

HORIZON ÉCO

L'ÉCONOMIE DU NORD-PAS DE CALAIS



CRÉATION D'ENTREPRISES
EN NORD-PAS DE CALAIS

N°64. septembre. 2011

CRÉATION ET REPRISE : BILAN 2004-2010

CRÉATION D'ENTREPRISES : ÉVOLUTION 2004-2010

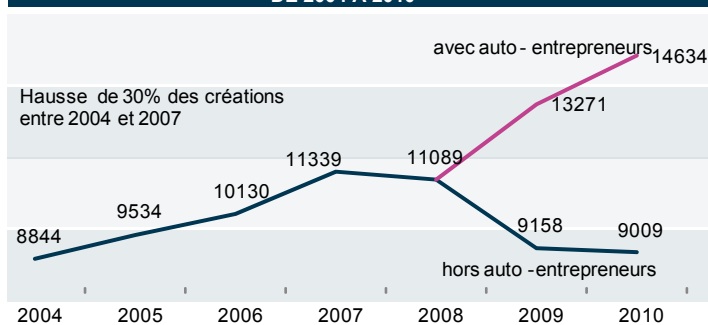
UNE DYNAMIQUE TOUJOURS POSITIVE

L'observation sur le long terme de la création d'entreprises auprès des CCI (cf. note méthodologique en dernière page) en Nord-Pas de Calais apparaît positive.

Entre 2004 et 2010, les créations ont augmenté de plus de 60%. L'auto-entrepreneur (introduit en 2009) explique pour partie cette bonne performance en totalisant un peu moins de 40% du total des créations mais la dynamique était antérieure à la création de ce nouveau régime.

D'après une enquête réalisée spécifiquement sur les auto-entrepreneurs enregistrés auprès des CCI (cf. encadré p2), il apparaît que 28% d'entre eux auraient créé leur entreprise même si ce régime n'avait pas existé. La baisse apparente des créations « classiques » s'explique donc en partie par un effet de vases communicants. Une autre conséquence de cette évolution juridique est la baisse de 37% de 2004 à 2010 des créations d'entreprises sous forme de personnes physiques ; à l'inverse les créations sous forme de personnes morales progressaient de 17%.

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION D'ENTREPRISES
DE 2004 À 2010



SOURCE : CCI

REPRISE MARQUÉE DES CRÉATIONS DANS LA SPHÈRE PRODUCTIVE

	NB CRÉATIONS EN 2010	PART DES AE	EVOLUTION 2009-2010		
			GLOBALE	HORS AE	AE
Agriculture	52	15%	-15%	-19%	14%
Industrie	571	14%	17%	11%	65%
Construction	1 170	4%	-3%	-5%	104%
Commerce de gros	880	33%	15%	0%	67%
Commerce de détail	5 457	59%	15%	-6%	36%
HCR	1 128	28%	7%	-1%	34%
Transports et logistique	284	11%	-10%	-14%	43%
Information et communication	527	38%	-6%	-10%	2%
Services aux entreprises	2 358	30%	17%	11%	35%
Activités immobilières et financières	902	15%	-1%	-9%	87%
Services aux particuliers	1 124	48%	11%	-6%	38%
Enseignement et administration	177	25%	19%	40%	-19%
TOTAL	14 634	38%	10%	-2%	37%

NB : AE SIGNIFIE AUTO-ENTREPRENEUR

SOURCE : CCI

La lecture des évolutions des créations par secteurs d'activité auprès des CCI apparaît difficile car l'introduction de l'auto-entrepreneur a eu pour effet de diversifier les centres de formalités existants pour ce nouveau régime. Ainsi, alors que 60% des créations se font désormais sous le régime de l'auto-entrepreneur, cette part est de 38% quand on observe uniquement les enregistrements auprès des CCI.

D'autre part, les créations d'auto-entrepreneurs dans les CCI sont concentrées dans le commerce de détail et les services aux particuliers alors qu'en réalité elles concernent tous les secteurs d'activité. De fait, les évolutions présentées ici doivent être interprétées avec prudence, car il est difficile de distinguer les changements qui relèvent de la mise en place de l'auto-entrepreneur, de ceux qui relèvent de l'évolution économique de notre région.

Ainsi, dans les secteurs du commerce de détail et dans celui des services aux particuliers, le régime de l'auto-entrepreneur est parvenu en moins de 2 ans à s'imposer comme la norme lors de la création d'entreprises en totalisant plus de 50% des créations. Si cela explique en partie la baisse des créations classiques, les difficultés que traversent actuellement ces secteurs peuvent également être invoquées.

