

Louvain School of Management

L'impact de la fiscalité sur les trajectoires entrepreneuriales : le cas de la Wallonie

Auteur : Anis Miliani

Promoteur : Benoit Gailly

Année académique 2024-2025

Travail de fin d'études (TFE) en vue d'obtenir le titre de
Master en Sciences de gestion et de la finalité spécialisée

Horaire de jour

Declaration Regarding AI Tool Usage in Master's Thesis

We recognize that AI tools might be valuable aids during the master's thesis work, but they are not infallible. Remember that transparency fosters trust, and acknowledging AI's role enhances the credibility of your work.

Therefore, when deciding to use such a tool, you need to adhere to the following principles of responsible use of AI.

1. Critical Evaluation:

- We critically assessed the AI-generated output, ensuring its alignment with our research objectives.
- Any modifications or corrections were made based on our expertise and domain knowledge.

2. Transparency:

- We acknowledge the use of ChatGPT transparently, emphasizing that it contributed to our work but did not replace human judgment.
- Our commitment to transparency ensures the integrity of this thesis.

3. Ethical Considerations:

- We actively monitored for biases or unintended consequences introduced by the AI tool.
- Our ethical responsibility guided our decisions throughout the research process.

Declaration

During the preparation of this master's thesis, the author(s) utilized ChatGPT for the following purpose:

1.[REASON]: ChatGPT was used occasionally to rephrase and refine certain expressions and sentences, with the aim of improving clarity and readability.

2. After using Chat GPT, the author(s) diligently reviewed and edited the content produced by the tool. We take full responsibility for the final content presented in this thesis.

By signing this declaration, we affirm that the content of this master's thesis reflects our original work, augmented by the responsible use of AI.



06/08/2025

Remerciements

Ce mémoire marque l'aboutissement d'un parcours exigeant, tant sur le plan académique que personnel. Il n'aurait pu voir le jour sans l'aide précieuse de plusieurs personnes.

Je tiens à remercier tout particulièrement **Monsieur Benoît Gailly**, mon promoteur, pour son encadrement rigoureux, ses retours constructifs et sa disponibilité constante. Son exigence et sa capacité à challenger mes réflexions ont largement contribué à enrichir ce travail.

Ma reconnaissance va également à l'ensemble des personnes qui ont accepté de partager leur temps et leur expertise à travers les entretiens réalisés. Leurs expériences de terrain, leurs regards critiques et leur transparence ont permis d'ancrer ce mémoire dans la réalité, au-delà des seuls apports théoriques.

Enfin, un immense merci à mes proches, à ma famille et à mes amis, pour leur soutien moral, leur patience et leur présence tout au long de cette période intense. Leur confiance et leur encouragement ont joué un rôle essentiel, même dans les moments les plus incertains.

Résumé

Ce mémoire explore l'impact de la fiscalité sur le processus entrepreneurial en région wallonne, en mettant l'accent sur les dispositifs fiscaux spécifiques mis en place au niveau régional. Dans un contexte marqué par une complexité institutionnelle et une forte hétérogénéité des entreprises wallonnes, il s'agit de comprendre comment les instruments fiscaux influencent concrètement les trajectoires entrepreneuriales.

La première partie du travail s'appuie sur une revue de littérature structurée, permettant de clarifier les fonctions économiques et politiques de la fiscalité, d'identifier les leviers mobilisables par les pouvoirs publics et d'évaluer les effets différenciés des taxes selon la taille, le cycle de vie ou le secteur des entreprises. La seconde partie repose sur une analyse empirique qualitative, à partir d'entretiens menés auprès d'entrepreneurs, de fiscalistes et d'experts régionaux. Ces entretiens permettent de confronter les enseignements théoriques à la réalité du terrain, d'illustrer les freins perçus, les arbitrages réalisés, mais aussi les marges de manœuvre possibles.

Le mémoire met en évidence un système fiscal jugé complexe, peu lisible, et parfois mal adapté aux réalités locales. Il souligne toutefois l'existence de dispositifs incitatifs régionaux, encore peu connus ou sous-utilisés. L'étude se conclut par des recommandations visant à renforcer la cohérence, la visibilité et l'efficacité de la politique fiscale wallonne, tout en reconnaissant les limites politiques et institutionnelles d'une réforme en profondeur.

Table des matières

1. INTRODUCTION	1
2. REVUE DE LITTÉRATURE	2
2.1 CLARIFICATION DU CONCEPT D'ENTREPRENEURIAT	2
2.1.1 Définition de l'entrepreneuriat	2
2.1.2 Typologie de l'entrepreneuriat	3
2.1.3 Déterminants de l'activité entrepreneuriale	5
2.1.4 Les indicateurs de mesure de l'activité entrepreneuriale	6
2.2 LA FISCALITÉ : DÉFINITIONS, FONCTIONS ET PRINCIPES FONDAMENTAUX	7
2.2.1 Les principes économiques de la fiscalité	8
2.2.2 Typologie des impôts	9
2.2.3 Les niveaux institutionnels de la fiscalité en Belgique	10
2.2.4 Introduction à la fiscalité des entreprises	12
2.3 PANORAMA DES EFFETS DE LA FISCALITÉ SUR L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE	13
2.3.1 Les effets économiques de la fiscalité sur les entreprises	14
2.3.2 Effets différenciés selon la taille, la forme juridique et le secteur d'activité	15
2.3.3 Effets de la fiscalité sur l'activité entrepreneuriale	17
2.3.4 Diversité des instruments fiscaux applicables aux entreprises	18
2.4 FISCALITÉ ET TRAJECTOIRES ENTREPRENEURIALES	20
2.5 CONCLUSION DE LA REVUE DE LITTÉRATURE	21
3. PARTIE EMPIRIQUE : LA FISCALITÉ ET SES EFFETS SUR LES TRAJECTOIRES ENTREPRENEURIALES EN WALLONIE	23
3.1 INTRODUCTION	23
3.1.1 Objectifs et cadre de l'analyse	24
3.1.2 Pourquoi la Wallonie comme terrain d'étude	24
3.1.3 Méthodologie et limites de la recherche	25
3.2 SÉLECTION ET JUSTIFICATION DES AXES D'ANALYSE	27
3.3 ANALYSE DÉTAILLÉE DES QUATRE AXES RETENUS	29
3.3.1 Charges sur l'emploi et coût du travail	29
3.3.2 Complexité et accessibilité des dispositifs fiscaux	30
3.3.3 Taxes locales et territoriales	32
3.3.4 Incitants fiscaux et soutien à l'investissement	33
3.4 ANALYSE CROISÉE DES ENTRETIENS ET DES DONNÉES	34
3.4.1 Un système jugé peu lisible	34
3.4.2 Fiscalité et arbitrages stratégiques	36
3.4.3 Une pression fiscale différenciée selon les profils et les territoires	37
3.4.4 Vers une compréhension plus fine : quels leviers pour sortir de l'impasse ?	38
4. RECOMMANDATIONS	40
4.1 AMÉLIORER LA LISIBILITÉ ET LA STABILITÉ DES RÈGLES FISCALES	40
4.2 RENFORCER L'ACCOMPAGNEMENT ET L'INFORMATION DES PME	41
4.3 MIEUX ARTICULER LA FISCALITÉ LOCALE AVEC LA COMPÉTITIVITÉ DES PME	42
4.4 STABILISER ET SIMPLIFIER LES INCITANTS FISCAUX	42
4.5 CONCLUSION DES RECOMMANDATIONS	43
5. LIMITES DU MÉMOIRE	44
6. CONCLUSION	46
7. BIBLIOGRAPHIE	47
8. ANNEXES	59
ANNEXE 1 : RETRANSCRIPTION ENTRETIEN – YVES HOUGARDY : JURISTE FISCALISTE DE RENOM, ANCIEN AVOCAT, ENSEIGNANT À L'UCLouvain ET FONCTIONNAIRE AU SERVICE PUBLIC DE WALLONIE	59

ANNEXE 2 : RETRANSCRIPTION ENTRETIEN – MARCUS DEJARDIN : PROFESSEUR D’ÉCONOMIE À L’UNIVERSITÉ DE NAMUR ET À L’UCLouvain, IL DIRIGE LA CHAIRE D’EXCELLENCE CHEREE ET LE CERPE, ÉDITE LE <i>NEW ECONOMICS PAPERS – ENTREPRENEURSHIP NEWSLETTER</i> , ET EST RÉDACTEUR EN CHEF DE <i>SMALL BUSINESS ECONOMICS</i> AINSI QUE RÉDACTEUR ASSOCIÉ À PLUSIEURS REVUES DE RÉFÉRENCE EN ÉCONOMIE RÉGIONALE.....	65
ANNEXE 3 : RETRANSCRIPTION ENTRETIEN – OLIVIER PAUWELS : CONSEILLER CHEZ AKT FOR WALLONIA, PASSIONNÉ PAR L’ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRENEURS ET L’IMPULSION AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE RÉGIONAL.....	68
ANNEXE 4 : RETRANSCRIPTION ENTRETIEN – ALDO PIERRET : EXPERT-COMPTABLE EXPÉRIMENTÉ, CONSEIL ESSENTIEL POUR PME ET INDÉPENDANTS EN MATIÈRE DE FISCALITÉ D’ENTREPRISE	75
ANNEXE 5 : RETRANSCRIPTION ENTRETIEN – CEDRIC PIERRARD : ENTREPRENEUR DE TERRAIN À LA TÊTE D’UNE PME FAMILIALE DANS L’ÉNERGIE (STATIONS TOTAL, DISTRIBUTION DE MAZOUT), ILLUSTRANT LA RÉALITÉ CONCRÈTE DE LA GESTION ENTREPRENEURIALE RÉGIONALE.	79
ANNEXE 6 : RETRANSCRIPTION ENTRETIEN – JEAN-PASCAL DURRE : FONDATEUR DE DELISADE, TRAITEUR IMPLANTÉ EN MILIEU RURAL, SYMBOLE DU DYNAMISME DES PME AGROALIMENTAIRES LOCALES.	85
ANNEXE 7 : RETRANSCRIPTION ENTRETIEN – JOËLLE HAELEMEERSCH : COIFFEUSE ENTREPRENEUSE, PROPRIÉTAIRE DE 3 SALONS DE COIFFURE, INCARNANT L’EXCELLENCE ET LA RIGUEUR DES PME DE PROXIMITÉ.	93

1. Introduction

L'entrepreneuriat est souvent présenté comme un des piliers du développement économique. Il crée de l'activité, de l'emploi, et redonne parfois vie à des territoires en perte de vitesse. En Wallonie, il attire de plus en plus l'attention, tant du côté politique qu'académique (OCDE, 2018). C'est logique, vu les défis qu'on connaît : désindustrialisation progressive, chômage persistant, disparités régionales tenaces, etc. Autant de raisons de s'intéresser à ce qui peut favoriser ou freiner les parcours entrepreneuriaux.

Parmi les nombreux leviers en jeu, la fiscalité occupe une place à part. Elle n'est pas seulement là pour remplir les caisses publiques. Elle envoie aussi des signaux, positifs ou négatifs, aux porteurs de projet et aux dirigeants, investir ou pas, embaucher, innover, se lancer ou rester prudent. En ce sens, elle oriente les dynamiques économiques, parfois sans qu'on s'en rende vraiment compte.

En Belgique, la fiscalité est souvent perçue comme un empilement de règles complexes, issues de plusieurs niveaux de pouvoir. Cette architecture institutionnelle brouille parfois les repères et renforce l'incertitude pour ceux qui entreprennent. En Wallonie, cette complexité prend un relief particulier. Le tissu entrepreneurial y est dominé par des petites structures, qui n'ont pas toujours les ressources pour suivre ou optimiser ces mécanismes (SPF Économie, 2024). Et c'est là que les difficultés commencent.

Ce mémoire cherche à mieux comprendre comment la fiscalité pèse ou pas sur les trajectoires entrepreneuriales en Wallonie. Il ne s'agit pas seulement de parler de taux d'imposition ou de charges sociales, mais bien d'examiner la diversité des outils fiscaux existants, leurs effets selon le profil des entreprises, et surtout, comment tout cela est perçu et vécu sur le terrain.

Le travail est structuré en deux grandes parties. D'abord une revue de littérature, pour poser les bases, les concepts, les théories, les principaux effets économiques de la fiscalité, et comment tout cela se connecte à l'entrepreneuriat. Ensuite, une analyse plus concrète, basée sur des entretiens qualitatifs réalisés auprès d'acteurs économiques en Wallonie. Le but est d'illustrer ce que dit la théorie à travers des expériences réelles, vécues, souvent nuancées.

L'objectif ici n'est pas de proposer une solution magique ou une théorie universelle. C'est plutôt de donner une lecture plus fine et plus réaliste de la situation, avec ses tensions, ses limites, mais aussi ses pistes d'amélioration. L'idée, est de contribuer à un environnement fiscal un peu plus lisible et surtout mieux adapté aux réalités abstraites de l'entrepreneuriat en Wallonie.

2. Revue de littérature

Avant de s'intéresser aux effets concrets de la fiscalité sur les trajectoires entrepreneuriales en Wallonie, il est nécessaire de poser un cadre théorique solide. La fiscalité reste un levier puissant mais complexe, dont les effets dépendent à la fois des outils utilisés, du contexte dans lequel ils s'appliquent et des caractéristiques des acteurs concernés. De nombreux travaux ont tenté de comprendre comment elle influence les décisions économiques, avec des résultats parfois divergents selon les approches adoptées.

Cette revue de littérature a pour but d'éclairer les grands mécanismes en jeu, sans chercher à couvrir l'ensemble des recherches existantes. L'idée est d'identifier les points d'attention les plus pertinents pour la suite du mémoire, en croisant plusieurs angles de lecture. Elle commence par un cadrage général sur les fondements économiques de la fiscalité, ses fonctions, ses logiques et ses formes. Elle s'intéresse ensuite aux effets plus larges que peut produire la fiscalité sur l'activité économique, avant de recentrer l'analyse sur la notion d'entrepreneuriat, sa diversité et les indicateurs mobilisés pour en suivre l'évolution. Enfin, elle explore de manière plus ciblée les liens entre fiscalité et dynamique entrepreneuriale, en identifiant les mécanismes à l'œuvre, les effets différenciés selon les profils d'entreprises, et les limites des approches actuelles.

Ce parcours progressif doit permettre de mieux comprendre les enjeux soulevés par la fiscalité, tout en préparant le terrain pour l'analyse empirique menée par la suite.

2.1 Clarification du concept d'entrepreneuriat

Avant d'entrer dans le cœur de l'analyse, il faut d'abord poser les bases. L'entrepreneuriat est un phénomène complexe, qui peut prendre des formes très différentes selon les profils, les contextes et les logiques à l'œuvre. Pour éviter toute confusion, cette section vise simplement à clarifier ce qu'on entend ici par entrepreneuriat, à identifier les types d'acteurs concernés, à voir ce qui influence leur activité, et à rappeler comment cette activité est généralement mesurée. Cela permettra de mieux cadrer la suite du mémoire, en gardant à l'esprit les spécificités de l'objet étudié.

2.1.1 Définition de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat désigne l'initiative de créer, reprendre ou développer une activité économique. Il ne se limite pas à la création d'entreprise, il implique aussi la capacité à repérer une opportunité, mobiliser des ressources, prendre des risques et structurer un projet dans un environnement incertain. C'est un phénomène à la fois individuel, économique et social, qui prend des formes variées selon les profils et les contextes.

La littérature distingue deux approches principales. La première, plutôt processuelle, décrit l'entrepreneuriat comme une série d'étapes (Shane & Venkataraman, 2000), depuis l'idée initiale jusqu'à la mise en œuvre concrète. La seconde, plus dispositionnelle, s'intéresse aux caractéristiques individuelles comme l'autonomie, le goût du risque ou la capacité à innover (McMullen & Shepherd, 2006 ; Lévesque et al., 2009). Ces deux visions permettent de mieux cerner les dynamiques entrepreneuriales selon les cas étudiés.

Un repère classique dans les travaux empiriques est la distinction entre entrepreneuriat de nécessité et entrepreneuriat d'opportunité (Reynolds et al., 2002). Certains entreprennent par contrainte, d'autres par choix stratégique. Cette distinction est utile pour comprendre les profils plus ou moins sensibles aux variations de l'environnement économique ou fiscal, et sera approfondie dans le point suivant.

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) propose aussi une définition opérationnelle, en considérant comme entrepreneur toute personne impliquée dans une activité de moins de 42 mois. Cela permet de réaliser des comparaisons statistiques internationales (Bosma et al., 2020), même si certaines formes atypiques comme l'entrepreneuriat informel ou les parcours hybrides peuvent en être exclues.

Dans ce mémoire, on considérera l'entrepreneuriat comme un processus structuré, individuel ou collectif, qui se déroule dans un environnement incertain, et qui repose sur des logiques d'opportunité ou de nécessité. Cette définition permet de cadrer les analyses à venir, sans confusion avec des réalités proches comme la gestion passive ou l'auto-emploi non structuré.

