UNION WALLONNE DES ENTREPRISES ASBL

ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE









• THÈME 2018:

«L'entrepreneuriat et le développement régional»



Rapport UWE

ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE

L'ENTREPRENEURIAT ET LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Table des matières

L'ENTREPRENEURIAT ET LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Introduction L'importance de l'entrepreneuriat	13
Étude 1 Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?	15
Étude 2 Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie	25
Étude 3 Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie	57
Étude 4 Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial	75
Focus macro-économique Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne	89
Bibliographie	99
MONOGRAPHIES SECTORIELLES	
Les secteurs de l'industrie technologique	103
Le commerce	109
La construction	111
Le secteur du ciment	
Les ressources humaines	119
L'industrie du bois, de l'ameublement et du textile	123
L'économie circulaire	131
L'industrie alimentaire	135
Sustainable Goods	139
L'industrie papetière	
La fabrication et la transformation de papier et de carton	
Le secteur sidérurgique	147

PARTIE 1

ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE

L'ENTREPRENEURIAT ET LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

12/2018

apport UWE

» ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

SYNTHÈSE

- » INTRODUCTION GÉNÉRALE | L'importance de l'entrepreneuriat
- » ÉTUDE 1 | Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?
- » ÉTUDE 2 | Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie
- » ÉTUDE 3 | Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie
- » ÉTUDE 4 | Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial
- » FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE | Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne

» MONOGRAPHIES SECTORIELLES

omme la série «Star Wars» revient dans le temps au fur et à mesure de ses épisodes, les «études sur l'entreprise» de l'UWE remontent la chronologie du développement de l'entreprise. Le numéro de 2017 avait été consacré à la croissance de l'entreprise, celui de 2018 l'est à l'entrepreneuriat. Pourquoi cette inversion ? Il nous avait paru que beaucoup étaient faits pour l'entrepreneuriat en Wallonie et que l'urgence était d'inciter les entreprises de la région à croître et de sensibiliser les autorités politiques à ce défi. L'impact sur une économie d'entreprises d'environ 300 personnes est important, en termes de productivité, d'activités de R&D, d'exportations et d'effets indirects sur l'environnement proche de ces entreprises.

Néanmoins, comme l'adage publicitaire le constate avec justesse «100% des gagnants au loto ont joué», de même 100% des entreprises qui connaissent ou connaîtront la croissance ont été créées. Si on veut des entreprises en croissance, il faut d'abord des créations d'entreprises. Bien plus, les connaissances et idées autour de l'entrepreneuriat se sont beaucoup développées ces 10 ou 15 dernières années, donnant à la dynamique l'entrepreneuriale une dimension beaucoup plus importante que le simple fait de créer son entreprise ou de devenir indépendant. Même s'il est mis à l'honneur depuis une vingtaine d'années, l'impact du processus entrepreneurial sur l'économie dans sa globalité est encore sous-estimé. La création d'entreprise a plusieurs vocations. L'immédiate est de remplacer les entreprises qui disparaissent par cessation d'activité ou faillite. Une forme d'entrepreneuriat qui a sa raison d'être, qui mérite l'attention des pouvoirs publics mais qui se perpétue assez naturellement.

L'entrepreneuriat qui va permettre à une économie de rester dans la course, ou même de la mener, est un entrepreneuriat d'une autre nature, un entrepreneuriat innovant, audacieux et ambitieux. Cet entrepreneuriat, que l'on qualifie de schumpétérien car il a été théorisé par l'économiste Schumpeter dans les années 1930, est un des principaux vecteurs de la création nette de valeur et d'emplois dans une économie. Cet entrepreneuriat a aussi la qualité de transférer les nouvelles connaissances issues de la recherche scientifique, technologique ou non. Ce rôle est évidemment essentiel pour permettre à une communauté (région, pays, continent) de rester à la pointe de la compétitivité économique mais elle permet aussi à ses habitants (et au reste du monde en cas de grande réussite) de bénéficier des biens et services les plus évolués. L'étude 1 de cette édition 2018 développe ces différents concepts d'entrepreneuriat sur base de la littérature existante.

L'entrepreneuriat schumpétérien peut se développer spontanément mais, à tout le moins, il a besoin d'un environnement favorable, un écosystème, pour employer un mot très en vogue mais qui, dans ce domaine, a toute sa pertinence. L'entrepreneuriat n'est pas l'affaire de quelques hommes et femmes qui vont développer dans leur coin les entreprises de demain si on leur donne les financements, des infrastructures et une réglementation favorable. On assistera sans doute à quelques réussites spectaculaires, mais isolées, sans lendemain.

L'étude 4 se penche sur le concept d'écosystème entrepreneurial et la manière de l'opérationnaliser au niveau d'un territoire. Les recherches sur les écosystèmes entrepreneuriaux performants dans le monde montrent que tous les facteurs qui influencent un écosystème entrepreneurial sont importants et doivent être traités avec une égale priorité, étant donné leurs fortes et complexes interactions.

Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

Des auteurs ont tenté de définir une certaine causalité entre ces différents facteurs. Il y aurait les conditions-cadres (les institutions, la culture, les infrastructures, la demande), indispensables pour que les conditions systémiques, comme le financement, la connaissance ou le talent, puissent avoir leur impact maximum sur la dynamique entrepreneuriale.

La création d'un écosystème ne se réalise donc pas avec deux ou trois mesures ponctuelles prises pour soutenir les entreprises naissantes dans un secteur déterminé ou non. C'est une politique globale et ambitieuse qui doit être mise en œuvre si on ne veut pas être déçu par les résultats.

Face à ces développements théoriques, comment se porte l'entrepreneuriat en Wallonie ? Comme le développe **l'étude 1**, il est extrêmement difficile de distinguer statistiquement les différentes sortes d'entrepreneuriat. En effet, l'évolution du nombre d'entreprises et des indépendants comprend à la fois les entrepreneurs «managériaux», c'est-à-dire dont le seul objectif est de créer leur propre emploi, et les entrepreneurs «schumpétériens» qui ont de l'ambition pour leur entreprise innovante.

Mais si un grand nombre de créations d'entreprises ne signifie pas nécessairement l'existence d'un entrepreneuriat «ambitieux», un niveau peu élevé de créations d'entreprises est très souvent le signe d'une faiblesse. Dans le cas de la Wallonie, comme le détaille **l'étude 2**, le taux de création nette d'entreprises entre 2008 et 2018, en-dessous de la Flandre, n'est pas suffisant pour envisager une croissance plus forte de l'économie qui lui permettrait de rattraper son retard. Le taux de création doit s'améliorer, mais c'est aussi le taux de disparition d'entreprises qui est préoccupant. Trop d'entreprises wallonnes font faillite ou cessent leur activité, notamment entre la 3° et 5° année. Sur le plan sectoriel, on peut se réjouir d'un taux de création nette plus soutenu dans le secteur des activités spécialisées, scientifiques et techniques, qui regroupe sans doute plus d'entreprises innovantes que d'autres secteurs. Par contre, le très faible taux de création nette dans le secteur manufacturier traduit d'abord l'effet des deux récessions (2008-2009, 2012-2013) sur l'industrie wallonne et ensuite le manque de renouveau dans ce secteur. Ces indicateurs renforcent encore l'urgence d'une politique industrielle favorisant l'éclosion ou le renforcement d'entreprises dans l'industrie de demain.

Les chiffres par arrondissement montrent le lien étroit entre santé économique globale et création nette d'entreprises. Les plus faibles taux de création nette d'entreprises se situent là où les difficultés socio-économiques (croissance faible, taux de chômage élevé, désindustrialisation) sont les plus fortes, et inversement.

L'importance de l'entrepreneuriat pour l'ensemble de l'économie est encore renforcée par le calcul des contributions des jeunes entreprises à la croissance nette globale de la valeur ajoutée ou de l'emploi. En Wallonie, pour ce qui concerne les entreprises en activité durant la période 2010-2015, les entreprises de moins de 5 ans, qui représentent aux alentours de 25% de l'ensemble des entreprises, contribuent pour une part significative à la création nette de la valeur ajoute (entre 30% et 100% selon les années). Les chiffres pour l'emploi sont encore plus parlants, puisque les jeunes entreprises ont contribué aux alentours de 2% à la création nette d'emploi alors que l'emploi global n'augmentait que d'environ 1% sur la période analysée.

A côté de l'analyse de l'entrepreneuriat par la création d'entreprises, des indicateurs de l'activité entrepreneuriale ont été créés et sont présentés dans **l'étude 3**. Le plus connu est sans doute l'indice GEM (Global Entrepreneurship Monitor) qui est calculé depuis 1999, et maintenant pour 60 pays. Cet indice calcule la part de la population qui est impliquée dans une entreprise de moins de 42 mois ou dans une phase de création d'entreprise. Faute de financement, la Belgique ne participe plus au GEM depuis 2015 et la Wallonie n'y a participé qu'en 2003 et 2005. En 2015, la Belgique se classait 51° sur 60 pays. Mais la corrélation entre ces indices et la croissance économique ou le niveau de développement d'un pays est difficile à saisir et mérite une analyse plus approfondie.

Il existe un autre indice, le Regional Entrepreneurship and Development Index (REDI), qui évalue les dimensions contextuelles de l'entrepreneuriat régional en Europe. La Wallonie ne s'y classe pas si mal, puisqu'elle occupe la 55° place sur 125 régions. Les points forts de notre région sont l'accès au financement, l'ouverture à la globalisation, les processus d'innovation et les produits d'innovation. Par contre des lacunes se situent dans les capacités à démarrer des start-up, le support culturel, l'opportunité de démarrage de start-up, le réseautage. En résumé, la Wallonie est face à un problème de mentalité, d'environnement culturel propice à la création de start-up.

Or, comme le détaille **l'étude 4**, ces facteurs semblent déterminants pour l'épanouissement d'un écosystème entrepreneurial. Bien plus, s'ils ne sont pas présents, ils réduisent fortement l'impact des facteurs positifs comme l'accès au financement ou la capacité de développer des process et produits innovants.

Si on fait le bilan des politiques wallonnes en faveur de l'entrepreneuriat sur les 20 dernières années, que l'on trouvera dans l'étude 4, il rejoint les conclusions du REDI. Beaucoup a été fait pour supporter «techniquement» les start-up innovantes (disponibilité de financement, lieux d'incubation, aides à la R&D et à l'innovation, coopération avec les universités et les centres de recherche) mais peu d'initiatives et d'actions ont été prises pour créer un climat général entrepreneurial propice à susciter des vocations d'entrepreneurs et surtout à inciter les jeunes entreprises à grandir.

L'écosystème entrepreneurial wallon a quelques fondations solides, mais encore trop étroites. Le défi est de mettre en œuvre une politique plus globale et plus systémique avec au centre l'entrepreneur lui-même. Cette politique demanderait une supervision et coordination globales conduites par une personnalité forte du monde privé. Les différentes analyses et conseils pratiques qu'on peut trouver dans la littérature peuvent servir de guide, tout comme les différents professeurs universitaires qui sont spécialisés dans ce domaine. Car avant de se lancer dans une politique ambitieuse, une analyse plus approfondie du monde entrepreneurial wallon et de son environnement, ses forces et ses lacunes au regard d'un écosystème entrepreneurial, est certainement nécessaire.

» ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

» SYNTHÈSE

• INTRODUCTION GÉNÉRALE | L'importance de l'entrepreneuriat

- » ÉTUDE 1 | Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?
- » ÉTUDE 2 | Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie
- » ÉTUDE 3 | Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie
- » ÉTUDE 4 | Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial
- » FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE | Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne

» MONOGRAPHIES SECTORIELLES

INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'importance de l'entrepreneuriat

n l'oublie trop souvent, une économie est un corps vivant qui peut grandir, rétrécir, prendre de multiples formes, mais qui, c'est certain, ne connait jamais l'immobilité. Les entreprises sont un de ses constituants principaux. Ce sont elles qui forment son ADN, qui lui donnent sa consistance, sa fonctionnalité, son intensité, ses dimensions, sa complexité, sa richesse. Les entreprises elles-mêmes naissent, se développent ou stagnent, se fusionnent, meurent et parfois renaissent sous d'autres configurations.

Il est donc extrêmement important que le tissu des entreprises se régénère sans cesse. Ce qui signifie plus qu'un simple remplacement d'entreprises par d'autres. Si une économie veut garder sa vitalité et sa force, elle doit compter en son sein des hommes et des femmes qui vont avoir l'audace de prendre des risques, d'explorer l'inconnu pour créer des entreprises qui vont mettre sur le marché de nouveaux biens et services en y introduisant les dernières innovations, comme par exemple les nouvelles applications issues de la R&D. L'entrepreneuriat est un des vecteurs majeurs pour transformer les connaissances humaines en biens et services à l'usage de toute la communauté.

Ces entrepreneur.e.s doivent être non seulement audacieux mais aussi ambitieux. Ils doivent faire grandir leurs entreprises jusqu'à une taille où elles vont structurer leur environnement grâce à leurs effets directs (fourniture de biens et services, emplois directs) et indirects (activité et emplois chez les fournisseurs et services connexes, retombées en matière de R&D, etc.).

L'entrepreneuriat est donc vital pour une économie. Comme on vient de brièvement le suggérer, il prend de multiples visages, c'est l'objet de l'étude 1. Les études 2 et 3 tenteront de mesurer le phénomène entrepreneurial en Wallonie. On verra qu'il n'est pas aisé de mette des chiffres et des statistiques sur toutes les formes d'entrepreneuriat. Enfin l'étude 4 tentera de répondre à deux questions : « Faut-il soutenir de la même manière toutes les formes d'entrepreneuriat et comment doivent-elles être soutenues ? ». Plus spécifiquement, cette étude montrera qu'une politique en faveur de l'entrepreneuriat ne consiste pas seulement à donner un coup de pouce à ceux ou celles qui veulent créer une entreprise ou prendre le statut d'indépendant. C'est tout un écosystème qu'il faut mettre en place, qui va de la culture aux infrastructures en passant par les réseaux, les talents, le financement et d'autres facteurs encore. L'ambition d'une politique de soutien à l'entrepreneuriat doit être à la hauteur de l'ambition des entrepreneurs et entrepreneures.

Pour terminer, un focus macro-économique mesurera les poids du secteur privé dans l'économie wallonne.

ÉTUDE 1

ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE

COMMENT L'ENTREPRENEURIAT CONTRIBUE-T-IL À LA CROISSANCE GLOBALE DE LA VALEUR ?

12/2018

» ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

- » SYNTHÈSE
- » INTRODUCTION GÉNÉRALE | L'importance de l'entrepreneuriat

• ÉTUDE 1 | Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?

- » ÉTUDE 2 | Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie
- » ÉTUDE 3 | Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie
- » ÉTUDE 4 | Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial
- » FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE | Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne

» MONOGRAPHIES SECTORIELLES

ÉTUDE 1

Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?

COMMENT DÉFINIR L'ENTREPRENEURIAT ?

La définition la plus commune, la plus immédiate de l'entrepreneuriat pourrait être l'action de créer une activité économique, soit seul, soit à plusieurs au travers d'une entreprise. De la personne qui ouvre son commerce jusqu'à celle qui crée une spin-off ou une start-up dans un domaine de très haute technologie, en passant par le médecin qui s'installe à son compte ou l'artisan qui produit des biens en petites séries, tous et toutes sont des entrepreneurs.

Mais pour répondre à la question que pose le titre de cette étude «Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?», la définition de bon sens énoncée plus haut ne suffit pas, comme le montre intuitivement le petit exemple qui suit. On peut reconnaître une même communauté d'esprit entrepreneurial à deux personnes qui créent chacune un commerce, mais on ne pourra pas les qualifier de la même façon dans leur apport à la création nette de valeur collective si le premier commerçant choisit de ne pas grandir tandis que le second, grâce un concept nouveau, fait de son commerce initial une chaîne de magasins qui rencontre une besoin, jusque-là négligé, des consommateurs.

Il existerait donc différents types d'entrepreneurs qui ne contribueraient pas de la même manière à la croissance et à la compétitivité d'une économie. Un exercice de catégorisation des différentes formes d'entrepreneuriat n'a pas qu'un intérêt purement théorique, il est crucial pour l'orientation de la politique économique d'une région ou d'un pays : doit-on aider toutes formes d'entrepreneuriat, puisque chacune crée de l'activité et des emplois, ou faut-il en privilégier certaines ? Mais alors selon quels critères⁽¹⁾ ?

L'ENTREPRENEUR SCHUMPÉTÉRIEN VERSUS L'ENTREPRENEUR «INDÉPENDANT»

Deux critères sont régulièrement mis en avant par la littérature pour classifier les entrepreneurs. D'abord, celui de création de valeur ajoutée nette par l'activité de l'entrepreneur, c'est-à-dire lorsque la valeur ajoutée globale de l'économie augmente substantiellement grâce à cette nouvelle activité. Ce critère est intimement lié à la notion d'innovation. Le second critère est celui de la croissance : certaines activités entrepreneuriales sont résolument tournées vers la croissance alors que d'autres pas.

⁽¹⁾ Cette question ressemble à celle que nous posions déjà dans notre précédente étude (2017) sur les entreprises en croissance : quelles entreprises doivent être soutenues par les pouvoirs publics ? Dans cette étude, nous prenons la question encore plus en amont : quel entrepreneur doit être supporté dans son projet entrepreneurial ? ..

Comme le résume Fritsch (2013), Schumpeter a mis en évidence les effets indirects que l'irruption d'entrepreneurs innovants provoque sur différents segments de l'économie. D'une part, les innovations radicales créent de nouveaux marchés et ouvrent des opportunités entrepreneuriales à d'autres personnes, ce qui entraîne d'autres innovations. Et en même temps, ces nouvelles innovations vont exercer une pression compétitive sur les firmes existantes à travers des prix plus bas ou des produits supérieurs, ce qui va conduire à une réduction importante de la demande pour leur produit, les forçant soit à s'adapter soit à sortir du marché, c'est-à-dire à fermer. Schumpeter prenait comme exemple d'innovation le métier à tisser mécanique ou la machine à vapeur. Depuis les années 1980, ce mouvement de destruction créatrice nous est familier avec, notamment, l'arrivée de l'ordinateur personnel, de l'internet, du développement de l'intelligence artificielle ou de la bio-technologie. Mais il ne s'agit là des grandes innovations radicales, voire disruptives, très parlantes car elles touchent de grands pans de l'économie et de la vie quotidienne des gens. Il existe aussi un grand nombre d'innovations cantonnées sur certains marchés mais qui ont une toute aussi grande importance sur ces dits marchés.

L'entrepreneur schumpétérien dans toute sa pureté d'innovation radicale est rare, encore qu'il se soit multiplié par le monde ces dernières décennies. Comme le souligne encore Fritsch, l'entrepreneur schumpétérien est à l'extrême du spectre des entrepreneurs du monde réel. La très grande majorité des entrepreneurs vont plutôt imiter des innovations introduites par d'autres ou saisir les opportunités qui résultent des imperfections de marché ou des inefficacités des opérateurs sur un marché. Ces entrepreneurs, par la qualité et le dynamisme de leurs entreprises, peuvent avoir un effet sur la croissance globale. Ils accroissent la concurrence, obligent aussi les tenants du marché à s'améliorer, innover, conduisant à des résultats similaires à ceux de l'entrepreneuriat d'innovation. Dernièrement, nous constatons également l'émergence d'une nouvelle forme d'entrepreneuriat qui touche plus généralement la génération Y et qui comprend notamment les étudiants-entrepreneurs ou les jeunes qui veulent créer leur propre emploi.

UNE GRILLE DE CLASSIFICATION DES ENTREPRENEURS

On en arrive à une première classification (proposée par Wennekers et Thurik en 1999 et reprise par Dejardin en 2016) qui conduit à 3 types d'entrepreneurs, qui sont repris en gras dans le tableau suivant :

	INDÉPENDANTS	SALARIÉS
ENTREPRENEURIAL	Entrepreneurs schumpétériens	Intrapreneurs
MANAGERIAL	«Propriétaires» d'une activité «managériale»	Dirigeants exécutifs

Pour reprendre notre exemple, le premier commerçant se retrouvera dans la catégorie «propriétaire d'une activité managériale» et le second dans celle des entrepreneurs schumpétériens.

Le tableau de Wennekers et Thurik permet aussi de faire apparaître, à côté de l'entrepreneur schumpétérien et l'indépendant «classique», une autre catégorie d'entrepreneurs, les intrapreneurs, qui ont les caractéristiques des entrepreneurs schumpétériens (innovation qui conduit à la croissance de l'entreprise) mais comme salarié à l'intérieur d'une entreprise. C'est un type d'entrepreneuriat qui compte dans le développement d'une économie car il permet le développement et une meilleure compétitivité d'entreprises existantes, parfois grandes, dont le rayonnement sur une région/pays peut être important. Ces entreprises sont souvent fragilisées par l'inertie de leur taille et de leur organisation qui les inclinent à se reposer sur leurs lauriers⁽²⁾.

Pour ces auteurs, les entrepreneurs qui font croître une économie et qui la maintiennent dans une dynamique de progrès sont les entrepreneurs schumpétériens et les intrapreneurs, même si les «indépendants» (self-employed) comptent parmi eux une part d'entrepreneurs schumpétériens.

Dès lors, Wennekers et Thurik (1999) proposent une définition de l'entrepreneuriat lié à l'innovation et à l'incertitude :

- "Entrepreneurship is the manifest ability et willingness of individuals, on their own, in teams, within and outside organizations, to:
- Perceive and create new economic opportunities (new products, new production methods, new organizational schemes and new product-market combinations) and to
- Introduce their ideas in the market, in the face of uncertainty and other obstacles, by making decisions on locations, form and the use of resources and institutions."

Isenberg (2011) réserve de même le terme «entrepreneur» aux personnes qui cherchent à continuellement créer de la valeur à travers la croissance et qui, dès lors, ne se satisfont jamais du statu quo. De manière plus ramassée, il définit les entrepreneurs comme ceux/celles qui achètent des «inputs» à bas prix, les transforment en prenant des risques, et les revendent à haut prix.

Pour Stam et Spigel (2018), l'entrepreneuriat «productif» veut dire plus qu' «être son propre chef» ou «poursuivre son propre accomplissement» à travers son propre business, les entrepreneurs ambitieux attachent de l'importance à la performance et aux succès de leur entreprise et cherchent à la faire grandir rapidement.

UNE DEUXIÈME CATÉGORISATION DES ENTREPRENEURS

Une autre distinction plus fondamentale entre des types d'entrepreneuriat a été proposée dans le cadre du GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Le programme GEM est un programme de recherche qui consiste en une évaluation annuelle du niveau de l'activité entrepreneuriale dans maintenant environ 50 pays. Devant la difficulté de comparer l'entrepreneuriat dans les pays en développement et les pays développés, il est apparu aux concepteurs du GEM qu'il fallait faire la distinction entre deux types d'entrepreneuriat : l'entrepreneuriat de nécessité et l'entrepreneuriat d'opportunité. L'entrepreneuriat de

⁽²⁾ Ce type d'entrepreneuriat mériterait sans conteste un approfondissement particulier, car, comme le montrent les indicateurs publiés par le GEM (cfr. étude 3), on peut constater que pour certains pays, le dynamisme de l'întrapreneuriat peut plus que compenser l'înertie de l'entrepreneuriat. Malheureusement, il n'a pas été possible d'aborder ce sujet dans ce volume.

Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

nécessité est défini comme celui qui est motivé par le fait que la personne n'a pas d'autres choix, ne trouvant pas un autre travail. L'entrepreneuriat d'opportunité, quant à lui, est un choix pro-actif de créer une entreprise, choix basé sur la perception qu'il existe des opportunités de «business» non-exploitées ou sous-exploitées (Acs, 2006).

Cette distinction est riche d'implications car, selon les travaux du GEM, il s'avère que l'entrepreneuriat de nécessité, qui se développe principalement dans des pays en voie de développement, est peu porteur de création nette de croissance. L'entrepreneuriat d'opportunité, au contraire, se base en général sur l'innovation et génère de la croissance, recoupant donc le concept d'entrepreneur schumpétérien.

Il va sans dire que la réalité n'est pas aussi tranchée. Certains entrepreneurs de nécessité peuvent s'avérer être innovants et créer des entreprises de croissance, de même que des entrepreneurs d'opportunité peuvent simplement aspirer à une vie plus tranquille dans une activité d'indépendant.

COMMENT MESURER LES DIFFÉRENTS ENTREPRENEURIATS ?

Si on admet l'idée que les différentes initiatives entrepreneuriales n'ont pas le même impact sur le développement global d'une économie, il est essentiel de pouvoir opérationnaliser ces concepts, c'est-à-dire de distinguer dans la réalité quel projet entrepreneurial est porteur d'innovation et de croissance.

Pour de nombreux auteurs, il est en effet clair que l'évolution du nombre d'indépendants ou de créations d'entreprises ne reflète pas le dynamisme entrepreneurial d'une économie. En effet, comme le soulignent Henrekson et Sanandaji (2014), la grande majorité des indépendants ne sont pas «entrepreneuriaux» au sens de Schumpeter, car ils n'apportent jamais d'innovations sur le marché et n'ont pas l'intention de croître. On pourrait dès lors avoir un taux de croissance important des indépendants sans qu'il n'y ait une réelle dynamique entrepreneuriale. Cela peut, par exemple, être le cas dans les économies en voie de développement.

Autre exemple, dans une économie en plein marasme avec un taux de chômage important, on pourrait assister à une accélération du nombre d'indépendants en raison du manque de possibilités d'emplois salariés. On retrouve ici la notion d'entrepreneuriat de nécessité, on crée son emploi pour échapper au chômage. Cet entrepreneuriat est tout à fait essentiel, il est indispensable dans une économie en voie de développement, et, dans les économies développées, il témoigne d'un certain dynamisme et un refus de résignation de la population. Mais il est vrai qu'il ne traduit pas le dynamisme entrepreneurial souhaitable dans une économie qui veut connaître la croissance ou se maintenir à un niveau élevé de développement.

Par contre, dans une économie de plein-emploi, l'évolution du taux des indépendants peut lui traduire une augmentation de l'entrepreneuriat d'opportunité, c'est-à-dire d'innovation et de croissance.

Pour mesurer l'entrepreneuriat schumpétérien, Henrekson et Sanandaji (2014) proposent le nombre d'entrepreneurs milliardaires (dans le sens de «self-made billionaires») par million d'habitants.

Ils montrent dans leur étude que ce taux d'entrepreneuriat est bien correlé avec le PIB par habitant, au contraire du taux des indépendants. Les régions de la Silicon Valley et Boston, régions reconnues pour leur haut degré d'activité entrepreneuriale, en comparaison avec la moyenne nationale, ont un taux d'indépendants plus bas, une densité d'entreprises moins importantes, un taux plus bas d'entreprises de moins de 20 personnes et une part plus importante d'entreprises de plus de 500 personnes. Les explications pourraient être les suivantes : la dynamique entrepreneuriale schumpétérienne tend à créer des entreprises qui vont croître plus vite et qui vont engager beaucoup de personnes, tendant à réduire les indépendants de nécessité et donc le taux d'indépendant. Pour ces auteurs, l'évolution des taux d'indépendant est un indicateur-proxy très limité, voire contraire, à la mesure de l'entrepreneuriat schumpétérien.

Les mesures proposées par le GEM pour l'entrepreneuriat de nécessité et celui d'opportunité peuvent aussi prétendre capter l'entrepreneuriat de croissance et d'innovation. Zoltan Acs (2006), qui fut président du comité de recherche du GEM pendant 2 ans, rappelle que, dans une étude avec Atilla Varga (2005), ils avaient conclu que l'entrepreneuriat de nécessité n'avait aucun effet sur le développement économique alors que l'entrepreneuriat d'opportunité avait un effet positif et significatif. Acs avance que le ratio opportunité/nécessité entrepreneuriat devrait être un indicateur utile pour mesurer l'impact de l'entrepreneuriat sur le développement économique. Il présente en effet dans son article une relation positive assez forte entre ce ratio et le PIB par habitant.

OUELLES MESURES DE L'ENTREPRENEURIAT POUR LA WALLONIE ?

Habituellement, comme partout ailleurs, l'entrepreneuriat est mesuré en Belgique et en Wallonie par l'évolution des indépendants et la création d'entreprises. En témoigne l'étude menée par J. De Mulder et H. Godefroid dans les «Cahiers économiques» de la BNB de septembre 2016, où l'entrepreneuriat de la Belgique a été mesuré par la «démographie des entrepreneurs», évolution du nombre de travailleurs indépendants et des créations d'entreprises.

Les précédentes sections de cette étude ont évoqué tout le scepticisme que les spécialistes de l'entrepreneuriat témoignent à l'égard de ces statistiques pour rendre compte de l'intensité de l'entrepreneuriat d'une économie, certains allant jusqu'à démontrer dans certains cas empiriques une relation inverse entre ces statistiques et l'entrepreneuriat d'innovation et de croissance.

Ces statistiques seraient-elles donc inutiles à calculer ? Compte tenu des discussions précédentes, il est clair qu'il faut prendre ces statistiques avec prudence et qu'il faudrait leur adjoindre d'autres indicateurs qui rendent mieux compte de l'activité entrepreneuriale plus décisive pour le développement de la région.

Néanmoins, la Wallonie n'est pas au stade de maturité entrepreneuriale de la Silicon Valley ou de la région de Boston, régions pour lesquelles ne compte désormais que le maintien élevé d'un taux d'entrepreneuriat d'innovation et de croissance. En Wallonie, pendant de nombreuses décennies à partir des années 70, l'économie a été comme tétanisée par les différentes périodes de restructuration industrielle, les pouvoirs politiques allant au plus pressé socialement, négligeant quelque peu le renouvellement entrepreneurial⁽³⁾. Ce n'est qu'à l'aube des années 2000 que le thème de l'entrepreneuriat a été remis d'actualité.

Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

La Wallonie est donc à la naissance d'un nouveau climat entrepreneurial, et il n'est pas inintéressant de chercher à le déceler dans les statistiques globales de créations d'entreprises. Une augmentation du taux nette de créations d'entreprises pourrait suggérer un changement de mentalité. C'est pour cette raison que, l'étude suivante est consacrée à la démographie des entreprises en Wallonie. On verra qu'au stade de développement où est la Wallonie, certains constats intéressants peuvent être dressés. Par exemple, qu'il existe encore une corrélation au niveau des arrondissements entre le taux de création nette des entreprises et le dynamisme économique. Ou encore que le taux de disparition d'entreprises suggère que les entreprises créées sont trop peu compétitives et/ou qu'elles voient le jour dans des secteurs saturés. L'analyse sectorielle des créations d'entreprises sera, elle aussi, riche d'enseignements.

Il serait cependant très utile de développer sans tarder d'autres indicateurs qui pourraient rendre compte des progrès de l'entrepreneuriat «schumpétérien» en Wallonie, et ses effets sur l'ensemble de l'économie. Progresse-t-on dans la création de telles entreprises ? De manière suffisante ? Dans quels secteurs ? Avec quelle croissance ?

Le champ reste donc ouvert à la recherche wallonne, universitaire et publique. La constitution d'une banque de données des entreprises d'innovation et de croissance est sans doute l'action la plus urgente. Omar Mohout, chercheur à l'Antwerp Management School, a construit une base de données d'entreprises innovantes belges. Des collaborations peuvent-elles se construire ?

Il faut donc en appeler à l'imagination des chercheurs pour mettre au point ces indicateurs dont tant les pouvoirs publics que les autres parties prenantes qui oeuvrent pour le développement de l'entrepreneuriat en Wallonie ont besoin. Plus largement, nous plaidons pour la construction d'indicateurs de l'Ecosystème Entrepreneurial dont traitera l'étude 4.

CONCLUSIONS: UN CHOIX DE POLITIQUE ÉCONOMIQUE

L'entrepreneuriat dit «schumpétérien», c'est-à-dire des entrepreneurs qui introduisent de l'innovation sur le marché des biens et des services, est indispensable pour une économie qui veut prospérer et non régresser ou stagner. Ces nouvelles entreprises ont un effet direct sur la croissance par leur création même, car elles sont un des principaux vecteurs pour introduire les innovations (par exemple issues de la recherche universitaire) dans la vie des populations, ce qui, pour la plus grande part de ces innovations, augmente le bien-être général. Mais l'apport indirect est tout aussi important. Les entrepreneurs d'innovation et de croissance mettent la pression sur les entreprises existantes pour qu'elles accompagnent le changement, sous peine de disparition. La productivité augmente, les prix diminuent et/ou la qualité augmentent, la richesse globale aussi par conséquent, si toutefois, le système de «création destructrice» (terme que Fritsch (2013), repris d'Audretsch et al. (2006), préfère à «destruction créatrice») ne se grippe pas.

Au terme de cette analyse, la question qui se pose aux pouvoirs publics est quel entrepreneuriat soutenir ? Les dirigeants peuvent être guidés par le sentiment que tous les emplois se valent dans une dynamique de développement économique, et donc à soutenir toute forme d'entrepreneuriat.

Ou de considérer que les aides doivent être universelles, et donc, par équité, être ouvertes à tous. Ou, si on s'en tient à la logique que les aides doivent pallier un manque, on peut aussi plaider pour aider les entrepreneurs qui éprouvent plus de difficultés à réaliser leurs projets et non pas ceux et celles qui trouvent facilement de l'argent et qui ont les capacités nécessaires pour créer leur entreprise.

Un autre voie serait de penser que, et c'est ce qui est recommandé par un certain nombre de chercheurs en entrepreneuriat, il faut soutenir et assurer un cadre de développement favorable aux entrepreneurs (et leurs entreprises) qui ont un fort potentiel de croissance, les entrepreneurs schumpétériens, même si ils semblent se débrouiller très bien et n'avoir besoin de rien. Car plus vite ce type d'entrepreneurs se révèleront, créeront leur entreprise et la développeront, plus vite ils entraîneront dans une spirale positive d'autres entrepreneurs et l'ensemble de l'économie. C'est un choix de politique économique qui sera approfondi au terme de l'étude 4.

Mais avant d'agir, il faut pouvoir mesurer. Or, la mesure de l'entrepreneuriat schumpétérien est difficile à réaliser. Il est d'autant plus délicat que les indicateurs habituels de l'entrepreneuriat global – le nombre d'indépendants, la création d'entreprises – peuvent conduire à de fausses conclusions, car l'entrepreneuriat schumpétérien peut évoluer que faiblement en ligne avec ces indicateurs.

Il existe quelques indicateurs visant à cerner ce type d'entrepreneuriat mais ils restent très peu développés dans la littérature scientifique. Il y a là un vrai champ d'investigation à explorer pour nos chercheurs.

ÉTUDE 2

ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE

 BAROMÈTRE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN WALLONIE

12/2018

apport UWE

» ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

- » SYNTHÈSE
- » INTRODUCTION GÉNÉRALE | L'importance de l'entrepreneuriat
- » ÉTUDE 1 | Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?

• ÉTUDE 2 | Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie

- » ÉTUDE 3 | Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie
- » ÉTUDE 4 | Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial
- » FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE | Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne

» MONOGRAPHIES SECTORIELLES

ÉTUDE 2

Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie

1. INTRODUCTION

Dans l'étude 1 «Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?», une section se consacrait à la classification des différents types d'entrepreneuriat et une section à comment les mesurer. Comme partout ailleurs, l'entrepreneuriat est mesuré en Belgique et en Wallonie par l'évolution des indépendants et la création d'entreprises, sans faire une réelle distinction entre les différents types d'entrepreneuriat. En regardant les différentes statistiques officielles en Belgique, nous pouvons constater qu'il n'existe que quelques sources primaires pour mesure l'entrepreneuriat:

- La Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) où on retrouve toutes les entités exerçant une activité commerciale (les assujettis à la TVA, mais aussi les non-assujettis, les ASBL, les indépendants, etc.);
- Le SPF Economie qui compile les informations par rapport aux enregistrements au régime de la TVA (primo-assujettissements, réassujettissements, changements de siège social) ;
- L'INASTI qui se concentre uniquement sur les indépendants ;
- Eurostat présente des statistiques sur la démographie des entreprises (la population d'entreprises actives, la création d'entreprises, le taux de survie, la disparation d'entreprises) mais celles-ci se consacrent uniquement sur l'aspect des créations d'entreprises au niveau économique⁽¹⁾.

Ces sources primaires ont notamment été utilisées par différentes institutions pour analyser l'entrepreneuriat au niveau national et au niveau régional :

- «L'Atlas du créateur» réalisé conjointement par Graydon, l'UCM et l'Unizo. Ils utilisent principalement les données de la BCE. Ils prennent en compte la création de toutes formes nouvelles d'activité (personne physique ou personne morale);
- Deux working papers de la Banque Nationale de Belgique :
 - F. Verduyn (2013), La démographie des entreprises qui se base sur les données de la BCE mais en se concentrant uniquement sur les entreprises qui, en vertu de leur forme juridique, sont tenues de déposer leurs comptes annuels à la Centrale des bilans ;
 - J. De Ludler & H. Godefroid (2016), Comment stimuler l'entrepreneuriat en Belgique ? qui se basent sur les données d'Eurostat.
- Le rapport sur l'économie wallonne 2017 réalisé conjointement par la DGO6, l'IWEPS et la SOGEPA a réalisé un ses chapitres sur la dynamique des créations d'entreprises. Ils utilisent les statistiques d'enregistrement au régime de la TVA.

⁽¹⁾ Eurostat exclut les nouvelles entreprises issues de la fusion ou de la scission d'entreprises existantes, les entreprises nouvellement créées qui reprennent l'activité d'entreprises créées précédemment, tout changement de la forme juridique d'une entreprise existante, la réactivation d'entreprises ayant cessé leurs activités depuis moins de deux ans et toute association temporaire ou joint venture n'impliquant pas la création de nouveaux facteurs de production.

Chacune de ses études utilise différentes sources de données et sa propre méthodologie. De plus, celles-ci partent de la définition de bon sens de l'entrepreneuriat, c'est-à-dire l'action de créer une activité économique, soit seul, soit à plusieurs au travers d'une entreprise.

Contrairement aux études citées ci-dessus, notre objectif, en réalisant un baromètre sur la création d'entreprises en Wallonie, est d'essayer de capturer l'aspect de l'entrepreneuriat schumpétérien, c'est-à-dire l'entrepreneuriat le plus susceptible de soutenir la croissance et le développement économique. Notre analyse débouchera sur des constats par rapport à la situation entrepreneuriale wallonne des dix dernières années en nous focalisant uniquement sur la dynamique entrepreneuriale au niveau des entreprises du secteur privé wallon et en la mettant en perspective par rapport aux situations flamandes et bruxelloises.

