



*« Grandir pour survivre, le défi de la croissance
des PME et des indépendants »*

**ENQUETE SUR LA CROISSANCE DES ENTREPRENEURS
FRANCOPHONES**

Avril 2014

Ce document est une publication du Service d'études d'UCM National

Siège social : rue Colonel Bourg 123-125, 1140 Bruxelles

Contact : 081/48 62 87 – service.etudes@ucm.be

Auteur : Jonathan Lesceux, Conseiller, Service d'études

Comité de suivi & contribution :

- Geneviève Bossu, Conseillère, Service d'études
- Arnaud Deplae, Directeur, Service d'études
- Julie Guillaume, Assistante administrative, Service d'études
- Charlie Tchinda, Conseiller, Service d'études

Éditeur responsable : Christine Lhoste, Secrétaire générale

Date de publication : Avril 2014

© UCM National 2014

Sommaire :

1 Avant-propos	4
2 Résumé.....	5
2.1 <i>Contexte & méthodologie.....</i>	5
2.2 <i>Profil des entreprises interrogées :</i>	5
2.3 <i>Résultats de l'enquête :</i>	6
2.4 <i>Recommandations :.....</i>	8
3 Introduction & méthodologie	10
4 Profil des personnes interrogées.....	11
4.1 <i>Profil général</i>	11
4.2 <i>Caractéristiques de l'entreprise / activité.....</i>	19
5 Résultats de l'enquête	21
5.1 <i>Situation en termes de croissance</i>	21
5.2 <i>Déterminants de la croissance.....</i>	24
5.3 <i>Dispositif publics et de soutien</i>	26
5.4 <i>Mode de croissance</i>	31
5.5 <i>Intention et motivation par rapport à la croissance de l'entreprise/activité</i>	34
5.6 <i>Principales difficultés rencontrées et solutions préconisées.....</i>	37
6 Profil des entreprises en croissance	39
7 Conclusions et recommandations	48
7.1 <i>Soutenir la croissance</i>	48
7.1.1 <i>Développer le conseil et l'accompagnement transversal à la croissance</i>	48
7.1.2 <i>Rationaliser et mieux faire connaître les aides publiques.....</i>	49
7.1.3 <i>Faire évoluer les aides publiques pour soutenir la croissance</i>	49
7.1.4 <i>Soutenir le développement de réseau sectoriel pour tous les types de PME</i>	50
7.2 <i>Répondre aux difficultés identifiées.....</i>	50
7.2.1 <i>Coût du travail</i>	50
7.2.2 <i>Fiscalité</i>	51
7.2.3 <i>Charges administratives</i>	51
7.2.4 <i>Recrutement de personnel.....</i>	52

1 Avant-propos



A la veille des prochaines élections fédérales et régionales, l'UCM veut mettre en avant la problématique de la croissance des PME et des indépendants. Les PME et les indépendants sont le moteur de la création d'emplois et de richesses dans notre pays. Ils sont donc des partenaires clés des prochains gouvernements dans le redéploiement économique et la lutte efficace contre le chômage à Bruxelles et en Wallonie.

Pourtant, le potentiel de développement des indépendants et des PME n'est pas encore pleinement exploité. C'est pourquoi, le soutien à leur croissance doit s'inscrire, avec la promotion de création et de la pérennisation d'activités, comme l'un des axes majeurs de la politique économique des prochains gouvernements.

Certains imputent la faiblesse des créations d'emplois à un supposé manque de dynamisme des entrepreneurs qui ne souhaiteraient pas développer leur activité.

Pourtant, cette étude montre bien que ce sont différents freins qui brident les entrepreneurs dans leur volonté de faire croître leur activité : le coût du travail, la fiscalité excessive, les charges administratives et les difficultés à recruter du personnel qualifié. Autant d'obstacles contre lesquels l'UCM se bat depuis des années et par rapport auxquels, elle espère être entendue par les prochains gouvernements.

Christine Lhoste

Secrétaire générale

Philippe Godfroid

Président d'UCM National

2 Résumé

2.1 Contexte & méthodologie

- Le taux de création d'emplois des TPE et PME belges est inférieur à la moyenne européenne : respectivement 1,6% en Belgique contre 2% en moyenne au niveau européen et 0,4% contre 0,8% au niveau européen.
- Il est donc utile de s'intéresser aux raisons qui peuvent expliquer cette différence : situation des TPE/PME en termes de croissance, motivation à la croissance, modes de croissance, freins rencontrés à la croissance.
- C'est pourquoi l'UCM a interrogé entre le 13 novembre et le 25 décembre 2013 environ 40.000 indépendants et de PME via un questionnaire électronique auquel 1071 personnes ont répondu.¹

2.2 Profil des entreprises interrogées :

- Les trois quarts des personnes interrogées (75,1%) sont des hommes et seulement un quart (24,9%) des femmes.
- En termes d'âge, la majorité des personnes interrogées (58,5%) a 45 ans ou plus. La proportion de « jeunes » (moins de 35 ans) est relativement faible (18%).
- L'échantillon est essentiellement (87,9%) composé de TPE. Moins d'une personne interrogée sur cinq (19,6 %) dans le cadre de cette enquête occupe moins d'un ETP. La majorité (54,7%) des répondants occupe entre un et quatre ETP.
- Le mode de démarrage privilégié par les entrepreneurs ayant répondu à cette enquête est essentiellement (69,1%) la création d'une nouvelle entreprise. Plus d'un quart (27,1%) des répondants a démarré son activité par la reprise d'une entreprise (tous modes confondus).
- Presque deux tiers des entrepreneurs ayant répondu à l'enquête dirigent une activité familiale². Cette proportion d'activité familiale est légèrement plus élevée que celle observée dans notre précédente enquête sur la transmission d'entreprises qui était de 56,7%.
- La majorité des entreprises ne génère aucun revenu via des produits ou services innovants (55,9%). La part d'entre elles qui génère plus de 25% de son chiffre d'affaires grâce à des produits ou services innovants est relativement faible (19,8%).
- Près des deux tiers (63%) des entreprises ayant répondu à notre enquête ne réalise aucune part de son chiffre d'affaires avec des clients étrangers. La part d'entreprises réalisant au minimum 25% de son chiffre d'affaires avec des clients étrangers est également très faible (13%).

¹ 935 personnes ont terminé l'enquête, soit un taux de complétude de 87,3%.

² La question définissait l'activité familiale comme : tous les propriétaires sont issus de la même famille et vous faites partie de cette famille.

2.3 Résultats de l'enquête :

❖ Situation et motivation :

- Presque la moitié (49,1%) des entrepreneurs interrogés a connu une croissance de son chiffre d'affaires au cours des trois dernières années. C'est nettement supérieur à la part d'entre eux qui a connu un statu quo (22%) ou une diminution d'une ampleur variable (28,1%).
- La majorité (58,8%) des entreprises interrogées rapportent une situation de statu quo en termes d'emploi. La part d'entreprises affichant une croissance en termes d'emploi (24,9%) est néanmoins supérieure à celle affichant une diminution (16,3%).
- La moitié (50%) des entreprises affichant une croissance de leur chiffre d'affaires de plus de 20% rapporte cependant, un statut quo en termes de croissance de l'emploi.
- La majorité des entreprises sondées se trouvent dans une situation satisfaisante en termes de clientèle et de contrat. Néanmoins, presque un tiers (30,6%) fait face à un problème par rapport à la demande relative à ses produits et/ou services.
- Plus de deux tiers des entrepreneurs (70,6%) souhaitent développer ou redéployer leur activité au cours des prochaines années. Moins d'une personne interrogée sur dix (8,5%) ne souhaite certainement pas développer ou redéployer son activité.
- Plus de la moitié (55,1%) des entrepreneurs motivent leurs volontés de développer ou de redéployer son activité par la nécessité de grandir pour être rentable, vient ensuite la volonté de saisir les opportunités qui se présentent à eux.
- Ceux qui ne souhaitent pas la développer le motivent essentiellement par : la perspective de devoir gérer plus de personnel (cité par 39,8% des répondants) et le contexte économique trop incertain (cité par 36,6% des répondants).

❖ Mode de croissance et difficultés rencontrées :

- Les actions les plus souvent mises en œuvre par les entrepreneurs pour développer leur activité sont : la prospection de nouveaux clients en Belgique (cité par 41,3% des répondants), le lancement de nouveaux produits et services (24,9%) et la modification de l'organisation interne (21,9%).
- Seulement un peu plus d'une entreprise sur dix (12,6%) ayant innovée a recours à des investissements en R&D. Ce qui montre bien que la recherche et développement n'est pas la seule voie vers l'innovation pour les PME, que du contraire.
- Plus de deux tiers (67,6%) des entreprises interrogées n'ont pas sollicités d'aides publiques. Les principales raisons sont le manque d'information (cité par 39,5% des personnes interrogées) et l'inadéquation aux besoins de l'activité (cité par 36,6% des personnes interrogées).

- Le recours à des conseillers externes pour le développement de l'activité est assez peu répandu : près de deux tiers des personnes interrogées (65,5%) n'y ont jamais eu recours. Cependant, sept personnes sur dix (71,2%) souhaiteraient pouvoir en bénéficier.
- Presque la moitié (48,6%) des personnes interrogées cite l'UCM comme réseau parmi les réseaux ou groupements d'entreprises auxquels il appartient. Plus de quatre sur dix (42,4%) considèrent ne faire partie d'aucun réseau. On remarque également que les réseaux d'entreprises comme les clusters (1,5%) et les pôles de compétitivité (0,7%) sont cités par un nombre très limité d'entreprises.
- Le coût du travail (cité par 62,6% des répondants), la fiscalité excessive (citée par 59,5% des répondants) et les charges administratives (citée par 54,4% des répondants) sont les trois principales difficultés rencontrées par les entrepreneurs dans la croissance de leur entreprise.
- Les principales mesures privilégiées par les entrepreneurs pour soutenir leur croissance sont : la réduction de la fiscalité (71,5%), la réduction du coût du travail (67,3%) et réduction des charges administratives (58,9%). Les conseils/audits gratuits concernant les stratégies de croissance sont cités par trois entrepreneurs sur dix (31,4%).

❖ Profil des entreprises en croissance³ :

- Les entreprises en croissance sont généralement gérées par des chefs d'entreprises plus jeunes. Quatre entreprises sur dix (42,9%) sont dirigées par des personnes de moins de 45 ans. Pour les entreprises en croissance, cette proportion monte à près de la moitié (47,9%).
- Les entreprises en croissance sont généralement de plus grande taille. Il y a nettement plus d'entreprises occupant au minimum dix équivalents temps plein parmi les entreprises en croissance qu'en moyenne dans l'ensemble de l'échantillon⁴.
- Les entreprises en croissance font plus souvent parties de plusieurs réseaux ou groupements de dirigeants d'entreprises. La participation aux différents groupes et réseaux de dirigeants d'entreprises double pour les clubs d'entrepreneurs locaux, les pôles et les clusters.
- La proportion d'entreprises n'ayant sollicité aucune aide est nettement plus faible chez les entreprises en croissance (53,2%) que pour l'ensemble des entreprises (67,6%).
- Elles ont menées des actions de prospection de nouveaux clients, lancé de nouveaux produits ou services ou modifié substantiellement les produits ou services qu'elles offrent

³ Entreprise qui affiche soit une croissance de son chiffre d'affaires de plus de 20% soit une augmentation d'au moins un Equivalent temps plein au cours des trois dernières années.

⁴ Cela peut s'expliquer en partie par la méthode utilisée pour définir les entreprises en croissance

- Une part beaucoup plus importante d'entrepreneurs en croissance cite la volonté de créer de l'emploi (citée par 47 % contre 30%), et la passion (citée par 48,4% contre 41,7%) comme motivation pour le développement de son activité.
- La part d'entreprises en croissance ayant eu recours aux conseils externes pour développer son activité est légèrement plus élevée pour les entreprises en croissance (36,5%) que pour l'ensemble des entreprises (32,8%).
- La problématique du coût du travail est citée par les trois quarts (74,3%) des entreprises en croissance contre « seulement » 62,6% de l'ensemble des entreprises. On note également que les difficultés à recruter du personnel qualifié sont citées par 41% des entreprises en croissance contre 28% pour l'ensemble des entreprises.

2.4 Recommandations :

Une politique de soutien à la croissance des indépendants et des PME doit donc s'articuler sur deux axes : d'une part, une stimulation de potentiel de croissance des entrepreneurs qui souhaitent se développer et d'autre part, une réduction des obstacles auxquels ils sont confrontés.

❖ Pour stimuler la croissance :

- Développement de conseils-audits multidisciplinaires gratuits ou à prix réduit destinés aux entreprises qui souhaitent développer leur activité.
- Rationaliser les aides publiques correspondant à cinq stades de vie de l'entreprise et mettre en place des "points de contact unique"⁵ pour l'information sur les aides publiques existantes.
- Etendre certaines aides existantes (comme les chèques technologiques) au financement d'actions de marketing ou de commercialisation de produits innovants ayant un potentiel pour pénétrer de nouveaux marchés.
- Renforcer et simplifier les aides web (comme les RENTIC en Wallonie) pour aider les TPE/PME à améliorer leur visibilité sur le web. Un accompagnement sur mesure doit également être prévu pour le démarrage d'une activité d'e-business.
- Etendre la logique de réseaux d'entreprises aux PME et indépendants à tous les secteurs d'activité via le financement de hub sectoriel animé par des fédérations professionnelles ou interprofessionnelles sous le modèle des clusters wallons.

❖ Pour réduire les obstacles auxquels les entreprises en croissance sont confrontées :

- **Coût du travail** : l'UCM demande que le handicap salarial soit réduit de 4,6% notamment via : une réduction des cotisations patronales sur les PME, une dispense de précompte professionnel majorée

⁵ Le financement de tels points de contact doit être envisagé par un transfert de charges entre les différentes administrations actuelles et ces points de contact unique.

pour les TPE, une augmentation du montant de la borne bas salaires pour les employeurs du secteur privé et l'annulation de toute cotisation patronale sur les cinq premiers emplois nouvellement créés par un indépendant et une TPE.

- **Fiscalité** : l'UCM demande une réduction de la fiscalité notamment via : une réduction du taux facial à 25 %, la suppression de la cotisation complémentaire de crise pour les sociétés, la réduction du taux réduit pour les PME à 20 %, une refonte des différentes niches fiscales pour en sélectionner quelques-unes en fonction de la politique économique à mener (investissement, emploi, innovation) et un déphasage des intérêts notionnels au même rythme qu'une baisse du taux nominal de l'Isoc.
- **Charges administratives** : l'UCM demande de réduire de 30 % les charges administratives pesant sur les indépendants et PME, la mise en place de "Test PME" rigoureux (avec évaluation par un organe indépendant) et du principe « Only once » à tous les niveaux de pouvoir (signifie que les administrations ne demandent qu'une seule fois la même information à une entreprise) ce qui évite de fastidieuses démarches et renforce la qualité des informations fournies, systématiser les dispositifs d'aides aux formalités limitées.
- **Recrutement de personnel** : l'UCM recommande les mesures suivantes pour faciliter l'engagement de personnel qualifié dans les PME : augmenter les incitants financiers affectés aux mesures liées à l'alternance, orienter les demandeurs d'emploi vers les filières/métiers en tension/pénurie ou émergents, favoriser la mobilité géographique des demandeurs d'emploi et des travailleurs au travers de mesures incitatives.

3 Introduction & méthodologie

La croissance des indépendants et des PME est une problématique qui suscite une attention particulière en Belgique.

Les statistiques européennes montrent en effet que la part des TPE et des PME est plus importante en Belgique qu'en moyenne dans l'Union européenne : 99% des entreprises occupent moins de 50 travailleurs en Belgique contre 92,7% au niveau européen. Ces mêmes entreprises occupent 52,9% des salariés belges contre 49,1% au niveau européen⁶. La comparaison entre les régions montre également des différences notables⁷ : les PME occupent 26,4% des salariés bruxellois, 40% des salariés flamands et 51,2% des salariés wallons. De plus, le taux de création d'emplois des TPE et PME belge est inférieur à la moyenne européenne : respectivement 1,6% en Belgique contre 2% en moyenne au niveau européen et 0,4% contre 0,8% au niveau européen.

Il est donc utile de s'intéresser de manière plus approfondie à la situation des TPE et des indépendants, à leurs motivations pour se développer, aux méthodes qu'ils utilisent, aux freins qu'ils rencontrent et aux raisons qui font que certains arrivent plus facilement à se développer que d'autres, et aux partenaires qu'ils privilégient pour le faire...

C'est pourquoi l'UCM a interrogé entre le 13 novembre et le 25 décembre 2013 environ 40.000 indépendants et de PME via un questionnaire électronique : 1071 personnes y ont répondu et 935 l'ont terminé. Le taux de complétude est donc de 87,3% ce qui est particulièrement élevé pour ce type d'enquête. Le taux de réponse se situe à environ 2,5% ce qui est dans la moyenne des taux observés pour ce type d'enquête.

Ce document comprend quatre parties. Tout d'abord une présentation de l'échantillon interrogé comparé aux statistiques les plus récentes concernant la population d'entrepreneurs afin de s'assurer de la représentativité de l'échantillon et d'identifier les éventuels biais.

La deuxième partie présente les résultats des différentes questions posées concernant la situation en termes de croissance, les actions mises en œuvre pour développer l'activité, le recours à des conseils externes ou aux aides publiques, les motivations, les difficultés rencontrées ou encore les perspectives de croissance.

La troisième partie porte sur le profil spécifique des entreprises en croissance. Elle présente les différences les plus significatives entre ces entreprises et l'ensemble de l'échantillon, ce qui permet de mieux cerner les facteurs qui peuvent avoir un impact positif sur la croissance.

Enfin, la dernière partie récapitule les différentes recommandations que formule l'UCM pour répondre aux principales difficultés identifiées par les entreprises en croissance. Ces recommandations sont notamment issues du mémorandum de l'UCM et des réflexions menées lors du Parlement des PME de Wallonie qui s'est tenu en décembre dernier.

⁶ Commission européenne, *SBA fact sheet* 2013.

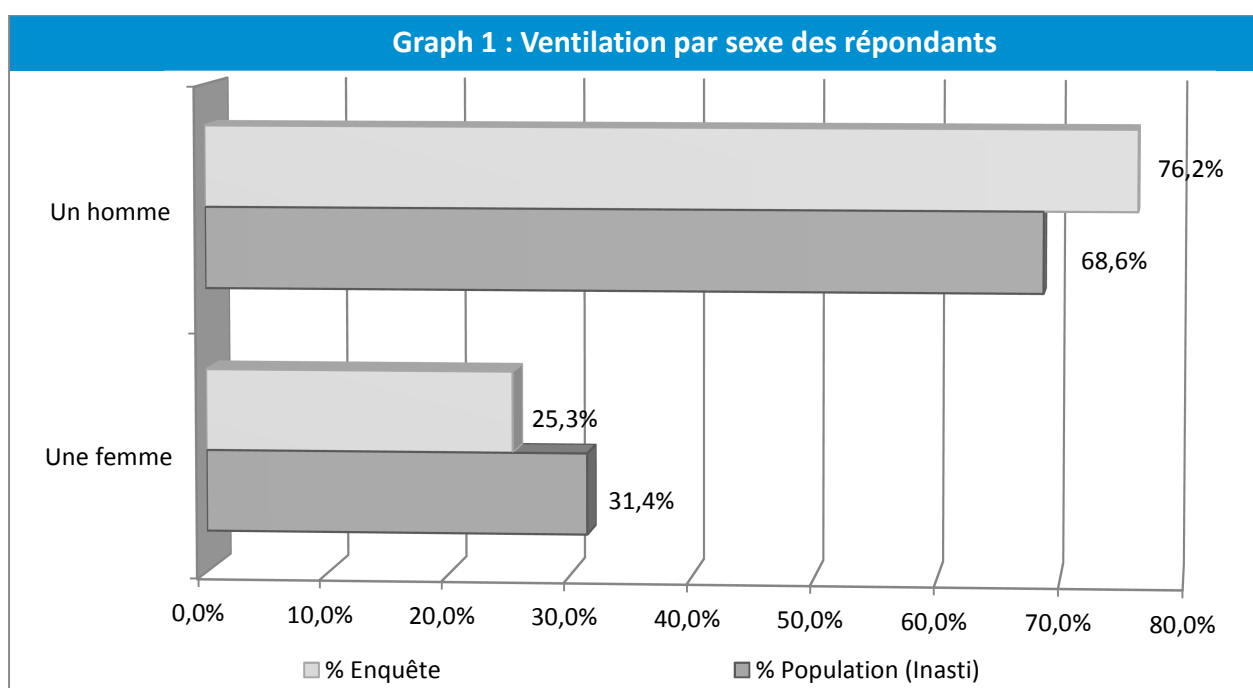
⁷ ONSS, 2013 – la méthodologie utilisée pour définir la notion

4 Profil des personnes interrogées

4.1 Profil général

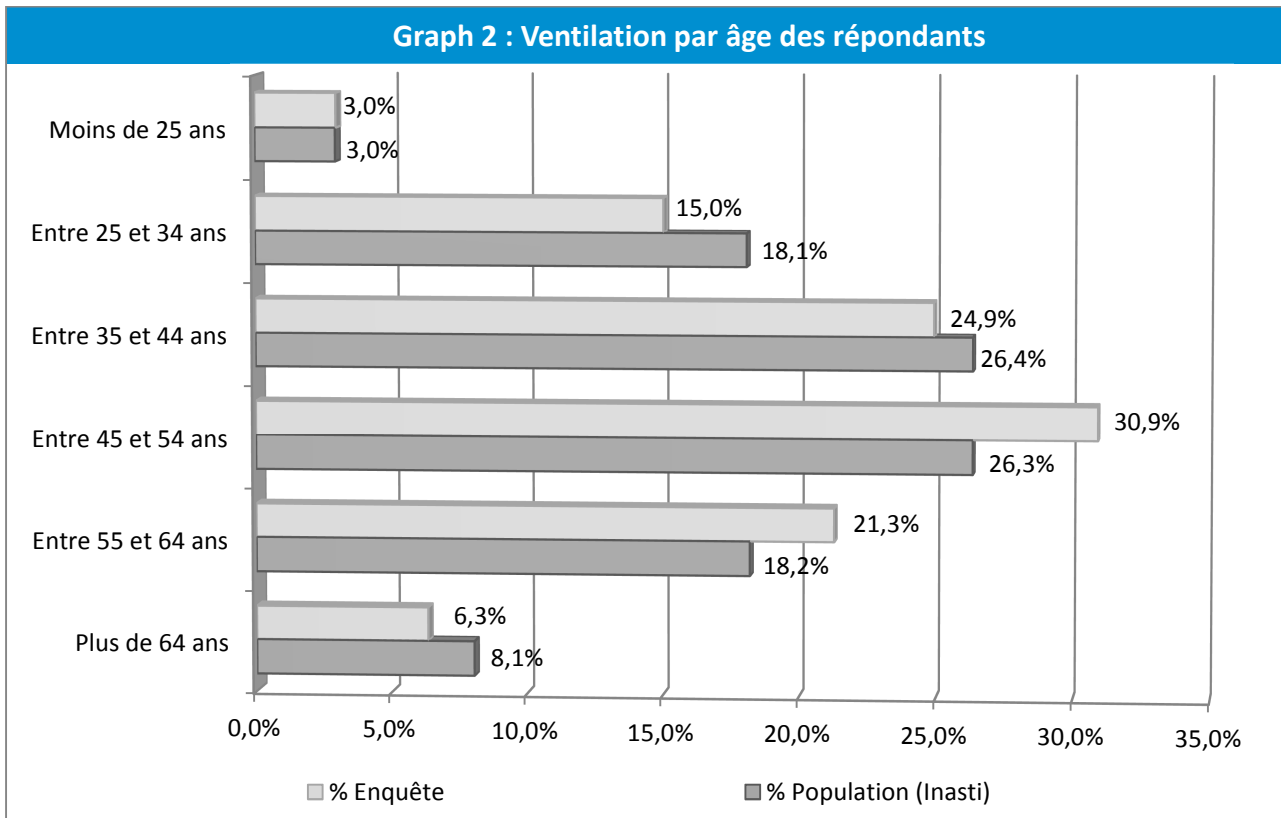
Genre

Les trois quarts des personnes interrogées (75,1%) sont des hommes et seulement un quart (24,9%) des femmes. Si l'on compare avec la population d'indépendants à partir des données de l'Inasti, on constate que notre échantillon est légèrement surreprésenté en termes d'hommes. Celui-ci est de l'ordre de 7,6 points de pourcentage. Cet écart peut s'expliquer de plusieurs manières : d'une part, par une plus faible propension des femmes à la croissance de leur entreprise/activité, qui était la thématique affichée de l'enquête ou via un éventuel biais dans le mailing envoyé.

