par les médias influence fortement la motivation à entreprendre.

5. Conditions-cadres nationales

A un niveau plus général, il existe un lien entre l'entrepreneuriat et les conditions-cadres nationales. Le projet GEM reprend les 8 conditions-cadres identifiées dans le World Competitiveness Yearbook³ qui sont à la base de la compétitivité d'un pays:

- Le degré d'ouverture : niveau des exportations et des importations ; mesures de protectionnisme.
- Le gouvernement : niveau d'endettement du pays ; dépenses publiques ; emprise du gouvernement sur l'économie nationale.
- Les marchés financiers : coût du capital ; niveau de développement et efficacité du secteur bancaire ; dynamisme de la bourse.
- La technologie et la R&D : dépenses en R&D ; effectifs en R&D ; management de la technologie; environnement scientifique.
- L'infrastructure : niveau de développement et efficacité de l'infrastructure au niveau de l'équipement, des systèmes de communication et de télécommunication.
- Le management : compétences, productivité et coût des cadres ; culture d'entreprise.
- Le marché du travail : caractéristiques de la population active ; productivité, coût et flexibilité de la main-d'oeuvre.

Ces données n'étant pas spécifiques à l'étude GEM, elles ne seront pas analysées dans le présent rapport.

6. Contexte culturel, social et politique

Finalement, les valeurs socioculturelles et politiques influencent, de manière forte mais diffuse, le contexte dans lequel se développe le processus entrepreneurial. Bien qu'un environnement puisse se révéler plus ou moins favorable, la volonté d'entreprendre trouve son origine au plus profond de l'entrepreneur lui-même. Les aspects psychologiques et sociologiques ne sauraient être sous-estimés ici. Certaines cultures, milieux ou groupes ethniques favorisent le désir d'indépendance, le désir d'accomplissement personnel, la prise de risque ou encore l'âpreté au gain plus que d'autres. Les valeurs socioculturelles constituent le ferment sur lequel l'esprit d'entreprise pourra se développer.

³ IMD (2000), World Competitiveness Yearbook, Lausanne: IMD

Comment l'étude GEM aborde-t-elle l'entrepreneuriat ?

Dans le cadre du projet GEM, l'entrepreneuriat est défini comme le processus mis en œuvre, par une ou plusieurs personnes, visant à la création d'une nouvelle entreprise de manière indépendante ou avec l'aide d'un employeur. Le type d'entreprises visé par le projet GEM concerne les entreprises commerciales (entreprises indépendantes dans le secteur privé) quelque soit le secteur d'activité qu'elle occupe (exception faite du secteur public). L'activité entrepreneuriale au sein des entreprises établies (intreneuriat) n'est pas considérée. Ainsi, le GEM ne reflète pas les activités qui peuvent donner lieu au sein d'une grande entreprise à l'établissement d'une nouvelle division ou le développement d'un nouveau produit.

Il est essentiel de souligner que **le projet GEM est centré sur l'individu et non sur l'entité que constitue l'entreprise**. Il s'intéresse plus particulièrement au nombre d'adultes dans un pays qui sont impliqués dans la création d'une entreprise. L'étude s'intéresse ainsi plus précisément au rôle joué par l'individu dans le processus entrepreneurial et aux caractéristiques de ses actions. Le GEM distingue 3 catégories d'entrepreneurs :

- Les *entrepreneurs naissants*. Il s'agit d'individus ayant engagé une quelconque action en vue de la création d'une entreprise durant les 12 derniers mois et dans laquelle ils ont l'intention de détenir une part dans le capital. Sont également repris dans cette catégorie, les individus participant à la gestion et détenant, en partie ou totalement, une *entreprise émergente*, à savoir, une entreprise n'ayant pas distribué de salaires depuis plus de trois mois.
- Les *jeunes entrepreneurs*. Ce sont des individus participant à la gestion et détenant une part du capital d'une *nouvelle entreprise*, à savoir, une entreprise ayant distribué des salaires pendant plus de trois mois et depuis moins de 42 mois.
- Les *entrepreneurs établis*. Il s'agit d'individus participant à la gestion et détenant une part du capital d'une *entreprise établie*, à savoir une entreprise qui a payé des salaires depuis plus de 42 mois.

Méthodologie

Le projet GEM a été lancé en 1999, sous la supervision de la London Business School (Royaume-Uni) et du Babson College (Etats-Unis) avec la participation de 10 pays. En 2005, 35 pays ont participé au projet. La Belgique y participe depuis 2000.

Les 35 pays participant à l'étude GEM 2005 se répartissent comme suit :

Catégorie	Pays participants
Pays de l'Union Européenne	Belgique (BE), Danemark (DK), France (FR), Grèce (GR), Finlande (FI), Allemagne (DE), Irlande (IE), Italie (IT), Hollande (NL), Espagne (ES), Autriche (AT), Suède (SE), Lettonie (LV), Hongrie (HU), Angleterre (UK), Slovénie (SI)
Pays hors Union Européenne	Croatie (HR), Suisse (CH), Norvège (NO), Islande (IS),
Pays asiatiques	Thaïlande (TH), Singapour (SG), Japon (JP)
Pays anglo-saxons	Canada (CA), Australie (AU), Etats-Unis (US), Nouvelle Zélande (NZ)
Pays d'Amérique Latine	Argentine (AR), Mexique (MX), Chili (CL), Venezuela (VE), Jamaïque (JM), Brésil (BR)
Afrique	Afrique du Sud (ZA)

Tableau 1 : Les pays participants à l'étude GEM en 2005

En Belgique, l'étude GEM a été menée pour la sixième fois en 2005 grâce à la collaboration de la Vlerick Leuven Gent Management School et HEC-Ecole de Gestion de l'Université de Liège.

L'étude GEM recourt à trois principales sources de données empiriques : (1) une enquête téléphonique auprès d'un échantillon représentatif dans chacun des pays associés au projet, (2) des entretiens d'experts en entrepreneuriat dans chaque pays ; et (3) un ensemble de données nationales standardisées produites par des organisations internationales telles l'Organisation pour la Coopération et le Développement Economique (OCDE), la Banque Mondiale, le Fonds Monétaire International (FMI), et le Bureau International du Travail (BIT).

En Belgique, l'enquête téléphonique auprès de 4047 adultes (dont 1332 résidant en Wallonie) a été conduite dans le courant de l'année 2005. Quant aux experts, ils ont été sélectionnés en fonction de leurs connaissances relatives aux conditions-cadres influençant l'entrepreneuriat. Un total de 36 experts ont été interviewés (voir annexes).

Le présent rapport est organisé en quatre parties. La première présente le projet GEM et la méthodologie de l'étude. La deuxième réalise le constat, elle analyse l'activité entrepreneuriale et dresse le profil des entrepreneurs belges et wallons en termes de genre, d'âge et de niveau de formation. La troisième partie vise à identifier les causes. Elle passe en revue les conditions-cadres les plus importantes qui influencent l'activité entrepreneuriale en Belgique et en Wallonie. Elle analyse également plus en profondeur les facteurs de motivation et de perception des adultes par rapport à la création d'entreprise. La quatrième partie dessine quelques pistes de recommandations inspirées par l'analyse des résultats.

PARTIE II : L'activité entrepreneuriale en Belgique et en Wallonie: Résultats et comparaisons

2-1. Le niveau de l'activité entrepreneuriale dans les premières phases de la création

L'activité entrepreneuriale est un phénomène difficile à mesurer. En effet, les statistiques officielles de création d'entreprises ne tiennent pas compte de l'activité entrepreneuriale avant la création et ne permettent pas de retracer les activités informelles. Il existe par ailleurs de nombreux indicateurs de « création » (inscription à la Banque Carrefour, travail sur un plan d'affaires et préparation au lancement, première vente) qui ne sont pas tous concordants.

Pour pallier cette lacune, le GEM s'intéresse plus particulièrement aux individus qui sont directement impliqués dans les premières phases de la création d'une entreprise. L'index retenu par le GEM pour calculer ce taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale est le TAE (Taux d'Activité Entrepreneuriale). Cet indice correspond au taux de la population adulte (entre 18 et 64 ans) impliquée dans une entreprise de moins de 42 mois ou en phase de création de celle-ci, et qui détient une part du capital de celle-ci.

Activité entrepreneuriale globale

En Belgique, le taux d'activité entrepreneuriale (TAE) mesuré pour 2005 est de 3.9%, ce qui signifie que moins de 4 adultes sur 100 sont impliqués dans une entreprise de moins de trois ans et demi. Son score est significativement inférieur à la moyenne des 35 pays participants (figure 2). La Belgique occupe la 33^e position (dépassant uniquement la Hongrie et le Japon).

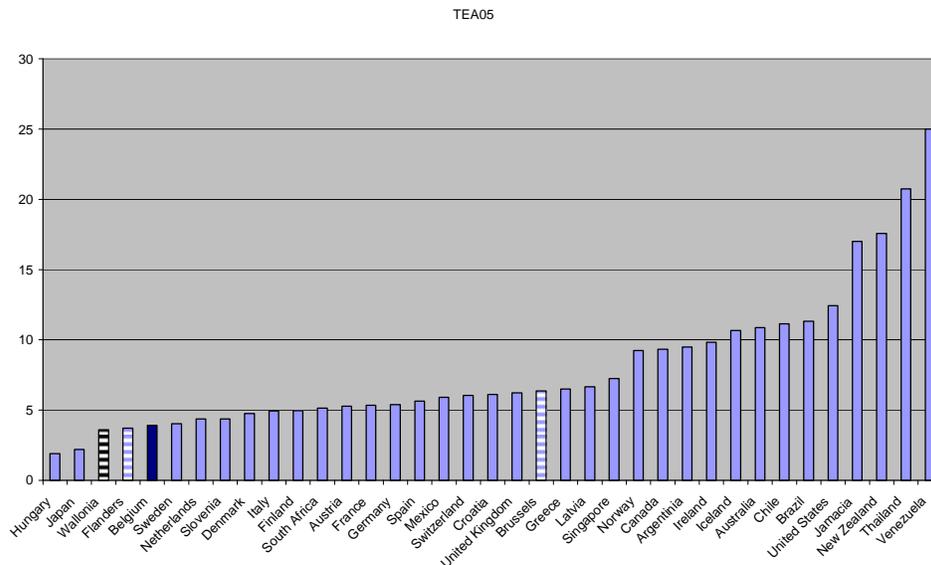


Figure 2 : Activité entrepreneuriale totale en Belgique et dans tous les pays participants (en%)

Comparée aux pays de l'UE (figure 3), la Belgique occupe l'avant-dernière position avec un TAE inférieur à la moyenne européenne (5,2%). La Belgique est également nettement en retard en comparaison avec des pays européens de taille comparable comme l'Irlande (9,8%), la Grèce (6,5%) ou la Suisse (6%).

En Wallonie, la situation est en phase avec celle de la Flandre et de la Belgique. Avec un taux de 3.6%, la Wallonie se situe juste derrière la Flandre qui enregistre un score d'à peine 3.7%⁴.

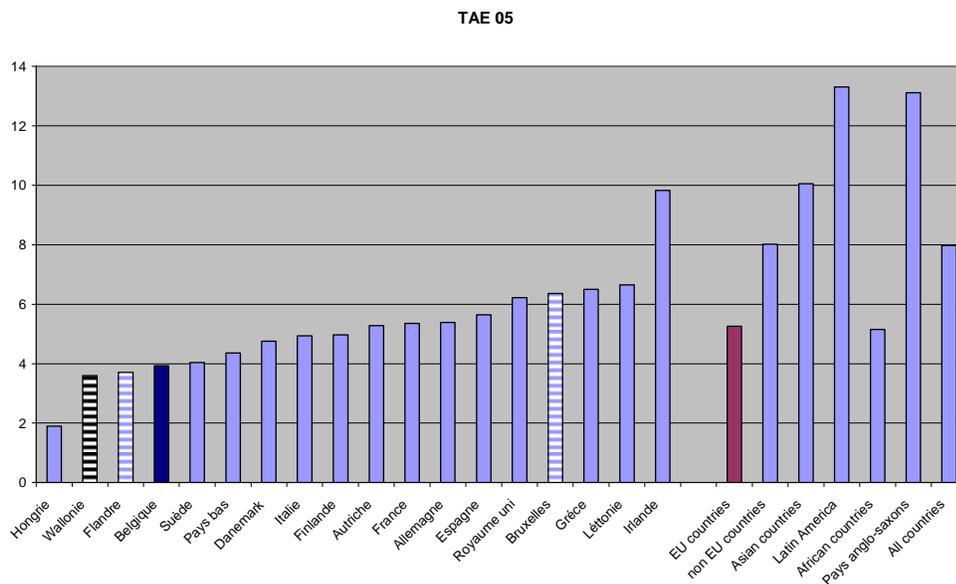
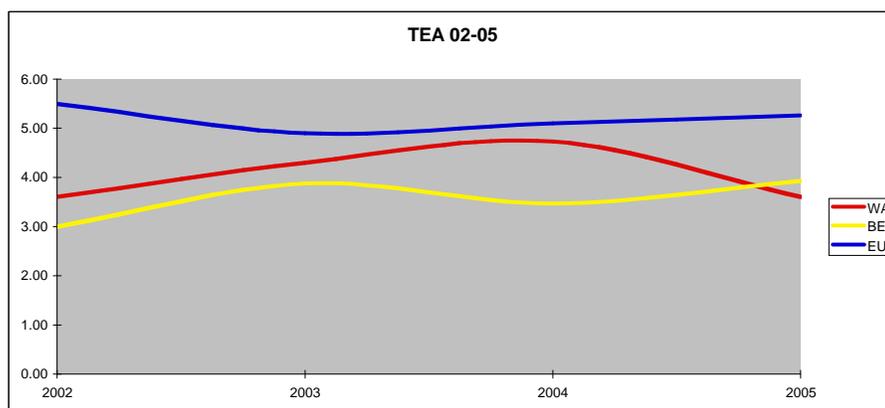


Figure 3: Activité entrepreneuriale totale en Belgique, en Wallonie, dans les pays de l'UE et autres groupes de pays participants (en%)

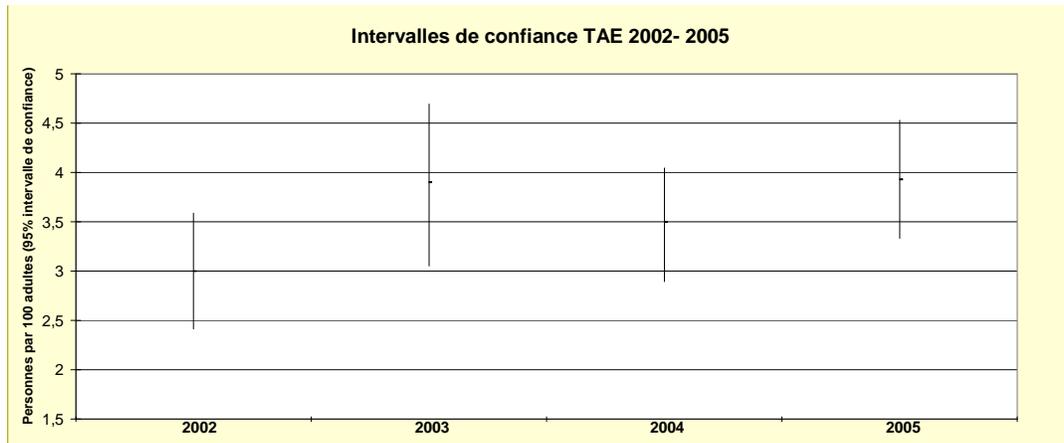
L'analyse des résultats sur une longue période (Figure 4) montre une évolution favorable de la proportion des entrepreneurs en Belgique. Le TAE est passé de 3.5% en 2004 à 3.9% en 2005, ce qui est supérieur à la croissance enregistrée pour les pays de l'UE (la moyenne est passée de 5.1 à 5.3%). Ces résultats masquent hélas des résultats très décevants pour la Wallonie. En effet, après une période de croissance continue depuis 2002, la région wallonne enregistre un arrêt soudain avec un taux qui redescend de 4.7% en 2004 à 3.6% en 2005.



