

# Zoom sur le starter bru

L'étude sur les starters réalisée par l'UCM, Graydon et Unizo indique que l'entrepreneuriat se porte bien à Bruxelles. Focus sur les chiffres clés propres à la Région.

|           | EFFECTIF DES STARTERS 2014 | PART RELATIVE | NOMBRE D'HABITANTS POUR 1 STARTER | NOMBRE DE STARTERS POUR 1.000 HABITANTS |
|-----------|----------------------------|---------------|-----------------------------------|-----------------------------------------|
| Belgique  | 81.107                     | 100 %         | 137,4                             | 7,2                                     |
| Flandre   | 44.273                     | 54,59 %       | 144                               | 6,9                                     |
| Bruxelles | 11.205                     | 13,82 %       | 104                               | 9,6                                     |
| Wallonie  | 21.868                     | 26,96 %       | 163                               | 6,1                                     |

Selon les dernières statistiques, c'est au sein de la capitale que la densité de starters est la plus élevée avec 9,3 starters pour 1.000 habitants. Vient ensuite la Flandre avec 6,4 créations pour 1000 habitants. La Wallonie est la Région la moins prolifique avec une densité de 6,1 pour 1.000 habitants. Comment expliquer cette forte densité ? En tant que capitale, Bruxelles attire proportionnellement plus d'entreprises et sièges sociaux de multinationales. La ville représente donc un

secteur économique important pour développer son activité. L'an dernier, 11.205 entreprises ont vu le jour à Bruxelles, soit une hausse de 3,2 % par rapport à 2013. Parmi ces nouvelles sociétés, 12 % concernent les services de consultation, 9 % les activités de construction et 4 % les activités d'ordre juridique (avocats, notaires, huissiers de justice...). L'étude démontre également que plus d'un starter sur dix engage son premier travailleur pendant la première année. Après 5 ans, environ

21 % des entreprises encore actives ont au moins un salarié. À l'heure actuelle, 75 % des entreprises passent avec succès le cap de la troisième année. Pour l'UCM, ce n'est pas assez : s'il est vital d'entreprendre, il faut aussi entreprendre mieux. Un accompagnement de qualité avant et après le démarrage est indispensable pour assurer la pérennité de l'activité. Entre 2010 et 2014, l'effectif des débuts d'activité a augmenté de près de 30 % à Bruxelles (affiliations et réaffiliations au statut social des tra-

vailleurs indépendants). Il faut noter la croissance importante des actifs après la pension. On observe une augmentation significative des 65 ans et plus (+ 81 %). La croissance des effectifs est moins accentuée chez les moins de 30 ans. Quel est le profil type du starter bruxellois ? Selon les statistiques UCM, le starter a en moyenne 35 ans et a déjà acquis une certaine expérience professionnelle. Il recherche plus d'épanouissement personnel et davantage de plaisir dans son travail.

## L'UCM grandit

L'UCM se rapproche ainsi des starters, indépendants et chefs d'entreprise bruxellois. Déjà présente à Evere (rue colonel Bourg 123-125), elle bénéficie désormais d'une équipe locale d'une quarantaine de personnes qui est plus à même de comprendre les finesses de la Région et de ses dix-neuf communes. Que ce soit pour concrétiser un projet ou booster le développement de son entreprise, les clients bruxellois peuvent compter sur un service complet d'accompagnement.

### Coup de pouce aux starters

Pour la première année, l'UCM organise une action à destination des starters qui se lancent en tant qu'indépendants en Région de Bruxelles-Capitale. Ils peuvent participer à un concours et tenter

Déjà bien implantée en Wallonie, l'UCM continue son expansion dans la capitale. Un second point de contact a ouvert ses portes le 19 octobre dernier au n° 209A de la célèbre avenue Louise.

de remporter jusqu'à 1.500 € pour développer leur business. On distingue cinq catégories : "services, consultance et IT", "commerce et horeca", "industrie et construction", "professions libérales" et "autres". L'objectif est bien entendu de stimuler la création d'activités, mais aussi d'ouvrir de réelles opportunités aux futurs indépendants. Il y aura quatre gagnants par catégorie, qui se verront attribuer

des prix allant de 250 € à 1.500 €. De plus, le premier de chaque catégorie bénéficiera d'un accompagnement par un entrepreneur bruxellois de renom. Être lauréat d'un prix

permet également de profiter d'un coup de pouce médiatique mené par l'UCM et donc d'élargir rapidement son carnet d'adresses. Le dossier de candidature peut être rempli sur le site ucm.be. Un comité de sélection choisira les 20 meilleurs candidats parmi les dossiers qui auront été introduits avant le 31 décembre.

Mélanie Fagoo

# xellois

## Faciliter la vie des entrepreneurs

Trois questions à Stéphanie Gowenko, regional manager starters et indépendants à l'UCM...