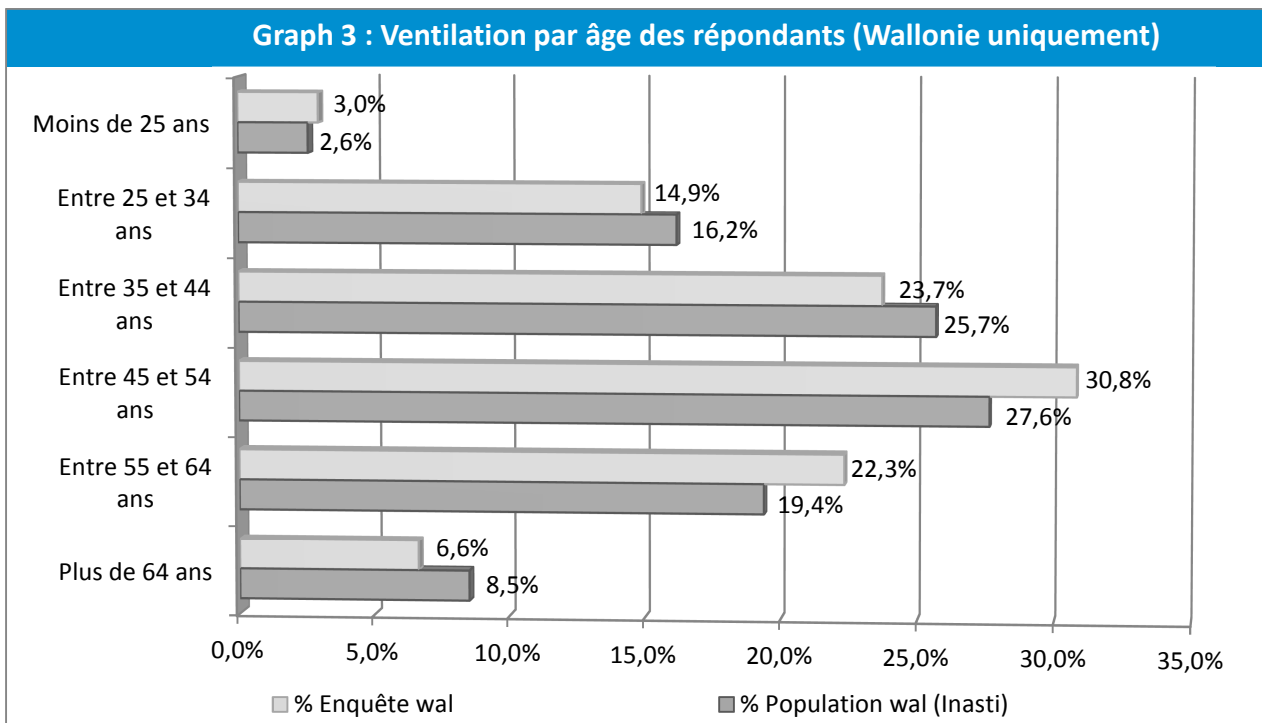


Âge

En termes d'âge, la majorité des personnes interrogées (58,5%) a 45 ans ou plus. La proportion de « jeunes » (moins de 35 ans) est relativement faible (18%). Si l'on compare avec la pyramide d'âge des indépendants, on constate que la ventilation observée dans l'enquête est fort proche de celle observée dans la population d'indépendants. Cependant, les personnes de moins de 45 ans sont légèrement sous-représentées dans notre enquête tandis que celle de plus de 45 ans sont surreprésentées. On peut expliquer ce décalage par la sous-représentation des chefs d'entreprises bruxellois dans notre enquête. En effet, l'âge moyen de ces derniers est plus bas que celui de leurs homologues wallons.

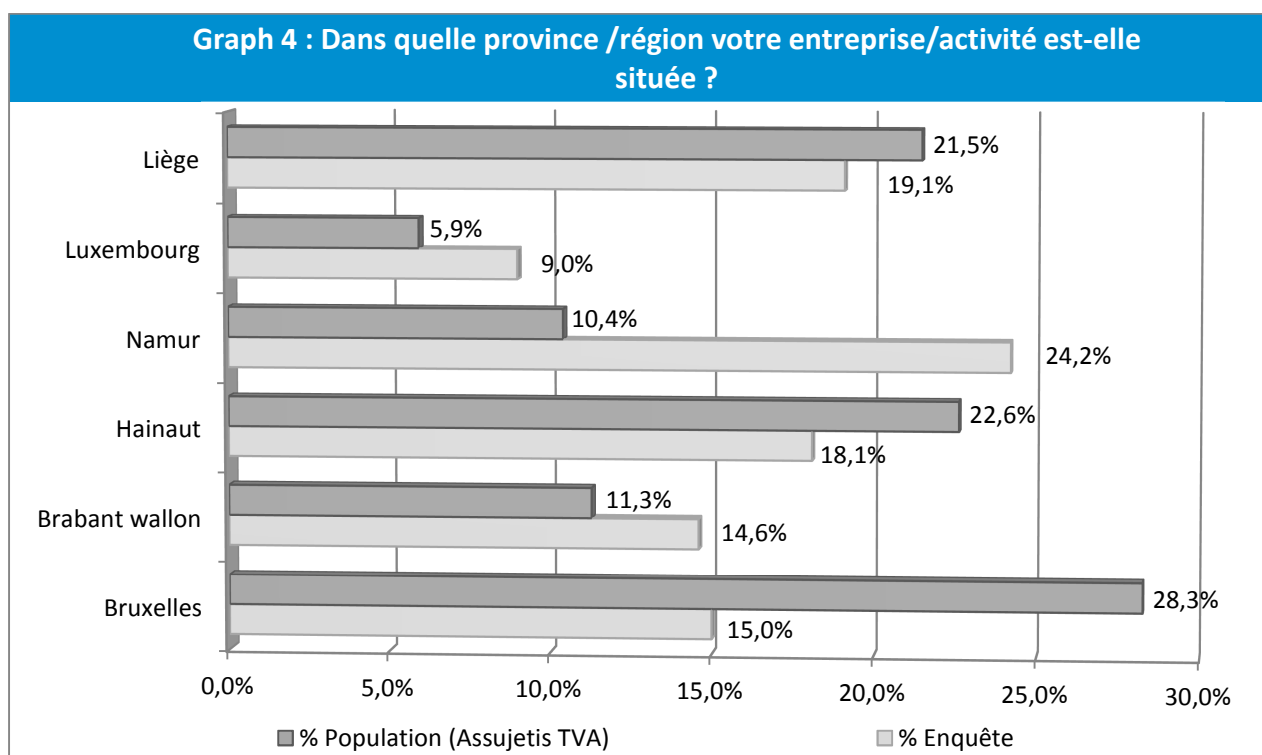


Si l'on effectue la comparaison uniquement sur la Wallonie, on constate (graphique 3) que les différences observées entre l'échantillon et la population s'atténuent fortement sans toutefois disparaître.



Localisation

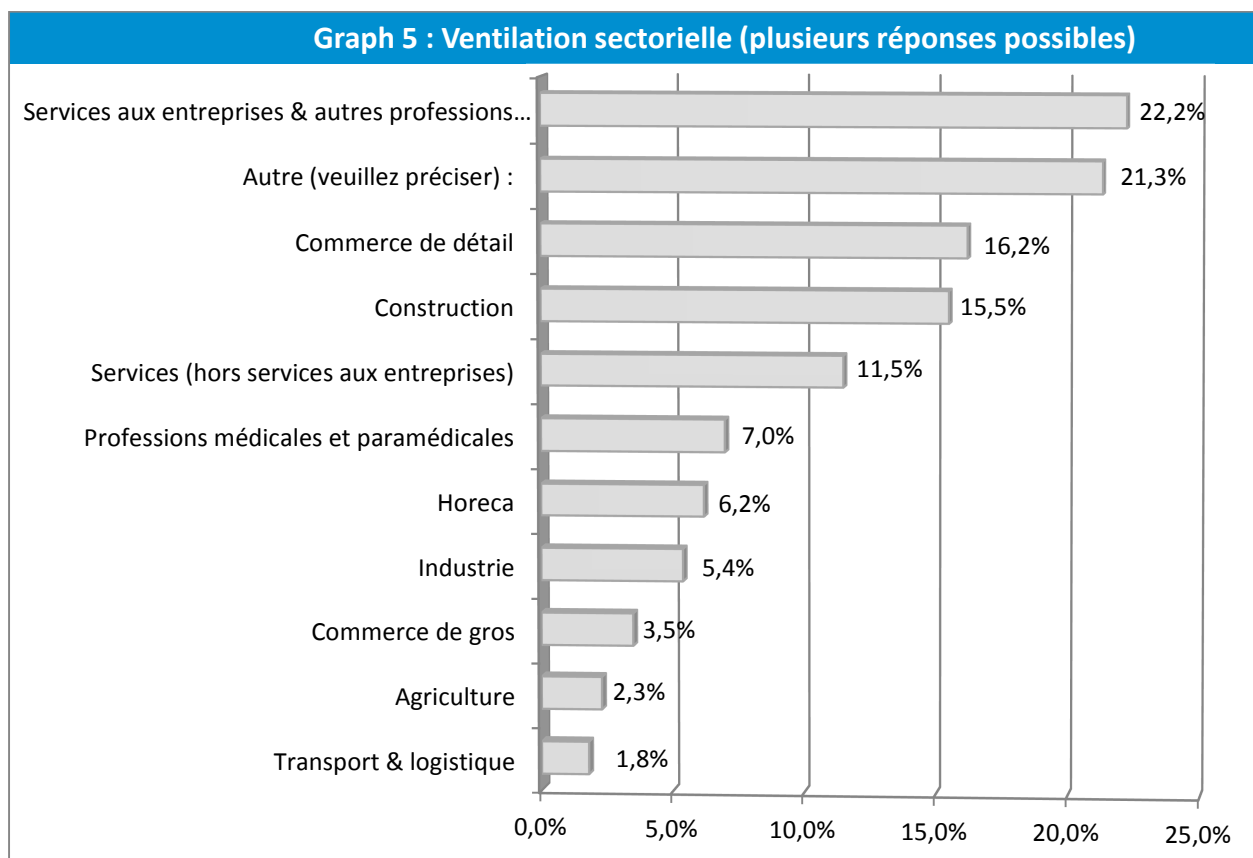
Les entrepreneurs de la province de Namur représentent presque un quart (24,2%) de l'échantillon sondé, viennent ensuite les provinces du Hainaut (22,6%) et de Liège (21,5%). Si l'on compare avec la population d'indépendants, on constate une surreprésentation des réponses namuroises qui peut s'expliquer par un « effet de siège » (les services centraux de l'UCM sont à Namur et c'est dans cette province que l'UCM compte proportionnellement le plus de clients). A contrario, les Bruxellois sont fortement sous-représentés dans notre échantillon. Cela s'explique pour deux raisons : d'une part, une notoriété plus faible de l'UCM à Bruxelles et d'autre part, le fait que l'étude s'adressait uniquement aux entrepreneurs francophones qui ne représentent qu'une part relative de l'ensemble des entrepreneurs bruxellois.



Secteur d'activité

Le secteur des services aux entreprises et autres professions libérales rassemble la part la plus importante de répondants (23,2%). Le commerce de détail vient ensuite, si on l'additionne au commerce de gros il représente 20,1% de l'échantillon. En troisième position, on trouve le secteur de la construction (15,9%). Le secteur des services dans son ensemble représente un tiers de l'échantillon (34,9%).

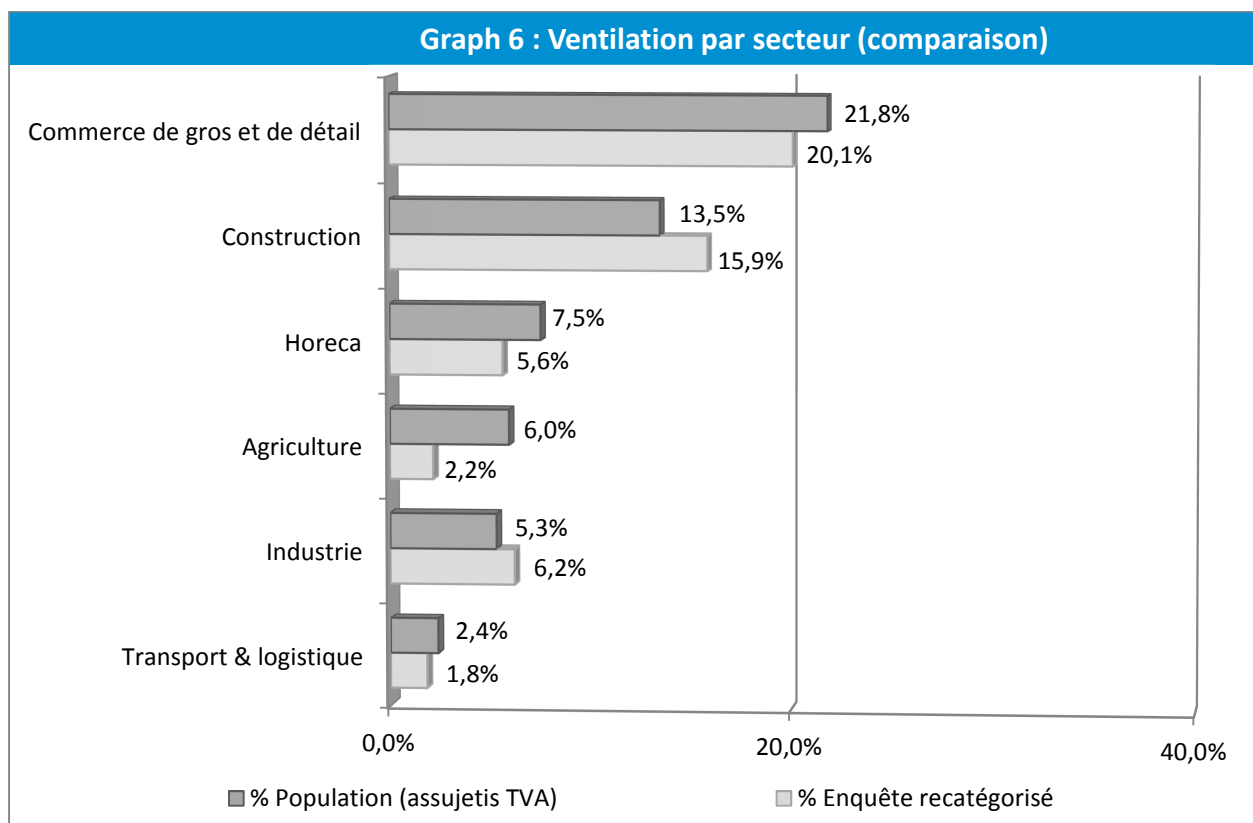
Dans la catégorie « autre »⁸, on trouve essentiellement des activités qui ressortent des secteurs culturels, audio-visuel, communication ou du tourisme ainsi que certaines activités très diverses (fabrique d'église, massage, accueil d'enfants...). On retrouve également des activités dont la dénomination est trop vague pour être catégorisée comme « énergie », « import-export », « psychologie ».



Compte-tenu de l'ampleur des catégories services et des différents types d'activité qu'elles recouvrent, il est difficile de comparer de manière fiable la ventilation sectorielle des réponses de notre enquête avec la ventilation sectorielle de l'activité des entrepreneurs francophones. Néanmoins, en limitant la comparaison aux secteurs clairement identifiables à partir de nos données, on peut établir une comparaison limitée.

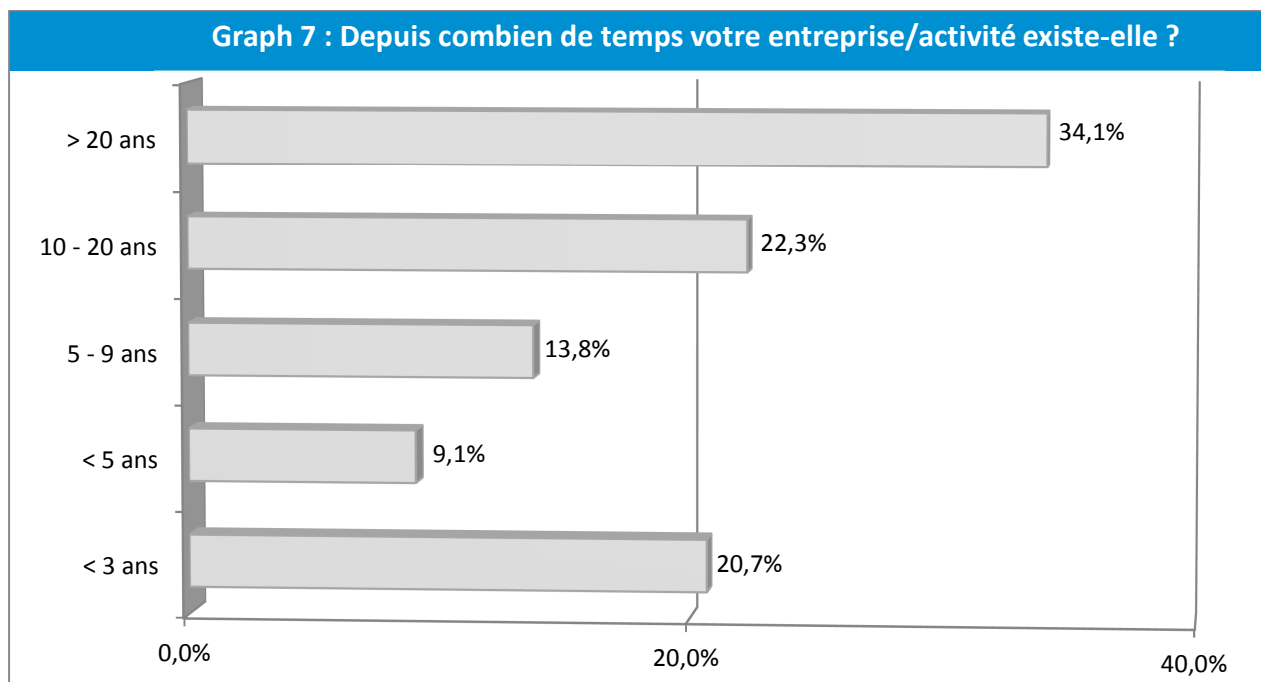
On constate qu'à l'exception de l'agriculture, le poids relatif des différents secteurs examinés au cours de notre enquête est fort similaire à celui observé dans la population. On note néanmoins une légère sous-représentation des secteurs de l'horeca, du secteur du transport et du commerce de détail et une légère surreprésentation des secteurs de la construction et de l'industrie.

⁸ Plusieurs réponses de la catégorie autres ont été reclassé dans des autres catégories afin d'affiner le niveau de précision de l'analyse. Ainsi les activités de parc et jardin ont été reclassé dans la catégorie construction, les activités d'assurance et de consultance dans la catégorie services aux entreprises et les activités de titres-service dans la catégorie «services hors services aux entreprises ».



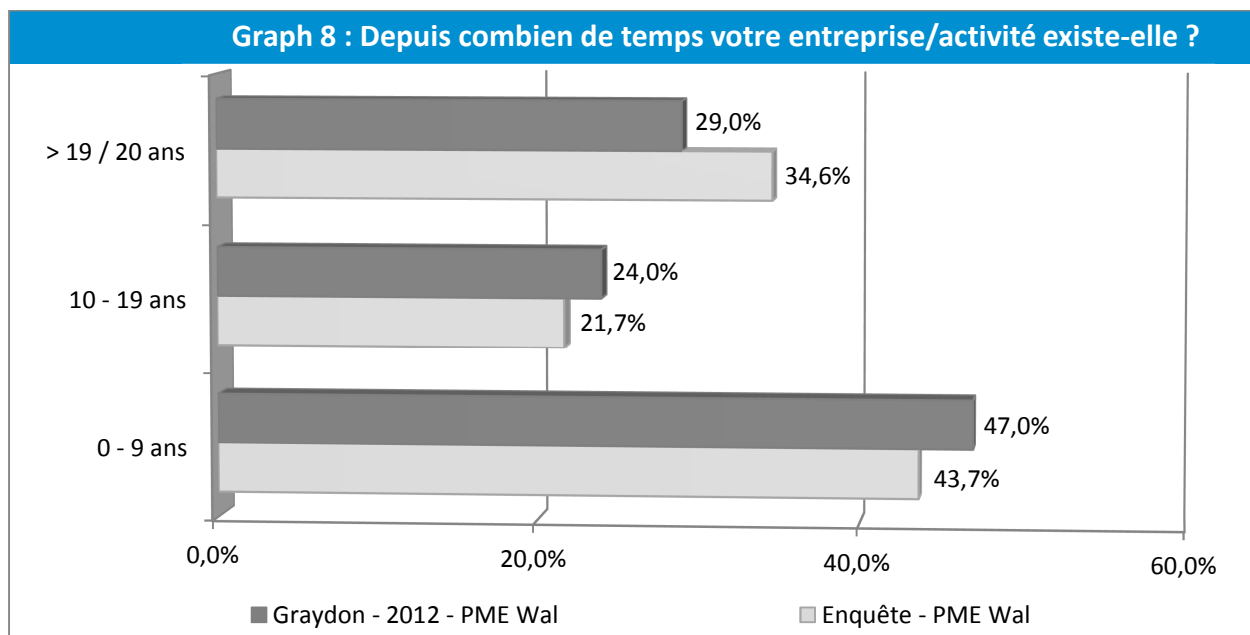
Ancienneté

La majorité des chefs d'entreprise interrogés (58,4%) a une activité qui existe depuis plus de 10 ans et plus d'un tiers (34,1%) une activité qui existe depuis plus de 20 ans.



Il n'existe pas de données officielles concernant l'ancienneté des entreprises. Pour effectuer la comparaison, on a donc utilisé les données de Graydon⁹. Comme ces données portent uniquement sur les PME et sont ventilées par régions on les a comparées uniquement à l'âge des PME wallonnes qui ont répondu à notre enquête.

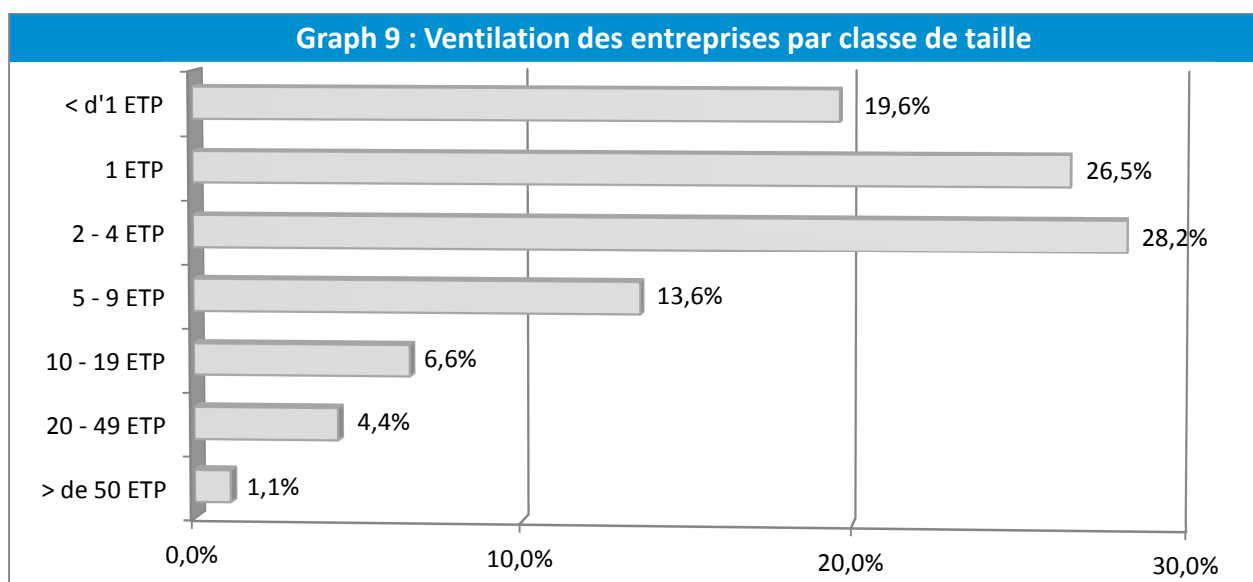
On constate que la répartition en termes d'âge des PME wallonnes ayant répondu à l'enquête est similaire à celle de la population dans son ensemble. On note néanmoins que l'âge moyen des PME que nous avons interrogées est relativement plus élevé, ce qui est cohérent avec l'âge moyen relativement plus élevé des personnes interrogées dans le cadre de notre enquête.