⁴ L'écart entre la Wallonie et la Flandre n'est pas statistiquement significatif. Par ailleurs, le taux relatif à Bruxelles (6.4%) n'est pas très fiable dans la mesure où il repose sur un nombre trop faible d'observations. C'est la raison pour laquelle le présent rapport ne comporte aucun commentaire spécifique aux résultats de Bruxelles.

Figure 4: Evolution de l'activité entrepreneuriale globale 2002-2005 (en %)

Sans être réjouissants, ces résultats ne sont pas nécessairement catastrophiques. Ils doivent être analysés dans la durée et à partir des tendances. En effet, en raison de la taille de l'échantillon, l'intervalle de confiance est relativement large de sorte que le TEA d'une année donnée doit être considéré comme une approximation du TEA réel (figure 5). Toutefois, ces résultats restent préoccupants et doivent nous inciter à nous pencher sur les raisons de ce tassement.



Comment [c1]: Ajouter au titre « en Belgique »

Figure 5: Evolution de l'intervalle de confiance de l'activité entrepreneuriale globale 2002-2005 (en %)

Entrepreneurs naissants et jeunes entrepreneurs

Lorsqu'on dissocie les valeurs qui composent le TAE, à savoir le TAE Entrepreneurs Naissants (EN) et le TAE Jeunes Entrepreneurs (JE), on constate que l'amélioration de l'activité entrepreneuriale **en Belgique** est imputable entièrement à l'augmentation de la proportion des entrepreneurs naissants (figure 6). Le TAE (EN) a en effet connu une évolution favorable passant de 2.2% en 2004 à 2.9% en 2005 tandis que le TAE (JE) a, lui, reculé de 1.4% à 1.2% en 2005.

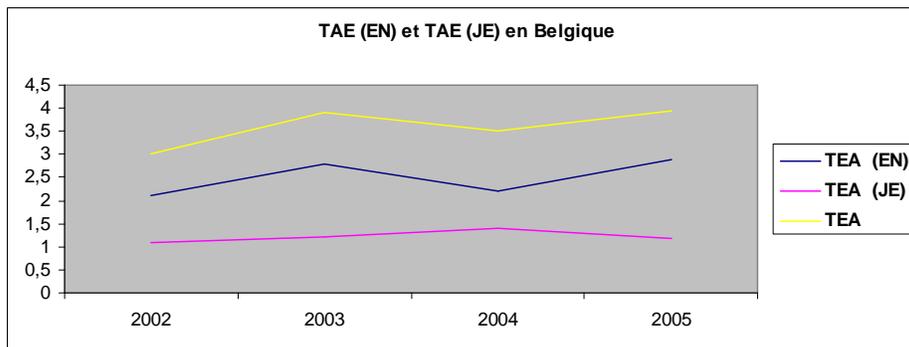


Figure 6 : Evolution de l'activité entrepreneuriale des entrepreneurs naissants et des jeunes entrepreneurs en Belgique entre 2002-2005 (en %)

Ce constat n'est cependant pas valable pour la Wallonie qui a connu une chute du TAE (EN) passant de 3.4% en 2004 à 2.5% en 2005. **La Wallonie** enregistre ainsi pour la première fois

depuis 2002 un taux d'entrepreneurs naissants inférieur à celui enregistré en Belgique (figure 7), ce qui suggère un essoufflement du dynamisme et de l'enthousiasme observé ces dernières années pour la création d'activités nouvelles en Wallonie.

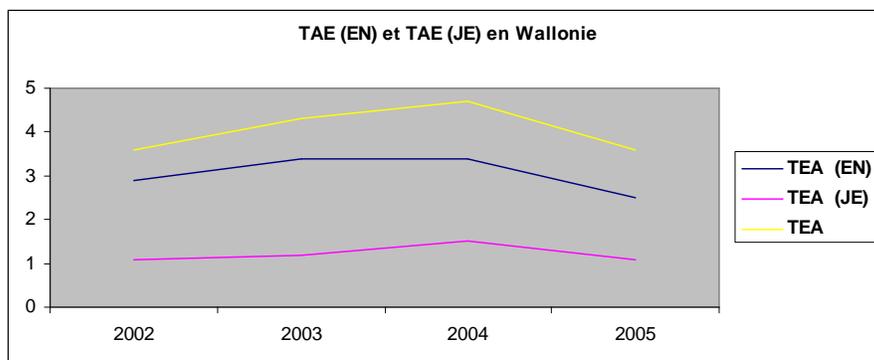


Figure 7 : Evolution de l'activité entrepreneuriale des entrepreneurs naissants et des jeunes entrepreneurs en Wallonie entre 2002-2005 (en %)

En ce qui concerne la proportion des Jeunes Entrepreneurs, les taux enregistrés en Belgique et en Wallonie sont relativement faibles. La Belgique compte à peine 1.2% de jeunes entrepreneurs et la Wallonie seulement 1.1%, ce qui est largement inférieur aux valeurs moyennes enregistrées dans les pays européens participant à l'étude (3.2%).

Cette information suggère que les jeunes entrepreneurs belges et wallons ont plus du mal qu'ailleurs (dans les pays de l'UE notamment) à concrétiser leur projet et à passer le cap de la création.

2.2- L'activité entrepreneuriale dans les phases avancées de la création

L'indice TAE tient compte uniquement de l'activité entrepreneuriale dans les premières phases de la création d'une activité, à savoir la proportion des entrepreneurs naissants (individus impliqués dans la création d'une entreprise n'ayant pas payé de salaire depuis plus de trois mois) et des jeunes entrepreneurs (individus détenant, tout ou partie, d'une entreprise qui paie des salaires depuis maximum trois ans et demi) parmi la population adulte (entre 18 et 64 ans). Ces informations évaluent, en quelque sorte, le « flux » qui vient grossir la population d'entrepreneurs d'un pays. Depuis 2003, l'étude GEM s'intéresse également aux entrepreneurs qui détiennent, tout ou partie, d'une entreprise établie, à savoir, une entreprise qui ont payé des salaires ou des rémunérations depuis plus de 42 mois. Cette information évalue le « stock » d'entrepreneurs dans une région donnée. Dans cette optique, le GEM calcule le taux des entrepreneurs établis (TEE).

Les résultats obtenus démontrent une situation assez favorable en Belgique. En effet, le pays occupe la 19^e position sur les 35 pays participants. Avec un TEE de 5.6%, la Belgique avoisine la moyenne des pays de l'UE participant à l'étude (5.7%) (Figure 8).

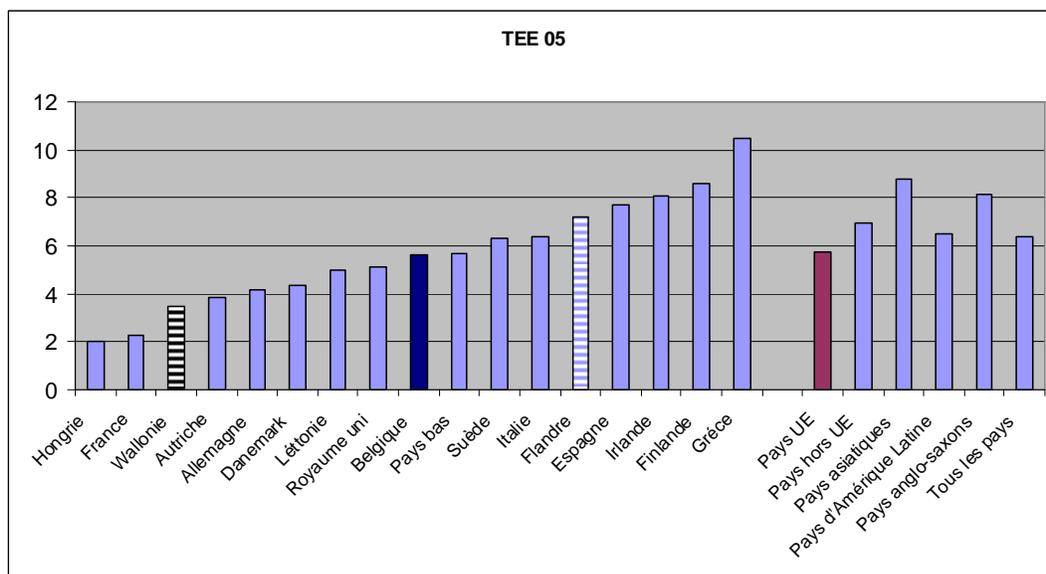


Figure 8 : Taux des entrepreneurs établis en Belgique, en Wallonie, UE et dans les pays participants (en%)

La situation en Wallonie est cependant beaucoup moins favorable. En effet, la proportion des adultes impliqués dans une entreprise établie est seulement de 3.5%, soit un taux deux fois inférieur à celui enregistré en Flandre (7.2%). La Wallonie a de ce fait un grand effort à consentir pour rattraper le retard accusé en matière de densité d'entrepreneurs par rapport à la partie nord du pays et par rapport à la majorité des pays européens.

Ces chiffres sont révélateurs d'une activité entrepreneuriale beaucoup moins dense au sud qu'au nord du pays. Ils se traduisent par un tissu de PME beaucoup plus important en Flandre qu'en Wallonie. Les statistiques obtenues de L'INASTI (Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants) démontrent par exemple que la grande majorité (63%) des travailleurs indépendants (et aidants) est située en Flandre (contre seulement 29% en Wallonie) (figure9).

Nombre d'assujettis par région

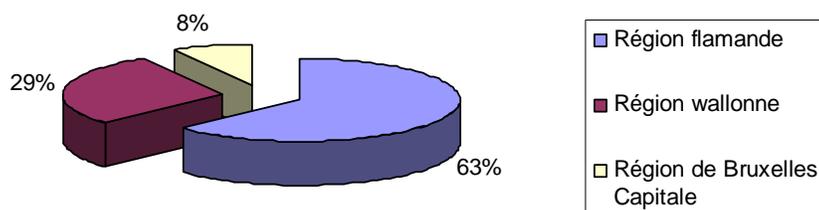


Figure 9 : Nombre d'assujettis (travailleurs indépendants + aidants) par région en 2004 (en%)

Le TEE révèle une dynamique PME nettement plus présente en Flandre qu'en Wallonie. Les chiffres médiocres du TAE suggèrent que la Flandre n'alimente pas suffisamment ce stock par de nouveaux entrepreneurs (elle s'endort en quelque sorte sur ses lauriers). Par ailleurs, le TAE enregistré en Wallonie suggère que la région ne rattrape pas son retard.

2.3- Le profil des entrepreneurs impliqués dans les premières phases de la création

2.3.1- L'âge

A partir de la figure 10, nous constatons qu'un bon tiers des entrepreneurs belges et wallons sont âgés de 35 à 44 ans (35.2% des entrepreneurs belges et 35.4% des entrepreneurs wallons). Par ailleurs, plus de 79% des entrepreneurs belges et plus de 80% d'entrepreneurs wallons sont âgés de moins de 45 ans. Ces entrepreneurs se répartissent globalement de la même manière en Belgique et en Wallonie selon les tranches d'âge inférieures (de 18 à 24 ans, de 25 à 34 ans et de 35 à 44 ans).

Seules différences notables, les entrepreneurs plus âgés : on constate que la Wallonie compte 10.4% d'entrepreneurs âgés de plus de 55 ans pour seulement 6.9% en Belgique. La tendance est cependant inversée en ce qui concerne les entrepreneurs âgés de 45 à 54 ans. La Belgique en compte 13.2% tandis que la Wallonie n'en recense que 8.3%. Ceci suppose qu'au-delà de 45 ans, les entrepreneurs wallons se lancent dans une activité entrepreneuriale plus tardivement.

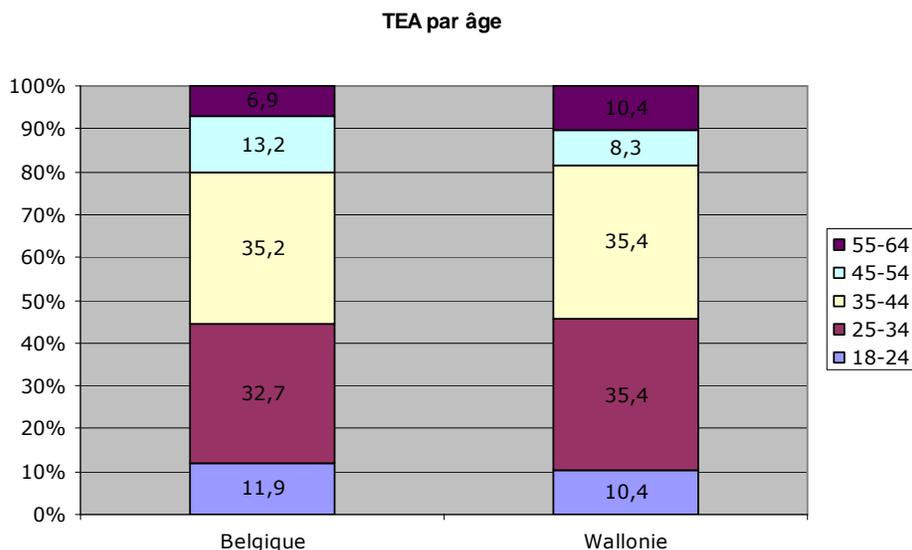


Figure 10: Répartition des entrepreneurs belges et wallons selon les tranches d'âge (en %)

2.3.2- Le genre

Les résultats obtenus en 2005 (figure 11) montrent une grande inégalité dans la répartition du TAE selon le genre. En effet, en Belgique, près de 70% des entrepreneurs sont de sexe masculin contre un peu plus 30% de sexe féminin.