2.1.2 Typologie de l'entrepreneuriat

Pour la suite du mémoire, il est important de distinguer les principales formes que peut prendre l'activité entrepreneuriale, car elles ne renvoient pas aux mêmes réalités, ni aux mêmes logiques d'action. Tous les entrepreneurs ne disposent pas des mêmes ressources, du même rapport au risque, ni des mêmes trajectoires possibles. Certaines distinctions devenues classiques dans la littérature permettent de mieux cerner cette diversité, et d'identifier des profils d'acteurs aux besoins ou aux contraintes très différents. Structurer cette diversité à l'aide de typologies reconnues permet ainsi de mieux cibler les dynamiques étudiées ici, et de poser les bases d'une analyse différenciée, attentive à la variété des configurations entrepreneuriales.

La typologie la plus largement reprise dans la littérature, notamment par le Global Entrepreneurship Monitor (GEM), distingue l'entrepreneuriat de nécessité de celui d'opportunité (Reynolds et al., 2002 ; Bosma et al., 2020). Le premier regroupe les individus qui créent leur activité par défaut, souvent pour sortir d'une situation de précarité ou de chômage, tandis que le second correspond à une démarche plus stratégique, motivée par une idée, une compétence ou un potentiel identifié. Cette distinction, simple en apparence, éclaire

des différences profondes : les niveaux de formation, les accès aux financements, les intentions de croissance ou encore les seuils de résilience face aux contraintes fiscales ne sont pas comparables. Plusieurs travaux empiriques confirment cette divergence structurelle dans les comportements et les attentes (Acs & Varga, 2005 ; Block & Wagner, 2010 ; Amaral et al., 2011).

Dans le cadre de ce mémoire, cette typologie reste pertinente pour mieux cerner les profils d'entrepreneurs les plus sensibles à l'environnement fiscal. Des études montrent que les entrepreneurs de nécessité, souvent plus fragiles financièrement, sont particulièrement exposés aux effets des prélèvements obligatoires, à la complexité administrative ou à la rigidité des régimes fiscaux (Williams & Shahid, 2016 ; Estrin et al., 2013). Ils dépendent davantage de dispositifs simplifiés, d'exonérations ou de soutiens ciblés, car leur viabilité repose sur un équilibre économique instable dès les premières années. À l'inverse, les entrepreneurs par opportunité bénéficient généralement de ressources supérieures, d'un accès au crédit et d'une meilleure capacité d'arbitrage fiscal (Shane, 2009 ; Klapper et al., 2010). Ce clivage offre ainsi une première grille de lecture utile pour comprendre les effets différenciés des politiques fiscales, notamment dans un contexte régional comme celui de la Wallonie.

Une autre ligne de fracture importante concerne le mode d'organisation. La littérature distingue généralement l'entrepreneuriat individuel, incluant les indépendants, freelances et auto-entrepreneurs, des formes collectives telles que les PME, startups ou coopératives (OECD, 2020 ; Eurostat, 2022). Ces catégories ne relèvent pas simplement du statut juridique, elles impliquent des réalités administratives, structurelles et fiscales très différentes. Un travailleur indépendant, souvent isolé dans sa gestion, s'expose à une pression plus directe des prélèvements et à une moindre capacité d'optimisation, là où une PME peut mutualiser certaines charges ou recourir à des outils de planification plus complexes.

En Belgique, cette distinction prend un relief particulier, étant donné le poids historique des indépendants dans le tissu entrepreneurial, mais aussi les contraintes spécifiques qui pèsent sur eux (SPF Economie, 2023). Ce profil est d'autant plus pertinent ici qu'il est directement exposé à la fiscalité régionale ou locale, à travers les cotisations sociales, le précompte immobilier ou encore les diverses taxes communales, et ne bénéficie souvent d'aucun filet fiscal. Sa forte représentation en Wallonie, dans des secteurs à faibles marges ou à faible intensité capitalistique, justifie son inclusion dans l'analyse.

Les entreprises innovantes ou à fort potentiel de croissance, comme les start-ups technologiques, forment une catégorie à part. Même si elles sont peu nombreuses, elles concentrent l'attention des pouvoirs publics et bénéficient de régimes fiscaux spécifiques, comme les IP boxes, les crédits d'impôt à la R&D ou les incitants au capital-risque (OECD, 2021 ; Criscuolo et al., 2022). Ces dispositifs, conçus pour stimuler l'innovation, ciblent directement ce profil d'entreprise. Leur inclusion dans l'analyse permet de mieux comprendre

comment certaines mesures fiscales peuvent orienter les trajectoires entrepreneuriales de manière sélective.

À l'inverse, des formes plus enracinées dans le territoire, comme l'entrepreneuriat rural, familial ou patrimonial, présentent d'autres enjeux. Ces structures, souvent stables et peu mobiles, sont fortement implantées dans les zones non urbaines de Wallonie (UCM, 2022 ; Dejardin, 2020). Leur dépendance vis-à-vis de la fiscalité locale, précompte immobilier, taxes communales, transmission, en fait des profils très exposés aux choix politiques régionaux et communaux (Valenduc, 2023 ; Reynaert & Steyvers, 2006). Dans une approche territoriale comme celle du présent mémoire, ces acteurs méritent une attention particulière.

Enfin, certaines typologies distinguent l'entrepreneuriat selon la finalité du projet : commercial, social, environnemental ou technologique (Zahra et al., 2009 ; Mair & Martí, 2006). Même si elles éclairent des logiques variées, elles seront peu mobilisées ici. Seules les formes présentant un lien fiscal direct ou indirect sont retenues, afin de rester centré sur les interactions concrètes avec l'environnement fiscal.

Cette clarification des différentes formes d'entrepreneuriat permet de mieux comprendre la diversité des situations rencontrées. Pour aller plus loin, il est maintenant utile d'examiner les principaux facteurs qui influencent l'émergence ou le développement de ces initiatives, en tenant compte à la fois des profils, des contextes et des règles en place.

2.1.3 Déterminants de l'activité entrepreneuriale

Avant d'analyser le lien entre fiscalité et entrepreneuriat, il est utile de comprendre ce qui influence l'apparition, le développement ou parfois l'abandon d'une activité entrepreneuriale. L'objectif ici n'est pas de dresser une liste exhaustive des facteurs possibles, mais de cibler ceux qui permettent de mieux comprendre comment les entrepreneurs réagissent à leur environnement, en particulier au cadre fiscal dans lequel ils évoluent.

La littérature distingue trois niveaux d'influence : les facteurs individuels, les facteurs contextuels, et les facteurs institutionnels (Shane, 2003 ; Bosma et al., 2020). Ces trois dimensions interagissent dans la plupart des trajectoires, mais n'ont pas toutes la même pertinence selon le sujet étudié.

Les facteurs individuels regroupent notamment les motivations, le niveau d'éducation, l'expérience professionnelle ou la tolérance au risque (Davidsson & Honig, 2003 ; McMullen & Shepherd, 2006). Ils jouent un rôle dans la décision d'entreprendre, mais leur influence dépend fortement des contraintes externes. À titre d'exemple, un individu très motivé peut rester passif si le système fiscal est jugé trop dissuasif ou trop incertain.

Les facteurs contextuels, quant à eux, renvoient à l'environnement immédiat dans lequel les projets émergent, structure du marché local, dynamisme du tissu économique, accessibilité des ressources, ou encore présence de réseaux de soutien (Aidis et al., 2008 ; Bosma et al., 2020). Ces éléments peuvent créer un climat plus ou moins favorable à l'initiative. Toutefois, leur impact sur la dynamique entrepreneuriale n'est pas toujours lié à des enjeux fiscaux. Seuls certains aspects, comme la densité d'entreprises ou les effets de seuil territoriaux, peuvent interagir de manière visible avec les dispositifs fiscaux locaux. C'est pourquoi cette dimension sera mobilisée avec prudence et uniquement lorsqu'elle éclaire les logiques d'adaptation à la fiscalité.

Le niveau institutionnel, enfin, est celui qui retiendra le plus notre attention. Il englobe les règles, les normes, les dispositifs de soutien ou de régulation, et bien sûr le système fiscal (Djankov et al., 2002 ; Minniti, 2008). Ce cadre fixe les conditions d'entrée, de développement ou de sortie de l'activité, en agissant sur la rentabilité attendue, le niveau de risque ou la stabilité des perspectives. La fiscalité peut ici jouer un rôle incitatif, dissuasif ou neutre, selon les dispositifs mis en place et la façon dont ils sont perçus. C'est précisément cet effet différencié, selon les profils d'entrepreneurs et les contextes territoriaux, qui fera l'objet d'une analyse plus détaillée dans les points suivants.

Après avoir clarifié ce que recouvre l'activité entrepreneuriale, ses principales formes et les profils concernés, il est désormais temps de se pencher sur ce qui influence concrètement ces dynamiques. Ainsi, le but étant ici, de cibler ceux qui présentent un lien direct ou indirect avec le cadre fiscal. En identifiant ces déterminants, qu'ils soient individuels, contextuels ou institutionnels, on pourra mieux comprendre, dans la suite du mémoire, comment les entrepreneurs réagissent aux incitations, contraintes ou arbitrages liés à leur environnement.

2.1.4 Les indicateurs de mesure de l'activité entrepreneuriale

L'activité entrepreneuriale est régulièrement mesurée à l'aide d'indicateurs quantitatifs, surtout dans les études comparatives à l'échelle internationale. Le plus connu reste le TEA (Total early-stage Entrepreneurial Activity), développé par le GEM, qui estime la part d'adultes engagés dans une activité en phase de lancement ou de jeune croissance (Bosma et al., 2020). D'autres indicateurs sont fréquemment utilisés, comme les taux de création ou de survie d'entreprises à trois ou cinq ans, ou encore le volume d'emplois générés par les nouvelles structures (OCDE, 2017 ; Eurostat, 2022). Ces données ont l'avantage de fournir une vision d'ensemble, chiffrée, de l'intensité entrepreneuriale dans une région ou un pays à un moment donné. En Wallonie, par exemple, le taux de création d'entreprises est régulièrement mobilisé dans les rapports publics, comme ceux du Conseil économique et social wallon (CESW, 2021) ou de l'IWEPS (2022), pour évaluer les performances locales et appuyer certains dispositifs fiscaux à destination des indépendants. Ces chiffres servent aussi de base dans les débats politiques sur l'attractivité du territoire, souvent relayés par l'Union Wallonne des Entreprises (UWE, 2021).

La littérature reconnaît toutefois plusieurs limites à ces outils. D'une part, ils ne distinguent pas toujours les formes d'entrepreneuriat mobilisées, un indépendant précaire et une start-up innovante peuvent être comptabilisés de la même manière. (Stam, 2015 ; Amorós & Bosma, 2014). D'autre part, ils peinent à saisir certaines réalités plus floues, comme les formes hybrides, informelles, ou les transitions progressives entre emploi salarié et activité entrepreneuriale (Stam, 2015 ; Amorós & Bosma, 2014). Enfin, leur capacité à refléter l'effet réel du contexte, notamment institutionnel ou fiscal, reste faible, surtout lorsqu'ils sont pris isolément ou sans lecture complémentaire.

C'est pourquoi plusieurs travaux suggèrent de compléter ces approches quantitatives par des analyses plus situées, capables d'éclairer les mécanismes derrière les chiffres (Welter et al., 2016 ; Zahra & Wright, 2011).

Dans ce mémoire, ces indicateurs ne seront donc pas utilisés comme point d'ancrage principal. L'objectif n'est pas de comparer des niveaux globaux d'activité, mais de voir comment certains dispositifs fiscaux influencent concrètement les choix, les arbitrages et les trajectoires des entrepreneurs. Le choix méthodologique se porte sur une approche qualitative, plus ancrée, centrée sur ce que les acteurs vivent et perçoivent. Cela ne disqualifie pas les données existantes, mais souligne leur complémentarité avec une lecture plus fine, plus contextuelle, qui sera développée dans la suite du travail.

Après avoir clarifié ce qu'on entend par entrepreneuriat, les profils concernés, ce qui influence leur activité et comment elle est mesurée, il est temps de s'intéresser à l'autre pilier de ce mémoire : la fiscalité.

2.2 La fiscalité : définitions, fonctions et principes fondamentaux

La fiscalité désigne l'ensemble des prélèvements obligatoires perçus par les pouvoirs publics auprès des ménages, des entreprises ou des autres organisations, en vue de financer les missions de l'État et d'organiser la vie collective. Historiquement associée à la souveraineté étatique, elle constitue aujourd'hui l'un des leviers majeurs de la régulation économique, aux côtés des politiques de dépenses publiques, comme les subsides ou les aides directes, qui ne seront toutefois pas traitées ici, l'objectif étant de concentrer l'analyse sur le rôle des prélèvements fiscaux dans les trajectoires entrepreneuriales.

Trois fonctions classiques sont généralement attribuées à la fiscalité, selon la typologie de Musgrave (1959) : une fonction de financement des dépenses publiques (allocation), une fonction de redistribution des ressources entre agents économiques (redistribution), et une fonction de stabilisation macroéconomique (régulation des cycles). À ces fonctions traditionnelles s'ajoute une quatrième, souvent discutée dans la littérature contemporaine : la

fonction incitative, par laquelle l'impôt est conçu comme un instrument d'orientation des comportements individuels ou collectifs (Mirrlees et al., 2011 ; Slemrod, 1990).

La fiscalité ne se limite donc pas à un simple mécanisme budgétaire. Elle participe à la structuration des choix économiques à plusieurs niveaux. Elle influence par exemple la consommation via la taxation indirecte (TVA), l'investissement par la fiscalité du capital, ou encore l'emploi par les cotisations sociales. Cette capacité à modifier les comportements est au cœur des débats économiques sur le "bon impôt", non pas dans le sens normatif du terme, mais comme outil d'action publique. Ce travail n'a pas pour ambition d'évaluer la justice ou l'équité des dispositifs existants, il se concentre sur les effets perçus de la fiscalité sur les parcours entrepreneuriaux, en s'appuyant sur une lecture ancrée dans les pratiques et les contraintes du terrain.

Dans cette perspective, il apparaît essentiel de mieux comprendre les types d'impôts existants, leurs modes de prélèvement et les acteurs institutionnels impliqués dans leur définition et leur application. C'est à cette clarification que nous allons désormais nous attacher, avant d'introduire progressivement la fiscalité des entreprises.

2.2.1 Les principes économiques de la fiscalité

Dans la littérature, plusieurs principes sont considérés comme fondamentaux pour évaluer un système fiscal. Ils sont présents aussi bien dans les grands textes théoriques, comme ceux de Musgrave (1959) ou Mirrlees (1971), que dans des recherches plus récentes (Slemrod & Gillitzer, 2014 ; Saez, 2004). Ces principes ne sont pas toujours compatibles entre eux, mais ils servent de cadre pour analyser les choix opérés par les pouvoirs publics.

Le premier principe est celui de la neutralité. L'idée est qu'un système fiscal devrait, autant que possible, ne pas modifier les décisions économiques des individus ou des organisations. En théorie, l'impôt ne devrait pas influencer le choix de consommer, d'épargner, de se former ou de se localiser. En pratique, cette neutralité est rarement atteinte, car les politiques fiscales sont aussi utilisées pour orienter certains comportements. C'est le cas, par exemple, lorsqu'un État accorde un avantage fiscal pour encourager la rénovation énergétique, l'investissement productif ou l'emploi local (De Mooij, 2012 ; Saez, 2004).

Le second principe est celui de l'efficacité. Un bon système fiscal devrait limiter les pertes économiques liées aux prélèvements. Cela concerne à la fois les effets de distorsion (comme une baisse de l'offre de travail ou de l'investissement) et les coûts administratifs. Plus un impôt est complexe à comprendre ou à déclarer, plus il engendre des coûts pour les citoyens et pour l'administration. La littérature insiste donc sur l'importance de réduire les frais de gestion, les comportements d'évitement et l'instabilité fiscale (Slemrod, 1990 ; Auerbach, 2006).

L'équité, souvent évoquée dans les débats publics, prend ici deux formes : l'équité horizontale (égalité de traitement entre contribuables dans des situations similaires) et l'équité verticale (principe de progressivité selon la capacité contributive). L'enjeu est de construire un système perçu comme juste, ce qui est essentiel pour maintenir la légitimité de l'impôt et limiter la fraude ou la contestation. Certains auteurs soulignent également l'importance d'une équité intergénérationnelle, notamment dans la fiscalité environnementale ou la fiscalité du capital (Diamond & Saez, 2011; Feld & Frey, 2007).