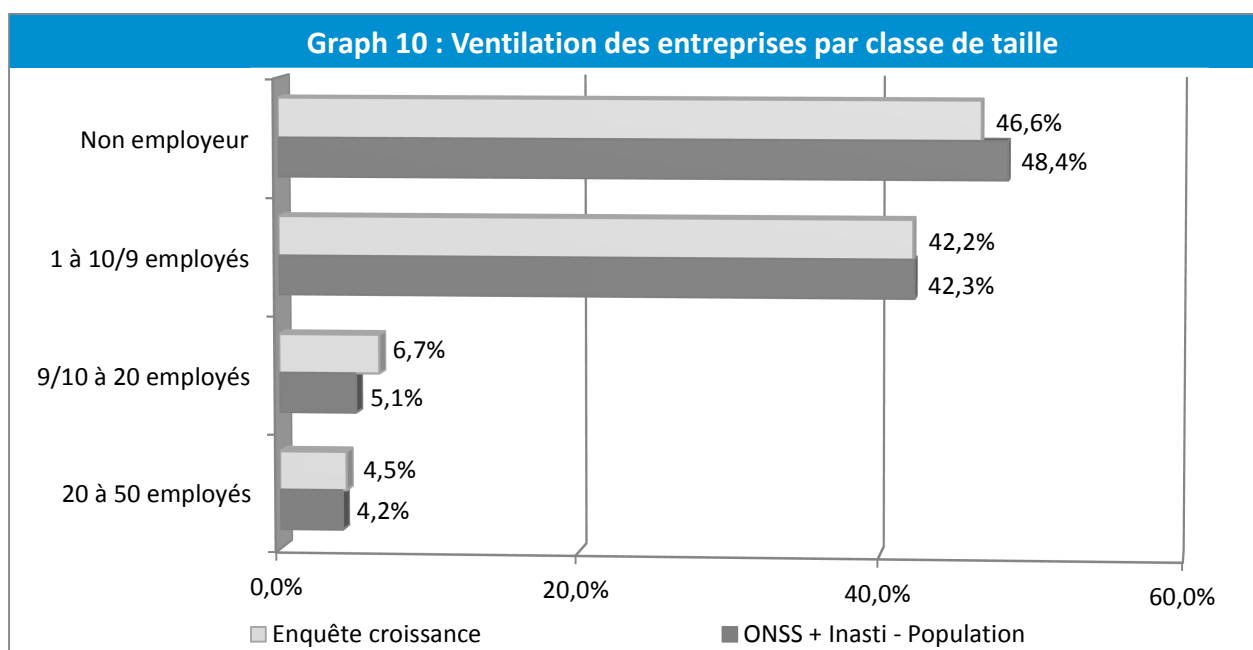
Taille

L'échantillon est essentiellement (87,9%) composé de TPE. Moins d'une personne interrogée sur cinq (19,6 %) dans le cadre de cette enquête occupe moins d'un ETP. La majorité (54,7%) des répondants occupent entre un et quatre ETP.

⁹ Unizo, UCM, Graydon, Rapport PME : aperçu de l'état de santé économique et financière des PME belges, janvier 2014.



Les comparaisons avec d'autres sources officielles sont également difficiles dans ce cas, puisque les données ONSS ne portent que sur les activités employant du personnel. Néanmoins, en utilisant conjointement les données de l'Inasti et de l'ONSS, on peut faire une comparaison avec les entreprises occupant moins de 50 employés. Celle-ci reste néanmoins approximative puisque les bornes utilisées pour les différentes catégories sont légèrement différentes. Cette comparaison met en évidence quelques décalages mineurs entre la ventilation par classe de taille des entreprises ayant répondu à l'enquête et l'ensemble des PME.

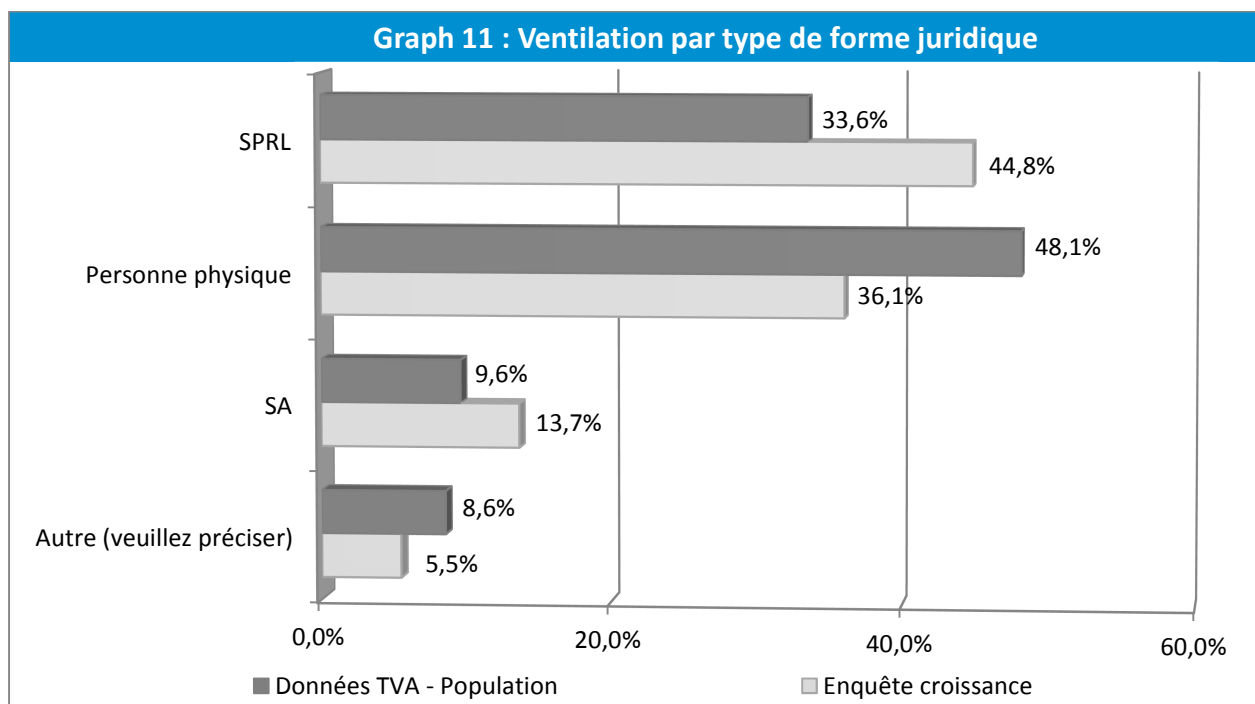


Forme juridique

C'est de loin (44,8%) la SPRL qui est la forme juridique la plus utilisée par les entreprises interrogées. Les indépendants exerçant en personne physique représentent quant à eux plus d'un tiers de l'échantillon sondé. Dans la catégorie « autre », on retrouve essentiellement des formes juridiques peu communes comme les sociétés en commandite, des SCRL et certaines ASBL.

La comparaison avec les données de la TVA montre que la part de SPRL observée dans l'échantillon est plus grande que la part qu'elle représente dans l'ensemble des activités ayant un numéro de TVA. La part d'activité exercée en personne physique est, par contre, inférieure à ce qui s'observe au niveau de l'ensemble des détenteurs d'un numéro de TVA. Ces différences peuvent s'expliquer par le recours à un questionnaire électronique qui a été diffusé essentiellement par mailing. En effet, les personnes morales ont plus souvent une adresse mail professionnelle spécifique que les personnes physiques ce qui a pu induire un biais de sélection à la base.

Cette différence s'explique probablement en partie par la sous-représentation des indépendants à titre complémentaire dans notre enquête. Si l'on se fie aux données de l'Inasti, les indépendants à titre complémentaire représentent 25 % des personnes physiques. Or ceux-ci représentent 6% des répondants à notre enquête, soit 17% des personnes exerçant sous forme de personne physique.

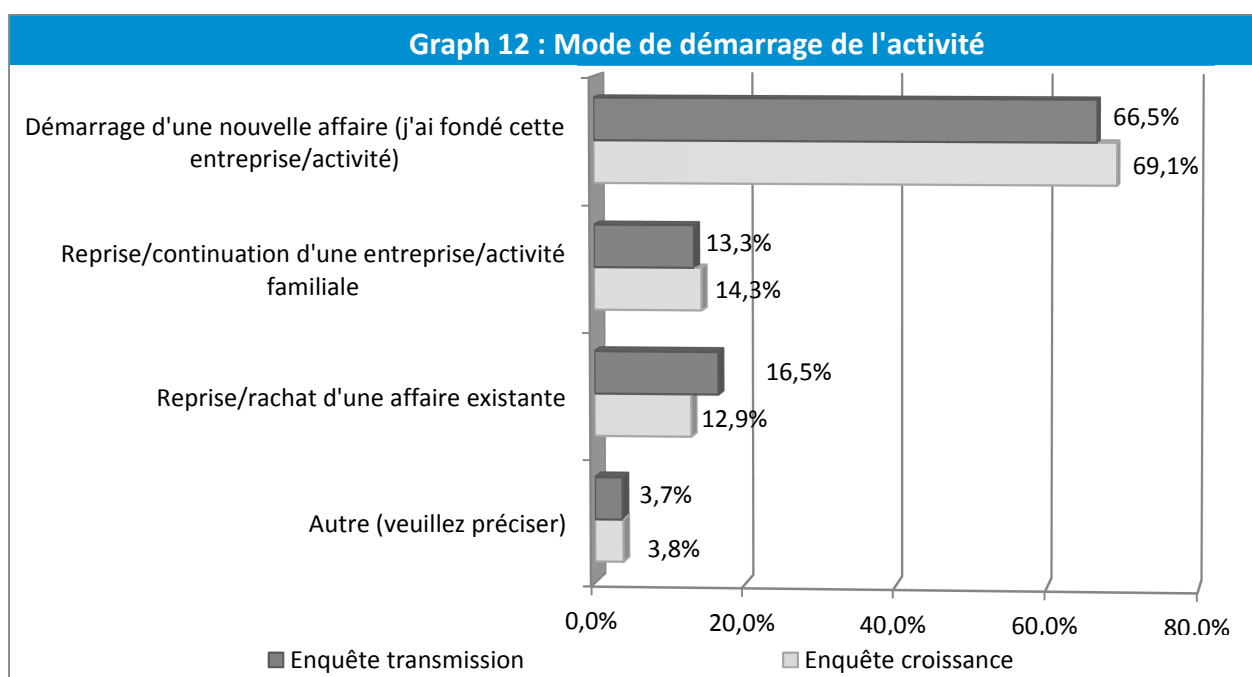


4.2 Caractéristiques de l'entreprise / activité

Mode de démarrage de l'activité

Le mode de démarrage privilégié par les entrepreneurs ayant répondu à cette enquête est essentiellement (69,1%) la création d'une nouvelle entreprise. Plus d'un quart (27,1%) des répondants a démarré son activité par la reprise d'une entreprise (tous modes confondus). Dans la catégorie « autres » on retrouve essentiellement des associations ou des répondants qui n'ont pas de participation personnelle dans l'entreprise ou des indépendants qui travaillent pour une société.

La comparaison avec l'enquête menée par l'UCM en collaboration avec l'Unizo¹⁰ sur la transmission montre que le mode de démarrage création a été privilégié par une part plus grande des entrepreneurs ayant répondu à cette enquête sur la croissance.

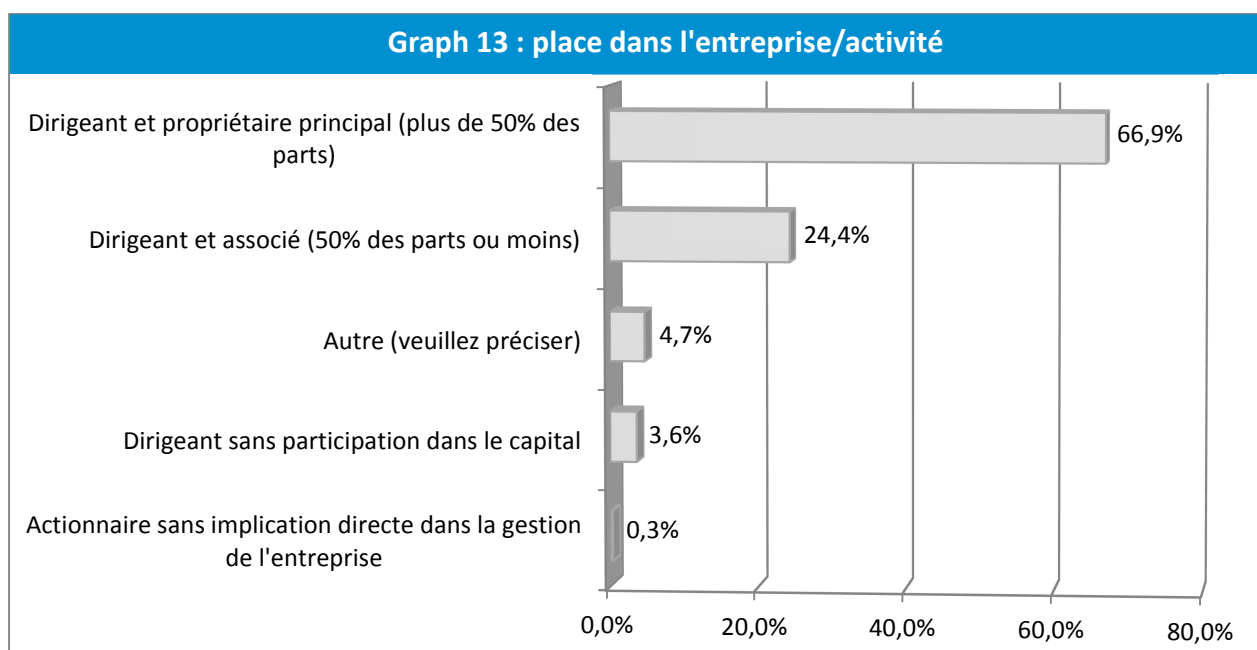


Place dans l'entreprise

Presque la totalité des personnes (94,9%) ayant répondu à l'enquête est dirigeant de son activité. Plus de deux tiers (66,9%) sont également actionnaire principal de celle-ci et presque un quart (24,4%) associé¹¹. Une très petite minorité (3,6%) des répondants est dirigeant de l'activité/entreprise sans en être actionnaire.

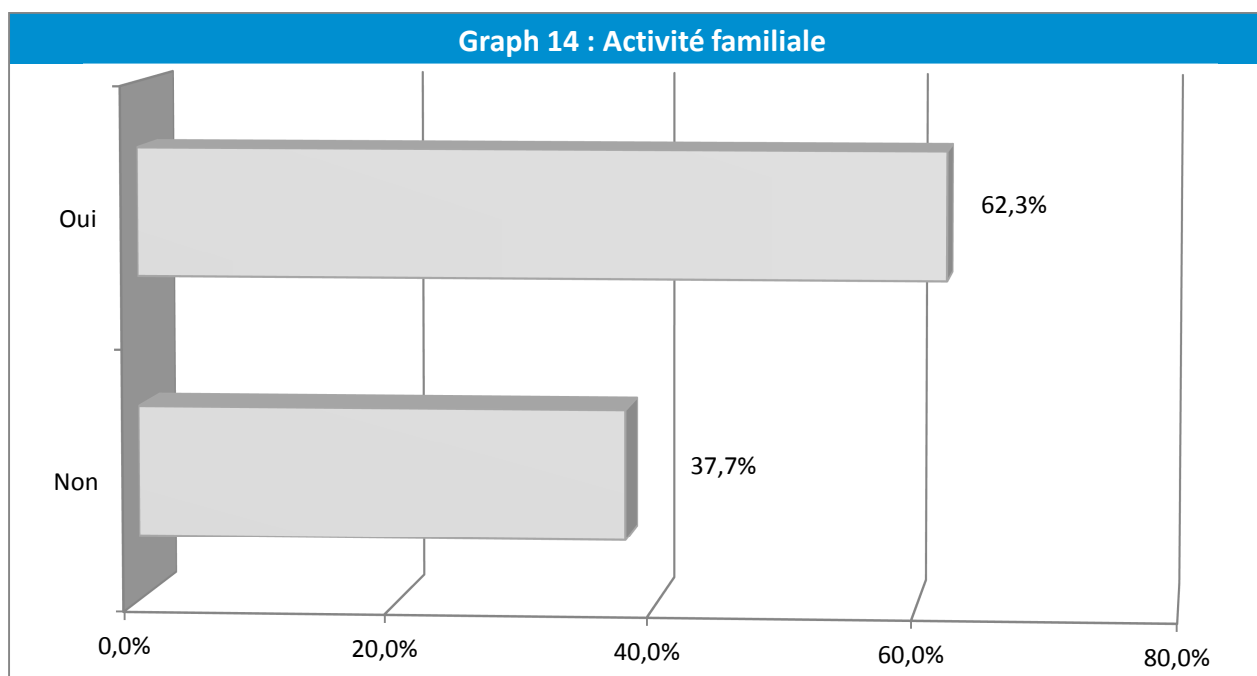
¹⁰ UCM, Transmettre ou le défi de la continuité - Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones, Octobre 2013.

¹¹ Cette question n'a évidemment été posée qu'aux personnes exerçant sous forme de personne morale.



Caractère familial de l'activité

Presque deux tiers des entrepreneurs ayant répondu à l'enquête dirigent une activité familiale¹². Cette proportion d'activité familiale est légèrement plus élevée que celle observée dans notre précédente enquête sur la transmission d'entreprises qui était de 56,7% mais où le concept d'entreprise familiale était défini de manière plus approximative.



¹² La question définissait activité familiale comme : Tous les propriétaires sont issus de la même famille et vous faites partie de cette famille.

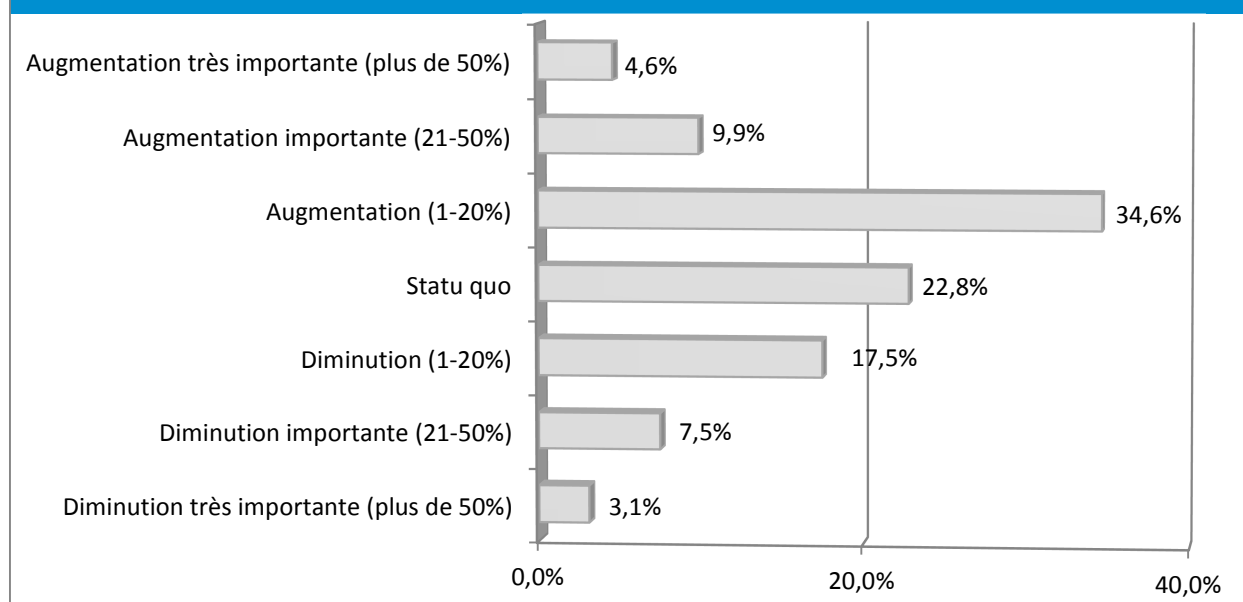
5 Résultats de l'enquête

5.1 Situation en termes de croissance

Evolution du chiffre d'affaires

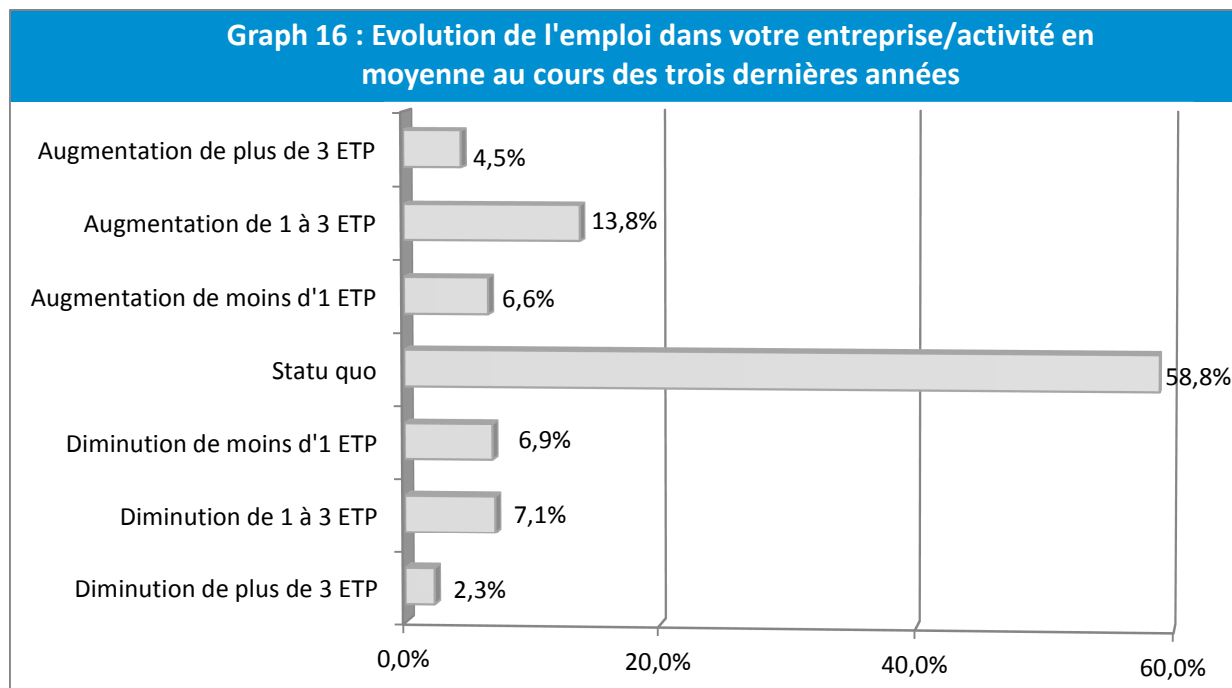
Presque la moitié (49,1%) des entrepreneurs interrogés rapporte une croissance de son chiffre d'affaires au cours des trois dernières années. C'est nettement supérieur à la part d'entre eux qui rapporte un statu quo (22%) ou une diminution d'une ampleur variable (28,1%). L'ampleur des variations est néanmoins relativement faible : trois quarts des personnes interrogées (74,9%) rapportent une variation se situant entre plus et moins 20%. La part d'entreprises à forte croissance (plus de 20%) est relativement faible (14,5%).

