



NOTE DOCUMENTAIRE

CCE 2018-0781

L'entrepreneuriat

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





Note documentaire

L'entrepreneuriat

Personne à contacter :
Arnaud Marchand
arnaud.marchand@ccecrb.fgov.be

1 Contexte

Selon les partenaires sociaux, la baisse substantielle de la croissance du PIB/habitant observée depuis le début du millénaire est en grande partie imputable à une croissance de la productivité plus faible, davantage encore que dans les pays voisins. Si nous voulons maintenir le niveau de prospérité et la soutenabilité financière de notre modèle social, il convient d'examiner les moyens de faire croître plus rapidement la productivité (CCE 2017-0155).

Une plus forte croissance de la productivité exige un niveau suffisant de dynamisme entrepreneurial. La présente note se penche sur cet élément, à travers une actualisation des données de la note documentaire « L'entrepreneuriat en Belgique : problèmes et défis. La vision des experts » (CCE 2011-1158), qui résumait les principales conclusions et recommandations auxquelles a abouti une analyse approfondie de l'entrepreneuriat en Belgique. Cette note répond à la demande de la sous-commission « Rapport technique marge salariale » effectuée en décembre 2016 de recevoir une version actualisée des chiffres issus du document CCE 2011-1158. Ces travaux prennent place dans le cadre du Rapport sur la promotion de l'emploi et la sauvegarde préventive de la compétitivité 2017.

L'objectif de la note est d'étudier les changements observés depuis la publication de la précédente note en 2011 et d'en tirer des conclusions sur les points d'attention auxquels il convient de s'intéresser en vue d'encourager le dynamisme entrepreneurial en Belgique. Après une brève analyse de l'état des lieux de l'entrepreneuriat dans notre pays, la note se penche sur ses déterminants.

Un certain nombre de domaines politiques peuvent influencer l'entrepreneuriat. Pour chacun de ces domaines, des indicateurs ont été référencés. Ces indicateurs permettent une comparaison entre la Belgique et six autres pays, sélectionnés en fonction de leur proximité avec notre pays et/ou des scores élevés qu'ils obtiennent en matière d'entrepreneuriat. Lorsque cela fut possible, une mise à jour des indicateurs a été réalisée. De nouveaux indicateurs sont proposés afin de remplacer les indicateurs non mis à jour ou de compléter l'information disponible. L'analyse de ces indicateurs est susceptible de fournir des renseignements sur l'évolution du climat belge dans le domaine de l'entrepreneuriat et de soulever des pistes de réflexion.

2 État des lieux de l'entrepreneuriat

Bien que le concept d'entrepreneuriat recouvre plusieurs dimensions, le champ d'étude de la note CCE 2011-1158 se limitait à la création et au développement de nouvelles activités commerciales. Nous reprenons cette définition dans le cadre de la présente note.

Dans le rapport 2016 sur la promotion de l'Emploi et la sauvegarde préventive de la Compétitivité (CCE 2017-0155), les partenaires sociaux constatent qu'un niveau suffisant de dynamisme entrepreneurial implique à la fois la création de nouvelles entreprises et une expansion/croissance suffisamment rapide des entreprises les plus productives. En effet, plus la taille des entreprises les plus productives est grande, plus leurs bonnes performances contribuent à la croissance économique. Il importe également de ne pas faire obstacle à la contraction et la fermeture d'entreprises peu productives. Les données disponibles au niveau des entreprises révèlent en effet des différences énormes en termes de niveau de productivité. Lorsque le dynamisme entrepreneurial est suffisamment important, les moyens de production peuvent être déplacés là où ils sont utilisés de façon plus efficiente. Accroître le dynamisme entrepreneurial renforce en outre la concurrence, avec pour effet un impact positif sur l'innovation.

Le dynamisme entrepreneurial est limité en Belgique au vu des chiffres disponibles. Tant le taux de création brut (6,40% en 2015 – la Belgique est classée en 25^{ème} position sur les 26 pays de l'UE-28 dont les données sont disponibles) que le taux de disparition d'entreprises (3,02% en 2015 – la Belgique est classée en 23^{ème} position sur 26) y sont faibles¹. Ces taux sont à chaque fois inférieurs à ceux observés chez les trois principaux partenaires commerciaux et dans l'Union européenne (9% environ en moyenne dans l'UE à 28).

L'indice TEA (Total Early-stage Entrepreneurial Activity)² indique le pourcentage d'individus issus de la population 18-64 ans qui sont engagés dans le processus de création d'une entreprise ou qui ont lancé récemment (de 0 à 42 mois) leur propre entreprise. Cet indice a doublé en Belgique depuis le début de la crise (de 3,1% en 2007 à 6,2% en 2015), mais il reste inférieur à la moyenne européenne (7,8%). Il y a toujours un écart entre les hommes et les femmes en matière d'entrepreneuriat : l'indice TEA chez les hommes est de 7,5%, contre 5% chez les femmes. Le pourcentage de la population adulte qui est propriétaire ou gestionnaire d'une entreprise établie depuis plus de 3,5 ans est également faible en Belgique (3,8%, contre 6,6% en moyenne en Europe).

L'indice « TEA création d'emploi » reflète les ambitions de croissance des entreprises émergentes³. En 2015, 19,5% des entreprises débutantes belges espéraient créer 6 emplois ou plus dans les cinq prochaines années, soit un pourcentage légèrement inférieur à la moyenne européenne (20,7%). Sur base de ces indices, des progrès apparaissent possibles à la fois au niveau de la création mais aussi du développement des jeunes entreprises.

En 2014, 7,5% de la population âgée de 15 à 74 ans⁴ exerçait une activité indépendante à titre principal, et environ 1,2% de la population exerçait une activité indépendante dans le cadre d'un deuxième emploi. La proportion totale d'indépendants dans la population (8,6%) est proche de la moyenne de l'UE15 (9,1%) et comparable à celles des pays voisins. La différence par rapport à la moyenne européenne est exclusivement imputable à l'activité indépendante à titre principal : la Belgique abrite en effet une plus large proportion d'indépendants à titre complémentaire (De Mulder et al., 2016).