En Wallonie, le déséquilibre entre les deux sexes est encore plus marqué. La proportion des entrepreneurs masculins atteint 81.3%, ce qui suppose que plus de 4 entrepreneurs sur 5 sont de sexe masculin. Ces résultats sont conformes à ceux obtenus en 2004, la proportion des

femmes entrepreneurs est passée 29.1% en 2004 à 30.8% en 2005. En Wallonie, la tendance est plutôt à la baisse depuis 2004.

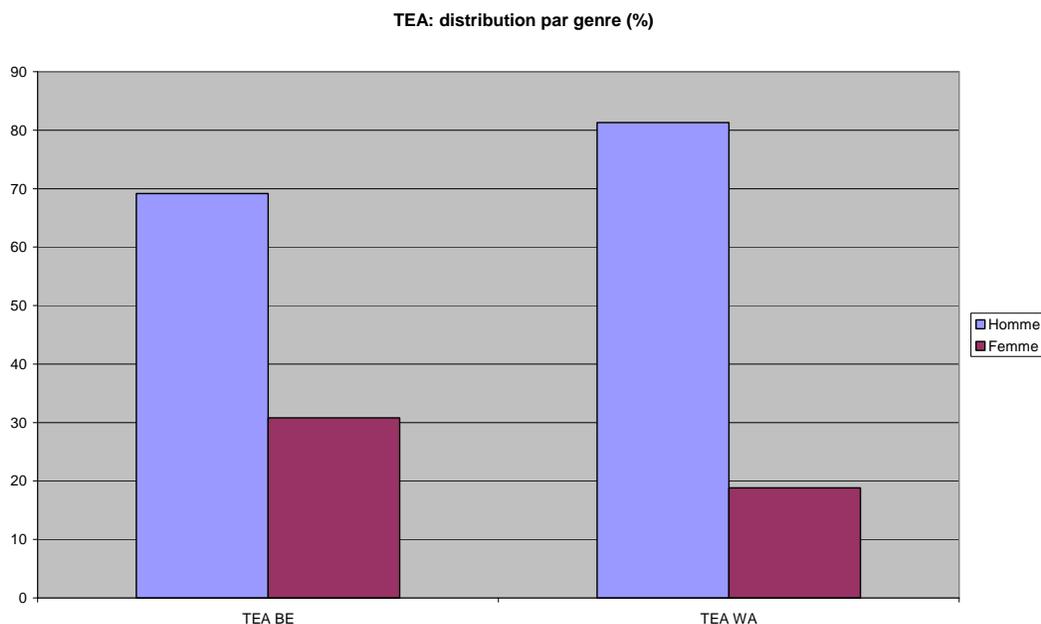


Figure 11: Répartition des entrepreneurs belges et wallons selon le genre (en %)

2.3.3- Le niveau d'éducation

Les entrepreneurs belges et wallons détiennent en majorité un diplôme de l'enseignement supérieur (figure 12). Par ailleurs, l'enseignement technique qualifiant apparaît également comme un vivier de vocation entrepreneuriale avec 25% de l'échantillon belge et 27% de l'échantillon wallon. On constate, cependant, qu'aucun détenteur du seul diplôme de l'enseignement secondaire général en Wallonie n'est engagé dans une activité entrepreneuriale, contrairement à la Belgique qui compte 5% d'entrepreneurs belges issus de cette formation. Ces chiffres sont révélateurs d'un manque de développement de l'esprit d'entreprendre dans l'enseignement secondaire général en partie francophone du pays.

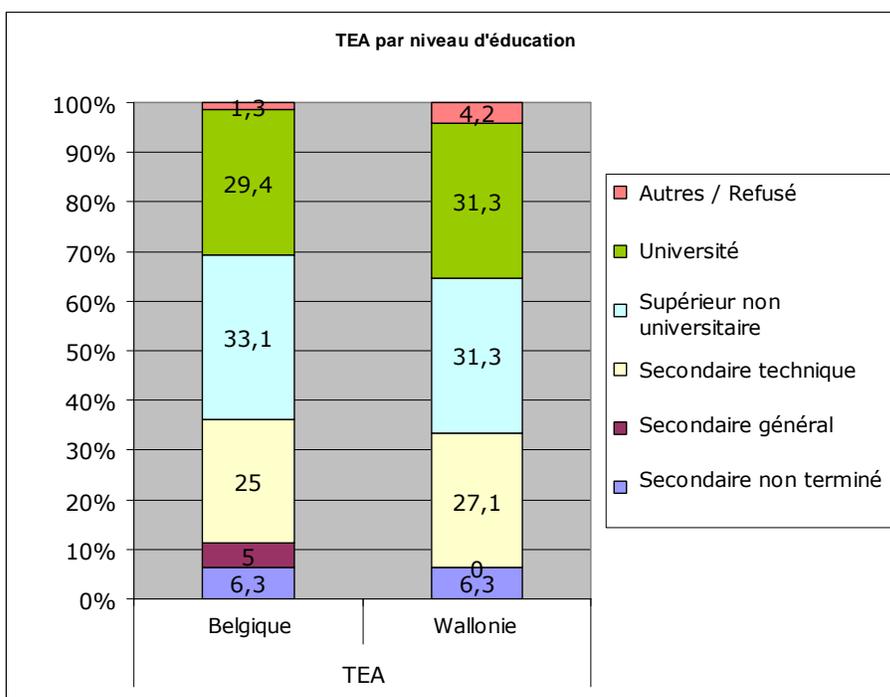


Figure 12: Répartition des entrepreneurs belges et wallons selon le niveau de formation (en %)

2.4- Perspectives de développement des entreprises émergentes et nouvelles

Une faible dynamique entrepreneuriale n'est pas nécessairement préoccupante à partir du moment où les nouvelles entreprises créées ont une ambition de développement et de croissance rapide. La qualité peut avoir ainsi plus d'intérêt que la quantité.

C'est dans cette optique que le GEM s'intéresse à l'ambition des entrepreneurs à inscrire leurs entreprises dans une stratégie de croissance. Celle-ci est appréhendée de différentes manières, à savoir (1) le degré d'innovation de leurs projets (ou nouvelles entreprises), (2) l'orientation internationale de leurs projets (3) la perspective de croissance sous l'angle de la création d'emplois et enfin (4) les perspectives de rendement attendus par les entrepreneurs naissants.

Selon ces différents critères, nous analyserons, dans la présente section, la nature de l'activité entrepreneuriale dans les premières phases de la création (en terme de potentiel de croissance).

2.4.1- Le degré d'innovation

Les entreprises à haut potentiel de croissance sont souvent caractérisées par un degré d'innovation élevé (Wong, et al. 2005) qui se manifeste dans leur capacité à offrir des produits ou services nouveaux et uniques sur le marché. Une idée est considérée comme véritablement innovante si (1) elle est perçue par les clients comme totalement nouvelle, si (2) elle ne fait face à aucune concurrence directe et si (3) elle s'appuie sur une technologie fondamentalement nouvelle. L'étude GEM appréhende la perception des personnes interviewées par rapport à ces trois dimensions. Les résultats de ces trois indicateurs sont agrégés pour calculer le TAE innovation qui caractérise le niveau d'innovation des entreprises nouvelles dans les pays participants.

Les résultats obtenus montrent qu'en Belgique et en Wallonie le niveau d'innovation des nouvelles entreprises est très faible (figure 13). Le TAE innovation atteint à peine 1% pour la Belgique et 0.9% pour la Wallonie. Ceci suppose que moins d'un adulte sur 100 est impliqué dans une activité entrepreneuriale innovante. Comparée aux pays de l'UE participant à l'étude, la Belgique occupe la 11^e position et la Wallonie la 12^e sur les 16 pays participants⁵.

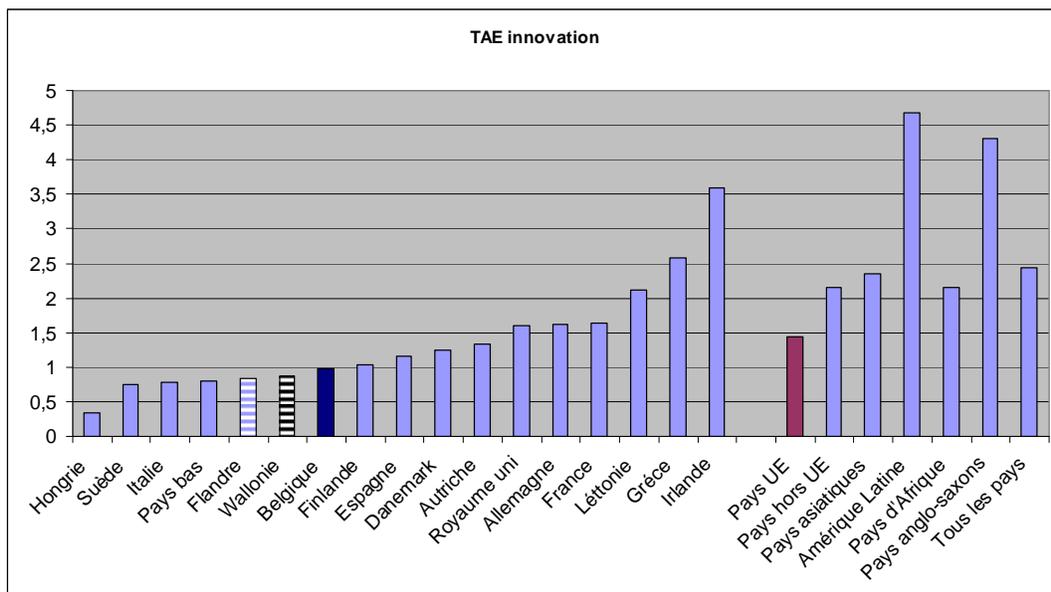


Figure 13: Le TAE « innovation » en Belgique, en Wallonie et dans les pays de UE (en%)

Comparé aux résultats enregistrés les années précédentes (Tableau 2), on constate que le degré d'innovation en Belgique et en Wallonie baisse depuis 2003. En effet, le TAE innovation en Belgique est passé de 1.6% en 2003 à 1.4% en 2004 pour arriver à un taux de 1% en 2005.

En Wallonie cette baisse est encore plus marquée. Le TAE innovation est, en effet, passé de 2.4% en 2003, à 1.7% en 2004 et à uniquement 0.9% en 2005.

On constate par ailleurs que la situation en Belgique et en Wallonie n'est pas singulière. En effet, la majorité des pays de l'UE ont connu une diminution similaire du degré d'innovation de leurs nouvelles entreprises (la valeur moyenne du TAE innovation pour l'ensemble des pays de l'UE est passé de 2.2% en 2004 à seulement 1.4% en 2005).

	Belgique	Wallonie
2003	1.6%	2.4%
2004	1.4%	1.7%
2005	1%	0.9%

Tableau 2: Valeurs TAE « innovation » en Belgique et en Wallonie comparées aux valeurs des années précédentes et à la moyenne des pays de UE (en%)

⁵ Il est cependant important de souligner que la perception d'une innovation est très variable selon le contexte et le pays dans lequel se trouve l'entrepreneur interrogé. En effet, une technologie nouvelle dans un pays peut être considérée comme étant dépassée dans un autre. Ceci pourrait éventuellement justifier les taux d'innovation importants enregistrés dans certains pays en voie de développement comme les pays d'Amérique Latine (4.6%).

Les données GEM autorisent une analyse plus en profondeur permettant d'appréhender différents degrés d'innovation. Les chiffres révèlent que la part des entrepreneurs innovants dans la population totale d'entrepreneurs ne dépasse pas 48.4% en Belgique et 45.5% en Wallonie, ce qui suppose que plus de la moitié des entrepreneurs belges et wallons ont lancé une entreprise 'sans aucune innovation'. Ce constat est assez inquiétant étant donné que les entreprises nouvelles sont les plus susceptibles d'ajouter de la valeur à l'économie.

	Belgique	Wallonie
Pas d'innovation	51.6	54.5
Faible degré d'innovation	20	13.1
Degré d'innovation élevé	24.8	24.6
Degré d'innovation maximum	3.6	7.8

Tableau 3 : Répartition des entrepreneurs en fonction du degré d'innovation

Parmi les entrepreneurs innovants en Belgique (48.4% des entrepreneurs interrogés), les résultats montrent que plus de la moitié (28.4%) sont concernés par des degrés d'innovation élevés ou un degré d'innovation maximal.

En Wallonie, les entrepreneurs sont encore plus nombreux à connaître des niveaux d'innovation élevés : 32.4% de la population interrogée (ce qui représente plus des deux tiers des entrepreneurs innovants) déclarent être engagés dans deux (degrés d'innovation élevé), voire trois (degré d'innovation maximum), types d'innovation simultanément. Ceci est principalement lié à une proportion plus importante d'entrepreneurs connaissant un degré d'innovation maximum en Wallonie (7.8% de l'ensemble des entrepreneurs interrogés contre seulement 3.6% en Belgique).

2.4.2- Activité à l'international

De plus en plus, la capacité d'une nouvelle entreprise à enregistrer des taux de croissance élevés dépend de sa capacité d'adaptation à un environnement en perpétuelle évolution et de sa volonté de composer avec des acteurs internationaux. La plupart des nouvelles entreprises sont très rapidement confrontées aux conséquences de la mondialisation de l'économie et doivent apprendre à traiter avec des concurrents, des clients et des fournisseurs internationaux.

Le GEM tient compte de cette dimension internationale dans l'évaluation du potentiel de croissance des entreprises nouvelles en calculant le « TAE internationalisation ». Cet indice représente le pourcentage de la population adulte ayant lancé une entreprise durant les derniers 42 mois (ou en phase de création de celle-ci) ayant ou (prévoyant d'avoir) plus de 10% de leurs clients à l'étranger. Les résultats relatifs à la Belgique, à la Wallonie et aux pays de l'UE participant à l'étude sont repris dans la figure 14.