De plus, les principes de simplicité et de prévisibilité sont régulièrement évoqués. La simplicité permet de rendre le système fiscal plus compréhensible, de limiter les erreurs et les coûts d'application. La prévisibilité, elle, est essentielle pour permettre aux agents économiques d'anticiper les règles du jeu. Un système trop instable ou difficile à interpréter peut freiner la prise de décision, accroître l'incertitude ou inciter au contournement (Djankov et al., 2010 ; Alm & Torgler, 2006).

Un autre enjeu central, souvent lié aux principes d'efficacité et d'équité, est celui de l'élasticité fiscale, c'est-à-dire la sensibilité du comportement des contribuables face aux variations des taux d'imposition. Une fiscalité trop lourde ou mal calibrée peut inciter certains acteurs à modifier leurs décisions économiques, voire à recourir à l'évasion ou à la fraude. Ce phénomène est particulièrement préoccupant en Europe, où les dispositifs de contrôle sont inégaux et où les marges de manœuvre en matière de planification fiscale restent importantes, notamment pour les indépendants et les petites structures. Selon une étude de la Commission européenne (2020), la fraude fiscale représenterait chaque année plusieurs centaines de milliards d'euros de manque à gagner pour les États membres. La Belgique, avec un système complexe et fragmenté, figure régulièrement parmi les pays confrontés à un niveau élevé de non-conformité fiscale, en particulier dans les secteurs à forte présence de micro-entreprises (Commission Européenne, 2024).

Ces différents principes n'évoluent pas dans un vide théorique, ils se heurtent souvent les uns aux autres, et leur mise en œuvre dépend largement du contexte politique, institutionnel ou économique. En pratique, la fiscalité repose sur un équilibre délicat entre efficacité, justice, lisibilité et stabilité. Pour comprendre comment cet équilibre se traduit concrètement, il faut maintenant regarder de plus près les instruments eux-mêmes. Car derrière ces grands principes, l'impôt prend des formes multiples, qui n'ont pas tous les mêmes effets ni la même logique. C'est ce que nous allons explorer dans la suite, à travers une typologie des impôts.

2.2.2 Typologie des impôts

Comprendre la fiscalité implique d'en cerner les grandes familles. Plusieurs classifications coexistent dans la littérature, chacune éclairant une dimension du système fiscal.

La première distinction, classique, est celle entre impôts directs et impôts indirects. Les impôts directs sont perçus directement auprès du contribuable, en fonction de sa capacité contributive. C'est le cas de l'impôt sur les personnes physiques, de l'impôt sur les sociétés ou encore des impôts fonciers. Ils sont souvent considérés comme plus équitables, car plus sensibles à la progressivité (Musgrave & Musgrave, 1989). Les impôts indirects, comme la TVA ou les accises, sont appliqués à la consommation. Leur efficacité en termes de collecte est souvent soulignée, mais leur caractère régressif fait débat (Cnossen, 2003 ; OECD, 2018), notamment parce qu'ils pèsent proportionnellement plus sur les bas revenus.

Une autre distinction renvoie aux impôts personnels et impôts réels. Les premiers tiennent compte de la situation spécifique du contribuable (revenus, charges, statut familial), alors que les seconds s'appliquent de façon uniforme à un bien ou une activité, indépendamment du profil du payeur. Ce débat entre personnalisation et neutralité reste central dans les discussions sur l'équité fiscale (Bird & Zolt, 2005).

Il existe aussi une classification par base imposable : les revenus (salariaux, professionnels, du capital), la consommation (TVA, taxes spécifiques), le patrimoine (droits d'enregistrement, droits de succession), les transactions (taxes financières ou immobilières), ou encore les externalités (fiscalité environnementale). Chaque base soulève des arbitrages spécifiques entre rendement, simplicité et effets économiques (Fullerton & Metcalf, 1998 ; Ekins, 2009).

Enfin, la distinction entre impôts affectés et impôts non affectés est parfois mobilisée. Les premiers sont dédiés à un usage précis, comme certaines taxes environnementales ou cotisations sociales, tandis que les seconds alimentent le budget général. Cette affectation peut améliorer la lisibilité de la dépense publique, mais elle limite aussi la souplesse budgétaire (Boadway & Shah, 2009).

Au-delà de leur typologie, les impôts ne prennent tout leur sens qu'en lien avec les institutions qui les définissent, les prélèvent et les redistribuent. Dans un État fédéral comme la Belgique, cette répartition des compétences fiscales entre niveaux de pouvoir ajoute une couche supplémentaire de complexité. Avant d'analyser la fiscalité des entreprises, il est donc essentiel de comprendre qui décide de quoi, à quel niveau, et selon quelles logiques.

2.2.3 Les niveaux institutionnels de la fiscalité en Belgique

En Belgique, la fiscalité repose sur une répartition des compétences entre plusieurs niveaux de pouvoir. Cette organisation à plusieurs échelons découle de l'évolution de l'État belge vers un modèle fédéral, dans lequel certaines compétences fiscales ont été progressivement transférées aux Régions. Aujourd'hui, les entreprises évoluent dans un environnement composé de règles fédérales, régionales, communales, et d'un cadre européen plus large.

Le niveau fédéral reste largement dominant. À lui seul, il concentre environ 80 % des recettes fiscales publiques, avec une part particulièrement importante pour la TVA (près de 28 %) et l'impôt des personnes physiques (environ 25 %) (Service Public Fédéral Finances, 2022). Il conserve la main sur les grands impôts structurants tels que l'impôt des sociétés, l'impôt des personnes physiques, la TVA, les cotisations sociales et les droits d'enregistrement. C'est également au niveau fédéral que sont définies les normes fiscales de base, ce qui assure une cohérence générale du système (Decoster & Orsini, 2015).

Les Régions disposent quant à elles d'une autonomie croissante, renforcée par la sixième réforme de l'État. En 2022, elles percevaient environ 15 % des recettes fiscales totales, via des leviers comme la taxe de circulation, la taxe de mise en circulation, ou encore l'éco-malus (ICN, 2023). Elles peuvent également moduler une partie de l'impôt des personnes physiques ou instaurer des incitants fiscaux ciblés selon les priorités économiques régionales (Capron et al., 2017). Cette capacité à adapter les dispositifs fiscaux leur permet d'agir sur l'attractivité territoriale ou d'encourager des pratiques spécifiques (énergie verte, emploi, innovation...).

Le niveau communal, bien que représentant une fraction modeste des prélèvements globaux, exerce un effet non négligeable sur le terrain. En 2022, 21 % des taxes communales francophones étaient directement liées à l'activité économique : précompte immobilier, taxes sur les déchets, les enseignes, ou les surfaces commerciales (UCM, 2022). Ces taxes varient fortement d'une commune à l'autre. Le baromètre de l'UCM estime la charge annuelle moyenne à 248 € par indépendant, allant de 66 € dans le Brabant wallon à 386 € en province de Liège. En parallèle, les communes appliquent un précompte communal, additionnel à l'impôt des personnes physiques, qui oscille généralement entre 6 % et 8 %. Une telle variation peut représenter plusieurs centaines d'euros par salarié au-delà de 40 000 € de revenu annuel (Gérard et al., 2009). Ce type d'écart, combiné à des taxes spécifiques, peut peser indirectement sur les dirigeants ou les travailleurs, influençant les choix d'implantation. L'étude de Gérard et al. (2009) montre par ailleurs une tendance des communes à ajuster leurs taux en miroir avec leurs voisines, ce qui reflète une concurrence fiscale locale latente. Si ces taxes locales ne représentent qu'une faible part du total fiscal, elles pèsent cependant concrètement sur certains profils d'entrepreneurs, notamment dans les secteurs à faible marge ou à forte intensité de main-d'œuvre (Valenduc, 2023).

Dans certaines zones, la combinaison de taxes locales mal coordonnées et de dispositifs régionaux peu lisibles peut créer un effet d'accumulation fiscal, perçu comme désincitatif. Le Centre de recherches en économie régionale (Valenduc, 2023) souligne que ce manque de coordination verticale alimente une forme d'insécurité juridique, qui nuit à la prévisibilité à moyen terme, pourtant essentielle aux décisions d'investissement.

Enfin, la fiscalité belge est aussi influencée par les règles européennes. L'Union européenne ne prélève pas directement d'impôts sur les entreprises, mais elle intervient à travers des

mécanismes d'harmonisation, notamment sur la TVA, la fiscalité de l'épargne ou les règles de transparence. Des initiatives comme le projet BEPS de l'OCDE, soutenu par la Commission européenne, visent à limiter les pratiques d'optimisation fiscale agressive entre États membres (European Commission, 2021).

Comme on vient de le voir, la fiscalité belge repose sur une architecture à plusieurs niveaux de pouvoir, du cadre général fédéral jusqu'aux taxes communales plus ciblées. Cette organisation génère une complexité bien réelle pour les acteurs économiques, notamment les PME, qui doivent composer avec un environnement hybride, des règles communes, des incitants régionaux et des charges locales parfois mal coordonnées. Pour les entreprises wallonnes, cela signifie évoluer dans un système fiscal à la fois structurant et fragmenté, dont l'impact varie selon la localisation, la taille ou le secteur d'activité. Afin de mieux comprendre comment ce système multiscalair se concrétise pour les entreprises, il est désormais essentiel de se pencher sur la fiscalité qui leur est spécifiquement applicable, tant dans ses principes que dans ses composantes.

2.2.4 Introduction à la fiscalité des entreprises

Parmi l'ensemble des prélèvements opérés par les pouvoirs publics, une part importante concerne directement les entreprises. Ces dernières ne sont pas seulement des agents économiques producteurs de valeur, elles sont aussi soumises à un cadre fiscal multiple, qui touche leurs revenus, leurs coûts, leurs investissements et parfois leur organisation même. La fiscalité appliquée aux entreprises ne se limite pas à l'impôt sur les bénéfices. Elle englobe une série de charges fiscales qui, directement ou indirectement, influencent leurs décisions stratégiques.

L'impôt sur les sociétés reste la forme la plus visible. Il frappe les bénéfices nets réalisés par les entreprises constituées en personne morale. En Belgique, son taux nominal a été progressivement abaissé ces dernières années (de 33,99 % à 25 %), mais son impact dépend fortement de la structure des charges, des déductions possibles et du régime juridique adopté (Devereux et al., 2020). D'autres formes de fiscalité, comme les cotisations sociales patronales, représentent aussi une composante majeure du coût du travail. Même si elles ne relèvent pas toutes de la fiscalité stricto sensu, leur poids est souvent perçu comme une charge fiscale par les dirigeants, car elles influencent directement les décisions d'embauche ou d'externalisation (Fuest & Niehues, 2010).

Outre l'impôt sur les sociétés et les cotisations sociales, les entreprises sont également concernées par d'autres dispositifs fiscaux qui influencent leur activité. C'est notamment le cas de la TVA, dont la gestion représente une contrainte administrative importante, bien qu'elle soit neutre sur le plan économique pour l'entreprise (Cnossen, 2003 ; OECD, 2018). Certaines taxes locales telles que celles sur les enseignes, les déchets ou les surfaces commerciales,

peuvent aussi constituer des charges non négligeables dans des secteurs à faible marge (Lauwers, 2024; Valenduc, 2023). Leur variabilité territoriale souligne l'importance d'une fiscalité lisible et prévisible pour les entreprises.

Enfin, il existe toute une série de dispositifs dits « incitatifs » : exonérations, crédits d'impôt, réductions de charges ou reports d'imposition, mis en place pour orienter certaines décisions. Ces dispositifs, souvent introduits au niveau régional, peuvent cibler des investissements technologiques, la formation, l'implantation dans certaines zones ou encore la création d'emplois. Leur lisibilité, leur accessibilité et leur effet réel sur les comportements font l'objet de nombreux travaux, sans consensus clair sur leur efficacité (Zwick & Mahon, 2017).

Cette diversité des outils fiscaux montre que la fiscalité des entreprises ne peut pas être abordée comme un tout homogène. Elle repose sur un ensemble de prélèvements, mais aussi d'incitations, dont les effets sont souvent différenciés selon la taille, le secteur, la forme juridique ou la localisation de l'entreprise. Avant d'en analyser les effets concrets, il convient désormais de se pencher sur les principaux résultats de la littérature concernant les interactions entre fiscalité et dynamique entrepreneuriale.

Comme cela a été vu, la fiscalité repose sur des principes économiques fondamentaux, une diversité d'instruments et une répartition institutionnelle qui en font un levier à la fois structurant et complexe. Loin de se limiter à une fonction budgétaire, elle influence concrètement les comportements des agents économiques, à travers ses effets incitatifs, redistributifs ou contraignants. Ces mécanismes, bien que théoriquement établis, ne prennent tout leur sens qu'au regard de leurs impacts réels sur l'économie. Il est donc désormais pertinent d'examiner comment la fiscalité agit, en pratique, sur les dynamiques économiques, l'investissement, l'emploi ou encore la croissance, à partir des principales contributions de la littérature.

2.3 Panorama des effets de la fiscalité sur l'activité économique

La fiscalité influence de nombreux comportements économiques, bien au-delà de la seule question des recettes publiques. Elle agit comme un levier ou un frein, selon les dispositifs en place, leur complexité, leur lisibilité et la manière dont ils interagissent avec la réalité des entreprises. Pour mieux comprendre cette diversité d'effets, trois angles d'analyse complémentaires sont proposés ici.

La première partie explore les mécanismes à travers lesquels la fiscalité influe sur les décisions économiques des entreprises : investissement, embauche, innovation, localisation, etc. autant de dimensions sensibles aux prélèvements et incitants. La suivante s'intéresse à la dynamique entrepreneuriale, en examinant dans quelle mesure les règles fiscales peuvent encourager, freiner ou orienter les trajectoires d'entreprise, de la création à la croissance. Enfin, un aperçu

des instruments fiscaux les plus mobilisés vient compléter l'analyse, en tenant compte de leur nature, de leur objectif, et de l'hétérogénéité des effets selon le profil des structures concernées.

2.3.1 Les effets économiques de la fiscalité sur les entreprises

La fiscalité n'est pas neutre dans son application concrète. En plus de financer les politiques publiques, elle agit comme un levier sur les comportements économiques. De nombreux travaux ont étudié les effets des différents impôts et incitants sur les décisions des entreprises, en mettant en évidence des mécanismes d'adaptation, d'arbitrage ou d'anticipation face aux contraintes fiscales.

L'impôt sur les bénéfices, par exemple, est régulièrement associé à des effets sur l'investissement. Une pression fiscale plus élevée tend à réduire la rentabilité nette des projets, et donc à décourager certaines prises de risque ou dépenses en capital (De Mooij & Ederveen, 2008). Toutefois, ces effets dépendent du contexte : dans certains cas, des régimes de déduction ou d'amortissement accéléré peuvent compenser l'effet de taux plus élevés, notamment pour les entreprises innovantes (Griffith, Hines & Sørensen, 2010).

Les cotisations sociales, en tant que charges sur le travail, influencent aussi les décisions d'embauche, particulièrement pour les petites structures ou les secteurs à faible marge. Plusieurs études ont mis en évidence que des réductions ciblées peuvent stimuler l'emploi à court terme, sans pour autant garantir des effets durables (Bozio, Breda & Grenet, 2022). Ces effets sont souvent plus marqués dans les entreprises jeunes ou faiblement capitalisées, plus sensibles aux coûts fixes.

Les taxes indirectes comme la TVA ont un effet moins direct sur les décisions stratégiques, mais elles mobilisent des ressources internes importantes pour leur gestion. Dans certains cas, la complexité administrative ou la fréquence des contrôles peuvent dissuader l'entrée dans certains marchés formels, ou conduire à une sous-déclaration partielle (Johannesen, 2014). La charge administrative liée à la fiscalité, même à prélèvement égal, est donc un facteur à prendre en compte dans l'analyse des effets économiques.

Au-delà de ces effets immédiats, la fiscalité peut également agir sur des dimensions plus structurelles : les choix de localisation, les formes juridiques adoptées, le recours au financement externe, ou encore la capacité à innover. Certaines études suggèrent que des incitants fiscaux bien ciblés peuvent favoriser l'investissement en R&D ou l'introduction de nouveaux produits, mais ces effets restent hétérogènes selon la taille ou la maturité de l'entreprise (Czarnitzki, Hanel & Rosa, 2011).

La littérature distingue également des effets différenciés selon le secteur, la taille ou le cycle de vie de l'entreprise. Les jeunes entreprises ou les PME sont souvent plus vulnérables aux hausses

de charges, faute de marges de manœuvre ou de services internes spécialisés pour optimiser leur situation fiscale (Garrett & Wall, 2023). À l'inverse, les grandes structures disposent généralement de ressources juridiques ou comptables permettant d'adapter plus facilement leur stratégie fiscale aux opportunités disponibles.