Grah 15 : Evolution du chiffre d'affaires au cours des trois dernières années



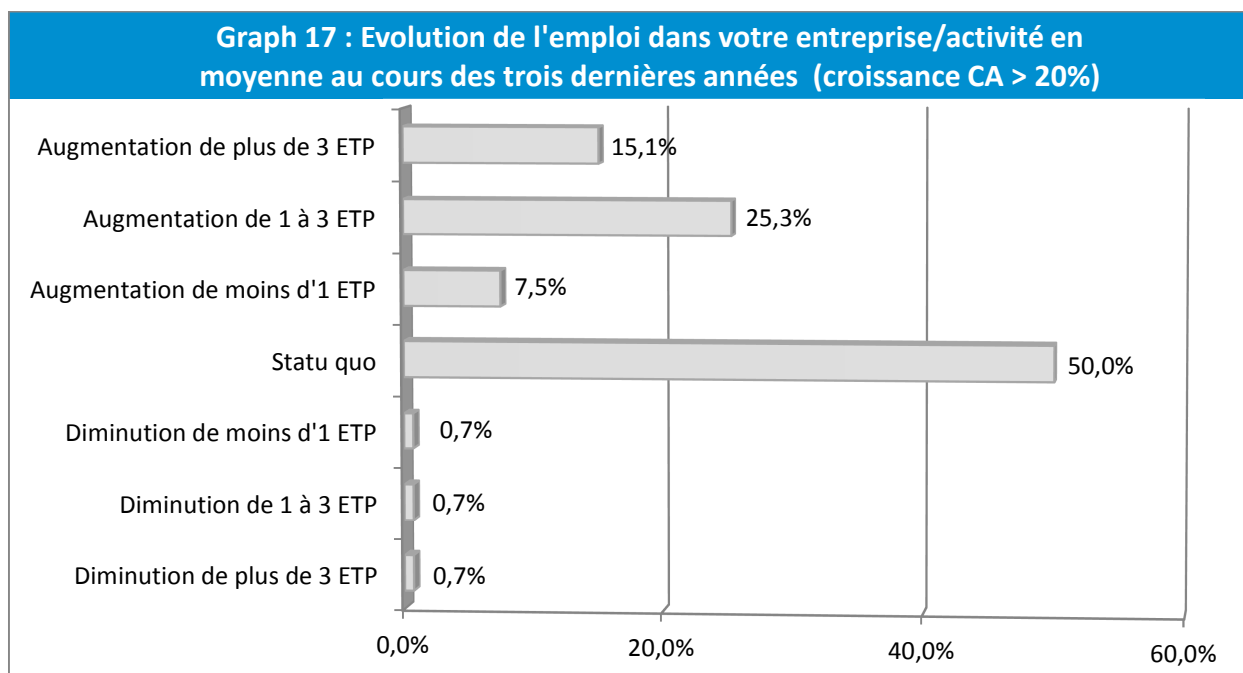
Evolution de l'emploi

La majorité (58,8%) des entreprises interrogées rapporte une situation de statu quo en termes d'emploi. La part d'entreprises affichant une croissance en termes d'emploi (24,9%) est néanmoins supérieure à celle affichant une diminution (16,3%). Cela confirme bien les entreprises interrogées dans le cadre de cette enquête sont en moyenne dans une situation de croissance.



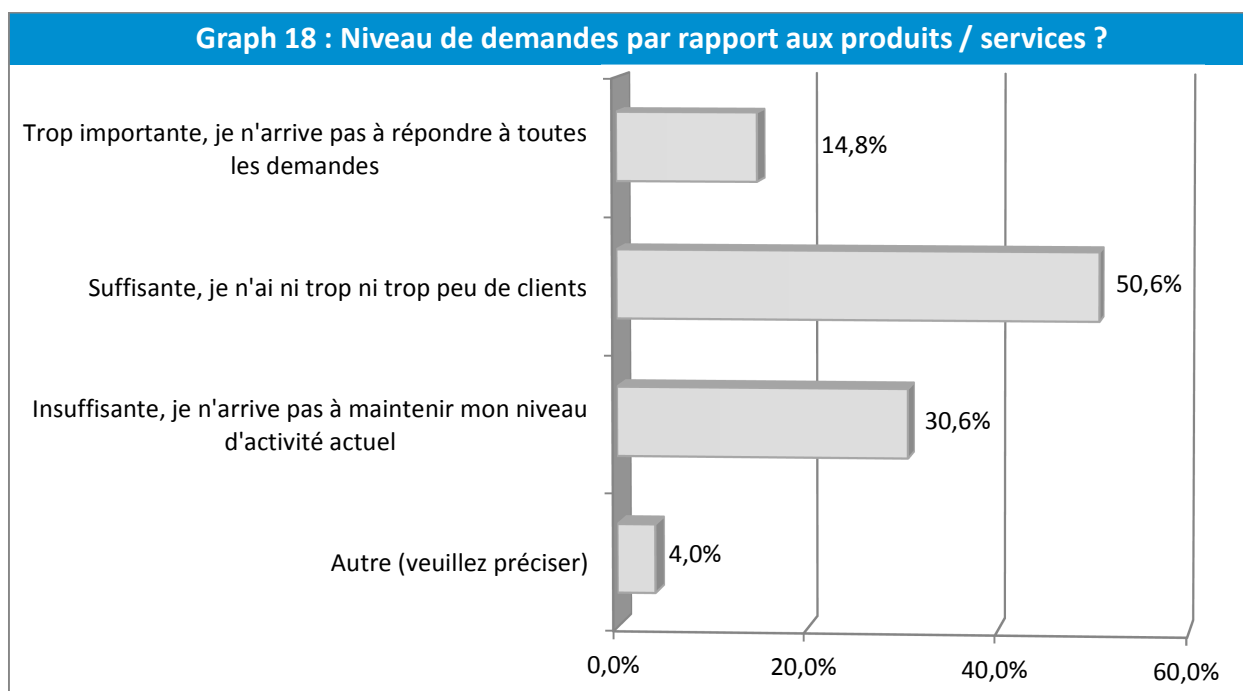
Si l'on croise les variables croissance en termes de chiffre d'affaires et en termes d'emplois avec des minimums de croissance de 20% ou un ETP, on peut déterminer la part d'entreprises à forte croissance dans notre enquête. Celle-ci s'élève à 25% des entreprises interrogées feront l'objet d'une analyse plus approfondie de leur profil dans un autre chapitre de cette analyse.

On constate également qu'il n'y pas de lien systématique entre croissance en terme de chiffre d'affaires et d'emplois. La moitié (50%) des entreprises affichant une croissance de leur chiffre d'affaire de plus de 20% rapporte un statut quo en termes de croissance de l'emploi. Néanmoins, quand elle il y a croissance de l'emploi celle-ci est nettement plus prononcée que pour les autres entreprises. 40,4% de ces entreprises ont procédé à des augmentations de l'emploi de plus d'un ETP contre 18,3% pour l'ensemble des entreprises sondées.



Niveau de demande par rapport aux produits / services

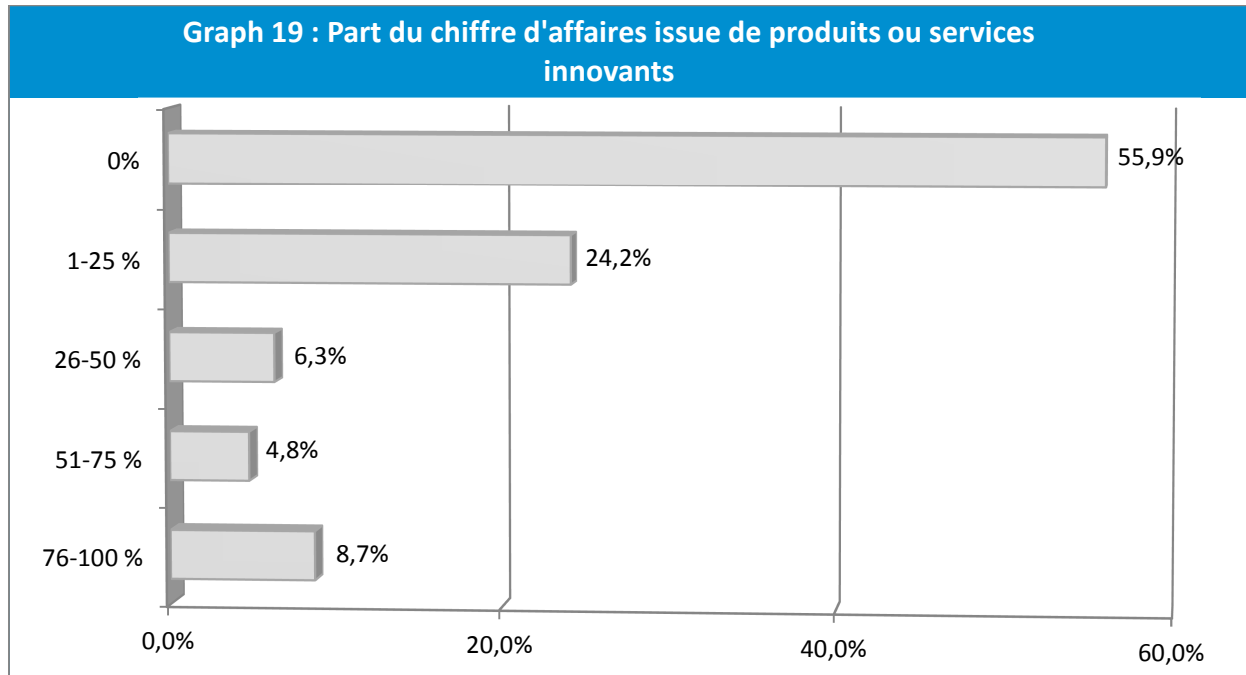
La majorité des entreprises sondées se trouve dans une situation satisfaisante en termes de clientèle et de contrat. Néanmoins, presque un tiers (30,6%) fait face à un problème par rapport à la demande relative à ces produits et/ou services.



5.2 Déterminants de la croissance

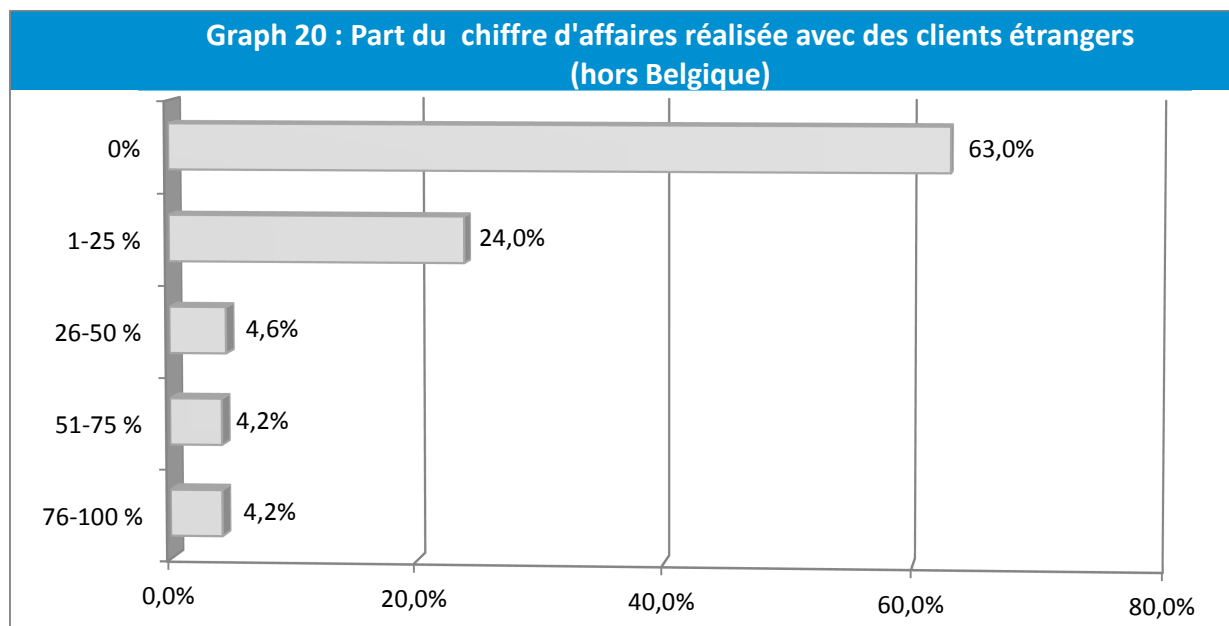
Innovation

La majorité des entreprises ne génère aucun revenu via des produits ou services innovants (55,9%). La part d'entre elles qui génère plus de 25% de son chiffre affaires grâce à des produits ou services innovants est relativement faible (19,8%). On constate néanmoins qu'il existe un petit groupe représentant un peu moins d'une entreprise sur dix (8,7%) qui est très innovant. Il est important de le noter parce que la proportion d'entreprises qui tirent plus de 75% de son CA de produits innovants est plus élevée que celle tirant entre 26 et 75% de son CA de ce type de produits.



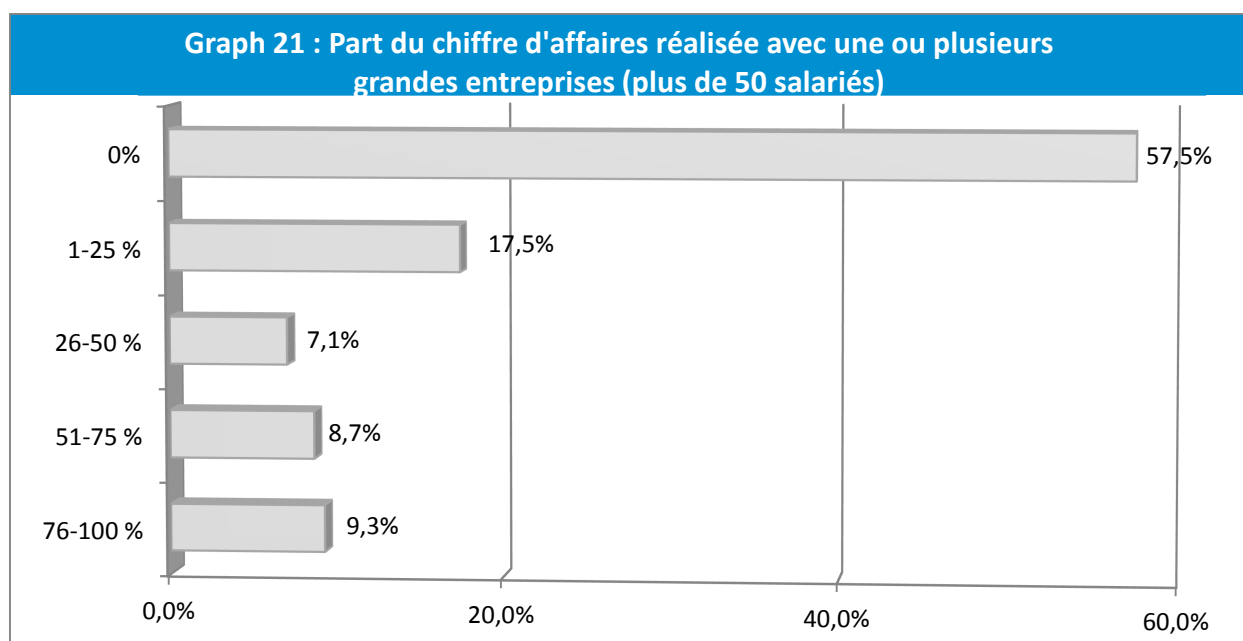
Internationalisation

Près des deux tiers (63%) des entreprises ayant répondu à notre enquête ne réalise aucun chiffre d'affaires avec des clients étrangers. La part d'entreprises réalisant au minimum 25% de son chiffre d'affaires avec des clients étrangers est également très faible (13%).



Sous-traitance

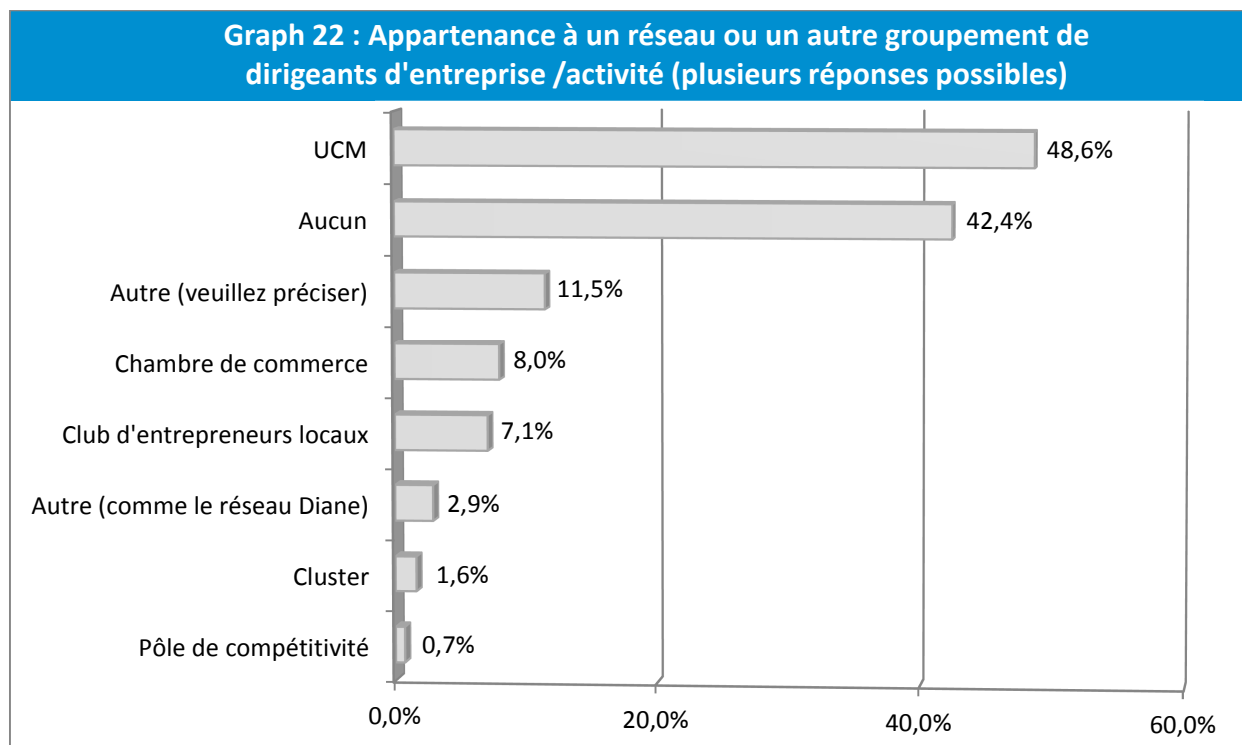
Plus de la moitié (57,5%) des entreprises ayant répondu à notre enquête ne réalise aucun chiffre d'affaires avec une ou plusieurs grandes entreprises. La part d'entreprises réalisant au minimum 25% de son chiffre d'affaires avec ce type de clients est relativement faible mais néanmoins non négligeable (25,1%).



5.3 Dispositif publics et de soutien

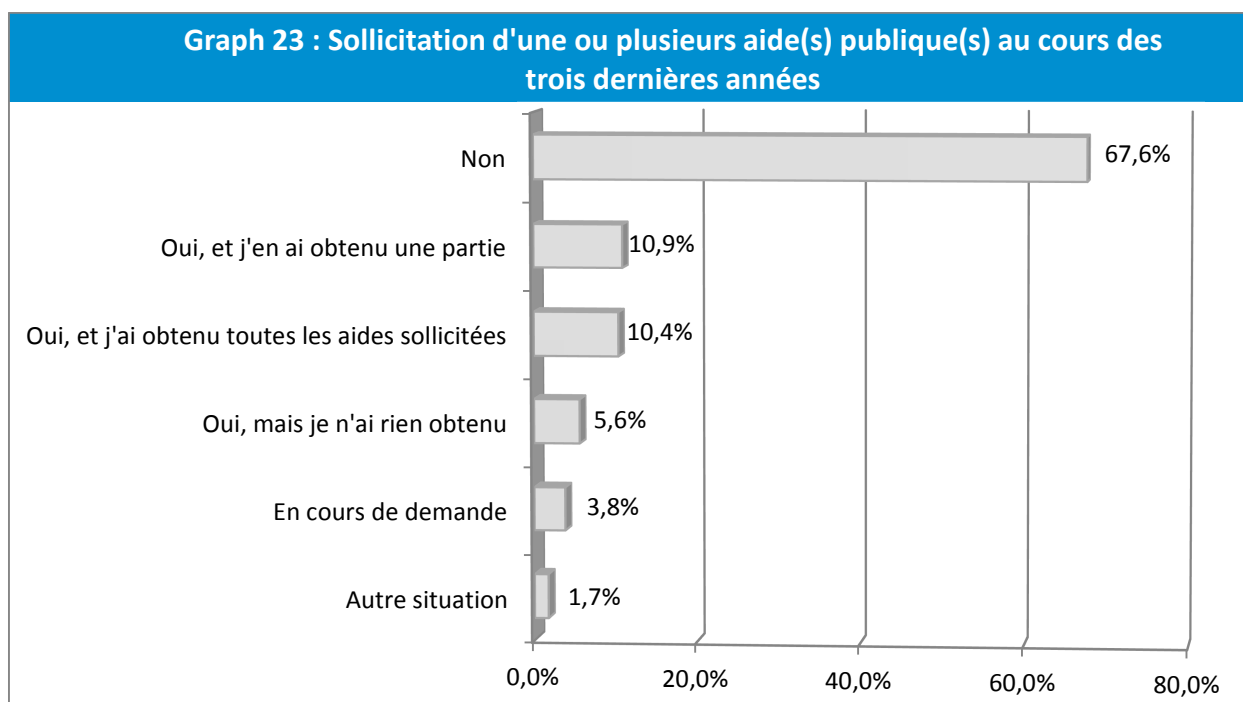
Réseaux

Presque la moitié (48,6%) des personnes interrogées cite l'UCM comme réseau parmi les réseaux ou groupements d'entreprises auxquels il appartient. Plus de quatre sur dix (42,4%) considèrent ne faire partie d'aucun réseau. On remarque également que les réseaux d'entreprises comme les clusters et les pôles de compétitivité sont cités par un nombre très limité d'entreprise. Cela s'explique en partie par le caractère wallon de ceux-ci mais également par le fait qu'ils sont essentiellement ciblés sur les entreprises industrielles.



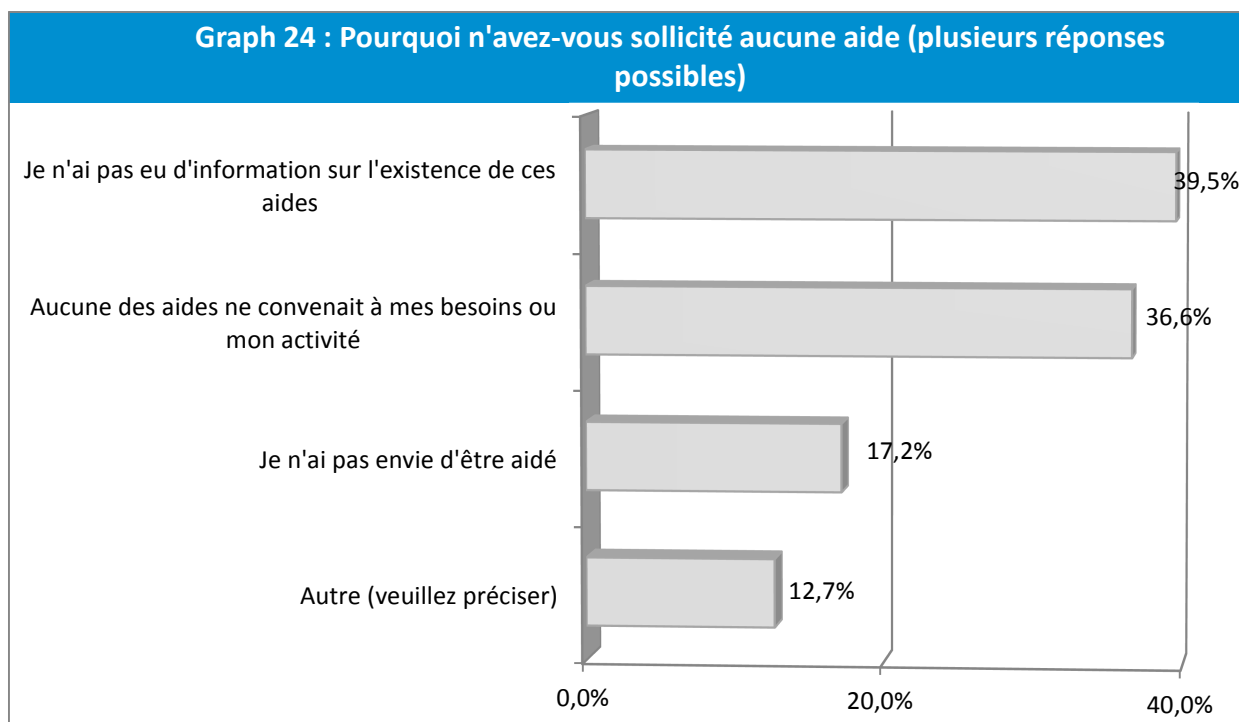
Sollicitation des aides

Plus de deux tiers (67,6%) des entreprises interrogées n'ont pas sollicité d'aides publiques du tout. Cette proportion élevée est néanmoins un peu plus faible que le taux de 73% de non-sollicitation observé chez les starters dans une précédente étude. Par contre, parmi les 26,9% ayant sollicité une aide et obtenu une réponse, seuls 10,4% ont obtenu toutes les aides sollicitées soit un taux d'obtention de 38% seulement.