À côté de la création d'entreprise, des travailleurs peuvent également adopter des comportements entrepreneuriaux au sein d'une entreprise existante ("intrapreneuriat")⁵. L'indice obtenu par la Belgique dans ce domaine ("Entrepreneurial Employee Activity") est relativement élevé comparé aux pays de référence.

¹ Source : Eurostat. Seules les entreprises actives dans l'industrie et les services marchands (à l'exception des activités de holding) sont considérées ici. Par ailleurs, la définition de la création d'entreprise retenue par Eurostat ne représente qu'une partie des créations d'entreprise au sens fiscal ou administratif du terme. Selon cette institution, l'entreprise doit avoir au moins un employé et la création d'entreprise doit impliquer la génération de nouveaux facteurs de production. Sont notamment exclues : les nouvelles entreprises issues de la fusion ou de la scission d'entreprises existantes et tout changement de la forme juridique d'une entreprise existante.

² Cet indice est issu du Global Entrepreneurship Monitor (Kelley et al. 2016).

³ Telles que définies par l'indice TEA, soit les entreprises qui sont en phase de création ou ont été créées depuis moins de 42 mois.

⁴ Soit 714 000 indépendants recensés par l'enquête sur les forces de travail.

⁵ On entend par là le fait de développer ou de lancer de nouveaux produits ou services au sein d'une entreprise existante, ou de mettre sur pied de nouvelles activités, une filiale, etc.

3 Déterminants de l'entrepreneuriat dans le contexte belge

3.1 Indicateurs du climat belge dans le domaine de l'entrepreneuriat

Les résultats mitigés qui transparaissent de l'état des lieux effectué ci-dessus invitent à la mise en place d'une politique appropriée visant à promouvoir l'entrepreneuriat.

Bien qu'il n'existe à l'heure actuelle aucun consensus dans la littérature sur le contenu idéal d'une politique de l'entrepreneuriat, une classification la plus exhaustive possible des domaines politiques susceptibles d'influencer l'entrepreneuriat a été réalisée dans la note CCE 2011-1158 à partir de la littérature existante. Les domaines politiques les plus cités ont été répartis en cinq catégories, explicitées ci-dessous.

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

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

Compétences : les connaissances et les capacités d'un entrepreneur lui permettent de voir les nouvelles opportunités et de développer une activité rentable. L'enseignement, de même que la formation continue, peuvent stimuler l'entrepreneuriat à travers différents canaux : l'apprentissage d'aptitudes et de connaissances spécifiques, la sensibilisation à l'entrepreneuriat ou encore l'accompagnement concret de projets de création d'entreprises⁶. On considère généralement que l'entrepreneuriat doit être appris de manière active et expérimentale, ce qui a un effet positif sur l'esprit d'entreprise, mais aussi sur l'envie d'apprendre tout au long de la vie.

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

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

De nombreux facteurs sont déterminants pour le lancement d'une nouvelle entreprise. Il est difficile de déterminer avec certitude dans quelle mesure les différents facteurs repris ici sont importants pour stimuler l'entrepreneuriat en Belgique.

⁶ Une attention particulière a été portée à ce sujet dans la note CCE 2011-1158.

3.2 Analyse de la mise à jour des indicateurs

3.2.1 Opportunités

Les entrepreneurs peuvent lancer leur affaire car ils identifient une opportunité ou par nécessité, parce qu'ils sont au chômage par exemple. Au moment de la publication de la note CCE 2011-1158, l'entrepreneuriat en Belgique semblait fortement motivé par les opportunités de marché. 88% des Belges ayant créé une entreprise dans une période récente ou ayant l'intention de le faire dans un avenir proche déclaraient être motivés par une opportunité du marché, un score nettement au-dessus de la moyenne européenne. Force est de constater que la situation s'est inversée ces dernières années. En 2015, seuls 60% des Belges interrogés motivaient la création de leur entreprise par une opportunité de marché, contre 74% en moyenne en Europe. La nécessité, ou le fait qu'il n'y ait pas d'autres possibilités pour travailler, sont désormais invoqués comme raison dans 27,5% des cas, contre 18% en 2012 (Kelley et al. 2016).

Il y a une disparité importante à ce niveau entre hommes et femmes : 37,5% des femmes ont créé leur entreprise par nécessité, contre 20,9% des hommes (Kelley et al. 2016). Il est souvent plus difficile pour les femmes que pour les hommes de combiner vie familiale et vie professionnelle (Cobbaut 2009), ce qui pourrait empêcher celles-ci de profiter de certaines opportunités de marché.

Cette différenciation entre les diverses motivations n'est pas sans intérêt. La littérature semble en effet indiquer que les motivations entrepreneuriales ont un impact sur la croissance économique. Ainsi, l'entrepreneuriat motivé par des opportunités (soit un choix fondé sur la perception qu'une opportunité commerciale inexploitée ou sous-exploitée existe) aurait davantage d'impact sur le développement économique (Acs 2006).

Les jeunes entreprises belges tirent-elles parti des opportunités à l'étranger ? L'internationalisation de nouvelles entreprises constitue un point névralgique pour un petit pays comme le nôtre et nécessite de ce fait une attention particulière. D'après l'étude réalisée en 2016 par PwC à la demande du SPF Economie, un quart des PME sont actives à l'exportation (SPF Economie 2017b). De même, 25% des nouveaux entrepreneurs déclarent avoir une orientation internationale en 2015 (surtout à Bruxelles), un pourcentage similaire à celui de la France mais supérieur aux chiffres observés - aux alentours de 15% - en Allemagne et aux Pays-Bas (Holvoet et al. 2016).

Une source importante d'opportunités pour le transfert de technologies est le monde académique. Pour faire en sorte que les idées et les technologies innovantes émanant de ces institutions trouvent rapidement leur voie vers les entreprises, des relations doivent être établies entre les entreprises et le monde académique dans le but d'échanger les connaissances. Comme en 2007, la Belgique obtient un très bon score dans ce domaine en 2015, et se rapproche peu à peu des pays en tête de classement.