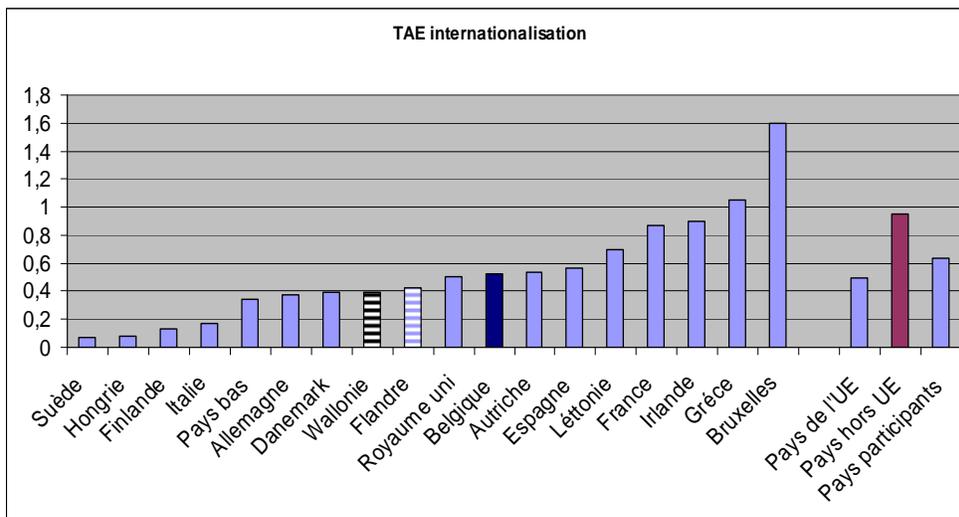


Figure 14 : Indice TAE internationalisation en Belgique, en Wallonie et dans les pays de l'UE (en %)

La Belgique occupe une position assez favorable parmi les pays de l'UE puisqu'elle se classe 8^e parmi les 16 pays participant à l'étude et son score atteint 0.5%, ce qui est équivalent à la moyenne des pays de l'UE (0.5%). La situation en Wallonie est légèrement moins avantageuse (0.4%) mais reste toutefois assez satisfaisante par rapport au reste des pays de l'UE.

Cette situation est assez conforme aux attentes dans la mesure où les entreprises en Belgique s'orientent plus spontanément vers l'international vu la taille étroite des territoires et du marché local. Pour cette raison, voir la Belgique et la Wallonie derrière des pays comme la France, l'Espagne ou la Grèce est plutôt surprenant.

2.4.3- Perspectives de croissance sous l'angle de la création d'emplois

Un autre indicateur permettant d'appréhender le potentiel de croissance des entreprises nouvelles consiste en la volonté et l'intention de l'entrepreneur à inscrire son entreprise dans une perspective de création de nouveaux emplois. En effet, certains entrepreneurs, n'optent pas toujours pour une stratégie visant une forte croissance et préfèrent davantage maintenir une situation de statu quo, ce qui se traduit par un faible taux de recrutement et une stagnation du taux de création d'emplois.

L'étude GEM tient compte du potentiel de croissance en terme de création d'emplois en s'intéressant à deux dimensions : (1) le nombre d'emplois créés à ce jour par les nouvelles entreprises et (2) les perspectives d'emplois qu'ont l'intention d'offrir ces entreprises dans les années à venir.

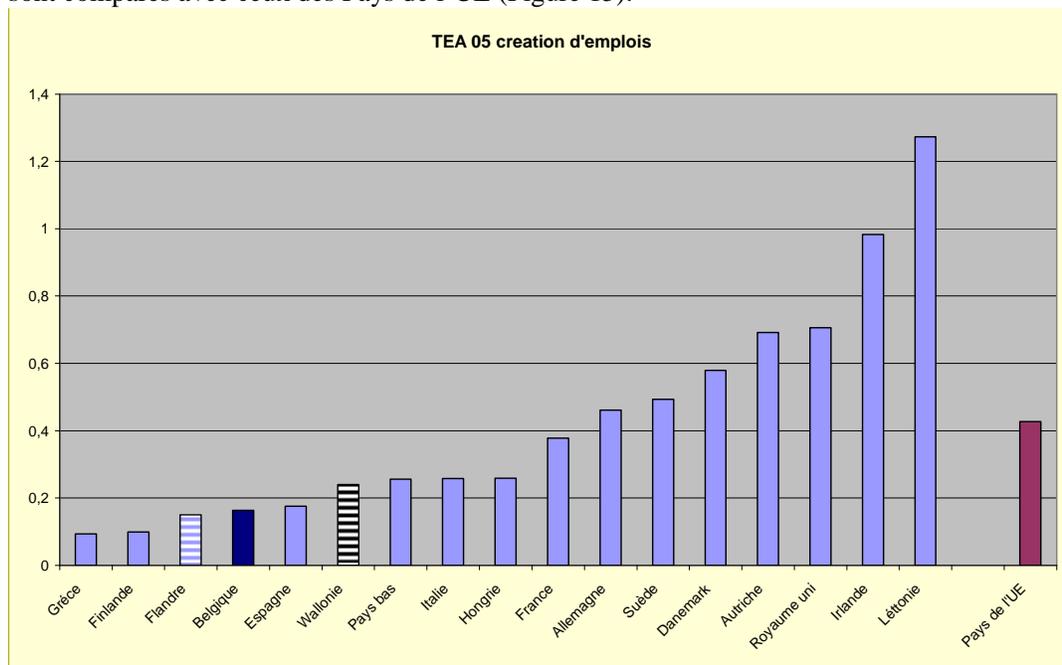
Les résultats présentés dans le tableau 4 montrent que les entrepreneurs belges créent très peu d'emplois et envisagent également d'en créer très peu dans les cinq années à venir. En effet, près de la moitié des entrepreneurs (46.8%) en Belgique déclarent ne pas avoir créé d'emploi jusqu'à ce jour et 18% (soit presque un entrepreneur sur 5) déclarent ne pas avoir l'intention d'en créer dans les cinq années à venir. Par ailleurs, seulement 12.1% ont créé entre 6 et 19 emplois et une proportion encore plus faible (8.4%) d'entrepreneurs belges ont embauché plus de 20 personnes.

La situation en Wallonie est cependant légèrement plus favorable. En effet, les résultats montrent que les entrepreneurs wallons s'entourent plus facilement de nouveaux collaborateurs même s'ils n'ont embauché en majorité (55.2%), à ce jour, qu'entre 1 et 5 employés. En terme de perspectives d'avenir, près de la moitié des entrepreneurs wallons envisagent de créer au minimum 1 emploi (et au maximum 5) et seulement une minorité n'envisage de créer aucun emploi au cours des 5 prochaines années.

Nombre d'emplois	A ce jour		Dans 5 ans	
	Belgique	Wallonie	Belgique	Wallonie
Pas d'emploi	46.8	13.5	18	3.3
1-5 emplois	32.7	55.2	47.6	49.6
6-19 emplois	12.1	19.1	28	35.2
Plus de 20 emplois	8.4	12.2	6.4	11.8

Tableau 4: Répartition des entrepreneurs en fonction du nombre d'emplois

Par ailleurs, le haut potentiel de croissance des entreprises correspond plus particulièrement à l'ambition des entrepreneurs à créer un nombre important d'emplois dans le court terme. Le GEM appréhende cette ambition en calculant le «TAE Création d'Emplois». Ce taux correspond au pourcentage de la population adulte d'un pays qui prévoit de créer plus de 20 emplois dans les cinq prochaines années. Les résultats obtenus pour la Belgique et la Wallonie sont comparés avec ceux des Pays de l'UE (Figure 15).



Comment [c2]: Titre : création (avec é)

Figure 15 : Indice TAE de création d'emplois en Belgique, en Wallonie et dans les pays de l'UE (en %)

En Belgique, l'ambition de création d'emplois est l'une des plus faibles d'Europe. En effet, seuls 0.16% des adultes prévoient de créer au moins 20 emplois dans les cinq prochaines années, ce qui est très faible comparé au potentiel de création d'emplois des entrepreneurs irlandais (1%) ou des entrepreneurs anglais (0.7%), par exemple.

En Wallonie la situation est légèrement plus avantageuse. Avec 0.2%, le TAE création d'emplois dépasse celui enregistré en Belgique. Toutefois, ce score reste assez faible comparé à la moyenne européenne (0.4%).

Depuis 2003 (tableau 5), on constate une tendance négative en termes d'ambition de création d'emplois en Belgique. La moyenne des taux enregistrés dans les pays de l'UE est restée, par ailleurs, relativement stable sur la même période.

	Belgique	Wallonie
2003	0.3	0.2
2004	0.3	0.6
2005	0.16	0.2

Tableau 5 : Valeurs TAE « création d'emplois » en Belgique et en Wallonie comparées aux valeurs des années précédentes et à la moyenne des pays de UE (en%)

2.4.4- Les perspectives de rendement

Avant le lancement de leur entreprise, les individus peuvent avoir des attentes différentes en termes de niveau de performance escomptée. Ces attentes peuvent être révélatrices des perspectives de croissance très élevée. Dans cette optique, le GEM identifie deux indicateurs : (1) le montant de retour sur investissement espéré et (2) la période de recouvrement de l'investissement prévue⁶.

Afin d'éviter tout biais de l'information lié à d'éventuels obstacles que les entrepreneurs rencontreraient durant les premières étapes de développement de l'entreprise, ces indicateurs sont calculés uniquement pour la population d'entrepreneurs naissants, à savoir, des individus ayant créé une entreprise depuis moins de 3 mois ou en phase de création de celle-ci.

Les résultats obtenus en Belgique et en Wallonie révèlent que les attentes sont plutôt modestes. En effet, **en Belgique**, près de la moitié (47.2%) des entrepreneurs interrogés envisagent de récupérer au maximum deux fois leur mise dans les dix prochaines années. Plus étonnant encore, on constate que près de 14% d'entrepreneurs naissants belges (soit près de 3 entrepreneurs sur 20) s'attendent à peine à récupérer, au maximum, la moitié du montant qu'ils ont investi (ou qu'ils comptent investir) dans la société émergente. **En Wallonie**, la situation est un peu plus favorable puisque la proportion des entrepreneurs les moins ambitieux (qui ne s'attendent pas à récupérer leur mise) est moins élevée que dans le reste du pays (9.7% contre 13.8% pour la Belgique). Par ailleurs, les entrepreneurs ayant des attentes élevées en terme de retour sur investissement (de dix à vingt fois la mise initiale) représentent une proportion plus élevée en Wallonie (8.1%) que dans l'ensemble de la Belgique (4.5%).

	Belgique	Wallonie
Aucun	8.3	4.7
La moitié de mon investissement	5.5	5.2
Environ le montant de mon investissement	18.9	20.3
Une fois et demi mon investissement	13.3	17.5
Deux fois mon investissement	15	11.6
Cinq fois mon investissement	6.5	2.9
Dix fois mon investissement	2.6	5.2
Vingt fois mon investissement	1.9	2.9
N'ont aucune idée	22.7	27
Refusent de se prononcer	5.3	2.7

Tableau 6: Recouvrement de l'investissement attendu (dans dix ans) par les entrepreneurs naissants en Belgique et en Wallonie (en %)

⁶ Seul le premier indicateur sera commenté ici, le second n'apportant rien de neuf à l'analyse.

PARTIE III : Les facteurs influençant le niveau et la nature de l'activité entrepreneuriale

3.1- Les conditions-cadres pour entreprendre

L'environnement dans lequel évoluent les entrepreneurs peut jouer le rôle de facilitateur ou à l'inverse inhiber la démarche de création d'entreprise. Plusieurs facteurs peuvent en effet concerner plus ou moins spécifiquement la création d'entreprises dans un pays.

Afin de tenir compte de ces facteurs, le GEM interroge dans chaque pays un minimum de 36 experts par le moyen d'un entretien comportant aussi bien des questions ouvertes que des questions fermées⁷. Les résultats de ces entretiens sont regroupés dans les sous-sections qui suivent selon les principales conditions-cadres discutées en Belgique.

3.1.1- Le financement

Le financement est un élément central qui contribue au développement de la création d'entreprises. Sans ressources financières, même les projets les plus prometteurs ne peuvent pas voir le jour. Le thème du financement des nouvelles entreprises est de ce fait central à toute politique d'encouragement à la création d'entreprises.

Dans ce sens, la contribution de l'étude GEM consiste à répondre aux questions suivantes : Quelles sont les principales sources de financement des nouvelles entreprises? Quels sont les problèmes actuels auxquels doivent faire face ces entreprises? Quel est le rôle de l'investissement informel en Belgique?

L'opinion des experts sur le financement

La situation du financement en Belgique est relativement bonne par rapport aux autres pays de l'UE participant à l'étude. La figure 16 montre que les experts reconnaissent que les nouvelles entreprises en Belgique disposent de plus de fonds (toutes sources de financement confondues) que leurs homologues européens.

Afin de mettre l'accent sur les sources de financement les moins disponibles pour les nouvelles entreprises dans chaque pays, le GEM interroge les experts sur chaque source de financement séparément. Le décompte des avis formulés par les experts permet de faire les constatations suivantes :

Les capitaux propres ne manquent pas pour les nouvelles entreprises

Le fait que le score sur ce critère soit positif reflète la grande disponibilité de capitaux pour les sociétés en phase de démarrage et autres jeunes entreprises technologiques. Pour ce critère, la Belgique se situe d'ailleurs nettement mieux que la moyenne européenne.

L'accès au crédit bancaire n'est pas problématique

Habituellement, les banques jouent un rôle secondaire dans le financement des jeunes entreprises et cèdent plus facilement le relais aux entreprises spécialistes dédiées à ce genre d'investissement, à savoir les sociétés de capital risque et autres investisseurs

⁷ Les réponses aux questions fermées sont collectées à l'aide d'un questionnaire que les experts remplissent à la fin de l'entretien. Ce questionnaire comprend une série de propositions par rapport auxquelles les experts doivent se positionner sur une échelle d'opinion de un à cinq points.

privés de type « angels ». Malgré les risques inhérents aux jeunes sociétés (en particulier celles à hautes technologies et à fort taux de croissance), les banques peuvent apporter un soutien utile au financement des jeunes entreprises. Dans cette optique, les experts estiment qu'en Belgique, les banques commerciales participent assez facilement au financement des premières phases de développement des entreprises.

Les subsides publics sont abondants

Les instances publiques se limitent parfois à un rôle d'observateur et d'arbitre de l'économie, limitant leurs interventions directes au strict minimum. En Belgique, les supports institutionnels pour le lancement d'une entreprise innovante sont assez nombreux. Il n'est donc pas surprenant de constater que les experts considèrent qu'il y ait suffisamment de subsides pour les nouvelles entreprises. Le taux enregistré pour la Belgique est par ailleurs significativement plus élevé que celui de la moyenne des pays de l'UE participant à l'étude.