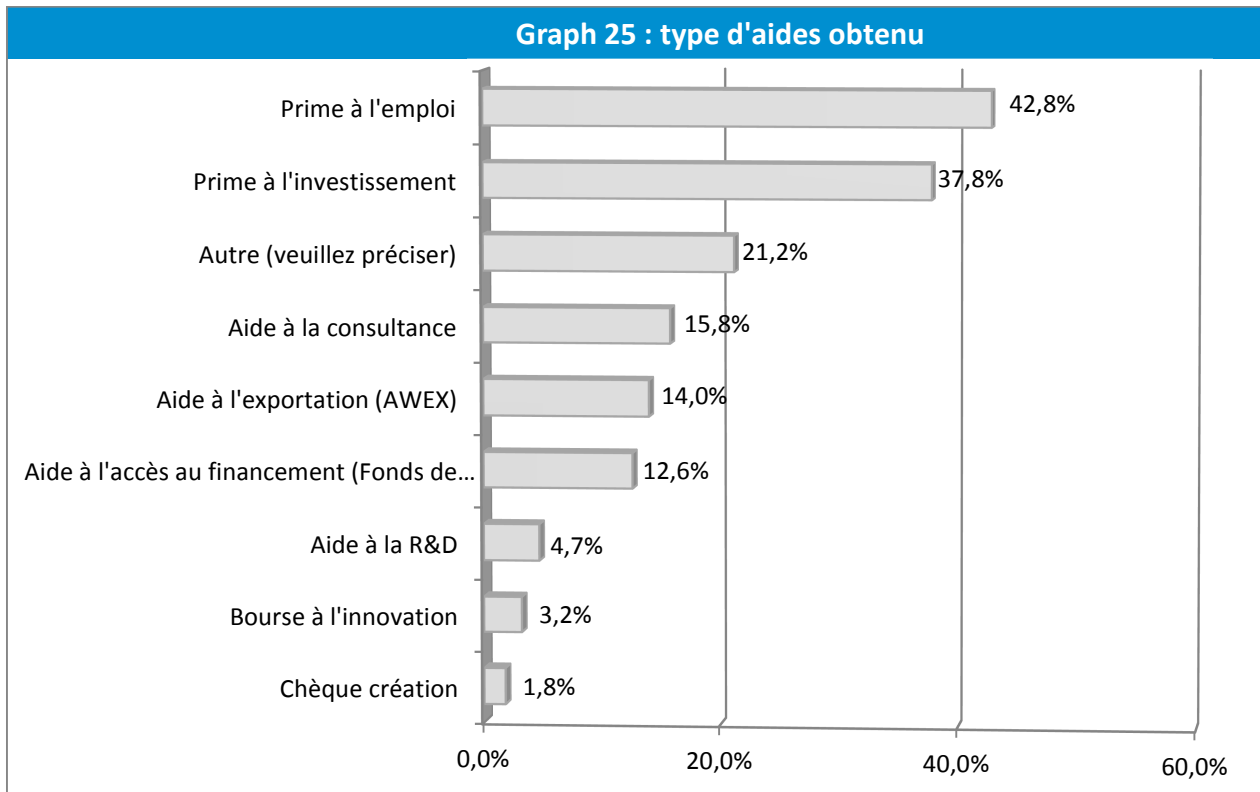


Raisons de la non-sollicitation

La problématique de l'information sur l'existence des aides est la première raison avancée pour expliquer la non-sollicitation (citée par 39,5% des personnes interrogées), vient ensuite l'inadéquation aux besoins de l'activité (citée par 36,6% des personnes interrogées). Un peu moins d'un entrepreneur sur cinq (17,2%) explique la non-sollicitation d'aide par une absence de volonté d'être aidé.



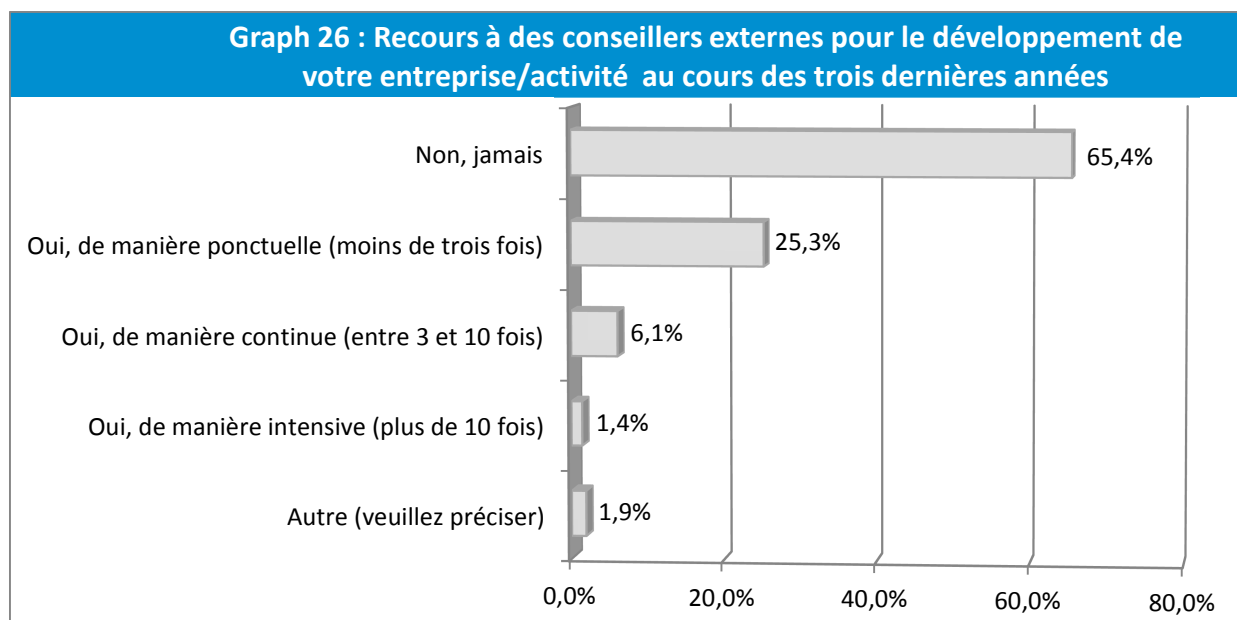
C'est la prime à l'emploi et la prime à l'investissement qui connaissent de loin le plus de succès auprès des entrepreneurs sondés. Les aides à l'innovation et à la R&D remportent par contre un succès très limité auprès des entrepreneurs. Pour la prime à l'emploi, cela s'explique en grande partie par les charges administratives très limitée liée à l'obtention de cet aide¹³.



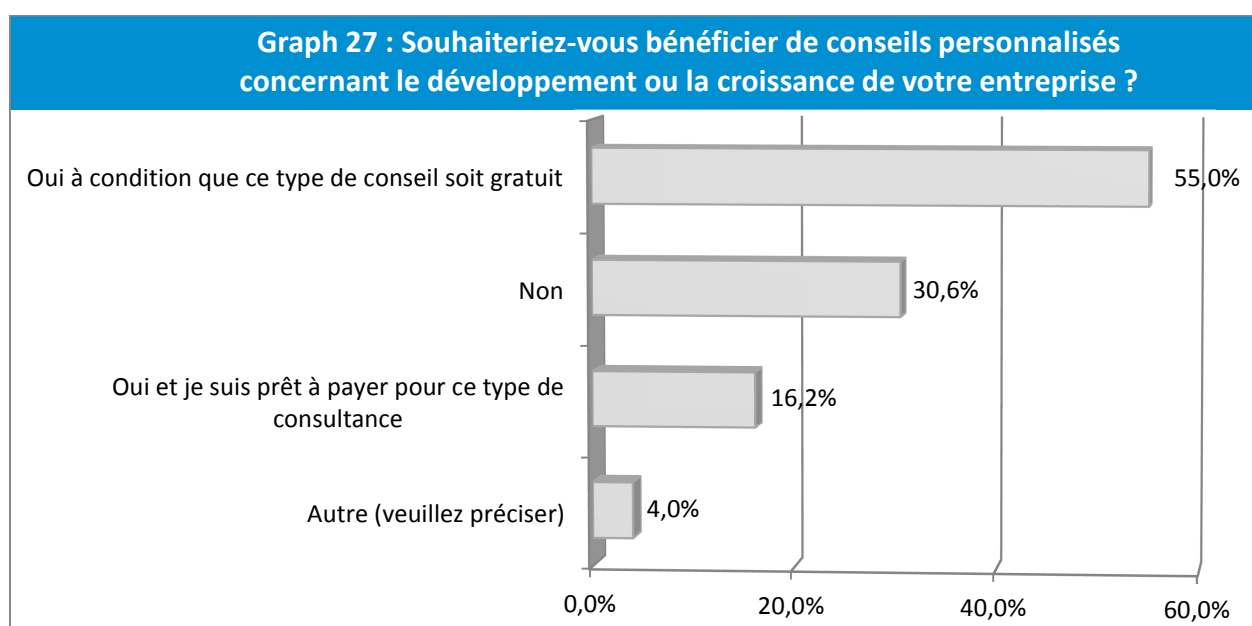
¹³ Les secrétariats sociaux s'occupent de l'essentiel des formalités qui y sont liées.

Conseils externes

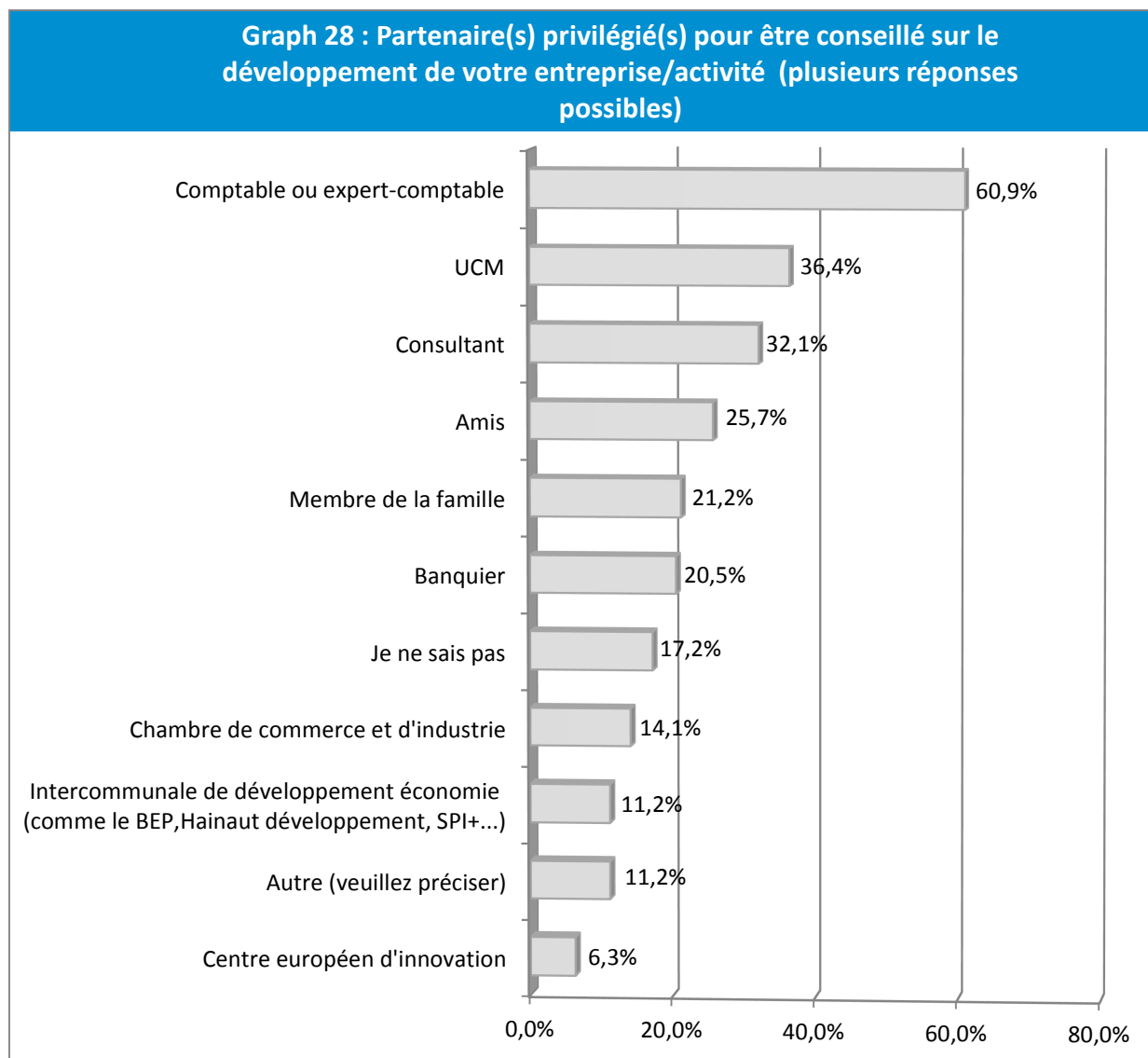
Le recours à des conseillers externes pour le développement de l'activité est assez peu répandu: près de deux tiers des personnes interrogées (65,5%) n'y ont jamais eu recours. Celles qui y ont eu recours l'ont fait essentiellement de manière ponctuelle, soit moins de trois fois (25,3%). Néanmoins, cela ne signifie pas qu'il y a un désintérêt de la part des entrepreneurs par rapport à ce type de conseils.



En effet, alors que 65,5% n'y ont jamais eu recours, sept sur dix (71,2%) souhaiteraient pouvoir en bénéficier. Néanmoins seulement 16,2% seraient prêt à payer pour ce type de consultance, ce qui signifie qu'une intervention publique serait potentiellement nécessaire dans ce domaine.



Partenaires privilégié pour le conseil

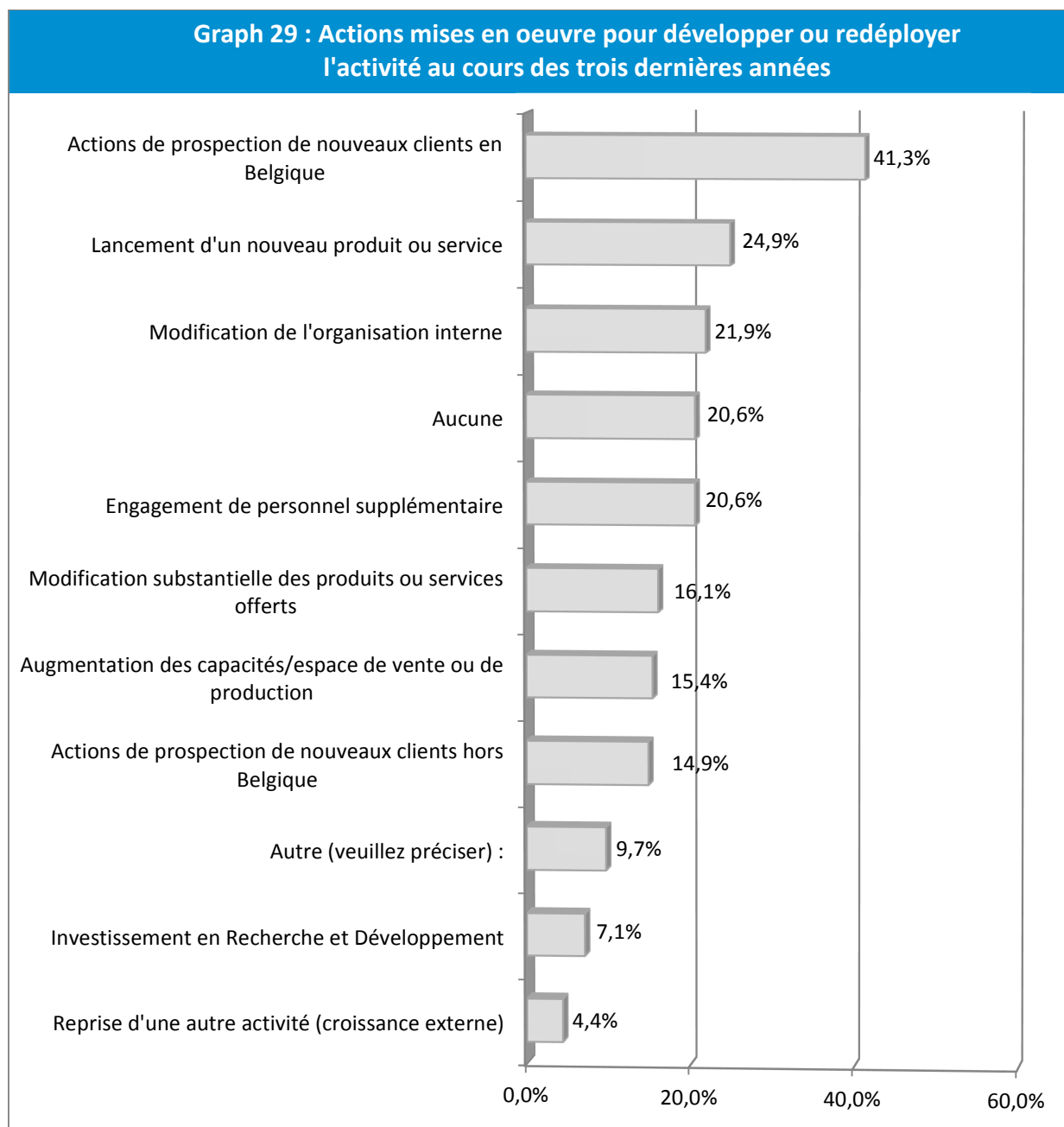


Ce sont les comptables ou experts-comptables qui sont les partenaires privilégiés par une large majorité (60,9%) des entrepreneurs. L'UCM est citée par plus d'un tiers (36,4%) des répondants, viennent ensuite essentiellement les consultants et l'entourage (famille, amis...). Certains acteurs qui proposent pourtant ce type de services (intercommunales de développement économique et centres européen d'innovation) sont classés parmi les derniers choix et cités par à peine 10% des répondants.

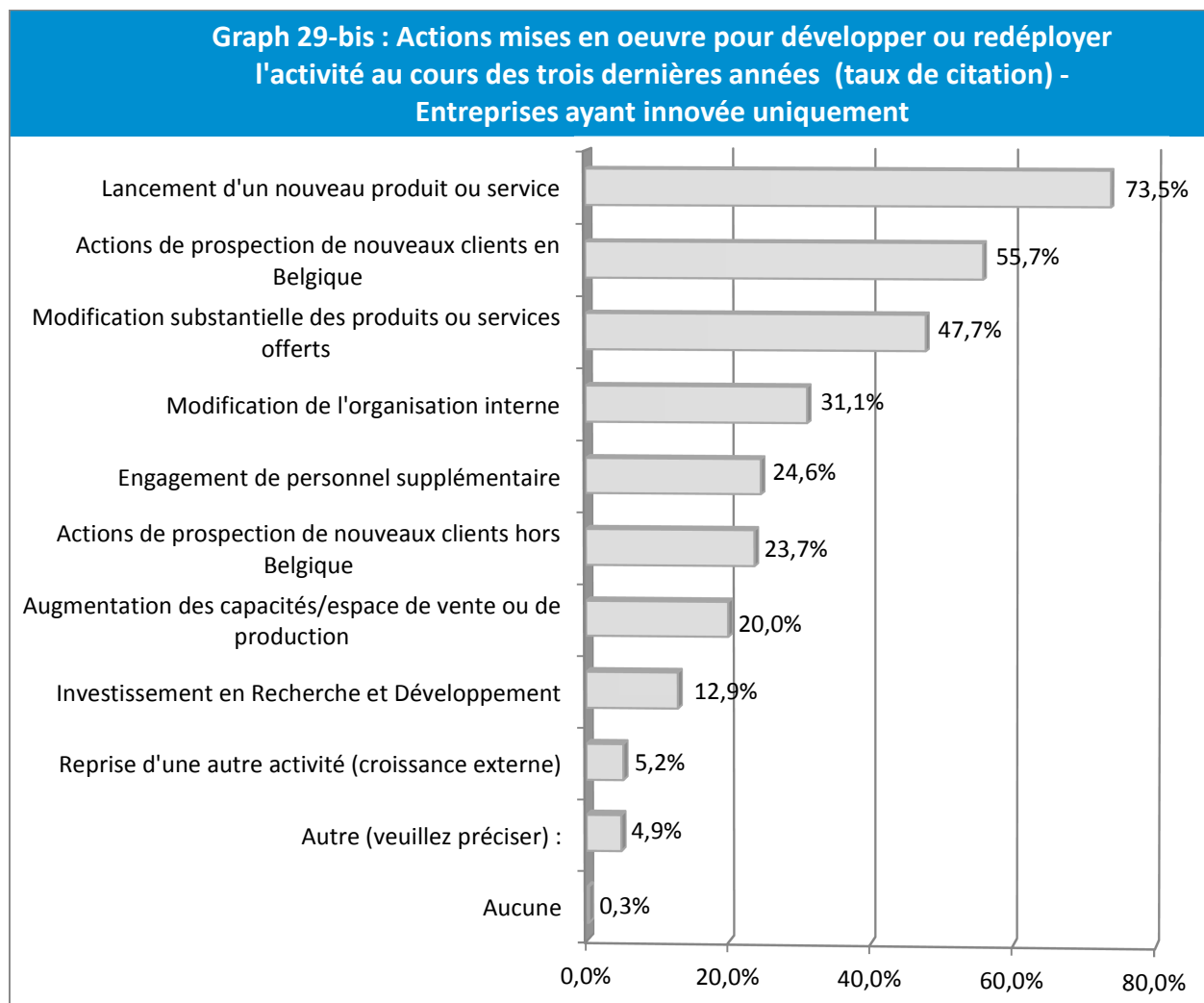
5.4 Mode de croissance

Actions mises en œuvre

L'action la plus souvent mise en œuvre par les entrepreneurs pour développer leur activité est de prospecter de nouveaux clients en Belgique (41,3%). Vient ensuite le lancement d'un nouveau produit ou service (24,9%), la modification de l'organisation interne (21,9%) et l'engagement de personnel supplémentaire (20,6%). Des investissements en Recherche et Développement ont été mis en œuvre par moins d'un entrepreneur sur dix (7,1%).