En termes d'innovation, il est par ailleurs intéressant de constater qu'un pourcentage important des nouvelles entreprises a un caractère innovant⁷ - 39,7% en 2015 contre 27,9% en moyenne en Europe (Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016).

⁷ Pourcentage d'entrepreneurs qui déclarent que leur produit ou service est nouveau pour au moins certains clients et que peu (ou pas) d'autres entreprises proposent le même produit.

Les positions dominantes sur le marché et/ou une intervention exagérée de l'Etat (à travers par exemple des obstacles réglementaires) peuvent freiner l'entrée sur le marché et induire la disparition d'opportunités pour l'entrepreneuriat. L'indice OCDE portant sur les entraves à la libre concurrence en Belgique est similaire aux scores obtenus par les pays voisins. L'implication publique dans les activités professionnelles (soit les exigences réglementaires et le contrôle des prix) reste quant à elle importante en Belgique, principalement à travers les exigences imposées aux entreprises⁸.

Les principales mesures expliquant le score obtenu par la Belgique dans ce domaine sont les exigences de service universel sur le réseau ferroviaire, le nombre maximal d'heures d'ouverture des magasins et le fait que le régulateur n'est pas tenu d'évaluer les instruments politiques alternatifs (réglementaires et non-réglementaires) avant d'adopter une nouvelle régulation. L'indice de contrôle des prix⁹ s'est légèrement renforcé depuis 2008 suite à la régulation du prix du gaz pour certains consommateurs. Cette intervention de l'Etat doit trouver un juste équilibre entre ses objectifs et les effets négatifs susceptibles d'affecter l'entrepreneuriat, comme l'obstacle à l'entrée sur le marché et à l'introduction de processus innovants.

⁸ Exigences en matière de service (universel), en ce qui concerne le nombre maximal d'heures d'ouverture des magasins ou encore en matière de publicité et de marketing pour les services professionnels par exemple.

⁹ Cet indice mesure l'étendue et le type de contrôle des prix dans 8 secteurs (transport aérien, transport routier de marchandises, distribution au détail, télécommunications, électricité, gaz, eau, services professionnels).

Tableau 3-1 : Indicateurs liés aux opportunités

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique		Situation ailleurs (date la plus récente)		Source
		Mise à jour	CCE 2011-1158	Pays ou région	Situation	
Libre concurrence	Entraves à la libre concurrence (indice OCDE)	En 2013, 1,34 (22ème sur 34)	En 2003, 14ème sur 30 pays	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Royaume-Uni	- 1,3 1,3 1,4 1,3 1,1 0,6 (1/34)	The 2013 update of the OECD product market regulation indicators: policy insights for OECD and non- OECD countries, OECD Economics Department Working Papers
	Propriété publique (indice OCDE : participation publique dans les différents secteurs d'activité, contrôle direct sur les entreprises commerciales...)	En 2013, 2,34 (10ème sur 34)	En 2003, 12ème sur 30 pays	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	- 3,0 3,2 2,7 1,5 (1/34) 3,0	The 2013 update of the OECD product market regulation indicators
	Implication publique dans les activités des entreprises (indice OCDE : contrôle des prix, réglementation coercitive)	En 2013, 2,05 (28ème sur 34)	En 2003, 25ème sur 30 pays	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Norvège	- 1,3 1,5 1,0 1,3 1,2 1,0 (1/34)	The 2013 update of the OECD product market regulation indicators
Accès aux marchés	Libre entrée et sortie de capitaux (1= très restrictif, 7= pas du tout restrictif)	En 2010, 5,1 /7 (33ème sur 139)	En 2007, 12ème sur 131 pays	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Hong Kong	4,5 (69/139) 6,1 (2/139) 4,8 (46/139) 5,5 (15/139) 5,4 (19/139) 5,6 (14/139) 6,5 (1/139)	WEF, The Global Competitiveness Report, 2010-2011, p.459 (Executive opinion survey)
	Pourcentage de PME avec recettes d'exportations	Pas de mise à jour récente	En 2005, 8% (20ème sur 30)	UE 27 Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	8% 19% (3/30) 6%(27/30) 9% (18/30) 13% (9/30) 11% (12/30)	Observatory of European SMEs; Summary; p. 15
	Pourcentage de PME qui exportent	En 2016, 27%		France Allemagne Pays-Bas Royaume-Uni	27% 28% 23% 21%	UPS, Etude 2016 sur les exportations des PME européennes
Transfert de technologies	Transfert de R&D (Mesure dans laquelle la R&D nationale mène à de nouvelles opportunités commerciales et est disponible pour les PME)	En 2015, 4,6 /9 (8ème sur 62) (1 = très insuffisant ; 9 = très suffisant)		Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	4,2 (19/62) 3,9 (31/62) - 4,0 (26/62) 5,1 (4/62) 4,6 (7/62)	Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016 (p.146), National Expert Surveys
	Collaboration en matière de recherche entre les universités et l'industrie (1= aucune collaboration, 7= forte collaboration)	En 2015, 5,6 /7 (6ème sur 140)	En 2007, 10ème sur 131 pays	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	5,8 (2/140) 6,0 (1/140) 4,6 (29/140) 5,3 (10/140) 5,4 (6/140) 5,2 (13/140)	WEF, The Global Competitiveness Report, 2015-2016 (Executive opinion survey)

3.2.2 Capital

Durant les premières années, les entreprises débutantes disposent généralement de faibles liquidités et ont par conséquent un besoin relativement élevé de capital externe pour financer leur croissance.

Dans son rapport 2017 pour la Belgique, la Commission européenne note que l'accès au financement pour les entreprises et les conditions s'y attachant ne semblent imposer aucune restriction aux entreprises belges. Ce constat s'applique-t-il également aux entreprises débutantes ou en création ? Selon l'enquête sur l'accès au crédit des PME réalisée par le SPF Économie auprès de 10 000 sociétés (SPF Economie 2017a), 15% des PME interrogées - dont font aussi partie les entreprises établies - se sont vu refuser un crédit depuis le 1er avril 2014, principalement en raison d'une assise financière insuffisante. Selon l'OCDE, le taux de rejet des prêts aux PME était de 22% en 2014, un taux supérieur à celui observé en France (12,5%) par exemple.