La timide reprise économique de 2010 s'est traduite par une hausse des créations dans l'industrie et les services aux entreprises, signe d'un redémarrage de la sphère productive. A l'inverse les secteurs du transport-logistique, de l'information et communication et de la construction, ont enregistré des baisses sensibles du nombre de créations.

LES AUTO-ENTREPRENEURS : PROFILS ET REALITE

Afin de mieux intégrer les auto-entrepreneurs dans les politiques d'appui au développement des entreprises, les CCI de la région ont réalisé une vaste enquête pour mieux appréhender leurs différents profils.

Pour l'avenir, ils se montrent optimistes puisque 40% des auto-entrepreneurs envisagent de procéder à de nouveaux investissements et 8% à des recrutements.

Ces diversités de trajectoires exigent donc des accompagnements spécifiques et adaptés.

Plus d'informations sur www.nordpasdecalais.cci.fr

TYPLOGIE DES AUTO-ENTREPRENEURS

EN SOMMEIL :

- pas ou peu d'activité
- peu de préparation et d'investissement dans le projet
- des entreprises jeunes qui peinent à trouver leurs clients

17%

EN BI-ACTIVITÉ :

- essentiellement des salariés du public et du privé
- investissement initial et en temps faible
- une activité qui sert de complément de revenu

32%

PASSIONNÉS :

- un sur deux est retraité
- peu de préparation et d'investissement initial
- une expérience professionnelle importante
- un chiffre d'affaires conséquent

12%

STRUCTURÉS :

- une bonne préparation du projet (étude de marché, conseils...)
- un investissement initial et en temps important
- un chiffre d'affaires qui reste modéré
- des entreprises encore jeunes (70% ont moins d'un an)

22%

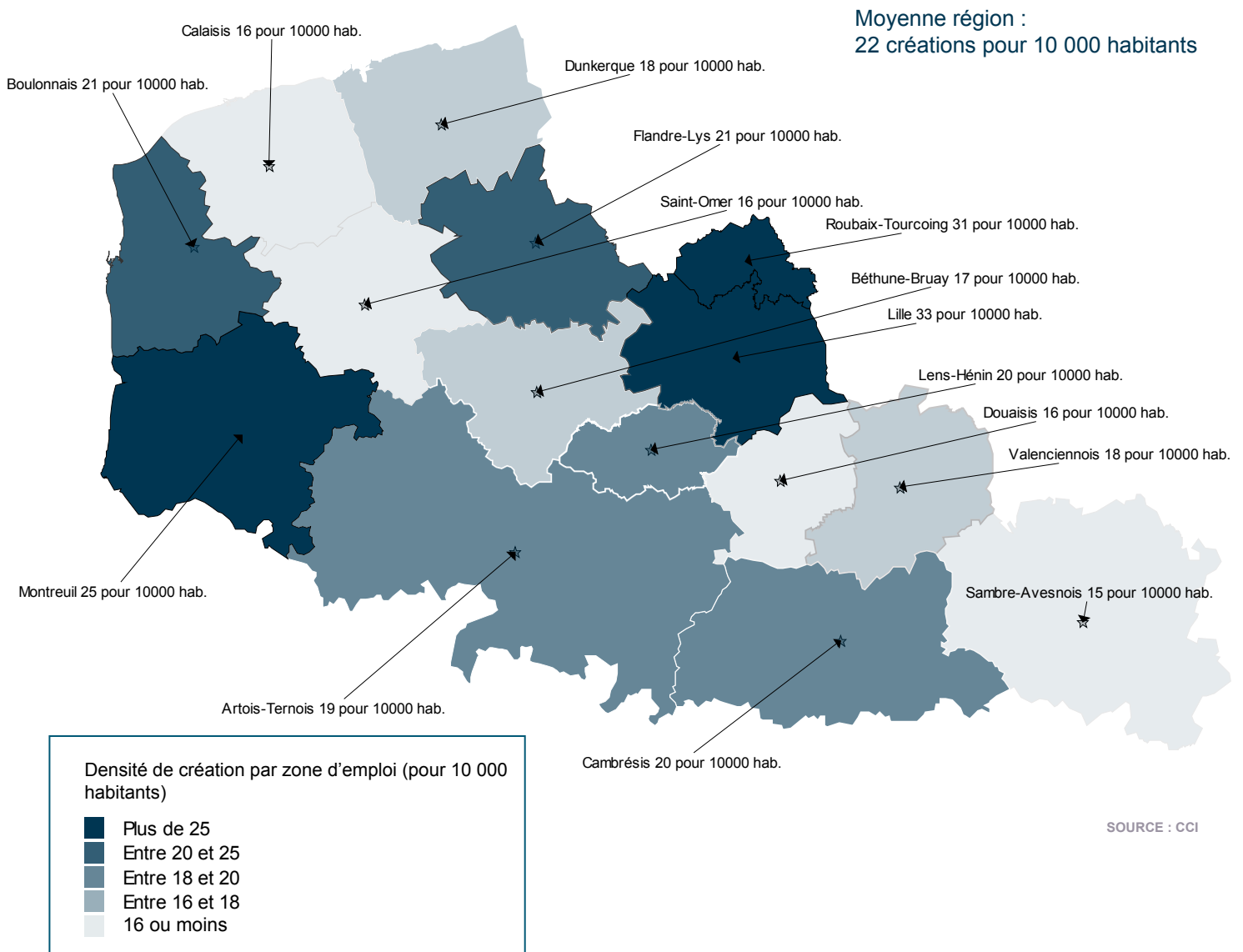
À POTENTIEL :