Pour capturer l'entrepreneuriat «schumpétérien», nous exploitons donc les informations microéconomiques, c'est-à-dire au niveau des entreprises⁽²⁾, afin de construire nous-même nos propres indicateurs. Pour se faire, nous utilisons l'outil Belfirst qui regroupe toutes les informations économiques, financières et sociales de toutes les entreprises belges qui ont l'obligation de déposer leurs comptes à la Centrale des bilans. Ce choix a été guidé par le fait que nous souhaitons utiliser ces informations pour mettre en perspective le poids socio-économique des nouvelles entreprises dans le total de l'économie wallonne. Par ailleurs, l'utilisation des données bilantaires nous permet aussi d'avoir un maximum de contrôle sur les différents indicateurs que nous allons présenter.

La section 2 de cette étude évoque la méthodologie utilisée dans la construction de notre base de données. Dans la section 3, nous présentons nos différents indicateurs. Nous analysons entre autres le dynamisme entrepreneurial au niveau des principaux secteurs d'activité et le taux de survie des entreprises. L'utilisation des données de Belfirst nous permet également d'analyser la structure financière des starters mais également leur contribution à l'emploi et à la croissance. Pour chaque indicateur présenté dans la section 3, nous émettons des constats sur la situation wallonne. La section 4 conclura notre analyse.

2. MÉTHODOLOGIE

2.1. Constitution de l'échantillon statistique

Pour créer une base de données cohérente pour les trois régions belges, nous utilisons l'outil Belfirst développé par le Bureau Van Dijk. Celui-ci contient les informations économiques, financières et sociales de toutes les entreprises belges qui ont l'obligation de déposer leurs comptes à la Centrale des bilans. Nous avons extrait une base de données brutes avec plus de 900.000 entreprises du secteur privé. Ce chiffre peut paraître énorme mais notre base de données reprend toutes les sociétés actives et inactives en Belgique (par exemple, une société qui a fait faillite il y a plusieurs années, se retrouve également dans notre base de données). Pour délimiter le secteur privé, nous avons retenu les entreprises sous forme juridique SA, SCA, SPRL(U), SCS, SNC, les sociétés coopératives et le groupement d'intérêt économique. Sont donc exclus les indépendants, les ASBL, les sociétés civiles, les organismes de droit public ainsi que les sociétés étrangères.

Afin de réaliser notre baromètre de l'entrepreneuriat, nous avons retenu des informations sur les entreprises telles que la localisation, la date de création, la situation juridique selon plusieurs sources, les différents jugements du tribunal de commerce et le code d'activité (code NACEBEL 2008). A côté de ces informations, nous avons également sélectionné plusieurs variables clés telles que la valeur ajoutée nette, l'emploi exprimé en équivalent temps plein (ETP), les dettes financières ou encore différents ratios financiers sur la période de 2008 à 2016.

Pour la ventilation régionale des entreprises, c'est l'adresse du siège social qui prime. Ceci peut amener une vision un peu tronquée de la réalité économique. En effet, pour les grandes entreprises, l'activité économique n'est pas toujours déployée à l'adresse du siège social mais dans différentes unités d'établissement pouvant être réparties sur l'ensemble du territoire. Ce biais sera logiquement moindre pour les PME qui opèrent majoritairement à l'adresse de leur siège social. Par conséquent, dans une perspective de mesure de l'entrepreneuriat régional où la majorité des starters sont des PME, cela ne devrait pas impacter significativement notre analyse.

Le nettoyage de la base de données fut assez conséquent, particulièrement avec les différentes sources qui relatent les informations juridiques de l'entreprise sur les aspects des dates de sortie et les dates de création (BCE, protêts et jugements en cours ou régularisés, assignations ONSS, etc.).

2.2. Date de création

Nous retenons la date de création utilisée par Belfirst qui est la date du dépôt de l'acte constitutif auprès de la Banque Carrefour des Entreprises (BCE). Celle-ci ne coïncide pas forcément avec le début réel des activités de l'entreprise. En effet, cela peut prendre un certain temps à la suite de la constitution en société avant que l'entreprise commence ses activités.

2.3. Date de sortie

Les chiffres en matière de sorties utilisés dans le cadre de ce baromètre ont été soumis à quelques hypothèses. En effet, Belfirst regroupe plusieurs informations concernant la situation juridique de l'entreprise provenant de différentes sources. Dans un premier temps, nous avons séparé les sorties en deux : les sorties par l'arrêt des activités (ouverture de faillite, faillite, dissolution, liquidation ou la cessation d'activité) et les sorties qui s'expliquent par des modifications du droit de la propriété (fusion, scission ou absorption). Nous retenons seulement dans le cadre de ce baromètre les sorties par arrêt des activités. Ensuite, pour plusieurs entreprises, leur situation juridique divergeait selon les différentes sources. Dans ce cas-là, nous avons privilégié les informations provenant de la BCE. En effet, à la date de publication d'une faillite au Moniteur belge, la BCE modifie la situation juridique de l'entreprise en ouverture de faillite.

Néanmoins, le plus grand challenge dans le nettoyage de la base de données fut de déterminer la date de sortie. La date de la situation juridique selon la BCE et des autres sources est fixée par rapport au dernier changement de situation juridique.

Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

Pour donner un exemple concret, une situation en «ouverture de faillite» a pu se produire en 2012 et la situation juridique «clôture de faillite» l'année suivante. Une dissolution d'une entreprise peut donc prendre plusieurs mois voire plusieurs années. Dans les données disponibles dans l'outil Belfirst, nous avons à notre disposition uniquement le dernier événement et donc dans cet exemple la clôture de faillite en 2013. Afin d'essayer de corriger en partie ce biais, nous avons recoupé au maximum les différentes données disponibles afin d'avoir la date de début de la procédure d'ouverture en faillite.

3. BAROMÈTRE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Le baromètre comprend une dizaine d'indicateurs :

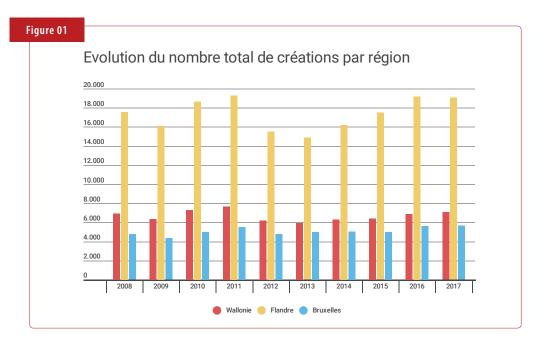
- · Nombre de créations ;
- Nombre de sorties ;
- Taux de création (par secteur et par arrondissement) ;
- Taux de sortie (par secteur et par arrondissement);
- Taux de croissance net (par secteur et par arrondissement);
- Taux de survie :
- Taux de survie par secteur ;
- Impact sur la valeur ajoutée ;
- Impact sur l'emploi;
- Entrepreneuriat de croissance;
- Liquidité (ratio de liquidité au sens large) ;
- Solvabilité (ratio d'indépendance financière, degré d'endettement et le degré de couverture des fonds de tiers par le cash-flow).

3.1. Démographie des entreprises

3.1.1. Créations

Pour ce premier indicateur de notre baromètre, nous reprenons le nombre de créations d'entreprises du secteur privé pour les trois régions entre 2008 et 2017. Sans surprise par rapport à la démographie des entreprises, la Flandre crée le plus d'entreprises, suivi de la Wallonie et de la Région de Bruxelles-Capitale. Sur les dix dernières années, le nombre d'entreprises créées fluctue en moyenne aux alentours de 6.700 entreprises en Wallonie, de 17.000 entreprises en Flandre et de 5.100 unités pour Bruxelles. Notons, que pour les deux dernières années où la conjoncture économique était bien orientée, le nombre d'entreprises créées dans les trois régions est supérieur à leur moyenne (figure 01).

Il existe donc, en bonne logique, une interaction entre le climat conjoncturel et la création d'entreprises. Comme on peut s'y attendre, les entrepreneurs auraient moins tendance à se lancer dans la création d'une nouvelle entreprise quand l'économie est en récession comme nous pouvons le constater pour les périodes entre 2008-2009 et 2011-2013 (crise financière et crise de la dette souveraine), où nous observons une chute significative du nombre de créations d'entreprises dans les trois régions. Le climat général pèse sur la création d'entreprises, ce qui fait également effet boule de neige : la moindre création d'entreprises accentue la période de ralentissement et inversement en période de reprise.



Néanmoins, les chiffres bruts de créations ne nous apportent pas beaucoup d'informations. Afin de les relativiser, nous comparons la part relative de chaque région pour les entreprises actives sur le total des entreprises actives belges et la part relative de chaque région pour les créations d'entreprises sur le total des créations en Belgique. Sur le tableau 01, on observe que la Wallonie et la Flandre connaissent moins de créations par rapport à leur part d'entreprises actives que la Région de Bruxelles-Capitale. Bruxelles est donc plus dynamique que la Flandre et la Wallonie en termes de créations d'entreprises. Cette différence en faveur de Bruxelles peut s'expliquer en partie par son statut de capitale belge et européenne et par l'effet d'agglomération grâce à la présence de nombreux sièges sociaux de multinationales.

Tableau 01	PARTS RELATIVES DU NOMBRE D'ENTREPRISES DANS LES RÉGIONS PAR RAPPORT AU TOTAL BELGE			
	Bruxelles	Flandre	Wallonie	Belgique
(A) Part relative des entreprises actives (moyenne 2008–2017)	15,8%	60,5%	23,7%	100%
(B) Part relative des créations d'entreprises (moyenne 2008-2017)	17,4%	59,6%	23,0%	100%
Différence B - A	1,6%	-0,9%	-0,7%	100%

Note: Exemple pour la Wallonie - (A) Part relative des entreprises actives de la Wallonie = Entreprises actives wallonnes / entreprises actives belges; (B) Part relative des créations d'entreprises en Wallonie = créations d'entreprises wallonnes / créations d'entreprises belges.

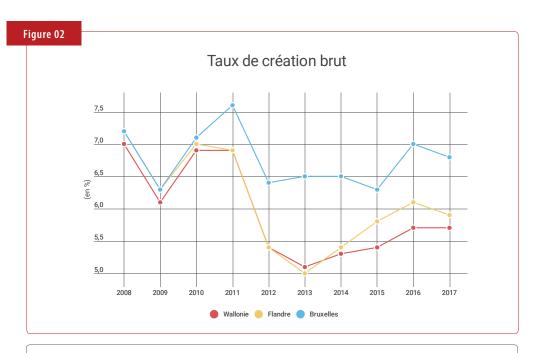
3.1.1.1. Taux de création brut

Le taux de création brut est le rapport entre le nombre de créations d'entreprises et le nombre d'entreprises actives au cours de l'année précédente.

Sur la figure 02, nous observons les taux de création brut pour les trois régions. Sur la période 2008-2017, Bruxelles a connu, en moyenne, un taux de création brut de 6,8%, suivi de la Flandre avec taux moyen de 6,1% et la Wallonie avec un taux de 5,9%.

Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

La Wallonie et la Flandre ont connu sur cette période, une évolution plus ou moins similaire de leur taux de création. Néanmoins à partir de 2014, nous pouvons observer que la reprise au niveau de la création d'entreprises a été beaucoup plus marquée en Flandre qu'en Wallonie.



Constat n°1

Sur les dix dernières années, en moyenne 6.700 entreprises se créent chaque année en Wallonie.

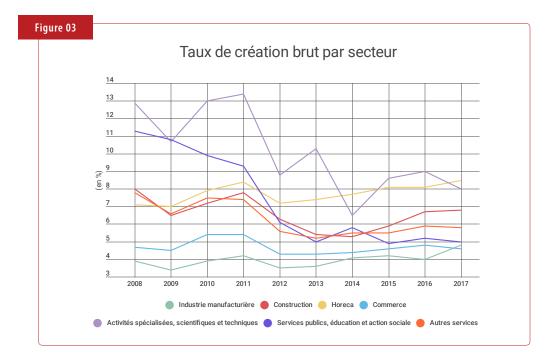
Constat n°2

Il existe une interaction entre la création d'entreprises et le climat conjoncturel. Il s'avère que les entrepreneurs auraient moins tendance à se lancer dans la création d'une nouvelle activité quand l'économie est en récession comme nous pouvons le constater pendant les périodes de crise où nous observons une diminution significative du nombre de créations.

3.1.1.2. Taux de création brut par secteur

En analysant le taux de création brut par secteur pour la Wallonie, on constate une hétérogénéité entre les secteurs. D'un côté, les activités spécialisées, scientifiques et techniques connaissent un taux de création brut assez élevé sur l'ensemble de la période 2008-2017 (10,1% en moyenne). D'un autre côté, l'industrie manufacturière n'a eu qu'un taux de création brut d'en moyenne de 3,9%. Notons néanmoins, que cela fait 4 années d'affilée que le taux de création brut de l'industrie wallonne est au-dessus de sa moyenne, notamment avec un taux de création brut de 4,8% pour 2017.

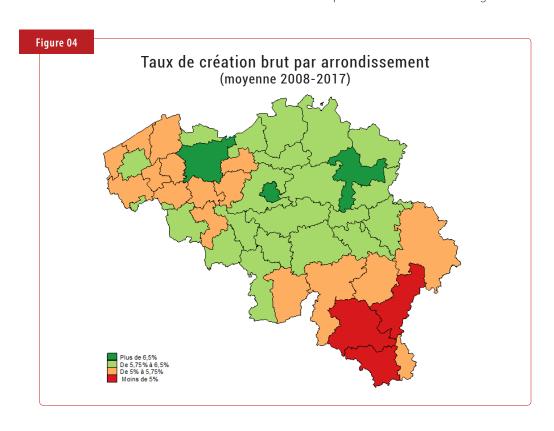
Ce léger rebond du taux de création brut dans l'industrie peut être interprété comme une bonne nouvelle. En effet, c'est un des secteurs où la probabilité est plus grande de retrouver l'entrepreneur schumpétérien (cfr. étude 1), synonyme d'innovation radicale et d'effet de débordement sur l'ensemble de l'économie.



3.1.1.3. Taux de création brut par arrondissement

Le taux de création brut moyen de la période 2008-2017 par arrondissement est représenté sur la figure 04. Trois arrondissements sortent du lot avec un taux de création brut supérieur à 6,5%: Hasselt (6,9%), Bruxelles (6,8%) et Gand (6,6%). Dans l'autre sens, la province du Luxembourg connaît le taux de création brut le plus faible, notamment avec l'arrondissement de Neufchâteau (4,8%), Virton (4,4%) et Bastogne (4%).

A part la province du Luxembourg, la Wallonie et la Flandre sont relativement proches en termes de taux création brut comme nous avons pu aussi l'observer sur la figure 02.

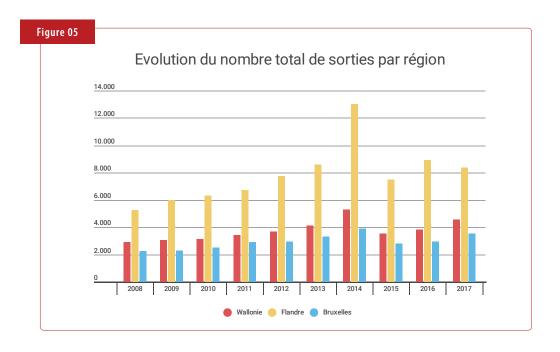


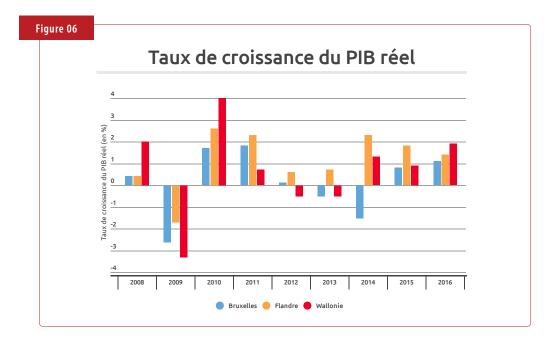
Cette augmentation significative du nombre de sorties est liée principalement à l'augmentation du taux de précompte mobilier et du taux de l'impôt des personnes physiques sur le boni de liquidation qui sont passés de 10% à 25% à partir du 1^{er} octobre 2014. Ce changement impacte le nombre de sorties principalement en 2014 et dans une moindre mesure l'année 2013.

On constate, malgré le changement législatif du 1er octobre 2014, une augmentation du nombre de sorties à partir de 2012 pour les trois régions. On peut interpréter cela plus par un effet conjoncturel. En effet, de nombreuses entreprises déjà fragilisées par la crise financière ont dû déposer leur bilan à la suite de la crise de la dette souveraine. Comme nous pouvons le constater sur la figure 06, la crise de la dette souveraine a poussé la croissance vers le bas pour les trois régions sur la période 2012-2013.

Constat n°3

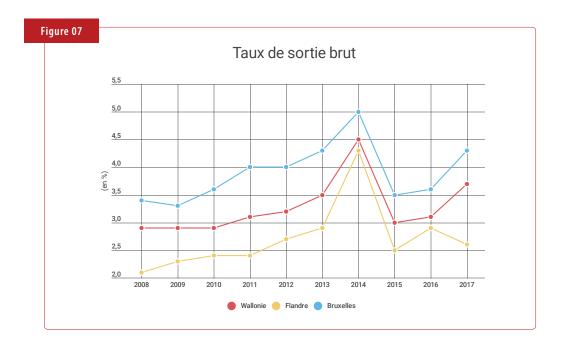
Les évolutions du nombre total de sorties ont été similaires entre les 3 régions. On remarque donc que les trois régions ont mieux résisté à la crise financière qu'à la crise de la dette souveraine.





3.1.2.1. Taux de sortie brut

Le taux de sortie brut est quant à lui le rapport entre le nombre de sorties des entreprises par arrêt des activités au cours d'une année et le nombre d'entreprises actives au cours de l'année précédente. Sur la figure 07, nous observons le taux de sortie des trois régions. La région de Bruxelles Capitale connaît le taux de sortie le plus élevé sur l'ensemble de la période (en moyenne 3,9%), suivi de la Wallonie (en moyenne 3,3%) et de la Flandre (en moyenne 2,7%). Les trois régions ont connu une évolution similaire de leur taux de sortie brut avec notamment un pic pour l'année 2014 que nous avons expliqué dans le point précédent. La seule exception est pour l'année 2017 où la Flandre a connu une diminution de son taux de sortie, au contraire de la Wallonie et de Bruxelles.



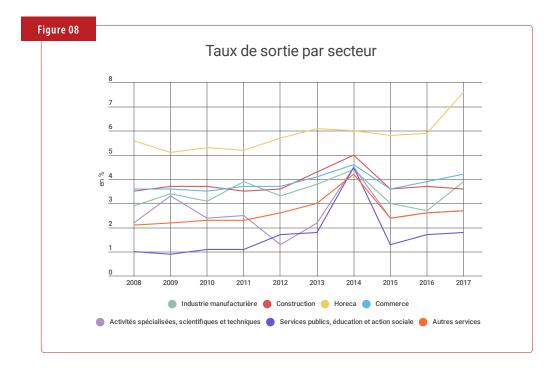
12/2018

3.1.2.2. Taux de sortie brut par secteur en Wallonie

En ce qui concerne le taux de sortie brut pour la Wallonie, tout comme le taux de création brut, on observe une certaine hétérogénéité. Sans réelle surprise, c'est l'HORECA qui connaît un taux de sortie brut le plus élevé en Wallonie, avec un taux moyen sur la période 2008-2017 de 5,8%. Les entreprises actives dans le secteur «services publics, éducation et action sociale» sont celles qui connaissent le taux de sortie le plus faible avec un taux moyen de 1,7%.

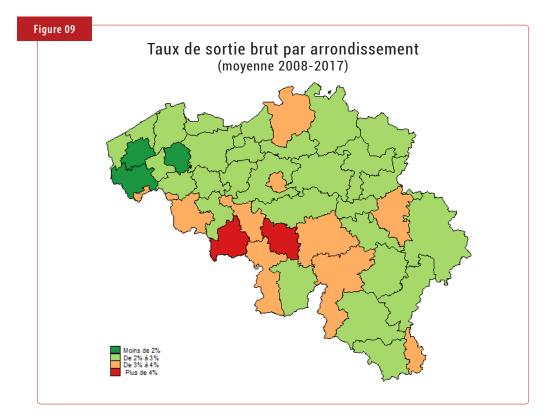
En 2014, année caractérisée par un fort taux de sortie, les secteurs qui ont été le plus touchés, sont «les services publics, éducation et action sociale» et les autres services. Notons que le boom des sorties dans le secteur «services publics, éducation et action sociale» est dû principalement à des médecins qui étaient sous forme de SPRL mais qui sont repassés en personne physique suite à la hausse du précompte mobilier de 15% à 25% en 2013⁽³⁾.

Par ailleurs, de nombreuses petites sociétés de consultance ont également été touchées par le changement législatif du bonus de liquidation. La sortie est donc le fait de nombreux indépendants qui étaient sous couvert d'une société.



3.1.2.3. Taux de sortie brut par arrondissement

Contrairement au taux de création brut, nous constatons que la différence entre la Flandre et la Wallonie est plus marquée au niveau des arrondissements pour le taux de sortie brut. Dans le sud du pays, les arrondissements de la province du Hainaut semblent plus vulnérables (Mons à 4,2% et Charleroi à 4,4%). En Flandre, seul l'arrondissement d'Anvers connaît un taux de sortie relativement élevé (3,5%).

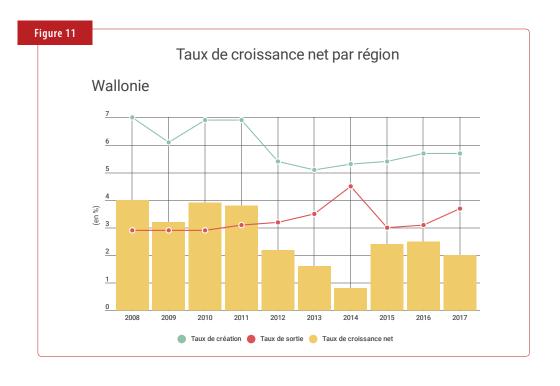


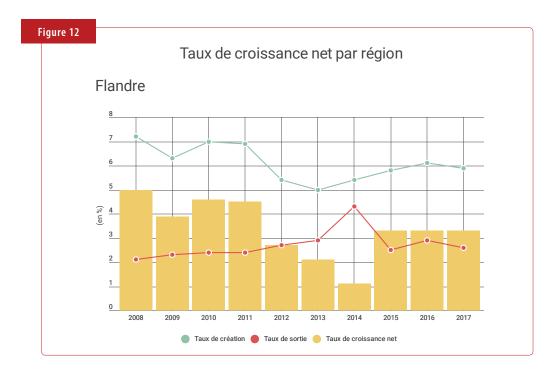
3.1.3. Taux de croissance net

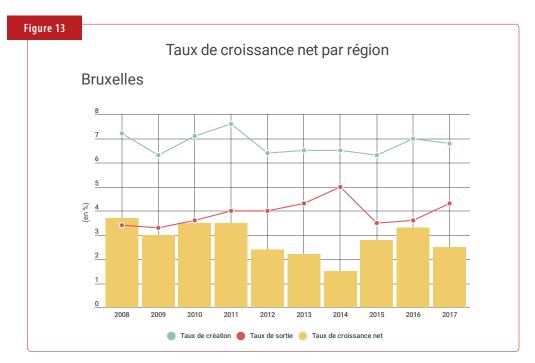
Le taux de croissance net, considéré comme l'un des indicateurs-clés de la croissance économique est défini comme la différence entre le taux de création brut et le taux de sortie brut.

Comme nous l'observons sur la figure 10, la Wallonie a connu un taux de croissance net positif sur la période 2008-2017 qui est en moyenne de 2,7%. A partir de 2012, on assiste à une chute du taux de croissance net wallon, notamment avec un taux de croissance net de seulement 0,8% en 2014. Celui-ci s'explique par la forte hausse du taux de sortie en 2013 et 2014. La hausse du taux de sortie sur ces deux dernières années est le fait de l'accumulation des deux crises et du changement législatif par rapport au taux de précompte mobilier et le taux de l'impôt des personnes physiques sur le boni de liquidation. La Wallonie a moins bien résisté à la crise souveraine car les entreprises étaient déjà fragilisées par la crise financière de 2008, comme nous pouvons le voir sur la figure 06 où la Wallonie a connu des taux de croissance négatifs de son PIB pour les années 2012 et 2013 (-0,5%).

L'influence d'un mauvais climat conjoncturel est mise en évidence dans le taux de croissance net. Par ailleurs, une bonne conjoncture joue aussi sur le taux de croissance net. Comme nous pouvons le constater en 2010 où la Wallonie a connu une croissance réelle de son PIB de 4%⁽⁴⁾, le taux de croissance net a été le plus élevé de la période (3,9%). Dans une moindre mesure, 2016 fût également une bonne année lorsque nous analysons la période qui suit la crise souveraine, avec un taux de croissance net de 2,5%.







Constat n°4

La Wallonie a le taux de croissance net le plus faible des trois régions.

Constat n°5

La Wallonie a connu une plus grande dégradation de son taux de croissance net sur la période suivant les deux crises. Durant cette période 2012-2014, le nombre de faillites est relativement plus élevé en Wallonie. Le poids des deux crises a impacté plus fortement l'économie wallonne.

3.1.4. Taux de croissance net par secteur en Wallonie

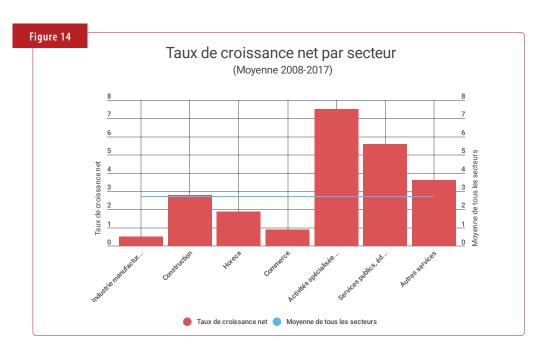
Nous avons réalisé une ventilation du taux croissance par rapport aux principaux secteurs d'activité en Wallonie. Sur la moyenne des dix dernières années, l'industrie manufacturière, le commerce et dans une moindre mesure l'HORECA sont en-dessous de la moyenne du taux de croissance net wallon.

En 2013 et 2014, l'industrie manufacturière a connu un taux de croissance net négatif (respectivement de -0,2% et -0,6%), c'est-à-dire, que le nombre de faillites a été plus élevé que le nombre de créations. En 2014, le secteur du commerce a connu aussi un taux négatif (-0,3%).

Bien que tous les secteurs aient souffert de la récession de 2012-2013, cela a été encore plus douloureux pour l'industrie wallonne. Nous pouvons même parler de choc industriel. Nous ne noterons jamais assez l'importance d'une industrie dans une économie. En effet, en plus de compter pour une part significative de l'emploi, l'industrie est source de nombreux emplois indirects qui se situent dans les services. En effet, les industries recourent de plus en plus aux services dans leurs processus commerciaux que ce soit dans la conception de produits ou pour des activités transversales, tels que la comptabilité, la logistique, le nettoyage, etc. L'interdépendance croissante entre l'industrie manufacturière et les services implique qu'un impact plus sévère sur l'industrie a des effets de débordements sur une partie significative des services.

En ce qui concerne l'HORECA, le commerce et la construction, les taux de création sont souvent élevés mais également, les taux de sortie. Dans ces secteurs, le taux de rotation est bien plus important que dans les autres secteurs.

D'un autre côté, un secteur comme les activités spécialisées, scientifiques et techniques connaît un taux de croissance net supérieur à 7%. Ce secteur est caractérisé par un très faible taux de sortie qui pousse donc le taux de croissance net vers le haut. Les services publics et les activités médico-sociales connaissent un taux de croissance net moyen entre 5 et 6%. Ce taux a été poussé par un taux de création assez élevé notamment en 2009 et 2010 par les activités de médecins en SPRL.



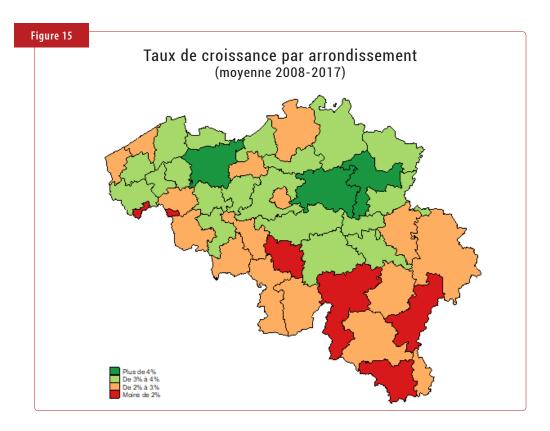
Constat n°6

Les crises ont impacté principalement l'industrie manufacturière (taux de création net de 0,4% en 2009, 0,2% en 2012, -0,2% en 2013 et -0,6% en 2014). Pendant la période de 2009 à 2014, la Wallonie a subi un choc industriel. Le commerce a connu également un taux de croissance net clairement inférieur à la moyenne wallonne de tous les secteurs confondus.

Constat n°7

«Les activités spécialisées, scientifiques et techniques» est le secteur wallon où le taux de croissance net est le plus élevé sur la période 2008-2017. Ce secteur connaît en effet un taux de création élevé ainsi qu'un taux de sortie faible.

3.1.5. Par arrondissement



Dans cette section, nous analysons le taux de croissance net par arrondissement. Comme on pouvait s'y attendre, l'image entre la Wallonie et la Flandre est assez contrastée. D'un côté, des arrondissements flamands connaissent un taux de croissance net supérieur à 4% comme Hasselt, Louvain et Gand alors que d'un autre côté, des arrondissements wallons ont un taux de croissance net inférieur à 2% comme Charleroi, Bastogne, Virton, Dinant et Mouscron. Mais l'aspect le plus alarmant qui ressort de la figure 15, c'est le fait que la majorité de la Flandre se trouve en vert alors qu'en Wallonie seules 4 arrondissements se distinguent (Nivelles, Waremme, Huy et Namur).

Lorsque nous avons regardé de plus près les données par rapport au taux de création et de sortie (figure 04 et figure 09), nous avons constaté que la différence entre la Wallonie et la Flandre se situait principalement au niveau du taux de sortie qui est plus élevé en

Les taux de création restent relativement proches pour les huit arrondissements et gravitent entre 5,9% et 6,9%. Les taux de sortie ont une variance plus élevée que les taux de création. En Flandre, seul Anvers a un taux de sortie plus élevé que les 3% alors qu'en Wallonie, trois des quatre arrondissements sélectionnés sont au-dessus de la barre des 3% dont l'arrondissement de Charleroi qui atteint un taux de sortie de 4,4%. Seul l'arrondissement de Nivelles qui correspond en soit à toute la province du Brabant wallon, a un taux de sortie inférieur à 3%.

Constat n°8

La dynamique entrepreneuriale en termes de création entre la Wallonie et la Flandre est assez similaire.

Constat n°9

Le taux de sortie brut des entreprises wallonnes reste le nœud du problème du dynamisme entrepreneurial. Le passé industriel semble peser encore lourd sur le tissu économique wallon.

3.2. Taux de survie

Suite aux derniers constats, l'analyse du taux de survie des entreprises nous apportera plus de précisions. La figure 16 indique le taux de survie des entreprises créées entre 2007 et 2017 pour les trois régions. En d'autres termes, cela présente le pourcentage total de sorties chaque année à partir de l'année de création d'une entreprise. En moyenne sur la période 2007-2017, un peu moins de quatre entreprises wallonnes sur cinq opéraient encore 7 ans après leur création. Il apparaît que les faillites ont tendance à s'accélérer après les trois premières années suivant la création de l'entreprise.

Si nous prenons le cas wallon, c'est entre la troisième et cinquième année que l'on assiste au plus grand nombre de faillites. C'est pendant ce laps de temps que le taux de sortie est le plus élevé puisqu'il s'établit respectivement à 4%, 4,5% et 3,7%. Le pourcentage de sortie diminue ensuite et se stabilise à 3,2% pour la 6e et 7e année.

En comparant le taux de survie wallon et celui des deux autres régions, il s'avère que les jeunes entreprises wallonnes semblent plus vulnérables que leurs homologues flamands mais plus solides que les entreprises de la capitale. Durant les sept premières années suivant celle de la création, en moyenne 76% des entreprises wallonnes exerçaient encore leur activité contre 80,7% des sociétés flamandes et 67,2% pour les sociétés bruxelloises. La différence entre les trois régions commence à se creuser à partir de la 3° année et s'accélère après la 4° année.

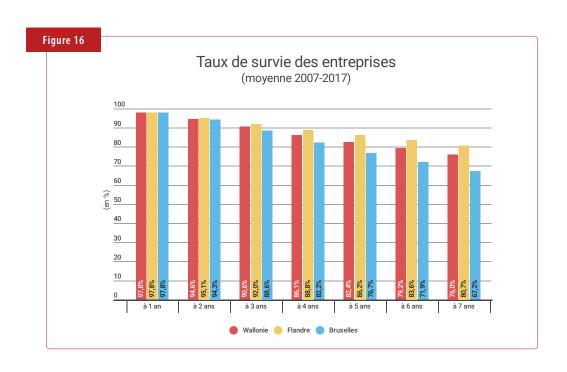
Notons que notre taux de survie est plus élevé que dans d'autres publications comme l'«Atlas du créateur» réalisé par Graydon, l'Unizo et l'UCM. En effet, les taux de survie de l'«Atlas du créateur» sont tirés vers le bas par la présence des indépendants qui ont une probabilité plus grande d'arrêter leur activité rapidement par rapport à une entreprise.

Constat n°10

Les entreprises wallonnes ont une probabilité plus élevée de sortie entre leur 3° et 5° année suivant leur création.

Constat n°11

Les entreprises wallonnes ont un taux de survie inférieur à la Flandre mais supérieur à Bruxelles.

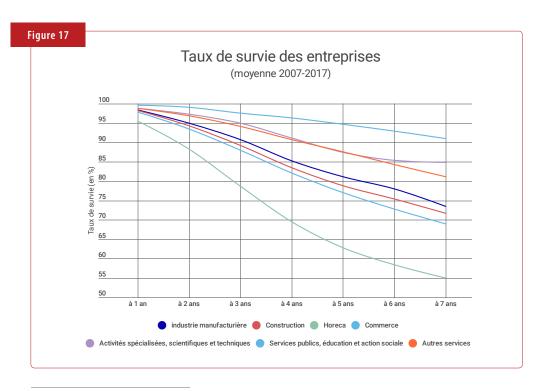


3.2.1. Taux de survie des entreprises wallonnes par secteur

En ce qui concerne le taux de survie par secteur d'activité, nous observons une certaine hétérogénéité entre les différents secteurs. D'un côté, les entreprises actives dans les services publics, éducation et action sociale ainsi que les activités spécialisées, scientifiques et techniques se pérennisent dans le temps. D'un autre côté, les entreprises issues de l'HORECA sont plus sujettes à des faillites assez rapides. En effet, en moyenne après 7 ans, un peu moins de la moitié des entreprises de l'HORECA ont fait faillite. Dans les autres branches, le taux de survie a évolué de manière plus ou moins identique.

En ce qui concerne le taux de survie des nouvelles industries en Wallonie sur ses dix dernières années, elles ont un taux de survie proche de la moyenne wallonne de tous les secteurs confondus. La dynamique des industries wallonnes est caractérisée par un taux de création brut relativement faible mais un taux de sortie élevé sur la période entre 2007 et 2017. A l'aide de la figure 17 combinée à la figure 14, nous nous rendons compte que la majorité des sorties des entreprises industrielles est le fait d'entreprises plus anciennes. Pour donner un exemple concret, les industries qui ont fait faillite entre 2009 et 2014 avaient un âge moyen de 20 ans.

Pour l'économiste autrichien Joseph Schumpeter, l'évolution économique était portée par l'innovation, l'activité entrepreneuriale et le pouvoir commercial, ce qui amenait à la «destruction créatrice⁽⁵⁾». Nous vivons dans un monde en évolution rapide, dans lequel les industries vont et viennent. Les entreprises vieillissantes et qui n'arrivent plus à innover doivent laisser la place à des nouvelles, ce qui crée une dynamique dans le tissu des entreprises portées par un objectif constant d'innovation et de croissance de la productivité⁽⁶⁾.



⁽⁵⁾ Voir étude 1.

⁽⁶⁾ P. Becue (2018), Faillite, une leçon pour réussir!

Dans les faits en Wallonie, nous avons assisté à la faillite de nombreuses industries vieillissantes à partir de la crise financière de 2008, principalement actives dans l'industrie métallurgique et alimentaire. La cause principale est que celles-ci étaient dépassées par la concurrence mondiale et n'ont pas su innover. Mais l'aspect le plus préoccupant qui ressort de notre analyse est que ces fermetures n'ont été que légèrement compensées par la création de nouvelles industries.

Constat n°12

L'économie wallonne a subi un choc industriel dû aux deux crises successives. De nombreuses industries vieillissantes ont fait faillite mais elles n'ont été que partiellement remplacées par de nouvelles entreprises.

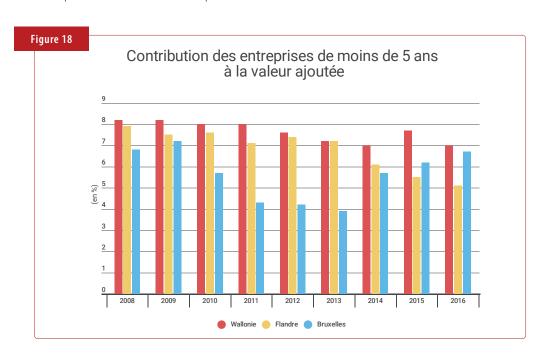
3.3. Impact des starters sur l'emploi et la croissance

Dans cette section, nous nous intéressons au poids des entreprises de moins de cinq ans (les starters) en termes de valeur ajoutée et d'emploi. Pour donner un exemple concret, les données reprises pour l'année 2016 sont le poids des entreprises créées entre 2012 et 2016.