En ce qui concerne la mise à jour des indicateurs, ceux-ci ne témoignent pas d'une amélioration de l'accessibilité au financement pour les entreprises situées en Belgique. En particulier, comme l'ont déjà mentionné les partenaires sociaux (CCE 2017-0155), les financements alternatifs au financement bancaire sont rarement utilisés par les entreprises en croissance. De ce fait, les entreprises en croissance freinent leur expansion ou se tournent vers des investisseurs étrangers.

Une forme spécifique de capital privé est le capital-risque (venture capital), soit des prises de participation au capital de la part d'investisseurs professionnels. Le capital-risque est le plus indiqué pour les jeunes pousses de haute technologie qui ont besoin de moyens financiers suffisants pour financer leur croissance. Même si la Belgique n'est pas le seul pays européen dans ce cas, les investissements en capital-risque ont fortement baissé en dix ans. Le capital-risque en circulation en Belgique reste inférieur à celui des autres pays étudiés.

De même, les indicateurs liés à la capitalisation boursière restent assez faibles en comparaison avec les pays voisins. La Commission européenne pointe d'ailleurs l'absence d'écosystème entrepreneurial capable d'aider les PME à entrer en bourse dans son dernier rapport.

Malgré tout, selon les interviews d'experts menées dans le cadre de l'étude du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), la disponibilité des ressources de financement pour les PME apparaît suffisante. Le sous-développement du marché belge des capitaux s'expliquerait-il simplement par un faible besoin de capitaux de la part des entrepreneurs ? D'après l'étude du Prof. Eddy Laveren (2016), la grande majorité des entreprises de petite taille et en croissance font le choix de se financer en premier lieu à travers des ressources financières internes disponibles, avant de recourir au financement par endettement et, seulement rarement, de faire appel à de nouveaux actionnaires. Le financement externe par capitaux propres permet en effet de renforcer la solvabilité de l'entreprise et il facilite ainsi l'accès à d'autres sources de financement (tel que l'emprunt), mais il s'accompagne d'une perte de contrôle pour les dirigeants de l'entreprise. Or, les PME ont une préférence pour les sources de financement qui impliquent une ingérence moindre dans leurs affaires.

Bien que l'accès au financement bancaire puisse s'avérer suffisant pour beaucoup de PME, le faible recours au capital-risque constitue un problème pour les entreprises à fort potentiel de croissance, qui ont des besoins spécifiques.

Tableau 3-2 : Indicateurs liés au capital

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique		Situation ailleurs (date la plus récente)		Source
		Mise à jour	CCE 2011-1158	Pays ou région	Situation	
Financement	Disponibilité des ressources financières - fonds propres et dette - pour les PME (y compris les subventions et subsides)	En 2015, 5,3 /9 (8ème sur 62) (1 = très insuffisant ; 9 = très suffisant)		Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	5,4 (5/62) 4,3 (22/62) - 4,3 (23/62) 5,7 (3/62) 5,4 (4/62)	Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016 (p.140), National Expert Surveys
Prêts	PME ayant rencontré des difficultés en raison d'un accès limité au capital	Pas de mise à jour récente	En 2006, 28,8%	Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	6,9% 21,1% 22,9% 13,7% 17,6%	Observatory of European SMEs; 2007 Observatory survey
	Taux de rejet des prêts aux PME	En 2014, 22%	En 2007, 22,2%	Finlande France Irlande	8% 12,5% 14%	OECD, Financing SMEs and entrepreneurs 2016
	Legal Rights Index	En 2016, 4/12	En 2008, 7/10	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	11/12 7/12 4/12 6/12 3/12 7/12	Banque mondiale, Doing Business
	Crédit intérieur fourni au secteur privé (en pourcentage du PIB)	En 2015, 61,5%	En 2005, 63,3%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	189% 95% 96% 78% 111% 54%	Banque mondiale, DataBank
Imposition du patrimoine et droits de succession	Produit des impôts sur le patrimoine (en pourcentage du PIB)	En 2012, 4,1% (26ème sur 28)	En 2006, 3,8% (24ème sur 27)	Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande EU28	1,5% (11/28) 4,8% (28/28) 1,1% (9/28) 2,2% (16/28) 2,2% (16/28) 1,9%	Taxation trends in the European Union, 2014, p.237
	Taux marginal maximal de l'impôt sur la succession (et montant à partir duquel ce taux est d'application)	Pas de mise à jour récente	En 1998, 9ème sur 16 (à partir de 413.000 €)	Etats-Unis Pays-Bas Allemagne France Mexique	15/16 (3.000.000 €) 8/16 (832.000 €) 11/16 (28.414.000) 13/16 (1.898.000) 0% (1/16)	OECD, Taxation of SMEs and entrepreneurship
Capital-risque	Investissements en capital-risque (phase initiale, en pourcentage du PIB)	En 2015, 0,009% (21ème sur 28)	En 2005, 0,021%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	0,118 (2/28) 0,036 (5/28) 0,016 (12/28) 0,015 (15/28) 0,019 (10/28) 0,017 (11/28)	Entrepreneurship at a Glance 2016
	Investissements en capital-risque (phase d'expansion, en pourcentage du PIB)	En 2015, 0,006% (15ème sur 28)	En 2005, 0,017% (23ème sur 27)	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	0,214 (1/28) 0,015 (9/28) 0,015 (8/28) 0,014 (12/28) 0,005 (18/28) 0,018 (6/28)	Entrepreneurship at a Glance 2016
Imposition du capital	Impôt sur les dividendes	En 2016, 27%	En 2008, 15%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	28,5% 34% 44% 26,4% 25% 51%	OECD Tax Database
	Taux d'imposition marginal maximal sur les dividendes pour les indépendants	Pas de mise à jour récente	En 2000, 61%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	48,2% 59,3% 59% 53,8% 60% 46%	OECD, Taxation of SMEs and entrepreneurship