- essentiellement des anciens demandeurs d'emploi
- un investissement initial et en temps important
- 85% d'entre eux vivent de leur activité

17%

UNE DENSITÉ ENTREPRENEURIALE INÉGALE

(Hors auto-entrepreneurs)

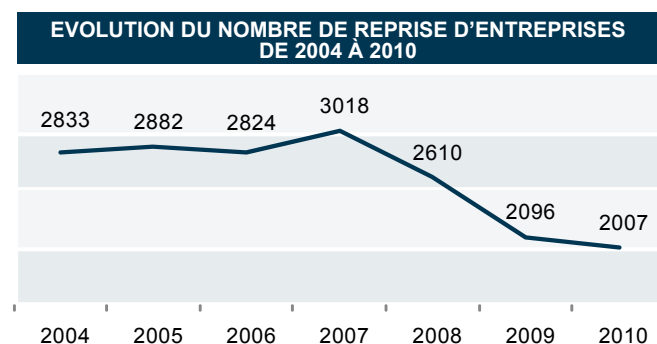


La dynamique de création entre les territoires régionaux est très inégale. La création est particulièrement faible sur la zone d'emploi Sambre-Avesnois, tandis que Lille tire parti de sa position de métropole euro-régionale et enregistre 33 créations pour 10 000 habitants en 2010.

La répartition des créations par secteurs d'activité est relativement homogène entre les territoires. Seule la métropole lilloise (zone d'emploi de Lille et de Roubaix-Tourcoing), se distingue par une orientation nettement plus marquée dans les services aux entreprises et l'information-communication.

D'après l'APCE, la densité entrepreneuriale en intégrant l'auto-entrepreneur, et quel que soit le centre de formalités, était de 65 pour 10 000 habitants en 2010.

REPRISE D'ENTREPRISES, CONSTATS ET ENJEUX



SOURCE : CCI
NB : DÉFINITION PAGE 6

Le marché de la reprise reste orienté à la baisse depuis la crise de 2008. De son point le plus haut en 2007, les transactions n'ont cessé de reculer et sont passées de 3000 à 2000 en 3 ans. Aucun des territoires de la région n'est épargné par cette baisse.