3.3.1. Valeur ajoutée

La figure 18 résume la part des jeunes entreprises à la valeur ajoutée totale du secteur privé entre 2008 et 2016. Les jeunes entreprises wallonnes de moins de cinq ans comptent en moyenne sur la période 2008-2016 pour 7,6% de la valeur ajoutée totale du secteur privé wallon alors qu'elles représentent 23,5% de toutes les sociétés privées. Cette contribution reste assez constante pendant la période analysée et se situe aux alentours de 2,5 milliards d'euros.

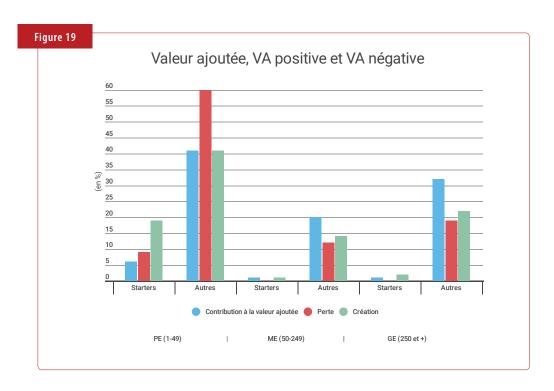
En comparant avec la Flandre et la Région de Bruxelles-Capitale, les jeunes entreprises wallonnes ont une contribution supérieure à leurs homologues. En effet, les entreprises de moins de 5 ans contribuent en moyenne à la valeur ajoutée à hauteur de 6,8% en Flandre et de 5,6% à Bruxelles en représentant respectivement 21% et 26,2% du total des entreprises actives du secteur privé.



La figure 19 montre la contribution à la valeur ajoutée totale du secteur privé, la création brute de valeur ajoutée et la perte brute de valeur ajoutée en Wallonie en moyenne sur la période 2009-2015⁽⁷⁾, ventilées par taille d'entreprise (petite entreprise, moyenne entreprise et grande entreprise) et par le type d'entreprise (starters ou entreprises de plus de 5 ans).

Les starters (entreprises actives depuis moins de 5 ans) et comptant moins de 50 employés représentent 6% de la valeur ajoutée totale, mais 9% de la perte brute de valeur ajoutée et 19% de la création brute de valeur ajoutée. En revanche, les petites entreprises plus anciennes (41%) occupent une part disproportionnée de la perte totale de valeur ajoutée (60%) pour seulement une création brute de valeur ajoutée de 41%.

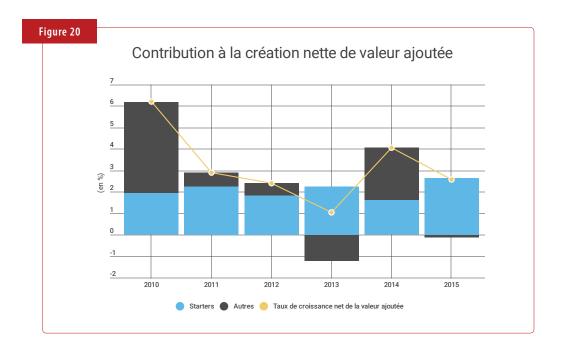
La figure 19 révèle la distinction importante entre les jeunes entreprises et les petites entreprises plus âgées. Alors que les jeunes entreprises sont pour la plupart de petites entreprises, la majorité des petites entreprises sont vieilles et elles ont un impact substantiellement négatif sur la création nette de valeur ajoutée. Notons que la création nette de valeur ajoutée des moyennes et grandes entreprises anciennes est positive mais moins disproportionnée par rapport aux petites entreprises anciennes.



La figure 20 montre que la contribution à la création nette de valeur ajoutée des jeunes starters en Wallonie a été positive tout au long de la période 2010-2015, et se situe aux alentours des 2%. Pour les «vieilles» entreprises (actives depuis plus de cinq ans), la perte brute de valeur ajoutée dépasse la création brute de valeur ajoutée en 2013 et 2015.

La contribution de ces entreprises est assez volatile et varie entre -1,2% et 4,2%. Le pic de 2010 s'explique principalement par les très bons résultats de l'industrie pharmaceutique⁽⁸⁾.

En décomposant la contribution des entreprises de plus de cinq ans, nous constatons que c'est essentiellement les petites entreprises qui contribuent négativement à la création nette de valeur ajoutée, tandis que les moyennes entreprises contribuent positivement sur l'ensemble de la période.



Constat n°13

Les entreprises de moins de 5 ans représentent un peu moins d'un quart des entreprises actives dans le secteur privé wallon mais contribuent pour une part significative à la création nette de valeur ajoutée.

Constat n°14

Les jeunes entreprises wallonnes pèsent plus que leurs homologues flamands et bruxellois dans la croissance.

Constat n°15

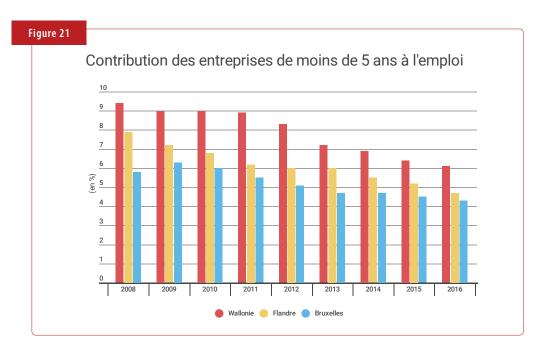
La majorité des petites entreprises sont vieilles et elles ont un impact substantiellement négatif sur la création nette de valeur ajoutée.

3.3.2. Emploi

La figure 21 résume la part dans l'emploi du secteur privé des jeunes entreprises entre 2008 et 2016. Les jeunes entreprises wallonnes de moins de cinq ans représentent en moyenne sur la période 2008-2016, 7,9% dans l'emploi du secteur privé wallon alors qu'elles constituent 17,9% des employeurs dans le secteur privé. Cette part a eu tendance à diminuer pendant la période analysée passant d'une contribution de 9,4% à l'emploi en 2008 à une contribution de 6,1% en 2016.

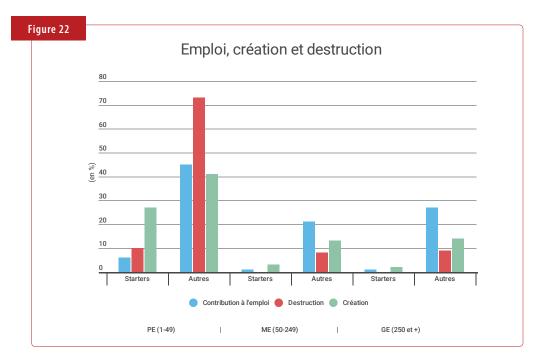
En comparant avec la Flandre et la Région de Bruxelles-Capitale, les jeunes entreprises wallonnes ont comme pour la valeur ajoutée, une contribution supérieure à leurs homologues. En effet, les entreprises de moins de 5 ans contribuent à l'emploi à hauteur de 6,2% en Flandre et de 5,2% à Bruxelles en représentant respectivement 14,5% et 18,6% du total des entreprises engageant au moins un salarié dans le secteur privé.

Comme déjà mentionné auparavant, il n'est pas étonnant que Bruxelles soit en-dessous des deux autres régions car la capitale attire de nombreux sièges sociaux de grandes entreprises qui biaisent donc vers le bas la contribution des jeunes entreprises bruxelloises.



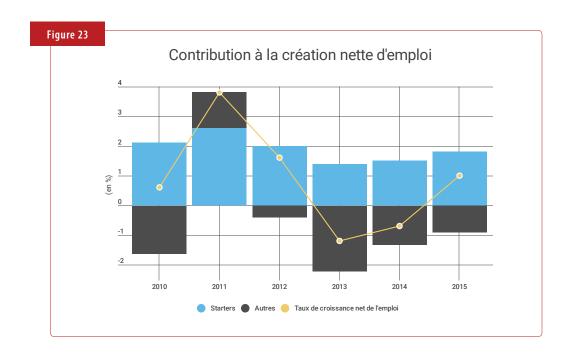
Grâce à nos données de panel, nous pouvons diviser la création nette d'emplois en créations brutes d'emplois et de destructions brutes d'emplois. La figure 22 montre la contribution à l'emploi total, à la création brute d'emplois et à la destruction brute d'emplois de six groupes d'entreprises classées par taille (petite entreprise, moyenne entreprise et grande entreprise) et par âge (starters et entreprises de plus de 5 ans) pour la période 2009-2015. Les starters comptant moins de 50 employés représentent 6% de l'emploi total, mais 27% de la création brute d'emplois et 10% de la destruction brute d'emplois. En revanche, les petites entreprises plus anciennes (45%) occupent une part de 33% de la création brute d'emplois mais une part disproportionnée de la destruction totale d'emplois (73%).

Cette figure révèle donc une distinction importante entre les jeunes entreprises et les petites entreprises plus anciennes. Alors que les jeunes entreprises sont pour la plupart de petites entreprises, la majorité des petites entreprises sont vieilles et elles ont un impact substantiellement négatif sur la création nette d'emplois.



La figure 23 montre que la contribution à la création nette d'emplois des starters a été positive tout au long de la période, malgré une légère baisse en 2013 et 2014.

Pour les vieilles entreprises (actives depuis plus de cinq ans), la destruction brute d'emplois dépasse la création brute d'emplois sur toute la période, excepté en 2011. La figure 23 révèle également la forte contribution des anciennes entreprises à la destruction d'emplois entre 2013 et 2014.



Encadré 1

Plusieurs études comme celle de Dunne, Roberts et Samuelson (1988), Baldwin et Gorecki (1989) et plus récemment Geurts (2015) ont pointé un souci avec le numéro d'identification unique d'une entreprise. Celui-ci n'est pas toujours pertinent car il peut changer à cause de changements purement administratifs (fusion, réorganisation suite à des acquisitions ou encore un changement de nom). Dans notre cas, il est nous est impossible d'identifier les changements dans l'identifiant d'une entreprise ce qui pousse à surestimer les entrées et sorties. De plus, une analyse avec une ventilation par âge des entreprises est également biaisée car certains starters sont en fait la continuation des activités ou d'une partie des activités d'entreprises plus matures.

Geurts (2015)⁽¹⁾ a estimé que sur la période 2003-2012, la création d'emplois et la destruction d'emplois, des entreprises entrantes et sortantes, sont surestimées de plus de 80% pour la Belgique. Cela s'explique par le fait qu'une grande majorité des «grandes» entreprises entrantes sont considérées comme fausses et qu'en réalité, tous les entrants «réels» sont petits. De l'autre côté, certaines entreprises toujours actives sont classées à tort comme des entreprises sortantes, ce qui influence vers le bas les statistiques sur l'emploi des entreprises actives.

Il faut donc garder à l'esprit cette problématique par rapport à une possible classification erronée de certaines entrées et sorties lors de l'interprétation des résultats sur l'impact sur l'emploi et la valeur ajoutée.

(1) K. Geurts (2015), How sensitive is the analysis of firm and employment dynamics to longitudinal linkage problems.

Constat n°16

Les starters sur la période 2010-2015 ont contribué aux alentours de 2% à la création nette d'emploi. C'est donc au niveau des starters qu'on trouve la plupart de la création nette d'emplois. La croissance nette de l'emploi en Wallonie est principalement due aux starters.

Constat n°17

Les destructions d'emplois se concentrent principalement sur les petites entreprises de plus de 5 ans.

3.3.3. Entreprises qui ont engagé du personnel lors de leur année de création ou de l'année suivante.

Dans cet indicateur, nous ne considérons que l'emploi salarié. Les entrepreneurs qui créent leur propre emploi ne sont donc pas repris dans le tableau ci-dessous. En Wallonie, 11,6% des entreprises du secteur privé créées en 2015 ou en 2016 ont engagé au moins un salarié. Le ratio de 2016 est inférieur aux années précédentes. Si nous comparons ce ratio avec la figure 21 (contribution des entreprises de moins de 5 ans à l'emploi), nous observons une tendance à la baisse où les starters contribuent un peu moins à l'emploi. Néanmoins, il n'est pas rare que les nouvelles entreprises connaissent du retard dans la publication de leur premier compte à la Centrale des bilans, ce qui peut expliquer que la dernière année pour laquelle nous disposons des données, est toujours inférieure aux autres.

Quand on se concentre uniquement sur les nouvelles entreprises créatrices d'emploi, une majorité n'ont créé qu'un seul emploi salarié lors de leurs deux premières années d'activité suivi d'assez près par les entreprises qui ont créé entre 2 et 4 emplois. Notons tout de même que plus de 12% des entreprises créatrices d'emplois ont engagé entre 5 et 9 emplois. Dans les sociétés qui ont créé plus de 20 emplois, nous retrouvons souvent des filiales de groupes internationaux, de nouvelles entreprises créées suite à l'absorption d'autres entreprises ou encore des entreprises actives dans des secteurs nécessitant une main-œuvre importante (commerce, horeca, gardiennage ou sociétés d'interim).

Pour la période de 2008 à 2016, on constate que les entreprises wallonnes engagent beaucoup plus au cours de leurs deux premières années d'existence que les entreprises flamandes et bruxelloises. En moyenne sur la période analysée, 13,6% des nouvelles entreprises wallonnes ont engagé au moins un salarié alors qu'en Flandre, seules 8,7% des nouvelles entreprises avaient recruté dans l'année de leur création ou l'année suivante.

Tableau 03	CRÉATION D'EMPLOIS SALARIÉS LORS DE L'ANNÉE DE CRÉATION OU DE L'ANNÉE SUIVANTE EN WALLONIE								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0 salarié ou n.d	11.608	11.509	11.749	12.837	11.897	10.469	10.667	11.126	11.781
1 salarié	882	759	849	939	836	702	679	640	661
2 à 4 salariés	826	684	691	818	793	646	589	652	571
5 à 9 salariés	292	208	249	240	208	193	173	189	187
10 à 19 salariés	123	89	95	103	87	77	91	69	86
20 à 49 salariés	65	37	32	42	32	27	25	38	29
50 à 99 salariés	12	9	10	4	2	2	5	2	3
100 salariés et +	1	3	2	6	4	6	2	3	2
Nouvelles entreprises créatrices d'emplois	15,9%	13,5%	14,1%	14,4%	14,2%	13,6%	12,8%	12,5%	11,6%
Flandre	11,0%	9,3%	9,1%	8,8%	8,8%	8,3%	8,2%	8,1%	7,1%
Bruxelles	9,5%	8,1%	9,2%	8,2%	7,5%	7,5%	8,3%	7,6%	6,9%

Constat n°19

En moyenne, 13,6% des entreprises wallonnes ont engagé du personnel lors de leurs deux premières années d'existence.

Constat n°20

Les jeunes entreprises wallonnes engagent plus vite du personnel que leurs homologues flamands et bruxellois.

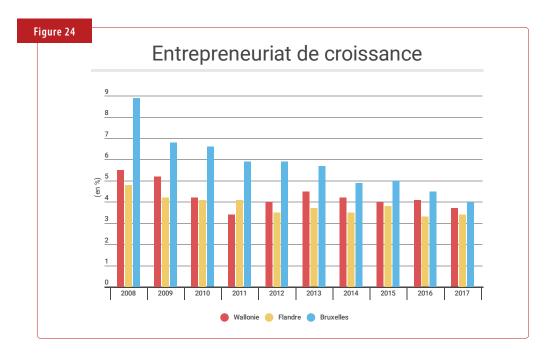
3.4. Entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité

Dans la section précédente, nous avons analysé l'influence de l'entrepreneuriat sur la croissance économique et l'emploi. Zoltan Acs (2006) a développé un ratio pour décrire l'importance de l'entrepreneuriat d'opportunité (souhaitable) par rapport à l'entrepreneuriat induit par la nécessité. La différence entre ces deux types d'entrepreneuriat a déjà été abordée dans l'étude 1 «Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance et au développement économique ?». Par ailleurs, nous calculons le ratio développé par Zoltan Acs dans l'étude 3 «Les indices entrepreneuriaux».

Dans le cadre de ce baromètre, nous trouvons qu'il est intéressant d'estimer cet aspect d'entrepreneuriat d'opportunité qui s'inscrit en réalité très souvent dans une approche plus réfléchie, plus structurée que celle de nécessité, avec des effets de débordement sur l'économie d'une région ou d'un pays.

Pour ce faire, nous partons de l'hypothèse forte⁽⁹⁾ utilisée dans l'étude de J. De Mulder & H. Godefroid (2016)⁽¹⁰⁾ où les entreprises sous forme de SA représentent l'entrepreneuriat d'opportunité et sont donc plus susceptibles d'avoir des impacts structurels et des effets de débordement sur l'économie d'une région.

Sur la figure 24, l'entrepreneuriat d'opportunité est donc mesuré par la part des entreprises créées sous forme de SA dans le total de création d'entreprises. Bruxelles compte la part la plus importante de SA, mais ceci s'explique principalement par son statut de capitale belge et européenne. La part de SA en Wallonie est supérieure à la part de SA en Flandre. La littérature économique présente souvent l'entrepreneuriat de croissance comme une source d'innovation. Une plus grande présence de l'entrepreneuriat de croissance affecterait donc le caractère innovant d'une économie. Il semblerait que la Wallonie aurait un entrepreneuriat plus orienté par la croissance qu'en Flandre. Néanmoins, dans un esprit critique, nous devons relativiser ce constat avec le dénominateur du ratio utilisé dans la figure 24. Le nombre d'entreprises créées en Flandre est loin devant le nombre d'entreprises créées en Wallonie. Il y a donc beaucoup plus de créations de sociétés sous forme de SA en chiffres absolus en Flandre qu'en Wallonie.



⁽⁹⁾ Nous sommes conscients que nous ne capturons qu'une partie de l'entrepreneuriat d'opportunité en choisissant uniquement les SA. (10) J. De Mulder & H. Godefroid (2016), "Comment stimuler l'entrepreneuriat en Belgique ?", BNB Working Paper.

3.5. Structure financière

La pérennité d'une entreprise requiert une solidité financière suffisante pour résister aux aléas de la conjoncture économique et pour assurer son développement et sa croissance.

Plus concrètement :

- L'entreprise doit pouvoir faire face à ses engagements financiers, conserver une certaine autonomie dans la gestion journalière et stratégique en n'étant pas complètement tributaire de ses emprunts financiers. Deux ratios aident à évaluer la solvabilité des entreprises : le ratio d'indépendance financière⁽¹¹⁾ (capitaux propres/total passif) et son pendant, le degré d'endettement (capitaux de tiers/total du passif).
- L'information fournie par ces deux ratios doit être pondérée par la capacité de l'entreprise à rembourser les tiers qui lui ont prêté de l'argent. Cette information est fournie par le degré de couverture des fonds de tiers par le cash-flow⁽¹²⁾ (cash-flow avant distribution/capitaux des tiers). En effet, un niveau d'endettement élevé (révélé par les deux indicateurs précédents) pourrait être relativisé par une capacité de remboursement élevée, et inversement.
- L'entreprise doit aussi pouvoir faire face à ses échéances à court terme. Cette capacité est évaluée par le ratio de liquidité au sens large (actifs circulants restreints/capitaux de tiers à court terme). Un ratio supérieur à l'unité signifie que le fonds de roulement net est positif.

On ne peut, pour les présents ratios, définir une valeur idéale. En effet, tout dépend des caractéristiques de l'entreprise envisagée, du contexte conjoncturel, ou encore du niveau des taux d'intérêt.

Dans le tableau 04, nous avons séparé les starters⁽¹³⁾ du reste des entreprises pour les années 2008, 2012 et 2016. En analysant ce dernier, il apparaît sans surprise que la liquidité et la solvabilité des starters des trois régions sont moins bonnes que celles du reste des entreprises. Ce résultat est logique car la structure financière des entreprises de moins de cinq ans est souvent mise sous pression. La phase de démarrage se caractérise principalement par une faiblesse dans les moyens disponibles. Lorsque l'entreprise a franchi avec succès la phase de démarrage, l'entreprise désire croître mais peut être confrontée à de nouveaux défis et dangers. Le chef d'une jeune entreprise rencontre souvent des difficultés à trouver des financements pour accompagner sa croissance car les tiers (banques, fonds d'investissement, etc.) se montrent souvent plus réticents par rapport à la capacité de croître d'une starter. Par ailleurs, la croissance induit souvent des perturbations dans l'équilibre financier entre les ressources et les besoins provenant de l'exploitation.

A la vue du tableau 04, nous pouvons déduire que les starters belges sont relativement saines car leurs ratios médians sont bien orientés. Les starters wallonnes, comparativement à celles des deux autres régions, ont des ratios légèrement en dessous mais restent relativement proches.

⁽¹¹⁾ L'indépendance financière établit la part des capitaux propres dans l'ensemble des moyens mis à la disposition de l'entreprise. Un ratio supérieur à 50 % implique que les dettes sont couvertes par les capitaux propres. Plus le ratio est élevé, plus l'endettement est faible.

⁽¹²⁾ Un taux élevé indique que l'entreprise est capable de supporter un endettement complémentaire avec les remboursements qui en découlent, ou bien qu'elle dispose d'une marge de sécurité à l'égard d'une détérioration éventuelle de son cash-flow. Ce ratio doit être considéré comme une moyenne dans la mesure où il ne tient compte ni des durées, ni des échéanciers spécifiques aux dettes à long terme.

⁽¹³⁾ Nous reprenons la même définition que dans la section 3.3, c'est-à-dire les entreprises de moins de 5 ans.

Tableau 04

STRUCTURE FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

(valeur médiane pour chaque ratio)

WALLONIE	STARTERS			
WALLONIE	2008	2012	2016	
Liquidité au sens large	1,1	1,1	1,1	
Degré d'endettement (%)	73	69,8	67,6	
Degré d'indépendance financière (%)	20,3	23,6	26,4	
Couverture des fonds de tiers par le cash-flow (%)	13,8	15,7	15,3	

	RESTE						
	2008	2012	2016				
	1,3	1,3	1,3				
	58,6	56,7	53,7				
l	35,9	37,2	40,7				
l	14,2	14	15,3				

FLANDDE	9	STARTERS			
FLANDRE	2008	2012	2016		
Liquidité au sens large	1,1	1,1	1,2		
Degré d'endettement (%)	70,9	67,1	63,9		
Degré d'indépendance financière (%)	23,2	27	30,8		
Couverture des fonds de tiers par le cash-flow (%)	15.5	17.3	17.2		

RESTE					
2008	2012	2016			
1,4	1,3	1,4			
55,2	54,4	51,1			
40,3	41	44,8			
15,1	14,8	15,9			

BRUXELLES	9	STARTERS			
DRUXELLES	2008	2012	2016		
Liquidité au sens large	1,1	1,1	1,2		
Degré d'endettement (%)	66,7	62,3	60,6		
Degré d'indépendance financière (%)	24,7	29,3	31,6		
Couverture des fonds de tiers par le cash-flow (%)	9,2	11,8	11,9		

RESTE					
2008	2012	2016			
1,2	1,2	1,3			
56,2	54,3	51,5			
36,4	37,7	41,4			
9,8	10,1	10,9			

Constat n°21

Sur le plan financier, les starters wallonnes sont relativement saines. Leurs ratios de liquidité, de solvabilité et de capacité à faire face à leurs engagements se sont améliorés entre 2008 et 2016. Le seul bémol, c'est que les starters wallonnes semblent plus fragiles par rapport à leurs homologues flamands et bruxellois.

4. CONCLUSION

Le baromètre sur la création d'entreprises nous permet de dégager certains constats sur l'entrepreneuriat en Wallonie :

- 1. La dynamique entrepreneuriale en termes de taux de création brut est assez similaire entre la Wallonie et la Flandre ;
- 2. Mais le taux de survie des nouvelles entreprises et le taux de sortie brut restent problématiques en Wallonie ;

- 3. Ces deux premiers constats se traduisent donc par un taux de croissance net wallon inférieur à celui des deux autres régions ;
- 4. Les deux crises successives (crise financière et crise de la dette souveraine) ont principalement impacté l'industrie manufacturière. De nombreuses industries vieillissantes ont fait faillite et elles n'ont été que partiellement remplacées par de nouvelles entreprises industrielles ;
- 5. En ce qui concerne l'emploi, les jeunes entreprises wallonnes engagent plus vite du personnel que celles de Flandre ou de Bruxelles ;
- Les starters ont contribué à hauteur de 2% à la création nette d'emploi sur la période 2010-2015. La croissance nette de l'emploi est donc principalement due aux jeunes entreprises;
- 7. Les petites entreprises «matures» détruisent plus d'emplois qu'elles n'en créent ;
- 8. Le même constat peut être fait en termes de création nette de valeur ajoutée pour laquelle les starters jouent un rôle important et où les petites entreprises âgées ont une contribution négative à la croissance.

Ces principaux constats dressent une situation mitigée de l'entrepreneuriat en Wallonie. Malgré certains bons points, la dynamique entrepreneuriale dans le secteur industriel reste préoccupante. En effet, c'est dans l'industrie manufacturière où l'on a le plus de probabilité d'y retrouver l'entrepreneur schumpétérien, synonyme de croissance et d'effet de débordement sur l'entièreté d'une économie. Connaissant l'importance et le rôle d'une industrie dans une économie, le peu de création de nouvelles entreprises industrielles reste inquiétant, surtout après le choc industriel de 2009 à 2014 qui a mené à la faillite de nombreuses entreprises industrielles vieillissantes.

Néanmoins, d'un autre côté, nous avons pu observer que certains secteurs arrivaient à tirer leur épingle du jeu comme celui relatif aux activités spécialisées, scientifiques et techniques. De plus, notre analyse des données bilantaires au niveau des entreprises (emploi et valeur ajoutée) a mis en lumière la contribution positive des starters wallonnes. Les jeunes entreprises contribuent donc significativement à l'emploi et à la croissance de la région.

Ce qui nous amène à nous demander quelles leçons peut-on tirer de ces conclusions en termes de politique économique ?

Actuellement, les derniers gouvernements wallons ont eu tendance à éparpiller les différentes aides afin de satisfaire tout le monde. Dans notre baromètre, nous avons vu que le nombre de nouvelles entreprises avec potentiel de croissance est limité. Il serait dès lors judicieux pour des décideurs politiques, de s'efforcer de les repérer et de les «aider» à pousser leur développement au maximum et le plus longtemps possible.

Reste néanmoins à repérer ces nouvelles entreprises qui ont un potentiel de croissance sur le moyen terme. Est-ce possible, de quelle manière ? C'est la question que «les études de l'entreprise 2017» sur la croissance avait déjà posée et tenter de répondre. La conclusion était qu'il est très difficile de prévoir le potentiel d'une entreprise mais que les dernières avancées dans la recherche sur les entreprises en croissance insistent plus sur les critères subjectifs/psychologiques pour expliquer la croissance d'une entreprise.

ÉTUDE 3

ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE

LES INDICES

 ENTREPRENEURIAUX
 POUR LA BELGIQUE
 ET LA WALLONIE

12/2018

pport UWE

» ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

- » SYNTHÈSE
- » INTRODUCTION GÉNÉRALE | L'importance de l'entrepreneuriat
- » ÉTUDE 1 | Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?
- » ÉTUDE 2 | Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie

• ÉTUDE 3 | Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie

- » ÉTUDE 4 | Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial
- » FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE | Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne
- » MONOGRAPHIES SECTORIELLES

ÉTUDE 3

Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie

1. INTRODUCTION

Comme nous avons pu le découvrir dans les précédentes études, il existe de nombreuses sources différentes pour appréhender l'entrepreneuriat avec chacune leurs données, leur méthodologie et leur définition de l'entrepreneuriat. Lorsque que l'on désire comparer l'entrepreneuriat à un niveau international, cela devient donc encore plus complexe. Nous avons donc retenu dans cette étude les principales initiatives qui mesurent l'entrepreneuriat au niveau international.

La première, sans doute la plus connue, est le Global Entrepreneurship Monitor (GEM). LE GEM a vu le jour en 1999 sous la forme d'un projet conjoint entre la London Business School (Royaume-Uni) et le Babson College (USA). L'objectif initial était de déterminer pourquoi certains pays étaient plus «entrepreneuriaux» que d'autres. Presque deux décennies plus tard, le GEM est devenu l'une des ressources les plus riches en informations sur la compréhension de l'entrepreneuriat, publiant chaque année une série de rapports mondiaux, nationaux et spécialisés. A l'aide de critères objectifs, le GEM permet de refléter la dynamique entrepreneuriale.

Le deuxième indice que nous présenterons est le Regional Entrepreneurship and Development Index (REDI) développé par le Global Entrepreneurship and Development Institude (the GEDI Institute). Cet institut est un organisme de recherche qui fait progresser les connaissances sur les liens entre l'entrepreneuriat, le développement économique et la prospérité. Celui-ci a été fondé par des chercheurs en entrepreneuriat de la LSE, de la George Mason University, de l'Université de Pécs et de l'Imperial College de Londres. La méthodologie du REDI a, entre autres, été approuvée par la Commission européenne et a été utilisée dans l'allocation des fonds structurels et de cohésion de l'UE.

La dernière initiative que nous présenterons dans cette étude est le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat (PIE) réalisé conjointement par l'OCDE et Eurostat. Celui-ci vise à développer des indicateurs de l'entrepreneuriat pertinents sur le plan politique et comparables au niveau international en vue de soutenir les travaux analytiques et de politique relatifs à l'entrepreneuriat. Ce programme a élaboré un cadre d'analyse et de mesure de l'entrepreneuriat ainsi qu'une méthodologie pour la production de statistiques harmonisées sur l'entrepreneuriat.

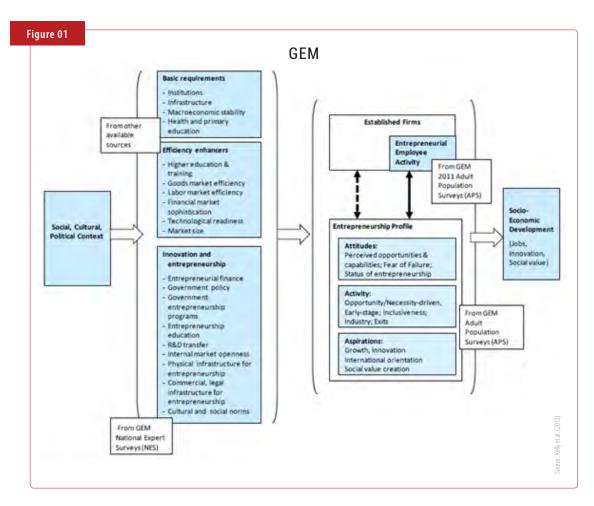
2. GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

2.1. Le cadre du GEM

Le GEM est un projet de recherche qui a pour but de mesurer annuellement l'activité entrepreneuriale dans un grand nombre de pays et régions. Ce projet étudie aussi les liens entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. Le GEM 2017/2018 est la 19ème édition. Notons que cela fait deux éditions que la Belgique n'y participe plus par manque de financement.

Le GEM est une étude annuelle qui sonde le climat entrepreneurial via trois sources de données principales :

- Une enquête menée au sein de la population active de 18 à 64 ans qui se focalise sur le comportement et les attitudes entrepreneuriales des individus (Opportunités et capacités d'entreprendre sur la figure 1);
- Une enquête qualitative auprès d'experts nationaux sur l'entrepreneuriat qui jugent le contexte national et comment celui-ci affecte l'esprit d'entreprise (Conditions-cadres pour entreprendre sur la figure 1);
- Un ensemble de données nationales standardisées produit par des organisations internationales (OCDE, FMI, BIT et la Banque Mondiale).



Le cadre conceptuel de GEM décrit les multiples facettes de l'entrepreneuriat, reconnaissant le comportement proactif, innovant et responsable des individus, toujours en interaction avec l'environnement.

A cet égard, l'enquête GEM a été conceptualisée en tenant compte de l'interdépendance entre l'entrepreneuriat et le développement économique, afin de :

- Découvrir des facteurs qui encouragent ou entravent l'activité entrepreneuriale, en particulier liés aux valeurs sociétales, aux attributs personnels et à l'écosystème de l'entrepreneuriat;
- Fournir une plateforme pour évaluer dans quelle mesure l'activité entrepreneuriale influence la croissance économique au sein des économies individuelles ;
- Déduire des implications politiques dans le but de renforcer la capacité entrepreneuriale dans une économie.

En plus de l'enquête sur la population adulte, une enquête qualitative auprès des experts donne un aperçu des facteurs environnementaux (conditions cadres pour entreprendre) qui peuvent avoir un impact sur le degré d'entrepreneuriat dans un pays ou une région. GEM est une des rares initiatives au niveau international qui mesure annuellement des indicateurs sur les véritables initiatives entrepreneuriales, et qui offrent la possibilité de comparer les pays participants.

2.2. Résultats de la Belgique pour le Global Entrepreneurship Index (GEM)

Vu que la Belgique n'a pas participé aux deux dernières éditions de GEM, nous présentons donc ici d'une manière succincte les derniers résultats disponibles pour la Belgique⁽¹⁾, 2015/2016.

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. La capacité de devenir entrepreneur est reliée aussi à l'aspect de motivation et de savoir-faire des individus.

2.2.1. Résultats de l'enquête auprès de la population (TAE)

Le GEM calcule le TAE (= Taux d'activité entrepreneuriale) qui 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 qui détient une part du capital de celle-ci. Le TAE belge pour l'année 2015 est de 6,2%, ce qui signifie qu'un peu plus de 6 adultes sur 100 sont impliqués dans une entreprise de moins de 3 ans et 6 mois. La Belgique occupe la 51ème place sur 60. A titre de comparaison, le TAE belge était de 3,9% en 2005, ce qui montre une évolution favorable en l'espace de 10 ans (+2,3 points de pourcentage).

Comparée aux pays de l'UE, la Belgique a un TAE supérieur à la Bulgarie (3,5%), à l'Allemagne (4,7%), à l'Italie (4,9%), à la Slovénie (5,9%) et l'Espagne (5,7%).

Un autre aspect abordé dans l'enquête auprès de la population concerne l'optique des «valeurs sociétales» à propos de l'entrepreneuriat. Il ressort que 54,2% des belges pensent que devenir entrepreneur est un bon choix de carrière. Par contre, seulement 54,5% d'entre eux estiment qu'un entrepreneur bénéficie d'un «statut élevé» et d'un «grand respect» en Belgique.

Pour l'optique de l'auto-perception sur l'entrepreneuriat et plus particulièrement sur les capacités perçues et la peur de l'échec, les belges sont dans le bas du classement.

⁽¹⁾ www.gemconsortium.org/report/49540.

2.2.1.1. Entrepreneuriat de nécessité vs entrepreneuriat d'opportunité

Il existe fondamentalement deux grands types de motivation pour entreprendre :

- L'opportunité qui incite un individu à se lancer dans l'entrepreneuriat (une découverte scientifique, un marché encore peu ou pas inexploré, etc.);
- La nécessité qui le pousse à créer son propre emploi, généralement le chômage.

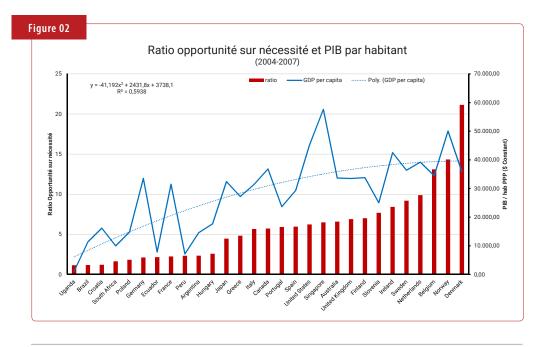
L'une des plus-values du projet GEM est que celui tient compte de cette distinction en identifiant deux catégories :

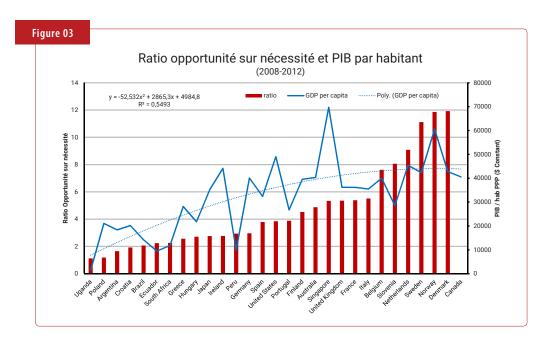
- Les entrepreneurs d'opportunité : qui se lancent en affaire prioritairement par volonté de saisir et d'exploiter une opportunité ;
- Les entrepreneurs de nécessité : qui se lancent dans une activité entrepreneuriale principalement par manque d'alternatives d'emploi ou par insatisfaction dans leur situation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

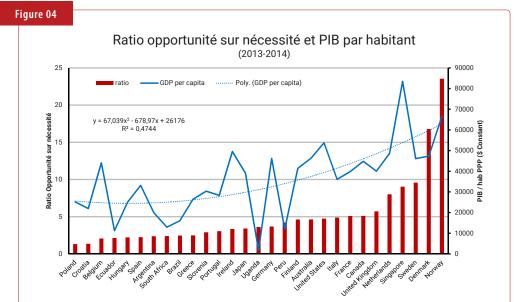
L'étude de Zoltan Acs (2006)⁽²⁾ a démontré qu'il existait une corrélation positive entre la motivation d'opportunité et la croissance économique, tandis que l'entrepreneuriat de nécessité n'aurait aucun effet sur le développement économique.

La démarche d'entrepreneuriat d'opportunité s'inscrit en réalité très souvent dans une approche plus réfléchie, plus structurée que celle de nécessité, avec des effets de débordement sur l'économie d'une région ou d'un pays.

Le ratio d'entrepreneuriat «l'opportunité sur la nécessité», développé par Zoltan Acs, est un raccourci pour décrire l'importance de l'entrepreneuriat (souhaitable) par rapport à l'entrepreneuriat induit par la nécessité. Nous avons donc calculé avec les données GEM le ratio de l'entrepreneuriat d'opportunité sur l'entrepreneuriat de nécessité et nous l'avons également mis en relation au PIB par habitant pour les périodes 2004-2007, 2008-2012 et 2013-2014 (figure 2, 3 et 4).







Pour les 3 périodes, nous pouvons observer une tendance discernable entre le rapport de l'entrepreneuriat fondé sur l'opportunité et la nécessité et le PIB par habitant d'un pays. Sur les figures ci-dessus, les pays sont classés du plus faible au plus élevé par rapport au ratio opportunité sur nécessité sur l'axe des x. L'avantage de ce classement est qu'il rétablit un certain ordre entre les pays. En effet, les pays ayant un niveau élevé d'entrepreneuriat de nécessité se classent dans la même catégorie qu'un pays avec un faible niveau d'entrepreneuriat. Les valeurs du ratio entrepreneuriat opportunité / nécessité sont mesurées sur l'axe des y (échelle de gauche).