	Imposition des options sur actions	Pas de mise à jour récente	En 2002, 18,7%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	25,5% 50,8% 45,7% 41,3% 42,1% 38,1%	European Commission, Effective Tax Rates on Employee Stock Options in the European Union and the USA
	Impôt sur les bénéfices issus de plus-values d'actions	En 2016, 0%	En 2000, 0%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	31,8% 34% 31,8% 28,5% 0% - 25% 44%	ZEW, Effective tax levels using the Devereux/Griffith methodology
Bourse / possibilités de sortie	Capitalisation boursière sur le marché secondaire d'actions (en pourcentage du PIB)	Pas de mise à jour récente	En 2000, 0,2%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	36,9 0,7 1,7 6,0 0,2 3,6	OECD, Science, technology and industry. Venture capital: trends and policy recommendations, p. 25
	Capitalisation boursière de nouvelles entreprises cotées en Bourse (% du PIB)	En 2015, 1,88% (Euronext: Be, Fr, En, NI & Pt)	En 2003, 0,04% (Euronext: Be, Fr, NI & Pt)	Etats-Unis Pays nordiques Allemagne	2,99% (Nasdaq + NYSE) 1,73% 1,23%	World Federation of Exchanges, Annual Statistics Guide
	Capitalisation totale sur la bourse de valeurs mobilières (en pourcentage du PIB)	En 2014, 70,91%	En 2005, 150%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	146% 57% (2012) 78% 47% 92% 63%	Banque mondiale, Financial Development and Structure Dataset
	Valeur de la quantité totale d'actions négociées sur la Bourse (en pourcentage du PIB)	En 2014, 20,96%	En 2005, 20%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	210% 57% (2012) 40% 33% 55% 6%	Banque mondiale, Financial Development and Structure Dataset

3.2.3 Compétences

L'enseignement et/ou la formation continue offrent la possibilité d'acquérir les compétences nécessaires pour entreprendre. La Belgique conserve des scores élevés en ce qui concerne l'apprentissage de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur et la qualité des écoles de management. En ce qui concerne ce deuxième point, il convient toutefois de vérifier si, outre le fait de former de bons gestionnaires, ces écoles préparent suffisamment les étudiants à la création d'une entreprise.

L'attention accordée à l'entrepreneuriat dans l'enseignement primaire et secondaire reste faible, tout comme la participation des élèves à des activités axées sur l'entrepreneuriat (28% de participants en 2012) – ces activités sont définies comme le fait de transformer des idées en action et de développer ses propres projets. Depuis lors, des initiatives ont été développées dans les différentes régions du pays¹⁰.

¹⁰ En Wallonie, le programme « Générations entreprenantes 2015-2020 » prévoit notamment la mise en place d'un parcours entrepreneurial des jeunes qui doit permettre la participation de chaque étudiant, avant la fin de son parcours éducatif, à un nombre minimal d'activités développant ses attitudes entrepreneuriales. En Flandre, le plan d'action « Actieplan ondernemend onderwijs 2015-2019 » a pour objectif de renforcer l'éducation entrepreneuriale dans les différents niveaux d'enseignement. Enfin, la première stratégie bruxelloise en matière de sensibilisation des jeunes à l'entrepreneuriat (lancée en 2016) vise entre autres à favoriser et soutenir l'acquisition de connaissances et de compétences entrepreneuriale chez les jeunes.

Tableau 3-3: Indicateurs liés aux compétences

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique		Situation ailleurs (date la plus récente)		Source
		Mise à jour	CCE 2011-1158	Pays ou région	Situation	
Enseignement professionnel	Qualité des écoles de management (1 = très faible, 7 = parmi les meilleures au monde)	En 2015, 6,0 (2ème sur 140)	En 2007, 6,0 (2ème sur 131)	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Suisse	5,7 (9/140) 5,4 (13/140) 5,5 (11/140) 5,2 (25/140) 5,7 (8/140) 5,4 (14/140) 6,3 (1/140)	WEF, The Global Competitiveness Report, 2015-2016 (Executive opinion survey)
Formation à l'entrepreneuriat	Apprentissage de l'entrepreneuriat dans l'enseignement primaire et secondaire	En 2015, 3,1/9	En 2007, 1,87/5 (1 = peu, 5 = beaucoup)	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Portugal	3,5 (24/62) 3,9 (16/62) - 2,7 (40/62) 4,9 (3/62) 3,6 (20/62) 5,6 (1/62)	Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016 (p.144), National Expert Surveys
	Apprentissage de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur	En 2015, 5,4/9 (1 = très insuffisant ; 9 = très suffisant)	En 2007, 2,72/5 (1 = peu, 5 = beaucoup)	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Philippines	4,4 (33/62) 4,2 (39/62) - 4,1 (49/62) 5,6 (5/62) 4,9 (21/62) 6,3 (1/62)	Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016 (p.145), National Expert Surveys
	Participation à des activités axées sur l'entrepreneuriat dans l'enseignement (% participants)	En 2012, 28%	En 2007, 28%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	26% 39% (1/39) 23% 24% 36% 25%	Eurobarometer 354, Entrepreneurship in the EU and beyond
Soutiens publics aux entrepreneurs	Existence d'un nombre suffisant de programmes publics axés sur les entreprises nouvelles et en croissance	En 2015, 4,8/9 (13ème sur 62) (1 = très insuffisant ; 9 = très suffisant)	En 2007, 3,48/5 (1 = peu ; 5 = beaucoup)	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Luxembourg	4,1(33/62) 4,6 (18/62) - 5,6 (5/62) 5,8 (4/62) 5,9 (2/62) 6,0 (1/62)	Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016 (p.143), National Expert Surveys

3.2.4 Incitants

Les facteurs de l'environnement économique peuvent également motiver ou démotiver les entrepreneurs. En ce qui concerne les sociétés, alors que le taux nominal d'imposition des sociétés (sans tenir compte des réductions d'impôt telles que la déduction pour capital à risque) était relativement élevé en Belgique en comparaison avec les pays de référence, la loi du 25 décembre 2017 portant réforme de l'impôt des sociétés apporte des modifications considérables à la fiscalité des entreprises. En particulier, le taux de base de l'impôt des sociétés est passé de 33% à 29% depuis le 1er janvier 2018. En 2020, il s'élèvera à 25%. Pour les PME, le taux de l'impôt sur la première tranche de 0 à 100.000 euros est fixé à 20%. Concernant les personnes physiques, l'impôt moyen sur les revenus des personnes physiques reste quant à lui supérieur en Belgique aux pays étudiés.