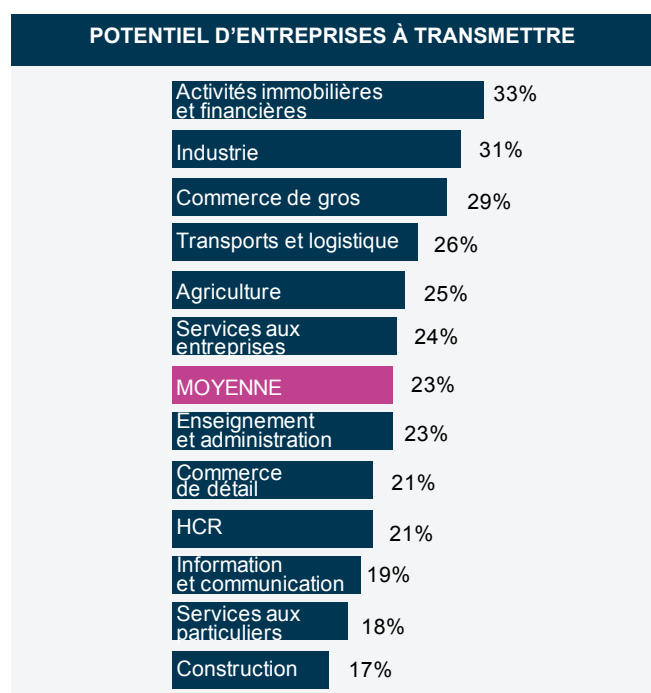
Le commerce de détail et l'hôtellerie-restauration représentent chacun 35% du total des reprises, ces deux activités dessinent donc clairement la tendance et expliquent 60% de la baisse des reprises depuis 2007. La restauration traditionnelle, les débits de boissons ou encore la boulangerie, enregistrent une baisse de 30% des reprises. A l'inverse, sur les marchés qui se portent mieux comme la restauration rapide, les transactions restent stables.

Cette baisse s'explique par un certain attentisme des vendeurs. Ainsi, d'après notre enquête annuelle de conjoncture, 17% des dirigeants d'entreprises souhaitent transmettre leur entreprise dans les 5 ans à venir et 27% l'envisagent. Cette proportion s'est redressée d'un point par rapport à l'an dernier, mais reste bien loin de son niveau d'avant crise qui était alors proche de 25%. Les motifs de cette baisse sont multiples : attentisme des vendeurs après des bilans difficiles, difficultés à lever des fonds pour les acheteurs, non rentabilité de certains projets...

Le redémarrage de l'activité devrait certes voir un rebond des transmissions, mais plusieurs années pourraient s'écouler avant de retrouver les niveaux d'avant crise. La répartition par secteurs d'activité reste en revanche inchangée. Les principaux candidats à la transmission d'entreprise sont les petits établissements principalement dans les secteurs des hôtels, cafés, restaurants et dans une moindre mesure du commerce de détail. Plus de 60% des dirigeants souhaitant céder leur entreprise n'ont pas encore identifié de repreneur potentiel. La mise en relation des cédants comme des repreneurs potentiels apparaît donc stratégique.

MESURER LE POTENTIEL D'ENTREPRISES À TRANSMETTRE

Même si cela n'explique qu'une partie des transmissions d'entreprises, l'âge des dirigeants permet de mesurer une partie des transactions à venir. En région, 23% des dirigeants ont plus de 55 ans. Si ce chiffre peut dans l'absolu paraître élevé, le même exercice réalisé en Île de France donnait un chiffre de 34%. En tout état de cause, il vient souligner la nécessité pour les acteurs régionaux de l'accompagnement des entreprises, d'aider les dirigeants à anticiper la cession de leur entreprise et de lever les freins potentiels à la reprise.



SOURCE : CCI

UN TISSU D'ENTREPRISES À CONSOLIDER

Mesurer la pérennité des entreprises est un exercice compliqué dans la mesure où la radiation d'une entreprise n'est pas forcément associable à un échec économique du projet. Ainsi, les radiations du RCS faisant suite à un transfert d'adresse, à une cession-transmission, à une fusion ou une fin d'activité saisonnière, ne peuvent être considérées comme des échecs. Nous retenons donc ici exclusivement les motifs de radiation suivants : liquidation judiciaire, cessation d'activité, suppression.

Deux indicateurs permettent de mesurer ou d'évaluer la vulnérabilité du tissu économique :

- le taux de mortalité à 1 an – part des entreprises radiées avant ou jusqu'à 12 mois d'activité (parmi les créations 2004 et 2009) ou taux de mortalité à 3 ans – part des entreprises radiées avant 3 années d'activité (parmi les créations 2004-2007) ;
- le « taux d'échec » des entreprises créées entre 2004 et 2010 est une évaluation plus globale de la vulnérabilité : il mesure la part des établissements créés sur l'ensemble de la période étudiée (2004-2010) et ayant fait l'objet d'une radiation sur cette même période.

UNE ENTREPRISE SUR CINQ NE PASSE PAS LE CAP DES TROIS ANS

Plus de 21% des entreprises créées entre 2004 et 2007 disparaissent dans les 3 premières années d'activité, pour raison économique. De même, environ 5% des entreprises créées entre 2004 et 2009 disparaissent dans leur première année d'activité.