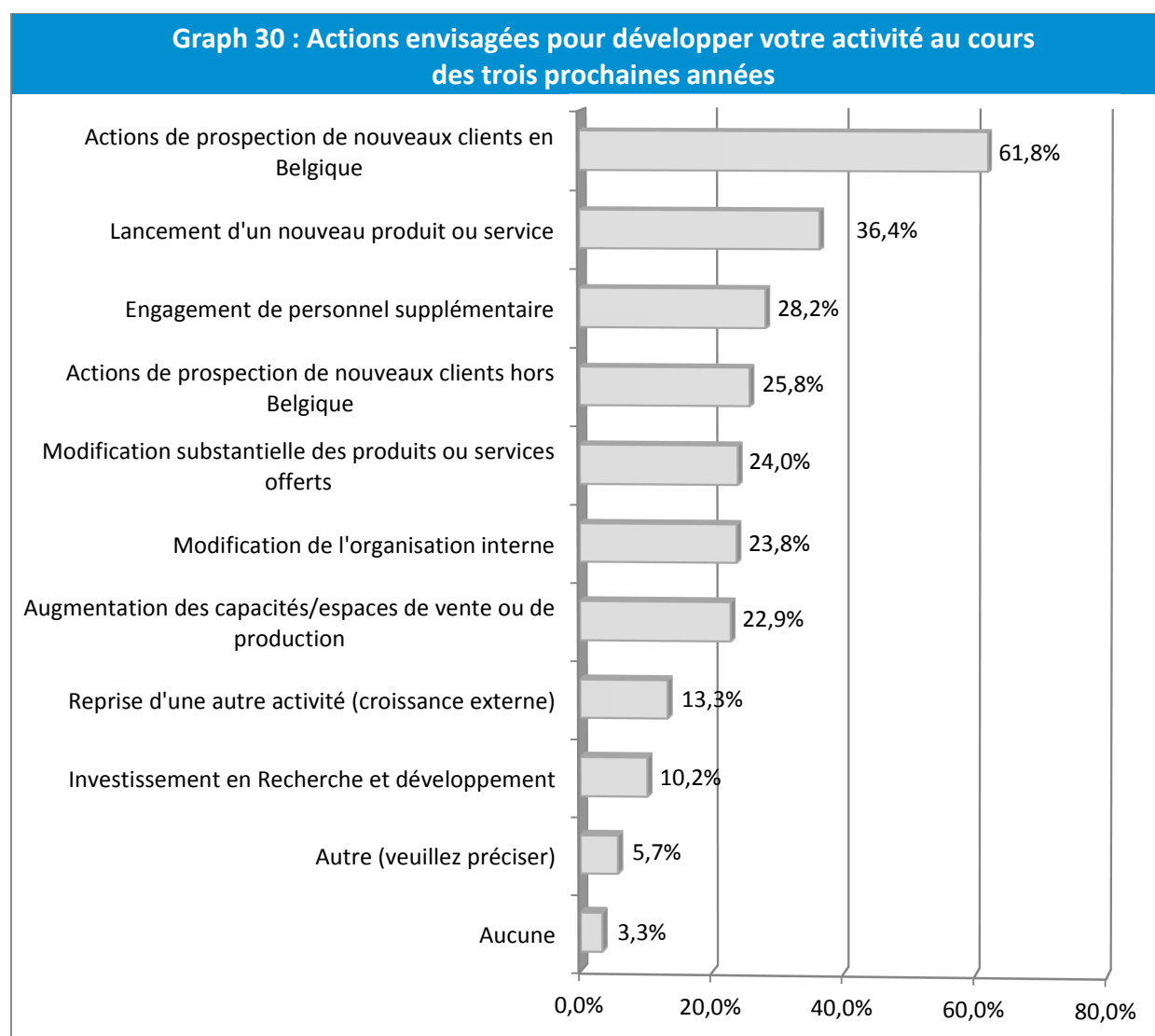


On constate que la plupart des entreprises qui ont lancé de nouveaux produits ou services ou modifié substantiellement ceux-ci n'ont pas fait d'investissement en recherche et développement. Seulement un peu plus d'une entreprise sur dix (12,6%) ayant innovée a recours à des investissements en R&D.



Actions envisagées

On ne note pas de différences fondamentales entre le type d'actions mises en œuvre et envisagée¹⁴ par les entrepreneurs. On note néanmoins que le nombre d'actions envisagées dans les trois prochaines années est supérieur au nombre d'actions mises en œuvre au cours des trois dernières années. Cela s'explique en partie par le fait que cette question n'a été posée qu'aux personnes souhaitant développer à l'avenir leur entreprise mais permet de contrôler la crédibilité des affirmations relatives aux intentions de croissance.

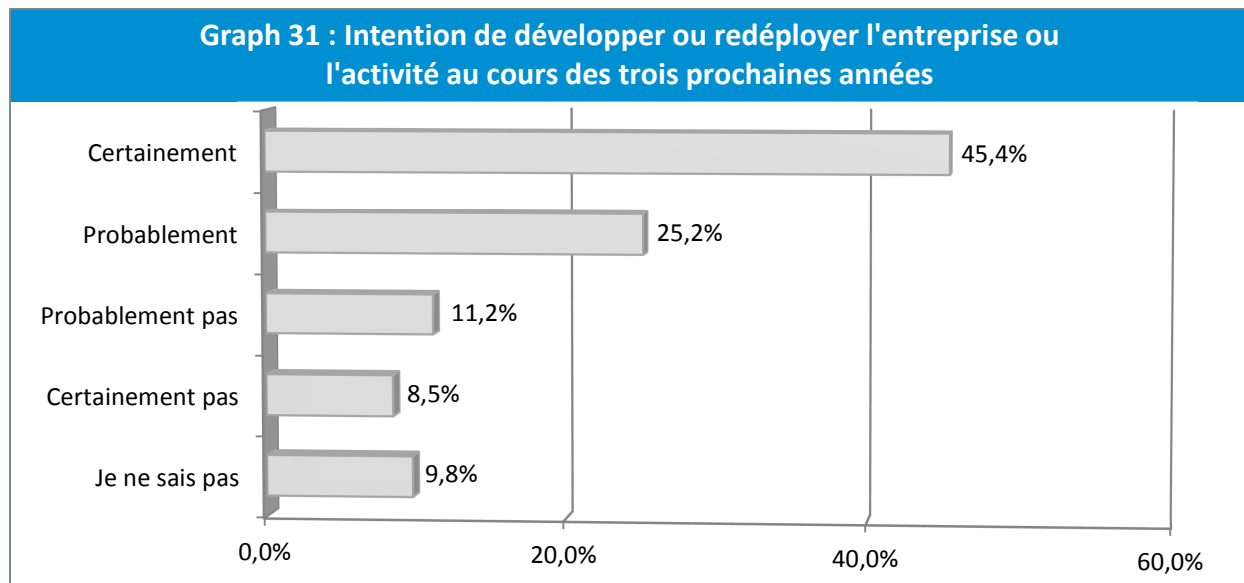


¹⁴ Cette question a uniquement été posée aux personnes affirmant souhaiter développer ou redéployer leur activité dans les prochaines années.

5.5 Intention et motivation par rapport à la croissance de l'entreprise/activité

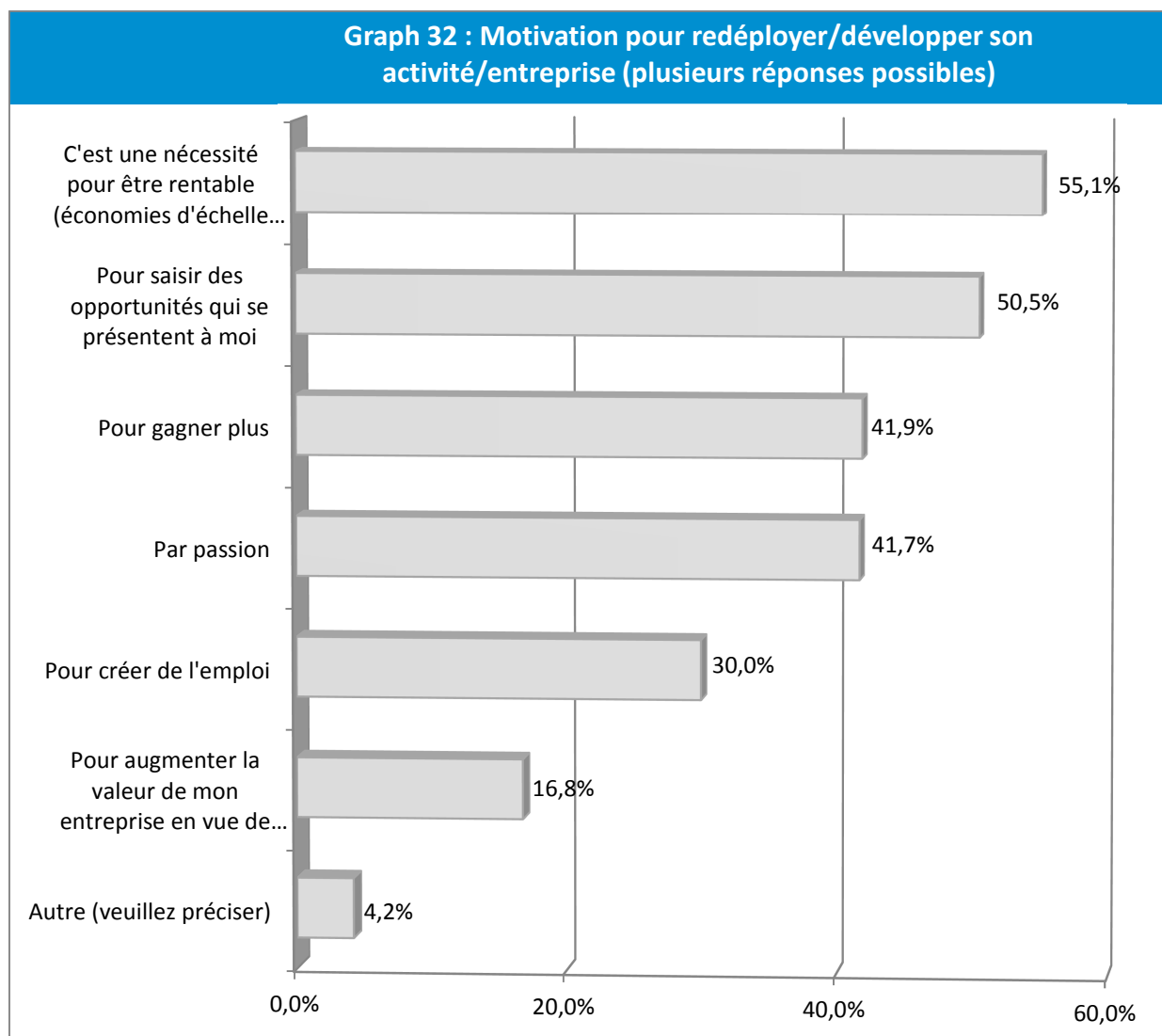
Ambitions de croissance

Contrairement à certaines idées reçues, plus de deux tiers des entrepreneurs (70,6%) souhaitent développer ou redéployer leur activité au cours des prochaines années et presque la moitié d'entre eux (45,4%) l'affirme avec certitude. Moins d'une personne interrogée sur dix (8,5%) affirme ne certainement pas souhaiter développer ou redéployer son activité.



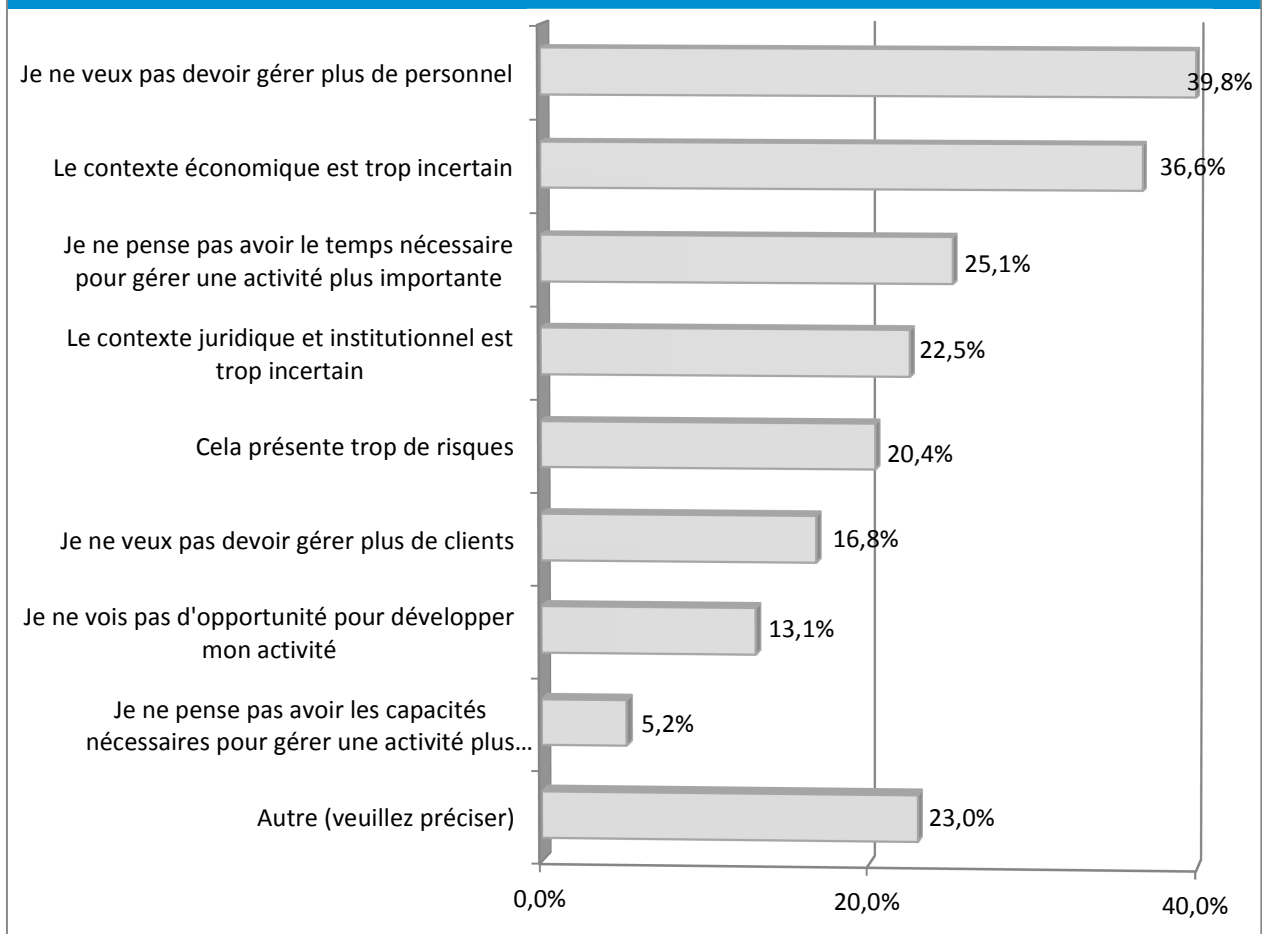
Motivation

Plus de la moitié (55,1%) des entrepreneurs motive sa volonté de développer ou de redéployer son activité par la nécessité de grandir pour être rentable, vient ensuite la volonté de saisir les opportunités qui se présentent à eux. La volonté de gagner plus et la passion sont également citées par plus de quatre répondants sur dix. La création d'emploi n'est citée que par un répondant.



La perspective de devoir gérer plus de personnel (citée par 39,8% des répondants) et le contexte économique trop incertain (cité par 36,6% des répondants) sont les principales raisons évoquées par les personnes qui ne souhaitent pas développer leur activité. La troisième raison évoquée par un quart (25,1%) des entrepreneurs est l'absence de temps suffisant pour gérer une activité plus importante. Ce sont donc essentiellement des facteurs internes propres au temps dont dispose le chef d'entreprise et à sa volonté ou non de gérer plus de personnel.

Graph 33 : Raisons expliquant l'absence de volonté de développer/redéployer l'activité (plusieurs réponses possibles)

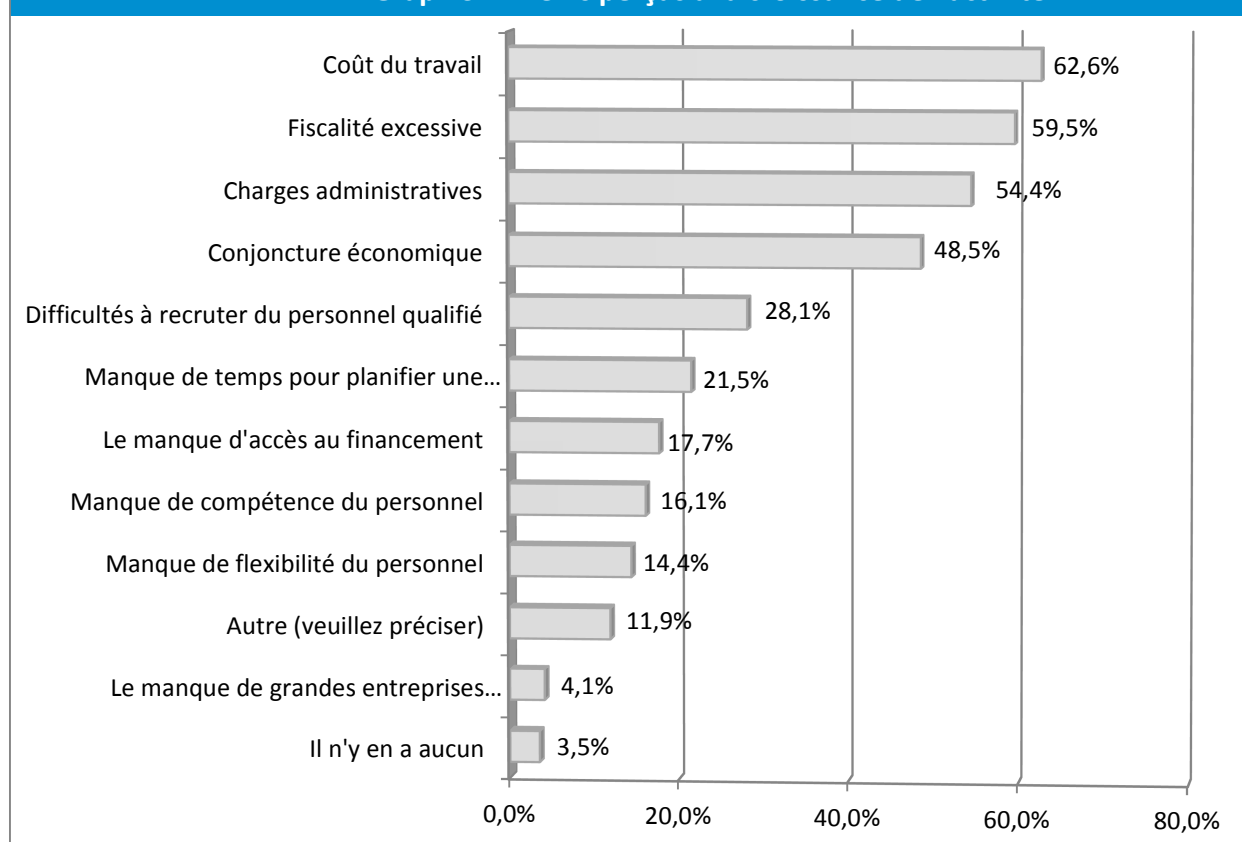


5.6 Principales difficultés rencontrées et solutions préconisées

Difficultés

Le coût du travail (cité par 62,6% des répondants), la fiscalité excessive (citée par 59,5% des répondants) et les charges administratives (citées par 54,4% des répondants) sont les trois principales difficultés rencontrées par les entrepreneurs dans la croissance de leur entreprise. Celles-ci sont citées par plus de la moitié des entrepreneurs. Les difficultés à recruter du personnel qualifié sont quant à elles citées par près de trois entrepreneurs sur dix (28,1%). L'accès au financement n'est pas un frein important à la croissance de l'activité : il est cité par seulement 17,7% des répondants et arrive donc en 7^{ème} position alors qu'en phase de démarrage, c'est la deuxième principale préoccupation des entrepreneurs.

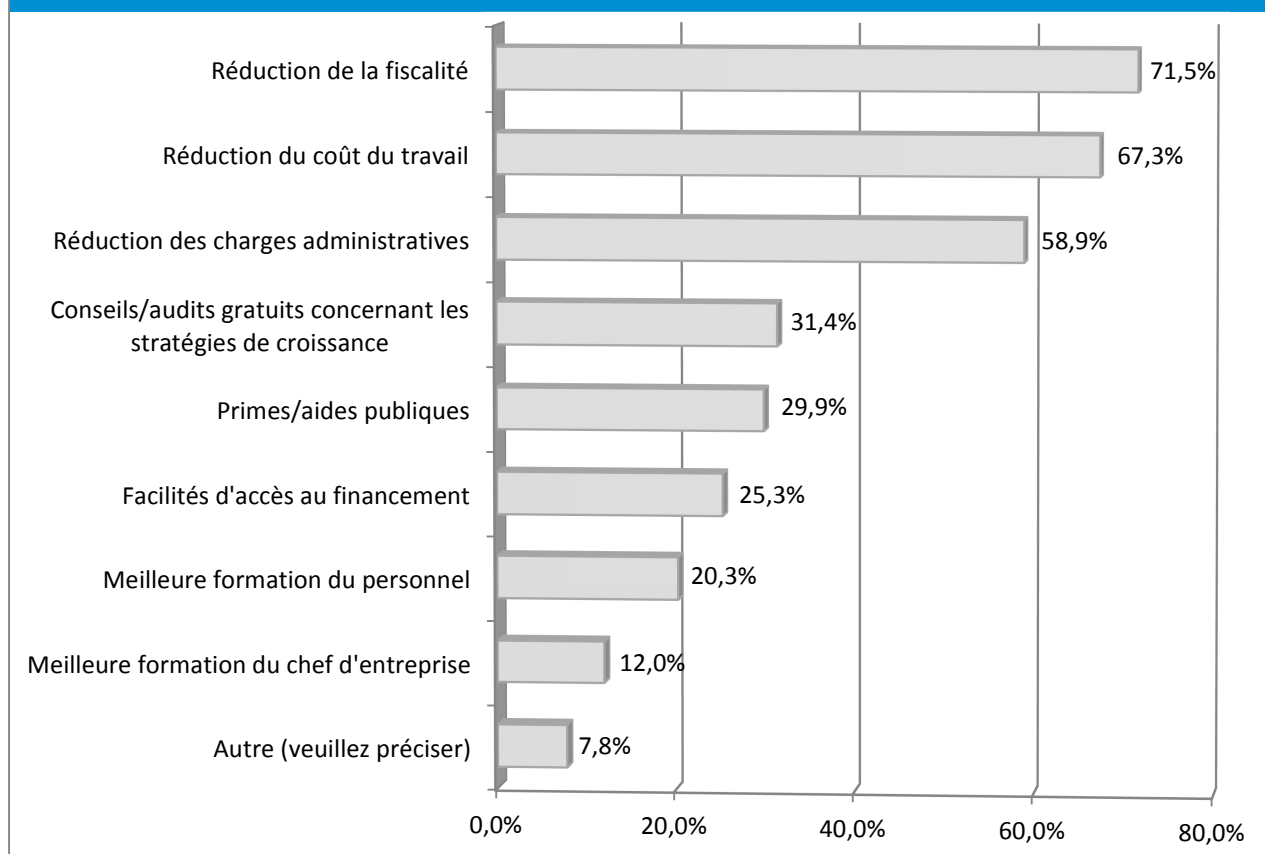
Graph 34 : freins perçus à la croissance de l'activité



Mesures à privilégier

Sans surprise, c'est la réduction des principales difficultés identifiées qui revient le plus souvent comme mesure privilégiée par les entrepreneurs : réduction de la fiscalité (71,5%), réduction du coût du travail (67,3%), réduction des charges administratives (58,9%). Les conseils/audits gratuits concernant les stratégies de croissance sont cités par trois entrepreneurs sur dix (31,4%) ce qui classe la mesure en quatrième position après les primes et aides publiques.