Pour ce qui est des charges administratives, un point positif concerne le temps et le nombre de procédures nécessaires à la création d'une entreprise, qui sont demeurés faibles dans notre pays. Selon l'indice de l'OCDE, l'opacité réglementaire et administrative a été réduite. Néanmoins, le coût officiel de lancement d'une entreprise (en % du revenu par habitant) et le capital minimum requis à cette fin (malgré une légère baisse) sont toujours élevés par rapport aux autres pays étudiés¹¹. La Belgique est également

¹¹ La création en 2010 de la SPRL Starter (variante de la société privée à responsabilité limitée classique) tente néanmoins de répondre à ce problème. Pour stimuler la création de nouvelles entreprises par des entrepreneurs débutants, cette forme de société requiert un capital réduit, entre 1 et 18 549 euros (avec l'obligation d'augmenter ce capital dans un certain délai).

peu performante en termes de réglementation apparentée, par exemple en ce qui concerne la durée et le coût d'enregistrement de la propriété.

Sur le marché du travail, les indicateurs montrent une certaine rigidité à l'embauche et au licenciement des travailleurs de même qu'un coût de licenciement élevé.

Tableau 3-4: Indicateurs liés aux incitants

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique		Ailleurs (date la plus récente)		Source
		Mise à jour	CCE 2011-1158	Pays ou région	Situation	
Impôt sur les revenus des personnes physiques	Imposition moyenne des revenus (y compris la cotisation de sécurité sociale, pour les isolés sans enfants)	En 2015, 42% (34ème sur 34)	En 2007, 42%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	25,6% 30,9% 28,0% 39,7% 29,9% 19,7%	OECD Tax Database
	Taux d'imposition marginal maximal sur les revenus (y compris la cotisation de sécurité sociale)	En 2015, 58,4% (32ème sur 34)	En 2008, 59,3%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	48,6% 57,5% 55,0% 47,5% 52,1% 51,0%	OECD Tax Database
Impôt sur les sociétés et incitants fiscaux	Impôt sur les bénéfices des PME (par les autorités centrales et sous-centrales)	En 2016, 24,98%	En 2008, 24,98%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	19,9% 20,0% 15,0% 30,2% 20,0% 12,5%	OECD Tax Database
	Impôt sur les sociétés (par les autorités centrales et sous-centrales)	En 2016, 33,99% (33ème sur 35)	En 2008, 33,99%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	38,9% 20,0% 34,4% 30,2% 25,0% 12,5%	OECD Tax Database
Charges administratives	Opacité réglementaire et administrative (indice OCDE: système de licences, communication et simplification des règles et procédures)	En 2013, 1,47 (13ème sur 34)	En 2003, 2,2 (23ème sur 30)	Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	1,6 1,6 2,0 1,1 3,4	The 2013 update of the OECD product market regulation indicators
	Nombre de procédures pour le lancement d'une entreprise	En 2016, 3	En 2008, 3	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	6 3 5 9 4 3	Banque mondiale, Doing Business
	Temps nécessaire à la constitution d'une entreprise (nombre de jours)	En 2016, 4	En 2008, 4	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	4 14 3,5 10,5 4 5	Banque mondiale, Doing Business
	Coût officiel du lancement d'une entreprise (en % du revenu par habitant)	En 2016, 5%	En 2008, 5,2%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	1,3% 1,0% 0,7% 1,9% 4,5% 0,2%	Banque mondiale, Doing Business
	Capital minimum requis pour la création d'une entreprise (en % du revenu par habitant)	En 2016, 17%	En 2008, 19,9%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	0,0% 6,6% 0,0% 32,9% 0,0% 0,0%	Banque mondiale, Doing Business

	Nombre de procédures d'exécution d'un contrat	Pas de mise à jour récente	En 2008, 25	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	32 32 30 30 25 20	Banque mondiale, Doing Business
	Temps nécessaire pour le règlement d'un différend lié à l'exécution d'un contrat (nombre de jours)	En 2016, 505 jours	En 2008, 505 jours	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	370 375 395 499 514 650	Banque mondiale, Doing Business
	Coût du règlement d'un différend lié à l'exécution d'un contrat (% de la créance)	En 2016, 18%	En 2008, 16,6%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	22,9% 16,2% 17,4% 14,4% 23,9% 26,9%	Banque mondiale, Doing Business
	Temps nécessaire à l'enregistrement d'une propriété (nombre de jours)	En 2016, 56 jours		Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	15,2 32 64 52 2,5 31,5	Banque mondiale, Doing Business
Réglementation du marché du travail	Flexibilité à l'embauche des travailleurs (0 = flexible; 100 = rigide)	Pas de mise à jour récente	En 2008, 11	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	0 44 67 33 17 11	Banque mondiale, Doing Business
	Nombre de procédures nécessaires à l'engagement d'un premier travailleur	Pas de mise à jour récente	En 2001, 6	Suède Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	1 3 4 3 7 2	EU (2002), Benchmarking entreprise policy - Results from the 2002 scoreboard, p. 32
	Nombre de procédures nécessaires à l'engagement de travailleurs supplémentaires	Pas de mise à jour récente	En 2001, 3	Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	2 4 2 4 1	EU (2002), Benchmarking entreprise policy - Results from the 2002 scoreboard, p. 32
	Flexibilité de licenciement de travailleurs (0 = flexible; 100 = rigide)	Pas de mise à jour récente	En 2008, 10	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	0 40 40 40 70 20	Banque mondiale, Doing Business
	Coûts de licenciement (nombre de semaines de salaire)	En 2015, 19,7 (89ème sur 138)	16	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	0,0 (1/138) 10,1 (34/138) 11,9 (46/138) 21,6 (97/138) 8,7 (24/138) 14,3 (60/138)	WEF, The Global Competitiveness Report, 2015-2016 (Executive opinion survey)
	Flexibilité dans la fixation des horaires de travail (0 = flexible; 100 = rigide)	Pas de mise à jour récente	En 2008, 40	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	0 60 60 60 40 20	Banque mondiale, Doing Business
	Flexibilité à l'embauche et de licenciement des travailleurs (1 = aucune flexibilité, 7 = très grande flexibilité)	En 2015, 3,0 /7 (125ème sur 140)		Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Hong-Kong	5,0 (10/140) 3,6 (87/140) 2,9 (127/140) 3,4 (107/140) 3,6 (89/140) 4,6 (19/140) 5,7 (11/140)	WEF, The Global Competitiveness Report, 2015-2016 (Executive opinion survey)