Tout comme Z. Acs (2006), nous avons ajusté une ligne de régression polynomiale pour estimer la relation entre le ratio entrepreneuriat opportunité-nécessité et le PIB par habitant d'un pays.

Alors que certaines fluctuations se produisent, une relation positive apparaît entre le niveau de revenu et le ratio d'entrepreneuriat. Zoltan Acs trouvait même un coefficient de détermination (R²) de 0,75. En d'autres termes, les pays où le plus d'entrepreneurs sont motivés par une opportunité économique que par nécessité, ont des niveaux de revenu plus élevés.

Le ratio développé par Zoltan Acs a des limites comme nous pouvons l'observer à travers le coefficient de détermination⁽³⁾ (R²) sur les trois graphiques où celui-ci n'a fait que de diminuer entre les trois périodes. Si nous prenons le cas de la Belgique, l'évolution du ratio belge de l'entrepreneuriat d'opportunité sur l'entrepreneuriat de nécessité entre les 3 périodes est assez paradoxale. On est passé d'un ratio de 13,1 pour la période 2004-2007 à seulement un ratio de 2,1 pour la période 2013-2014, alors que le PIB/ hab a lui continué de croître. Cette diminution drastique pour le ratio belge, s'explique principalement par une hausse assez nette de l'entrepreneuriat de nécessité tandis l'entrepreneuriat d'opportunité n'a que très légèrement augmenté. Pendant la période de faible croissance qui a suivi les deux crises où les opportunités d'emploi étaient réduites et le taux de chômage élevé, un plus grand nombre de personnes semblent s'être orientées vers la création de leur propre activité. Il faut donc rester relativement prudent dans l'interprétation du ratio pour les cas individuel.

2.2.2. Résultats de l'enquête auprès des experts de l'entrepreneuriat belges

La figure 5 donne un aperçu des scores perçus par les experts sur la qualité de l'écosystème entrepreneurial en Belgique. L'écosystème est représenté par la combinaison de conditions-cadres qui façonnent le contexte dans lequel les activités entrepreneuriales ont lieu. GEM évalue les conditions d'entrepreneuriat suivantes : le financement, les politiques gouvernementales, les impôts et la bureaucratie, les programmes gouvernementaux, l'éducation et la formation entrepreneuriale au niveau de l'école, l'éducation et la formation tout au long de sa carrière, le transfert de R&D, l'accès aux infrastructures commerciales et professionnelles, la dynamique interne du marché, les limites du marché interne, l'accès à l'infrastructure physique et aux services et les normes sociales et culturelles.

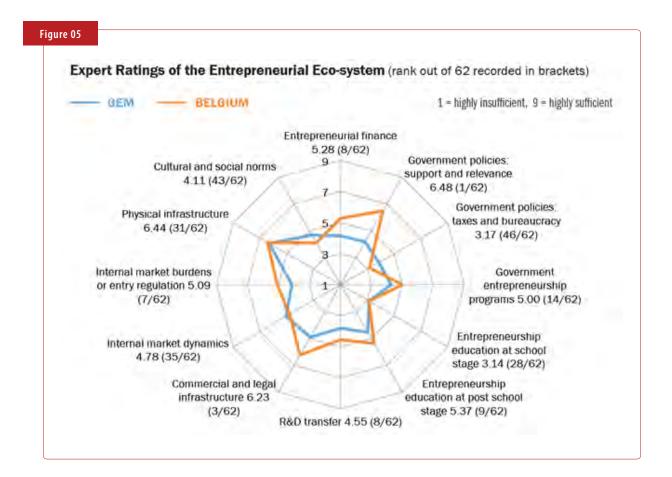
Il apparaît clairement sur la figure 5 que la Belgique a ses forces et ses faiblesses. D'un côté, notre pays se démarque dans la condition-cadre «politiques gouvernementales», c'està-dire dans le soutien et l'attention pour l'entrepreneuriat au niveau du Gouvernement où la Belgique obtient le meilleure score sur les 62 pays analysés. La Belgique occupe la 3ème place pour la condition «accès aux infrastructures légales et commerciales», c'està-dire la présence et le degré d'élaboration de services légaux et commerciaux comme les avocats, les comptables, les conseillers d'entreprises, etc. qui aident à la création et à la croissance des entreprises. Nous observons également la satisfaction par rapport à l'enseignement de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur et le financement (disponibilités des ressources financières) pour l'entrepreneuriat.

Mais d'un autre côté, la Belgique connaît des lacunes notamment pour la condition «normes socioculturelles» (43e place) et la condition «impôts et bureaucratie» (46ème place). En effet, les experts sont 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 de l'échec et qui ne favorise pas le développement d'attitudes entrepreneuriales telles que l'autonomie, l'initiative personnelle, la créativité ou l'inventivité.

On peut citer aussi un score faible pour l'éducation à l'entrepreneuriat dans l'enseignement primaire et dans l'enseignement secondaire.

⁽³⁾ Ce coefficient varie entre 0 et 1, soit entre un pouvoir de prédiction faible et un pouvoir de prédiction fort.

⁽⁴⁾ 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.



3. GLOBAL ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT INDEX (GEDI) ET REGIONAL ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT INDEX (REDI)

3.1. Contexte et méthodologie

L'indice régional d'entrepreneuriat et de développement (REDI) saisit les dimensions contextuelles de l'entrepreneuriat régional en Europe. Sa méthodologie est basée sur celle du Global Entrepreneurship Development Index (GEDI), qui mesure l'entrepreneuriat au niveau national. L'équipe responsable du développement de ces deux indices est menée par Zoltan Acs, Szerb Laszlo, Raquel Ortega Argiles and Erkko Autio .

La principale différence avec le GEM est que le GEDI utilise une définition plus large de l'entrepreneuriat national en considérant qu'il s'agit d'un concept multidimensionnel, que les facteurs individuels et environnementaux sont importants, que le cadre institutionnel détermine l'efficacité de l'effort entrepreneurial individuel et que les composantes de l'entrepreneuriat constituent un système.

Le GEDI est un indicateur composite de la santé de l'écosystème entrepreneurial dans un pays donné. Le GEDI mesure à la fois la qualité de l'entrepreneuriat ainsi que l'ampleur et la profondeur du soutien à l'écosystème entrepreneurial. Il comprend trois indicateurs (Attitudes, Capacités et Aspiration d'entreprendre), qui sont ensuite subdivisés en 14 piliers.

COMPOSANTE DE L'ÉCOSYSTÈME L'ENTREPRENEURIAL	QU'EST-CE QUE ÇA MESURE ?
Pilier 1 : Perception de l'opportunité	La population peut-elle identifier des opportunités pour démarrer une entreprise et l'environnement institutionnel permet-il d'agir sur ces opportunités ?
Pilier 2 : Compétences de démarrage	La population possède-t-elle les compétences nécessaires pour démarrer une entreprise en fonction de ses propres perceptions et de la disponibilité de l'enseignement supérieur ?
Pilier 3 : Acceptation du risque	Les individus sont-ils prêts à prendre le risque de créer une entreprise ? L'environnement présente-t-il un risque relativement faible ou des institutions instables ajoutent-elles un risque supplémentaire au démarrage d'une entreprise ?
Pilier 4 : Networking	Les entrepreneurs se connaissent-ils et sont-ils géographiquement concentrés ?
Pilier 5 : Les supports culturels	Comment le pays voit-il l'entrepreneuriat ? Est-il facile de choisir l'entrepreneuriat ou est-ce que la corruption rend l'entrepreneuriat difficile par rapport à d'autres cheminements de carrière ?
Pilier 6 : Opportunité de démarrage	Les entrepreneurs sont-ils motivés par l'opportunité plutôt que par la nécessité ? La gouvernance rend-elle le choix d'être un entrepreneur facile ?
Pilier 7 : Absorption de la technologie	Le secteur de la technologie est-il vaste et les entreprises peuvent-elles absorber rapidement les nouvelles technologies ?
Pilier 8 : Le capital humain	Les entrepreneurs sont-ils hautement éduqués, bien formés dans les affaires et capables de se déplacer librement sur le marché du travail ?
Pilier 9 : La concurrence	Les entrepreneurs créent-ils des produits et services uniques et sont-ils en mesure d'entrer sur le marché avec eux ?
Pilier 10 : L'innovation produit	Le pays est-il capable de développer de nouveaux produits et d'intégrer de nouvelles technologies ?
Pilier 11 : L'innovation process	Les entreprises utilisent-elles les nouvelles technologies et peuvent-elles accéder à un capital humain de haute qualité dans les domaines STEM (science, technologie, ingénierie et mathématiques) ?
Pilier 12 : La forte croissance	Les entreprises ont-elles l'intention de se développer et ont-elles la capacité stratégique de réaliser cette croissance ?
Pilier 13 : La globalisation	Les entrepreneurs veulent-ils pénétrer les marchés mondiaux et l'économie est-elle suffisamment complexe pour produire des idées qui ont une valeur mondiale ?
Pilier 14 : Le financement	Le capital est-il disponible auprès des investisseurs individuels et institutionnels ?

Pour créer le REDI, les indicateurs institutionnels et individuels des données de GEI ont dû être adaptés pour refléter les conditions régionales. L'indice de l'entrepreneuriat intègre à la fois le niveau individuel et les variables institutionnelles / environnementales. Les données individuelles proviennent de l'enquête du GEM (Global Entrepreneurship Monitor Adult Population Survey)⁽⁶⁾. Ces variables individuelles pour le REDI 2017 sont basées sur les données GEM entre 2012 et 2014.

Les indicateurs institutionnels proviennent de plusieurs sources (Eurostat, EU Regional Competitiveness Index, PISA, ESPON database, World Economic forum, World Bank, etc.). Pour le REDI 2017, les données utilisées pour les indicateurs institutionnels sont celles qui étaient disponibles avant le 31 août 2016⁽⁷⁾.

⁽⁶⁾ Voir annexe

⁽⁷⁾ Pour plus de détails : http://www.projectfires.eu/wp-content/uploads/2017/07/FINAL-D4.4-Template-Report-Pan-European-database_V4.4.pdf.

3.2. Score de la Wallonie

Pour le REDI 2017, la Wallonie occupe la 44^e place sur 125 avec un score de 50,3 sur 100. A titre d'information, la première place est occupée par la région de Stockholm (score de 78,3) et la dernière place par la région hongroise de Dél-Alföld (score de 17,7).

Pour être en mesure de comprendre au mieux les tenants et aboutissants de cet indice, il doit être décomposé dans le but d'obtenir une image plus précise du profil entrepreneurial des régions et de la direction potentielle de l'action politique entrepreneuriale⁽⁸⁾. La première décomposition du REDI peut se faire en trois sous-indices qui démontrent les variétés des caractéristiques entrepreneuriales d'une région :

- Le sous-indice des attitudes entrepreneuriales (ATT) vise à identifier les attitudes de la population d'une région par rapport à l'entrepreneuriat ;
- Le sous-indice des capacités entrepreneuriales (ABT) vise principalement à mesurer les caractéristiques importantes des entrepreneurs et des start-up à fort potentiel de croissance ;
- Le sous-indice de l'aspiration entrepreneuriale (ASP) fait référence à la nature distinctive, qualitative et stratégique de l'activité entrepreneuriale.

La Wallonie est un bon élève dans les aspirations entrepreneuriales (ASP) avec une 15^e place mais occupe seulement la 71^e en ce qui concerne l'attitude entrepreneuriale (ATT) et la 51^e place pour les capacités entrepreneuriales (ABT).

Une analyse au niveau des 14 piliers fournit une image encore plus détaillée et précise le profil entrepreneurial d'une région. C'est pourquoi, nous avons retenu ces 14 piliers sur la figure 6 pour montrer les caractéristiques entrepreneuriales de la Wallonie. Les résultats varient entre 0 et 1, l'unité étant le score optimal.



En analysant de plus près les 14 piliers de la Wallonie, on remarque que la Wallonie a des bons points mais aussi de moins bons. Dans les bons points attribués à la Wallonie, se retrouvent l'accès au financement pour les entrepreneurs, la globalisation, les innovations process et produits, la concurrence et le capital humain. En Wallonie, selon le REDI, l'accès au financement n'est pas contraignant pour les entrepreneurs. En effet, ils existent de nombreuses aides régionales et locales à la création d'entreprises mais aussi la présence d'acteurs externes tels que des business angels, fonds d'investissement, des incubateurs, etc. Pour le pilier relatif à la globalisation, la situation géographique de la Wallonie lui donne clairement un avantage. La Wallonie est une petite économie ouverte dont ses exportations sont un des piliers de sa santé économique⁽⁹⁾. La taille modeste de son marché intérieur ne laisse en effet pas beaucoup d'alternatives aux entreprises wallonnes.

Les piliers «innovations process et produits» ainsi que celui de la concurrence sont reliés. En effet, la stratégie d'une entreprise à innover, que soit dans ses processus de fonctionnement ou dans ses produits, lui donne un avantage concurrentiel. Cet avantage favorise donc une plus grande efficacité dans la production de biens et de services. Selon le REDI, la Wallonie est en avance par rapport à la moyenne des 125 régions.

La Wallonie est au-dessus de la moyenne des 125 régions également pour le pilier capital humain malgré ses scores relativement moyens aux tests PISA. Néanmoins, il faut rester réaliste car les indicateurs sur la formation tout au long de sa carrière et la part des étudiants suivant une formation technique et scientifique reste relativement faible. De plus, nous assistons à une pénurie de main- d'œuvre qualifiée en Wallonie, notamment confirmée par notre enquête lors de notre dernier «Point Conjoncturel» où deux entreprises sur trois ont rencontré des difficultés à recruter du personnel au cours des six derniers mois.

D'un autre côté, la Wallonie connaît de vraies lacunes comme dans le pilier «Start-up skills». Ce pilier dépend de l'estime de soi de la population quant à leur capacité à démarrer avec succès une entreprise et de leur capacité créative. Les compétences auto-perçues pour démarrer une entreprise sont donc des facteurs importants d'entrée sur le marché. Cet aspect de l'entrepreneuriat est le plus faible en Wallonie, tout comme en Flandre selon le REDI.

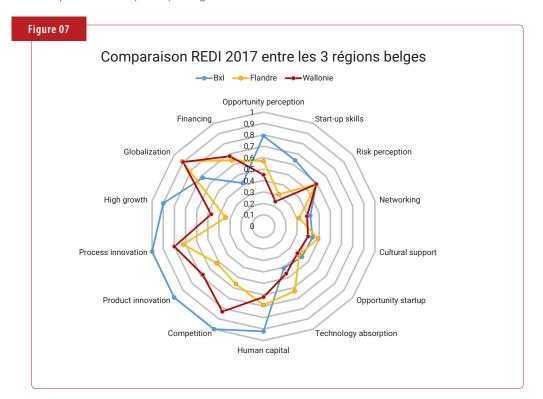
Le networking, les supports culturels et l'opportunité de démarrage sont d'autres points faibles notables de la Wallonie. Pour le premier, nous pouvons pointer le manque de success stories de l'entrepreneuriat en Wallonie. La maxime «pour vivre heureux, vivons cachés» caractérise bien la réussite des entrepreneurs wallons. Ils n'ont pas encore ce rôle de modèle dans la société, contrairement dans d'autres pays comme dans les pays nordiques ou aux Pays-Bas. Les deux autres piliers sont également liés à la perception de l'entrepreneuriat dans notre région. Et d'après les résultats du REDI, il n'est pas perçu de la meilleure façon en Wallonie.

En résumé, la principale lacune dont souffre la Wallonie concerne l'attitude vis-àvis de l'entrepreneuriat. La reconnaissance culturelle et sociale de l'entrepreneuriat constitue le principal frein.

⁽⁹⁾ Voir "Etudes sur la situation de l'entreprise (2015) — La structure des exportations wallonnes".(10) www.uwe.be/wp-content/uploads/2018/03/PointConjoncturel-32.pdf.

3.2.1. Comparaison avec la Flandre et Bruxelles.

Selon le REDI 2017, la Wallonie occupe la 44° place sur 125 avec un score de 50,3 sur 100. La Flandre se classe 39ème avec un score de 51,3 et la Région de Bruxelles-Capitale est 11ème avec un score de 63,2. Nous pouvons voir que chacune des régions a ses forces et ses faiblesses. Les problèmes majeurs à l'échelle du pays se situent dans trois piliers : Opportunity Startup, Networking et Cultural support. Peut-être serait-il intéressant d'envisager des mesures au niveau national mais en en tenant compte du contexte de chaque région ? Le pilier Start-up skills est relativement faible en Flandre et en Wallonie. Par conséquent, l'amélioration de ce pilier dans les deux régions touchées devrait être une priorité de la politique régionale.



4. PROGRAMME D'INDICATEURS DE L'ENTREPRENEURIAT OCDE-EUROSTAT (PIE)

4.1. Contexte

Le programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat Eurostat-OCDE a été créé en 2007. Tel qu'il se présente actuellement, il est le fruit d'une coopération entre Eurostat, l'OCDE et les instituts nationaux de statistique. Ce programme vise à permettre l'établissement de statistiques qui soient comparables sur le plan international, de façon à pouvoir mesurer l'entrepreneuriat et plus particulièrement les performances entrepreneuriales. Il vise également à mettre au point un ensemble d'indicateurs, de définitions et de concepts uniformes destinés à faciliter le recueil de données statistiques sur l'entrepreneuriat. Les statistiques sur l'entrepreneuriat et la conception d'indicateurs pertinents, pour guider les politiques dans ce domaine, sont importantes dans la mesure où les entrepreneurs représentent une source indispensable d'innovation, de croissance économique et d'emploi.

Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

Une des différences majeures avec les deux précédentes mesures, c'est que le PIE ne fournit pas de mesure composite unique de l'entrepreneuriat global au sein d'une économie. Les initiateurs du programme ont d'emblée fait savoir qu'un indicateur unique ne suffirait pas à exprimer toutes les facettes de l'entrepreneuriat. Un ensemble de statistiques ont donc été mises au point. Nous pouvons voir sur la figure ci-dessus l'ensemble des différentes données disponibles dans le PIE.

Le cadre d'analyse introduit une distinction conceptuelle entre la performance entrepreneuriale (le type et la quantité d'entrepreneuriat), les déterminants de l'entrepreneuriat (les facteurs influençant la performance entrepreneuriale) et les impacts socio-économiques de l'entrepreneuriat.

Figure 08

Cadre d'analyse du PIE

	Determinants						Impact
Cadre réglementaire	Situation du marché	Accès aux financements	Création et diffusion de connaissances	Capacités entrepreneuriale	es Culture	Démographie	Création d'emplois
Obstacles administratifs à l'entrée	Droit de la concurrence	Accès à l'emprunt	Investissement dans la R-D	Formation et expérience des entrepreneurs	The state of the s	Emplot	Croissance économique
Obstacles administratifs à la croissance	Concurrence	Investisseurs- tuteurs	interface université/ industrie	Formation à la gestion d'entréprise et l'entrepreneuris (compétences	Attitudes à l'égard des at entrepreneurs	Patrimoine	Réduction de la pauvreté
Réglementation des faillites	Accès au marché intérieur	Capital-risque	Coopération technologie entre entreprisés	Infrastructure entrepreneurial	antranganaurial		Formalisation di secteur informe
Réglementation sécuritaire, sanitaire et environnementale	Accès aux marchés étrangers	Accès à d'autres types de fonds propres	Diffusion des technologies	Immigration	Formation à l'entrepreneuriat (état d'esprit)		
Réglementation des produits	Niveau d'intervention du secteur public	Marchés d'actions	Accès haut débit				
Réglementation des marchés de	Marchés publics		Démo	graphie.	Emploi	Pi	atrimoine
produits Système judiciaire et			Taux de naiss d'entreprises salariés	ance employant des	Part des entreprises à forte croissance (en termes d'emploi)	croissance chiffre d'aft	
juridique Sécurité sociale et assurance maladie			Taux de décès employant de	s d'entreprises s salariés	Part des nouvelles entreprises à forte croissance (en termes d'emploi)	Part des no entreprises forte croiss (en termes d'affaires)	à ance
Imposition des revenus : Impôts sur le patrimoine/droits			Taux de renou des entrepris		Nombre de start-ups	Valeur ajour	tée par les jeunes ou petites
de succession Impôts sur les	Cuethma de		Croissance nette de la population d'entreprises		Nombre total d'entrepr	Contribution productivite jeunes ou p	des entreprises
sociétés et le capital	Système de brevets ; normes		Taux de survi 5 ans	e après 3 et	Emploi dans les entrep de 3 et 5 ans	Innovation	dans les
			Proportion d' 3 et 5 ans	entreprises de	Taille moyenne des entreprises après 3 et	Performand entreprises petites à l'e	jeunes ou

4.2. Le cadre de PIE

"Le PIE définit l'entrepreneuriat comme le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale, action humaine consistant à entreprendre pour générer de la valeur en créant ou en développant des activités économiques grâce à la découverte et à l'exploitation de nouveaux produits, procédés ou marchés. En ce sens, l'entrepreneuriat est un phénomène qui se manifeste dans l'ensemble de l'économie sous de nombreuses formes différentes et produit de nombreux résultats eux aussi différents. Ces derniers ne sont pas toujours liés à la création de richesses financières et peuvent, par exemple, concerner l'amélioration de l'emploi, la lutte contre les inégalités ou la lutte contre les problèmes environnementaux. La mission du PIE consiste à permettre de mieux appréhender ces manifestations multiples de l'entrepreneuriat. Le fait étant établi qu'aucun indicateur ne peut à lui seul embrasser fidèlement l'entrepreneuriat, il a été élaboré un ensemble de mesures qui traduisent tel ou tel aspect entrepreneurial ou type d'entrepreneuriat ; ces mesures sont appelées les indicateurs PIE de la performance entrepreneuriale. Il en existe actuellement une vingtaine. Le PIE tente par ailleurs de mesurer tous les aspects de l'entrepreneuriat en s'intéressant non seulement à la manifestation du phénomène entrepreneurial, mais aussi aux facteurs qui l'influencent. Ces facteurs vont de la situation du marché et du cadre réglementaire à la culture et aux conditions d'accès aux financements. Si certains types de déterminants de l'entrepreneuriat se prêtent plus aisément à ce travail de mesure (par exemple, l'existence et la rigueur d'un droit de la concurrence, ou les coûts administratifs engendrés par la création d'une entreprise dans un pays), la difficulté consiste pour d'autres à trouver des objets mesurables (par exemple le tutorat-investissement, c'est-à-dire les capitaux des business angels) ou à appréhender la nature exacte de leurs liens avec l'entrepreneuriat (d'un point de vue par exemple culturel). À cet égard, le PIE est investi d'une mission importante, qui consiste à participer aux travaux et à faire progresser la recherche sur les déterminants de l'entrepreneuriat qui sont moins bien compris et plus difficilement mesurables".(11)

4.3. Résultats pour la Belgique

Les derniers résultats peuvent se trouver sur la publication de l'OCDE(2018) - Panorama de l'entrepreneuriat 2017. Il s'agit uniquement des dernières statistiques sans réelle explication. Il est donc difficile d'interpréter ces statistiques brutes pour la Belgique.

L'OCDE présente les dernières évolutions récentes de l'entrepreneuriat sur le nombre de créations d'entreprises. En Belgique, on assiste à un net rebond des créations d'entreprises. On peut observer aussi que le nombre de faillites est revenu au niveau d'avant crise. Une section de l'étude OCDE présente aussi les statistiques sur l'emploi dans les nouvelles entreprises. En outre, l'OCDE présente toute une section sur l'entrepreneuriat féminin. La dernière section du Panorama de l'entrepreneuriat 2017 se concentre sur le capital-risque. Le capital-risque est une forme d'investissement particulièrement importante pour les jeunes entreprises présentant un potentiel d'innovation et de croissance, dont le modèle économique n'a pas encore fait ses preuves et qui n'a pas encore d'historique d'activité. Cette forme de financement est donc considérée comme une condition-cadre importante pour stimuler l'entrepreneuriat innovant. En Belgique, entre 2010 et 2016, les investissements de capital-risque ont augmenté à hauteur de 30%.

Annexes

ANNEXE 1 -Détails du Global Entrepreneurship Monitor Adult Population Survey

INDIVIDUAL VARIABLE	DESCRIPTION
Opportunity Recognition	The percentage of the 18-64 aged population recognizing good conditions to start business next 6 months in area he/she lives
Skill Perception	The percentage of the 18-64 aged population claiming to possess the required knowledge/skills to start business
Risk Perception	The percentage of the 18-64 aged population stating that the fear of failure would not prevent starting a business
Know entrepreneurs	The percentage of the 18-64 aged population knowing someone who started a business in the past 2 years
Career	The percentage of the 18-64 aged population saying yhat people consider starting business a good career choice
Status	The percentage of the 18-64 aged population thinking that people attach high status to successful entrepreneurs
Career Status	The status and respect of entrepreneurs calculated as the average of Career and Status
Opportunity Motivation	Percentage of the TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) businesses initiated because of opportunity startup motive
Technology Level	Percentage of the TEA businesses that are active in technology sectors (high or medium)
Educational Level	Percentage of the TEA businesses owner/managers havig participated over secondary education
Competitors	Percentage of the TEA businesses started in those markets where not many businesses offer the same product
New Product	Percentage of the TEA businesses offering products that are new at least some of the customers
New Technology	Percentage of the TEA businesses using new technlogy that is less than 5 years old average (incuding 1 year)
Gazelle	Percentage of the TEA businesses having high job expectation average (over 10 more employees and 50% in 5 years)
Export	Percentage of the TEA businesses where at least some customers are outside country (over 1%)
Informal Investment Mean	Amount of informal investment
Business Angel	The percentage of the 18-64 aged population who provided funds for new business in past 3 years, excluding stocks and funds, average
Informal Investment	The amount of informal investment calculated as INFINVMEAN*BUSANG

ANNEXE 2 - Structure du REDI

	SUB-INDEXES	PILLARS
		OPPORTUNITY PERCEPTION
		STARTUP SKILLS
	ATTITUDES SUB-INDEX	RISK ACCEPTANCE
) EX		NETWORKING
P IN		CULTURAL SUPPORT
SHI		
NEUE		OPPORTUNITY STARTUP
PRE	ABILITIES SUB-INDEX	TECHNOLOGY ADOPTION
NTRE		HUMAN CAPITAL
AL EI		COMPETITION
REGIONAL ENTREPRENEURSHIP INDEX		
REC		PRODUCT INNOVATION
	ASPIRATION SUB-INDEX	PROCESS INNOVATION
		HIGH GROWTH
		GLOBALIZATION
		FINANCING

ÉTUDE 4

ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE

COMMENT FAVORISER
 L'ENTREPRENEURIAT ?
 L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL

12/2018

Rapport UWE

» ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

- » SYNTHÈSE
- » INTRODUCTION GÉNÉRALE | L'importance de l'entrepreneuriat
- » ÉTUDE 1 | Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?
- » ÉTUDE 2 | Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie
- » ÉTUDE 3 | Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie
- ÉTUDE 4 | Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial
- » FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE | Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne
- » MONOGRAPHIES SECTORIELLES

ÉTUDE 4

Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial

1. LE CADRE THÉORIQUE DE L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL

1.1. Les politiques de soutien à l'entrepreneuriat du début des années 2000

Depuis une trentaine d'années, l'entrepreneuriat est à la mode dans le discours politique des pays européens et de la Commission européenne elle-même. Après les profondes restructurations des années 1970 à 1990 qui ont frappé l'industrie européenne, il fallait redonner un nouveau souffle aux économies du vieux continent en créant de nouvelles entreprises dans les secteurs d'avenir. Comme le souligne Wennekers et Thurik (1998) : "L'entrepreneuriat importe. Dans une économie moderne ouverte, il est plus important qu'il ne l'a jamais été. La raison est que la globalisation et la révolution TIC impliquent des changements structurels qui requièrent une réallocation substantielle des ressources. Ceci induit une demande intense d'entrepreneuriat".

L'esprit d'entreprendre fut mis à l'honneur, la figure de l'entrepreneur retrouva des couleurs, on prit des mesures pour les aider à réaliser leurs ambitions. Dans à peu près tous les pays européens, on tenta de susciter l'esprit d'entreprendre par des concours de business plans, on créa des fonds d'investissement, des incubateurs, des plans de soutien aux entrepreneurs. Mais, au bout de quelques années, on dut bien constater que les résultats n'étaient pas à la hauteur des efforts entrepris : pas de Silicon Valley en Europe, pas de croissance rapide de start-up en entreprises géantes.

Pour tenter de comprendre cet écart moyens-résultats, s'est développé depuis 10-15 ans un courant de pensée qui, selon Stam et Spigel (2018), "abandonne les conceptions de l'entrepreneur comme un solitaire «superman économique» schumpétérien pour une vue plus nuancée de l'entrepreneuriat comme un processus social imbriqué dans des contextes plus larges".

Spigel constatait en 2015 que "la plus grande partie des avantages compétitifs d'une firme est reliée aux ressources de son environnement plutôt qu'à ses avantages propres, par exemple en matière de ressources humaines, les retombées venant des connaissances proches de l'entreprise (universités, centres de recherche, etc.), ou simplement les services dont une entreprise peut avoir besoin (informatique, juridique, consultance, etc.)".

1.2. Le concept d'Ecosystème Entrepreneurial (EE)

L'idée centrale de ce mouvement d'idées est que l'entrepreneuriat ne se développe pas par les seules qualités de l'entrepreneur mais que son épanouissement dépend pour beaucoup de l'environnement dans lequel il évolue. Il faut donc créer un environnement – un écosystème⁽¹⁾ – qui suscite et soit favorable au développement de l'entrepreneuriat.

⁽¹⁾ Qu'entend-on par écosystème? Le concept a été repris à la biologie par les sciences humaines qui l'ont beaucoup utilisé pour caractériser des environnements économiques, sociaux, sociologiques, et souvent avec assez de justesse, comme dans le cas de l'entrepreneuriat. Parmi toutes les définitions proposées sur le net, celle-ci, donnée par « planète-sciences » semble la plus parlante : "Un écosystème est un ensemble dynamique d'organismes vivants (plantes, animaux et micro-organismes) qui interagissent entre eux et avec le milieu (sol, climat, eau, lumière) dans lequel ils vivent. Les dimensions des écosystèmes peuvent varier considérablement, d'une mare ou d'un arbre mort à la terre toute entière".

Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

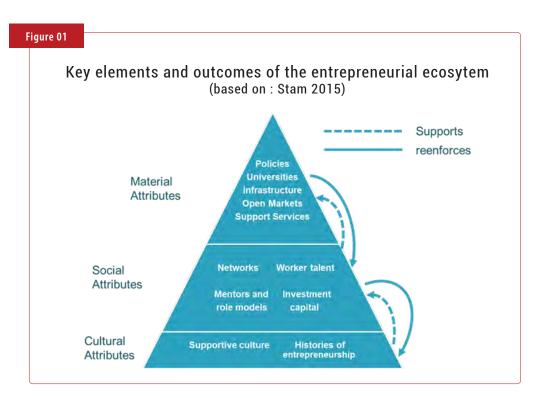
Comme le soulignait Isenberg (2010) "l'écosystème entrepreneurial consiste en un jeu de différents éléments individuels – comme le leadership, la culture, les marchés des capitaux, des consommateurs à l'esprit ouvert – qui se combinent de manière complexe. Chacun pris isolément peut favoriser l'entrepreneuriat mais il est insuffisant pour le soutenir. C'est pourquoi beaucoup d'efforts gouvernementaux sont des échecs – parce qu'ils n'adressent que quelques-uns de ces éléments".

On retrouvait déjà cette idée dans le concept de clustering développé par l'économiste Porter : le groupement sur un certain territoire d'entreprises évoluant dans le même domaine, même si elles peuvent être concurrentes, permet le développement d'un écosystème qui favorise à son tour le développement du territoire donné. Mais le concept d'Ecosystème entrepreneurial est plus vaste, il englobe beaucoup plus de facteurs et il ne veut pas se limiter à un seul secteur. Il ne s'agit pas, au départ, de privilégier un secteur mais un état d'esprit, une démarche collective.

L'écosystème entrepreneurial peut donc être défini comme "un ensemble d'acteurs et de facteurs interdépendants et coordonnés d'une telle façon qu'ils permettent l'entrepreneuriat productif sur un territoire particulier" (Stam & Spigel, 2018).

Chaque auteur y va évidemment de sa définition. A côté de celle, concise, qui vient d'être donnée, nous pouvons citer celle extraite d'un article antérieur de Spigel (2015) et qui est peut-être plus explicite mais plus lourde : "un écosystème entrepreneurial se constitue de combinaisons d'éléments sociaux, politiques, économiques et culturels dans une région, qui supporte le développement de la croissance des start-up innovantes et encourage les entrepreneurs naissants et autres acteurs à prendre les risques pour créer, financer ou assister d'une autre manière des entreprises à haut-risque".

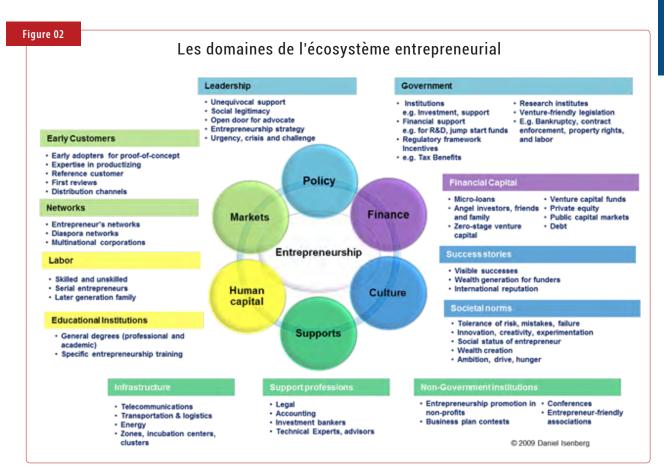
Cette définition se traduit par le graphique suivant :



Ce qui est déjà à noter dans ce schéma d'écosystème entrepreneurial ci-dessus, c'est que les facteurs «traditionnels» que l'on présentait comme essentiels pour l'entrepreneur : le capital, la technologie, les infrastructures sont «clairsemées» parmi d'autres facteurs en nombre qui concernent plus le «climat», l'état d'esprit, la mobilisation collective, des facteurs plus intangibles comme la «culture supportrice», les mentors, les success stories, etc. On retrouve l'idée que les conditions «matérielles» sont loin d'être suffisantes pour créer un Ecosystème Entrepreneurial (EE) qui débouche sur plus d'entreprises et donc plus de valeurs et d'emplois. Dans ce schéma présenté par Stam, ce sont même les facteurs culturels qui fondent l'écosystème entrepreneurial.

Ce schéma montre aussi des causalités et des interactions qui viennent renforcer les différents facteurs. La culture entrepreneuriale vient supporter les réseaux, la constitution de fonds financiers en faveur de l'entrepreneuriat (etc.) mais ceux-ci viennent à leur tour renforcer cette culture entrepreneuriale.

Une définition encore plus exhaustive est donnée par Isenberg (2011) sous forme d'un graphique (figure 02) qui énumère un grand nombre d'éléments qui interviennent dans un EE.



L'EE selon Isenberg repose sur 6 piliers : la politique publique, la finance, la culture, les supports, le capital humain et les marchés. Ces 6 piliers ont chacun plusieurs ramifications. A noter que, en accord avec sa vision de l'interconnexion de ces différents domaines, Isenberg ne pose pas qu'un pilier soit supérieur à l'autre. Chacun a son importance.

Ces piliers doivent donc être traités en même temps. Pour Dejardin (2016), l'EE s'apparente plutôt à un système multiplicatif qu'additif, c'est-à-dire que si un facteur n'est pas adressé (et donc est marqué par un 0) l'ensemble de l'effet est 0, au contraire d'un système additif où un élément manquant laisse un résultat positif. La comparaison est certainement extrême car l'effet est sans doute rarement 0, mais elle a le mérite de bien illustrer l'enjeu. Isenberg (2011) va plus loin en avançant que de ne pas stimuler tous les facteurs d'un EE peut conduire à des effets pervers. Par exemple, si vous formez des personnes et que vous n'avez pas d'emploi à leur offrir, elles vont partir prendre des emplois dans d'autres régions. Si vous constituez des fonds d'investissement mais qu'il n'y a pas suffisamment de projets pour investir, ces fonds resteront inutilisés ou iront s'investir ailleurs. Inversement, si vous poussez un grand nombre de projets entrepreneuriaux à travers, par exemple, des incubateurs mais qu'il n'y a pas à leur disposition des capitaux ou une main-d'œuvre qualifiée, ces entreprises naissantes ne grandiront pas ou même péricliteront.

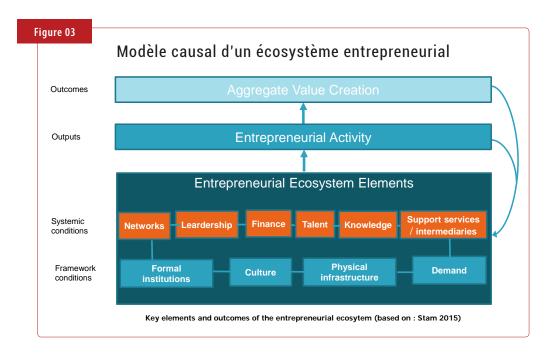
On peut remarquer que, contrairement à Stam, et d'une manière volontaire, Isenberg ne suggère pas non plus de causalité entre ces piliers et facteurs, chacun ayant des effets interactifs complexes sur les autres qu'il est difficile de schématiser.

Il existe encore d'autres définitions et conceptualisations de l'EE, comme notamment celle du World Economic Forum (2013) qui recoupe pour beaucoup celles qui sont présentées dans cette étude et qui nous paraissent le mieux synthétiser les travaux sur le sujet.