La fiscalité façonne aussi les conditions de concurrence entre entreprises, à la fois au niveau local et international. Dans un environnement fiscal trop complexe, instable ou peu contrôlé, certains acteurs peuvent recourir à des pratiques de contournement comme la sous-déclaration, l'emploi non déclaré ou l'optimisation agressive. Ces comportements, plus fréquents dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre ou à faible marge comme la restauration, le commerce ou certains services de proximité, créent des distorsions de concurrence visibles (Van de Walle & Roberts, 2018 ; Conseil Supérieur des Finances, 2022). Les entreprises qui respectent les règles se retrouvent désavantagées, d'autant plus que les contrôles fiscaux sont souvent insuffisants ou mal ciblés.

À une autre échelle, les différences de régime entre pays ou régions renforcent ces effets. Certaines entreprises mobiles peuvent adapter leur localisation, leur forme juridique ou leur structure de coûts pour profiter de charges moindres ailleurs, ce qui accroît l'élasticité fiscale globale du système (Zucman, 2015 ; European Parliamentary Research Service, 2023). Cela pose des défis importants pour les autorités publiques, notamment en matière d'harmonisation et de lutte contre la concurrence déloyale, en particulier pour les PME, souvent moins capables de profiter de ces mécanismes.

Enfin, l'instabilité fiscale, les changements fréquents de règles, l'incertitude sur les dispositifs ou les délais d'application est régulièrement citée comme un frein à l'investissement ou à la planification de long terme (Jaimovich & Rebelo, 2017). Une fiscalité cohérente, prévisible et bien communiquée apparaît dans plusieurs travaux comme un facteur de confiance, en particulier pour les entrepreneurs qui doivent prendre des décisions dans un environnement à risques multiples.

L'ensemble de ces effets souligne que la fiscalité exerce une influence différenciée selon les profils d'entreprise. Les réponses aux incitations ou aux contraintes varient selon la taille, la structure ou le secteur d'activité. Cette hétérogénéité justifie d'examiner plus en détail les facteurs qui modulent cette sensibilité fiscale. C'est l'objet du point suivant.

2.3.2 Effets différenciés selon la taille, la forme juridique et le secteur d'activité

Les effets de la fiscalité ne s'exercent pas de manière uniforme sur toutes les entreprises. La taille de la structure, son statut juridique ou son secteur d'activité influencent fortement sa sensibilité aux dispositifs fiscaux. C'est ce que montre une large partie de la littérature, qui insiste sur la nécessité d'éviter les approches trop généralisantes.

Les petites et moyennes entreprises (PME), par exemple, sont souvent plus exposées à la charge administrative liée à la fiscalité. Elles disposent de ressources internes limitées pour gérer les déclarations, comprendre les aides disponibles ou suivre les évolutions législatives. Cela peut entraîner une surmobilisation du dirigeant sur des tâches fiscales, au détriment du développement stratégique (OECD, 2015). En comparaison, les grandes entreprises disposent généralement de services comptables ou juridiques dédiés, capables d'optimiser leur situation fiscale, voire de structurer leurs flux en fonction de l'environnement réglementaire.

La forme juridique joue également un rôle important. Les structures unipersonnelles, comme les indépendants ou les sociétés à responsabilité limitée, sont souvent fiscalement intégrées à la personne du fondateur, avec des impacts directs sur ses revenus privés. À l'inverse, les sociétés anonymes ou à structure capitalistique plus complexe bénéficient souvent de régimes spécifiques, et peuvent parfois choisir leur régime d'imposition selon les optimisations recherchées. Cette hétérogénéité rend l'analyse fiscale plus complexe, car les effets d'une même mesure peuvent varier fortement selon la structure cible (Fuest, Peichl & Siegloch, 2018).

Les différences sectorielles sont tout aussi marquées. Certains secteurs, comme la construction, l'HORECA ou le commerce de détail, sont plus sensibles aux prélèvements sur le travail ou à la TVA, en raison d'une forte intensité de main-d'œuvre ou d'une faible capacité à répercuter les hausses de coûts sur les prix. D'autres secteurs, comme les technologies ou les services financiers, réagissent davantage aux incitants à l'investissement ou à l'innovation, en particulier via des crédits d'impôt ou des exonérations ciblées. Cela explique pourquoi certaines politiques fiscales réussissent dans un secteur donné, mais échouent à produire les mêmes effets dans un autre (Zwick & Mahon, 2017).

Enfin, le stade de développement de l'entreprise est un autre facteur de différenciation. Une entreprise en phase de création ou de forte croissance aura des besoins très différents de celles déjà stabilisées. Les premières sont souvent en recherche de liquidité, sensibles aux aides à l'investissement ou aux reports d'impôt. Les secondes, en revanche, peuvent chercher à sécuriser leur rentabilité à long terme et être plus réceptives à des mesures de stabilité ou d'allègement progressif (Carroll et al., 2000). Cette diversité de profils oblige à nuancer les effets de toute mesure fiscale, et à évaluer leur impact non seulement en moyenne, mais aussi selon les caractéristiques des entreprises concernées.

Ces différences de sensibilité selon le profil des entreprises montrent que les mécanismes fiscaux ne produisent pas les mêmes effets partout, ni de la même manière. Mais au-delà de cette diversité structurelle, une autre question se pose : comment ces effets s'inscrivent-ils dans une logique de trajectoire entrepreneuriale ? C'est ce que la section suivante propose d'examiner, en s'intéressant plus spécifiquement à l'influence de la fiscalité sur les dynamiques de création, de développement ou de transformation des activités entrepreneuriales.

2.3.3 Effets de la fiscalité sur l'activité entrepreneuriale

La relation entre fiscalité et dynamique entrepreneuriale fait l'objet d'un large corpus de travaux économiques. L'enjeu est de comprendre comment les règles fiscales influencent non seulement la décision de créer une entreprise, mais aussi sa capacité à se développer, à innover, à embaucher et à se maintenir dans le temps. Même si les résultats ne convergent pas toujours, certaines tendances fortes émergent.

D'abord, plusieurs études soulignent que la fiscalité constitue un facteur important dans la décision de se lancer. Un niveau d'imposition perçu comme trop élevé peut dissuader l'initiative entrepreneuriale, notamment lorsqu'il réduit l'écart net entre travail salarié et activité indépendante (Cullen & Gordon, 2007). Cela concerne à la fois les impôts sur le revenu, les cotisations sociales, et la pression fiscale globale. Ce frein est souvent accentué par une complexité administrative ou un manque de lisibilité sur les régimes applicables, en particulier pour les petites structures (Djankov et al., 2010).

D'autres recherches nuancent cet effet, en montrant que la fiscalité n'est pas toujours un facteur déterminant dans la décision de créer. Des éléments comme l'opportunité perçue, l'environnement social ou le niveau d'éducation peuvent jouer un rôle plus fort que les considérations fiscales, surtout dans les pays développés (Shane, 2003 ; Fairlie & Fossen, 2022). Cela dit, la fiscalité peut devenir un levier important une fois l'activité lancée, notamment pour favoriser la croissance ou stabiliser les revenus.

Les incitants fiscaux, comme les réductions d'impôt à l'investissement, les exonérations de charges ou les crédits d'impôt à l'innovation, peuvent jouer un rôle positif s'ils sont bien ciblés. Ils permettent notamment de compenser les risques financiers liés aux premières années d'activité. Cependant, leur efficacité dépend fortement de la capacité des entreprises à y accéder et à les comprendre. Plusieurs études montrent que les très petites entreprises passent souvent à côté de ces dispositifs, faute de moyens pour les activer (Anderson & de Silva, 2009 ; OECD, 2015).

Enfin, la fiscalité peut aussi avoir des effets indirects sur l'esprit entrepreneurial. Un cadre fiscal stable, clair et prévisible contribue à instaurer un climat de confiance, favorable à la prise de risque. À l'inverse, une instabilité réglementaire ou des réformes fréquentes sans accompagnement peuvent freiner les projets ou pousser à différer les décisions stratégiques (European Commission, 2010). Le lien entre fiscalité et entrepreneuriat ne se limite donc pas à une logique de coût, mais inclut aussi une dimension de confiance et de capacité à se projeter.

Avant d'entrer dans l'analyse concrète des effets de la fiscalité sur les trajectoires entrepreneuriales, il est essentiel de clarifier les outils qui composent réellement le cadre fiscal auquel les entreprises sont confrontées. On parle souvent de l'impôt sur les sociétés, mais en

réalité, l'environnement fiscal est bien plus large et hétérogène. Chaque instrument peut avoir un effet différent selon la taille de l'entreprise, son secteur ou son stade de développement. C'est cette diversité, parfois sous-estimée, qu'il faut poser ici, pour mieux comprendre ensuite comment elle influence, concrètement, les décisions des entrepreneurs.

2.3.4 Diversité des instruments fiscaux applicables aux entreprises

L'environnement fiscal auquel une entreprise est confrontée ne se limite pas à l'impôt sur les bénéfices. Il repose sur un ensemble d'outils qui peuvent affecter ses décisions à différents moments de son développement. Certains dispositifs influencent directement la structure des coûts, d'autres agissent plus indirectement sur les choix stratégiques ou les comportements à moyen terme. L'impact d'un instrument donné dépend fortement du type d'entreprise concernée, de son secteur, de sa taille ou encore de son ancrage territorial. Cela rend toute analyse globale délicate.

L'impôt sur les sociétés (ISoc) est au centre de la fiscalité des entreprises. Il s'applique sur le bénéfice net imposable, une fois les charges déductibles prises en compte. En Belgique, le taux standard est de 25 %, avec un taux réduit de 20 % pour les PME sur la première tranche de 100 000 euros de bénéfice. En réalité, la charge fiscale supportée par une entreprise dépend fortement de sa situation. Certains mécanismes permettent d'en atténuer le poids, comme le report de pertes ou les intérêts notionnels¹ (qui offrent une déduction pour le capital à risque). D'autres dispositifs, comme les régimes de consolidation, viennent encore complexifier l'équation. Ces éléments ne seront pas développés ici, mais il faut noter que cette variabilité peut influencer les décisions d'investissement, en particulier dans les entreprises qui opèrent à l'international (Devereux & Griffith, 2003 ; Egger et al., 2010).

Les cotisations sociales patronales, bien qu'elles ne relèvent pas stricto sensu de l'impôt, représentent une composante majeure du coût du travail. En Belgique, le taux de prélèvement global sur le travail (tax wedge) atteint 52,6 % en 2024, ce qui place le pays en tête du classement européen (OECD, 2025 ; Tax Foundation, 2025). À cela s'ajoutent des cotisations sociales élevées, le coût total à charge de l'employeur représente en moyenne 17,8 % du salaire brut (ONSS, 2024). Ces niveaux expliquent les débats récurrents sur l'impact de cette charge sur l'embauche, en particulier pour les profils peu qualifiés. Des dispositifs d'allègement existent, comme les réductions pour premiers engagements ou pour certains groupes-cibles, mais leur efficacité reste nuancée dans la littérature (Bassanini & Duval, 2006 ; Mahy et al., 2012).

¹ Le régime des intérêts notionnels est une mesure fiscale belge qui permet aux entreprises de déduire de leur base imposable un montant fictif équivalent à un rendement théorique sur leurs fonds propres. L'objectif est de réduire l'avantage fiscal lié au financement par endettement et d'encourager le renforcement des capitaux propres. Le dispositif a toutefois été réduit ces dernières années et reste peu mobilisé par les petites structures.

Les impôts indirects, tels que la TVA, jouent aussi un rôle non négligeable. En Belgique, le taux standard de TVA est fixé à 21 %, avec des taux réduits de 6 % et 12 % pour certains produits ou services (MarosaVAT, 2025). Même si la TVA est supportée par le consommateur final, sa gestion constitue une contrainte pour les entreprises, notamment en matière de trésorerie. D'après la Commission européenne, les délais de remboursement de TVA en Belgique dépassent régulièrement 45 jours, ce qui peut créer des tensions importantes, notamment pour les PME (European Commission, 2023). Cette situation peut accentuer la pression administrative ou financière dans certains secteurs comme la restauration, le commerce de détail ou les activités à faible marge (Keen & Lockwood, 2010).

À un niveau plus local, les taxes communales créent des disparités entre territoires. Elles concernent par exemple la collecte des déchets, l'occupation de l'espace public, l'affichage ou encore certaines autorisations commerciales. Leur impact est souvent sous-estimé, mais elles peuvent peser dans les secteurs à faible marge, comme l'horeca ou le commerce de détail, surtout dans les communes où la fiscalité locale est élevée (Geys & Revelli, 2009).

D'autres outils cherchent à orienter les comportements des entreprises, en favorisant certaines formes d'investissement ou d'innovation. C'est le cas des régimes d'amortissement accéléré, des déductions fiscales pour R&D, ou encore des crédits d'impôt à l'innovation. L'idée est d'inciter les entreprises à investir, embaucher ou innover. Ces mesures sont souvent saluées, mais leur accès reste inégal, car leur activation nécessite un certain niveau de structuration fiscale. Les grandes entreprises en tirent généralement plus de bénéfices que les très petites structures (Appelt et al., 2016 ; Alstadsaeter et al., 2018).

Certains prélèvements influencent aussi les décisions d'achat. Les taxes sur l'énergie, les émissions, les véhicules professionnels ou les équipements polluants peuvent faire pencher la balance en faveur d'un mode d'alimentation ou de fonctionnement plutôt qu'un autre. En Wallonie, plusieurs incitants fiscaux soutiennent les investissements dans l'efficacité énergétique ou les énergies renouvelables. Même si ces outils restent secondaires dans l'architecture fiscale globale, ils traduisent une volonté de verdissement des pratiques entrepreneuriales. Leur impact reste cependant peu étudié dans la littérature (Fullerton et al., 2010 ; Johnstone et al., 2012).

La fiscalité de la propriété intellectuelle constitue un autre levier. Le régime belge dit "IP box" permet une imposition réduite sur les revenus issus de brevets. Il vise à renforcer l'attractivité du pays pour les entreprises innovantes. Toutefois, plusieurs études montrent qu'il bénéficie surtout aux grandes structures déjà fiscalement bien outillées, avec un effet limité sur le tissu local de PME (Alstadsaeter et al., 2018 ; Böhm et al., 2020).

Toujours dans le champ de l'innovation, la Belgique offre des crédits d'impôt spécifiques à la R&D, comme l'exonération partielle du précompte professionnel pour les chercheurs. Ces

dispositifs peuvent renforcer la compétitivité technologique, mais leur complexité freine souvent leur adoption par les plus petites entreprises (OECD, 2020 ; Appelt et al., 2016).

Enfin, d'autres formes de fiscalité, plus spécifiques ou sectorielles, viennent s'ajouter : taxes sur les véhicules professionnels, droits d'enregistrement lors de cessions, prélèvements spécifiques à certains secteurs comme l'horeca. Certaines structures bénéficient aussi de régimes simplifiés, comme le forfait pour indépendants. Ce type de régime peut faciliter la gestion administrative, mais comporte aussi des effets de seuil et des risques de fractionnement (Kanbur & Keen, 2014).

L'ensemble de ces instruments compose un environnement fiscal dense, dans lequel chaque entreprise navigue selon ses ressources, son secteur et sa phase de développement. Ce cadre, en apparence uniforme, produit donc des effets très différenciés. C'est ce qui justifie, dans la suite du mémoire, un croisement entre ces dimensions fiscales et les dynamiques entrepreneuriales observables à l'échelle régionale.

2.4 Fiscalité et trajectoires entrepreneuriales

Jusqu'ici, deux constats ont été posés, d'un côté, la diversité des outils fiscaux auxquels les entreprises peuvent être confrontées, de l'autre, la pluralité des formes et parcours entrepreneuriaux. Ce qui importe désormais, c'est de comprendre comment ces deux dimensions s'articulent. Autrement dit, il s'agit de saisir de quelle manière les choix fiscaux, qu'ils soient structurels ou ponctuels, peuvent, à certains moments, influencer les trajectoires des entreprises, depuis leur création jusqu'à leur croissance ou leur transformation.

La littérature reste encore dispersée sur ce lien, mais plusieurs points d'intersection se dégagent. Certaines recherches indiquent que le niveau d'imposition des bénéfices, en particulier l'impôt sur les sociétés, peut peser sur la décision de se lancer ou sur la capacité à réinvestir les profits dans le développement de l'entreprise (Devereux & Griffith, 2003 ; Djankov et al., 2010). Ce lien semble surtout observé chez les entreprises en phase de lancement ou en recherche de croissance externe. À l'inverse, d'autres travaux soulignent l'impact de mécanismes fiscaux ciblés, comme les incitants à l'embauche ou à l'innovation, sur des trajectoires spécifiques. Ces instruments semblent jouer un rôle plus marqué pour certains profils entrepreneuriaux, notamment dans les premières étapes de structuration ou lors de changements d'échelle (Criscuolo et al., 2019).