Législation sur la faillite	Coût d'une procédure d'insolvabilité (en % de la valeur du patrimoine du débiteur)	En 2016, 3,5%	En 2008, 4%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Norvège	10% 3,5% 9% 8% 3,5% 9% 1% (1/190)	Banque mondiale, Doing Business
	Délais de recouvrement de leur créance par les créanciers (en années)	En 2016, 0,9 année	En 2008, 0,9 année	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	1,5 0,9 1,9 1,2 1,1 0,4 (1/190)	Banque mondiale, Doing Business

3.2.5 Motivation

L'enquête du GEM sonde chaque année la perception des opportunités de l'entrepreneuriat. Depuis le début de la crise, de plus en plus de Belges interrogés voient des opportunités de démarrer une nouvelle entreprise (40% en 2015 contre seulement 16% en 2007). Fait étonnant, cette évolution positive va dans le sens contraire des motivations exprimées par les entrepreneurs, qui sont moins liées qu'avant aux opportunités de marché (cf. supra).

Pourtant, les indicateurs montrent que la motivation pour devenir entrepreneur en Belgique demeure médiocre et que les entrepreneurs ne semblent pas jouir d'un statut envié dans notre société. La volonté de devenir entrepreneur reste faible et n'a pas évolué : seuls 30% des Belges préféreraient le statut d'indépendant à celui de salarié en 2012 (chiffre identique à 2007).

Cela pourrait s'expliquer par la perception fortement négative de l'échec, et en particulier de la faillite d'entreprises, dans notre pays. 55% des Belges refusent d'entreprendre s'il existe un risque d'échec (52% en 2007). Cette aversion au risque est peut-être liée au faible degré de confiance en soi des Belges en matière d'entrepreneuriat, tel que mesuré par l'enquête du GEM. En 2015, seuls 31,9% des Belges avaient confiance en leurs connaissances et en leurs capacités à créer une entreprise (contre 37% en 2007 et 43% en moyenne en Europe).

Il convient de noter que de nombreux facteurs séparent l'esprit entrepreneurial de l'activité entrepreneuriale. Dans une étude empirique, Bosma et Schutjens (2011) trouvent une relation faible entre les variations régionales de ces deux variables.

Tableau 3-5: Indicateurs liés aux motivations

Domaine politique	Indicateur	Situation en Belgique		Situation ailleurs (date la plus récente)		Source
		Mise à jour	CCE 2011-1158	Pays ou région	Situation	
Motivation à entreprendre	Attractivité de l'entrepreneuriat en tant que choix de carrière (% des personnes interrogées qui considèrent que l'entrepreneuriat est un choix de carrière désirable)	En 2015, 54,2% (38ème sur 54)	En 2007, 2,35 (1 = très faible, 5 = très élevé)	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Guatemala	- 33% (53/54) - 51% (44/54) 79% (2/54) 53% (43/54) 96% (1/54)	Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016 (p.116), Adult Population Survey
	Statut des chefs d'entreprise dans la société (% des personnes interrogées qui considèrent que les entrepreneurs qui réussissent bénéficient d'un statut élevé)	En 2015, 54,5% (45ème sur 54)	En 2007, 3,03 (1 = très faible, 5 = très élevé)	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Israël	- 85% (2/54) - 76% (17/54) 65% (36/54) 80% (8/54) 86% (1/54)	Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016 (p.116), Adult Population Survey
	% des personnes interrogées ayant une préférence pour le statut d'indépendant	En 2012, 30%	En 2007, 30%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Turquie	51% 24% 40% 29% 31% 37% 82%	Eurobarometer 354, Entrepreneurship in the EU and beyond
	Préférence pour le statut de chef d'entreprise	Pas de mise à jour récente	En 2007, 52%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	54% 59% 48% 54% 51% 55%	Eurobarometer 2007
	Préférence pour le statut d'indépendant dans les cinq ans à venir	En 2012, 23%	En 2007, 18%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande Chine	41% 30% 37% 17% 20% 35% 68%	Eurobarometer 354, Entrepreneurship in the EU and beyond
	% des personnes interrogées qui rejettent l'entrepreneuriat s'il y a un risque de faillite	En 2012, 55%	En 2007, 52%	Etats-Unis Finlande France Allemagne Pays-Bas Irlande	28% 39% 44% 52% 42% 30%	Eurobarometer 354, Entrepreneurship in the EU and beyond

4 Conclusion

En dépit de la croissance de l'activité entrepreneuriale observée en Belgique depuis la crise, le dynamisme entrepreneurial reste limité dans notre pays. Un écart persiste entre hommes et femmes dans ce domaine. Les entreprises à forte croissance¹² représentent 0,4% de l'ensemble des entreprises en Belgique, alors que la moyenne européenne (EU-28) est de 0,6%¹³. La part relative des entreprises à forte croissance dans l'économie est supérieure en Allemagne (1,3%) et au Pays-Bas (0,6%), mais pas en France (0,4%). Malgré la bonne collaboration en matière de recherche entre les universités et l'industrie, la Belgique compte en outre relativement peu d'entreprises à forte croissance dans des secteurs innovants¹⁴ : leur proportion dans l'économie totale belge était de 0,10% en 2014 contre une moyenne de 0,16% dans l'EU-28 (CE 2017). Or, la présence de sociétés à forte croissance est une indication du dynamisme d'une économie : une grande partie de la création d'emplois provient en effet d'un nombre restreint d'entreprises à forte croissance (Dumont et Kegels 2016 ; Schreyer 2000 ; Sleuwaegen 2016).