A ce jour, le recul reste insuffisant pour savoir si la crise de 2008 a modifié les conditions de survie des jeunes pousses même si le taux de mortalité à 1 an a légèrement augmenté. Cela semble se vérifier en particulier dans les secteurs de la sphère productive, au premier rang desquels l'industrie, pour lequel le taux de mortalité à 1 an a plus que doublé ! A l'inverse, les secteurs résidentiels (commerce de détail, HCR) ont montré une bonne résistance.

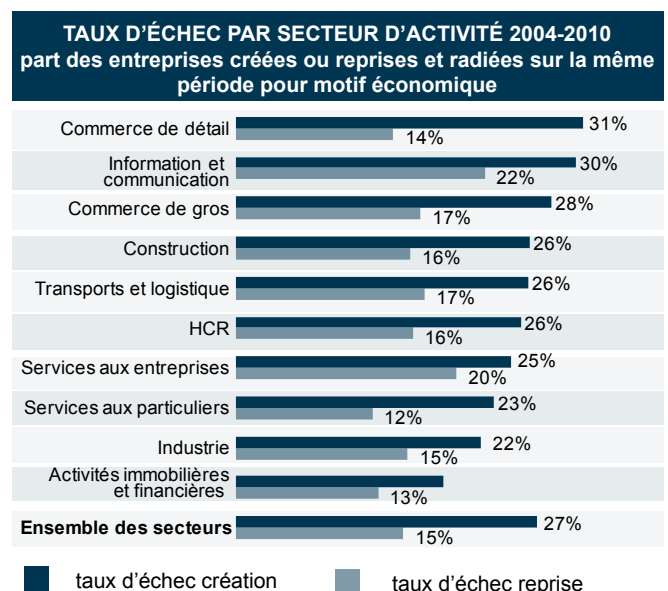
EFFET DE LA CRISE ÉCONOMIQUE SUR LA MORTALITÉ DES TRÈS JEUNES ENTREPRISES

TAUX DE MORTALITÉ À UN AN COMPARAISON 2004/2007 ET 2008/2009		
	2004-2007	2008-2009
Activités immobilières et financières	1,8%	3,6%
Commerce de détail	7,0%	6,7%
Commerce de gros	5,0%	4,8%
Construction	4,0%	4,3%
HCR	6,9%	6,2%
Industrie	3,2%	7,0%
Information et communication	5,6%	5,4%
Services aux entreprises	3,9%	4,9%
Services aux particuliers	4,9%	4,3%
Transport et logistique	3,6%	4,7%
Total	4,9%	5,3%

SOURCE : CCI

Au-delà du secteur d'activité, plusieurs facteurs influent sur la mortalité des entreprises. Le choix de la forme juridique, sous-jacent à la nature de l'activité, aux capacités financières du créateur ou reprenneur peut être un facteur explicatif du taux d'échec : de 23% pour les personnes morales (sociétés) il passe à 39% pour les personnes physiques (entreprises en nom propre). A noter que ce facteur n'a quasiment pas d'incidence dans le bâtiment ou les activités immobilières et financières.

L'analyse du taux d'échec sur l'ensemble de la période étudiée permet de dégager d'autres constats : 27% des entreprises créées entre 2004 et 2010 ont été radiées sur la même période pour raison économique. Le taux d'échec tombe à 15,3% lorsqu'il s'agit d'une reprise d'entreprise. La chute observée du nombre de reprises depuis 2004 apparaît alors comme un risque majeur pour la consolidation du tissu économique régional, ou tout au moins comme un symptôme de vulnérabilité à ne pas négliger.



SOURCE : CCI

Au-delà de ces moyennes, rappelons aux créateurs que c'est le contexte économique (potentiel du marché, conjoncture, capacité financière...) et la préparation du dirigeant à la bonne gestion de son entreprise, qui se révèlent être les principaux facteurs déterminants pour la pérennité et le développement de l'activité. Si dans un contexte plutôt favorable (période 2004-2008) l'entreprise nouvellement créée pourra supporter une préparation approximative, les chiffres montrent qu'en cas de retournement conjoncturel, la création d'entreprise ne laisse pas de place à l'improvisation.

TÉMOIGNAGE : LAURENT DEGROOTE, PRÉSIDENT DE CCI ENTREPRENDRE EN NORD-PAS DE CALAIS

Quels sont les principaux enseignements que vous tirez de ces résultats ?