Des études comparatives menées à l'échelle internationale ou interrégionale mettent également en lumière des effets différenciés. Même de légères variations dans la fiscalité peuvent influencer les stratégies de localisation ou de formalisation, en particulier pour les indépendants ou les petites structures (Keen & Mintz, 2004). Dans des contextes où la charge fiscale est perçue comme instable ou trop complexe, certaines entreprises renoncent à s'installer ou à

franchir certains seuils. Cela peut ralentir la dynamique entrepreneuriale, surtout pour les porteurs de projet les moins expérimentés ou peu accompagnés (IMF, 2017).

La portée des outils fiscaux apparaît également très variable selon leur nature. Certains prélèvements, comme la TVA ou les cotisations sociales, s'appliquent de manière large et influencent directement la trésorerie de toutes les entreprises. D'autres, comme les dispositifs liés à la propriété intellectuelle ou les crédits d'impôt pour la R&D, ne concernent qu'une minorité de structures disposant d'une capacité d'innovation ou d'une organisation suffisante pour en bénéficier. Cette asymétrie dans l'accès aux mesures fiscales peut générer des écarts dans les trajectoires de développement. Elle interroge, dans la littérature, la capacité des politiques fiscales à répondre aux besoins réels des entreprises selon leur taille ou leur secteur d'activité (Appelt et al., 2016 ; Alstadsaeter et al., 2018).

Dans cette optique, plusieurs travaux s'intéressent désormais à l'ancrage territorial des politiques fiscales. L'approche par territoire permet de mieux cerner les effets contextuels, notamment dans les régions confrontées à des enjeux de désindustrialisation, de reconversion ou de relance économique. Certaines analyses montrent que des mesures fiscales adaptées aux réalités locales peuvent soutenir certains profils d'entrepreneurs, en jouant à la fois sur les coûts, les incitants et la visibilité des dispositifs disponibles (Andersson et al., 2017). Ces travaux ouvrent la voie à une lecture plus fine de l'interaction entre fiscalité et dynamique entrepreneuriale, en particulier dans des contextes spécifiques comme celui de la Wallonie.

C'est dans ce cadre que se positionne la suite de ce mémoire. Plutôt que de chercher à tirer des conclusions générales, il s'agit ici d'explorer, à l'échelle régionale, la manière dont la fiscalité interagit concrètement avec des trajectoires entrepreneuriales variées. L'enjeu est de cerner pourquoi certains profils ou modèles d'activité sont plus sensibles que d'autres aux mécanismes fiscaux, en fonction de leur localisation, de leur taille ou de leur secteur. Mais la fiscalité ne suffit jamais à elle seule à expliquer un parcours, d'autres paramètres comme l'accès au financement, les compétences internes ou le tissu économique local, peuvent en amplifier ou en atténuer les effets. D'où l'importance d'une approche nuancée, ancrée dans les réalités du terrain.

2.5 Conclusion de la revue de littérature

Cette revue de littérature a posé les bases nécessaires pour comprendre les interactions entre fiscalité et activité entrepreneuriale. En partant des principes économiques de l'impôt, elle a exploré les effets possibles sur les décisions économiques, la diversité des profils d'entrepreneurs concernés, la complexité des instruments fiscaux existants, ainsi que le rôle joué par les contextes institutionnels dans la variation de ces effets.

Les travaux mobilisés montrent clairement que les effets de la fiscalité sont loin d'être uniformes. Selon la taille, le secteur, le statut ou le niveau de structuration d'une entreprise, un même dispositif peut produire des effets très différents, voire opposés. Dans certains cas, un incitant fiscal soutient le développement. Dans d'autres, il reste inapplicable faute de ressources pour y accéder, ou simplement parce qu'il est mal compris. Ce décalage entre la logique des politiques fiscales et leur utilisation effective revient régulièrement dans la littérature.

Au-delà des dispositifs eux-mêmes, la perception du cadre fiscal, sa lisibilité, sa stabilité, et le degré de complexité administrative jouent un rôle tout aussi déterminant. Une charge perçue comme mal calibrée, ou un dispositif jugé flou, peut avoir autant d'impact qu'un taux d'imposition élevé. Ce type d'effet, plus diffus, se retrouve particulièrement dans les structures de petite taille ou peu outillées sur le plan administratif.

Dans le contexte belge, la superposition des niveaux de pouvoir et la diversité des règles renforcent cette complexité. Les effets croisés entre fiscalité fédérale, régionale et communale sont rarement pris en compte dans les analyses, alors qu'ils peuvent produire, localement, des écarts importants entre entreprises comparables. La littérature traite encore peu de ces effets à l'échelle régionale, en particulier dans des contextes spécifiques comme celui de la Wallonie.

Un tableau de synthèse a été construit pour regrouper l'ensemble des éléments discutés. Il croise les profils d'entreprise, les leviers fiscaux les plus pertinents, et les effets mis en évidence dans la littérature. Ce tableau marque la fin de la revue de littérature et servira de point d'appui à l'analyse empirique. L'objectif sera alors d'examiner, dans des trajectoires concrètes, comment ces dimensions fiscales sont perçues, comprises, utilisées, ou contournées dans la pratique.

Type d'entreprise (profil)	Dimensions fiscales les plus pertinentes	Effets ou enjeux identifiés	Sources
Indépendants, TPE, PME familiales	Impôt des sociétés (taux réduit), cotisations sociales, TVA simplifiée, régimes forfaitaires	Sensibilité forte aux charges sociales, difficulté d'accès aux aides, importance des simplifications administratives	(OECD, 2015 ; Fuest & Niehues, 2010 ; Kanbur & Keen, 2014)
Sociétés à responsabilité limitée (SRL)	ISoc plein tarif, déductions fiscales, reports de pertes	Capacité moyenne à planifier fiscalement, importance de la stabilité des règles, arbitrages salaires/dividendes parfois mal maîtrisés	(Devereux & Griffith, 2003 ; Zwick & Mahon, 2017)
Start-up et entreprises innovantes	Crédit d'impôt R&D, déductions pour brevets (IP box), amortissements accélérés, exonérations temporaires, aides régionales à la création	Besoin d'accès aux incitants à l'investissement et à l'innovation, complexité d'accès pour PME, difficulté à mobiliser certains dispositifs	(Appelt et al., 2016 ; Alstadsaeter et al., 2018 ; OECD, 2020)
Coopératives, entreprises sociales	TVA réduite/exonérations, aides régionales, taxes locales	Régimes fiscaux hybrides, enjeux d'équité et de lisibilité fiscale, faible recours à l'optimisation, contraintes liées au réinvestissement des excédents	(Defourny & Nyssens, 2010 ; Bosma & Schutjens, 2011)

Type d'entreprise (profil)	Dimensions fiscales les plus pertinentes	Effets ou enjeux identifiés	Sources
Repreneurs d'entreprises	Droits d'enregistrement, taxes sur la transmission	Charges fiscales spécifiques, besoin de soutiens pour la continuité économique	(Block et al., 2015 ; OECD, 2017)
Secteurs spécifiques (HORECA, construction, commerce de détail)	Cotisations sociales, TVA (taux réduits), taxes locales spécifiques	Forte intensité de main-d'œuvre, sensibilité aux prélèvements sur le travail et taxes communales	(Nickell & Layard, 1999 ; Geys & Revelli, 2009)
Auto-entrepreneurs / freelances	Cotisations sociales, taxation sur les revenus personnels, régimes simplifiés (forfaits, base imposable réduite)	Très faible capacité d'optimisation, confusion fréquente entre revenus pro/perso, forte exposition aux effets de seuil	OECD, 2015 ; Fuest & Niehues, 2010 ; Slemrod & Velayudhan, 2020

Le tableau de synthèse vient conclure cette revue de littérature en regroupant les profils d'entreprises, les leviers fiscaux les plus souvent mobilisés, et les effets identifiés dans les travaux existants. Il met en évidence une réalité simple, la fiscalité ne produit pas les mêmes effets pour tout le monde. Chaque situation dépend du contexte, des ressources internes, mais aussi de la manière dont les règles sont comprises ou interprétées. Ces éléments sont essentiels, mais restent largement issus de cadres théoriques ou d'analyses globales. Pour aller plus loin, il est nécessaire de se confronter à la réalité du terrain. La suite du travail se concentre donc sur le cas de la Wallonie, en s'appuyant sur une série d'entretiens qualitatifs visant à mieux comprendre comment la fiscalité influence concrètement les trajectoires entrepreneuriales dans un contexte régional spécifique.

3. Partie empirique : La fiscalité et ses effets sur les trajectoires entrepreneuriales en Wallonie

3.1 Introduction

Cette partie empirique vise à éclairer de façon concrète la manière dont la fiscalité influence les trajectoires entrepreneuriales en Wallonie. Après avoir développé un cadre théorique détaillé, il s'agit ici de se rapprocher du terrain, de saisir les pratiques réelles, les arbitrages et les perceptions qui structurent les choix des entrepreneurs.

Le choix de se concentrer sur les petites et moyennes entreprises n'est pas anodin, elles représentent la quasi-totalité du tissu économique wallon et jouent un rôle central dans la création d'emplois et la vitalité des territoires, des centres urbains aux zones rurales. Mais elles sont aussi les plus directement confrontées aux contraintes fiscales, avec des moyens souvent limités pour les anticiper ou les gérer.

L'objectif de cette partie n'est pas de prétendre couvrir toute la complexité du système fiscal belge ou de dresser un inventaire exhaustif des dispositifs existants. Il s'agit plutôt de proposer un regard ancré, nuancé, qui rende compte de la façon dont certains leviers fiscaux peuvent

devenir, selon les cas, des freins ou des leviers à l'initiative entrepreneuriale. Pour cela, cette section combine des témoignages d'acteurs du terrain, des données officielles et des analyses issues de la littérature économique.

3.1.1 Objectifs et cadre de l'analyse

Pour aborder la question de manière pertinente, l'analyse se concentre sur quelques axes fiscaux jugés particulièrement structurants pour les PME wallonnes, tels qu'ils apparaissent à la lumière de la littérature mais aussi des entretiens réalisés. Ces axes ont été choisis, car ils reflètent des préoccupations récurrentes exprimées sur le terrain et documentées par des études officielles.

La démarche adoptée est qualitative et contextualisée. Elle s'appuie sur des entretiens semi-directifs menés auprès de profils variés : chefs d'entreprise issus de secteurs différents (commerce, services, énergie, artisanat), un expert-comptable exerçant au contact quotidien des PME, un professeur d'université spécialisé en droit fiscal, un professeur d'économie ancré dans l'analyse des dynamiques régionales, et un représentant d'une fédération patronale interprofessionnelle qui défend les intérêts des entreprises implantées en région wallonne. Cette diversité d'interlocuteurs permet de croiser des visions complémentaires, celles de ceux qui appliquent, conseillent ou subissent la fiscalité au quotidien.

Ces entretiens ne prétendent pas constituer un échantillon représentatif au sens statistique. Leur intérêt réside dans la richesse des détails, la compréhension des stratégies concrètes et la mise en lumière des blocages ou des opportunités réels. Cette matière qualitative est ensuite mise en regard avec des données officielles (SPF Finances, IWEPS, OCDE...) afin d'identifier les écarts, convergences ou angles morts entre les discours et les dynamiques agrégées..

L'ambition est de proposer une analyse qui ne se limite pas à des généralités abstraites, mais qui prenne au sérieux la complexité des réalités vécues sur le terrain, afin de mieux comprendre comment la fiscalité peut, selon les cas, freiner, orienter ou accompagner la dynamique entrepreneuriale.

3.1.2 Pourquoi la Wallonie comme terrain d'étude

Choisir la Wallonie comme terrain d'analyse n'est pas un hasard. Cette région se distingue depuis longtemps par des réalités économiques qui lui sont propres, un tissu entrepreneurial moins dense que dans d'autres parties du pays, un taux de chômage historiquement plus élevé, et une croissance généralement plus modérée que celle observée en Flandre ou à Bruxelles (IWEPS, 2023 ; Observatoire de l'Emploi, 2022). Ces caractéristiques en font un terrain particulièrement pertinent pour s'interroger sur la capacité de la fiscalité à soutenir ou au contraire freiner l'initiative entrepreneuriale dans un contexte plus fragile. Plusieurs rapports

institutionnels (OCDE, 2022 ; SPF Économie, 2023) insistent d'ailleurs sur la nécessité d'outils ciblés pour accompagner l'investissement et la création d'activité en région wallonne.

Ce choix se justifie également par le cadre institutionnel belge. Depuis la sixième réforme de l'État, les Régions disposent d'une autonomie fiscale partielle. Elles peuvent notamment adapter certains incitants à l'investissement, instaurer des taxes spécifiques (par exemple environnementales) ou soutenir l'emploi via des dispositifs propres. Cette marge d'action régionale, bien que limitée, permet de mettre en place des stratégies différenciées, censées répondre aux besoins locaux. Étudier la Wallonie, c'est donc aussi observer comment cette autonomie est (ou non) mobilisée à des fins entrepreneuriales.

Il faut également tenir compte de la situation géographique de la Wallonie : région frontalière, en lien direct avec la France, le Luxembourg, l'Allemagne et les Pays-Bas, dont les régimes fiscaux peuvent différer sensiblement. À l'intérieur même de la Belgique, les trois Régions présentent des réalités économiques contrastées. Ces différences rendent d'autant plus pertinent le fait de s'arrêter sur un territoire précis pour analyser la manière dont la fiscalité y opère concrètement.

De plus, la dimension politique est un point lui aussi important. En Wallonie, la fiscalité est devenue un véritable enjeu régional et communautaire, souvent au cœur des débats sur le redéploiement économique et la solidarité fédérale. Elle est intimement liée aux discussions sur l'autonomie, l'équité entre les territoires et la capacité d'orienter les priorités de développement. Dans ce contexte, la fiscalité ne se limite pas à un simple outil technique, c'est aussi un levier de politique publique, utilisé ou contesté, pour corriger certaines inégalités et accompagner la relance économique.

Enfin, il faut souligner qu'il existe encore peu de travaux documentant de manière ciblée les effets de la fiscalité sur les trajectoires entrepreneuriales en Wallonie. La plupart des études restent centrées sur les dispositifs nationaux ou sur des comparaisons internationales, en laissant souvent de côté les spécificités territoriales. Cette recherche vise donc à combler en partie ce manque, en apportant un éclairage plus concret sur la manière dont les instruments fiscaux qu'ils soient fédéraux, régionaux ou locaux, s'articulent et sont perçus dans ce contexte particulier.

3.1.3 Méthodologie et limites de la recherche

Pour comprendre de manière concrète comment la fiscalité agit sur les trajectoires entrepreneuriales en Wallonie, cette recherche s'appuie sur une démarche qualitative et contextuelle. L'objectif n'est pas de produire des résultats statistiques généralisables, mais d'apporter un éclairage plus nuancé et ancré dans la réalité du terrain.

La méthode retenue s'appuie sur des entretiens semi-directifs, menés auprès de profils complémentaires. Cette forme d'entretien permet à la fois de structurer les échanges autour de thèmes ciblés (fiscalité sur l'emploi, sur les bénéfices, taxes locales, dispositifs incitatifs...), tout en laissant la liberté aux personnes interrogées de mettre en avant les aspects qu'elles jugent les plus pertinents ou problématiques.

Les personnes rencontrées ont été choisies pour la diversité de leurs rôles et de leurs perspectives : experts fiscaux, représentants d'une fédération patronale, et entrepreneurs issus de secteurs variés. L'idée était de croiser les regards, en confrontant des approches techniques, politiques et opérationnelles, afin d'identifier les points de convergence mais aussi les différences de perception. Tous les entretiens ont été réalisés entre mai et juillet 2025, en présentiel ou à distance selon les cas, pour une durée moyenne d'environ une heure.

Voici la liste des interlocuteurs mobilisés pour cette analyse :

Nom	Fonction	Secteur ou rôle	Profil
Yves Hougardy	Fiscaliste, professeur à l'UCLouvain et fonctionnaire à l'administration fiscale	Enseignement supérieur / Conseil institutionnel	Double regard académique et administratif
Aldo Pierret	Expert-comptable	Conseil fiscal aux PME	Praticien du quotidien des obligations fiscales
Marcus Dejardin	Professeur d'économie à l'UCLouvain et à l'UNamur	Économie régionale / Entrepreneuriat	Regard analytique sur les dynamiques territoriales
Olivier Pauwels	Advisor chez AKT for Wallonia	Représentation patronale / Dialogue institutionnel	Interlocuteur institutionnel des entreprises wallonnes
Cédric Pierrard	Gérant d'une PME familiale (stations-service et distribution)	Énergie / Distribution de carburants	Dirigeant de terrain, ancré localement
Jean-Pascal Durré	Gérant d'un grossiste alimentaire et fournisseur de matériel professionnel	Commerce / Distribution B2B	Entrepreneur impliqué dans la logistique et les relations interentreprises
Joëlle Haelemeersch	Gérante de trois salons de coiffure (au Luxembourg, auparavant en Belgique)	Services / Bien-être	Entrepreneure expérimentée, active dans le secteur des services

Les questions posées lors des entretiens ont été construites à partir des enseignements de la revue de littérature. Chaque entretien suivait un fil conducteur articulé autour de quatre grands axes : (1) les effets concrets de la fiscalité sur les décisions entrepreneuriales (création, développement, embauche, investissement) ; (2) les dispositifs jugés incitatifs ou au contraire contraignants ; (3) la perception de la fiscalité régionale et locale en Wallonie ; (4) les

éventuelles logiques d'adaptation, contournement ou résilience. En fonction des profils, certaines thématiques ont été approfondies plus que d'autres, afin de tenir compte des spécificités des interlocuteurs. Une attention particulière a été portée à la manière dont les entrepreneurs interprètent les règles fiscales, au-delà de leur application stricte.