L'utilisation d'indicateurs en vue d'apprécier le climat belge dans le domaine de l'entrepreneuriat ne donne qu'un aperçu limité de celui-ci. Il serait inopportun de tirer des conclusions hâtives fondées uniquement sur l'analyse de ces indicateurs. Néanmoins, en permettant une comparaison internationale et temporelle, ce travail attire l'attention sur un certain nombre de domaines susceptibles de freiner le dynamisme entrepreneurial en Belgique et auxquels il serait utile de s'intéresser plus en détail. Sachant que les divergences constatées entre les pays peuvent s'expliquer par le cadre légal mis en place au niveau national, il serait par exemple pertinent d'étudier les motivations à l'origine de ces diverses réglementations.

L'actualisation des indicateurs ne donne pas lieu à des changements majeurs par rapport aux conclusions de la note CCE 2011-1158. Un changement notable réside dans les motivations invoquées par les nouveaux entrepreneurs pour démarrer une activité. De plus en plus d'entrepreneurs – et surtout d'entrepreneuses – se lancent en effet dans leur activité par nécessité. Or, la motivation à l'origine de la création d'entreprise semble avoir un impact sur les perspectives de croissance. Ainsi, l'entrepreneuriat motivé par des opportunités aurait davantage d'impact sur le développement économique d'un pays.

Notre pays conserve un certain nombre de faiblesses qui freinent le dynamisme entrepreneurial. La culture de l'entrepreneuriat reste faible, avec une peur de l'échec et un manque de confiance des Belges dans leurs connaissances et leurs capacités à créer une entreprise, mais aussi un relatif manque de considération envers les entrepreneurs qui réussissent. L'enseignement joue un rôle en vue de promouvoir l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprise. Pourtant, une attention faible est accordée à cette thématique dans l'enseignement primaire et secondaire. En matière de financement, une part significative des PME n'a pas accès au crédit, souvent par manque de fonds propres. Or, le financement en capital - surtout le capital-risque - est limité.

L'implication de l'Etat dans les activités professionnelles est importante en Belgique. Une réglementation favorable aux entreprises, qui ne se limite pas à prendre des sanctions, est susceptible de réduire les obstacles à l'entrepreneuriat. Des améliorations sont également possibles sur le plan des procédures administratives (telles que les transmissions de propriété).

¹² Selon la définition de l'OCDE, une entreprise à forte croissance est une entreprise comptant au moins 10 emplois au début de la période d'observation, dont la croissance moyenne annualisée du nombre d'emplois dépasse 10% par an pendant une période de 3 ans.

¹³ Source : Eurostat.

¹⁴ Une entreprise innovante à forte croissance est une entreprise à forte croissance active dans un secteur innovant. La sélection de "secteurs innovants" comprend des secteurs manufacturiers de haute technologie et des services à forte intensité de connaissances.

5 Bibliographie

- ACS, Z. (2006), *How is entrepreneurship good for economic growth*, Innovations: Technology, Governance, Globalization, pp. 97-107.
- BOSMA, N. et V. SCHUTJENS (2011), Understanding regional variation in entrepreneurial activity and entrepreneurial attitude in Europe, in *The Annals of Regional Science*, Vol 47, pp. 711-742.
- COMMISSION EUROPEENNE (2017), *Rapport 2017 pour la Belgique*.
- COBBAUT, N. (2009), *L'entrepreneuriat féminin en Wallonie, Cahier 4 de l'Agence de Stimulation Economique*, Liège, 53 p.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2011), *L'entrepreneuriat en Belgique : problèmes et défis. La vision des experts*, CCE 2011-1158.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2017), *Rapport 2016 sur la promotion de l'Emploi et la sauvegarde préventive de la Compétitivité*, CCE 2017-0155.
- DE MULDER, J. et H. GODEFROID (2016), *Comment stimuler l'entrepreneuriat en Belgique*, Banque nationale de Belgique, Septembre 2016.
- DUMONT, M. et C. KEGELS (2016), *Young Firms and Industry Dynamics in Belgium*, Bureau Fédéral du Plan, *Working Paper 6-16*.
- HOLVOET, T., N. BOSMA et H. CRIJNS (2016), *Global Entrepreneurship Monitor 2001-2015. 15 jaar GEM Vlaanderen: een overzicht*, *Beleidsrapport STORE-B-15-011*.
- KELLEY, D., S. SINGER et M. HERRINGTON (2016), *Global Entrepreneurship Monitor 2015/16 – Global Report*.
- LAVEREN E. (2016), *Financiering van groeiondernemingen in België: een overzicht van de geschikte financieringsbronnen en beleidsaanbevelingen*, Onderzoeksrapport voor de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (Deelproject: Doorgroei van ondernemingen).
- SCHREYER, P. (2000), *High-Growth Firms and Employment*, OECD Science, *Technology and Industry Working Papers*, Publications OCDE, Paris.
- SLEUWAEGEN, L. (2016), *Hoge Groei Ondernemingen (Deelproject doorgroei van ondernemingen in België)*.
- SPF ECONOMIE (2017a), *Synthèse du rapport d'évaluation de la loi du 21.12.2013 sur le financement des PME du code de conduite entre les PME et le secteur du crédit*.
- SPF ECONOMIE (2017b), *Tableau de bord des PME et des entrepreneurs indépendants*.