Graph 35 : mesures qui faciliteraient le développement de votre activité



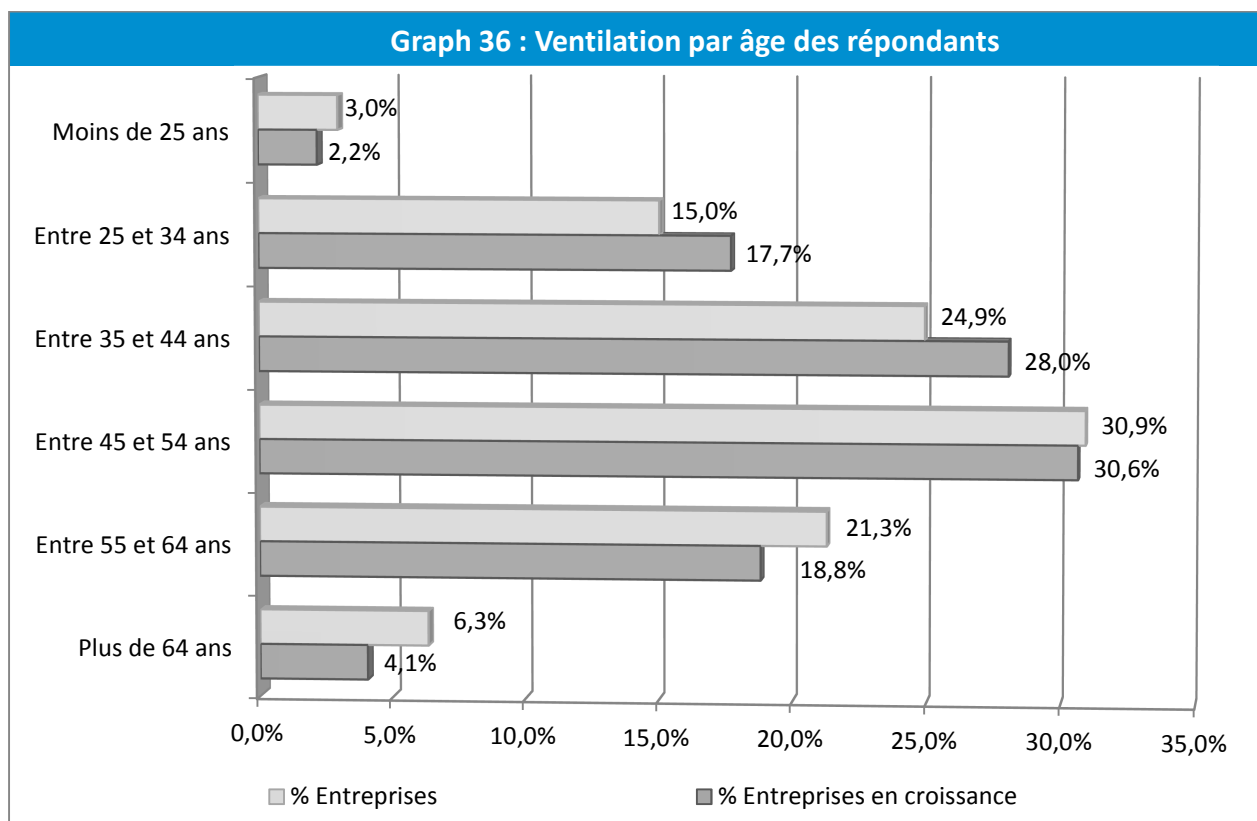
6 Profil des entreprises en croissance

En croisant les variables relatives à la situation de l'entreprise en termes de croissance et l'ensemble des caractéristiques examinées dans cette enquête, il est possible de déterminer plus précisément le profil des entreprises qui sont en croissance¹⁵.

Dans un souci de concision, seules les caractéristiques pour lesquelles l'on observe des différences significatives sont reprises dans ce document.

Âge

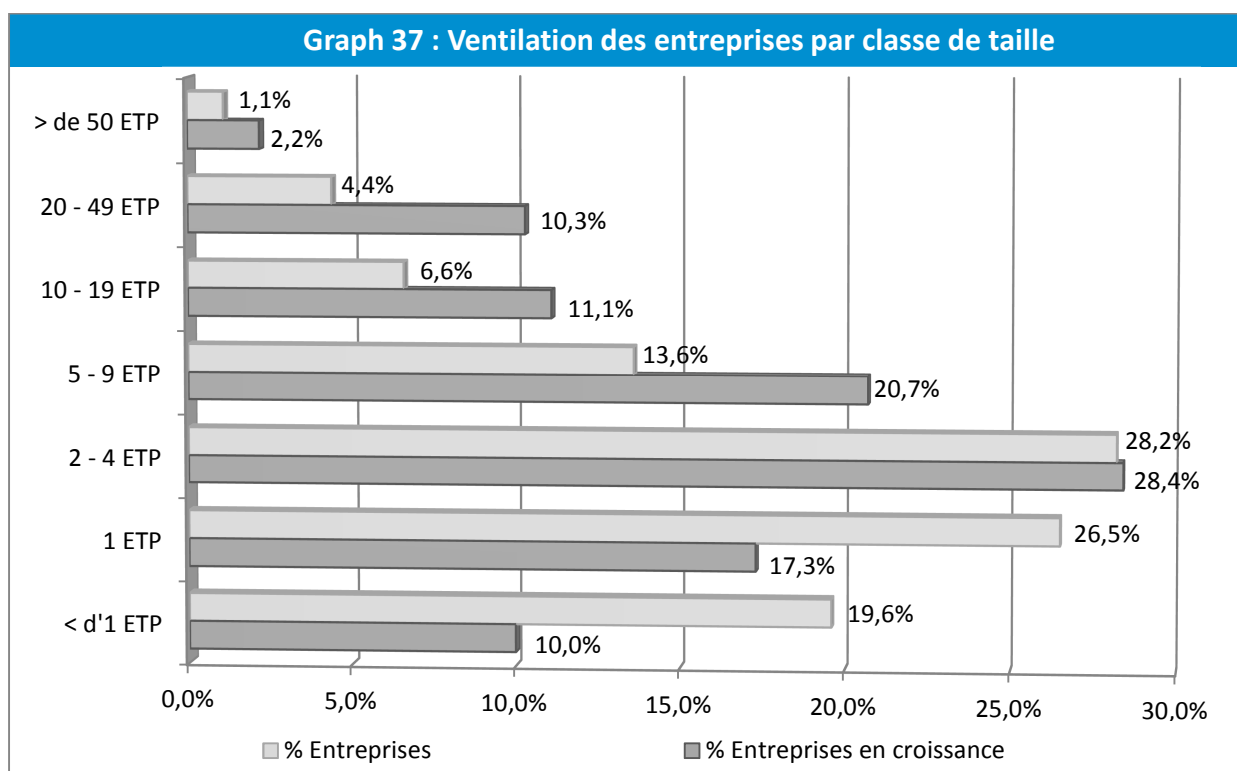
Les entreprises en croissance sont généralement gérées par des chefs d'entreprises plus jeunes. Quatre entreprises sur dix (42,9%) sont dirigées par des personnes de moins de 45 ans. Pour les entreprises en croissance cette proportion monte à près de la moitié (47,9%).



Taille

Les entreprises en croissance sont généralement de plus grande taille. Il y a nettement plus d'entreprises occupant au minimum dix équivalents temps plein parmi les entreprises en croissance qu'en moyenne dans l'ensemble de l'échantillon. Près d'un quart (23,6%) des entreprises en croissance occupent au moins 10 ETP. C'est presque deux fois plus que leur poids dans l'ensemble de l'échantillon (12,1%).

¹⁵ Entreprise qui affiche soit une croissance de son chiffre d'affaires de plus de 20% soit une augmentation d'au moins un Equivalent temps plein au cours des trois dernières années.



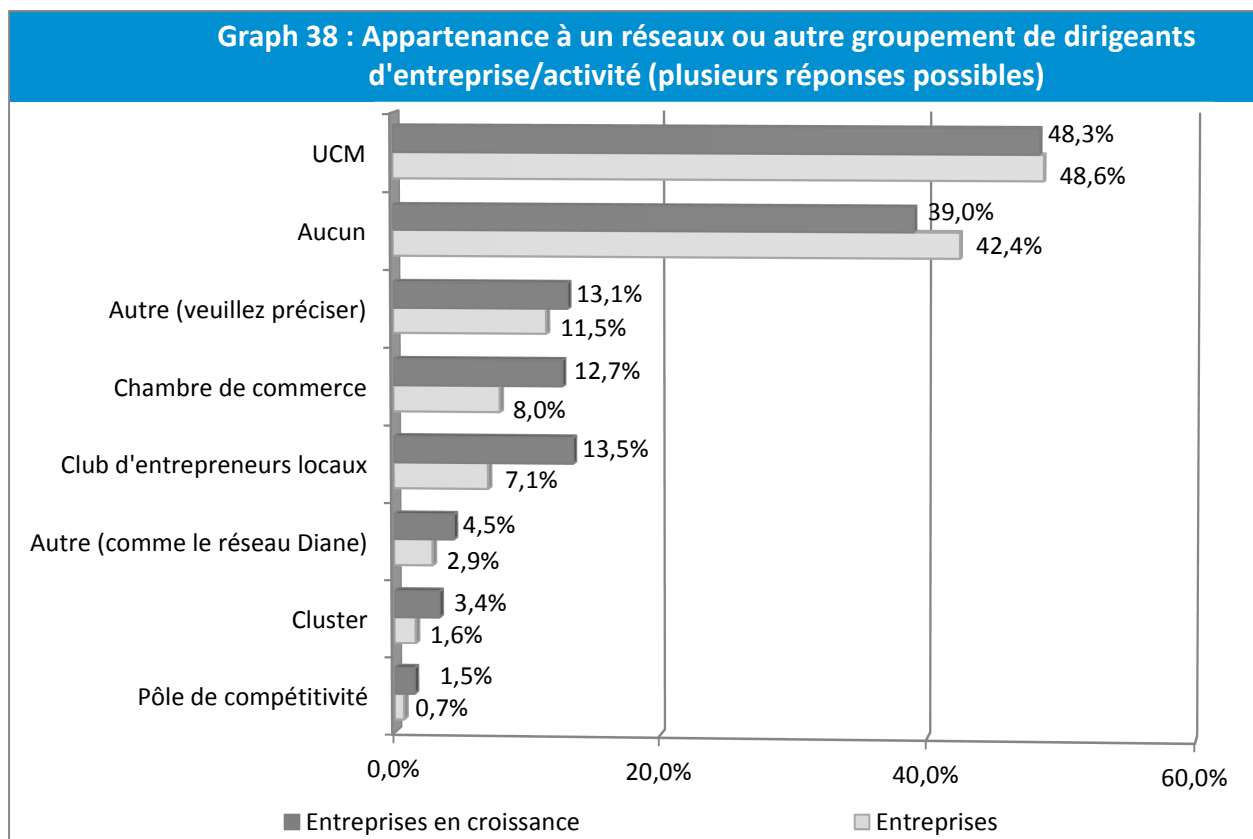
Innovation et internationalisation

On observe un lien entre le niveau de croissance de l'entreprise et la part du chiffre d'affaires qu'elles tirent de produits ou services innovants ou d'exportation. Ce lien est néanmoins faible pour la variable innovation : la part des entreprises en croissance tirant plus de 50% de leur CA de services ou produits innovants est de 16,1% alors qu'elle est de 13,1% pour l'ensemble des entreprises. Le lien est particulièrement faible pour la variable exportation : la part des entreprises en croissance réalisant plus de 50% de leur CA de services ou produits innovants est de 9,7% alors qu'elle est de 8,4% pour l'ensemble des entreprises.

Différence % entreprises en croissance - % ensemble des entreprises					
Part du chiffre d'affaire	0	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Issue de produits ou services innovants	-4,2%	0,4%	1,3%	2,4%	0,2%
Réalisée avec des clients étrangers (hors Belgique) ?	-1,2%	-1,1%	-0,8%	0,0%	1,3%
Réalisée avec une ou plusieurs grandes entreprises (plus de 50 salariés) ?	-6,2%	2,9%	1,0%	-1,5%	1,3%

Réseaux

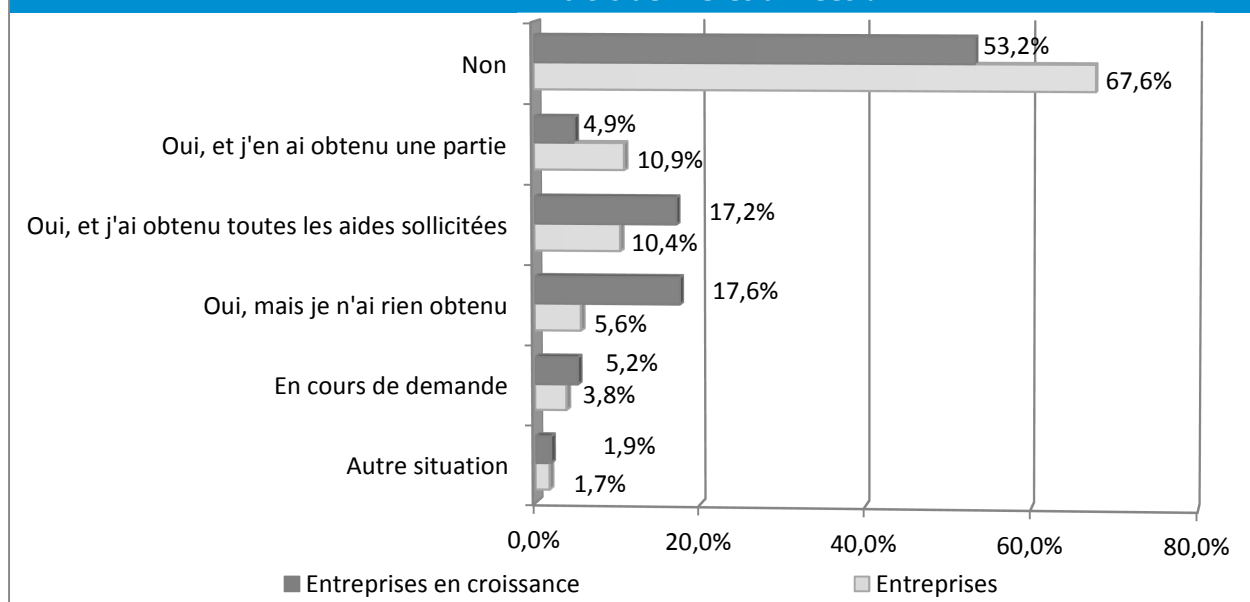
Les entreprises en croissance font plus souvent parties de plusieurs réseaux ou groupements de dirigeants d'entreprises. La part des entreprises en croissance (39%) ne faisant partie d'aucun réseau ou groupement de dirigeants d'entreprises est plus faible que celle observée pour l'ensemble des entreprises (42,4%). La participation aux différents groupes et réseaux de dirigeants d'entreprises double pour les clubs d'entrepreneurs locaux, les pôles et les clusters.



Aides publiques

La proportion d'entreprises n'ayant sollicité aucune aide est nettement plus faible chez les entreprises en croissance (53,2%) que pour l'ensemble des entreprises (67,6%). Néanmoins, le taux d'obtention des aides n'est pas significativement plus important pour les entreprises en croissance (22,1% ont obtenues tout ou une partie des aides sollicitées) que pour l'ensemble des entreprises ayant répondu à l'enquête (21,3% ont obtenu tout ou une partie des aides sollicitées). Par conséquent, la proportion d'entreprise en croissance ayant sollicité des aides mais n'ayant rien obtenu (17,6%) est significativement plus importante que celle observée pour l'ensemble des entreprises (5,6%).

Graph 39 : Sollicitation d'une ou plusieurs aide(s) publique(s) au cours des trois dernières années ?

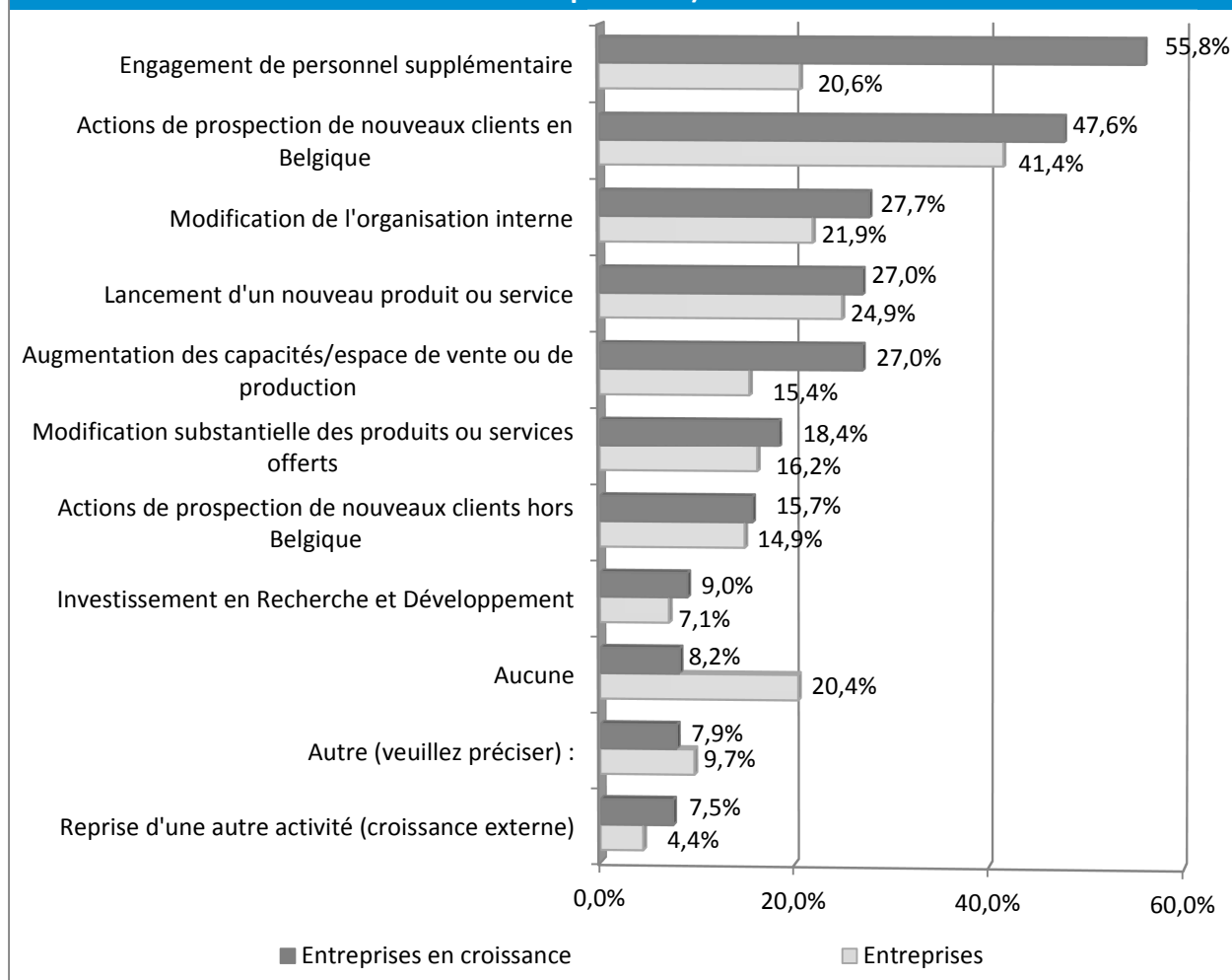


De manière générale, les entreprises en croissance sont plus dynamiques. Moins d'une sur dix (8,2%) n'a mis aucune action en œuvre pour favoriser son développement au cours des trois dernières années, alors que cette proportion passe à une sur cinq (20,4%) pour l'ensemble des entreprises. Sans réelle surprise et de manière assez logique, les différences les plus significatives s'observent au niveau des actions qui sont les conséquences d'un développement de l'activité : l'engagement de personnel supplémentaire (mis en œuvre par 55,8% des entreprises en croissance contre 20,6% pour l'ensemble des entreprises¹⁶), de l'accroissement des capacités de ventes ou de production (mis en œuvre par 27,8% des entreprises en croissance contre 15,4% pour l'ensemble des entreprises) et de la modification de l'organisation interne (mis en œuvre par 27,7% des entreprises en croissance contre 21,9% pour l'ensemble des entreprises).

Au niveau des actions qui peuvent expliquer la croissance/ développement d'une activité, on observe que les entreprises sont plus dynamiques au niveau des différentes variables examinées. Elles ont, par exemple, plus souvent mené des actions de prospection de nouveaux clients (mis en œuvre par 47,6% des entreprises en croissance contre 41,4% pour l'ensemble des entreprises), lancé de nouveaux produits ou services ou modifié substantiellement les produits ou services qu'elles offrent (mis en œuvre par 45,4% des entreprises en croissance contre 41,1% pour l'ensemble des entreprises) et repris une autre activité (mis en œuvre par 7,5% des entreprises en croissance contre 4,4% pour l'ensemble des entreprises).

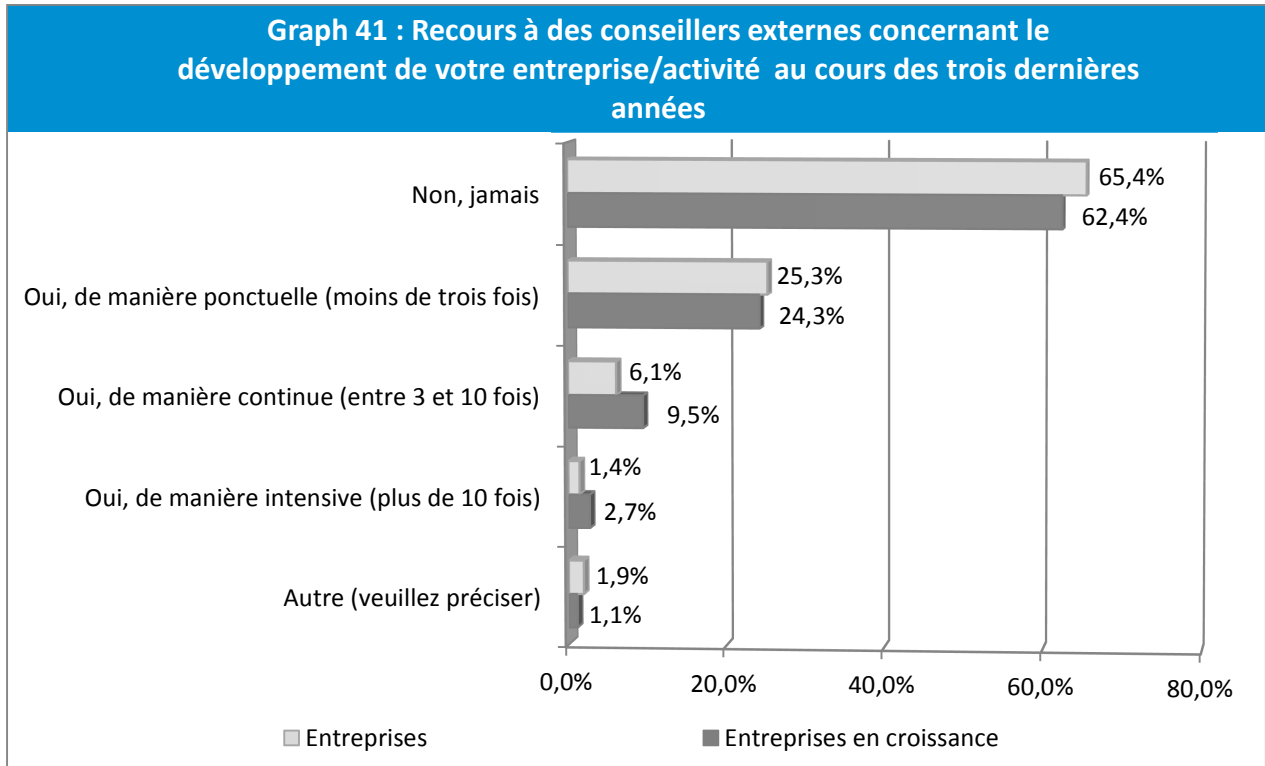
¹⁶ Il faut néanmoins noter que cette forte différence s'explique en grande partie par la définition utilisée pour la notion d'entreprise en croissance, à savoir le fait d'avoir engagé au moins un ETP.