### - Quels conseils donneriez-vous aux personnes qui souhaitent lancer leur business ?

- Je leur dirais qu'il faut avant tout être passionné et lancer une activité qui leur correspond. Le rythme de vie n'est pas comparable avec celui d'un salarié, il est important d'en être conscient dès le départ.

Avant de se lancer, il ne faut pas hésiter à investir dans une bonne étude de marché pour analyser la faisabilité du projet. Prendre suffisamment de contacts avec des partenaires potentiels, discuter un maximum avec d'autres indépendants, être bien entouré est la base de toute réussite. Une préparation minutieuse est



Stéphanie Gowenko. © Andy Costanza

bien entendu nécessaire pour anticiper les différents coûts et éviter de mauvaises surprises. Nous sommes aussi là pour évaluer ces dépenses et informer le starter de toutes les aides à sa disposition. Identifier les peurs et surtout les dédramatiser, c'est aussi notre rôle. Tout projet qui tient à cœur mérite de voir le jour, il faut

simplement s'en donner les moyens et foncer positivement.

### - Suffit-il d'avoir une bonne idée pour lancer une entreprise ?

- La bonne idée, c'est le début du projet mais cela ne suffit pas. Le succès d'une entreprise dépend dans une large mesure de la personnalité de l'indépendant, de ses attentes et de ses possibilités. Il n'y a pas de profil type pour devenir indépendant. On remarque cependant que les qualités et capacités managériales suivantes se retrouvent chez la plupart des entrepreneurs qui ont réussi : le dépassement de soi et le goût du challenge, la persévérance et la résistance au stress, le sens de l'organisation, une approche créative des défis et problèmes...

Au-delà de la personnalité, il faut savoir aussi s'entourer de la bonne

personne au bon moment. Et c'est là que l'UCM met son expertise au service de la réussite du starter !

### - En quoi le conseiller UCM est-il l'interlocuteur privilégié des starters ?

- Chaque starter bénéficie d'un conseiller dédié. Ce dernier réalise tout d'abord l'ensemble des démarches administratives liées à la création d'une entreprise (accès à la profession, inscription à la Banque-carrefour des entreprises, attribution du numéro d'entreprise...), ce qui permet à l'indépendant de débiter en toute légalité. Ensuite, le conseiller UCM informe le starter sur ses obligations et veille à ses droits en matière de sécurité sociale. Il cherche avant tout à simplifier la vie de l'indépendant afin que ce dernier se concentre sur son activité.

## Défense, représentation et promotion : c'est capital...

**Le Mouvement UCM est l'âme du Groupe, à Bruxelles comme en Wallonie. Dans un contexte particulier et avec des accents particuliers, il est aux côtés des indépendants et des PME, dont il porte la voix.**

L'UCM est l'unique représentant des indépendants et des PME francophones dans les instances fédérales (Groupe des Dix, CNT...) et en Wallonie. À Bruxelles, Région au statut particulier, le paysage est plus compliqué, mais l'UCM est présente et bien présente dans tous les lieux de consultation. Elle se bat pour une société "où il fait bon entreprendre", où l'initiative privée et le travail sont encouragés et récompensés.

Ce lobbying est particulièrement important au moment où est mise en œuvre la sixième réforme de l'État. Les compétences et les responsabilités des Régions sont accrues. C'est une période à risques, parce que des inconnues subsistent et que le contexte budgétaire est difficile. C'est aussi une période d'opportunités, parce que le transfert de compétences est le moment idéal pour des remises à plat, des innovations et des réformes de fond.

Un bon lobbying suppose un contact étroit avec ses affiliés. Le Mouvement UCM propose à ses membres des avantages (conseils juridiques, récupération de créances, bouclier fiscal...) qui entretiennent des liens. Il renforce aussi sa présence sur le terrain avec des ateliers divers, des séances d'information, la Journée du client, Commerce 2020, des groupes de réflexion (UCM Lab), une cellule environnement... Grâce aussi aux différents métiers du Groupe (guichet d'entreprises, secrétariat social, caisse d'assurances sociales...), l'UCM peut se poser en interlocuteur des responsables politiques, en toute indépendance et neutralité.

C'est donc avec force que l'UCM Bruxelles porte l'idée que les 90.000 indépendants et PME de la Région sont la clé de la solution au chômage,

du bien-être et du vivre ensemble. Les hommes et les femmes qui créent leur emploi et celui des autres méritent donc d'être respectés et soutenus. Cela passe par un plan de mobilité cohérent et efficace, des formations (en alternance) adaptées au marché de l'emploi, la mort de projets pharaoniques qui videraient les centres urbains de leur substance (commerciale d'abord), etc. Les entrepreneurs bruxellois ont aussi besoin de sécurité et de cohésion sociale. Dans une ville multiculturelle, la création d'entreprise concerne toutes les couches de la population, tous les groupes sociaux. L'accompagnement doit être disponible pour tout le monde, pour introduire la rigueur de gestion, le dynamisme et l'innovation au sein de chaque projet.