Les entretiens ont ensuite été relus et codés de manière inductive, en repérant les thématiques récurrentes, les points de divergence, et les expériences marquantes. Le but n'était pas de faire des statistiques, mais de faire émerger des logiques, des biais, des tensions ou des leviers, qui ne ressortent pas toujours dans les approches théoriques.

Comme toute approche qualitative, cette méthode présente des limites. Les propos recueillis reflètent des trajectoires individuelles, influencées par la taille de l'entreprise, son secteur, son histoire ou même la personnalité de son dirigeant. Il ne s'agit donc pas ici de prétendre représenter toutes les PME wallonnes, mais d'offrir un regard éclairant sur certaines réalités, parfois négligées dans les analyses quantitatives.

Il est également essentiel de garder à l'esprit la diversité des profils regroupés sous l'étiquette "PME", entre un indépendant, une entreprise de 5 salariés ou une société structurée de 80 employés, les enjeux fiscaux ne sont pas les mêmes. Cette hétérogénéité sera explicitement prise en compte tout au long de l'analyse, notamment dans la manière de présenter les résultats.

Enfin, il convient de souligner que certains sujets fiscaux abordés ici, comme les taxes locales, les dispositifs incitatifs, ou les effets de seuils, dépendent parfois d'arbitrages politiques ou institutionnels. L'objectif de cette partie n'est donc pas de trancher sur leur pertinence, mais de comprendre comment ces mécanismes sont vécus et interprétés sur le terrain, dans leur complexité.

3.2 Sélection et justification des axes d'analyse

Pour structurer l'analyse empirique, il était nécessaire de sélectionner quelques grands leviers fiscaux particulièrement pertinents pour les trajectoires des PME en Wallonie. Cette sélection ne prétend pas à l'exhaustivité. Elle vise à cibler les dimensions qui, selon la littérature et les retours d'acteurs de terrain, apparaissent comme les plus déterminantes dans les trajectoires entrepreneuriales.

Ces axes s'inscrivent dans un contexte régional spécifique, marqué par une diversité de profils d'entreprises, des dynamiques économiques différenciées entre territoires, et une articulation parfois complexe entre les niveaux de compétence fiscale (fédéral, régional, local). Leur sélection repose à la fois sur les enseignements de la littérature et sur les éléments saillants ressortis des entretiens, dans lesquels plusieurs de ces enjeux ont été évoqués de manière concrète, même si certains apparaissent plus présents ou clivants que d'autres.

Le premier axe retenu est celui des charges sur l'emploi. La question du coût du travail revient souvent dans les discours des dirigeants, surtout dans les secteurs à faible marge ou à forte intensité de main-d'œuvre. Les cotisations sociales élevées sont régulièrement perçues comme un frein à l'embauche ou à la montée en compétences, ce qui peut nuire à la compétitivité ou à la capacité d'innovation des PME (Bassanini & Duval, 2006). Ce constat se retrouve aussi en Wallonie, où plusieurs analyses régionales soulignent que les charges sociales peuvent impacter directement l'activité locale et les choix de croissance des entreprises (Devillé & Dujardin, 2016).

Le deuxième axe retenu concerne la fiscalité des bénéfices des sociétés. Pour les PME, le taux réduit d'ISOC sur les 100 000 premiers euros peut sembler attractif à première vue, mais plusieurs interlocuteurs, comme Yves Hougardy et Olivier Pauwels, nuancent cet impact, la complexité des conditions d'accès, les obligations déclaratives, et les règles changeantes rendent ce régime parfois peu lisible pour les dirigeants. Ce sentiment rejoint les constats du Conseil Supérieur des Finances (2023), qui souligne que la fiscalité sur les bénéfices ne se résume pas à un taux, mais influence aussi les décisions de réinvestissement, de rémunération ou de transmission. Pour certains entrepreneurs, comme Jean-Pascal Durré, cela devient un élément déterminant dans l'arbitrage entre croissance interne et prudence financière. C'est donc un levier central qu'il paraissait essentiel d'intégrer dans l'analyse.

Le troisième axe porte sur la question des taxes régionales et locales. Ces prélèvements, souvent multiples et variables selon les communes ou les provinces, représentent une part moins visible mais non négligeable de la pression fiscale totale. Leur caractère parfois imprévisible ou leur non-déductibilité à l'ISOC peuvent peser sur les décisions d'investissement ou de localisation, en particulier dans les provinces wallonnes où les écarts de fiscalité locale existent. Cette dimension territoriale est essentielle pour comprendre les stratégies d'implantation ou de croissance des entreprises.

Enfin, le quatrième axe retenu est celui des dispositifs incitatifs, comme les aides à l'investissement, les déductions pour revenus d'innovation ou les réductions de précompte pour l'embauche de chercheurs. Si ces mesures sont souvent présentées comme des leviers de modernisation et de compétitivité, elles restent inégalement accessibles. Plusieurs entrepreneurs ont pointé la complexité des démarches, le manque d'information ou la difficulté à mobiliser ces aides faute de ressources administratives suffisantes. Cette inégalité d'accès est un point central pour évaluer l'efficacité réelle de la politique fiscale à soutenir l'initiative entrepreneuriale.

Ces quatre axes ont été retenus car ils apparaissent comme particulièrement structurants pour les PME wallonnes, en lien avec des défis récurrents identifiés dans la littérature récente sur la compétitivité régionale (Bisciari, 2024). En les abordant de manière ciblée, l'objectif est de

mieux comprendre comment la fiscalité peut peser, ou au contraire stimuler, les trajectoires entrepreneuriales dans un contexte wallon spécifique.

3.3 Analyse détaillée des quatre axes retenus

Pour comprendre les effets concrets des leviers fiscaux retenus, il faut maintenant entrer dans le détail de chacun. Plutôt que de considérer la fiscalité comme un bloc uniforme, cette partie s'attache à déconstruire les mécanismes précis qui influencent les trajectoires des PME en Wallonie. L'objectif est de montrer, pour chaque axe, comment il agit sur les décisions des dirigeants, quelles tensions ou opportunités il génère, et dans quelle mesure il reflète les enjeux plus larges du contexte régional.

3.3.1 Charges sur l'emploi et coût du travail

Les charges liées à l'emploi forment un levier fiscal particulièrement sensible pour une grande partie des PME wallonnes. Ce sujet revient systématiquement dans les échanges, notamment lorsqu'il s'agit de recrutement, de gestion de la masse salariale ou d'évolution des profils employés. La Belgique se distingue en Europe par un coût du travail élevé, selon le SPF Économie (2023), le coût horaire moyen dans l'industrie et les services marchands dépassait 44 €/heure en 2022, contre environ 39 € aux Pays-Bas et 37 € en France. Cette différence pèse particulièrement sur les secteurs à faible marge ou à forte intensité de main-d'œuvre, caractéristiques de nombreuses activités en Wallonie.

Les entretiens réalisés confirment cette préoccupation très concrète. Cédric Pierrard, entrepreneur et exploitant de stations-service en province de Luxembourg, insiste sur la nécessité d'adapter la masse salariale : « On ne peut pas toujours se permettre d'engager plus, ou plus qualifié, parce qu'on sait que derrière, ce sont des charges lourdes et fixes. » Même constat chez Jean-Pascal Durré, artisan et dirigeant d'une PME alimentaire : « Si j'engage quelqu'un à plein temps, je dois être sûr qu'il travaille vraiment sur du chiffre d'affaires solide, sinon je ne couvre même pas les charges. » Ces propos montrent que la contrainte est aussi psychologique, derrière chaque décision d'engagement, il y a un calcul de risque que peu de petites structures peuvent se permettre.

La question n'est pas seulement celle du niveau des charges mais aussi de leur rigidité et de la complexité des dispositifs d'allègement. Des mécanismes existent, comme le « bonus à l'emploi » ou les réductions pour premiers engagements, mais leur mise en œuvre reste jugée complexe. L'IWEPS (2022) souligne que plus de 99 % des entreprises wallonnes sont des PME ou microentreprises, souvent dépourvues de services RH ou juridiques pour suivre ces règles. Aldo Pierret, expert-comptable, l'illustre ainsi : « Beaucoup de patrons ne savent même pas qu'ils y ont droit ou n'ont pas le temps de gérer les démarches. »

Cette complexité administrative et l'instabilité des règles sont des critiques récurrentes dans la littérature. Bassanini et Duval (2006) ou encore l'OCDE (2020) rappellent que des dispositifs trop ciblés ou modifiés trop souvent réduisent leur impact réel sur l'emploi. Marcus Dejardin, professeur d'économie, insiste sur ce point : « Ce qui pose problème, c'est la rigidité et le manque de prévisibilité. Pour un entrepreneur, c'est très difficile de planifier à moyen terme dans un système où les règles changent tout le temps. »

La question des effets d'aubaine apparaît également dans les études (Mahy et al., 2012 ; Bassanini & Duval, 2006). Certains allègements bénéficient davantage à des entreprises déjà solides, mieux structurées pour activer les aides, tandis que les plus petites restent souvent à l'écart. Yves Hougardy, fiscaliste, le rappelle : « Les aides existent mais elles sont calibrées pour ceux qui ont le temps et les moyens d'y accéder. Il y a un vrai problème d'équité et de lisibilité. »

Enfin, les discussions avec des dirigeants mettent en lumière un effet indirect sur le recrutement : la tendance à privilégier des profils moins coûteux pour contenir la masse salariale. Joëlle Haelemeersch, dirigeante de salons de coiffure, explique : « Si je veux prendre quelqu'un de très expérimenté, ça explose mon budget. Je suis parfois obligée de former sur le tas ou de prendre des profils plus jeunes. » Cette contrainte peut limiter la montée en gamme des compétences et la productivité globale du tissu économique régional.

Ces éléments montrent que les charges sur l'emploi ne constituent pas un frein uniforme, leur impact dépend fortement de la taille de l'entreprise, du secteur d'activité, de la capacité de gestion et de l'accès à l'information. Comprendre ces nuances est essentiel pour analyser ce levier fiscal comme un enjeu central dans les trajectoires entrepreneuriales en Wallonie. Cela montre aussi que le coût du travail ne peut pas être isolé des autres composantes du cadre fiscal et administratif. Ce n'est pas uniquement une question de taux, mais aussi de stabilité, de lisibilité et de capacité à naviguer dans un système qui, pour beaucoup, reste difficile à appréhender.

3.3.2 Complexité et accessibilité des dispositifs fiscaux

Pour beaucoup de PME wallonnes, le problème n'est pas tant le montant des impôts que la difficulté à s'y retrouver. La fiscalité belge est souvent perçue comme lourde, difficile à comprendre, et surtout inadaptée aux réalités du terrain. Ce constat revient aussi bien dans la littérature que dans les échanges avec les entrepreneurs rencontrés. L'OCDE (2020) classe d'ailleurs régulièrement la Belgique parmi les pays européens où la gestion fiscale est la plus complexe, notamment à cause de la superposition des niveaux de pouvoir et de la multiplication des régimes spécifiques.

Cette complexité touche particulièrement les petites structures. Beaucoup n'ont ni service juridique ni ressources internes pour suivre les règles qui changent, encore moins pour activer les aides. Aldo Pierret, expert-comptable, résume bien le problème : « Beaucoup de patrons de PME ne savent même pas qu'ils ont droit à une aide ou une réduction régionale. Ils sont déjà pris par le quotidien. Si en plus il faut remplir dix formulaires différents, ils laissent tomber. » Le coût de complexité évoqué par Slemrod et Gillitzer (2014) devient alors un vrai obstacle, même quand les dispositifs sont, sur papier, favorables. Jean-Pascal Durré partage ce ressenti : « Il y a sûrement des aides, mais franchement, je ne m'y retrouve pas. » L'IWEPS (2022) confirme que de nombreux dispositifs régionaux restent peu utilisés, faute d'accompagnement ou d'information claire.

Un autre facteur qui complique les choses, c'est le morcellement institutionnel. Depuis la sixième réforme de l'État, les Régions ont reçu davantage de compétences fiscales, mais sans harmonisation claire. Yves Hougardy l'explique ainsi : « On se retrouve avec des règles différentes selon les provinces. Pour une entreprise active sur plusieurs territoires, c'est tout simplement illisible. »

À cela s'ajoute un point plus technique mais non négligeable, la plupart des taxes régionales et communales ne sont pas déductibles à l'impôt des sociétés. Même si une commune décide d'alléger la pression fiscale, l'impact réel pour l'entreprise reste limité (SPF Finances, 2023 ; entretien Hougardy).

Enfin, plusieurs interlocuteurs ont mis en avant un autre frein, l'instabilité des règles. Pour Marcus Dejardin, « ce n'est pas juste la complexité, c'est surtout l'incertitude. Quand les règles changent tout le temps, impossible de planifier. » Une idée également présente dans les travaux de Bassanini et Duval (2006) ou encore de l'OCDE (2020), qui insistent sur l'importance de la stabilité pour soutenir l'investissement et l'emploi.

Au final, ce n'est pas uniquement la pression fiscale qui pose problème, mais bien la manière dont elle est organisée, présentée, et appliquée. Dans ce contexte, certains dispositifs conçus comme des incitants peuvent se transformer, en pratique, en freins pour les plus petites structures.

Cette complexité fiscale prend une dimension supplémentaire quand on descend à l'échelle locale. En plus des dispositifs régionaux ou fédéraux, les PME doivent composer avec un ensemble de taxes communales et territoriales, souvent méconnues, mal coordonnées et très variables d'une commune à l'autre. C'est ce que nous allons explorer maintenant.

3.3.3 Taxes locales et territoriales

Au-delà des grands impôts nationaux et des dispositifs régionaux, les PME wallonnes doivent composer avec une fiscalité locale parfois complexe et peu lisible. Les communes disposent en effet d'une marge importante pour instaurer ou adapter des taxes spécifiques : surfaces commerciales, enseignes, occupation du domaine public, taxes sur les bureaux ou sur certains types d'activités.

Cette fiscalité locale est marquée par une forte hétérogénéité. Selon l'IWEPS (2022) et le SPF Finances (2023), les montants et les règles varient considérablement d'une commune à l'autre, créant parfois des écarts significatifs pour des activités similaires situées à quelques kilomètres de distance. Cette disparité alimente des distorsions de concurrence locales et complique la prise de décision pour les entrepreneurs.

Les données montrent des écarts notables : les recettes fiscales communales par habitant varient en moyenne de plus de 100 € entre certaines provinces wallonnes, traduisant des politiques locales divergentes (Union des Villes et Communes de Wallonie, 2021). Cette réalité territoriale nourrit un risque de « concurrence fiscale » interne : des communes plus riches peuvent se permettre d'alléger la pression fiscale pour attirer l'activité économique, tandis que d'autres, plus fragiles budgétairement, peuvent être tentées de la renforcer.

Cette question est revenue à plusieurs reprises dans les entretiens. Aldo Pierret, expert-comptable, insiste : « Ce n'est pas seulement l'ISOC ou la TVA qu'on regarde. Les entrepreneurs veulent savoir combien vont coûter toutes les taxes communales, et ça, c'est rarement clair ou stable. » Cette imprévisibilité est vécue comme un frein à la planification : Jean-Pascal Durré, dirigeant de PME alimentaire, explique ainsi qu'il « vérifie systématiquement les taxes locales avant de décider où investir ou ouvrir un point de vente ».

Yves Hougardy, fiscaliste et enseignant invité, souligne également la dimension juridique : « On a un vrai problème de lisibilité, il y a des taxes qui changent d'une année à l'autre, et surtout d'une commune à l'autre. Et en plus, elles ne sont pas déductibles à l'ISOC, donc leur poids est complet. » Cette non-déductibilité renforce l'impact financier : chaque euro payé en taxe communale est un coût net supplémentaire qui ne peut être réduit via la fiscalité fédérale.