Graph 40 : Actions mises en oeuvre pour développer ou redéployer l'activité au cours des trois dernières années (plusieurs réponses possibles)



Conseils externes

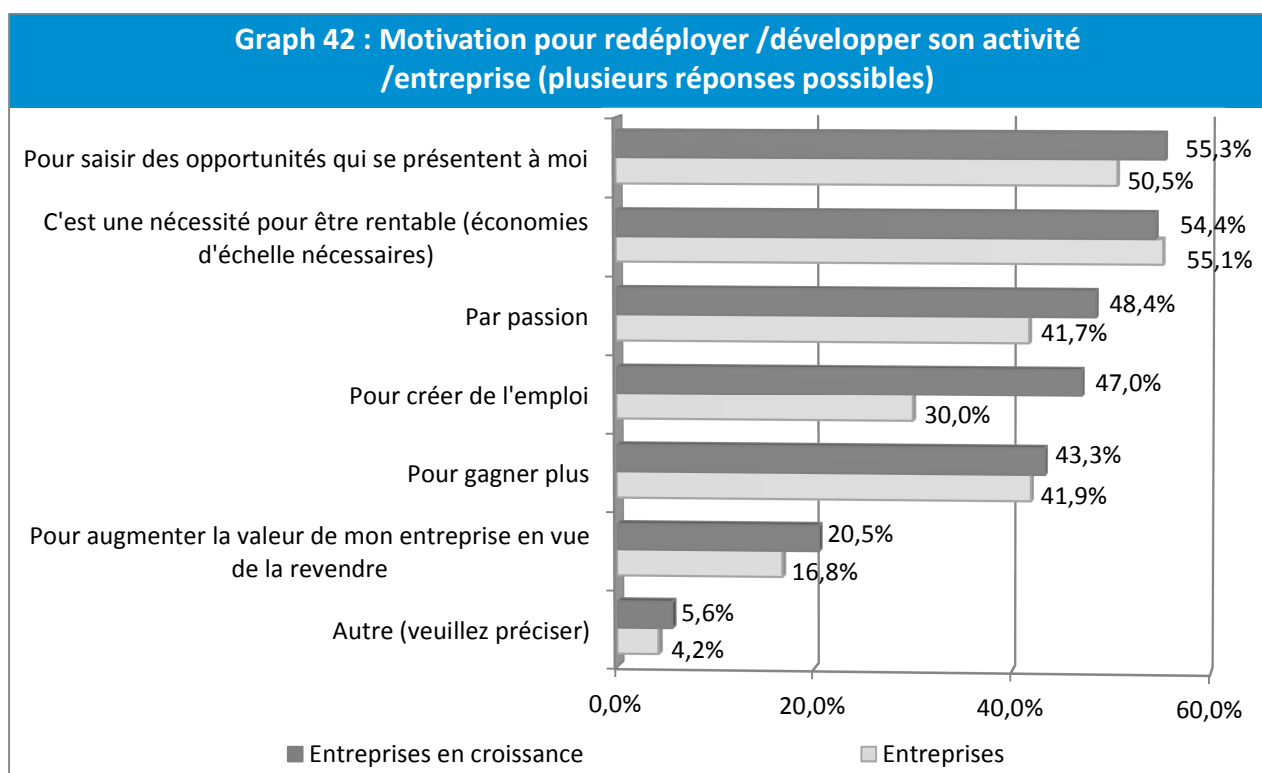
La part d'entreprises en croissance ayant eu recours aux conseils externes pour développer son activité est légèrement plus élevée pour les entreprises en croissance (36,5%) que pour l'ensemble des entreprises (32,8%). C'est essentiellement au niveau des entreprises qui y recourent de manière continue que l'on observe une différence significative.



Motivations de la croissance

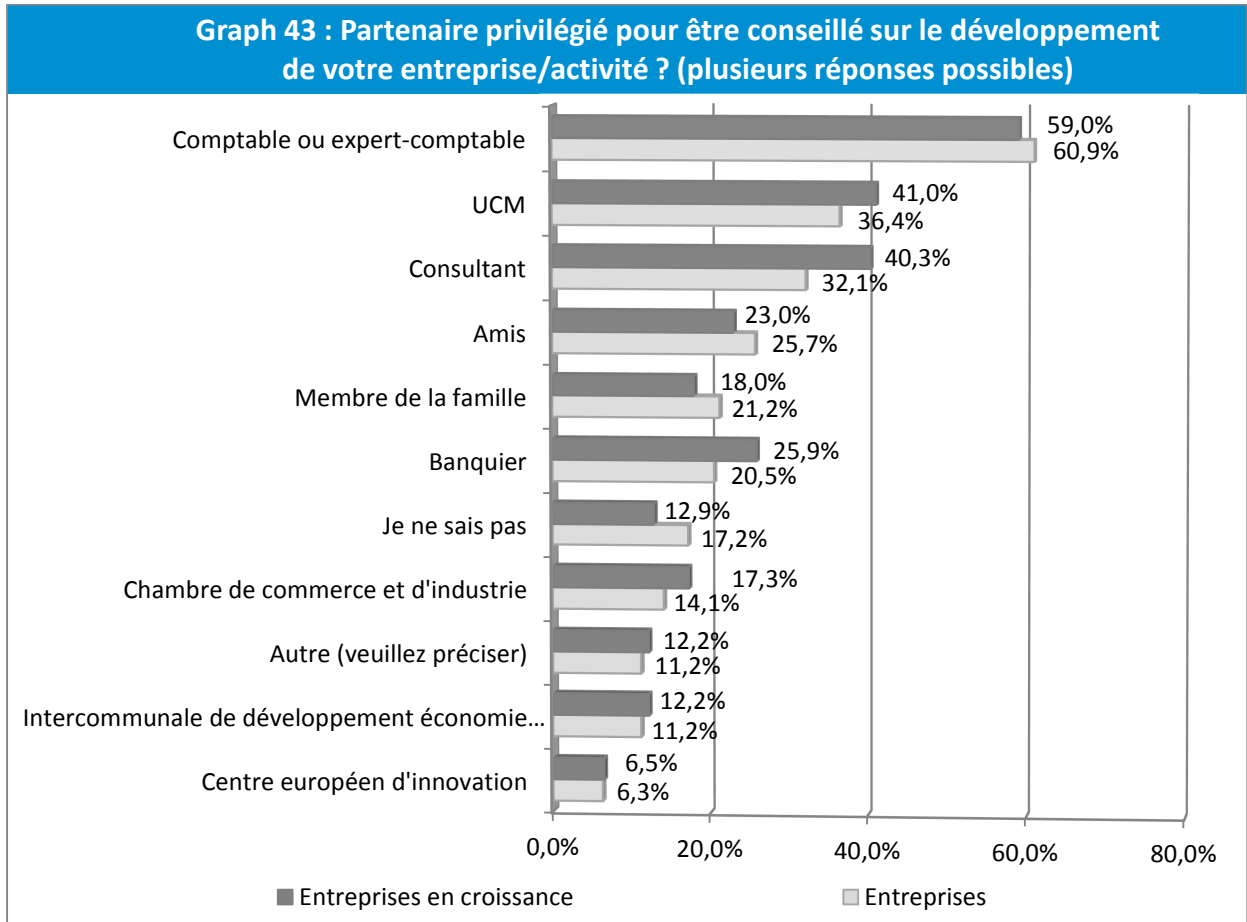
On note des différences assez importantes entre les motivations des entreprises/activités en croissance et celles de l'ensemble des entreprises interrogées. La nécessité d'être rentable et la volonté de saisir des opportunités qui se présentent à l'entrepreneur restent les plus importantes motivations des entrepreneurs en croissance.

Néanmoins, une part beaucoup plus importante d'entrepreneurs en croissance cite la volonté de créer de l'emploi (citée par 47 % des entreprises en croissance contre 30% pour l'ensemble des entreprises), et la passion (citée par 48,4% des entreprises en croissance contre 41,7% pour l'ensemble des entreprises) comme motivation pour le développement de son activité.



Partenaires privilégiés pour le conseil

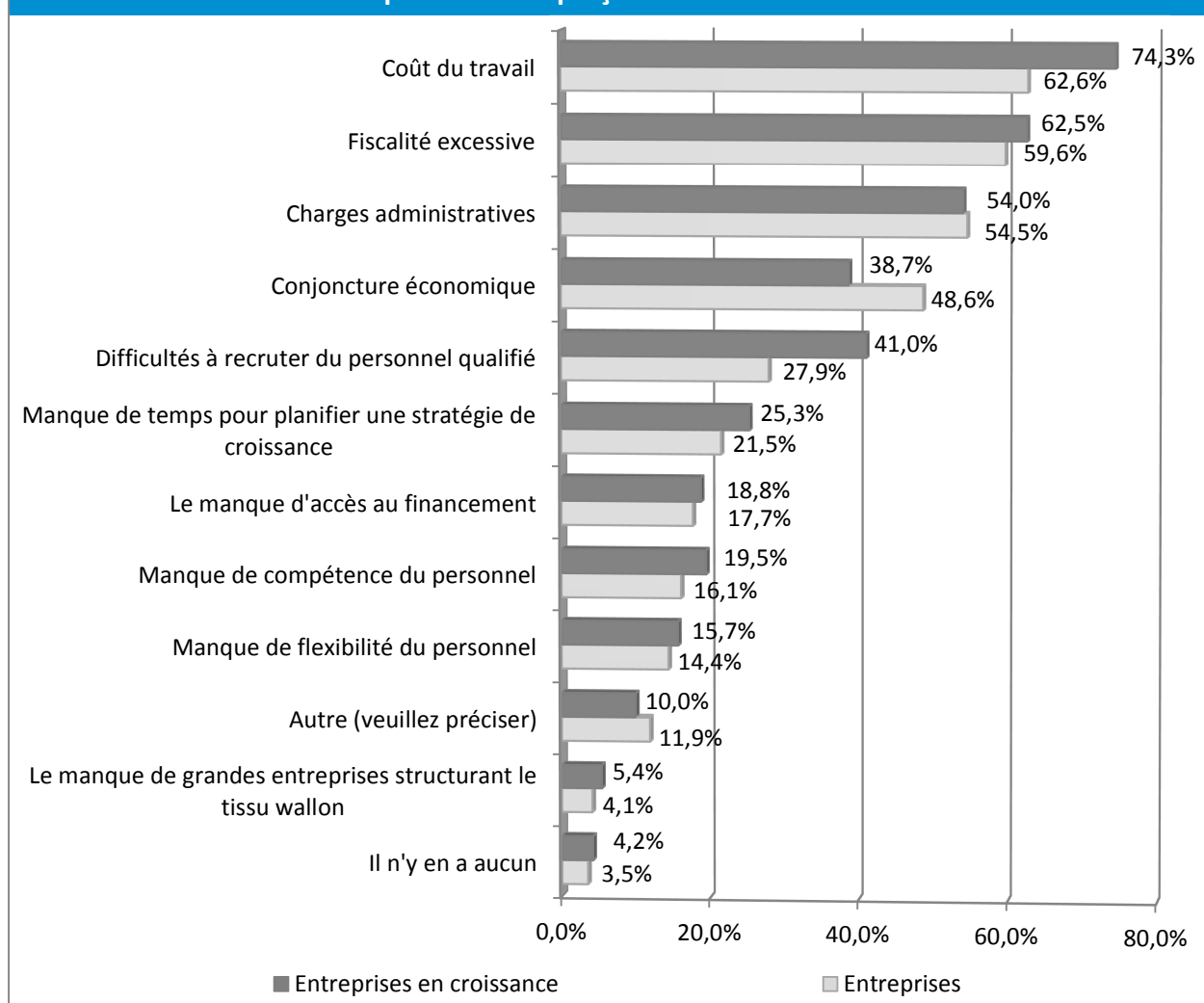
Les entreprises en croissance privilégient plus les acteurs « professionnels » pour être conseillées sur leur développement : les consultants, l'UCM et les banquiers sont plus souvent cités par les entreprises en croissance alors que les amis et la famille sont moins souvent cités par ce type d'entreprise.



Partenaires privilégié pour le conseil

Les freins que rencontrent les entreprises en croissance sont sensiblement les mêmes que ceux rencontrés par l'ensemble des entreprises; il s'agit du coût du travail, la fiscalité excessive et les charges administratives. On note néanmoins que la problématique du coût du travail est citée par les trois quarts (74,3%) des entreprises en croissance contre « seulement » 62,6% de l'ensemble des entreprises. On note également que les difficultés à recruter du personnel qualifié sont citées par 41% des entreprises en croissance ce qui est nettement plus élevé que le taux de citation affiché pour l'ensemble des entreprises. Cela en fait la quatrième difficulté principale des entreprises en croissance. Par contre, la conjoncture économique est un frein moins souvent cité par les entreprises en croissance (taux de citation de 38,7% alors qu'il est cité par 48,6% de l'ensemble des entreprises sondées).

Graph 44 : freins perçus à la croissance de l'activité



7 Conclusions et recommandations

Plus de deux tiers des entrepreneurs (70,6%) souhaitent développer ou redéployer leur activité au cours des prochaines années. C'est généralement une nécessité pour être rentable. Néanmoins deux problèmes se posent à eux :

- D'une part, la demande pour leurs produits ou services est principalement soit en stagnation (dans 50,6% des cas) voir insuffisante (dans 30,6% des cas). Pour se développer il leur faut donc trouver de nouveaux débouchés pour leur activité.
- D'autre part, les entrepreneurs font face à de nombreuses difficultés (coût du travail, fiscalité, charges administratives...) qui les brident dans leur volonté de développer leur activité. En effet, même lorsque leur CA augmente de manière importante, la moitié d'entre eux n'a pas engagé au cours des trois dernières années.

Une politique de soutien à la croissance des indépendants et des PME doit donc s'articuler sur deux axes : d'une part, une stimulation de potentiel de croissance des entrepreneurs qui souhaitent se développer et d'autre part, une réduction des obstacles auxquels ils sont confrontés.

7.1 Soutenir la croissance

7.1.1 Développer le conseil et l'accompagnement transversal à la croissance

Deux tiers des personnes interrogées (65,5%) n'ont jamais eu recours à des conseils externes pour le développement de leur activité. Pourtant, sept sur dix (71,2%) souhaiteraient pouvoir en bénéficier. Mais seulement 16,2% seraient prêts à payer pour ce type de consultance, ce qui signifie qu'une intervention publique est nécessaire dans ce domaine. De plus, les conseils/audits gratuits concernant les stratégies de croissance sont cités par trois entrepreneurs sur dix (31,4%) comme mesure à prendre pour soutenir la croissance des PME.

Il faut noter que certains programmes de conseil/accompagnement à l'innovation existent. Cependant, ils sont souvent focalisés sur l'innovation en particulier technologique (comme Innovatech par exemple...) alors que seulement 9% des entreprises en croissance ont consenti des efforts en R&D.

De plus, certains aspects très répandus de la croissance y sont néanmoins peu pris en compte comme : l'engagement de personnel supplémentaire (mis en œuvre par 55,8% des entreprises en croissance) ou les actions de prospection de nouveaux clients (mises en œuvre par 47,6% des entreprises en croissance contre 41,4% pour l'ensemble des entreprises).

Certaines aides à la consultance jouent également, dans une certaine mesure, ce rôle mais elles ne couvrent que 50% des frais de consultance, souvent élevés, et donc sont peu appropriées pour des PME qui ne sont pas prêtes à consentir ce type d'investissement.

C'est pourquoi le développement de conseils-audits multidisciplinaires gratuits ou à prix réduit destinés aux entreprises qui souhaitent développer leur activité est souhaitable. Ce type de services devrait couvrir deux types de besoins :

- **Stimulation de la croissance** destinée aux entreprises qui veulent développer ou redéployer leur activité : appui pour le lancement de nouveaux produits ou de modification de la gamme de produits ou services existants, appui pour la prospection de nouveaux clients en Belgique ou ailleurs...
- **Gestion de la croissance** destinée aux entreprises qui sont en phase de croissance et qui souhaitent un appui pour gérer cette phase : appui pour le recrutement et l'engagement de personnel adapté aux besoins de l'entreprise, appui dans l'évolution de l'organisation interne de l'entreprise, conseil pour augmenter ses capacités de production de vente de manière efficace...

7.1.2 Rationaliser et mieux faire connaître les aides publiques

Plus de deux tiers (67,6%) des entreprises interrogées n'ont pas sollicité d'aides publiques du tout. Cette proportion élevée est néanmoins un peu plus faible que le taux de 73% de non-sollicitation observé chez les starters dans une étude précédente. Les recommandations relatives aux aides publiques de l'UCM sont donc valables aussi pour les entreprises en phase de croissance :

- Rationaliser les aides publiques correspondant à cinq stades de vie de l'entreprise¹⁷ (création, croissance, forte croissance, transmission, décroissance/difficulté). Les aides seraient majoritairement réservées aux PME (définition du code des sociétés).
- Mettre en place des "point de contact unique"¹⁸ pour les aides publiques existantes. Pour faciliter l'accès au dispositif, un point de contact unique serait défini dans chaque province, voire bassin de vie.

Celui-ci serait composé de conseillers maîtrisant toutes les aides publiques existantes. Il fournirait par téléphone ou via des entretiens en tête à tête une information complète et personnalisée à l'entrepreneur sur les aides dont il peut bénéficier¹⁹.

7.1.3 Faire évoluer les aides publiques pour soutenir la croissance

De manière un peu surprenante, on n'observe pas de lien significatif entre le niveau de croissance des entreprises sondées et la part de chiffre d'affaires qu'elles tirent de produits ou services « innovants » ou d'exportations. Une politique ciblée uniquement sur les entreprises innovantes n'est donc pas suffisante pour soutenir la croissance de l'ensemble du tissu économique. De plus, à quelques exceptions près (comme la bourse innovation gérée par l'ASE), les aides publiques à l'innovation portent essentiellement sur le financement d'activité de R&D. Cependant, seulement un peu plus d'une entreprise interrogée sur dix (12,6%) ayant innové (lancement ou modification de service ou produit) a recours à des investissements en R&D.

Autre constat, malgré l'étroitesse des marchés belge et régionaux, l'action la plus souvent mise en œuvre par les entreprises pour développer leur activité est de lancer des actions de prospections de nouveaux clients en Belgique. Il faut donc aider les indépendants et les PME à s'ouvrir à d'autres horizons.

¹⁷ Cette limitation à cinq catégories d'aides maximum est d'ailleurs reprise du dernier Parlement des PME de Wallonie.

¹⁸ Le financement de tels points de contact doit être envisagé par un transfert de charges entre les différentes administrations actuelles et ces points de contact unique.

¹⁹ Dans une certaine mesure, ce type de dispositif existe déjà à Bruxelles via le numéro "18 19".

- Etendre certaines aides existantes (comme les chèques technologiques) au financement d'actions de marketing ou de commercialisation de produits innovants ayant un potentiel pour pénétrer de nouveaux marchés. Cet incitant doit être suffisamment simple et large dans le type de prestations couvertes pour être accessible aux PME et indépendants.
- Renforcer et simplifier les aides web (comme les RENTIC en Wallonie) pour aider les TPE/PME à améliorer leur visibilité sur le web. Un accompagnement sur mesure doit également être prévu pour le démarrage d'une activité d'e-business.

7.1.4 Soutenir le développement de réseau sectoriel pour tous les types de PME

Même si les entreprises en croissance participent plus souvent aux réseaux d'entreprises existant que l'ensemble des entreprises, environ quatre sur dix ne fait partie d'aucun réseau. Des outils publics tels que les pôles de compétitivité et les clusters sont relativement peu utilisés : respectivement 1,5% et 3,4% des entreprises en croissance interrogées en sont membres. Cela s'explique en grande partie par l'orientation industrielle de ce type de réseaux qui, de facto, n'intéresse qu'une proportion relative d'entreprises en croissance.

Néanmoins, on constate aussi que plus une entreprise est grande, plus elle a tendance à être en croissance, les économies d'échelles permettant plus facilement de saisir les nouvelles opportunités ou d'investir dans des actions de prospections de nouveaux clients.

Il y a donc une nécessité pour développer des réseaux spécialisés qui permettrait aux PME de chaque secteur de bénéficier d'outils communs pour :

- réaliser certaines actions de prospections de nouveaux marchés
 - avoir une veille sur les différentes tendances
 - une mise en réseaux accrue et le partage de certaines ressources.
- Etendre la logique de réseaux d'entreprises au PME et indépendant à tous les secteurs d'activité via le financement de hub sectoriel animé par des fédérations professionnelles ou interprofessionnelles sous le modèle des clusters wallon.

7.2 Répondre aux difficultés identifiées

7.2.1 Coût du travail

Le coût d'un travailleur en Belgique s'élevait en moyenne en 2010 (la dernière année pour laquelle tous les chiffres étaient disponibles) à 39,6 € par heure en Belgique, 32,2 € en Allemagne, 33,7 € aux Pays-Bas et 36,5 € en France. La moyenne pondérée des trois pays voisins s'élevait à 34 €²⁰.

En d'autres termes, un travailleur belge coûte en moyenne 5,6 €/heure de plus que dans les pays voisins, ce qui revient à un handicap salarial de 16,5 %. Par rapport à l'Allemagne, notre handicap salarial atteint même 23 %.

²⁰ Groupe d'experts composé de représentants du Conseil central de l'économie (CCE), du Bureau fédéral du Plan, de la Banque Nationale et du SPF Économie.

L'UCM demande donc que le handicap salarial soit réduit de 4,6% notamment via les mesures suivantes :

- L'UCM demande une réduction du cout du travail axé sur les PME via une réduction des cotisations patronales sur les PME et une dispense de précompte professionnel pour les TPE majorée de 3 % et portée à 4 % (contre 1 % actuellement).
- L'UCM demande un rattrapage de l'indexation de la borne bas salaires. Le montant de la borne bas salaires pour les employeurs du secteur privé doit passer de 5.900 € par trimestre à 6.583,33 € (+23,98 %). Le coût de ce rattrapage est de 179 millions d'euros.
- L'UCM demande l'annulation de toute cotisation patronale sur les cinq premiers emplois nouvellement créés par un indépendant et une TPE, et ce jusqu'au salaire moyen.

7.2.2 Fiscalité

La Belgique reste particulièrement mal placée dans un benchmarking des taux d'impôt des sociétés avec nos principaux concurrents²¹. Par rapport à nos trois principaux concurrents, la Belgique se situe juste derrière la France (34 %) et loin devant les Pays-Bas (25 %) et l'Allemagne (16 %). Même notre taux réduit n'est pas un gage de faible imposition. En effet, la Belgique a le taux réduit le plus élevé de l'ensemble des pays européens ayant décidé d'octroyer à leurs PME un « avantage » fiscal. Par comparaison, les Pays-Bas ont un taux réduit à 20 % et la France à 15 %.

Dans une première phase de réforme à mettre en œuvre immédiatement, l'UCM demande :

- Une réduction du taux facial à 25 %.
- La suppression de la cotisation complémentaire de crise pour les sociétés.
- La réduction du taux réduit pour les PME à 20 %.
- Une refonte des différentes niches fiscales pour en sélectionner quelques-unes, en fonction de la politique économique à mener (investissement, emploi, innovation).
- Déphasage des intérêts notionnels au même rythme qu'une baisse du taux nominal de l'Isoc.

7.2.3 Charges administratives

Les TPE déboursent annuellement 5852,02€ par employé pour faire face à leurs obligations administratives. C'est dix fois plus que le montant moyen dépensé par les grandes entreprises (519,3€) pour faire face à ces mêmes obligations ou encore presque trois fois plus que les moyennes entreprises (2003,7€).²²

Pour réduire ce poids exagéré des charges administratives en particulier pour les PME, l'UCM fait les propositions suivantes :

- Réduire de 30 % les charges administratives pesant sur les indépendants et PME par un monitoring et une amélioration constante des procédures publiques.

²¹ OCDE

²² Bureau du plan, *Les charges administratives en Belgique pour l'année 2012*, Février 2014.

- Mise en place des "Test PME" à tous les niveaux de pouvoir en faisant évaluer par un organe indépendant chaque proposition de législation ou régulation pour y inclure des mesures spécifiques pour les PE/TPE (comme des exemptions, des frais ou des obligations de reporting moins importantes...)
- Mise en place du principe "only once" à tous les niveaux de pouvoirs. Le principe « Only once » signifie que les administrations ne demandent qu'une seule fois la même information à une entreprise ce qui évite de fastidieuses démarches et renforce la qualité des informations fournies. Cela implique d'inclure cette dimension dans les contrats d'objectifs passés avec les responsables des administrations et de conditionner l'octroi d'une partie du budget à l'atteinte de ce type d'objectif.
- Systématiser les dispositifs d'aides aux formalités limitées comme la prime à l'emploi qui rencontre un grand succès parce qu'elle comporte un minimum de formalités administratives.

7.2.4 Recrutement de personnel

Les difficultés de recrutement sont le quatrième frein identifié dans l'enquête et concernent 40% des entrepreneurs qui sont en phase de croissance.

Pour faire face à ces difficultés, l'UCM recommande les mesures suivantes :

- Rendre la formation en alternance et la formation alternée attractive pour les entreprises notamment en augmentant les incitants financiers affectés aux mesures liées à l'alternance et en développant des incitants financiers, simples et accessibles aux indépendants et aux employeurs.
- Orienter les demandeurs d'emploi vers les filières/métiers en tension/pénurie ou émergents, notamment les métiers scientifiques et informatiques.
- Favoriser la mobilité géographique des demandeurs d'emploi et des travailleurs au travers de mesures incitatives.
- Amener les opérateurs de formation à développer une offre de formations accessible et adaptée aux besoins des entreprises et des indépendants par le biais notamment de passerelles de formation courtes, entre différents métiers.