Les fonds privés de capital à risque manquent en Belgique

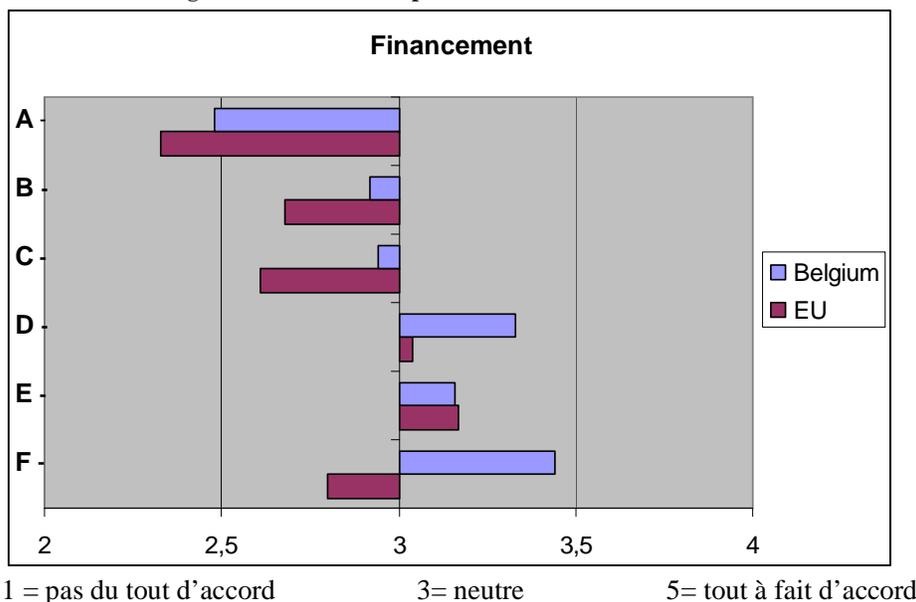
Les experts s'accordent à dire que les fonds privés de capital à risque ne constituent pas une source importante de financement pour les entreprises nouvelles et en croissance. Cette information est à mettre en regard avec la présence paradoxale de fonds propres en suffisance pour les entreprises nouvelles. Une explication peut être trouvée dans le poids important du capital à risque public dans nos économies (les invests). Certaines thèses sous-tendent l'idée que trop de capital à risque public tue le capital à risque privé, d'autres que le développement du capital à risque public comble souvent une carence de l'investissement privé. Une étude récente a démontré que la vérité semble se situer à mi-chemin entre ces deux thèses (Surlemont, Leleux, 2003). Quelle que soit l'explication, un regard avisé sur le marché du venture capital belge démontre que l'essentiel des fonds privés se concentre entre les mains des entreprises ayant atteint une phase plus avancée de leur développement ou sur des opérations de type M.B.O. Le rapport annuel de l'EVCA affirme en effet que seulement 20% de ses membres sont spécialisés dans le financement des start-ups et des premières phases de développement de l'entreprise (EVCA 2004 Annual Report).

Comment [c3]: Graphique ?

La Bourse belge n'est pas d'une grande aide aux nouvelles entreprises

Les experts attirent l'attention sur le fait que les fonds provenant du marché boursiers sont les moins accessibles pour les nouvelles entreprises en Belgique. Ce constat n'est sans doute pas étranger à un retour de balancier suite à l'éclatement de la bulle Internet qui a révélé de nombreuses aberrations en la matière d'introductions boursières hasardeuses.

Figure 16 : L'avis des experts concernant le financement



- A. Il y a suffisamment de fonds propres disponibles pour les entreprises nouvelles ou en croissance
- B. Il y a suffisamment d'accès au crédit pour les entreprises nouvelles et en croissance
- C. Il y a suffisamment de subsides publics pour les entreprises nouvelles et en croissance
- D. Le capital de proximité (business angels, famille, autres...) constitue une source importante de financement pour les entreprises nouvelles et en croissance
- E. Les sociétés de capital à risque constituent une source importante de capitaux privés pour les entreprises jeunes et/ou en croissance
- F. Les introductions en bourse constituent une source importante de fonds propres pour les entreprises nouvelles et en croissance

L'investissement informel en Belgique

Toutes les études qui se sont intéressées au sujet démontrent que la première source de financement des entreprises en démarrage est le capital informel. Par capital informel on entend les fonds investis par les individus (familles, amis, business angels), en opposition aux fonds investis par des structures professionnelles (fonds de capital à risque, fonds privés, banques, investisseurs institutionnels, corporate venturing, etc.).

C'est la raison pour laquelle nous allons nous pencher plus particulièrement sur cette source de financement.

Pour nous aider, deux informations sont exploitées dans l'étude GEM : d'une part l'avis des experts et d'autre part l'enquête de population qui s'est intéressée à cette dimension dans l'édition 2005.

Les experts semblent réservés quant à la suffisance du capital de proximité (figure 17) en Belgique. Toutefois, leur jugement reste largement plus favorable que les experts interrogés dans les autres pays de l'UE participant à l'étude. En d'autres termes, sans être idéale, notre situation reste plus confortable que la plupart des autres pays.

L'enquête de la population s'est intéressée au taux de prévalence de ce type d'investissement en demandant aux adultes interviewés s'ils avaient récemment investi dans une entreprise émergente n'étant pas la leur. Les résultats montrent que l'investissement informel en

Belgique est parmi les plus élevés des pays de l'UE. Le taux de prévalence de cet investissement atteint 3.11% ce qui place la Belgique au 3^e rang des pays de l'UE. En Wallonie, les investisseurs de « proximité » sont encore plus nombreux. Avec un taux de prévalence de 3.8%, l'investissement informel dépasse tous les scores obtenus dans les pays de l'UE. Cette situation confirme la disponibilité de capitaux de proximité en Belgique, et plus particulièrement en Wallonie.

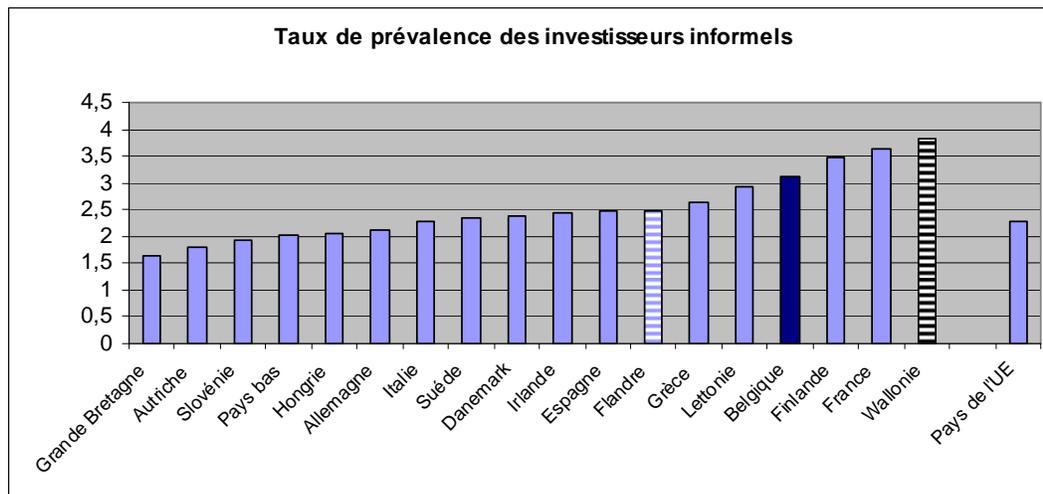


Figure 17: La prévalence de l'investissement informel en Belgique, en Wallonie et dans le reste des pays de l'UE (en %)

La figure 18 corrobore cette hypothèse. Elle montre que les investisseurs informels préfèrent en grande majorité (45.8% en Belgique et 42.1% en Wallonie) partager le risque avec un membre de leur famille proche ou avec leur cercle de connaissances. Les Belges et les Wallons accordent peu de crédit aux projets ou aux porteurs de projet qu'ils ne connaissent pas personnellement. Seuls 17.4% d'investisseurs belges et 14.9% d'investisseurs wallons ont investis en 2005 dans des entreprises émergentes détenues par des personnes qui leur sont étrangères ou dont ils ne connaissent pas l'identité. Ce qui suppose que peu d'investisseurs informels peuvent être considérés comme des « business angels » classiques et que la majorité peuvent être classés dans la catégorie des « trois F », à savoir, « Family, Friends and Fools ».

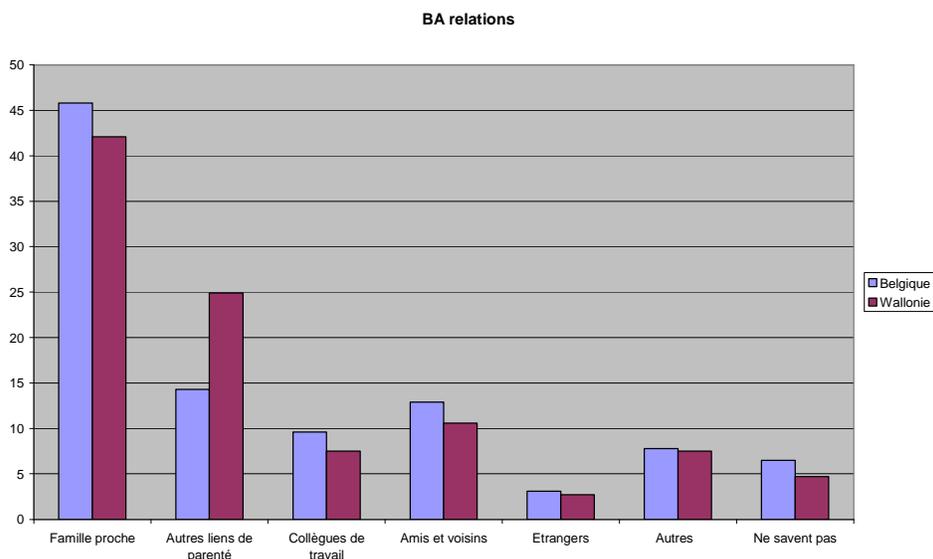


Figure 18 : Répartition des types de relations entre l’entrepreneur et l’investisseur informel en Belgique et en Wallonie (en%)

En conclusion de l’analyse qui précède, il nous semble légitime de rejeter l’hypothèse que la carence de financement constituerait une explication importante du faible TAE observé en Belgique et en Wallonie.

3.1.2- La formation

En matière de formation, il convient de distinguer deux notions fondamentales : (1) les formations qui concourent à développer l’esprit d’entreprise. Est visée ici la dimension « savoir » de la formation et son contenu. Elle concerne principalement les matières liées à l’enseignement de la gestion (business plan, finance, marketing, etc.) et du droit (ex : droit des sociétés, droit des contrats, droit fiscal, etc.) ; (2) les formations qui contribuent à développer l’esprit d’entreprendre. Est visée ici la dimension « savoir-être » et « savoir-faire » de la formation, sa pédagogie. Elle concerne principalement le développement d’attitudes entrepreneuriales que sont la créativité, l’autonomie, l’engagement, la prise d’initiative et la persévérance.

Depuis plusieurs années, la Commission européenne ne cesse d’insister sur la nécessité d’enseigner ces compétences personnelles et ces compétences de gestion dès le plus jeune âge et jusqu’à l’université (Livre vert, l’esprit d’entreprise en Europe, Commission européenne, 2003).

En Belgique, comme le montre la figure 19, l’opinion des experts présente une image contrastée en ce qui concerne l’enseignement et la formation. D’une part, ils s’accordent à reconnaître qu’en général le système d’enseignement et de formation belge est d’excellent niveau en ce qui concerne la dimension contenu. Cet avis positif est valable tant pour les formations en gestion tous niveaux confondus, que pour la préparation de l’enseignement technique et professionnel au travail indépendant.

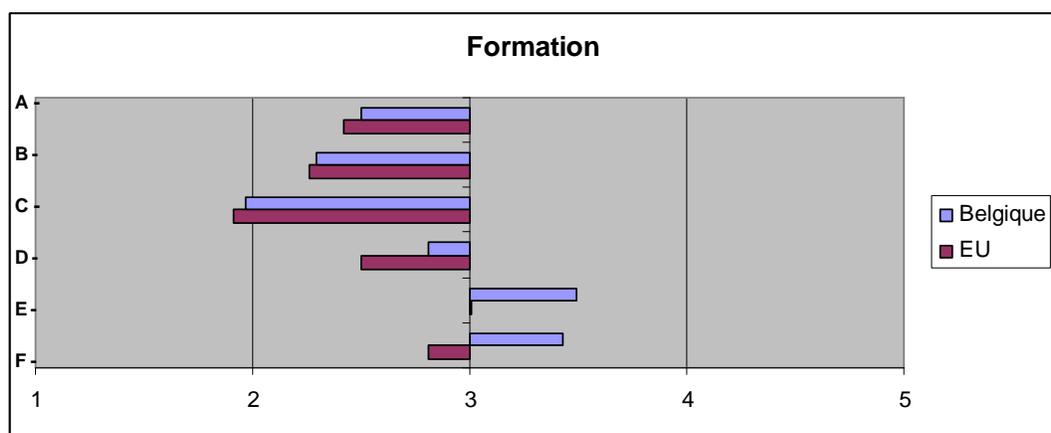
En d’autres termes, ils estiment que les élèves qui suivent une filière de gestion sont très bien outillés pour assurer le développement d’une nouvelle entreprise et que, contrairement à

certains pays de l'UE, l'enseignement technique et professionnel apporte une bonne préparation au travail indépendant.

D'autre part, le jugement des experts est particulièrement sévère concernant l'enseignement primaire et secondaire général qui, selon eux, ne contribue guère au développement d'attitudes entrepreneuriales telles que la créativité, l'autonomie et la prise d'initiatives. Ils estiment également que ce type d'enseignement ne dispense pas les notions nécessaires à la bonne compréhension de l'environnement économique et ne donne certainement pas aux élèves l'occasion de se familiariser à l'entrepreneuriat et à la création de nouvelles entreprises.

Concernant l'enseignement supérieur, il apparaît que trop peu de programmes et de cours en entrepreneuriat y soient proposés. On notera au passage que le problème n'est pas typiquement belge et constitue un problème bien plus présent au niveau européen, comme en témoignent les scores très bas pour l'Union Européenne. Ce n'est donc pas un hasard si le volet "enseignement" constitue une priorité stratégique pour améliorer la compétitivité et l'entrepreneuriat en Europe. (Livre vert, l'esprit d'entreprise en Europe, Commission européenne, 2003.)

Figure 19 : L'avis des experts concernant la formation



1= pas du tout d'accord

3= neutre

5= tout à fait d'accord

- A. L'enseignement dans les cycles primaire et secondaire encourage la créativité, l'autonomie et la prise d'initiatives.
- B. L'enseignement dans les cycles primaire et secondaire fournit une formation adéquate sur les principes de l'économie de marché.
- C. L'enseignement dans les cycles primaire et secondaire fournit assez d'opportunités pour se familiariser à l'entrepreneuriat et à la création de nouvelles entreprises.
- D. Les universités et les hautes écoles offrent suffisamment de cours et de programmes en entrepreneuriat.
- E. Les programmes de formation en gestion d'entreprise sont d'un bon niveau.
- F. Les enseignements de formations continues, techniques et professionnelles apportent une bonne préparation au travail indépendant.

