

## **Naître pour disparaître <sup>1</sup>**

*Par Didier Van Caillie, Directeur du Centre d'Etude de la Performance des Entreprises, ULg  
La Libre Entreprise, Chronique du 18 mars 2005*

Au cours des derniers mois, de nombreuses statistiques contradictoires liées à la performance des entreprises sont apparues : elles laissent apparaître à la fois une recrudescence du nombre de faillites et une hausse spectaculaire du nombre de créations d'entreprise. Mais surtout, elles montrent que, dans certains secteurs d'activité, une entreprise sur deux naît pour disparaître dans les 5 années qui suivent !

Les nombreuses statistiques disponibles portant sur les faillites d'entreprises montrent que l'année 2004 fut une année exceptionnelle, avec près de 8 000 disparitions d'entreprises par voie de faillite, ce qui témoignerait dès lors d'une conjoncture économique difficile. Dans le même temps, les statistiques fiscales et les annonces faites par le Ministère des Finances montrent que les prévisions de recettes fiscales ont été dépassées au cours de plusieurs trimestres, les recettes dues à la perception de la TVA étant notamment plus élevées que prévues. Cette statistique tendrait ainsi à montrer que la conjoncture économique en Belgique, si elle n'est pas excellente, n'en est pas moins meilleure que initialement budgétée.

Comment expliquer ce paradoxe, issu de la confrontation de deux données statistiques pourtant toutes deux pertinentes prises isolément ?

Une première explication réside dans la taille des entreprises concernées par ces statistiques. En effet, une analyse détaillée des statistiques liées aux faillites enregistrées en Belgique montre que ce phénomène touche essentiellement des entreprises de très petite taille (moins de 5 personnes occupées) et surtout les entreprises de création récente : sur 3 entreprises créées, une défaille durant les 3 premières années de sa création et une autre cesse ses activités durant les 3 années suivantes, soit victime d'une faillite, soit par la volonté de son créateur arrivé au bout de ses ressources financières. Or, ces entreprises, vu leur taille et leur création récente, génèrent un chiffre d'affaires souvent modeste, dont l'insuffisance est d'ailleurs souvent à la base de leur disparition. Leur défaillance, globalement, n'a donc que peu d'impact en terme fiscal, et notamment en termes de TVA générée.

A contrario, les statistiques fournies par le Ministère des Finances montrent que, lorsque cette phase de démarrage est franchie et lorsque l'entreprise se développe et surtout parvient à professionnaliser sa gestion, elle s'avère souvent performante, profitant à bon escient d'un modeste redressement conjoncturel international pour générer des volumes de TVA supérieurs aux attentes.

Une seconde explication réside dans les secteurs d'activité essentiellement touchés par les faillites d'entreprise. Depuis de très nombreuses années en effet, ce sont les secteurs de l'HORECA, du commerce de gros et du commerce de détail qui fournissent, et de très loin, l'essentiel des faillites enregistrées dans les Tribunaux de Commerce du pays. Comment expliquer ce phénomène ? Essentiellement par le fait que l'accès à ces professions, contrairement à d'autres, ne fait pas l'objet de fortes barrières à l'entrée et par le fait qu'en

---

<sup>1</sup> Didier Van Caillie, Professeur à l'Université de Liège, [D.VanCaillie@ulg.ac.be](mailto:D.VanCaillie@ulg.ac.be)

termes de compétences, chacun a souvent l'impression qu'il pourra aisément gérer un commerce ou un établissement rentable en sous-estimant le caractère aléatoire d'activités qui sont en première vague pour subir les conséquences des aléas conjoncturels ; beaucoup sous-estiment aussi l'ampleur des investissements (notamment technologiques) à réaliser pour satisfaire les attentes de clients de plus en plus gâtés et donc exigeants (pensons par exemple aux investissements à réaliser pour gérer simplement les paiements à la caisse) et sous-estiment les efforts personnels à réaliser quotidiennement pour assurer la gestion de l'affaire, souvent seuls ou en famille.

Au plan financier, le problème de la sous-capitalisation chronique des entreprises naissantes se marque par ailleurs cruellement : trop souvent largement sous-capitalisée à la naissance, l'entreprise créée dans ces secteurs voit une part substantielle de sa trésorerie de départ filer dans des investissements initialement sous-estimés, voit des rentrées de caisse plus faibles et surtout plus aléatoires et donc moins régulières que prévu, se trouve confrontée à une dramatique raréfaction du crédit bancaire octroyé aux très petites entreprises (notamment dans tous ces secteurs à risque) et se trouve confrontée à l'impossibilité financière de recourir à la moindre aide lorsque la répétition des efforts demandés à l'entrepreneur et à sa famille amène à envisager de recourir à un soutien humain extérieur.

Dès lors, quand on constate que les différentes initiatives visant à promouvoir l'esprit d'entreprise et à faciliter les démarches en vue de la création d'activités ont conduit à une hausse de 20 % du nombre d'entreprises créées annuellement entre 2001 et 2004 et quand on constate que, à nouveau, les créations d'entreprise se produisent pour une bonne part dans ces 3 secteurs déjà risqués, on ne peut que craindre que 2005 soit à nouveau marquée par un nouveau record en matière de faillite d'entreprises.

Que faire pour éviter cela ? D'abord, il serait utile d'envisager des mesures plus contraignantes en matière de capitalisation des entreprises lors de leur création et, peut-être, d'envisager une formule de capitalisation minimale en fonction non pas de la forme juridique de l'entreprise créée mais en fonction de la nature réelle de son activité. Ensuite, il serait utile, un peu comme pour l'obtention d'un permis de conduire, de conscientiser davantage les créateurs d'entreprise (et leurs conseillers !) à la difficile problématique de la gestion de la trésorerie lors des premières années d'activité : pourquoi ne pas imposer par exemple l'assistance à un séminaire spécifique virtuel, par exemple sous la forme d'une vidéo pré-enregistrée exposant le problème et surtout mettant en jeu des entrepreneurs qui ont été confrontés à ce problème ; dans la foulée, pourquoi ne pas demander au candidat entrepreneur de répondre ensuite à quelques questions liées à la gestion de sa trésorerie future avant de créer son activité ? La démarche peut être réalisée en un laps de temps fort court et a le mérite d'au moins conscientiser l'entrepreneur sur les opportunités et les pièges de la création d'une entreprise. Evidemment, une telle démarche peut être vue aussi comme fort théorique et comme une nouvelle contrainte, allant à l'encontre de la volonté politique actuelle de minimisation des délais de création d'activités nouvelles ; en termes de conscientisation, elle aura toutefois sans doute plus d'effet que le plan d'affaires souvent très utopique déposé chez le notaire lors de la création de l'activité.

Car, au fond, quel gâchis quand on constate ex post (notamment dans les secteurs précités) que près d'une entreprise sur deux aujourd'hui naît ... pour disparaître dans les 5 prochaines années !