Je ne peux que me réjouir de la bonne tenue de la création dans notre région en 2010 même si depuis la tendance semble se dégrader. J'ai cependant le sentiment que nous pouvons encore aller bien plus loin. Les différences notoires qui subsistent entre les territoires de notre région me laissent à penser que l'effort engagé pour développer l'esprit d'entreprendre doit se poursuivre et s'intensifier.

En revanche, la reprise d'entreprises est moins bien orientée. C'est d'autant plus regrettable, car ces entreprises montrent une plus grande chance de réussite dans le temps. Il est temps pour la région de transformer l'essai en ne se focalisant plus uniquement sur les chiffres de la création d'entreprises, mais en se préoccupant également de leurs traductions en termes de créations de richesses et d'emplois. Or, la transmission/reprise d'entreprises m'apparaît comme stratégique pour asseoir le développement économique de la région.

Quels sont selon vous les autres leviers à actionner pour renforcer la pérennité des entreprises ?

Une nouvelle fois, j'insiste sur l'importance pour les créateurs, quel que soit le dimensionnement de leurs projets, de se tourner vers les

professionnels dédiés à la création dans notre région. Ces conseillers, une cinquantaine dans les CCI de la région, accompagnent les créateurs de manière à vérifier avec eux la faisabilité de leur projet et à les sensibiliser sur leurs éventuels faiblesses. La création d'entreprise nécessite en effet une double compétence, à la fois dans le métier exercé, mais aussi dans la gestion d'une entreprise. Des formations sont aussi proposées aux créateurs par les CCI pour les rassurer sur ce point. Qui plus est, il faut dédramatiser l'échec : affronter le risque c'est aussi le propre de l'entrepreneur. Quand le projet est bien préparé, cet échec est également moins douloureux pour le créateur qui aura pris garde à protéger son patrimoine personnel.

Quelles actions doivent selon vous être menées pour favoriser le développement des entreprises ?

J'ai déjà évoqué la reprise d'entreprise, segment sur lequel les CCI travaillent de longue date. Cette question du développement des entreprises est également très liée à celle de la pérennité et là encore un projet bien préparé, basé sur des prévisions réalistes, a toutes les chances d'assurer la création de richesse et par la suite d'emplois. Je pense également qu'il faut développer l'accompagnement post création. C'est d'ailleurs l'un des axes forts qui sera proposé dans le cadre du schéma sectoriel des CCI Nord-Pas de Calais sur ce thème. Il faut également favoriser la mise en réseau des jeunes dirigeants avec d'autres plus aguerris et s'assurer que les projets porteurs reçoivent lors de la création, mais aussi dans leur phase de développement, les appuis financiers nécessaires.

Note méthodologique :

Les données présentées dans ce document concernent les immatriculations d'établissements inscrits au registre du commerce et des sociétés (RCS) et proviennent des centres de formalités d'entreprise (CFE) des Chambres de commerce et d'industrie de la région Nord - Pas de Calais. La date prise en compte est la date de début d'activité. La création correspond à une nouvelle entité économique encore appelée création pure. Elle est définie par la liasse P0 ou M0 lors de l'inscription au CFE et est reportée comme telle dans les logiciels CFE (qui répondent tous à une norme en termes de contenu et de procédures). La notion d'achat / reprise exprime une continuité de la même activité économique, mais par un autre chef d'entreprise (reprise au conjoint, donation, succession ou transmission de patrimoine, prise en location gérance ou achat-absorption).

Le taux d'échec mesure la part des établissements créés ou repris sur une période donnée et ayant fait l'objet d'une radiation sur cette même période pour les motifs suivants : liquidation judiciaire, cessation d'activité ou suppression. Les radiations du RCS pour raison de transfert d'adresse, cession-transmission, fusion, fin d'activité saisonnière ou autre motif ne sont pas prises en compte ici.

L'OFFRE DES CCI EN MATIÈRE DE CRÉATION- TRANSMISSION D'ENTREPRISES

Les CCI vous proposent :

- des réunions d'information
- des conseils lors d'un entretien individuel
- un parcours personnalisé en fonction de votre projet
- un accompagnement dans la réalisation d'un diagnostic/évaluation de votre entreprise,
- des mises en relation

Plus d'informations sur : www.nordpasdecalais.cci.fr



CCI DE RÉGION NORD-PAS DE CALAIS
2, palais de la Bourse - BP 500 - 59001 LILLE CEDEX
www.nordpasdecalais.cci.fr