1.3. Un schéma causal d'Ecosystème Entrepreneurial

Stam & Spigel (2017) ont dénombré un certain nombre de limites à ces tentatives de cerner un EE idéal. Non pas qu'il manquerait un élément ou un autre, chacun sous des vocables ou de catégorisations différentes retombant sur les mêmes facteurs, mais, selon eux, ces énumérations («laundry list») ne disent rien sur les causalités entre ces différents facteurs et n'offrent pas des explications claires sur les résultats économiques auxquels arrivent ces facteurs. En résumé, ils n'offrent pas une compréhension suffisante des causes fondamentales qui sous-tendent les EE. Ils prennent comme exemple les travaux du World Economic Forum (2013) qui concluent que l'accès aux marchés, le capital humain et la finance sont les facteurs les plus importants pour la croissance des entreprises entrepreneuriales. Mais selon les deux auteurs, ces facteurs peuvent être vus au mieux comme des prérequis superficiels, mais non comme des causes fondamentales du succès des EE. Il faut donc distinguer entre les conditions nécessaires et les conditions contingentes d'un EE et définir clairement les rôles du Gouvernement et des autres organisations publiques.

Stam et Spigel ont dès lors développé un modèle d'EE qui détermine les causalités entre les différents éléments (figure 03). Ce modèle distingue les «conditions-cadres»⁽²⁾ des conditions systémiques. L'intérêt de ce schéma réside dans le lien de causalité qui est établi entre les conditions-cadres et les conditions systémiques. Comme l'écrivent les auteurs, les conditions systémiques sont au cœur de l'EE (finance, talent, leadership, connaissance...) mais ces conditions ne pourront être bien orientées en faveur de l'entrepreneuriat, et donc conduire à une activité entrepreneuriale forte, que si les conditions-cadres sont elles-mêmes remplies (institutions, culture, infrastructure physique, demande).



Autrement dit, et comme exemples, les universités pourront produire une connaissance technologique élevée, ou les pouvoirs publics mettre sur pieds des fonds d'investissement importants, l'entrepreneuriat ne se développera pas si la culture entrepreneuriale est déficiente ou si les infrastructures physiques sont insuffisantes ou dépassées.

Une autre caractéristique importante de ce modèle est le retour d'influence de la création de valeur et surtout de l'activité entrepreneuriale sur les conditions systémiques qui amènent à l'entrepreneuriat. Une activité entrepreneuriale forte attirera les investissements, renforcera le leadership, rendra les réseaux plus intéressants, etc. Il y a un cercle vertueux qui se met en place, avec l'entrepreneur comme figure centrale de l'écosystème. Comme le souligne Spigel (2015), "l'entrepreneuriat n'est pas seulement le résultat du système, mais les entrepreneurs sont les joueurs centraux («leaders») dans la création du système et dans le maintien en bonne santé de ce système. Cette «privatisation» de la politique entrepreneuriale diminue le rôle de l'État comparé aux précédentes approches".

Il ne s'agit pas ici d'entrer dans des débats trop théoriques. Retenons simplement certaines conclusions d'ordre pratique pour les décideurs politiques :

- Les actions ponctuelles, concentrées sur les entrepreneurs, ne présentent pas l'efficacité espérée.
- Ce que les autorités doivent viser, c'est mettre en place un écosystème entrepreneurial (EE) qui crée les conditions et l'environnement pour susciter et développer une activité entrepreneuriale de large ampleur.
- Les facteurs qui interviennent dans un EE sont très nombreux et interagissent entre eux de manière complexe.
- Cependant, une certaine hiérarchie dans la causalité peut être distinguée : d'abord avoir des institutions adéquates performantes, une culture «sociétale» résolument tournée vers l'entrepreneuriat, des infrastructures physiques en suffisance et en qualité, et enfin une demande pour les nouveaux produits et services.

- 12/201
- Rapport UWE

- A ces conditions, les autres facteurs le leadership, les talents, la finance, etc. –, peuvent se développer (moyennant quelques mesures spécifiques supplémentaires) et permettent de développer l'activité entrepreneuriale.
- Toutes ces actions doivent être prises dans un même temps, c'est un programme complet et simultané qui doit être mis en place.
- L'écosystème entrepreneurial doit avoir comme acteurs centraux les entrepreneurs, c'est eux qui progressivement vont animer et enrichir l'écosystème.

1.4. Quelques conseils et principes pratiques pour un EE performant

Daniel Isenberg, dans deux articles différents, donne un certain nombre de conseils pratiques, qui se recoupent mais varient tout de même d'un article à l'autre. Leur caractère très concret les rend utiles aux décideurs politiques. Ils méritent donc d'être brièvement énumérés.

Dans son article de 2010, Isenberg énonce 9 «prescriptions» :

- 1. Arrêter de vouloir imiter la Silicon Valley phénomène exceptionnel non reproductible.
- 2. Construire l'écosystème autour des conditions locales.
- 3. Associer le secteur privé dès le départ.
- 4. Favoriser les entrepreneurs à haut-potentiel.
- 5. «Embarquer» dans l'aventure un «Gros Vainqueur» (un entrepreneur à la success story marquante).
- 6. S'occuper du changement culturel avec beaucoup de détermination.
- 7. Renforcer les «racines» des nouvelles entreprises, en ne leur rendant pas la vie trop facile.
- 8. Ne pas «surinvestir» dans les clusters ; les aider à grandir organiquement.
- 9. Reformer les cadres légaux, bureaucratiques et réglementaires.

Dans l'article de 2011, Isenberg posent un certain nombre de «principes» avec, pour chacun, une application de politique économique.

- **Principe A :** Faire la distinction entre emploi indépendant, PMEs et entrepreneuriat et se concentrer sur ce dernier. Implications : L'entrepreneuriat demande des politiques et environnements différents que l'emploi indépendant.
- **Principe B :** Allouer une très haute priorité à la politique publique en faveur de l'entrepreneuriat. Implications : le support public à l'entrepreneuriat est d'un ordre de magnitude trop bas car les retombées positives d'une telle politique sont souvent sous-estimées.
- **Principe C :** Intervenir de manière holistique dans une perspective globale de l'écosystème. Implications : Une approche ponctuelle peut conduire à des effets pervers.
- **Principe D :** Fixer un objectif d'une entreprise nouvelle à fort potentiel entrant dans le système, pour environ 50.000 à 150.000 habitants. Implications : On peut penser que 1.000 micro-entreprises d'une personne ne se transforment pas naturellement en 10 entreprises de 100 personnes. En d'autres mots, l'objectif politique n'est pas d'avoir un taux de survie important des entreprises mais que les entreprises à haut potentiel survivent et grandissent.

- **Principe E :** Se concentrer sur des lieux géographiques très spécifiques. Implications : Le plus grand effort ne doit pas porter sur une nation mais sur une petite région, ou une ville ou même un quartier.
- **Principe F :** Mettre en place un organisme avec une date de péremption pour impacter l'écosystème entrepreneurial. Implications : Il y a besoin d'inventer un nouvel organisme qui a le mandat, la compétence et la motivation pour optimiser l'écosystème entrepreneurial dans le but de parvenir à un montant d'entrepreneuriat autonome. Cet organisme doit être indépendant, ne pas relever d'un ministère, d'une université ou d'une autre organisation.

Toutes ces prescriptions et principes peuvent largement inspirer la mise en place de politiques régionale et locale pour créer un écosystème entrepreneurial performant.

1.5. Conclusions: un concept enthousiasmant mais qui a ses limites

Le concept d'écosystème entrepreneurial tente d'expliquer pourquoi les politiques segmentées en faveur de l'entrepreneuriat n'ont pas donné les résultats escomptés mais il ouvre aussi la voie à une politique entrepreneuriale, sinon radicalement différente, du moins suffisamment novatrice pour remettre en cause un certain nombre de politiques menées jusqu'à présent dans de nombreux pays industriels.

Cette politique en vue de la création et du développement d'écosystèmes entrepreneuriaux (EE), telle que décrite par les différents auteurs cités dans cette étude, reste toujours un pari. En effet, le concept d'écosystème entrepreneurial, en dépit des très nombreuses études qui lui ont été consacrées, demande encore à être approfondi et présente des limites.

Borissenko et Boschman (2017) en relèvent 5 :

- 1. Le concept EE manque d'un cadre analytique clair qui rend explicite ce qui est cause et ce qui est effet dans un EE;
- 2. Tout en étant un concept systémique, l'EE n'a pas encore totalement exploité les conclusions de la théorie des réseaux, et il n'est pas toujours clair de quelle manière les éléments proposés sont connectés dans un EE;
- 3. Cela reste un défi de déterminer quelles institutions (et à quelle dimension spatiale) impactent la structure et la performance d'un EE;
- 4. Les études se sont souvent concentrées sur des EE dans des régions ou clusters spécifiques, mais il manque une perspective comparative et multi-scalaire.
- 5. La littérature sur les EE incline à fournir un cadre statique sans systématiquement considérer leur évolution temporelle.

Ces limites doivent clairement rester à l'esprit mais elles ne doivent pas empêcher un gouvernement national, régional ou local de tenter de construire des écosystèmes entrepreneuriaux, qui, sous différentes variantes ont porté leurs fruits dans de nombreuses régions à travers le monde. En politique aussi, il faut faire preuve d'esprit d'entreprendre!

12/2018

«4X4 pour entreprendre». Av dans chaque sous-axe entre 2 moyens dévolus à chacune entendu, le plan fut abandor Mais il fut en partie prolongé lança plusieurs actions de ser entreprises. L' «Agence de Stir soutenir et favoriser l'innovatio et de l'Innovation (AEI)» qui po

2. VERS UN ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL EN WALLONIE?

2.1. Les politiques pour soutenir l'entrepreneuriat en Wallonie

Comme en général dans toute l'Europe, la Wallonie a lancé dans les années 2000 des politiques pour soutenir l'entrepreneuriat.

En 2001, le Ministre de l'économie de l'époque, Serge Kubla, lance le plan d'action «4X4 pour entreprendre». Avec, comme son nom l'indique, 4 axes et 4 sous-axes (et dans chaque sous-axe entre 2 et 9 mesures), le plan ratissait large. Malheureusement, les moyens dévolus à chacune de ses actions étaient bien souvent trop minimes et, bien entendu, le plan fut abandonné par le successeur du Ministre Kubla.

Mais il fut en partie prolongé par la création de «l'Agence de Stimulation Economique» qui lança plusieurs actions de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre et de soutien aux jeunes entreprises. L' «Agence de Stimulation Technologique» avait, quant à elle, pour mission de soutenir et favoriser l'innovation. Les agences furent fusionnées en l' «Agence de l'Entreprise et de l'Innovation (AEI)» qui poursuivit aussi quelques actions en faveur de l'entrepreneuriat.

Durant les années 2000-2010, se développèrent aussi des incubateurs, notamment WSL et WBC. Les différents Invests de la région furent aussi dotés de fonds d'investissement à destination des spin-off et start-up. On créa deux réseaux de Business Angels (un public et un privé) qui finirent par fusionner (à l'avantage du privé). Les universités multiplièrent la création de spin-offs qui furent accueillies dans les différents parcs scientifiques. On mit à l'honneur quelques chefs d'entreprise emblématiques. Les universités intégrèrent dans leur cursus des cours d'entrepreneuriat et même des cursus complets sous forme de maîtrise ou certificat. Depuis le début des années 2010, des incubateurs pour étudiants-entrepreneurs furent créés, étudiants qui bénéficient désormais d'un statut social spécial. D'autres incubateurs ont vu le jour, notamment pour les start-up IT, disposant de capital d'amorçage. La plupart de ces initiatives (à l'exception notoire du réseau de Business Angels) ont une origine publique. Mais des fonds de capitaux privés ont été attirés par des start-up et spin-off wallonnes, notamment dans le secteur de la santé et des bio-tech. On vit le lancement de fonds d'investissement privés wallon. De même que des espaces de co-working et incubateurs privés se sont ajoutés au paysage. Des réseaux d'entrepreneurs furent aussi mis en route.

Cette énumération n'est certainement pas exhaustive, les acteurs dont les initiatives n'ont pas été mentionnées le pardonneront.

Malheureusement, en dépit de tout ce mouvement d'actions, les résultats en termes de création de valeur et d'emplois sont maigres. Très peu de spin-off ou start-up se sont développées en entreprises de plus de 200 ou 300 personnes, et celles qui ont atteint cette taille (ou plus), ont connu leur développement dans le début des années 2000. Depuis 2010, pratiquement aucune entreprise issue de l'innovation n'a connu une croissance conséquente.

Sur le plan macro-économique, la Wallonie témoigne du même retard économique qu'il y a 20 ans, comme l'indique l'évolution du PIB, du taux d'emploi et du taux de chômage.

Pourtant, si on se réfère à la figure 02, on constate qu'au moins une action a été menée dans presque tous les 6 domaines définis par Isenberg. D'où la contrariété des femmes et hommes politiques wallons quand on leur oppose les indicateurs macro-économiques alors qu'ils ont le sentiment d'avoir pris les bonnes mesures en faveur de l'entrepreneuriat, de la création et du développement des entreprises.

On peut alors se souvenir de la citation du même Isenberg: "Chacun[e des mesures] pris[e] isolément peut favoriser l'entrepreneuriat mais [elle] est insuffisant[e] pour le soutenir. C'est pourquoi beaucoup d'efforts gouvernementaux sont des échecs – parce qu'ils n'adressent que quelques-uns [des] éléments [de l'écosystème entrepreneurial]".

Quelques mesures dans presque tous les domaines ne conduisent pas à un EE, il faut adresser tous les facteurs dans tous les domaines et avec une ampleur suffisante.

En outre, il faut tenir compte de l'interaction entre ces différents facteurs dont la bonne orientation constituera un écosystème entrepreneurial. Les mesures ne doivent pas être une succession de mesures prises isolément, mais un ensemble de mesures coordonnées, dont les acteurs se parlent entre eux et agissent de concert.

Si on se réfère à une description dynamique de l'EE que Mack et Mayer donnent dans leur article de 2016 et qui est reproduite dans la figure 4 (page 86), on peut estimer que la Wallonie est à la frontière des phases «birth» et «growth» d'un écosystème entrepreneurial.

Une autre question qui mérite d'être posée c'est : "À quel niveau géographique l'EE de la Wallonie doit-il être évalué ?". La Wallonie est une petite région et on serait tenté de la prendre comme entité pour construire et développer un EE.

Cependant, comme bon nombre d'auteurs le soulignent, un EE peut se développer à des tailles plus restreintes, d'une ville, voire d'un quartier.

Et, effectivement, en Wallonie, on est en droit de se demander si des EE ne se développent pas à des niveaux sous-régionaux. On pense à l'entité de Louvain-la Neuve, à l'aéropôle de Charleroi, à Liège, au parc Initialis à Mons.

Il ne s'agit pas de retomber dans le sous-régionalisme, mais de tenir compte de la réalité sociologique et culturelle et optimiser au maximum les dynamiques qui montent en puissance et qui sont bien ancrées dans le terrain.

C'est une affaire de subsidiarité : des mesures et certaines politiques seront plus efficaces ou doivent être prises au niveau régional, mais d'autres initiatives peuvent prendre place au niveau local, pourvu qu'il y ait une coordination entre elles et de réelles interactions entre ces différents EE locaux.

entrepreneuship-friendly support infrastructure

nationally and internationally

		Growing firm hirth rates		
Firm entries and exits	Low firm birth, few to no firms exits, firm births > firm deaths	Growing firm birth rates, but also growing number of firms births > firm deaths	Declining firm birth rates, firm births > firm deaths	Low firm birth rates, firm births < firm deaths
Policy	Policy oriented towards traditional economic development efforts (clusters, firm attraction an retention). Not yet oriented towards entrepreneurship	Growing perception among regional policymakers about the need to build EE, first activities to tailor policy towards entrepreneurship	Dedicated and widespread leadership in support of entrepreneurship is critical to sustain evolution EE	Leadership in favour of EE starts to disappear, possibility reoriented towards other types of economic development efforts (boosterism, firm attraction, etc.)
Finance	Financial capital is becoming available and starts to be more risk-oriented, but limited in terms of quantity and risk-orientation	Financial capital is getting easier to access as inventors have started to develop trust in EE	Financial capital still available, but harder to access because trust is starting to decline	Decline of financial capital
Culture	Few success stories, tolerance of risk and failures not yet developed, few personalities who stand out as entrepreneurs	Networks among entrepreneurs in the region become important as entrepreneurs are better know; societal norms may change in favour of EE	Success stories become critical as firm deaths are starting to increase	Entrepreneurial culture starts to decline in terms of both success stories and favourable societal norms
Support	Emergence of pioneering support organizations such as incubators, nonprofitgroups, entrepreneurship-oriented infrastructure etc.	Non-governmental institutions in support of entrepreneurship start to become more specialized and targeted towards new firm creation	Non-governmental institutions start to diversify possibly away from EE support	Loss of support through non- governmental institutions
Human Capital	Educational institutions mostly oriented towards general degrees, no serial entrepreneurs	EE starts to see first serial entrepreneurs, educational institutions start offering specific entrepreneurship training programs	Decline of serial entrepreneurship	Entrepreneurship is not seen as career option anymore
Markets	Markets for entrepreneurs not yet developed; Firms — often large firms — in the region do not function as incubators not are they customers for regional entrepreneurial firms	Market opportunities for entrepreneurs in the region develop, also start to see national and international market opportunities	Market opportunities decline (regionally, nationally and internationally), networks start to decline	Market connections and networks disappear
Policy Implications	Lowering the hurdles for entrepreneurship, networking existing and nascent entrepreneurs, building an entrepreneurship-friendly	Expansion of firm births through support in terms of financial capital, but also networking opts, etc.	Strengthening of networks : particularly diaspora and multinational networks	Avoid lock-in of EE though e.g. infusion of new ideas, connections to other entrepreneurial ecosystems

important.

2.2. Conclusions: Sauter le pas?

Depuis près de 20 ans, les autorités publiques wallonnes mais aussi locales ont mis en œuvre des politiques visant à soutenir l'entrepreneuriat. Cependant, ces politiques n'ont pas donné les résultats escomptés, c'est-à-dire la création d'entreprises en fort développement. L'explication vient, pour une bonne part, que ces actions étaient trop parcellaires et trop peu coordonnées, n'ayant dès lors pas réussi à établir un ou des écosystèmes entrepreneuriaux créateurs de valeur et d'emplois à une intensité perceptible dans les indicateurs macroéconomiques.

Pourtant, les prémisses d'écosystèmes entrepreneuriaux sont bien présentes. Mais transformer l'essai demanderait la mise en place d'une politique très ambitieuse avec des moyens humains et financiers importants. Le prochain Gouvernement sera-t-il décidé à sauter le pas ?.

FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE

ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE

 LE POIDS DU SECTEUR PRIVÉ DANS L'ÉCONOMIE WALLONNE

12/2018

rt UWE

» ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

- » SYNTHÈSE
- » INTRODUCTION GÉNÉRALE | L'importance de l'entrepreneuriat
- » ÉTUDE 1 | Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?
- » ÉTUDE 2 | Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie
- » ÉTUDE 3 | Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie
- » ÉTUDE 4 | Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial
- FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE | Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne
- » MONOGRAPHIES SECTORIELLES

FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE

Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne

1. INTRODUCTION

Le secteur des entreprises est la clé de voûte d'une économie car il produit la majorité de la valeur ajoutée. Sans entreprises, pas de biens et de services en suffisance à des prix concurrentiels, pas d'emplois, pas d'exportations, peu de progrès technologiques accessibles à tous, et pas de financement pour les services publics.

Il est donc essentiel pour la vitalité d'un pays ou d'une région, de pouvoir compter sur un secteur privé important, dynamique et qui désire se développer.

C'est pour cette raison que ce focus macro-économique s'attardera sur la croissance et la répartition de la valeur ajoutée et de l'emploi entre les grands secteurs macro-économiques (entreprises, indépendants et administrations publiques), ainsi que sur la comparaison de leur évolution depuis la crise de 2008.

LA VALEUR AJOUTÉE ? La valeur ajoutée est la mesure de la valeur créée par un agent économique, par exemple une entreprise. Plus précisément, ll s'agit du supplément de valeur donné par un agent économique, de par son activité, à la valeur des biens et services consommés. La valeur ajoutée est donc égale à la différence entre, d'une part, la valeur des biens et services produits et, d'autre part, la valeur des biens et services consommés dans le processus de production.

2. VALEUR AJOUTÉE

2.1 Croissance de la valeur ajoutée : l'économie wallonne un peu en-dessous

Les chiffres de la croissance nominale de la valeur ajoutée totale indiquent l'image d'une Wallonie partagée par rapport aux deux autres régions du pays. La Wallonie affiche un taux de croissance annuel moyen entre 2007 et 2016 de 2,2% contre 2,0% pour Bruxelles et 2,4% pour la Flandre.

Tableau 01	VALEUR A Taux de croissance an		

	BRUXELLES	FLANDRE	WALLONIE
Economie totale	2,0%	2,4%	2,2%
Entreprises	1,5%	2,6%	2,5%
Administrations publiques	3,4%	3,1%	2,9%
Indépendants (+ autres)	2,1%	1,3%	0,5%

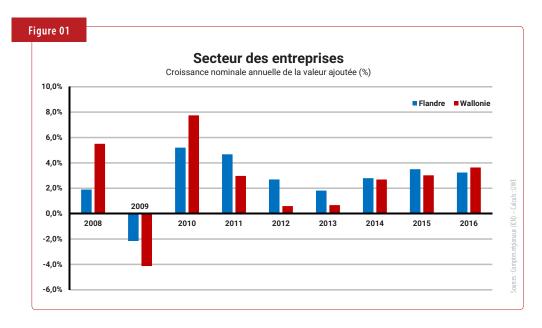
 $Sources: Comptes \ r\'egionaux \ (ICN) - Calculs: UWE; autres = Instituts \ sans \ but \ lucratifs$

⁽¹⁾ Il n'existe pas de séries en valeur réelle pour la décomposition en secteurs institutionnels. Le fait que soient analysées les séries en valeur nominale limite la pertinence de l'analyse temporelle, mais, puisque le taux d'inflation est pratiquement le même dans les régions belges, la comparaison de l'évolution des séries nominales régionales reste pertinente.

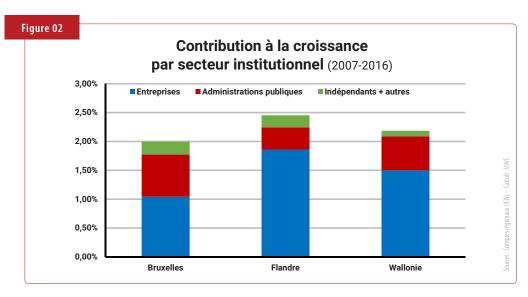
Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

L'analyse intra-période du secteur wallon des entreprises conduit à des conclusions assez mitigées (Figure 1). Sur les neufs dernières années, les entreprises wallonnes ont mieux performé à 3 reprises par rapport à celles situées en Flandre. Néanmoins, les entreprises wallonnes semblent moins solides lors des périodes de crise (2009, 2012 et 2013). Au final sur l'ensemble de la période considérée (2007-2016), le secteur wallon des entreprises a cru en moyenne de 2,5%, contre 2,6% en Flandre.

On peut aussi constater à la lecture du tableau 01 la faible croissance du secteur des indépendants en Wallonie entre 2007-2016.



Sur la figure 2, nous observons la contribution à la croissance des différents secteurs institutionnels. Pour les trois régions, c'est le secteur des entreprises qui contribuent logiquement le plus à la croissance pour la période de 2007 à 2016. Cependant, lorsque que l'on compare la contribution du secteur des administrations publiques entre la Flandre et la Wallonie, on constate que celui-ci contribue à 27% de la croissance de la valeur ajoutée en Wallonie, contre à peine 16% en Flandre.



Il faut cependant interpréter ces contributions avec une certaine prudence. En effet, la part de l'administration dans l'économie flamande est quelque peu sous-estimée car une partie de la fonction publique flamande se situe à Bruxelles.

En raison de sa faible croissance absolue (cfr. tableau 01), la contribution du secteur des indépendants est aussi minime.

2.2. Répartition de la valeur ajoutée : un secteur des entreprises encore trop peu développé en Wallonie

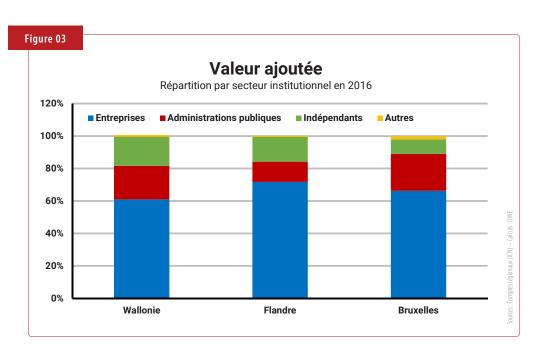
Dans cette section, nous étudions la répartition de la valeur ajoutée par secteur institutionnel, ainsi que l'évolution de cette répartition entre 2007 et 2016.

2.2.1. La situation en 2016

Comme on peut l'observer sur la figure 3, la part des entreprises dans la valeur ajoutée s'élève en Wallonie seulement à 61% tandis que celle-ci atteint 72% en Flandre et 66% à Bruxelles. En ce qui concerne la part du secteur indépendant wallon, elle atteignait 18% en 2016, c'est-à-dire 3 points de pourcentage en plus que celle de la Flandre et 9 points de pourcentage en plus de la part des indépendants bruxellois.

Par ailleurs, la part de l'administration publique est de 21% en Wallonie contre seulement 12% en Flandre. Néanmoins, comme cela a déjà été noté dans la section précédente, il faut quelque peu nuancer cette différence car une partie de l'administration flamande est localisée à Bruxelles, ce qui réduit artificiellement le poids du secteur administratif flamand dans les chiffres régionaux mais gonfle le poids du secteur administratif bruxellois (23%).

De cette répartition de la valeur ajoutée par secteur institutionnel, il ressort que le secteur des entreprises est trop peu développé en Wallonie ainsi que le secteur privé (entreprises + indépendants). En effet, le secteur privé wallon a produit 79% de la valeur ajoutée tandis que le secteur privé représente 87% de la valeur ajoutée totale en Flandre.



2.2.2. L'évolution entre 2007 et 2015

La situation du secteur des entreprises s'est très légèrement améliorée en Wallonie pendant la période 2007 – 2016. En effet, la part des entreprises est passée de 59% à 61% entre 2007 et 2016. Cependant, la part des indépendants dans la valeur ajoutée a diminué de 4 points de pourcentage pendant cette période, passant de 21% en 2007 à 17% en 2016. En contrepartie, la part de l'administration dans la valeur ajoutée a augmenté de près de 2 points de pourcentage.

Tableau 02	RÉPARTITION DE LA VALEUR AJOUTÉE par secteur institutionnel et leur part relative (en 100.000 euros)			
	2007	2012	2016	
Secteur privé Part relative (%)	57.761,5 (80%)	63.452,6 (78%)	68.773,5 (78%)	
Entreprises Part relative (%)	42.883,6 (59%)	48.414,8 (60%)	53.441,3 (61%)	
Indépendants Part relative (%)	14.877,9 (21%)	15.037,8 (19%)	15.332,2 (17%)	
Administrations publiques Part relative (%)	13.890,2 (19%)	16.857,6 (21%)	17.973,6 (21%)	
Autres Part relative (%)	675,2 (1%)	839,7 (1%)	928,9 (1%)	
Valeur ajoutée totale	72.327	81.150	87.676	

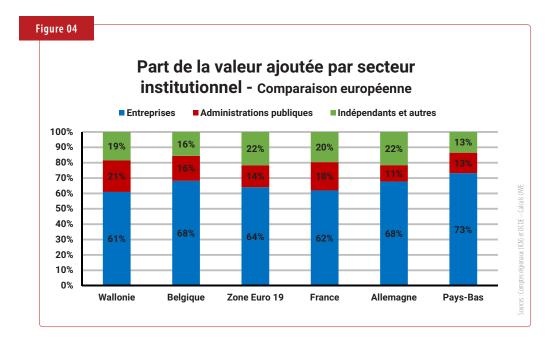
 ${\it Sources: Comptes r\'egionaux (ICN) - Calculs: UWE}$

Au total donc, la part du secteur privé a diminué dans l'économie wallonne entre 2007 et 2016, ce qui est une constatation très préoccupante. Le redressement de la Wallonie ne se fera que par un dynamisme accru de son secteur privé, ce qui ne semble pas avoir été le cas sur les dix dernières années.

2.3. Part dans la valeur ajoutée : comparaisons européennes

Lorsque l'on compare la valeur ajoutée par secteur institutionnel entre différents pays européens sur la figure 4, nous remarquons que la part des entreprises wallonnes dans la valeur ajoutée est inférieure aux trois pays frontaliers (Allemagne, France et Pays-Bas) et à la Zone Euro. Quant à la part des administrations publiques, celle de la Wallonie se situe au-dessus de la Zone Euro. De plus, la part wallonne est de 10 points de pourcentage supérieure à la part des administrations publiques en Allemagne.

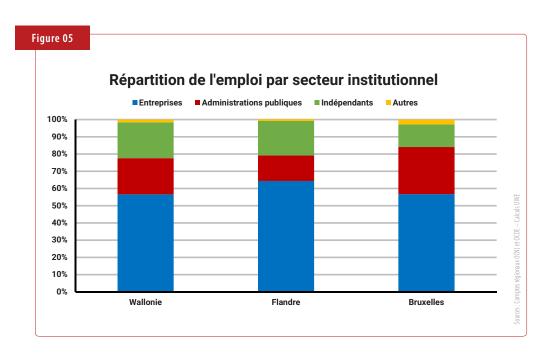
Or, la comparaison avec d'autres pays du poids du secteur public est biaisée en faveur de la Wallonie. Dans les statistiques au niveau d'un pays, toute l'administration est prise en compte, tandis que la Wallonie bénéficie des « services » d'une partie de l'administration centrale qui est située à Bruxelles mais qui n'est pas reprise dans les statistiques régionales.



3. RÉPARTITION DE L'EMPLOI PAR SECTEURS INSTITUTIONNELS

3.1. La situation en 2016

Comme on peut l'observer sur la figure 5, la part des entreprises dans l'emploi s'élève en Wallonie seulement à 57% tandis que celle-ci atteint 64% en Flandre et 57% à Bruxelles. En ce qui concerne la part du secteur indépendant wallon, elle atteignait 21% en 2016, c'est-à-dire 1 points de pourcentage en plus que celle de la Flandre et 8 points de pourcentage en plus de la part de l'emploi des indépendants bruxellois.



Par ailleurs, la part dans l'emploi de l'administration publique est de 21% en Wallonie contre seulement 15% en Flandre. Néanmoins, comme cela a déjà été noté dans la section précédente, il faut quelque peu nuancer cette différence car une partie de l'administration flamande est localisée à Bruxelles, ce qui réduit artificiellement le poids du secteur administratif flamand dans les chiffres régionaux mais gonfle le poids du secteur administratif bruxellois (27%).

En comparant la figure 5 et la figure 3, il ressort que le secteur des entreprises est plus productif dans les trois régions que les autres secteurs. En effet, le secteur des entreprises wallonnes a produit 61% de la valeur ajoutée totale alors qu'il ne représente que 57% de l'emploi total wallon.

3.2. L'évolution entre 2007 et 2016

Le secteur des entreprises a créé 60.940 emplois nets entre 2007 et 2016 en Wallonie. Cela représente une croissance annuelle de 1%. Cependant, cette période est touchée par la crise financière de 2008 et ensuite la crise de la dette souveraine dans la zone euro. Ces deux crises ont largement impacté l'évolution de la contribution du secteur privé en termes d'emploi.

Entre 2007 et 2016, la croissance de l'emploi dans l'administration wallonne n'a été que 0,4%. L'emploi des indépendants a lui augmenté de 0,9% en moyenne par an.

Sur la période de 2007 à 2016, le taux de croissance de l'emploi dans l'économie totale a été très légèrement supérieur en Flandre (0,8%) qu'en Wallonie (0,7%).

La bonne surprise est que le taux de croissance de l'emploi dans les entreprises en Wallonie a été légèrement supérieur à celui de la Flandre, 1% contre 0,9%. Sur la figure 6, on aperçoit que le taux de croissance de l'emploi wallon a été supérieur à 4 reprises à celui de la Flandre. Il existe un certain dynamisme grandissant dans le secteur des entreprises en ce qui concerne l'emploi.

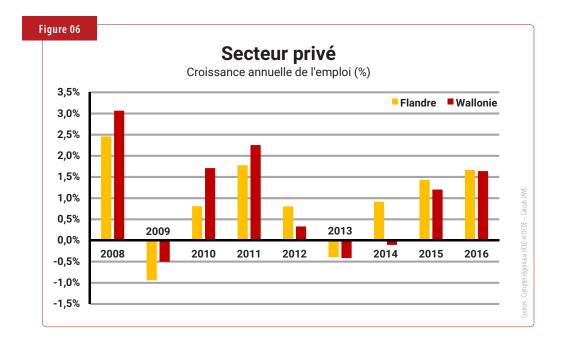
Quant au taux de croissance de l'emploi dans le secteur public, il s'affiche à 0,3 point de pourcentage en deçà à celui de la Flandre. L'emploi indépendant a évolué un peu plus rapidement en Flandre avec un taux de croissance de 1% contre 0,9% en Wallonie.

Tableau 03	L'EMPLOI EN WALLONIE en chiffres et en part relative				
	2007	2016			
Economie totale	1.169.072	1.221.862	1.241.815		
Secteur des entreprises Part relative (%)	641.660 (55%)	686.619 (56%)	702.600 (57%)		
Administrations publiques Part relative (%)	252.382 (22%)	261.044 (21%)	260.878 (21%)		
Indépendants Part relative (%)	208.140 (18%)	216.685 (18%)	224.770 (18%)		

Sources : Comptes régionaux (ICN) — Calculs : UWE

Tableau 04	TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN DE L'EMPLOI entre 2007 et 2015				
	BRUXELLES	FLANDRE	WALLONIE	BELGIQUE	
Economie totale	0,5%	0,8%	0,7%	0,7%	
Entreprises	0,0%	0,9%	1,0%	0,8%	
Administrations publiques	1,0%	0,7%	0,4%	0,7%	
Indépendants	2,6%	1,0%	0,9%	1,1%	

Sources : Comptes régionaux (ICN) — Calculs : UWE



4. ENTREPRISES ET SALARIÉS

En Wallonie, on compte plus de 77.207 entreprises⁽²⁾ du secteur privé en activité pour l'année 2016 soit :

- 21,4 entreprises pour 1.000 habitants;
- 29,4% du total des entreprises belges.

Les entreprises du secteur privé fournissent 695.475 postes de travail⁽³⁾. En moyenne, une entreprise wallonne emploie 9 personnes, ce qui place cette entreprise-type dans la catégorie des TPE. Par ailleurs, 83,9% des entreprises wallonnes relèvent de cette catégorie.

⁽²⁾ Source: ONSS. L'entreprise est définie ici comme une unité de production, qui n'a pas nécessairement un statut juridique de société. Par exemple, une entreprise peut avoir son siège social à Bruxelles mais un siège d'exploitation en Wallonie. Ce siège d'exploitation sera comptabilisé comme unité de production en Wallonie dans les chiffres ONSS.

⁽³⁾ Les chiffres de l'emploi de l'ONSS et de la BNB différent à cause de différences méthodologiques dans la distinction entre le secteur public et le secteur privé.

Tableau 05	VUE D'ENSEMBLE DE L'EMPLOI SALARIÉ EN 2015				
	WALLONIE	FLANDRE	BRUXELLES	BELGIQUE	
Nombre d'entreprises	77.207	151.910	33.265	262.382	
Nombre de salariés	695.475	1.755.892	389.517	2.840.884	
Entreprises par 1.000 habitants	21,4	23,5	28,0	23,3	
Taille moyenne des entreprises	9,0	11,6	11,7	10,8	

Sources : ONSS (données décentralisées) et BNB - Calculs : UWE

Au vu des chiffres du tableau 06, il semble évident que ce sont les PME qui constituent l'essentiel du tissu économique régional. Les PME emploient presque 78% des salariés du secteur privé en Wallonie, soit plus de 542.000 salariés.

Toutefois, en employant plus d'un salarié sur cinq du secteur privé (soit un peu plus de 150.000 emplois directs), sans compter les emplois indirects dans les PME qui gravitent autour d'elles, les grandes entreprises jouent un rôle structurant pour l'économie wallonne, notamment avec un rôle moteur dans la recherche et les exportations.

Tableau 06	RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS ET DES SALARIÉS DU SECTEUR PRIVÉ PAR TAILLE EN 2016 - Wallonie					
	UNITÉS LOCALES EFFECTIFS SALARIÉS					
	Chiffres absolus	Parts relatives		Chiffres absolus	Parts relatives	
TPE	62.226	83,6%		170.002	24,9%	
PE	10.120	13,6%		202.510	29,7%	
ME	1.768	2,4%		159.568	23,4%	
GE	337	0,5%		149.395	21,9%	
Total	74.451	100%		681.475	100%	

Note: TPE = Très Petite Entreprise (1 à 9 salariés) - PE = Petite Entreprise (10 à 49 salariés), ME = Moyenne Entreprise (50 à 199 salariés) - GE = Grande Entreprise (plus de 200 salariés) Source : ONSS (données décentralisées) - Calculs : UWE

5. CONCLUSIONS

En raison de la diminution de la part des indépendants et de la légère augmentation de la part des entreprises, le poids du secteur privé dans le total de l'économie wallonne (en termes de valeur ajoutée), qui était déjà faible, a diminué entre 2007 et 2016. C'est un constat préoccupant, un autre signe que le redressement global de l'économie wallonne n'a pas encore vraiment débuté, même si sur le front de l'emploi, les nouvelles sont un peu meilleures puisque les taux de croissance observés dans le secteur privé sont légèrement plus favorables que ceux observés dans le reste du pays.

Comme les précédentes éditions des «Études sur la situation de l'entreprise» l'ont déjà montré, la Wallonie a besoin de plus d'entreprises et des entreprises plus grandes. Mais pour cela, il faut que l'entrepreneuriat qui se développe en Wallonie soit orienté innovation, qu'il crée de la valeur ajoutée. Il faut également que ces activités entrepreneuriales soient tournées vers la croissance. Du côté des pouvoirs publics, il faut qu'ils mettent en œuvre des politiques pour accompagner ces jeunes entreprises prometteuses, susceptibles d'apporter des effets de débordement sur les autres entreprises.