3.1.3- Le Transfert R&D

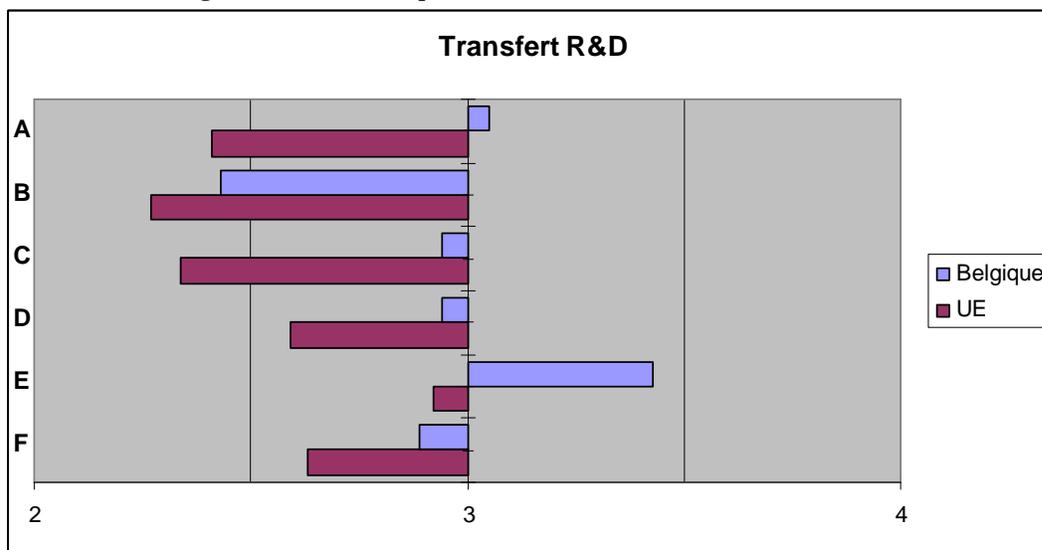
Les experts portent un jugement globalement positif sur le niveau de transfert de la Recherche et Développement (R&D) aux nouvelles entreprises en croissance en Belgique (figure 20). Les résultats des scores obtenus démontrent, en effet, un niveau de transfert largement supérieur à la moyenne des pays de l'UE participant à l'étude.

Ils saluent plus particulièrement l'effort consenti par les milieux scientifiques pour soutenir le développement de spin-offs technologiques à partir de recherches scientifiques, effort qui est apparemment un peu moins marqué dans d'autres pays de l'UE. Les experts reconnaissent également le rôle joué par les universités et les centres de recherches publics, qui au travers de relations et de collaborations étroites avec le monde de l'entreprise, favorisent le transfert de connaissances et de technologies au sein même des nouvelles entreprises.

En général, seules les grandes sociétés existantes bénéficient de ce genre de privilèges (constat d'ailleurs souligné par les experts des pays de l'UE). En Belgique, même si les discriminations de taille persistent, les experts estiment que les différences sont moins marquées entre les nouvelles et les grandes entreprises existantes. Il n'empêche qu'un effort plus spécifique envers les nouvelles entreprises en croissance doit être consenti afin de permettre leur décollage au même titre que les entreprises existantes.

A ce titre, les experts estiment que les pouvoirs publics ont un effort supplémentaire à consentir en terme d'octroi de subsides et de financement aux nouvelles entreprises pour l'acquisition de nouvelles technologies. En effet, même si la Belgique fournit un effort beaucoup plus important que les autres pays de l'UE, celui-ci reste, à leurs yeux, insuffisant pour permettre aux nouvelles entreprises de se fournir en dernières nouveautés sur le marché.

Figure 20: L'avis des experts concernant le Transfert de R&D



1= pas du tout d'accord

3= neutre

5= tout à fait d'accord

- A- Les nouvelles technologies, la science et autres connaissances sont suffisamment transférées de l'université et des centres de recherches publics aux nouvelles entreprises en croissance.
- B- Les nouvelles entreprises en croissance ont autant de possibilités d'accès aux nouveaux résultats de recherche et aux nouvelles technologies que les grandes entreprises existantes.
- C- Les nouvelles entreprises en croissance peuvent s'offrir les dernières technologies.
- D- Les subsides gouvernementaux sont suffisants pour permettre aux nouvelles entreprises en croissance d'acquérir de nouvelles technologies.
- E- Le milieu scientifique et technologique apporte un support efficient à la création de nouvelles entreprises technologiques dans au moins un domaine.
- F- Le support disponible pour les ingénieurs et les scientifiques afin de commercialiser leurs idées au travers de nouvelles entreprises en croissance est de bon niveau.

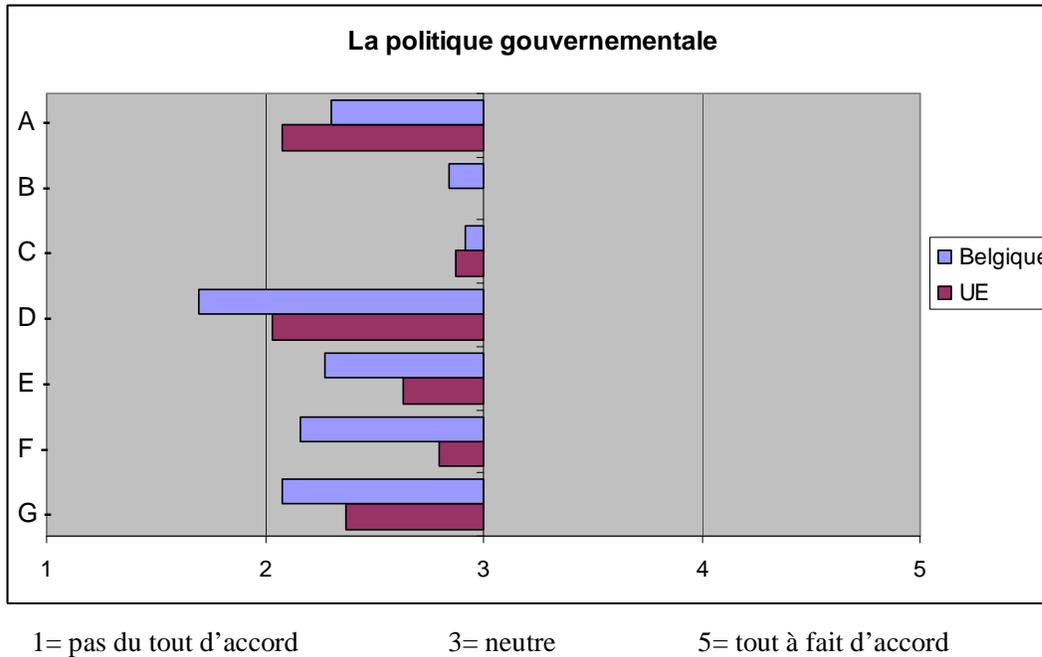
3.1.4- La politique gouvernementale

En terme de politique gouvernementale, la Belgique occupe une position assez défavorable par rapport à l'ensemble des pays de l'UE participant à l'étude. Les experts sont assez négatifs par rapport à l'importance que l'Etat, le gouvernement et les autorités locales accordent à la création d'entreprises. Ils estiment que même si l'Etat prend un peu plus en considération les conditions particulières des nouvelles entreprises, l'aide apportée à ces entreprises ne figure pas parmi ses priorités.

Plus particulièrement, les experts tirent la « sonnette d'alarme » par rapport aux contraintes qui pèsent sur les nouvelles entreprises en terme de fiscalité, de lenteurs bureaucratiques et administratives qui peuvent entraver la création de nouvelles entreprises.

Par ailleurs, les experts estiment que les politiques publiques en matière de création d'entreprises manquent gravement de stabilité et de cohérence dans l'ensemble.

Figure 21: L'avis des experts concernant la politique gouvernementale



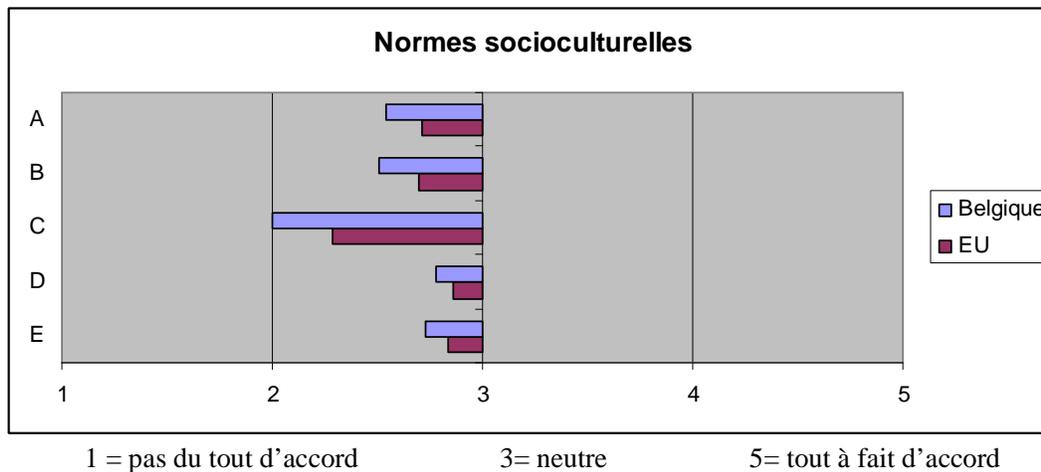
- A. La politique du gouvernement prend systématiquement en compte les spécificités des entreprises nouvelles (par exemple dans le cadre des appels d'offre publics)
- B. La création d'entreprise constitue une priorité pour l'Etat et le gouvernement
- C. L'aide pour les entreprises nouvelles et en croissance constitue une priorité pour les autorités locales
- D. La plupart des formalités administratives indispensables au démarrage d'une entreprise ne prennent pas plus d'une semaine
- E. La gestion des entreprises nouvelles et en croissance n'est pas entravée par la fiscalité
- F. Les politiques publiques pour la création d'entreprise sont stables et cohérentes
- G. La bureaucratie, la réglementation et les autorisations ne se sont pas contraignantes pour les nouvelles entreprises)

3.1.5- Le contexte socioculturel

L'environnement socioculturel et les mentalités sont un autre facteur très important susceptible d'influencer la « désirabilité » d'entreprendre. La manière dont l'entourage social et familial va interpréter ou juger l'acte d'entreprendre va avoir une forte influence sur l'envie qu'un individu pourrait avoir de se lancer dans une activité entrepreneuriale. L'entourage est-il porteur d'un discours positif sur les entrepreneurs ? Encourage-t-il la prise de risque ? Les experts interviewés dans le cadre de l'étude GEM ont tenté de répondre à cette question très subjective.

La figure 22 montre que les experts sont très pessimistes sur cette question. Les résultats obtenus sont même plus négatifs que la moyenne des pays de l'UE. Selon les experts, la culture locale n'encourage pas un comportement entrepreneurial et la prise de risque est citée comme étant l'élément le moins valorisé par les belges. Or, pour se lancer dans une activité entrepreneuriale, l'individu a besoin de se sentir réconforté dans son aventure et encouragé à voir au-delà des risques qu'il pourrait rencontrer. L'avis des experts sur la culture nationale vient confirmer l'existence en Belgique d'une certaine « mentalité d'assuré » qui tend à éviter les risques et l'échec. Ce point est à rapprocher indéniablement avec le type de motivation qui sous-tend la création d'activités en Belgique. Point qui est développé dans la section suivante.

Figure 22 : L'avis des experts concernant les normes socioculturelles



- A. La culture nationale met en valeur le succès individuel réalisé par l'effort personnel.
- B. La culture nationale encourage l'autonomie et l'initiative personnelle.
- C. La culture nationale encourage la prise de risques.
- D. La culture nationale favorise la créativité et l'inventivité.
- E. La culture nationale met l'accent sur la responsabilité individuelle (plutôt que collective) dans la gestion de sa propre vie.

3.2- La motivation des entrepreneurs

Il existe fondamentalement deux grands types de motivations pour entreprendre : (1) l'opportunité qui attire l'entrepreneur à se lancer et (2) la nécessité qui le pousse à essayer.

Le projet GEM tient compte de cette distinction en identifiant deux catégories:

- les entrepreneurs d'opportunité : qui se lancent en affaire prioritairement par volonté de saisir et d'exploiter une opportunité
- les entrepreneurs de nécessité : qui se lancent dans une activité entrepreneuriale principalement par manque d'alternatives d'emploi ou par insatisfaction dans leur situation professionnelle actuelle.

Basé sur cette distinction, le GEM tient compte de ces deux catégories d'entrepreneurs en identifiant l'index « opportunité » qui correspond à la proportion des entrepreneurs concernés par l'entrepreneuriat d'opportunité et l'index « nécessité » qui tient compte de la proportion des entrepreneurs de nécessité dans chaque pays⁸.

La figure 23 reprend les résultats enregistrés pour l'index « opportunité » en Belgique, en Wallonie et dans le reste des pays de l'UE. Dans la plus grande majorité des pays de l'UE, l'entrepreneuriat d'opportunité est prédominant. En effet, la valeur moyenne de l'index « opportunité » en Europe dépasse les 78% (pour une moyenne de 76.4% pour tous les pays participant au GEM 2005), ce qui suppose que parmi 10 entrepreneurs investis dans les premières phases de la création, près de 8 se lancent en affaire par volonté de saisir une opportunité. Comparés aux pays européens participant à l'étude, les entrepreneurs belges sont encore plus concernés par l'entrepreneuriat d'opportunité. En effet, l'index « opportunité » atteint 86% en Belgique, ce qui est plus élevé que la moyenne des pays de l'UE. La Belgique occupe ainsi la 4^e position parmi les 16 pays de l'UE et se place après les Pays-Bas, le Danemark et la Slovaquie.

⁸ Certains répondants ont cependant été difficiles à classer dans l'une ou l'autre catégorie puisqu'ils se sont lancés dans une activité entrepreneuriale à la fois pour saisir une opportunité et par nécessité de trouver un emploi. Ainsi, la somme des deux index « opportunité » et « nécessité » ne correspond pas exactement au TAE précédemment présenté.