Au-delà des montants, c'est la stabilité et la transparence qui posent problème. Les plans communaux se renégocient souvent tous les six ans, suivant les cycles électoraux, et peuvent être modifiés pour équilibrer des budgets locaux. Cette flexibilité politique génère un climat d'incertitude. Cédric Pierrard, entrepreneur dans la distribution et les stations-services, explique : « Les communes n'hésitent pas à ajuster leurs taxes. D'une année à l'autre, on ne sait jamais exactement combien ça va coûter. »

Ces éléments soulignent que la fiscalité locale et territoriale n'est pas un simple détail accessoire, elle constitue un facteur réel de décision pour les PME. Elle influence les choix de localisation, la taille des investissements, la viabilité même de certains modèles économiques, notamment dans les secteurs à faible marge ou à forte intensité de main-d'œuvre. Comprendre cette dimension est donc essentiel pour saisir la complexité des arbitrages fiscaux auxquels les entrepreneurs wallons sont confrontés.

3.3.4 Incitants fiscaux et soutien à l'investissement

Au-delà des charges et des taxes, la fiscalité peut aussi offrir des leviers de soutien à l'investissement et à la modernisation des entreprises. En Wallonie, comme dans l'ensemble de la Belgique, plusieurs dispositifs visent à encourager l'innovation, la création d'emplois ou l'adaptation des outils de production.

Parmi les mesures les plus connues figure le taux réduit de l'impôt des sociétés pour les PME, fixé à 20 % sur la première tranche de 100 000 € de bénéfice imposable. Ce taux préférentiel est présenté comme un soutien direct aux plus petites structures. Pourtant, son impact réel est limité : de nombreuses PME wallonnes ne génèrent pas suffisamment de bénéfices nets pour en profiter pleinement (SPF Finances, 2023). Comme l'explique Aldo Pierret, expert-comptable : « Beaucoup de PME ne dégagent même pas un bénéfice suffisant pour en profiter. C'est un bonus symbolique, mais ça ne compense pas d'autres charges bien plus lourdes. »

D'autres dispositifs régionaux existent pour encourager l'investissement, comme l'exonération partielle du précompte immobilier sur le matériel et l'outillage, ou les primes à l'investissement gérées par la Wallonie. Ces aides visent à soutenir la modernisation et la compétitivité, notamment dans l'industrie ou l'artisanat. Cependant, plusieurs entrepreneurs interrogés pointent la lourdeur administrative : « Les dossiers, c'est des heures de boulot, de justificatifs. On n'a pas toujours les moyens humains pour ça, » explique Jean-Pascal Durré. Ce constat est bien documenté dans la littérature, l'OCDE (2020) montre que les dispositifs d'aide sont souvent mobilisés par les entreprises déjà bien structurées, qui disposent des ressources nécessaires pour les activer. À l'inverse, les plus petites structures, souvent débordées, peinent à en profiter pleinement, même lorsqu'elles y sont éligibles. Ce décalage renforce les inégalités d'accès aux incitants publics.

Les incitants à l'innovation illustrent bien cette dynamique. Le crédit d'impôt recherche ou l'exonération partielle de précompte professionnel pour les chercheurs sont des outils puissants sur le papier. Pourtant, les données du SPF Finances montrent qu'en Wallonie, moins de 5 % des PME y ont recours régulièrement (SPF Finances, 2023). Yves Hougardy, fiscaliste, résume : « Sur le terrain, c'est clair, ces dispositifs profitent surtout à ceux qui savent les comprendre et les utiliser. »

Cette situation alimente parfois un sentiment d'injustice. Cédric Pierrard explique : « Ceux qui ont déjà des moyens s'en servent pour payer moins d'impôts, mais la petite PME qui rame ne verra jamais la couleur de ces incitants. » Joëlle Haelemeersch, cheffe d'entreprise dans les services, partage la même frustration : « Les aides sont faites pour ceux qui ont le temps et l'argent pour monter les dossiers. »

Ce biais d'accès se double d'un autre effet bien connu, celui des effets d'aubaine. Certaines entreprises reçoivent une aide ou une exonération alors qu'elles auraient investi ou embauché sans cela. Ce phénomène, souligné dans plusieurs études (Klemm & Van Parys, 2012 ; OECD, 2020), interroge l'efficacité réelle de certains dispositifs. Il est difficile à mesurer qualitativement, mais il alimente la critique d'une mauvaise allocation des ressources publiques.

Enfin, l'instabilité des règles reste un frein majeur. Yves Hougardy insiste : « Un dispositif régional peut être adapté ou supprimé à chaque législature », créant un manque de prévisibilité qui complique la planification. Cette instabilité est aussi soulignée dans la littérature économique (Jaimovich & Rebelo, 2017), qui rappelle qu'un cadre fiscal clair et stable est une condition essentielle pour encourager l'investissement privé.

Ces constats montrent que si la fiscalité offre bel et bien des leviers de soutien, leur efficacité dépend de leur lisibilité, de leur accessibilité et de la stabilité des règles. Sans simplification et accompagnement adapté, ces outils risquent de profiter avant tout aux structures déjà bien équipées sur le plan administratif et financier, au détriment des plus petites entreprises qui constituent pourtant l'essentiel du tissu économique wallon.

3.4 Analyse croisée des entretiens et des données

Cette partie vise à prendre un peu de recul. Après avoir exploré en détail différents aspects du système fiscal, l'idée est maintenant de croiser ce qui ressort des entretiens avec des chefs d'entreprise, des fiscalistes ou des experts-comptables avec des données concrètes et des éléments issus de la littérature. Cela permet de faire émerger une image plus complète, moins fragmentée, et parfois plus nuancée que ce que les constats isolés laissaient penser. En confrontant les perceptions du terrain avec les chiffres, on peut mieux comprendre les logiques qui guident les choix des PME, les freins qu'elles identifient, mais aussi les mécanismes d'adaptation qu'elles mettent en place face à un environnement qu'elles ne maîtrisent pas toujours.

3.4.1 Un système jugé peu lisible

Ce qui ressort très clairement des entretiens, ce n'est pas seulement que le système fiscal est complexe. C'est surtout la manière dont cette complexité est perçue, vécue et intégrée dans les

décisions du quotidien. Pour de nombreuses PME wallonnes, la fiscalité devient un paramètre trop incertain pour servir de base à une stratégie d'investissement. Plutôt que de prendre des risques dans un contexte instable, beaucoup préfèrent attendre, geler un projet, ou contourner les règles quand c'est possible. Ce constat rejoint les travaux de Queissner et al. (2024), qui montrent que l'incertitude fiscale est un facteur inhibiteur majeur dans les décisions d'investissement des PME européennes, en particulier dans les régions où la coordination intergouvernementale est faible.

Jean-Pascal Durré, dirigeant d'une PME alimentaire dans la province du Luxembourg, explique qu'il « préfère attendre avant d'investir » lorsqu'il ne sait pas quelles taxes locales s'appliqueront l'année suivante. Ce type d'attentisme n'est pas marginal. Selon le *Baromètre UCM 2022*, 45 % des entrepreneurs wallons interrogés déclarent avoir déjà renoncé à un projet d'investissement en raison du manque de prévisibilité fiscale. L'irrégularité des règles, les dispositifs changeants, et l'incertitude sur leur application créent un environnement que beaucoup jugent trop incertain pour s'engager à long terme.

La lourdeur administrative vient aggraver cette perception. Le rapport *Doing Business* de la Banque mondiale (2020) classe la Belgique parmi les pays européens où le paiement des impôts est le plus chronophage, plus de 170 heures par an en moyenne sont nécessaires pour se conformer à toutes les obligations fiscales. Ce chiffre est en partie lié à la fragmentation des compétences entre les niveaux fédéral, régional et communal. Yves Hougardy évoque un « patchwork institutionnel » où « chaque niveau de pouvoir rajoute une couche, parfois sans concertation », ce qui renforce l'opacité du système.

Ce manque de lisibilité globale est également souligné par l'IWEPS (2022), qui parle d'une « hypertrophie des dispositifs » et d'un empilement peu cohérent de primes, taxes, déductions ou incitants. Le Centre de recherche en économie régionale (Valenduc, 2023) abonde dans le même sens, en insistant sur le fait que l'autonomie fiscale des communes, si elle est théoriquement justifiée, est rarement accompagnée de mécanismes clairs de lisibilité, de coordination ou de prévisibilité. Résultat : même les fiscalistes ont parfois du mal à suivre.

Face à cela, les entreprises s'adaptent comme elles peuvent. Certaines évitent d'embaucher ou d'investir, préférant maintenir leur activité à un niveau stable. D'autres, plus agiles, adoptent des formes de contournement, recours accru à la sous-traitance, développement de la multi-activité, usage ponctuel d'arrangements plus souples avec certaines obligations. Ces pratiques restent en grande partie informelles et difficiles à mesurer, mais elles sont bien documentées dans les travaux d'EconPol Europe (2022), qui analysent l'émergence de stratégies de micro-optimisation fiscale dans les zones à fiscalité locale élevée.

Aldo Pierret, expert-comptable, le formule très simplement : « Quand on ne sait pas anticiper la charge, on fait le minimum. On évite de bouger. » Ce genre de réflexe, rationnel au niveau

individuel, peut devenir problématique à l'échelle collective. Le *Baromètre UCM 2022* indique d'ailleurs que 39 % des répondants considèrent le système fiscal comme "illisible et instable". Un indépendant sur trois estime même que les décisions fiscales locales sont « dictées par des intérêts électoraux plus que par une vision économique », soulignant une perte de confiance dans la cohérence des politiques publiques.

Enfin, il est essentiel de noter que cette instabilité ne bloque pas nécessairement la création d'entreprise en elle-même. Plusieurs études montrent que la fiscalité, notamment les impôts personnels, n'a pas d'effet direct sur la décision de se lancer. L'étude de Curtis et Decker (2018), menée par la Federal Reserve, conclut que les impôts sur le revenu et sur la consommation n'ont aucun impact significatif sur les taux de création d'entreprises. D'autres recherches, comme celles de Clingingsmith et Shane (2016), confirment qu'il n'existe pas de consensus clair sur le lien entre pression fiscale individuelle et dynamique entrepreneuriale. Autrement dit, ce n'est pas le montant de l'impôt qui freine, mais bien son instabilité, son illisibilité, et l'impossibilité de se projeter.

En résumé, le problème n'est pas tant une fiscalité "trop lourde", mais une fiscalité trop confuse, mouvante et difficile à anticiper. Plutôt que d'entrer dans une logique d'optimisation ou de mobilisation des aides, beaucoup de PME choisissent de rester prudentes. Ce climat de résignation silencieuse, s'il n'est pas corrigé, risque de limiter durablement le potentiel de croissance et d'innovation du tissu entrepreneurial wallon.

3.4.2 Fiscalité et arbitrages stratégiques

La fiscalité, dans son fonctionnement concret, ne se limite pas à un coût objectif, elle façonne les choix des entrepreneurs. À travers les entretiens, ce qui ressort, c'est l'existence de véritables arbitrages stratégiques liés au climat fiscal, pas uniquement sur le plan financier, mais aussi dans la manière dont les dirigeants construisent leur vision à moyen terme.

Pour certains, il s'agit d'adaptation. Cédric Pierrard explique qu'il a renoncé à embaucher dans l'une de ses stations-service : « On aurait pu mettre quelqu'un en extra le week-end, mais avec la fiscalité locale et les charges, ça ne rentre pas. On a préféré réduire les horaires. » Ce type de micro-décision, répétée à l'échelle de milliers de PME, a un effet d'érosion lent mais réel sur l'emploi et l'activité.

D'autres adoptent des stratégies d'évitement. Plusieurs interlocuteurs évoquent l'usage de statuts alternatifs (indépendant complémentaire, micro-entreprise, ASBL de fait) pour limiter l'exposition à certaines obligations fiscales. Jean-Pascal Durré raconte : « On fait appel à des freelances pour des tâches qui, avant, étaient internalisées. C'est plus souple, moins risqué. » Ce glissement progressif vers des formes plus flexibles de collaboration est confirmé par

l'évolution des immatriculations en Wallonie, entre 2015 et 2022, le nombre de starters en personne physique a augmenté de 23 %, contre seulement 5 % pour les sociétés (Statbel, 2023).

Pour d'autres enfin, l'arbitrage est plus radical, quitter certaines zones, ou repenser leur ancrage. Le Baromètre UCM (2022) révèle que près de 12 % des dirigeants interrogés envisagent de délocaliser tout ou partie de leur activité vers une autre commune ou une autre région, principalement pour des raisons fiscales ou réglementaires. Ce phénomène reste marginal en volume, mais il traduit une méfiance croissante vis-à-vis de la fiscalité locale.

Ce constat s'inscrit dans une tendance plus large. Plusieurs études européennes, comme celle de Da Rin et al. (2011), montrent que l'attractivité territoriale est particulièrement sensible à la fiscalité dans les phases précoces du cycle de vie des entreprises, notamment pour les structures encore mobiles ou en phase d'installation. L'enjeu ne porte pas seulement sur le taux d'imposition, mais sur la capacité du territoire à offrir un cadre stable et lisible, condition souvent essentielle pour enclencher un ancrage durable.

Ce dernier point est crucial. Contrairement à une idée reçue, la fiscalité n'est pas toujours un facteur bloquant à l'entrée. Elle devient problématique après la création, lorsqu'elle empêche de se développer sereinement. Yves Hougardy le résume bien : « Les gens se lancent parce qu'ils y croient, ou parce qu'ils n'ont pas le choix. Mais une fois dedans, c'est là qu'ils prennent conscience des obstacles. »

En résumé, la fiscalité agit comme un filtre stratégique. Elle ne détermine pas à elle seule les choix des entrepreneurs, mais elle structure fortement leurs marges de manœuvre. Ceux qui peuvent s'adaptent, optimisent, ou déplacent. Les autres subissent, évitent, ou renoncent. Dans tous les cas, cela nourrit un climat d'instabilité, où les décisions économiques sont de plus en plus prises à l'ombre de considérations fiscales, parfois au détriment de l'activité réelle.

3.4.3 Une pression fiscale différenciée selon les profils et les territoires

Au-delà d'une complexité souvent pointée, ce qui ressort ici, c'est l'inégale exposition des entreprises face au système fiscal. C'est un élément clé qui ressort de l'analyse croisée, toutes les PME ne sont pas exposées de la même manière, ni sur les mêmes postes.

D'abord, le poids de la fiscalité locale varie sensiblement selon les communes et les provinces. Selon l'IWEPS (2022), les recettes fiscales communales par habitant en Wallonie vont de moins de 200 € à plus de 300 €, avec des écarts importants entre zones urbaines et rurales. Cela se traduit par des différences concrètes sur des postes comme les taxes sur les enseignes, les déchets, ou les établissements Horeca. Pour une même activité, deux entreprises situées à quelques kilomètres peuvent ainsi faire face à des charges très différentes, sans que cela soit justifié par un niveau de service ou d'infrastructure proportionnel.

Cédric Pierrard, actif dans le secteur de la distribution d'énergie, confirme ce constat, « On a des stations dans plusieurs communes. À Arlon, on paie plus de 5 000 € par an juste pour la taxe sur les enseignes. À Bastogne, c'est moitié moins. Pourtant, ce sont des points de vente similaires. » Ce genre de disparité crée un sentiment d'injustice, d'autant plus fort quand les règles changent d'une législature à l'autre, ou sans justification claire.

Ensuite, l'exposition à la fiscalité dépend du modèle économique. Les entreprises à forte intensité de main-d'œuvre sont particulièrement sensibles au coût du travail et aux charges patronales. Le SPF Économie (2021) indique que 43 % des PME belges considèrent le coût du travail comme leur principal frein à l'embauche, une proportion qui monte à plus de 60 % dans des secteurs comme l'Horeca ou la construction. Cette pression est confirmée par Aldo Pierret, « Quand une PME dans l'Horeca doit choisir entre un serveur à temps plein et deux étudiants en job, le choix est vite fait. »

En parallèle, les entreprises plus capitalistiques ou orientées vers l'innovation sont confrontées à d'autres enjeux, complexité des dispositifs de déduction, fiscalité sur les revenus de la propriété intellectuelle, incertitude sur les crédits d'impôt. Comme le souligne Marcus Dejardin, « les aides fiscales existent, mais leur accès suppose un niveau d'information et de structuration que toutes les PME n'ont pas. » Ce biais d'accès est documenté dans les travaux de Braunerhjelm et al. (2016), qui montrent que les incitants fiscaux à l'innovation bénéficient surtout aux entreprises déjà bien établies, avec un service administratif solide.

Enfin, les disparités fiscales peuvent aussi renforcer des déséquilibres territoriaux. Certaines communes, à court de ressources, ont tendance à multiplier les taxes pour compenser la faiblesse des dotations. Cette logique, décrite dans le rapport de Valenduc (2023), crée un cercle vicieux, les entreprises fuient les zones où la fiscalité est élevée et instable, ce qui affaiblit encore les bases fiscales locales.

Ces constats montrent que le problème n'est pas seulement le niveau global des prélèvements, mais surtout leur distribution inégale, leur imprévisibilité et leur inadéquation avec les réalités locales ou sectorielles. En d'autres termes, la fiscalité wallonne ne pèse pas de la même manière sur toutes les PME, elle pénalise plus fortement celles qui sont petites, mobiles, ou peu outillées pour gérer l'incertitude réglementaire.