Bibliographie des études 1 et 4

- Acs, Z. (2006). How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? Innovations, winter 2006
- Acs, Z. Audretsch, D. & Lehmann E. (2013). *The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship*, Small Business Economics 41: 757-774
- Borissenko, J. & Boschma, R. (2017). A critical review of entrepreneurial ecosystems research:
 towards a future research agenda, Lund Uinversity, Papers in Innovation Studies, Paper n° 2017/3
- Dejardin, M. (2010). *La création d'entreprise et ses rapports au territoire*. Canadian Journal of Regional Science, Vol. 33, 59-72
- Dejardin, M. (2011). *Linking net entry to regional economic growth*. Journal of Small Business Economy, 36, 443-460.
- Dejardin, M. (2016), Les dynamiques entrepreneuriales en Wallonie : Une mise en perspective à partir de la notion d'écosystème entrepreneurial, conférence CHREE, Université de Namur
- De Mulder, J. & Godefroid, H. (2016). Comment stimuler l'entrepreneuriat en Belgique ?
 BNB revue économique, Septembre 2016
- Frisch, M. (2013). New Business Formation and Regional Development A Survey an Assessment of the Evidence. Foundations and Trends in Entrepreneurship, january 2013
- Henrekson, M. & Sanandaji, T. (2013), Small business activity does not measure entrepreneurship, PNSA, vol .111, n°5, 1760-1765
- Isenberg, D. (2010). *The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution*. Harvard Business Review, June 2010
- Isenberg, D. (2011). *The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradygm for Economic Policy : Principles for Cultivating Entrepreneurship.* BABSON GLOBAL.
- Isenberg, D. (2014). What an Entrepreneurship Ecosystem Actually IS. Harvard Business Review, 2014-05
- KritiKos A. (2014). Entrepreneurs and their impact on jobs and economic growth. IZA world of Labor, 2014:8
- Mack, E. Mayer H. (2016). *The evolutionary dynamics of entrepreneurial ecosystems*. Urban Studies, VOL. 53 (10), 2118-2133.
- Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems, ET&P, January, 2017
- Stam, E. Hartog, C. van Stel, A. Thurik, R. (2010). *Ambitious entrepreneurship, high-growth firms and macroeconomic growth*. SCALES.
- Stam, E. Bosma, N. (2012). *Ambitious Entrepreneurship*, Report for the Advisory Council for Science and Technology Policy (AWT)
- Stam, E. (2015). *Enterpreneurial Ecosystems and Regional Policy : A Sympathetic Critique*. European Studies, September 2015.
- Stam, E. (2018). Measuring Entrepreneurial Ecosystems.
- Stam, E. & Spigel, B. (2018). *Entrepreneurial Ecosystems*, in SAGE Handbook of Small Business and Entrepreneurship.
- Thurik, R., & Dejardin, M. (2012), Entrepreneurship an Culture. Entrepreneurship in context, 175-186
- Wennekers, S. Thurik, R. (1999). *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*. Small Business Economics, 13:27-55

PARTIE 2

ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE



» SYNTHÈSE

» INTRODUCTION GÉNÉRALE | L'importance de l'entrepreneuriat

» ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

- » ÉTUDE 1 | Comment l'entrepreneuriat contribue-t-il à la croissance globale de la valeur ?
- » ÉTUDE 2 | Baromètre de la création d'entreprises en Wallonie
- » ÉTUDE 3 | Les indices entrepreneuriaux pour la Belgique et la Wallonie
- » ÉTUDE 4 | Comment favoriser l'entrepreneuriat ? L'écosystème entrepreneurial
- » FOCUS MACRO-ÉCONOMIQUE | Le poids du secteur privé dans l'économie wallonne

MONOGRAPHIES SECTORIELLES

Section rédigée par Agoria, la fédération de l'industrie technologique

Les secteurs de l'industrie technologique en 2017

TENDANCES ET EVOLUTIONS

En 2017, le chiffre d'affaires de l'industrie technologique wallonne a atteint 16,9 milliards d'euros. Il était en hausse de 2,8% par rapport à 2016. Cette performance est survenue dans un environnement conjoncturel redevenu très favorable dans l'industrie et pour les producteurs d'équipements. L'activité a également été soutenue par la hausse structurelle de l'ICT. Elle a en revanche été pénalisée par des fermetures d'entreprises, en particulier celle de Caterpillar à la fin du premier semestre.

Fiche synthétique pour 2017

Nombre d'entreprises (ONSS)	3.754
Emploi (personnes)	61.550
Chiffres d'affaires (millions d'euros)	16.854
Taux d'exportation (% des livraisons)	64
Investissements (millions d'euros)	734

Situation dans les secteurs

Le chiffre d'affaires de la métallurgie hors sidérurgie a augmenté de 8%. Après un recul important en 2016, le rebond des cours des métaux a permis aux prix de vente de se redresser. C'est le principal déterminant du rebond du secteur. En revanche, l'évolution du volume de production est restée plus limitée. Par ailleurs, on note que moins de la moitié des implantations ont dégagé un chiffre d'affaires supérieur à celui de 2016. La croissance a donc surtout été le fait de grandes entreprises. Par segment, ce sont les non-ferreux et la transformation du métal qui ont progressé. Dans les fonderies la reprise ne s'est manifestée qu'en fin d'année et le chiffre d'affaires 2017 a été inférieur à celui de 2016.

Le secteur des produits métalliques a affiché un rebond de 3% en 2017. Ce sont surtout le contracting et le traitement des métaux qui en sont à l'origine. Ils ont bénéficié du dynamisme retrouvé de l'activité industrielle globale. Dans les autres sous-secteurs, et en particulier les produits

pour la construction, les difficultés de quelques implantations et des arrêts d'activité ont freiné l'évolution du chiffre d'affaires.

L'électrotechnique & équipement électro a progressé de 2%. Ce sont surtout les activités d'équipement électro qui ont soutenu le secteur. Avec une hausse importante des câbleries, renforcée par le même effet prix que dans la métallurgie. La performance globale du secteur a toutefois été modérée par un « retour à la normale » de quelques entreprises qui avaient connu une très bonne année 2016.

Principales évolutions dans les secteurs de l'industrie technologique

2017/2016 en %	NACE	CHIFFRE D'AFFAIRES	EMPLOI
TOTAL		2,8%	-1%
Dont:			
Métallurgie hors sidérurgie	24-24.1	8%	-0,5%
Produits métalliques	25	3%	1%
Electrotechnique et équipement électro	26, 27	2%	2,5%
Mécanique	28	-10%	-17%
Automobile et autres moyens de transport	29, 30	9%	3,5%
ICT (com de gros, télécom, IT-solutions)	456, 4666, 582, 61, 62, 631, 952	4%	1,5%

Sources: Livraisons: INS Prodcom, TVA, et estimations Agoria / Emploi: ONSS, estimations Agoria

Dans l'automobile & autres moyens de transport le chiffre d'affaires a rebondi de 9%. Le secteur reste dominé par l'aéronautique où, après une année 2016 moyenne, le chiffre d'affaires a retrouvé un rythme soutenu (+8,5%). Dans l'automobile (+9%), les équipementiers wallons actifs sur le marché international ont continué de bénéficier de la demande forte pour les voitures particulières en Europe.

Enfin, le chiffre d'affaires de l'ICT a progressé de 4%. Le sous-secteur le plus dynamique reste l'IT-solutions (programmation, hébergement de site, traitement de données, etc.). Il est en expansion ininterrompue depuis 8 ans et, en 2017, la croissance de son chiffre d'affaires a atteint 7%. Le commerce de gros, qui avait déjà rebondi en 2016 a poursuivi en 2017 avec une hausse de 3,5%. La pression sur les prix de vente y a été compensée par une forte hausse des volumes. Enfin, le chiffre d'affaires des télécoms reste caractérisé par une faible évolution, +1,5%.

Emploi temporairement pénalisé par Caterpillar

La croissance de l'activité de l'industrie technologique wallonne a bénéficié à l'emploi. En moyenne, environ 350 postes ont été créés chaque trimestre de l'année passée. De plus, sur base des chiffres des membres d'Agoria, on dénombre un plus grand nombre d'entreprises où l'emploi a augmenté que d'entreprises où il a baissé.

Cependant, la fermeture de Caterpillar est à l'origine d'une baisse directe et indirecte de l'effectif d'environ 2000 personnes. En conséquence, l'industrie technologique wallonne comptait 600 emplois de moins en décembre 2017 qu'en décembre 2016. C'est un recul de 1%.

C'est dans la mécanique (-17%) que ce recul est principalement concentré, mais l'effectif de la métallurgie hors sidérurgie (-0,5%) s'est également érodé. Ailleurs, l'emploi a augmenté : produits métalliques +1%, électrotechnique & équipement électro +2,5%, automobile +6%, aéronautique +2,5% et ICT +1,5%.

Nouveau rebond des investissements

EEn 2017, l'investissement de l'industrie technologique wallonne a atteint 734 millions d'euros (chiffre hors télécoms). Pour une deuxième année consécutive, il est en hausse de plus de 10%.

Une grande partie de cette évolution est due aux produits métalliques et au segment « hébergement de site internet et traitement de données ». Pour le premier, l'investissement est le plus important depuis 2008 et pour le second, il est à un sommet historique.

Ailleurs, on note une hausse de l'acquisition d'équipements dans la métallurgie hors sidérurgie, l'électrotechnique et équipement électro et l'ICT.

En revanche, elle s'est repliée dans la mécanique et l'automobile & autres moyens de transport.

2018 nouvelle hausse attendue

D'après une enquête menée en fin d'année passée auprès des membres d'Agoria, la plupart des secteurs de l'industrie technologique wallonne devraient être orientés positivement en 2018. On s'attend à une progression du chiffre d'affaires total de l'ordre de 2%. Cette hausse serait plus forte encore sans l'impact de l'arrêt de Caterpillar en milieu d'année passée.

Sur le plan sectoriel, les principales tendances sont :

- · Nouvelle hausse dans la métallurgie hors sidérurgie, portée par un effet prix favorable,
- Hausse de 3% à 4% dans la majorité des secteurs. Ils sont portés par une demande en biens industriels et en équipements qui reste forte, en Belgique et en Europe.
- Dans la mécanique, la fermeture de Caterpillar pèse encore puisque l'entreprise était restée active au 1er semestre 2017. Un repli de 10% de l'activité est attendu.

Du côté de l'emploi, nous anticipons également une nouvelle hausse, de 0,5%. La croissance de l'activité stabiliserait l'emploi industriel alors que l'emploi ICT poursuivra son expansion.

ENTREPRENEURIAT

Entrepreneuriat et renouvellement du tissus économique

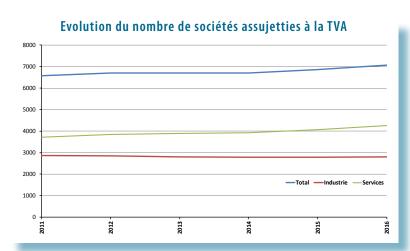
L'évolution du nombre d'entreprises actives dans un secteur est un premier indicateur de sa dynamique entrepreneuriale. Pour approcher ce facteur au niveau régional, nous disposons des statistiques des assujettis à la TVA. Bien qu'influencés par des considérations fiscales, ces chiffres constituent un indicateur des tendances à l'œuvre.

Entre 2011 et 2016, le nombre de sociétés assujetties à la TVA dans les secteurs de l'industrie technologique wallonne est passé de 6 572 à 7 060. Il s'agit d'une hausse de 488 unités, soit près de 100 sociétés chaque année, ou encore 1,4% du total.

Cette évolution est due à une lente érosion dans les secteurs industriels, plus que compensée par l'augmentation du nombre de sociétés dans les services ICT (commerce de gros ICT, télécoms et IT-solutions).

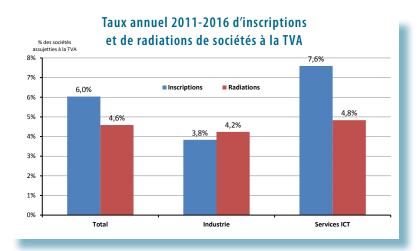
On retrouve ici l'une des grandes tendances de l'évolution du tissus économique de l'industrie technologique wallonne, également présentes au niveau de l'emploi ou de l'activité.

La dynamique du tissu économique se révèle également dans les chiffres de créations et de disparitions d'entreprises. Dans l'industrie technologique wallonne, la progression de 1,4% par an du nombre de sociétés assujetties à la TVA résulte de l'inscription d'environ 400 nouvelles sociétés, soit 6% du total, partiellement compensée par la radiation d'un peu plus de 300 sociétés, soit 4,6% du total.



Dans les secteurs industriels, le recul, chaque année, de 0,4% du nombre de sociétés se compose d'environ 120 radiations (4,2% du total) et 105 inscriptions (3,8% du total). Cette orientation négative est présente dans la plupart des secteurs, à l'exception de l'installation et entretien.

L'expansion les services ICT est portée par le développement de nouvelles technologies telles que le big-data, l'Internet of things, l'industrie 4.0, etc. De nouvelles activités, nouveaux marchés et nouveaux business models se mettent en place, entre autres au travers de degrés plus élevés de naissances et de disparitions d'entreprises. Ainsi, l'augmentation annuelle de 2,8% du nombre de sociétés résulte d'apparitions



et de disparitions plus intensifs que dans les secteurs industriels. Les radiations au registre de la TVA atteignent annuellement 4,8% du total (près de 200 sociétés) et les inscriptions s'élèvent à 7,6% du total (soit plus de 300 sociétés) du secteur.

Les jeunes entreprises dans l'industrie technologique wallonne

Au départ de la base de données bel first du Bureau van Dijk, nous constatons que parmi les 6 569 entreprises de l'industrie technologique wallonne qui ont déposé des comptes annuels en 2016, 1 328 (20,2%) ont été créées après le 1^{er} janvier 2012.

Ces jeunes entreprises ont généré en 2016 une valeur ajoutée de 91 millions euros, soit 1,4% du total de (notre échantillon de) l'industrie technologique. Elles employaient 1 330 personnes soit 2,5% de l'emploi total.

La présence de jeunes entreprises est un peu moindre dans les secteurs industriels. Les 356 entreprises de moins de 5 ans y représentent 13,6% du total. En revanche, dans les services ICT, près d'une entreprise sur quatre avait moins de 5 ans en 2016.

	Entreprises				
	Total	dont jeunes	Total Jeunes		
Total	6.569	1 328	20,2%		
Industrie	2.626	356	13,6%		
Services ICT	3.943	972	24,7%		

Valeur ajoutée (en milliers d'euros)						
Total dont Total jeunes Jeunes						
6.340.370	90.987	1,4%				
3.947.457	42.410	1,1%				
2.392.912	48.577	2,0%				

Emploi							
Total	dont jeunes	Total Jeunes					
53.759	1.330	2,5%					
41.622	755	1,8%					
12.137	575	4,7%					

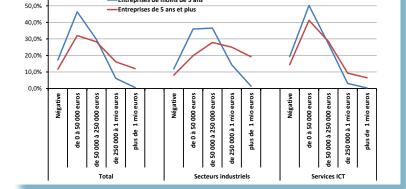
Activité et emploi

Au total, en 2016, les jeunes entreprises de l'industrie technologique wallonne ont généré 90 millions d'euros de valeur ajoutée. Cela représentait 1,4% de la valeur ajoutée total de l'échantillon analysé. Comme pour le nombre d'entreprises, les jeunes entreprises pèsent moins dans les secteurs industriels, où leur valeur ajoutée représente 1,1% du total. Dans les services ICT, la valeur ajoutée des jeunes entreprises atteint 2% du total.

Le graphique ci-après reprend la répartition des entreprises selon la catégorie d'âge, l'activité et le niveau de valeur ajoutée.

On constate qu'en 2016 :

- Davantage de jeunes entreprises avaient une valeur ajoutée négative. Elles étaient 17%, contre 12% des entreprises de plus de 5 ans.
- Davantage de jeunes entreprises généraient une valeur ajoutée positive, mais inférieure à 50 000 euros 46%, contre 32% pour les plus de 5 ans
- Les différences sont plus marquées dans les secteurs industriels. Parmi les jeunes entreprises, seules 15% génèrent plus de 250 000 euros de valeur ajoutée alors que 45% des plus de 5 ans sont au-delà de ce



Répartition des entreprises selon l'âge, l'activité et le niveau de valeur ajoutée

montant. 36% des jeunes entreprises sont entre 0 et 50 000 euros pour seulement 20% des plus de 5 ans.

60,0%

• Dans les services ICT, les répartitions des entreprises selon l'âge et le niveau de valeur ajoutée sont plus proches. La catégorie 0 à 50 000 euros est celle où l'on trouve le plus de jeunes entreprises (50%) et le plus d'entreprises de plus de 5 ans (43%). Seules 16% des plus de 5 ans et 3,5% des jeunes entreprises dégagent une valeur ajoutée supérieure à 50 000 euros.

On retrouve des éléments comparables au niveau de l'emploi. Avec 1 330 personnes occupées, les jeunes entreprises représentent 2,5% de l'emploi total de (notre échantillon de) l'industrie technologique wallonne. Leur contribution dans les secteurs industriels, 1,8%, est plus limitée que dans les services ICT, où elle atteint 4,7%.

Le graphique de la répartition des entreprises selon le nombre de personnes occupées, l'activité et l'âge montre que :

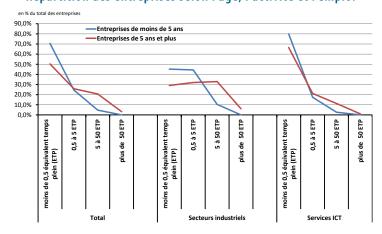
- Environ 70% des moins de 5 ans n'occupent pas de personnel (ou occupent moins de 0,5 équivalent temps plein), contre 50% chez les plus de 5 ans.
- Moins de 5% des jeunes entreprises occupent plus de 5 personnes, contre 24% chez les plus de 5 ans.
- Les écarts sont nettement plus marqués dans les secteurs industriels. Ici, 90% des jeunes entreprises comptent moins de 5 personnes, contre 2/3 des plus de 5 ans. A peine 10% des jeunes entreprises industrielles occupent plus de 5 personnes, alors que c'est le cas de 36% des plus de 5 ans.
- Dans les services ICT, quel que soit l'âge, la grande majorité des entreprises comptent moins de 5 personnes. Seules 12% des plus de 5 ans dépassent ce seuil, et moins de 4% des jeunes entreprises.

En conclusion, dans les secteurs industriels, seule une minorité de jeunes entreprises parvient à une taille, en emplois ou en valeur ajoutée, comparable à ceux de la majorité des entreprises plus âgées. En revanche, dans les services ICT, la taille des moins de 5 ans est proche de celle des entreprises plus âgées.

La solvabilité et la rentabilité

L'exposition à l'endettement et la capacité à générer des bénéfices sont deux éléments clés de la survie des entreprises.

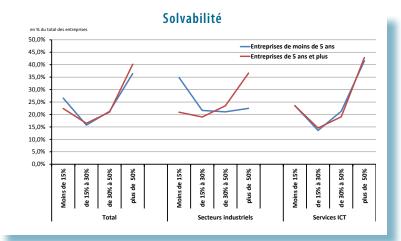
Répartition des entreprises selon l'âge, l'activité et l'emploi



Solvabilité

La solvabilité est mesurée par la part des fonds propres dans le total des ressources mobilisées par l'entreprise (passif). Le complément aux fonds propres étant l'endettement, une solvabilité trop faible représente un risque de faillite.

Comme l'indique le graphique ci-dessous, les différences de solvabilité entre jeunes entreprises et entreprises de plus de 5 ans apparaissent principalement dans les secteurs industriels. La



distribution des entreprises selon l'âge y est pratiquement symétrique :

- 35% des moins de 5 ans disposent de capitaux propres inférieurs à 15% du total du passif, contre 21% des plus de 5 ans.
- 22,5% des jeunes entreprises industrielles disposent de capitaux propres supérieurs à 50% du passif et donc également supérieurs à leur endettement. Cette part dépasse 36% pour les plus de 5 ans.

Pour les services ICT, on constate peu de différences de solvabilité entre les entreprises de moins ou de plus de 5 ans.

Rentabilité

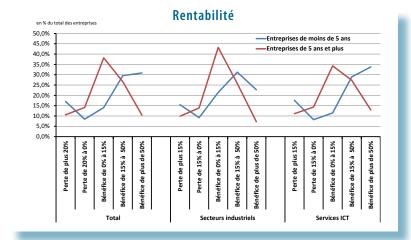
La rentabilité est la capacité à générer des bénéfices et, partant, la possibilité de développer l'entreprise sans faire appel à l'endettement, de rémunérer les détenteurs des capitaux propres, etc.

Le graphique ci-dessous compare les ratios de rentabilité des fonds propres des entreprises selon l'âge et la branche. En 2016 :

- On comptait davantage de jeunes entreprises avec une rentabilité fortement négative. Près de 18% réalisaient des pertes supérieures à 20% de leur fonds propres. Pour les entreprises plus âgées, ce taux était de 10%.
- A l'autre extrémité, les jeunes entreprises étaient plus nombreuses à dégager des taux de rentabilité très élevés. Pour 31% d'entre elles, les bénéfices dépassaient 50% les fonds propres. Seules 10% des entreprises de plus de 5 ans réalisaient une telle performance.

On retrouve ces écarts de rentabilité tant au sein des secteurs industriels que dans les services ICT.

En exploitant les opportunités de marché, beaucoup de jeunes entreprises réussissent à produire des bénéfices plus élevés que les entreprises plus âgées. Cependant, elles font également face à davantage de risques de pertes importantes.



Les indicateurs économiques généraux sont prudemment positifs. Mais le commerce n'a pas pu profiter pleinement de ces évolutions favorables.

Les résultats dans nos différents soussecteurs sont contrastés. Nous notons une croissance dans le secteur de l'horeca, et une mauvaise année pour les autres soussecteurs. Le nombre de faillites, lui aussi, est en augmentation.

Les événements qui ont marqué le secteur du commerce et des services en 2017 :

- · Arrivée en Europe de Costco
- Reprise de Whole Foods par Amazon
- Le 1er gros succès du 'Black Friday' en Belgique
- Retour en centre-ville des 'géants' du retail installés en périphérie
- Ecart de prix entre marques de distributeurs et marques A continue de se creuser malgré la tendance à la prémiumisation des private labels

On observe une nouvelle utilisation de notre pouvoir d'achat.

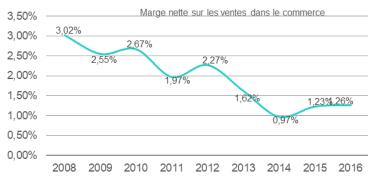
Notre secteur se caractérise par des marges en chute libre.

Autre changement récent : l'évolution – inquiétante – de la confiance des commerçants.

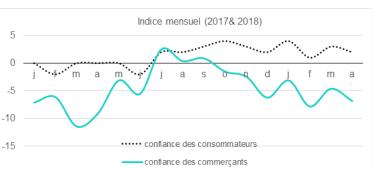
Durant la décennie avant 2017, la confiance du commerçant et celle du consommateur connaissaient une évolution fort semblable, avec une confiance du commerçant légèrement plus élevée que celle du consommateur. Ce n'est plus le cas depuis début 2017.

Bien et services	1980	2000	2016	Evolution 2016/1980		
Alimentation, boissons, tabac	22,20%	15,60%	15,35%	-31%		
Habillement, chaussures	7,90%	4,90%	4,31%	-45%		
Loyer et loyer estimé des propriétaires	17,70%	20,80%	23,38%	32%		
Chauffage, éclairage, eau	6,50%	5,30%	5,02%	-22%		
Meubles, appareils ménagers	8,60%	6,60%	5,83%	-32%		
Santé	3,30%	4,20%	5,17%	58%		
Transport	10,10%	13,90%	11,52%	14%		
Communication	1,10%	2,30%	3,27%	204%		
Culture, enseignement, loisirs	7,30%	8,80%	7,54%	4%		
Horeca	3,90%	5,00%	6,26%	59%		
Voyages touristiques	3,90%	3,00%	1,52%	-61%		
Services financiers, assurances	3,70%	4,70%	5,71%	53%		
Autres	4,00%	4,90%	4,61%	16%		
Taux de chômage	7,6%	8,5%	8,1%	7,6%		

Source : Enquête Budget des Ménages 2016, SPF économie







Croissance du chiffre d'affaires de nos sous-secteurs en 2017 en Belgique

4,00%

2,00%

0,00%

-2,00%

-4,00%

-6,00%

-8,00%

-10,00%

3,10%

Horeca

-1,10%

-2,40%

-2,80%

-1,90%

L'alimentaire : un secteur sous pression

- prise de conscience de la nécessité de manger « mieux »
- commande à distance & livraison à domicile
- les formules «classiques» évoluent
- intégration de nouvelles expériences commerciales

Le non-alimentaire

- Electro : Black Friday = locomotive de Q4 2017
- DIY : secteur ultra dépendant de la météo



• Horeca: croissance sur tous les fronts (chiffre d'affaires total, nombre d'établissements, ticket moyen, nombre total de transactions)



Création nette d'emplois dernière décennie = 20.844 jobs → 2.084 jobs par an

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Handel part-time	117.476	118.424	120.754	120.754	119.206	120.158	120.190	122.247	123.323	123.703
Handel full-time	178.313	178.519	178.692	182.016	182.563	183.286	183.678	183.992	191.653	192.970
Part-time + full-time	295.789	296.943	299.446	302.770	301.769	303.444	303.868	306.239	314.976	316.673
Evolution annuelle		0,39%	0,84%	1,11%	-0,33%	0,56%	0,14%	0,78%	2,85%	0,54%

Source - RS7

Source: SPF Economie, GfK, Comeos, Eurostat

-7,50%

Quelles évolutions allons-nous connaître ?

- Niveau e-groceries belges toujours bas, même après augmentation de 27 % en 2017
- Il y aura certainement un mouvement de rattrapage, mais quand ?



Section rédigée par la Confédération Construction Wallonne

La Construction

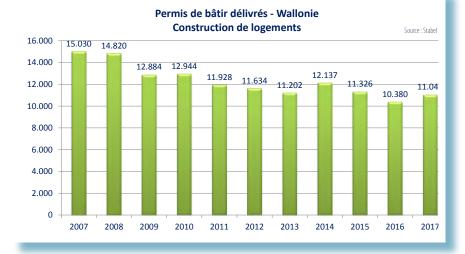
ACTIVITE ECONOMIQUE DANS LA CONSTRUCTION WALLONNE

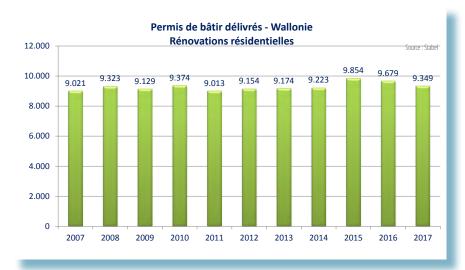
Carnet de commande et emploi

En 2017, le carnet de commande moyen du secteur présentait 4,9 mois d'activité (+ 9,8 % par rapport à 2016). Ce dernier a été fortement tiré à la hausse par les activités de génie civil (+ 20,5 % par rapport à 2016). En termes d'emploi, le secteur a connu une création de 1.144 unités (T2/2016 à T2/2017). Cette tendance devrait se poursuivre dans les prochaines années selon le Bureau Fédéral du Plan (+ 6.000 emplois d'ici 2023 dans la construction wallonne), ce qui impliquera d'importants besoins de recrutement pour le secteur.

Constructions et rénovations résidentielles

Les permis accordés pour la construction résidentielle connaissent une croissance de 6,4 % (passant de 10.380 à 11.040 permis), mais un recul de 3,4 % pour la rénovation (cependant, toutes les rénovations ne sont pas soumises à permis). Rappelons que le Gouvernement wallon a des objectifs ambitieux en termes de rénovation énergétique des bâtiments existants (porter la majorité du parc wallon en classe énergétique A/A+/ A++ à l'horizon 2050), dans le cadre de la «stratégie wallonne de rénovation énergétique à long terme du bâtiment». Pour parvenir à améliorer la performance énergétique globale du parc de logements wallons (majorité du parc en classes E, F et G), il est nécessaire de dégager des moyens financiers supplémentaires (besoins d'investissements chiffrés à 63 milliards € sur la période 2017-2050).





Investissements publics

Le plan wallon d'investissement vise à mobiliser 5 milliards € pour financer 31 chantiers prioritaires entre 2019 et 2024. Les investissements cibleront les secteurs prioritaires suivants : mobilité, énergie, recherche-innovation et numérique. Une impulsion particulière sera donnée au logement (public et privé) avec une enveloppe de 755



millions. Le Gouvernement wallon prévoit également de pérenniser jusqu'en 2024 à la fois le « Plan Infrastructures » (2016-2019), les « accords-cadres patrimoine » et les « mesures de soutien à la relance et à la croissance de l'économie wallonne » (ex-plan Marshall). Au niveau des investissements communaux, signalons un (étonnant) recul de 6,3 % des budgets d'investissements en 2017. Signalons que ces derniers avaient fortement progressés en 2016 (+ 25 %) mettant en évidence la problématique de l'accumulation des travaux en fin de programmation des Plans d'Investissements Communaux (PIC 2013-2016). Dans les faits, le nouveau système des PIC (et du « FRIC – Fonds Régional pour les Investissements Communaux ») doit permettre de faciliter et d'accélérer les projets d'investissements, mais il peut encore être amélioré en offrant un meilleur lissage des investissements dans le temps, au bénéfice des entreprises.

Vers une fiscalité immobilière plus stimulante

La réforme fiscale wallonne, entrée en vigueur au 1er janvier 2018, présente des mesures ayant un impact sur la fiscalité immobilière. Citons une baisse des droits d'enregistrement, en cas d'acquisition d'une première habitation



servant de résidence principale, ainsi que l'abrogation du taux de 15 % de droits d'enregistrement appliqué sur l'acquisition d'une troisième habitation. Le Gouvernement wallon a d'ores et déjà annoncé une seconde étape de la réforme fiscale. La CCW estime que les nouvelles pistes doivent prendre la forme d'incitants conditionnés à des activités créatrices de valeur et d'emploi. Parmi les propositions, citons la réduction des droits d'enregistrement (et de donation/succession) conditionnée à une exigence de rénovation énergétique, des exonérations temporaires de précompte immobilier pour les bâtis performants, une révision du chèque-habitat ou encore, une réactivation d'avantages fiscaux pour investissements économiseurs d'énergie pour les bâtiments neufs.

SOUTIENS AUX ENTREPRISES, A L'ENTREPRENARIAT ET A LA FORMATION

Gestion d'entreprise

Gestion et financement des entreprises

La CCW accompagne et conseille ses membres pour les différentes matières liées à la gestion financière de l'entreprise. La CCW collabore avec des partenaires publics comme la Sowalfin (Société wallonne de Financement et de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises) qui propose des mécanismes de cofinancements et apports de garanties (et médiations de crédits pour PME), et d'autres structures comme le dispositif « entreprise en rebond », pour les entreprises rencontrant des difficultés. La Confédération vient en appui des Confédérations locales pour aider les entreprises souhaitant améliorer leur gestion (outils, collaboration avec des partenaires privés...). La CCW sensibilise également à l'esprit d'entreprendre. Dans ce cadre, les soirées de l'entrepreneuriat (en collaboration avec les centres IFAPME) ont pour objectif d'informer les potentiels créateurs d'entreprise sur les démarches à suivre pour se lancer comme indépendant, ainsi que sur les différentes aides financières existantes.

Primes à l'investissement

Le Département Economie de la CCW aide et renseigne ses membres sur les aides disponibles en Wallonie. Par exemple, la prime à l'investissement de la Wallonie consiste en une intervention représentée par un pourcentage du montant des investissements HTVA. Une aide fiscale, sous forme d'exonération du précompte immobilier, peut compléter cette prime. Pour être acceptée, l'entreprise doit effectuer les démarches administratives de demande de prime avant de réaliser les investissements. Une demande préalable doit être rentrée impérativement avant la signature d'un bon de commande ou avant la signature du compromis de vente en cas d'investissements immobiliers, par exemple.

Droit

Simplification administrative

Toujours attentive aux démarches administratives à accomplir par les membres dans leur activité professionnelle, la CCW reste à leur écoute et tente de contribuer à l'allègement de celles-ci, soit en accompagnant le membre via une aide directe dans les formalités à accomplir, soit par un relai des lourdeurs administratives auprès des pouvoirs publics.

Agréation

L'aide dans la constitution et le suivi des dossiers d'agréation des entreprises membres est un service phare de nos Confédérations locales. Afin d'optimiser ce service, de simplifier les formalités administratives et d'améliorer les relations entre l'organisation professionnelle et le secrétariat de la Commission d'Agréation, la CCW s'est positionnée comme unique point de contact entre le secrétariat et les Confédérations locales. En tant que membre de la Commission d'agréation, un relai efficace est assuré auprès des Confédérations locales.

déplacement en entreprise, contacts avec l'administration, ...).

De la même façon que les années précédentes, le Département Droit&Urbanisme de la CCW apporte aide et conseils à ses membres dans ses domaines d'expertises. Cette année 2017, il a davantage développé sa collaboration avec la Cellule environnement de la CCW pour offrir un service personnalisé aux membres en matière d'urbanisme dans le cadre des permis uniques (aide au remplissage du volet urbanistique des permis uniques et permis d'urbanisme,

Formation

Aides à la formation

La Cellule emploi-formation offre une aide individuelle aux entreprises dans leur recherche de formations. Elle analyse également l'évolution des compétences et des besoins en formation au travers notamment d'enquêtes en entreprise. En plus de cette expertise, la CCW Academy développe et adapte des formations en accord avec les évolutions du secteur. La Cellule emploi-formation renseigne aussi les entreprises en matières d'aides à la formation tant régionales que sectorielles.

Alternance

L'alternance est au centre des préoccupations de la CCW. Afin de faciliter la rencontre entre offre et demande de stage, la CCW a mis en place différentes initiatives en 2017, telles qu'un mailing regroupant les places de stage en Wallonie, un petit-déjeuner de l'alternance ou encore un speed-dating. Afin de guider les entreprises lors de l'accueil d'un apprenant, une brochure a été développée. La CCW promeut également les formations alternées des demandeurs d'emploi. De plus, elle soutient le développement de formations en alternance innovantes à travers son partenariat avec l'IFAPME.

Enseignement supérieur/Stages des pôles

Depuis plusieurs années, la CCW est active dans le domaine de l'enseignement supérieur par le biais de différents projets. La CCW poursuit sa collaboration dans le cadre du master en alternance gestionnaire de chantier par la promotion du diplôme, l'information vers les entreprises, ainsi que la mise en place et la diffusion d'outils et de services visant à faciliter la recherche d'étudiants. La construction a également été mise à l'honneur cette année lors de l'événement annuel organisé par la Fédération des Ingénieurs Belges (FABI).

FOCUS SUR LE NUMERIQUE DANS LA CONSTRUCTION

Construction 4.0

Construction 4.0 – Digital Wallonia est la stratégie numérique mise en place pour le secteur de la construction en Wallonie. Elle a été initiée il y a plus de deux ans au sein de la Plateforme Numérique de la Construction Wallonne, coordonnée par la CCW et l'AdN (Agence du Numérique) en partenariat avec de nombreux acteurs (fédérations, centres de recherches, clusters, services publics, pôles de formation). Basée sur 4 axes majeurs, cette stratégie aide l'entreprise tout au long de sa digitalisation : sensibilisation – diagnostic – accompagnement – formation.

Diagnostic : Avant d'entamer une transition digitale, un diagnostic s'impose. Un questionnaire est disponible afin de situer l'entreprise en termes de maturité numérique et pour identifier des pistes d'amélioration. Il peut être réalisé au besoin avec l'aide de la CCW et suivi d'une approche plus approfondie afin d'identifier les opportunités de développement. Pour ce faire, des chèques numériques permettent de bénéficier d'aides financières pour des audits et un coaching avec des consultants agréés par la Wallonie.

En 2017, la CCW a mené l'étude « ROI des investissements numériques dans le secteur de la construction », pour le CSTC. L'étude a permis d'identifier les entreprises de construction qui ont investi dans des solutions numériques, mais aussi de quantifier le volume d'investissements nécessaire et d'estimer les gains pour l'entreprise. En tout, plus de 120 solutions numériques ont été analysées. Les résultats présentés sont globalement rentables sur la base de l'approche choisie (indicateurs de rentabilité basés sur les gains en temps, à volume d'activités inchangé) : 75 % des solutions numériques sont jugées de rentables à très rentables, contre 15 % qui présentent un gain en temps insuffisant pour être rentabilisées. Enfin dans 10 % des cas, les entreprises ne sont pas en mesure de chiffrer directement le gain, car celui-ci peut être uniquement de nature qualitative lorsqu'il existe. Des études de cas nous ont également permis d'identifier certaines causes de non-rentabilité et des possibilités d'amélioration pour une meilleure intégration des outils numériques au sein de l'entreprise (meilleure identification des besoins, besoin d'accompagnement, formation, communication entre solutions numériques existantes, …).

Formation: Les enjeux sont de taille pour les acteurs de la formation. En effet, le numérique appelle à de nouvelles compétences, une transformation des métiers jusqu'à une création de nouvelles professions. Dans ce contexte, est né un groupe de travail numérique emploi-construction (issu de la Plateforme Numérique de la Construction Wallonne), composé des opérateurs de formation (Forem & IFAPME), le secteur (Constructiv, CCW, CSTC) et l'AdN. Ses objectifs sont de détecter les besoins des entreprises en matière de numérique et de mettre en place des synergies en intégrant les initiatives existantes entre opérateurs de formation et le secteur de la construction.

Accompagnement : En 2018, des conférences thématiques et des séances coaching, organisées par les Confédérations locales avec le soutien de la CCW et de Digital Wallonia, permettront aux entreprises d'avancer concrètement dans leurs projets numériques.

Industrie 4.0

Depuis un an, la CCW et le CSTC ont rejoint, pour le secteur de la construction, la grande famille Industrie 4.0 via le programme « Made Different-Digital Wallonia », à l'initiative d'Agoria et Sirris, qui compte à présent de nombreux partenaires. Il a pour mission d'encourager et d'accompagner les entreprises de tout secteur dans leur démarche de transformation en usine du futur.

BIM

La CCW continue à être présente activement au sein du Comité BIM & ICT du CSTC, ainsi qu'au travers des différents groupes de travail afin d'instaurer un cadre et des outils pour une utilisation aisée du BIM (Building Information Modeling ou bâtiments connectés). Le premier protocole BIM a été publié lors de Batibouw 2018 dans le but de favoriser l'émergence du BIM pour les différents acteurs en Belgique et d'harmoniser son implémentation dans les projets.