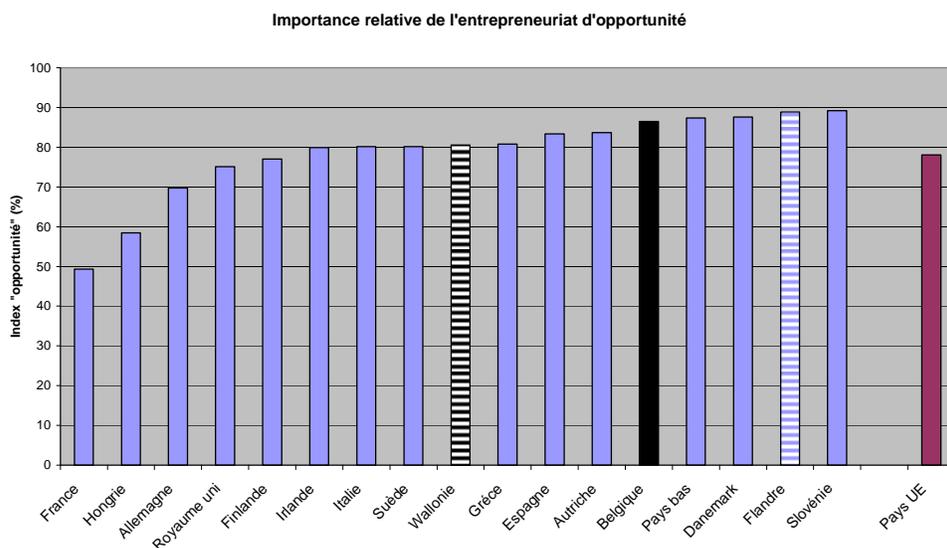


Figure 23: L'index « opportunité » en Belgique, en Wallonie et dans les pays de l'UE participants (en%)

Les résultats obtenus pour la Wallonie sont cependant un différents. En effet, la Wallonie se place 8^e sur les 16 pays de l'UE participant à l'étude avec un index « opportunité » de 80%, dépassant de très peu la moyenne des pays de l'UE (78%).

L'interprétation de ces résultats ne va pas sans difficulté. D'une part, on constate que les pays qui enregistrent les niveaux les plus faibles d'entrepreneuriat de nécessité sont ceux caractérisés par la solidité de leur filet de sécurité sociale et par la diversité et la fiabilité du marché du travail. En effet, dans ces pays, les alternatives d'emplois valables sont abondantes et les individus choisissent d'exploiter des opportunités d'affaire uniquement s'ils présentent des perspectives intéressantes. Par ailleurs, les revenus de remplacement dans ces pays sont tels que les individus ne sont pas toujours incités à considérer la création d'activités pour se sortir de la précarité, ce qui limite le recours à l'entrepreneuriat par nécessité. Les résultats obtenus en Belgique et en Wallonie sont de ce fait peu surprenants dans la mesure où le système social est l'un des plus confortables d'Europe. Les entrepreneurs potentiels ne seront de ce fait intéressés par une opportunité d'affaire que si elle présente un potentiel suffisant pour compenser les avantages perdus en termes de salaires ou d'allocations de remplacement. D'autre part, plusieurs études ont démontré qu'il existait une corrélation positive entre la motivation d'opportunité et la croissance économique, tandis que l'entrepreneuriat de nécessité n'aurait aucun effet sur le développement économique. (Zoltan Acs, 2006). La démarche d'entrepreneuriat d'opportunité s'inscrit en réalité très souvent dans une approche plus réfléchie, plus structurée que celle de nécessité.

En conclusion, il serait précipité de plaider pour renforcer à tout prix l'entrepreneuriat de nécessité pour favoriser la création d'entreprises. La question semble plutôt de savoir où placer le « curseur » au juste endroit pour « encourager » l'entrepreneuriat de nécessité sans excès et veiller à encadrer au mieux ce type de démarche par un accompagnement adéquat permettant de limiter les risques d'échec de ce type d'entreprise.

3.3- La perception des entrepreneurs par rapport à l'environnement entrepreneurial

La perception des entrepreneurs concernant l'environnement des affaires est un élément décisif dans le choix de se lancer dans une activité entrepreneuriale. Une étude récente démontre qu'il existe une corrélation positive entre des variables de perception et le niveau de création d'entreprises dans un pays (Arenius et al. 2005). Les variables de perception qui ont été appréhendées sont (1) la confiance par rapport à la disponibilité d'opportunités dans son environnement, (2) la confiance par rapport à ses propres connaissances et compétences, (3) la disponibilité d'un capital social (contacts) suffisant et (4) la peur de l'échec.

Le projet GEM s'est penché sur ces variables de perception afin d'expliquer le niveau de l'activité entrepreneuriale d'un pays. Ces variables de perception sont appréhendées en adressant aux personnes interviewées les questions suivantes :

- Pensez-vous que des opportunités d'affaires se présenteront dans la région dans laquelle vous vivez dans les six mois à venir ?
- Considérez-vous avoir les connaissances, les compétences et l'expérience requises pour créer une entreprise ?
- Connaissez-vous personnellement quelqu'un qui a créé une entreprise dans les deux dernières années ?
- La peur de l'échec vous empêcherait-elle de créer une entreprise ?

3.3.1- La confiance par rapport à la disponibilité d'opportunités d'affaire

La création d'entreprise suppose la découverte, la poursuite et l'exploitation d'une opportunité d'affaire. L'identification d'opportunités est de ce fait une condition essentielle à l'acte d'entreprendre. Cependant elle suppose que l'entrepreneur soit conscient de la valeur des nouvelles informations portées à sa connaissance et de la confiance qu'il accorde au potentiel de ces informations en tant qu'opportunité.

Les adultes belges et wallons semblent confiants quant à l'existence d'opportunités d'affaires dans leur environnement. On constate une évolution favorable entre 2004 et 2005. En Belgique, la proportion des répondants optimistes quant à l'existence de bonnes opportunités d'affaires est passée de 37.5% en 2004 à 42.1% en 2005. Avec 45.3%, la population adulte wallonne est encore un peu plus optimiste sur le sujet.

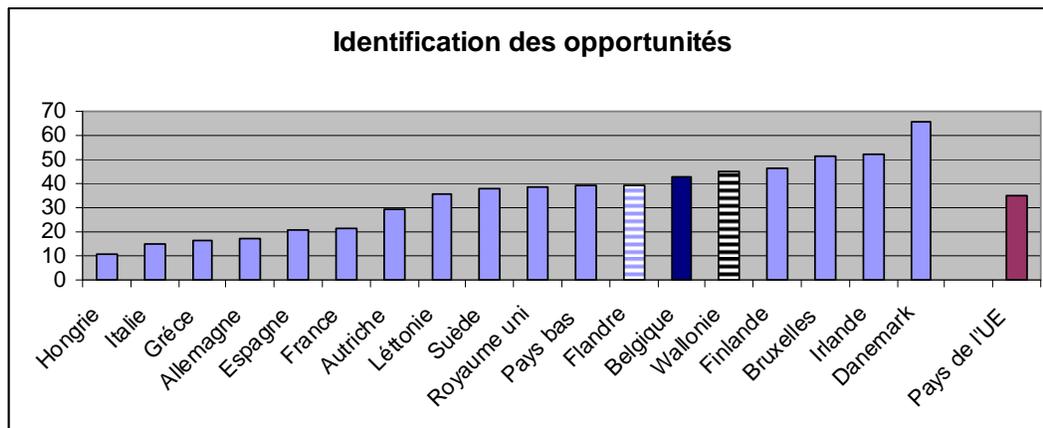


Figure 24: identification des bonnes opportunités en Belgique, en Wallonie et dans le reste des pays de l'UE (en %)

La Belgique et la Wallonie enregistrent des taux largement supérieurs à la moyenne des scores obtenus dans les pays de l'UE participant à l'étude (33.4%). Les positions de la Belgique et de la Wallonie en termes d'identification d'opportunités (5° et 4°) mis en rapport avec le faible indice d'activité entrepreneuriale global TAE (15° et 16°) semblent démontrer que le problème ne se situe pas prioritairement au niveau d'un manque d'opportunités. Les Belges et les Wallons sont plus optimistes quant à l'existence de bonnes opportunités de création d'entreprises dans leur région mais ils restent toutefois nettement plus réservés lorsqu'il s'agit de passer à l'acte.

3.3.2- La confiance par rapport aux capacités personnelles

L'un des moteurs fondamentaux conditionnant l'acte d'entreprendre est la confiance en ses capacités personnelles. L'individu a, en effet, peu de chances de se lancer en affaires s'il estime ne pas avoir les compétences et l'expérience nécessaires pour le faire.

Les résultats obtenus démontrent que les Belges et les Wallons ont une confiance dans leurs capacités à créer et gérer une entreprise qui se situe dans la moyenne des pays de l'UE. En effet, en Belgique 44.5% d'adultes s'estiment capables de créer une entreprise et en Wallonie, ils sont 40.9% à manifester une telle confiance en leurs capacités personnelles (ce qui est équivalent à la moyenne des pays de l'UE (40.1%)).

Comparée à la situation en 2004, on constate une évolution assez favorable de la confiance de la population adulte en Belgique et en Wallonie par rapport à leurs capacités à mener une activité entrepreneuriale. En effet, en 2004, la proportion de ces individus ne dépassait pas 38.8% en Belgique et atteignait à peine 35.5% en Wallonie. Comparée à l'évolution négative des TAE en Belgique et en Wallonie entre 2004 et 2005, on peut conclure que les raisons qui expliquent la frilosité belge et wallonne ne concernent certainement pas un problème de confiance en leurs capacités personnelles.

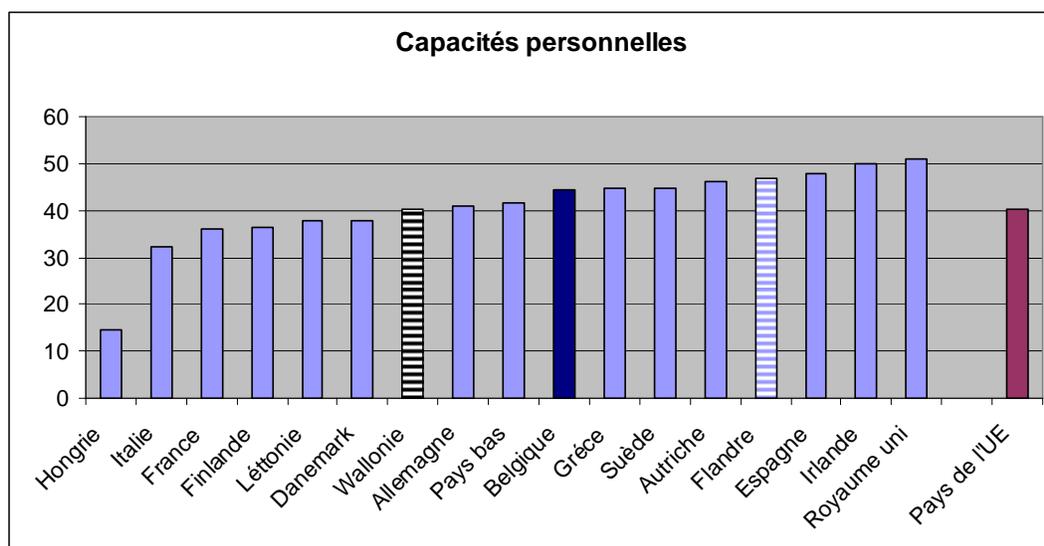


Figure 25: Confiance envers ses connaissances et expériences nécessaires pour la création d'une entreprise en Belgique, en Wallonie et dans le reste des pays de l'UE (en %)

3.1.3- Le capital social

Le capital social, les contacts, sont essentiels pour conforter la réussite d'une nouvelle activité et, ce faisant, mettre en confiance le candidat entrepreneur. Un aspect important de ce capital pour l'entrepreneur potentiel est le degré d'exposition à d'autres individus ayant créé leur entreprise.

Les observations reprises sur le graphique 26, montrent que les Belges et les Wallons sont, à quelques petites différences près, aussi bien « connectés » que la moyenne de la population des pays de l'UE. En effet, 36.6% d'adultes belges et 34.4% d'adultes wallons connaissent personnellement au moins une personne ayant lancé son entreprise durant les deux dernières années, ce qui est plus ou moins équivalent aux résultats moyens enregistrés dans les pays de l'UE (38%).

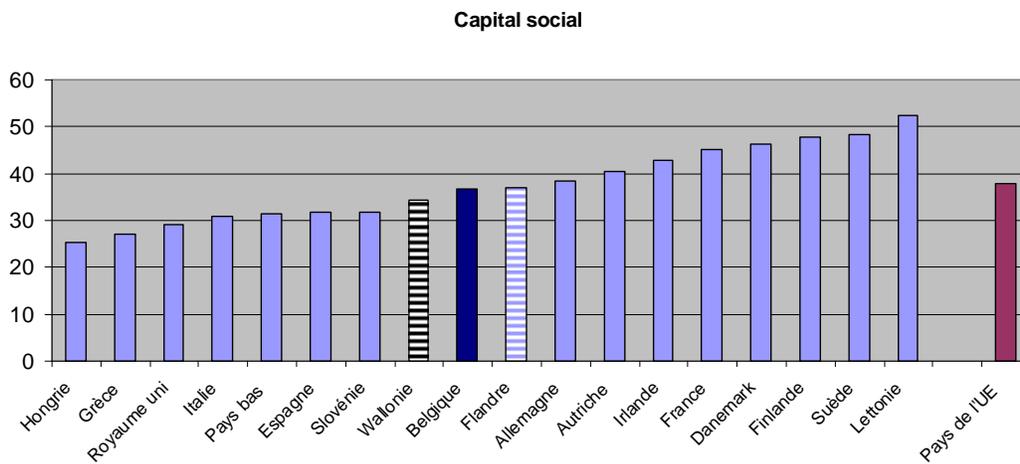


Figure 26 : Connaît personnellement quelqu'un qui a créé une entreprise au cours des deux dernières années (capital sociétal) en Belgique, en Wallonie et dans les pays de l'UE (en %)

3.1.4- La peur de l'échec

L'échec des entreprises naissantes est une réalité qui se justifie par le niveau élevé de risque qu'encourent ces entreprises lors des premières phases de leur développement. En effet, durant les premiers mois qui suivent la création, l'entreprise devra se forger une légitimité auprès des banquiers, des acheteurs, des fournisseurs, des futurs employés et autres parties prenantes. L'échec est de ce fait une possibilité qui menace toute activité entrepreneuriale, principalement dans les premières étapes de développement.

Face à des activités risquées, les individus adoptent des attitudes différentes en fonction de leur aversion au risque et de la représentation sociale et culturelle de l'échec dans leur entourage. Certains individus renonceraient de ce fait à s'engager dans une activité entrepreneuriale par peur du risque que comporte une telle activité ou par anticipation d'un risque d'échec de leurs efforts en matière de création d'entreprises. La peur de l'échec devient de ce fait un facteur inhibant à l'acte de création d'entreprise pouvant influencer négativement le niveau de l'activité entrepreneuriale au sein d'un pays.