Section rédigée par FEBELCEM, la fédération de l'industrie cimentière belge

Le secteur du ciment

Conformément aux dernières règles de « compliance » imposées par les autorités Européennes de la concurrence, l'industrie cimentière – et suivant en cela les règles qu'elle s'est elle-même fixées au niveau européen – a décidé de publier les chiffres de la consommation de ciment sur le territoire belge avec un décalage d'un an. Cela signifie que cette année, le secteur cimentier publie les chiffres de l'année 2016.

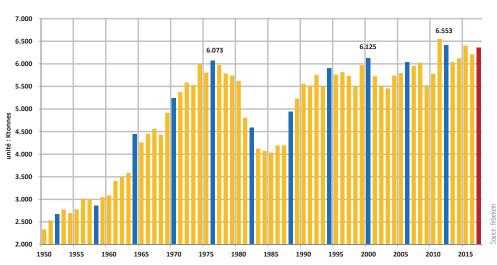
La consommation de ciment gris en Belgique a atteint 6.211.000 tonnes en 2016, alors que cette consommation était de 6.403.460 tonnes en 2015, soit une régression de 3%. Les estimations de la Confédération Construction et d'EUROCONSTUCT évoquaient une hausse de 1,3%, ce qui ne s'est malheureusement pas vérifié. L'activité de l'année 2016 reste toutefois positive pour nos membres car les importations ont été en recul. Pour 2017, selon les estimations de la Confédération Construction, la consommation de ciment gris en Belgique serait en augmentation de 2,2%, ce qui porterait cette consommation à quelque 6.360.000 tonnes.

Les perspectives pour 2018

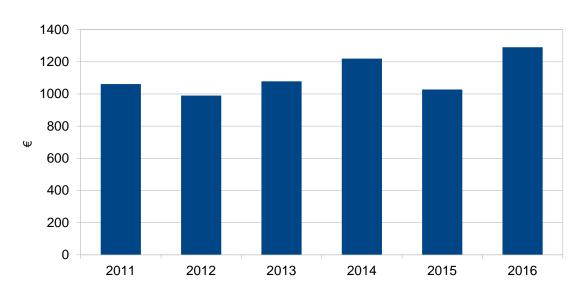
Pour 2018 et 2019, la Confédération Construction prévoit une croissance de la consommation de quelque 2% par an. Cette croissance, si elle se confirme, permet de rester positif pour les prochaines années. Pour rappel, 2018 est une année d'élections communales et 2019, une année d'élections Régionales et Fédérales. Les prévisions, si on en croit les statistiques observées depuis plus de 50 ans maintenant, montrent régulièrement un pic de consommation lors de l'année des élections communales.

Le graphique ci-dessous retrace l'évolution de la consommation de ciment en Belgique de 1950 à nos jours (x Ktonnes). Pour 2017, il s'agit bien d'une estimation.

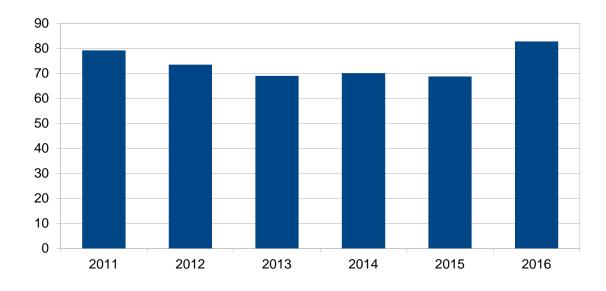




Coût net de la formation par employé



% des travailleurs ayant bénéficié d'une formation



Section rédigée par Federgon, la fédération des partenaires de l'emplo

Les ressources humaines

En tant que fédération des prestataires en matière de ressources humaines, Federgon est la fédération de tous les secteurs dont l'objectif est l'utilisation optimale du Capital Humain. Federgon regroupe les cabinets de Recrutement, Search & Solution, les cabinets d'Outplacement, les entreprises de travail intérimaire, les bureaux de Projectsourcing, les entreprises de formation, les sociétés d'intérim management et les entreprises titres-services.

2017 a été une bonne, si pas, très bonne année pour les prestataires RH. Les chiffres de la majorité de nos secteurs montrent une croissance forte. Le rôle des prestataires ne cesse de croître en réponse aux besoins des entreprises.

DESCRIPTION ET ÉVOLUTION DU SECTEUR

Consolidation de l'embellie pour le travail intérimaire en Wallonie en 2017

Le travail intérimaire, tant pour le segment employé que le segment ouvrier a connu une croissance presque continue au cours de l'année. La croissance moyenne s'est élevée à 7,1% sur base annuelle (contre 8,9% en 2016).

En 2017, la Wallonie a enregistré plus de 52,7 millions d'heures prestées contre un peu plus de 50 millions d'heures prestées en 2016). Ce volume représente environ 23,1% du total de l'activité du secteur dans le pays.

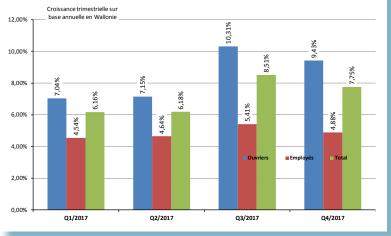
Le segment des ouvriers représentait en 2017, 63,79% du total (contre 62,97% en 2016).

La part du segment employé a légèrement diminué : 36,20% en 2017 (contre 37,03% en 2016).

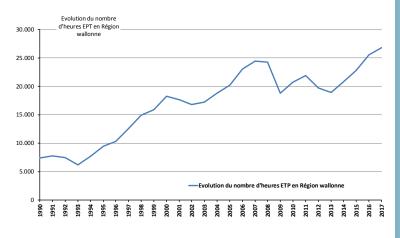
Le chiffre d'affaires total réalisé par le secteur du travail intérimaire en Wallonie s'élève en 2017 à 1.362,36 millions d'euros (1.264,82 millions d'euros en 2016).

L'accroissement du nombre d'heures prestées s'est accompagnée d'un accroissement du nombre d'intérimaires traduits en équivalents temps plein de 26.825 en 2017 (contre 25.539 en 2016).





Evolution du nombre d'heures ETP en Wallonie



Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

Le nombre d'agences a cru passant de 266 agences généralistes ou spécialisées en 2016 à 269 agences en 2017, réparties sur le territoire wallon. De même, le personnel a connu une augmentation, passant de 1.813 collaborateurs fixes en 2016 à 1.833 travailleurs fixes en 2017.

La digitalisation très poussée du secteur ne se traduit pas ici par une réduction du réseau physique des agences. Federgon observe bnéanmoins des stratégies très divergentes sur ce point.

Rappelons à ce titre que Federgon est un pionnier dans le secteur avec deux réalisations phares :

5.0%

- 1er secteur a avoir généralisé l'utilisation du chèque-repas électronique
- 1er secteur à avoir introduit le contrat de travail électronique qui représente aujourd'hui l'essentiel des contrats signés.

Le placement fixe se stabilise pour les entreprises de Recruitment, Search & Selection

La part du marché wallon dans le total du placement au niveau belge s'est stabilisé à 26% en 2017 (sur base du nombre de missions recrutement et sélection).

Le nombre de candidats placés (en fonction du lieu d'emploi du candidat) représente 23,2% du total belge en 2017 contre 18,6% en 2016. Si l'on examine ces chiffres sur base du lieu de résidence du candidat, les chiffres sont légèrement différents, soit 23,7% en 2017 contre 19,4% en 2016.

L'outplacement en 2017 en Wallonie : accompagner, professionnellement reste la clé du retour à l'emploi

Recrutement et

Selection: pourcentage
de candidats placés en
Wallonie

Candidats placés (en fonction du lieu
de résidence du candidat)

Candidats placés (en fonction du lieu
de d'emploi du candidat)

15,0%

2014

2015

2016

2017

Recrutement et Sélection : % de candidats placés en Wallonie

Le marché de l'outplacement reste impacté par l'évolution des législations fédérales en la matière. De plus, en Wallonie, la reconnaissance légale du dispositif des cellules et plates-formes de reconversion collectives mises en œuvre par le Forem et les organisations syndicales, assimilées à l'outplacement rend ce marché quasi inexistant (en ce qui concerne les licenciements collectifs). La gratuité de ce dispositif pour les entreprises constitue une inégalité frappante pour celles qui sont sises dans les autres Régions.

2011

2012

2013

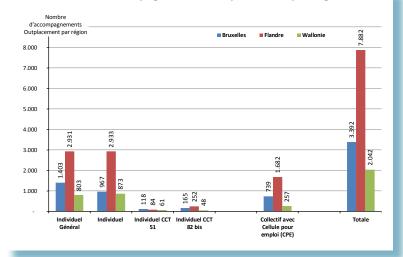
Cette concurrence influe directement sur le nombre d'outplacement, en particulier collectifs, réalisés en Wallonie.

En 2017, toutes formes d'outplacement confondues, la Wallonie aura pesé pour 15% du total des missions prestées au plan national.

2017 continue à montrer une image contrastée des différents segments de l'outplacement en Wallonie.

Le nombre d'accompagnements réalisés en 2017 a augmenté de +9,5%.

Nombre d'accompagnements Outplacement par région



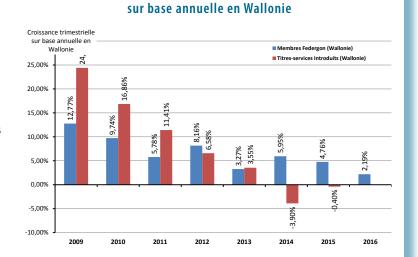
Plus que jamais, l'articulation intelligente du dispositif des cellules de reconversion à l'outplacement doit être trouvée. Il convient de mettre fin à l'inégalité de traitement entre entreprises de régions différentes et de favoriser un dispositif original qui allie les restrictions budgétaires régionales aux possibilités de financement alternatives. Federgon plaide pour qu'une solution structurelle de collaboration entre outplacement privé et cellules de reconversion puisse être trouvée afin de garantir la soutenabilité financière du dispositif public et donne droit à l'accompagnement privé financé par les entreprises pour chaque entreprise.

Le redressement économique et les mesures nécessaires adoptées par la Wallonie ont permis d'assurer la continuité des entreprises de services aux particuliers sur le segment des titres-services

Depuis 2015, le dispositif des titres-services a redressé la tête en Wallonie

Les membres de Federgon Services aux Particuliers (Federgon SAP) ont occupé 13.173 travailleurs en Wallonie en 2017, soit 6,40% de plus que l'année antérieure.

Le volume de l'activité titresservices réalisée par les membres de Federgon SAP en Wallonie s'est élevé à 11,9 millions d'heures prestées auprès de 86.894 particuliers (contre 11,4 millions



Titres-Services: croissance trimestrielle

d'heures et 83.982 personnes en 2016). La croissance devient ainsi positive.

L'activité en Wallonie par rapport à l'activité au plan national a représenté 20,0 % du total en 2017.

EN CONCLUSION, L'ANNÉE 2017 EST UNE ANNÉE RÉJOUISSANTE

Dans cette société en constante mutation, la clé du succès résidera, pour les individus comme pour les entreprises, dans la faculté de rebondir.

Le marché du travail est turbulent et le sera de plus en plus.

La démographie est à la baisse mais les mouvements migratoires supposent une appréhension fine de leurs complexité afin d'offrir à chacun les chances d'intégrer le marché et d'y évoluer toute la vie durant.

La digitalisation va bon train et tout ce qui peut être digitalisé le sera. L'émergence de l'économie disruptive est une nouvelle donne qui rend l'économie moins prévisible et ajoute à l'incertitude caractérisée du marché du travail.

En tant que «Labour Market Makers», les membres de Federgon contribuent à façonner le marché du travail pour le faire évoluer et le rendre plus innovant.

Un marché du travail avec un besoin croissant de flexibilité et des relations de travail plus hybrides. Sur un an, les membres de Federgon accompagnent plus de 750.000 individus à des moments essentiels de leur carrière : mouvements d'entrée et de sortie sur le marché du travail, accompagnement...

sur le marché du travail. Plus que jamais, c'est là que se situera la valeur ajoutée de la prestation de services dans le domaine des RH. On peut appeler cela l'intelligence du marché du travail. Les intermédiaires ne disparaîtront pas, au contraire. Plus encore qu'auparavant, chaque entreprise, dans chaque secteur, se concentrera sur ses activités de base et fera appel pour des activités plus périphériques à l'expertise de partenaires spécialisés⁽¹⁾.

Plus encore que par le passé, les entreprises feront appel à des prestataires de services spécialisés qui les guideront

Section rédigée par FEDUSTRIA, la Fédération de l'industrie du textile, du bois et de l'ameublement

L'industrie du bois, de l'ameublement et du textile en 2017

CHIFFRES CLÉS

Chiffres nationaux (Belgique, 2017)

	TOTAL	TEXTILE	BOIS ET AMEUBLEMENT
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	10,1	4,7	5,4
Investissements (en millions d'euros)	401,2	164,0	237,2
Valeur ajoutée (en millions d'euros)	2,4	1,2	1,2
Exportation (en% du chiffre d'affaires)	70	75	65
Balance commerciale (en milliards d'euros)	+2,2	+2,9	-0,7
Entreprises (nombre d'établissements)	1.854	643	1.211
Emplois directs (nombre de travailleurs)	38.242	19.617	18.625
Petites entreprises (<50 trav.) (en%)	92	87,7	94,3
Rentabilité nette des fonds propres (en%)	n.d	6,3	5,6

Chiffres régionaux (Wallonie) - Estimation 2017)

	TOTAL	TEXTILE	BOIS ET AMEUBLEMENT
Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	1246,5	296,1	950,4
Investissements (en millions d'euros)	43,5	10,0	33,5
Entreprises (nombre d'établissements)	511	121	390
Emplois directs (nombre de travailleurs)	5.498	2.191	3.307
Valeur ajoutée (en millions d'euros)	400		

^{*} En y incluant les activités, tant en amont qu'en aval (Sylviculture, exploitants forestiers, scieries, négociants, menuisiers...), la filière bois wallonne totalise plus de 18.824 emplois directs.

GROUPES DE PRODUITS

L'industrie du textile, du bois et de l'ameublement se décline en dix groupes de produits (classés par ordre d'importance du CA) :

■ Ameublement

• Chaises et sièges, meubles bureau et magasins, salle à manger, salle de séjour chambre, jardin et terrasse, matelas et sommiers.

■ Textiles d'intérieur

• Tapis, tissus d'ameublement, tissus de décoration (tentures, revêtements...), linge de maison, coutil à matelas, couvertures/couvre-lits, passementerie.

Textiles techniques

- Agrotech (agriculture, horticulture, pêche (toiles de paillage, de protection);
- Buildtech (bâtiment et construction : matériaux d'isolation et de protection) ;
- Geotech (géotextiles) (toiles pour travaux routiers, étanchéité et filtration) ;
- Indutech (applications industrielles);
- Medtech (applications médicales et santé);
- Mobilitech (automobile/aéronautique : ceintures, airbags, revêtements) ;
- Packtech (transport et emballage : bâches, sacs, filets, cordages) ;
- Protech (protection et sécurité : chaleur, usure, humidité, NBC) ;
- Sportech (applications sportives : gazon artificiel, toiles, sangles et équipements).

Panneaux bruts (fibres et particules, contre-plaqué,...) et revêtus (mélaminé,...).

■ Eléments de construction

Portes et fenêtres, parquets, charpentes, habitations structure bois.

■ Textile d'habillement

• Tissus et étoffes (denim, vêtements de sport,...), doublure, bonneterie.

• Caisses, palettes, plateaux de chargement, tambours pour câbles, fûts et tonneaux.

■ Ennoblissement

Teinturerie, impression, enduction, lavage.

Autres ouvrages

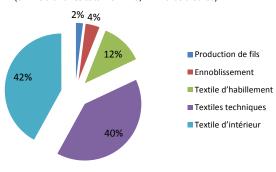
· Aménagements outdoor, stands et structures boissellerie, cadres et moulures, brosses et pinceaux,...

■ Filatures

• Fils (laine, coton, lin), fibres et filaments (polyester, nylon, polyamide)

Importance relative des groupes de produits de l'industrie textile

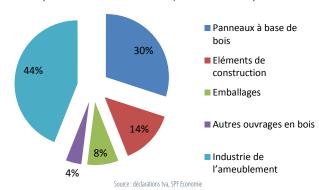
(chiffre d'affaires total 2017 = 5,2 milliards d'euros)



Source : quotes-parts estimées par Fedustria sur la base de la valeur ajoutée

Importance relative des groupes de produits de l'industrie du bois et de l'ameublement

(chiffre d'affaires total 2017 = 5,4 milliards d'euros)



CONJONCTURE GÉNÉRALE

L'activité textile en baisse

Une capacité de production bien utilisée, mais un chiffre d'affaires qui ne suit pas. Le chiffre d'affaires du secteur textile a baissé de 5,2% par rapport à 2016. Les prix à la production sont restés quasi inchangés. Les tapis, le plus important groupe de produits, suivis par les textiles techniques, ont tous deux enregistré une baisse de leur chiffre d'affaires, respectivement de 9,0% et de 2,4%. L'activité d'ennoblissement textile s'est plus ou moins maintenue, avec +0,5 %. Le

plus grand recul, avec 'double digits', a été pour les tissus, -13,8%. Cette baisse résulte toutefois plus de modifications structurelles dans le secteur que de l'évolution de la conjoncture. La fabrication de fils et des fibres (synthétiques et artificielles), qui avaient enregistré une baisse de leur chiffre d'affaires en 2016, affiche un CA quasi équivalent en 2017 tandis que les tissus tricotés, certes le plus petit groupe de produits, ont connu une croissance de leur chiffre d'affaires de pas moins de 6,8 %.

Évolution du chiffre d'affaires par groupe de produits

	J		
EN MILLIONS D'EUROS	2016	2017	17/16
Fils	328,6	345,5	+5,1%
Tissus	561,9	484,3	-13,8 %
Ennoblissement textile	180,2	181,1	+0,5 %
Tapis	1.825,9	1.661,2	-9,0 %
Fibres synthétiques et artificielles et fils de filament	425,9	426,3	+0,1 %
Bonneterie	61,9	66,1	+ 6,8 %
Textiles techniques et autres	1.586,4	1.548,4	- 2,4 %
Total industrie textile	4.970,8	4.712,9	-5,2 %

Source : SPF Économie, déclarations TVA

Hausse du chiffre d'affaires dans tous les groupes de produits bois

Le chiffre d'affaires de l'industrie de transformation du bois a augmenté de 6,8 % en 2017, pour atteindre plus de 3 milliards d'euros. Les prix à la production ayant augmenté de 2,8 %, l'activité a connu une augmentation de 4 % en volume. Les panneaux, principal groupe de produits, ont enregistré une hausse de leur chiffre d'affaires de 6,4

%. Les emballages en bois et les éléments de construction se sont également bien comportés, avec une augmentation de 6,4 % et 4,9 % respectivement. Le groupe des autres ouvrages en bois, le plus petit groupe de produits, a même connu la plus grande augmentation, en pourcentage, du chiffre d'affaires : +18,6 %.

Évolution du chiffre d'affaires par groupe de produits

EN MILLIONS D'EUROS	2016	2017	17/16
Panneaux	1.521,9	1.618,6	+6,4 %
Éléments de construction	727,7	763,7	+4,9 %
Emballages	396,1	421,2	+6,3 %
Transformation du bois résiduelle	187,3	222,2	+18,6 %
Total industrie du bois	2.833,0	3.025,7	+6,8 %

Source : SPF Économie, déclarations TVA

Un chiffre d'affaires en baisse pour l'ameublement

Après une bonne année 2016, le chiffre d'affaires de l'industrie de l'ameublement a connu une baisse de 4,5 % en 2017. Les prix à la production ayant augmenté de 1,6 %, la baisse en volume est donc d'environ 5,5 %. Tous les groupes de produits sont concernés par cette baisse.

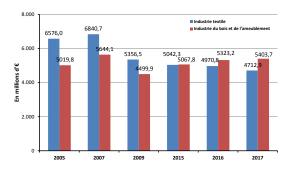
Évolution du chiffre d'affaires par groupe de produits

EN MILLIONS D'EUROS	2016	2017	17/16
Chaises et sièges, meubles de salle à manger, de salon, de chambre à coucher, de jardin et de terrasse	1.086,4	1.002,7	-7,7 %
Meubles de bureau et de magasin	591,8	583,6	-1,4 %
Meubles de cuisine	413,7	399,4	-3,5 %
Matelas et sommiers	398,3	392,3	- 1,5 %
Total industrie de l'ameublement**	2.490,2	2.378,0	- 4,5 %

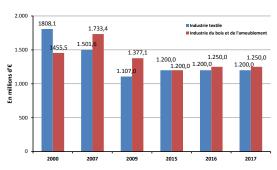
Source : SPF Économie, déclarations TVA

Comme en attestent les données conjoncturelles, l'année 2017 a débuté de manière plutôt hésitante : la confiance des entrepreneurs est demeurée volatile et la confiance dans le commerce (national) de l'ameublement demeure en berne. Les exportations (au sein de l'UE) devront donc stimuler la croissance.

Chiffre d'affaires dans l'industrie textile, du bois et de l'ameublement



Valeur ajoutée brute à prix réels dans l'industrie du textile, du bois et de l'ameublement



ECHANGE INTERNATIONAUX

Les exportations textiles globalement en hausse à quelques exceptions près

Les exportations textiles (y compris les transits) ont augmenté de 2,8 % en 2017, tandis que les importations sont restées stables. L'excédent de la balance commerciale textile a augmenté jusqu'à 2,9 milliards d'euros. Près de 21 % du total des exportations textiles se composent de textiles techniques, qui ont connu une augmentation des exportations de 6,7 %. La bonneterie (essentiellement en transit) a augmenté de 2,6 %. Les exportations de fils et de tissus destinés principalement à l'habillement, qui représentent chacun une part d'exportations de 4,5 %, ont augmenté respectivement de 11,0 % et 2,7 %. En revanche, le textile d'intérieur, le plus important groupe de produits textiles belges, a enregistré une baisse de 1,0 % des exportations au niveau mondial. Les tapis (près de deux tiers des exportations de textile d'intérieur) sont restés plus ou moins stables. Les tissus d'ameublement, qui représentent près de 13 % des exportations de textile d'intérieur, ont connu une baisse des exportations de près de 10,0 %. Le linge de maison (literie, linge de salle de bain, de cuisine et de table) représente 18 % des exportations de textile d'intérieur et a connu une baisse de ses exportations de 1,4 %.

Les effets négatifs du Brexit déjà ressentis

Le marché britannique est le plus important marché à l'exportation pour le textile d'intérieur. Un quart des exportations belges de tapis est destiné au Royaume-Uni. Pour les tissus d'ameublement, il s'agit même de plus de 30 %. Suite au recul de la livre après le référendum sur le Brexit et à l'affaiblissement de la demande, l'industrie belge du tapis a perdu environ 7 % de son chiffre d'affaires sur le marché britannique en 2017. Les livraisons de tissus d'ameublement belges ont baissé de 9,4 %.

Des exportations en hausse et des importations stables pour l'industrie du bois

Près de 54 % du chiffre d'affaires de l'industrie de transformation du bois est réalisé sur le marché intérieur. Les exportations sont principalement dirigées vers l'UE, avec une part de 87,6 % du total des exportations de l'industrie du bois (+3,1 % en 2017 par rapport à 2016). Avec une part de 37,4 %, le marché français représente le principal marché à l'exportation (-0,4 %). Les Pays-Bas et l'Allemagne, avec une part de 19,2 % et 10,9 %, représentent les deuxième et troisième marchés et ont augmenté de 8,1 % et 8,3 % respectivement. Avec une part de 6,5 %, le Royaume-Uni représente le quatrième principal marché à l'exportation (+5,4 %). Les Etats-Unis, avec une part de 2,2 % (-3,8 % en 2017 par rapport à 2016), sont le principal client hors UE.

Les importations de produits en bois sont restées relativement stables (+0,8 %). Pas moins de 26,9 % des importations proviennent de Chine (-2,9 %).

L'excédent de la balance commerciale a augmenté pour s'établir à 172 millions d'euros.

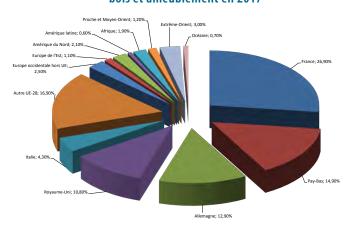
Dans le secteur du meuble les exportations se sont bien comportées en dépit du recul sur le marché britannique

Les exportations de meubles ont augmenté de 4,9 % en 2017. Plus de 90 % des livraisons de meubles à l'étranger sont destinées au marché intérieur de l'UE. Celles-ci ont augmenté de 4,7 % en 2017. Sur le marché français, qui est avec une part de plus de 40 % le principal marché à l'exportation, les livraisons de meubles belges ont progressé de 2,1 %. Vers les Pays-Bas, le deuxième principal marché à l'exportation avec une part de près de 30 %, les livraisons ont augmenté de 12,3 %. L'Allemagne, le troisième principal client (avec une part de 9 %), a toutefois connu une baisse de 2,7 %. Le Royaume-Uni arrive en quatrième position, avec une part de 2,5 %. Nos livraisons sur le marché britannique ont baissé de 14,6 %, sans doute, pour une grande part, du fait des conséquences du référendum sur le Brexit. Les États-Unis constituent le plus important marché d'exportation en dehors de l'UE. Nos exportations de mobilier y ont augmenté de 1,4 %.

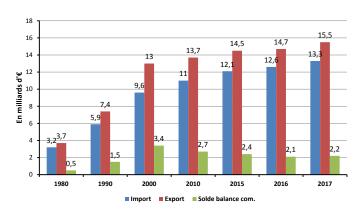
Les importations de meubles : les Chinois demeurent le principal fournisseur

Les importations de meubles sont restées au même niveau qu'en 2016. Le déficit de la balance commerciale s'est légèrement amélioré, jusqu'à 822 millions d'euros. Les importations de meubles de Chine ont augmenté de 3 % en 2017. Avec une part d'environ 17 %, la Chine reste le principal fournisseur de meubles sur notre marché. L'Allemagne (-4,2 %) et les Pays-Bas (-3,1 %) suivent, avec une part de 17 % et 15 % respectivement, mais ont donc livré moins de meubles sur notre marché. Les importations de meubles de Pologne (le quatrième principal fournisseur, avec une part de 9,5 %) ont, par contre, augmenté de 7,4 %..

Destination des exportations textile, bois et ameublement en 2017



Importations et exportations textile, bois et ameublement et solde de la balance commerciale



Un taux d'occupation beaucoup plus élevé, mais des investissements en recul dans le textile

Le taux d'occupation de la capacité de production a été de 77,9 % en 2017. C'est exactement autant qu'en 2007. Du fait de la Grande Récession, le taux d'occupation était descendu en deçà de 70 %, avec même un taux plancher de 66 % en 2013. Le taux d'occupation s'est ensuite rétabli progressivement jusqu'à 71,5 % en 2016. L'augmentation sensible du taux d'occupation au cours de l'année dernière n'a toutefois pas conduit à une hausse des investissements. Ceux-ci ont diminué de 6,4 % en 2017, après avoir néanmoins enregistré une croissance de 32,1 % en 2016.

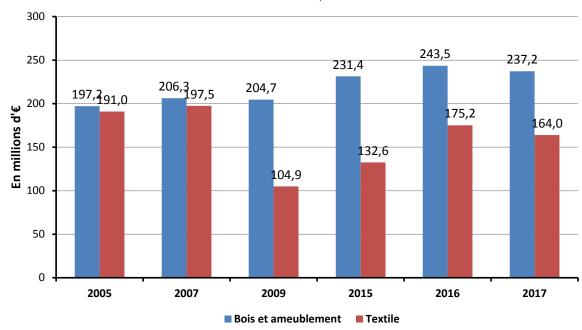
Les investissements et le taux d'occupation continuent d'augmenter dans l'industrie du bois

Les investissements dans l'industrie de transformation du bois ont augmenté de 2,8 % en 2017. Avec un montant d'investissements de 156 millions d'euros, les investissements ont atteint un niveau record en 2017, une conséquence de l'amélioration de la confiance des entrepreneurs. Le taux d'occupation de la capacité de production, qui était déjà supérieure à 80 % en 2016, a continué d'augmenter jusqu'à 86,7 % en 2017.

Par contre, les taux d'occupation et d'investissements dans l'ameublement sont en baisse

Le taux d'occupation de la capacité de production s'est élevé à 79,2 % en 2017 et est donc descendu juste en-dessous des 80 %. Après une augmentation de 7,4 % en 2016, les investissements ont baissé de 11,3 % en 2017 pour s'établir à 81,5 millions d'euros..

Investissements dans l'industrie textile, du bois et de l'ameublement



L'EMPLOI

L'emploi reste stable dans le textile...

En 2017, l'emploi est resté stable dans l'industrie textile, avec 19.600 travailleurs. Depuis 2014 déjà, l'emploi dans le secteur textile belge reste quasiment à ce même niveau.

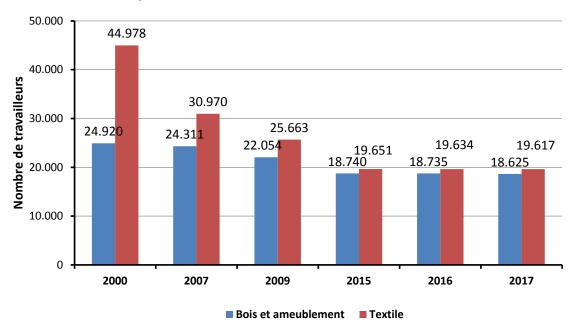
Il augmente dans l'industrie du bois

L'emploi a également augmenté pour la deuxième année consécutive : une augmentation de 104 travailleurs, soit +1,3 %, en 2017, pour s'établir à un total de 7.841 travailleurs.

Et est en léger recul dans l'ameublement

L'emploi dans l'industrie de l'ameublement a reculé de 1,9 % en 2017, ce qui correspond à une diminution de 214 travailleurs. Au total, 10.784 personnes sont encore occupées.

Emploi dans l'industrie textile, du bois et de l'ameublement



DÉVELOPPER L'ENTREPRENARIAT ET L'ÉCONOMIE RÉGIONALE

Les secteurs du textile, du bois et de l'ameublement sont fortement exportateurs (70% du CA). Qu'il s'agisse de pme ou de multinationales disposant de sites en Belgique, les activités des entreprises du secteur génèrent de la valeur ajoutée (2,4 mia €), procurent de l'emploi (38.242 emplois directs) et participent au fonctionnement de tout un ensemble d'autres prestataires, y compris publics.

Par leur ancrage, par leurs interactions et leur intégration dans le tissu économique local, elles participent au développement régional tout en contribuant à la présence wallonne sur les marchés internationaux. Le fait d'un fonctionnement en filière (textile et bois) et d'une valorisation de ressources régionales accentue encore cet effet d'entrainement au niveau local. C'est ainsi que la promotion de l'entrepreneuriat et de l'industrie en général doit être une des priorités de la politique régionale. En particulier, la création de nouvelles activités, une dynamique au niveau de l'innovation, de l'enseignement et de la formation nous apparaissent essentiels. A contrario, des éléments qui minent la confiance et font montre d'une logique anti-entrepreneuriales, notamment au niveau local, doivent être proscrites.

Section rédigée par GO4CIRCLE, Fédération des entreprises de l'économie circulaire

L'économie circulaire

Une administration plus efficace et des règles du jeu équitables sont nécessaires pour la croissance en économie circulaire.

go4circle est la fédération professionnelle des entreprises de droit privé en Belgique plaçant l'économie circulaire au centre de leur fonctionnement. L'économie circulaire permet à ses membres de transformer les déchets en de nouvelles ressources afin de les réincorporer dans des circuits économiques.

Pour maintenir la croissance de ce secteur, il est crucial d'instaurer des règles du jeu équitables entre les différents acteurs, et notamment avec l'économie sociale. Mais aussi de former de futurs travailleurs aux besoins des entreprises. La pénurie de main d'œuvre se fait durement ressentir dans les métiers traditionnels.

Ensuite, différents chantiers législatifs sont en cours. Il faut garder à l'esprit la nécessité de spécialiser les différents outils et de créer une filière plastique véritablement en boucle.

Il est également primordial que des réformes soient menées. Tout d'abord, au niveau des responsables des obligations de reprises. Mais aussi, et surtout, au sein de l'administration, afin qu'elle soit dotée d' un management et d'un service aux entreprises efficaces.

L'ECONOMIE SOCIALE GAGNE DES PARTS DE MARCHE

Lorsque l'on analyse le marché de la collecte des déchets en Wallonie, on constate une érosion progressive du secteur de droit privé. L'économie sociale, par contre, ne cesse de gagner des parts de marché. Jusqu'en 2010, les opérateurs

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Autres - Inconnu	1,3%	7,7%	2,9%	0,0%	2,9%	0,0%	0,8%	1,7%
Privé	62,8%	63,8%	60,8%	64,1%	59,1%	62,5%	60,3%	60,1%
Public	35,8%	28,5%	33,2%	33,3%	33,3%	32,5%	32,5%	31,4%
Economie sociale			3,0%	2,7%	4,7%	5,0%	6,4%	6,8%

de l'économie sociale étaient rattachés aux opérateurs publics. Ensuite, depuis 2011, l'économie sociale s'est progressivement installée. Passant de 3% du marché en 2011 à 6,8% en 2016. C'est une seule entreprise d'économie sociale qui croque la part du lion avec une part de marché de 78% de l'économie sociale.

Pour Stany Vaes, Directeur général de l'asbl go4circle, cette tendance pose la question de l'équilibre et de l'équité des règles du jeu entre les opérateurs. "En effet, les acteurs de l'économie sociale reçoivent beaucoup de subsides. Ils en ont besoin car ils utilisent de la main d'œuvre moins favorisée qui exige d'être davantage encadrée. Toutefois, sur base d'une analyse du marché de la main d'œuvre, nous avons également recours à de la main d'œuvre peu qualifiée : 80% de nos salariés sont ouvriers, la plupart non diplômés".

Au cours des prochaines années, la Belgique collectera de plus en plus de déchets séparément, avant de les trier et de les recycler. Ces processus exigeront de très nombreux ouvriers. Déjà aujourd'hui, ils représentent 80% des 16.000 personnes salariées du secteur belge de droit privé de la gestion des déchets et du recyclage.

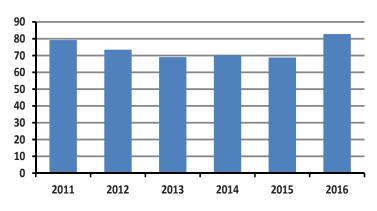
Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

C'est ce que démontrent les chiffres de la Commission paritaire 142, un échantillon représentatif de l'ensemble du secteur. Sur les quelque 13.000 ouvriers actifs dans ce secteur, environ 90% ne disposent pas de diplôme d'études supérieures. Les ouvriers acquièrent les compétences sur le terrain, grâce aussi à des formations spécifiques offertes par les employeurs. Et c'est cette carte-là que jouent pleinement les entreprises du secteur belge de droit privé de la gestion des déchets et du recyclage.

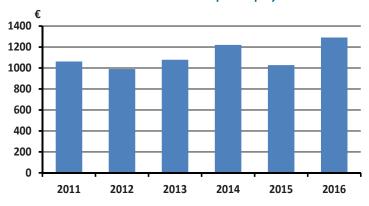
De nombreux membres de go4circle investissent en effet dans la formation de leur personnel. Depuis 2011, en moyenne 74% des travailleurs du secteur ont reçu une formation au sein de l'entreprise.

Alors que les coûts de personnel augmentent depuis 2011, avec un maximum atteint en 2015 avec un total d'environ 940 millions d'euros, le coût moyen des formations est de 1.112 euros par travailleur.

% des travailleurs ayant bénéficié d'une formation



Coût net de la formation par employé



COMMENT S'ASSURER D'UNE DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE IMPORTANTE ?

Nécessité d'une administration forte

Après dix ans à se faire désirer, le plan wallon des déchets «Ressources» est né le 22 mars 2018. La vision future de la gestion des déchets y est enfin détaillée. Si Cédric Slegers, Directeur adjoint de go4circle, salue cette avancée, il pointe néanmoins l'urgence d'avoir une administration forte.

"Une législation, c'est primordial. Mais une législation ou un plan ne suffit pas, il faut aussi une administration forte. Et ça, il y a encore des efforts à faire. L'administration wallonne est réactive mais pas proactive. En Wallonie, on attend de grandes réformes au sein de l'administration pour qu'elle ait un management et un service aux entreprises efficaces. Cela permettra par ailleurs d'enfin accélérer la dynamique entrepreneuriale régionale existante".

Nécessité d'une réforme importante concernant la responsabilité élargie du producteur

Le secteur attend également toujours une réforme importante concernant les responsables des obligations de reprises explique Stany Vaes. "Que ce soient Fost Plus, Recupel, Bebat ou encore Recytyre, ces organismes ont besoin d'une réforme profonde. Tout d'abord, ces organismes ne sont pas encadrés - ou suffisamment contrôlés pour certains - par les régions.

Il n'est pas normal que certains n'aient aucune base légale. Ensuite, nous constatons que ces organismes ont de plus en plus de pouvoirs de régulation du marché. Les clients n'ayant d'autres alternatives que de passer par eux, ceci pose la question de leur position dominante sans que les autorités de la concurrence se posent des questions, comme ce fut par contre le cas en France. On laisse faire".

L'ECONOMIE CIRCULAIRE ENTRE DANS UNE NOUVELLE ERE

Concertation sur les enjeux de la filière plastique

Depuis la fin de l'année dernière, go4circle et ses membres ont été associés à une réflexion menée par Carlo Di Antonio, Ministre wallon de l'environnement et Pierre-Yves Jeholet, Ministre wallon de l'économie. L'objectif ? Définir et lancer de nouvelles filières de recyclage du plastique.

L'enjeu est important. Si on prend uniquement les emballages par exemple (+/- 30% du gisement potentiel), ils sont de plus en plus complexes et donc composés d'une multitude de composants plastiques différents. Dans ce domaine, il ne s'agit pas tant de trier mieux ou de collecter plus de déchets mais surtout de trouver des gens qui acceptent d'utiliser la matière plastique recyclée. C'est cela, le véritable enjeu actuel de l'économie circulaire. Le gouvernement wallon l'a bien compris car le 24 mai, il a décidé de lancer un appel à projets faisant en sorte que le plastique revienne dans sa chaîne initiale. C'est compliqué à faire, car cela demande des investissements et puis le prix du pétrole étant bas, il y a un combat important avec la matière première vierge. Suite à cette réflexion du gouvernement wallon à laquelle go4circle a été associée, le secteur espère que cela va atterrir en une synergie des recycleurs et des utilisateurs.