En Belgique, les résultats obtenus démontrent que la peur de l'échec n'est pas fondamentalement un facteur majeur empêchant la création d'une entreprise. En effet, la peur

de l'échec n'est un facteur inhibant que pour 30.1% de la population adulte, ce qui est moins élevé que la moyenne enregistrée dans les pays de l'UE participants à l'étude (38.5%). La Belgique occupe ainsi le 5^e score le plus faible en Europe.

En Wallonie, la situation est sensiblement différente. En effet, le taux de la population adulte ayant manifesté une peur de l'échec atteint 38.8%, ce qui est proche de la moyenne des pays de l'UE et qui est largement supérieur au taux enregistré en Flandre (27.7%). Par ailleurs, ce sentiment de crainte en Wallonie s'est accru par rapport à 2004 (27.3%).

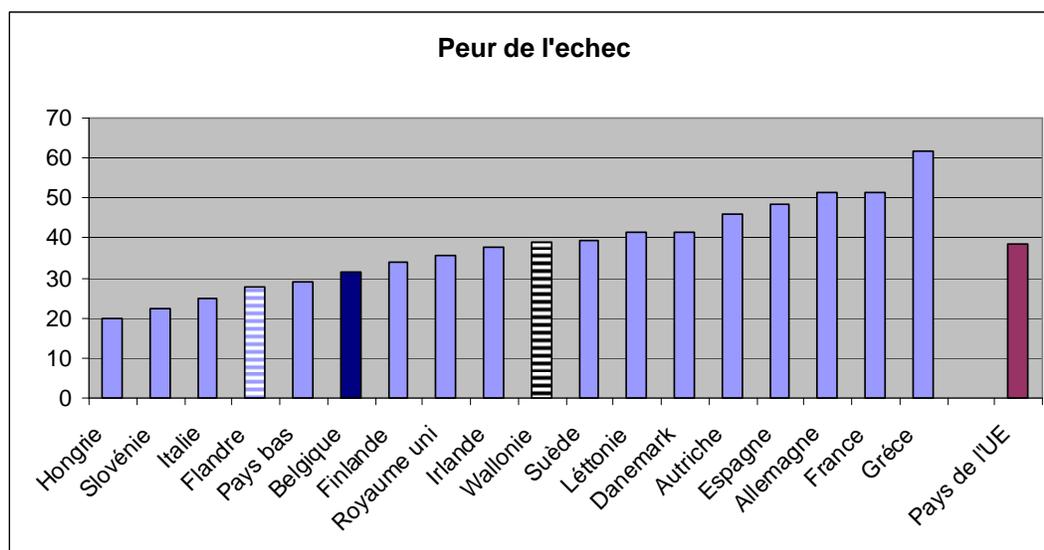


Figure 27: La peur de l'échec en Belgique, en Wallonie et dans le reste des pays de l'UE (en %)

PARTIE IV : Conclusion et recommandations pour la Wallonie

Les résultats de l'étude GEM 2005 sont loin d'être favorables pour la Wallonie. Après une croissance constante depuis 2001, le taux d'activité entrepreneuriale de la région s'inscrit en nette diminution. Il passe même, pour la première fois sous la moyenne belge. Certes une baisse sur une année ne donne pas suffisamment d'information quant à la nature structurelle de cette évolution. La taille de l'échantillon est telle que les évolutions ne sont pas statistiquement significatives. Par ailleurs, mesurer un phénomène tel que l'activité entrepreneuriale nécessite un certain recul et des observations sur plusieurs années. Il est toutefois inutile d'attendre pour constater que la Wallonie et la Flandre restent parmi les régions les moins entreprenantes d'Europe.

Par ailleurs, si les taux d'activité entrepreneuriale associés à la création d'entreprises sont globalement comparables entre la Wallonie et la Flandre⁹, le taux d'entrepreneurs établis est statistiquement plus élevé en Europe (5.7%) et en Flandre (7.2%) qu'en Wallonie (3.5%).

En d'autres termes, la Wallonie souffre d'une carence endémique d'entrepreneurs. Le drame est qu'elle peine à renverser la vapeur et à alimenter son « stock » d'entrepreneurs en suscitant de nouvelles vocations entrepreneuriales.

Ces chiffres sont d'autant plus inquiétants que la Wallonie a multiplié ces dernières années les initiatives pour favoriser la création d'activités (ex : les différents contrats d'avenir et le récent « plan Marshall »). Ils confirment combien une politique de développement de l'entrepreneuriat doit nécessairement s'installer dans la durée, et réaffirment toutes les limites et les difficultés de mettre en œuvre une politique efficace.

En la matière, trois grands axes peuvent être abordés :

- 1- Favoriser l'émergence d'opportunités
- 2- Faciliter la saisie et l'exploitation de ces opportunités
- 3- Susciter des vocations entrepreneuriales en développant l'envie d'entreprendre

Les résultats des analyses suggèrent que les deux premiers aspects ne sont pas fondamentalement problématiques en Wallonie, en tous les cas en comparaison de la plupart des autres pays de l'UE.

Les opportunités semblent bien réelles, en tous cas c'est l'avis exprimé par les Belges et les Wallons, et les infrastructures ne constituent pas un frein en la matière.

Au contraire, plusieurs indicateurs semblent démontrer que la Belgique est relativement performante en matière de transfert de technologie. Cela suggère que sur le créneau, certes étroit, des entreprises technologiques, notre économie génère certaines opportunités.

Pour ce qui concerne le deuxième axe, l'étude GEM passe en revue de nombreux facteurs susceptibles de faciliter l'acte d'entreprendre. Parmi ceux-ci, le financement est fréquemment cité comme facteur clé. L'enquête de population a révélé que la Belgique et la Wallonie en particulier se positionne très favorablement sur ce critère. Il en va de même des programmes gouvernementaux et des aides à la création.

Sur ce terrain, le seul facteur qui apparaît largement perfectible est celui des formalités administratives. Décrié depuis longtemps par tous les experts comme étant un frein, priorité affichée depuis plusieurs gouvernements, ce sujet reste manifestement un point noir sur lequel des efforts doivent encore être consentis.

Si les deux premiers axes semblent généralement satisfaisants, l'abord du troisième axe (le désir d'entreprendre) est beaucoup moins développé. Ce dernier fait référence à la motivation d'entreprendre qui fait globalement défaut.

⁹ Il n'existe aucune différence statistiquement significative.

Tous les indicateurs qui sont révélateurs de cette motivation d'entreprendre sont globalement au rouge. Par ailleurs, la plupart des politiques menées ces dernières années en matière de création d'entreprises se sont attachées prioritairement à agir sur l'aval du processus de création. La plupart visent à faciliter le passage à l'acte (subsides, financement, aide, accompagnement, etc.). En faisant sauter quelques verrous, ces mesures ont, en quelque sorte, contribué à fluidifier le système. Elles sont par contre beaucoup plus rares à s'être intéressées au processus en amont. Ce dernier concerne le développement du désir d'entreprendre. Il a pour objectif d'accroître la proportion de la population souhaitant entreprendre et le flux des candidats à la création.

Les raisons de cette importance des mesures ciblées sur l'aval sont évidentes :

- Elles sont plus techniques donc plus faciles à définir et à mettre en œuvre d'un point de vue politique ;
- Dans la mesure où elles sont plus techniques, leur mise en œuvre peut plus facilement être gérée par un seul département par opposition aux mesures ciblées sur l'amont qui nécessitent souvent des actions transversales toujours plus difficiles à se concrétiser politiquement ;
- Leurs effets sont plus facilement mesurables et donc plus facilement justifiables ;
- Leurs effets sont également potentiellement plus immédiats et donc politiquement plus porteurs.

Ces éléments étant précisés, une conclusion s'impose. **Sans être idéalistes, il apparaît que les conditions pour entreprendre en Belgique et en Wallonie sont globalement satisfaisantes. En tous cas en comparaison à de nombreux pays européens. Ce qui manque cruellement, c'est la motivation.** La priorité semble être de faire évoluer les mentalités au niveau de la population afin qu'une part plus importante envisage la création d'entreprises. Une étude européenne conforte ce point (Flash Eurobaromètre 2004. Commission. Européenne). Elle montre que 68% des Belges n'ont jamais envisagé de créer leur entreprise alors qu'ils n'étaient que 57% dans l'Europe des 25. Faire évoluer les mentalités nécessite une approche transversale et multidisciplinaire. Parmi les actions successibles de porter des fruits, nous pouvons citer :

1- Développer l'esprit d'entreprendre à l'école et chez les jeunes :

L'école doit être reconnue comme un élément essentiel au développement de la culture entrepreneuriale chez les jeunes. Cela suppose :

- La conception et le développement d'activités pédagogiques qui développent l'esprit d'entreprendre dans l'enseignement primaire et secondaire. Ces approches pédagogiques appliquées à l'ensemble des matières sont successibles de développer les attitudes entrepreneuriales telles que la persévérance, la créativité, l'esprit d'initiative ou la responsabilité, (F.Pirnay et al. 2005)
- Le développement d'actions de sensibilisation renforçant les contacts entre l'école et le monde extérieur (ex : Dream)
- Favoriser l'intégration d'initiatives telles que les mini-entreprises dans les programmes d'enseignement (Rapport de l'étude « Procédure BEST », commission Européenne, 2005)
- Le développement de cours de base en gestion, même dans les filières non économiques
- Sensibiliser le personnel enseignant et les établissements d'enseignement à l'avantage de mettre à contribution les entrepreneurs lors d'activités scolaires
- Sensibiliser à l'entrepreneuriat les futurs enseignants et les conseillers en orientation

- Former les enseignants aux politiques pédagogiques qui développent l'esprit d'entreprendre
- Sensibiliser les parents à l'entrepreneuriat
- Favoriser le rapprochement de l'entrepreneur et de l'école
- Sensibiliser les fonctionnaires et les élus à l'entrepreneuriat afin que la culture entrepreneuriale ne se développe pas dans un vase clos et percole parmi tous les éléments clés de notre société
- Mettre sur pied, dans les différents bassins, des ambassadeurs de l'esprit d'entreprendre dont la mission sera d'entretenir des liens étroits avec les directions d'établissement, les conseillers pédagogiques et les enseignants en vue de promouvoir les initiatives qui développent l'esprit d'entreprendre chez les jeunes
- Promouvoir l'entrepreneuriat collectif auprès des jeunes afin qu'ils puissent expérimenter leurs capacités d'entreprendre dans le cadre d'activités extrascolaires notamment dans les secteurs de l'économie sociale

Toutes ces actions pourraient paraître insurmontables à mettre en œuvre. Pourtant, d'autres régions comparables à la Wallonie s'y sont attaquées. La plupart des ces suggestions sont en effet inspirées du « défi entrepreneuriat-jeunesse » du Québec lancé depuis 2004 (Entrepreneuriat-jeunesse, Plan d'action triennal 2004-2005-2006).

2- Développer l'image de l'entrepreneuriat dans les médias

Faire évoluer les mentalités, c'est aussi agir sur les représentations mentales. Celles-ci sont fortement influencées par les discours explicites ou implicites véhiculés par les médias.

Aujourd'hui, il existe encore beaucoup de confusion dans les esprits et les discours. Entreprendre reste encore un concept flou trop souvent associé à l'unique recherche de profit, l'entreprise multinationale, voire les méfaits supposés de la mondialisation.

Or ces éléments sont largement rejetés par la jeunesse actuelle comme l'a encore démontré une étude récente sur les 15-25 ans (Barthollet et al. 2006)

En conséquence, il faut davantage promouvoir les aspects suivants de l'acte d'entreprendre :

- entrepreneuriat de proximité : la PME comme facteur de cohésion sociale et de développement de l'activité économique locale
- entrepreneuriat social : entreprendre c'est aussi entreprendre pour les autres
- entreprendre c'est avant tout entreprendre sa vie, c'est se bouger. Tout individu, quels que soient son statut et sa fonction, est en situation potentielle d'entrepreneur (voir www.freefondation.be)

3- Faire évoluer l'image de l'échec

Une autre thématique sur laquelle les mentalités doivent évoluer est celle de l'échec et de ses conséquences. Les stigmates de l'échec et le regard des autres reste un frein à l'esprit d'entreprendre.

Sans embellir à tout prix la réalité, il faut davantage faire s'exprimer les victimes de l'échec, leur venir en aide et, si possible, leur permettre de rebondir.

Il existe aujourd'hui des prix en tous genres pour les entreprises et les entrepreneurs. Pourquoi ne pas créer un « prix du rebond » pour mettre à l'honneur un entrepreneur qui a réussi après l'échec ?

De même, il existe de nombreuses structures d'accompagnement pour les créateurs, pourquoi pas la mise en place de structures d'accompagnement de l'échec qui viserait à amortir le choc

et ainsi donner une image moins dramatique de l'échec, voire accompagner l'entrepreneur malchanceux dans son rebond ?

Une dernière mesure fort susceptible de réduire la perception de risque est la révision drastique du statut d'indépendant qui devrait se rapprocher dans ses droits et obligations du statut de salarié afin que cette équation du risque : créer son entreprise = devenir indépendant = une situation précaire, disparaisse des idées reçues.

Ce n'est en effet pas un hasard si seulement 19% des Belges qui ne sont pas indépendants estiment « tentant » de le devenir au cours des 5 prochaines années alors qu'ils sont 33% des Européens à le penser (Flash Eurobaromètre 2004. Commission. Européenne).

References:

Arenius, P., and M. Minniti. 2005. Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24:233-247.

B.Surlemont, B. Leleux, 2003. State vs private venture capital: Seeding or crowding out? A pan-European analysis, *Journal of Business Venturing* 17 (5), p. 1-24,

Commission Européenne, Flash Eurobaromètre, « L'esprit d'entreprise », Juin 2004.

Commission Européenne, Rapport du groupe d'experts, Projet "procédure BEST": « Les mini-entreprises dans l'enseignement secondaire », Septembre 2005.

EVCA 2004 Annual Report, <http://www.evca.com/html/home.asp>

F. Pirnay, Z. Aouni, E. De Coster, X. De Poorter, J. Donnay, A-F. Lambert, Réalisation d'une boîte à outils pédagogiques qui contribuent au développement de l'esprit d'entreprendre à l'attention des enseignants et étudiants de l'enseignement secondaire. Centre de Recherche PME et d'Entrepreneuriat de l'Université de Liège, mai 2005 (Etude commanditée par la fondation FREE).

Ministère du conseil exécutif, Québec. Defi Entrepreneuriat-Jeunesse, Plan d'action triennal 2004-2005-2006.

P. Barthollet, H. Drealants, G. Pleyers, L'esprit d'entreprendre chez les jeunes Belges francophones. Blue Comm, 2006. (Etude commanditée par la fondation FREE).

Zoltan Acs., 2006. How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?. innovations.