Nécessité de spécialiser les différents outils

Fin avril, Pierre-Yves Jeholet, Ministre wallon de l'économie, a annoncé également une nouvelle approche de l'économie circulaire en Wallonie visant à coordonner les différents outils. Pour la fédération, il est fondamental de mieux coordonner les approches. Il est primordial de spécialiser les différents outils en économie circulaire, pas qu'ils se concurrencent les uns les autres. "C'est pourquoi il faudrait créer un organisme faîtier qui soit chargé de coordonner toutes les initiatives, comme le ministre l'a annoncé. Le parlement wallon se saisit également désormais du dossier et va entamer une réflexion pour proposer quelque chose de très concret. C'est une bonne chose".

Les métiers traditionnels sont les métiers d'avenir

D'ici 2030, grâce à sa croissance, l'économie circulaire emploiera 100.000 supplémentaires. On imagine souvent qu'à l'avenir, les industries auront besoin de nouveaux métiers qui n'existent pas encore aujourd'hui. Et pourtant, rien n'est moins vrai pour la fédération. "Nous manquons de chauffeurs, de bons laborantins, de caristes, de bons employés et ouvriers. Il y a un problème de pénurie dans les métiers traditionnels", insiste Marie Van Breusegem, en charge des dossiers sociaux à la fédération. "On a trop dévalorisé certains métiers dont celui de chauffeur. Il nous en manque cruellement. A tel point que certains de nos camions ne tournent pas faute de chauffeurs. Le protocole d'accord signé en août 2018 avec le Ministre de l'Emploi Pierre-Yves Jeholet est une première étape très positive. Mais tout doit encore être mis en œuvre. Il ne faut pas s'imaginer que de nouveaux métiers soient nécessaires. Ce qu'il faut surtout, c'est que la formation soit en adéquation avec les besoins de l'entreprise. Et ça, ça manque".

Section rédigée par FEVIA Wallonie, l'aile régionale wallonne de la Fédération de l'industrie alimentaire

L'industrie alimentaire wallonne

En 2017, l'industrie alimentaire a connu une nette croissance. Le secteur voit augmenter depuis quelques années sa part dans l'emploi, les exportations, les investissements et le chiffre d'affaires de l'ensemble de l'industrie. En 2017, le chiffre d'affaires a augmenté de 4% pour atteindre 8,7 milliards d'euros. L'industrie alimentaire wallonne occupait un total de 22.038 travailleurs. Cela représente

Indicateurs	2017*	Δ2016	Part dans l'industrie 2017
Chiffre d'affaires**	€ 8,7 mia	+4%	19,6%
Investissements ***	€ 458 mio	+20,2%	32,5%
Exportation	€ 4,3 mia	+1,9%	9,4%
Importation	€ 3,6 mia	+3,7%	/
Solde balance commerciale	€ 687 mio	-6,3%	/
Postes de travail ****	22.038	+4,4%	17,6%

- * Estimations pour 2017 sur la base de chiffres provisoires
- ** Valeur connue pour les denrées alimentaires, estimation pour les boissons
- *** Seulement connu pour la Wallonie et Bruxelles ensemble. Estimation sur base du nombre de travailleur
- **** Estimation pour 2017 sur base des taux de croissance des statistiques centralisées Q2 2017s en Wallonie

une augmentation de 4,4% (estimation) par rapport à 2016. Les exportations de l'industrie alimentaire ont augmenté de 1,9% par rapport à 2016. La balance commerciale s'est soldée en 2017 par un excédent de 687 millions d'euros.

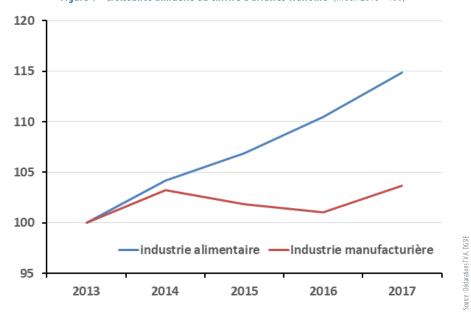
Malgré cette croissance modérée, il est clair que la compétitivité de l'industrie alimentaire est sous pression. Pour l'avenir de l'industrie alimentaire wallonne, il est crucial d'attirer plus de jeunes travailleurs qualifiés. Le handicap salarial se maintient à 16,4%, les surcoûts énergétiques ont augmenté de 337% depuis 2009 et la taxe kilométrique touche l'industrie alimentaire en raison de l'intensité des transports dans le secteur. La TVA et les accises sur l'alimentation et les boissons sont nettement plus élevées que dans les pays voisins. Par conséquent, les achats transfrontaliers ont augmenté de + de 50% depuis 2008.

Le chiffre d'affaires a baissé en 2017

En 2017, le chiffre d'affaires de l'industrie alimentaire wallonne a augmenté de 4% et est estimé à 8,7 milliards d'euros. La croissance reste nettement plus élevée que dans les autres secteurs industriels en Wallonie (2,6%). Sur la période 2013-2017, la croissance du chiffre d'affaires s'élève à 15% dans l'industrie alimentaire et 4% dans l'industrie manufacturière

Selon les indices de production, la production de l'industrie alimentaire a crû en 2017 de 1,4%. En 2016 la production augmentait de 5,2%. Au cours de la période 2013-2017, la production de l'industrie alimentaire a crû de 14,7%, contre 11% dans l'ensemble de l'industrie manufacturière. Donc, au cours de la période 2013-2017, la croissance du chiffre d'affaires de l'industie ailimentaire s'explique entièrement par une augmentation de la production de l'industrie alimentaire wallonne.

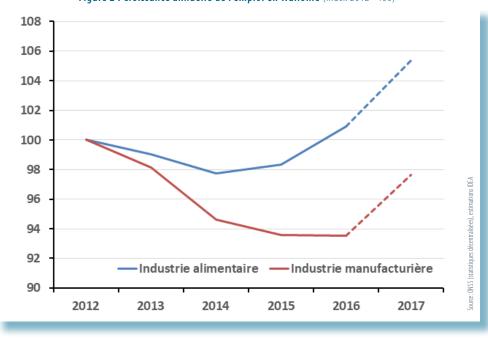
Figure 1 - Croissance annuelle du chiffre d'affaires Wallonie (index 2013=100)



L'emploi a augmenté en 2017

En 2017, l'industrie alimentaire wallonne occupait un total de 22.038 travailleurs (estimation et chiffre provisoire). Cela représente une augmentation de 4,4% (estimation et chiffre provisoire) par rapport à 2016. Au cours de la période 2012-2017, l'emploi a augmenté de 4,4% (figure 2). En 2017, l'industrie manufacturière wallonne occupait un total de 125.016 travailleurs. L'industrie alimentaire se présente donc de plus en plus comme un des piliers de l'emploi dans l'ensemble de l'industrie Wallonne. L'emploi dans l'industrie alimentaire wallonne représente 17,6% de l'emploi industriel wallon, alors qu'en 2012, elle n'était encore qu'à 16,3%.

Figure 2 : Croissance annuelle de l'emploi en Wallonie (index 2012=100)



Le vieillissement a un impact important sur l'industrie alimentaire en Wallonie. Le nombre total de travailleurs reste plus ou moins stable, mais la proportion de personnes de moins 50 ans est en baisse structurelle. Au cours des 5 à 10 prochaines années, une grande proportion de personnes de plus de 50 ans prendra sa retraite. Trouver de la maind'œuvre jeune et bien qualifiée est donc une priorité pour l'industrie alimentaire wallonne.

Export, moteur de la croissance?

Les exportations de l'industrie alimentaire ont augmenté de 1,9% en 2017. La balance commerciale s'est soldée par un excédent de 687 millions d'euros.

Depuis 2008 les exportations de l'industrie alimentaire ont fortement augmenté, mais le taux de croissance a été bien different d'une année à l'autre. En 2009 il y a eu une diminution des exportations de l'industrie alimentaire de 4,9%. Par rapport à la contraction des exportations totales de biens en 2009 (-16,4%), l'industrie alimentaire a pu limiter l'impact de la crise économique. Après la crise de 2009, les exportations de l'industrie alimentaire wallonne ont fortement augmenté. Entre 2009 et 2012, la valeur totale des exportations a augmenté de 24,2% atteignant près de 4,3 milliards d'euros. Depuis 2012 les exportations de l'industrie alimentaire restent plus ou moins stable.

Sur la période 2007-2017, les importations ont augmenté plus que les exportations mais la balance commerciale de 687 millions d'euros reste clairement positive pour l'industrie alimentaire wallonne. De cette façon, l'industrie alimentaire contribue de manière significative à la balance commerciale wallonne.

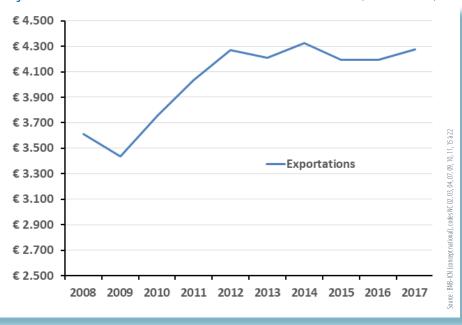


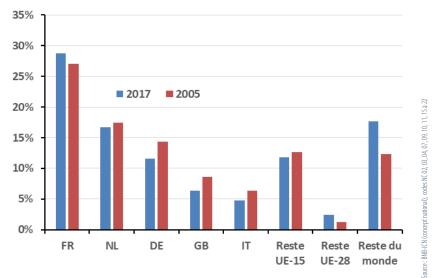
Figure 3 : Évolution du commerce extérieur des denrées alimentaires Wallonie (en millions d'EUR)

Les exportations de l'industrie alimentaire wallonne restent principalement concentrées sur l'Union européenne et plus encore sur nos voisins directs (FR, NL et DE) avec 57% de l'ensemble de nos exportations. Néanmoins, la part de l'Europe de l'Est et les marchés en dehors de l'Europe ont clairement augmenté depuis 2005. En 2017 20,1% des exportations de l'industrie alimentaire wallonne étaient orientées vers les pays hors de l'UE-15 alors qu'2005 seulement 13,6% des exportations étaient orientées vers ces pays.

Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

La concentration des exportations vers les pays voisins comporte certains risques. Les marchés de l'europe de l'ouest sont saturés et ont un potentiel de croissance limité. Point positif : à long-terme les exportations de l'industrie alimentaire se sont clairement diversifiées (comme expliqué dans le paragraphe précédent). En ce qui concerne la répartition des exportations par soussecteurs, on constate une répartition équilibrée

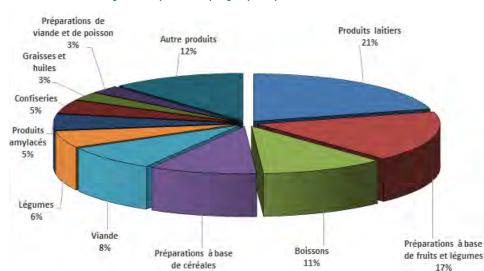
Figure 4 : répartition géographique de l'exportation de l'industrie alimentaire (Wallonie)



entre les catégories de produits, avec toutefois une part plus importante du secteur laitier (figure 5). Cette diversification des exportations est un atout pour l'industrie alimentaire wallonne : une baisse d'exportation dans une catégorie peut ainsi être compensée par une hausse dans une autre catégorie.

La croissance des exportations de 1,9% est expliquée principalement par la hausse des exportations (en valeur) des préparations de fruits et légumes, les produits laitiers et les graisses et huiles. Les exportations dans le secteur de la viande ont elles aussi augmenté. Les exportations légumes (surgelés) par contre ont baissé en 2017.

Afin de consolider et de renforcer sa croissance, l'industrie alimentaire belge a besoin d'une meilleure visibilité et d'une image forte, particulièrement dans les pays d'exportation plus lointains. C'est pourquoi FEVIA a mis au point une campagne d'image de marque cohérent qui veut promouvoir l'industrie alimentaire belge comme LA référence dans le monde entier pour sa qualité : "Food.be – Small country. Great food.".



9%

Figure 5: Exportations par groupe de produits - Wallonie (2017)

08/2018

Section rédigée par InduFed

Sustainable Goods

Créée officiellement depuis peu, inDUfed est une plate-forme qui regroupe les expertises et les compétences présentes au sein des fédérations du papier et du verre (FIV, FETRA, COBELPA). Les compétences y sont mises en commun, notamment dans le domaine des affaires sociales, de l'environnement et de l'énergie, matières qui sont au cœur de la stratégie de développement durable propre aux produits et aux procédés de production des trois secteurs. L'objectif d'inDUfed est de renforcer la compétitivité des entreprises des 3 secteurs, en optimisant les ressources disponibles et en garantissant un service de qualité.



L'industrie papetière en 2017

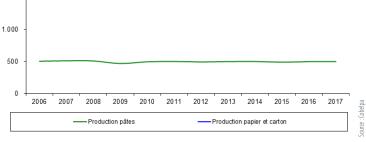
En 2017, l'activité papetière belge a continué à bien résister à la crise et affiche même une certaine stabilité par rapport à l'année précédente. La production annuelle reste supérieure au seuil des 2 millions de tonnes de papier, ce qui constitue un niveau élevé pour notre pays. La production de pâtes a atteint 501.000 tonnes. Mais le développement des technologies de la communication électronique continue à induire des changements structurels dans les habitudes de consommation de papier, principalement dans le segment des papiers à usage graphique. En sept ans, la demande européenne de papiers graphiques a chuté de plus de 40 %, ce qui pèse lourdement sur les prix et entraîne la fermeture de nombreuses usines en Europe. Les autres catégories de papier comme l'emballage ou les papiers domestiques et sanitaires se portent plutôt bien. En matière de commerce extérieur, il faut noter que 80 % de notre production est exportée vers les autres pays européens, ce qui oblige les entreprises à sans cesse renforcer leur compétitivité vis-à-vis de leurs concurrents.

En 2017, la production belge de papier a atteint 2.023.000 tonnes, soit une légère baisse de 3% par rapport à l'année précédente. La production de pâtes a quant à elle très légèrement augmenté, atteignant le cap des 500.000 tonnes.

La consommation de bois destinée à la production de pâtes se monte à 1.684.000 tonnes, ce qui fait de notre secteur un des plus importants consommateurs de bois en Belgique.



Production de pâtes, papiers et cartons 2006-2017



Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

A rappeler que ce sont quasi uniquement des bois d'éclaircies, des houppiers ou des sous-produits du sciage qui constituent notre matière première et que notre industrie est un défenseur des systèmes de certification forestière PEFC ou FSC. En matière de recyclage, 1.201.000 tonnes de vieux papiers ont été recyclées, soit cinq fois plus qu'il y a 25 ans et preuve s'il en est, que notre secteur est un acteur important de l'économie circulaire. Petit bémol cependant : l'exportation des vieux papiers reste à un niveau très élevé, 1.595.000 tonnes dont près de 600.000 tonnes quittent l'Europe pour l'Inde ou la Chine et autres pays d'Asie. Quant à la consommation totale de pâte (y compris la pâte intégrée produite sur site), elle descend à 560.000 tonnes suite à la fermeture de l'entreprise IdemPapers à Nivelles, soit une diminution de 10% par rapport à 2016.

Traditionnellement, notre secteur exporte près de 80 % de sa production, essentiellement vers les autres pays européens. Cette exportation s'explique par l'hyper-spécialisation et la taille importante des unités de production : une machine à papier peut ainsi produire jusqu'à 400.000 tonnes d'un même type de papier, ce qui dépasse largement la demande de notre marché intérieur.

Mais l'apparente stabilité de la production belge ne doit pas masquer la réalité des marchés européens.

Une baisse de production structurelle se confirme d'année en année dans le secteur graphique, dont les volumes continuent à se contracter suite à l'émergence des nouveaux media électroniques. Ce segment concerne non seulement le papier journal, mais aussi le papier magazine ou encore les papiers impression-écriture hauts de gamme. Depuis 2009, les ventes européennes de papiers graphiques ont ainsi chuté de plus de 40 %, entraînant la fermeture de plus de 15.000.000 de tonnes de capacité au niveau européen, soit l'équivalent de sept fois la production belge. La même tendance devrait se confirmer au cours des prochaines années et aucun signe précurseur d'une quelconque stabilisation n'est en vue. Les unités belges vont devoir résister et diversifier leur production. Et pour ce faire, les entreprises vont devoir réduire les coûts, accroître la compétitivité des sites et développer de nouveaux produits.

Les secteurs de l'emballage et des papiers domestiques et sanitaires restent quant à eux assez porteurs en termes de développement d'activités, l'emballage profitant même du développement des achats en ligne.

La fabrication et la transformation de papier et de carton en 2017

En 2017, la croissance économique en Belgique a été de 1,7%, soit respectivement 0,2 et 0,3 point de pourcentage de plus que les deux années précédentes.

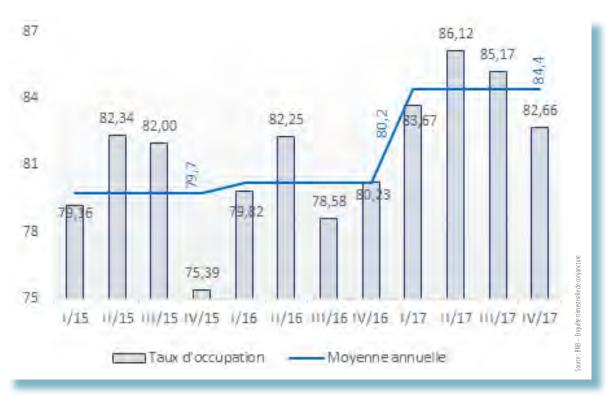
En tant que petite économie ouverte, la Belgique a naturellement bénéficié de la reprise du commerce mondial et du redressement de la zone euro.

Les investissements des entreprises ont eux aussi été clairement orientés à la hausse afin de pouvoir continuer à répondre à la demande.

Les industries du secteur de la transformation du papier et du carton se sont vues confrontées à des défis importants au cours de l'année écoulée. Elles ont dû notamment faire face à l'augmentation du coût de l'énergie et à des majorations de prix des matières premières. Certaines qualités de papier utilisées dans la production du carton ondulé et de la boîte pliante ont connu au cours de l'année des hausses de prix graduelles, qui à l'aube de 2018 finiront par se traduire par une majoration de plus de 20% par rapport aux prix qui étaient en vigueur à la fin de 2016 et au début de 2017 (Source : PPI Europe).

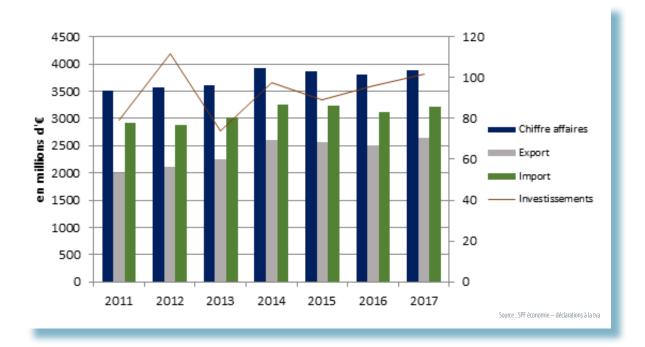
Il faut par ailleurs souligner le dynamisme croissant des entreprises familiales qui sont particulièrement confiantes dans l'évolution et l'avenir de notre secteur ; elles font preuve de gouvernance dans leur structure et n'hésitent pas à s'engager dans des fusions et reprises de sociétés actives dans la transformation du papier et du carton.

Le secteur a connu au cours de cette année 2017 une croissance constante avant de quelque peu s'estomper dans le courant du dernier trimestre.



L'évolution de la moyenne annuelle affiche de ce fait une progression de +5,20% par rapport à l'an dernier (84,4% en 2017 par rapport à 80,2% en 2016).

Selon les résultats provisoires⁽¹⁾ émanant des déclarations faites à la TVA, le chiffre d'affaires s'élèverait pour l'ensemble du secteur à 3,887 milliards d'euros en 2017 (contre 3,797 milliards d'euros en 2016, une croissance de 2,4%), les exportations atteindraient 2,639 milliards d'euros (contre 2,507 milliards en 2016, une croissance de 5,3%). La part des achats aurait augmenté de 2,91% par rapport à 2016 (3,210 milliards d'euros en 2017 contre 3,1199 milliards d'euros en 2016). Quant aux investissements, ils enregistrent une hausse de 6,04% par rapport à ceux de 2016 (101,504 millions d'euros en 2017 contre 95,726 millions d'euros en 2016).





L'industrie du verre en 2016

Section rédigée par la FIV, la fédération de l'industrie verrière

Les industries verrières, diverses et variées

Une reprise fragile

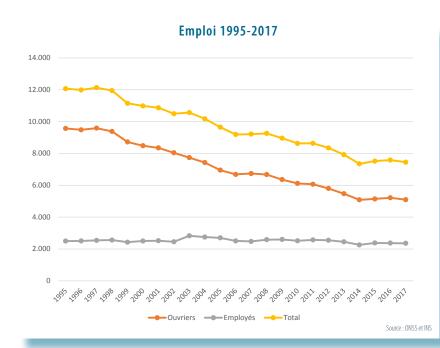
La reprise amorcée au second semestre 2016 reste fragile. La courbe de conjoncture du secteur établie par la BNB est redevenue négative au dernier trimestre 2017 et les tendances pour le début 2018 sont contrastées. À noter que sur la dernière vingtaine d'années, la courbe de conjoncture du secteur verrier n'a été positive que très peu de fois et pendant des laps de temps malheureusement courts. La conjoncture de l'industrie du verre belge est en outre particulièrement influencée par la situation économique internationale, et sur le plan national par le secteur de la construction.



7.542 emplois directs

Après deux années de légère hausse (+2,4% en 2015 et +0,9% en 2016), l'emploi total baisse cette année de 1,7%. En 2017, l'industrie du verre emploie ainsi 5.097 ouvriers (-2,2%) et 2.355 employés (-0,6%), pour un total de 7.452 emplois directs.

Sur le long terme, le nombre d'employés est stable, aux alentours des 2.500 emplois. Le nombre d'ouvriers est quant à lui en diminution constante: 4,5 milliers d'emplois ont été perdus depuis 1995. Les ouvriers ne représentent en 2017 plus que 68% des personnes occupées par l'industrie du verre contre 79% il y a 20 ans.

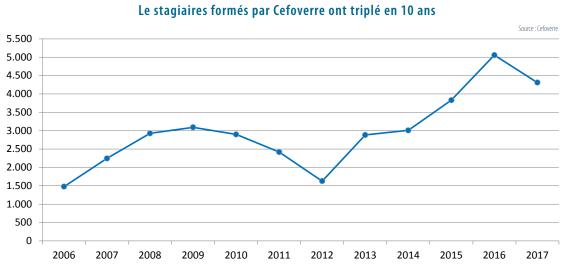


Sécurité, langues et technique : le secteur forme

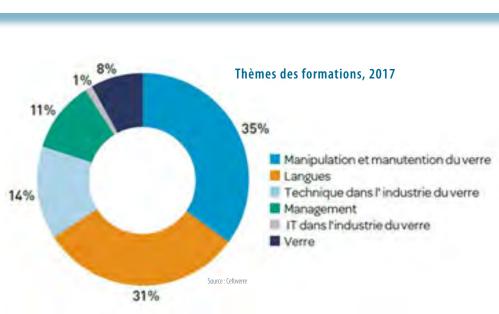
Basé à Jumet, Cefoverre est le centre de compétence de l'industrie du verre. Il forme les travailleurs des entreprises produisant ou transformant les produits verriers, des demandeurs d'emploi aux métiers du secteur, ainsi que des étudiants et des enseignants des sections techniques et professionnelles, en les sensibilisant aux processus industriels du secteur verrier.

Le centre de formation est géré paritairement par les entreprises verrières, le Fonds de sécurité et d'existence pour l'industrie du verre, l'Enseignement, les partenaires sociaux et le Forem.

Depuis 2002, Cefoverre est labellisé "Centre de compétence – CDC" et fait partie du réseau des 25 centres de compétence de la Région wallonne. Outre ses activités de formation, le label "CDC" confère à Cefoverre un ensemble d'autres missions comme la veille sur l'évolution des métiers, l'information et la sensibilisation ou l'approche qualité. Malgré un contexte économique difficile, Cefoverre a pu maintenir et développer un haut taux d'activité grâce à la diversification et la spécialisation de son catalogue de formations. 47.300 heures de formations ont ainsi été dispensées à plus de 4.300 stagiaires en 2017. 35% des thématiques enseignées concernent la manipulation et la manutention en sécurité du verre. Le secteur verrier comportant de nombreuses multinationales, l'apprentissage des langues dont le français, le néerlandais, l'espagnol, l'allemand ou encore l'anglais, couvre 31% des formations données par Cefoverre. Les formations techniques (procédés de production, etc.) représentent 14% des heures dispensées. Le stagiaires formés par Cefoverre ont triplé en 10 ans.

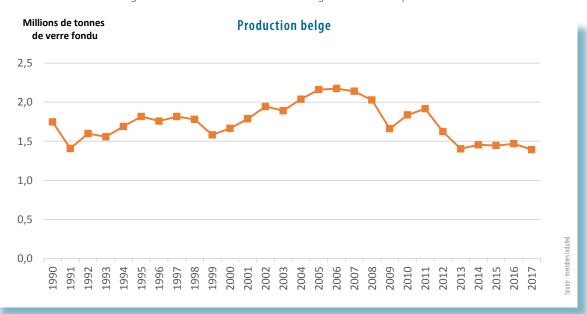






La production nationale

Le volume de la production nationale de verre, i.e. les tonnes de verre fondu sorties des fours verriers, a baissé de 35% sur les dix dernières années (2007-2017). La production atteint un plancher historique avec 1.394.233 tonnes fondues en 2017, soit un recul de 5% par rapport à l'année précédente. Depuis quelques années et la fermeture de plusieurs outils de production, la production nationale oscille aux alentours de 1,4 million de tonnes annuelles, ce qui est comparable à l'année 1991. Les verriers belges restent toutefois leader avec 123 kg de verre fondu par habitant en 2017.



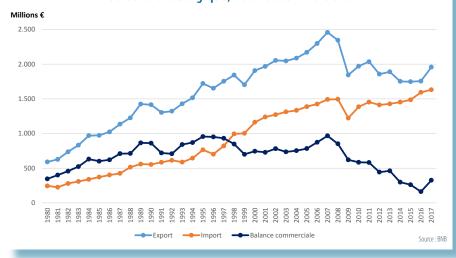
Les exportations reprennent de la vigueur

Nos exportations ont grimpé de 13,6% en 2017 pour atteindre 1,96 milliard d'euros, soit un niveau comparable aux années 2010-2011. De leur côté, les importations ont augmenté de 3,9% pour un maximum historique de 1,63 milliard d'euros. Après un effondrement pendant une dizaine d'année, notre balance commerciale repart quelque peu à la hausse avec un montant de 326 millions d'euros. Nos concurrents principaux sont les mêmes que les dernières années, sans changement notable. Ils sont principalement Européens (UE28) avec 78,1% des

importations en valeur en 2017, suivis des Asiatiques avec 11,2% et des Américains avec 7,7%. Le trio de tête est formé par les Allemands (19,2%), les Néerlandais (15,7%) et les Français (14,2%).

Concernant les exportations belges en 2017, nos clients principaux sont la France, l'Allemagne et les Pays-Bas (respectivement 23,5%, 21,8% et 13,4% de nos exportations en valeur). Ces trois pays représentent à eux seuls 58,7% de nos ventes à l'étranger, l'Union européenne 85,2% et le reste du monde 14,8% dont 5,2% pour l'Asie, 4,2% pour le continent américain et 1,6% pour l'Afrique.

Exportations et importations verrières de et vers la Belgique, balance commerciale



Le mot d'inDUfed

Compétitivité : la clé du succès industriel, mais pas seulement

La compétitivité avant tout

Tout le monde le sait, une entreprise ne peut se développer que si elle est compétitive vis-à-vis de ses concurrents. Et tous les éléments de la structure des coûts contribuent de façon plus ou moins importante à déterminer le niveau de compétitivité: les coûts de main d'œuvre, des matières premières, de l'énergie, etc. Cela reste la condition essentielle du développement économique de notre industrie. Mais en cette matière, deux choses prioritaires se font attendre tant au niveau régional que fédéral: la mise en place d'une norme énergétique à l'instar de la norme salariale et la définition d'une vision énergétique qui garantisse à la fois la sécurité d'approvisionnement et le coût compétitif de l'énergie pour les entreprises intensives en énergie. Sur ces deux points, l'industrie reste sur sa faim.

Garantir des règles de concurrence identiques pour tous

A côté du volet compétitivité, il convient de garantir que les règles du jeu soient identiques pour tous les acteurs sur le marché. Et c'est parfois loin d'être le cas. On se rappellera que certains secteurs industriels ont déjà bénéficié dans le passé, de mesures de protection imposées par l'Union Européenne à l'encontre de producteurs chinois qui pratiquaient un dumping inacceptable sur les marchés européens. Dans certains cas, les autorités Européennes ont même activé des mesures de défense face à la «subsidiation» massive d'entreprises industrielles asiatiques.

De telles pratiques n'ont malheureusement pas vraiment cessé d'exister mais l'Europe semble enfin prendre conscience de la nécessité de renforcer ses mécanismes de défense pour protéger les intérêts de son industrie. Mais que l'on ne s'y trompe pas, en particulier en ces temps de guerres commerciales. L'industrie ne demande pas le retour à des réflexes protectionnistes. Il revient simplement aux autorités de garantir que les entreprises puissent s'affronter à armes égales sur les marchés, en respectant des règles du jeu identiques pour tous les acteurs.



Section rédigée par le Groupement de la Sidérurgie

Le secteur sidérurgique en 2017

Pour la sidérurgie belge, 2017 a globalement été une année positive en terme d'activité économique. Avec une production d'acier brut de 7.8 Mt et de plus de 8.0 Mt de bobines laminées à chaud, notre pays maintient sa sixième position dans l'Union européenne.

Bénéficiant d'une conjoncture positive dans les différents secteurs consommateurs d'acier, la consommation apparente d'acier en Europe a poursuivi son redressement pour atteindre 159 Mt. Cette reprise économique, enclenchée en 2016, semble se confirmer en 2018. Néanmoins, la reprise reste fragile, d'autant plus que le problème fondamental de surcapacité de production mondiale tarde à se résorber.

Dès lors, nous saluons l'accord de décembre 2017, conclu dans le cadre du "Global Forum on Steel Excess Capacity". Celui-ci comprend plusieurs lignes directrices en vue de la poursuite de la diminution des capacités, liées à un inventaire des différents types d'aides d'Etat et de subventions. Bien que ces mesures soient volontaires, elles peuvent constituer un premier pas important afin de mettre fin aux multiples sortes de distorsions.

Le volume particulièrement élevé des importations d'acier en UE28 reste inquiétant. Avec près de 25 millions de tonnes en 2017, les importations (hors demi-produits et acier inoxydable) sont restées quasi au même niveau qu'en 2016. Dans la liste des principaux pays exportateurs à destination de l'UE, la Chine régresse de la première à la troisième position. Ce recul résulte partiellement des nombreux droits antidumping imposés aux produits sidérurgiques chinois et de la meilleure performance qu'escomptée de l'économie interne en Chine au cours de l'année écoulée. Malheureusement, il convient de noter que la baisse des importations en provenance de la Chine a été rapidement compensée par d'autres sources non UE. En 2017, le plus grand volume importé d'acier laminé provient de la Turquie et de l'Inde, suivies de la Chine et de la Corée du Sud.

Au sein de l'UE28, la Belgique occupe la première position en tant que producteur d'acier inoxydable. Il est toutefois préoccupant de constater que les importations de produits inoxydables atteignent un nouveau record en 2017. Cette augmentation significative des importations concerne tant les produits laminés à froid que ceux laminés à chaud.

Pour la sidérurgie européenne et belge, 2017 a aussi été une année au cours de laquelle différentes initiatives législatives européennes ayant un impact significatif sur nos activités ont été adoptées.

Dans le cadre de la modernisation des "Trade Defence Instruments" (TDI), un accord politique a été atteint en décembre 2017 lors des discussions trilogues au niveau européen. Ce résultat a été accueilli de façon prudente. L'accélération de la procédure d'enquête antidumping et la détermination plus correcte des marges bénéficiaires constituent une avancée.

Un accord a également été conclu en ce qui concerne la nouvelle "Anti-Dumping Methodology". Cette législation est entrée en vigueur le 20 décembre 2017, date à laquelle le premier rapport de la Commission sur les pratiques de distorsion du marché en Chine a été publié. La manière dont la nouvelle procédure fonctionnera dans la pratique, devra être concrétisée au moment de son implémentation. Toutefois, il convient de souligner que tant la modernisation des "Trade Defence Instruments" que la nouvelle "Anti-Dumping Methodology" constituent un socle solide pour la protection du tissu industriel belge et européen contre les pratiques commerciales déloyales.

Édition 2018 | Entrepreneuriat et développement régional

Le 9 novembre 2017, un accord a été atteint au niveau européen au sujet de la politique ETS post-2020. Malheureusement, la résultante ne répond que très partiellement aux besoins de l'industrie sidérurgique et ne garantit pas la disponibilité à titre gratuit des volumes nécessaires de droits d'émissions. Pourtant, la sidérurgie avait dûment fait valoir un certain nombre de mesures prenant en considération notre situation spécifique et le risque élevé de "carbon leakage".

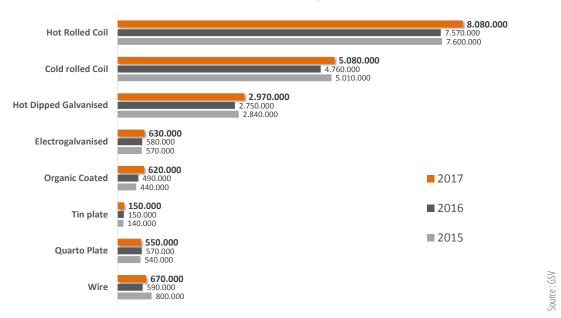
Selon des estimations, le système conduira à des déficits sans cesse croissants au niveau des droits d'émissions à titre gratuit pendant la période 2020-2030. Le déficit de quotas d'émissions à titre gratuit est évalué à 33% en 2030 pour les entreprises sidérurgiques les plus performantes. Le risque élevé d'une augmentation du prix de marché du CO₂ constitue une circonstance aggravante.

Le scénario des déficits progressifs combinés à l'augmentation du prix CO₂ conduirait à un affaiblissement considérable de la compétitivité de la sidérurgie européenne et belge par rapport à l'industrie sidérurgique hors UE non concernée par une telle réglementation. Dès lors, le GSV plaide pour un système compensatoire de "Border Tax Adjustment" pour rétablir le "level playing field".

En tant que consommateur intensif d'énergie, l'efficacité énergétique constitue un objectif prioritaire pour notre secteur. Les études les plus récentes confirment à nouveau le handicap compétitif des consommateurs intensifs d'électricité belges et notamment wallons par rapport aux régions et pays voisins. C'est pourquoi nous continuons à préconiser l'instauration rapide de la norme énergétique annoncée – avec un dispositif approprié pour les consommateurs intensifs –, assortie de mesures correctrices.

Les différents gouvernements (fédéral et régionaux) sont actuellement en train d'élaborer des plans énergétiques et climatiques. La sidérurgie entend y apporter sa contribution. Au niveau européen, une liste de technologies de pointe en vue d'une production d'acier à faible teneur en carbone a déjà été établie. Un cadre financier et juridique approprié accompagnant cette transition, est indispensable.





La rédaction de ces études a été achevée le 21 décembre 2018.

La première partie de ce document a été rédigée par le Département économique de l'UWE (Didier PAQUOT et Pierre ELIAS).

Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter Didier PAQUOT, Directeur du Département économique de l'UWE: 010/47.19.44 - didier.paquot@uwe.be

UNION WALLONNE DES ENTREPRISES ASBL

Chaque année, l'Union Wallonne des Entreprises publie ses «ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE».

La première partie de l'édition 2018 est consacrée au thème de «**L'entrepreneuriat et le développement régional**». L'**Etude 1** de cette édition se concentre sur la définition de l'entrepreneuriat pour isoler l'entrepreneuriat qui a l'impact le plus significatif sur l'économie globale, à savoir un entrepreneuriat innovant, audacieux et ambitieux, nommé l'entrepreneuriat schumpétérien. Les **Etudes 2 et 3** tentent de chiffrer l'entrepreneuriat en Wallonie, illustrant le lien entre ce dernier et le niveau d'activité économique. De nombreuses études académiques ont été effectuées sur le concept d'écosystème entrepreneurial et la manière de l'opérationnaliser. L'**Etude 4** dresse le bilan des politiques wallonnes en faveur de l'entrepreneuriat sur les 20 dernières années. Elle constate que la Wallonie montre certaines caractéristiques d'écosystèmes entrepreneuriaux mais qu'une politique très ambitieuse, avec des moyens humains et financiers importants, est nécessaire pour créer l'environnement (des environnements) idéal pour le développement d'un entrepreneuriat qui accélérera la mutation de l'économie wallonne.

Dans une deuxième partie sont proposées des **monographies sectorielles** qui procurent une vision claire de l'activité des différents secteurs en Wallonie.

L'Union Wallonne des Entreprises (UWE) est l'organisation des employeurs privés qui agit pour assurer la prospérité de la Wallonie, à travers la mise en place et le soutien d'un climat et d'un cadre qui permettent la création et le développement d'entreprises compétitives et durables.

Alimentée financièrement par les cotisations de ses quelque 6.000 membres et des 23 fédérations sectorielles avec lesquelles elle a signé un accord d'affiliation, l'UWE dispose d'un staff permanent basé à Wavre. Importante source d'informations sur l'économie et les entreprises, l'UWE anime plusieurs sites internet, publie un magazine (*DYNAM!SME*) et effectue de nombreuses études et enquêtes.









CE DOCUMENT PEUT ÊTRE CONSULTÉ OU TÉLÉCHARGÉ SUR • WWW.UWE.BE (RUBRIQUE "PUBLICATIONS")