Cette différenciation n'est pas qu'un problème d'équité. Elle appelle à une réflexion plus fine sur les leviers à mobiliser pour rétablir un minimum de prévisibilité et de cohérence

3.4.4 Vers une compréhension plus fine : quels leviers pour sortir de l'impasse ?

Au fil des entretiens, une demande revient de manière insistante, celle d'un cadre fiscal plus lisible, plus stable, et plus cohérent. Les entrepreneurs ne demandent pas un allègement massif

des taxes, mais un cadre qui permette de s’y retrouver, de planifier, et de faire des choix sans craindre une mauvaise surprise à chaque réforme. Ce constat rejoint les analyses du Baromètre UCM (2022), qui souligne que plus d’un indépendant sur trois estime que la fiscalité locale est dictée par des logiques électoralistes, davantage que par des objectifs économiques clairs.

Le premier point qui revient, c’est le manque de lisibilité. Beaucoup évoquent un sentiment de brouillard, où l’on ne sait jamais vraiment ce qui s’applique, ni à quel moment. Cédric Pierrard le dit clairement : « Les règles changent, mais on ne nous dit jamais ce que ça change pour nous. » Ce flou pousse certains à l’attentisme, d’autres à prendre des risques sans être sûrs de ce qu’ils font. Ce qui manque, ce n’est pas forcément une réforme, mais une meilleure communication, adaptée à la réalité des PME. Pas un guide de 50 pages, mais des explications simples, claires, avec des exemples concrets. L’IWEPS (2022) pointe d’ailleurs cette carence dans ses études, évoquant une “hypertrophie des dispositifs” et un “manque de lisibilité globale” du cadre fiscal wallon.

Ensuite, il y a la question de la stabilité. Personne ne demande que les taux restent figés, mais ce que beaucoup redoutent, ce sont les changements permanents, sans préavis ni visibilité. Yves Hougardy parle d’un besoin de “prévisibilité minimale”. Pas besoin d’un plan quinquennal, mais savoir où on va pour les deux ou trois années à venir. Sans ça, difficile de recruter, d’investir ou même de s’installer durablement dans une commune. Ce besoin de visibilité rejoint les conclusions de Queissner et al. (2024), comme vu auparavant, qui montrent que l’instabilité réglementaire est l’un des premiers freins à l’investissement dans les PME européennes, surtout dans les contextes fédéraux fragmentés.

Autre élément important : l’accompagnement. Certains dispositifs existent, crédits d’impôt, exonérations, aides à l’embauche, mais trop peu d’entrepreneurs savent qu’ils peuvent y prétendre, ou ne savent pas comment y accéder. Aldo Pierret résume bien la situation : « Il faudrait un interprète fiscal pour les PME. Quelqu’un qui te dit, clairement, ce à quoi tu as droit et comment faire. » Ce n’est pas une demande d’assistanat, mais d’orientation. Ce point est également mis en avant par Braunerhjelm et al. (2016), qui rappellent que les dispositifs fiscaux bénéficient surtout aux entreprises disposant d’une structure administrative solide, au détriment des plus petites.

Enfin, plusieurs personnes interrogées pointent le manque de coordination entre les niveaux de pouvoir. Trop souvent, les décisions communales, régionales et fédérales s’additionnent sans logique globale. Le résultat, un empilement de prélèvements, parfois contradictoires, qui donnent l’impression d’un système sans pilote. Ce constat est confirmé par Valenduc (2023), qui souligne que l’autonomie fiscale communale en Belgique reste rarement accompagnée d’une logique de cohérence interinstitutionnelle.

En clair, ce qui ressort, ce n'est pas une demande de "moins d'impôts", mais de mieux faire. Une fiscalité qui soit lisible, stable, accompagnée, et pensée avec les réalités du terrain en tête. Tant que ce dialogue reste absent, les incompréhensions persisteront. Et avec elles, les stratégies d'évitement, les frustrations, et une méfiance qui nuit à la confiance nécessaire pour entreprendre.

4. Recommandations

Avant de faire des propositions concrètes, il faut rappeler une chose : la fiscalité n'est pas un domaine neutre. Elle est le produit d'équilibres politiques, budgétaires et sociaux. Vouloir la changer, c'est toucher à ces équilibres. On ne proposera donc pas ici des formules magiques, mais des pistes réalistes, directement issues des entretiens menés et des constats observés. L'objectif n'est pas de tout réformer, mais de lever certains blocages bien identifiés, surtout pour les PME wallonnes.

4.1 Améliorer la lisibilité et la stabilité des règles fiscales

On ne pourra jamais éliminer toute complexité d'un système fiscal fédéral comme celui de la Belgique, mais on peut rendre les règles plus lisibles et prévisibles pour les entrepreneurs. Aujourd'hui, beaucoup expliquent qu'ils ne savent pas à quoi s'attendre : la fiscalité change au gré des législatures, les dispositifs se superposent, et il faut presque être spécialiste pour s'y retrouver.

Une piste complémentaire serait d'instaurer un test d'impact fiscal PME, à l'image du « SME Test »². Toute nouvelle mesure fiscale régionale serait évaluée non seulement sur son rendement, mais aussi sur sa clarté, sa stabilité, et son accessibilité pour une PME sans conseiller fiscal.

On pourrait travailler à harmoniser certaines règles entre niveaux de pouvoir, ou au moins à mieux les coordonner. La Wallonie dispose de leviers régionaux : elle peut clarifier ses propres dispositifs, publier des guides simples et mettre en place un accompagnement administratif adapté. Cette lisibilité réduirait l'effet de prudence excessive qu'on observe : des dirigeants qui préfèrent attendre ou limiter leurs investissements faute de savoir comment seront taxés leurs projets demain.

² Le SME Test est un outil d'évaluation mis en place par la Commission européenne pour analyser l'impact des nouvelles législations sur les petites et moyennes entreprises. Il vise à intégrer systématiquement le principe de "penser petit d'abord" dans l'élaboration des politiques publiques, en identifiant les effets potentiels sur les PME et en adaptant les mesures en conséquence.

La stabilité est tout aussi importante. Un allègement fiscal ou un incitant n'a de sens que s'il est prévisible et durable. On recommande donc de limiter les réformes fiscales trop fréquentes ou mal expliquées, qui créent plus d'incertitude qu'elles n'apportent de soutien.

Cette démarche pourrait être renforcée par un engagement institutionnel clair, publier chaque année un calendrier prévisionnel des changements fiscaux régionaux, avec un délai minimum de six mois avant toute entrée en vigueur, sauf urgence budgétaire. C'est une mesure simple, mais structurante, pour sortir du brouillard réglementaire.

4.2 Renforcer l'accompagnement et l'information des PME

On sait qu'en Wallonie, la grande majorité des entreprises sont des PME ou des micro-entreprises. Elles n'ont pas toujours les ressources internes pour suivre la complexité des aides fiscales ou des allègements disponibles. Beaucoup de dirigeants expliquent qu'ils n'ont ni le temps ni les compétences pour monter des dossiers ou activer des réductions pourtant prévues pour eux.

On recommande donc de renforcer l'accompagnement, avec des services accessibles et personnalisés. Cela peut passer par des guichets uniques régionaux, des conseillers fiscaux subventionnés pour les plus petites structures, ou encore des outils numériques clairs et simplifiés.

On pourrait aussi encourager la mise en réseau des comptables et experts fiscaux régionaux via des partenariats publics-privés, pour mutualiser les ressources d'accompagnement à destination des très petites structures, souvent isolées.

L'information doit aussi être plus lisible, beaucoup d'aides sont méconnues simplement parce qu'elles sont mal expliquées ou dispersées sur plusieurs sites. Une communication plus unifiée, des simulateurs en ligne et des formations courtes pour dirigeants pourraient faire la différence.

L'idée n'est pas seulement de proposer des incitants, mais de s'assurer qu'ils sont réellement utilisables, même pour la plus petite des entreprises.

Une autre piste serait d'adosser à chaque réforme fiscale significative une campagne de communication ciblée, avec webinaires, FAQ en ligne, et sessions d'info régionales pour les secteurs les plus concernés. Une réforme qui n'est pas comprise n'est pas utilisée, et donc n'a pas d'impact.

4.3 Mieux articuler la fiscalité locale avec la compétitivité des PME

On l'a vu à travers les entretiens, les taxes communales ou provinciales sont parfois imprévisibles, peu lisibles et inégalement réparties selon les territoires. Ces variations peuvent créer des distorsions internes et compliquer la planification des entrepreneurs.

On recommande donc d'ouvrir une réflexion sérieuse sur la coordination entre fiscalité locale et compétitivité des PME. Cela ne veut pas dire supprimer les taxes locales, elles sont essentielles pour financer les services publics de proximité mais clarifier leur lisibilité et limiter les écarts excessifs.

On pourrait imaginer des référentiels ou des plafonds harmonisés au niveau régional, ou au moins des obligations de transparence renforcée : publier clairement les barèmes, les modalités et les évolutions prévues.

Une piste réaliste serait la mise en place d'un observatoire régional de la fiscalité économique, chargé d'identifier les zones où la pression fiscale locale devient un frein visible à l'activité. Cet observatoire pourrait aussi proposer des mécanismes de coordination entre communes ou inciter à la mutualisation de certains financements.

L'objectif n'est pas de retirer des moyens aux communes, mais de donner aux entreprises la possibilité d'anticiper leurs charges et de prendre des décisions d'investissement plus sereines. Une fiscalité locale prévisible et transparente, c'est aussi un facteur d'attractivité pour les territoires.

Enfin, certaines taxes locales à très faible rendement, mais à forte charge administrative, pourraient être supprimées ou regroupées, en concertation avec les communes. Ce serait une manière de rationaliser sans appauvrir.

4.4 Stabiliser et simplifier les incitants fiscaux

Les dispositifs incitatifs, crédits d'impôt, exonérations et primes régionales sont pensés pour encourager l'investissement, l'innovation ou l'embauche. Pourtant, sur le terrain, beaucoup de PME ne les activent pas : manque d'information, complexité des démarches, incertitude sur leur maintien dans le temps.

On recommande ici de travailler sur deux priorités : la lisibilité et la stabilité.

D'abord, simplifier la présentation et l'accès, centraliser l'information, accompagner les entreprises dans la préparation des dossiers, réduire les justificatifs redondants. Il ne s'agit pas forcément de multiplier les aides, mais de rendre celles qui existent réellement utilisables, surtout pour les plus petites structures. Une solution testée ailleurs serait d'instaurer un "label

fiscal PME”, une procédure simplifiée pour les petites structures, avec un formulaire unique et un délai de réponse garanti. Cela renforcerait la confiance et l’accès équitable aux dispositifs.

Ensuite, offrir plus de visibilité à moyen terme. Des dispositifs qui changent tous les deux ou trois ans compliquent la planification. En stabilisant les règles, on envoie un signal clair aux entrepreneurs, investir ou embaucher aujourd’hui ne sera pas pénalisé demain par un changement brutal de fiscalité.

Bien sûr, cela demande une volonté politique, car la fiscalité est par essence un levier budgétaire et stratégique pour les pouvoirs publics. Mais pour qu’un incitant fiscal soit efficace, il faut qu’il soit prévisible et accessible.

Une piste intéressante aussi, serait d’introduire des mécanismes plus souples, comme des systèmes bonus-malus, où les avantages fiscaux seraient liés à des engagements concrets, création d’emplois, formation, réduction des émissions, etc. Cela renforcerait le rôle incitatif de la fiscalité et permettrait de mieux cibler les entreprises à fort impact local.

Pour finir, on pourrait favoriser les mécanismes de type “pré-engagement”, un entrepreneur qui souhaite investir pourrait obtenir une validation préalable du fisc sur l’éligibilité de son projet à certains incitants. Ce préaccord éviterait bien des blocages ou des déconvenues a posteriori.

4.5 Conclusion des recommandations

En résumé, ces recommandations ne prétendent pas résoudre tous les problèmes fiscaux en Wallonie, ni transformer le système de fond en comble. Leur but est plus simple, mais pas moins important, lever des freins concrets, souvent identifiés par les entrepreneurs eux-mêmes, pour rendre la fiscalité un peu plus claire, plus stable et plus praticable au quotidien.

Ce qui ressort, c’est que la fiscalité n’est pas un facteur déclencheur de l’activité, mais elle peut clairement en faciliter ou en freiner le développement. Les entrepreneurs veulent avant tout de la lisibilité, de la prévisibilité, et un minimum d’accompagnement pour ne pas devoir affronter seuls la complexité du système. Ce n’est pas forcément une question de taux, mais de structure, d’accès et de stabilité.

Toutes les pistes proposées ici visent donc un objectif simple, faire en sorte que la fiscalité régionale accompagne les projets plutôt que de les freiner. Cela suppose de mieux informer, de mieux coordonner, et de stabiliser ce qui peut l’être. Des marges de manœuvre existent, à condition de sortir d’une logique purement budgétaire et d’assumer que la fiscalité est aussi un levier économique.

5. Limites du mémoire

Comme tout travail de recherche, ce mémoire comporte des limites qu'il est important de reconnaître, sans les minimiser. Certaines tiennent à la nature du sujet lui-même, d'autres à la méthodologie adoptée, ou encore aux ressources mobilisées. En voici les principales.

D'abord, il faut être lucide, ce travail ne permet pas d'évaluer si la fiscalité wallonne est "juste" ou "optimale". Ce serait un abus de prétendre trancher cette question sans disposer des données économiques complètes, ni de l'expertise budgétaire ou juridique nécessaire. La notion de justice fiscale renvoie d'ailleurs à des choix politiques, à des visions de société. Ce qui est juste pour les uns peut sembler injuste pour d'autres. Ce mémoire ne prétend donc pas se substituer à ce débat démocratique. De même, l'évaluation rigoureuse des effets redistributifs ou de la neutralité économique des impôts nécessiterait des outils économétriques et un accès aux données fiscales confidentielles, ce qui dépasse largement le cadre de ce travail.

Ensuite, même si la question de la fraude ou de l'évasion fiscale a été évoquée par certains répondants, elle n'a pas été traitée en profondeur. Pourtant, il s'agit d'un enjeu crucial, un système complexe et instable peut encourager des stratégies d'optimisation, voire de contournement. Mais évaluer l'ampleur réelle de ces pratiques, ou la capacité des pouvoirs publics à les contrôler, dépasse le cadre d'un mémoire à visée exploratoire comme celui-ci. Il aurait fallu, pour cela, mobiliser d'autres méthodes (par exemple des enquêtes anonymes ou l'analyse de données fiscales agrégées), ce qui n'était pas envisageable ici.

La question de la concurrence déloyale, qu'elle soit interne (entre communes) ou externe (avec d'autres régions ou pays), constitue aussi une limite d'analyse. Il aurait été pertinent de comparer davantage les dispositifs fiscaux wallons avec ceux de la Flandre, de Bruxelles ou d'autres pays proches. Faute de données comparables et récentes, cet aspect a été abordé uniquement à travers les perceptions exprimées dans les entretiens. Ce manque de comparaison empêche de situer précisément la Wallonie dans un environnement plus large, ce qui limite la portée de certaines conclusions.

Le mémoire n'a pas non plus intégré une analyse précise de la progressivité du système fiscal régional. En théorie, un bon impôt est censé être proportionné, stable, lisible, neutre et suffisamment productif. Mais là encore, ces critères sont parfois contradictoires, et leur mise en œuvre dépend de nombreuses variables politiques, économiques et administratives. Le travail ici ne vise pas à juger du degré de progressivité des dispositifs wallons, mais à comprendre comment ils sont perçus et vécus par les acteurs de terrain. Cela laisse en suspens la question de savoir si certains profils d'entreprises sont réellement favorisés ou pénalisés de manière systémique.

Enfin, ce travail repose avant tout sur une analyse qualitative. Les entretiens menés ont permis de recueillir des témoignages riches, mais ils ne permettent pas de généraliser les constats à l'ensemble du tissu entrepreneurial wallon. Il ne s'agit pas ici de produire des statistiques ou de tester des hypothèses, mais de donner à voir des logiques d'acteurs, des vécus, des arbitrages réels. Cela suppose aussi d'accepter une certaine subjectivité, assumée dans le cadre méthodologique choisi. Le profil des répondants, leur disponibilité et leur sensibilité à la question fiscale peuvent avoir influencé les réponses, malgré l'attention portée à la diversité des secteurs et des territoires.

Enfin, cette recherche a été menée à un moment donné, dans un contexte institutionnel et économique précis. La fiscalité évolue constamment, certaines réformes pourraient intervenir après la finalisation de ce travail, modifiant certains constats. Le caractère évolutif de la fiscalité wallonne implique donc une prudence dans la lecture des résultats, qui restent valables à court terme mais gagneraient à être actualisés régulièrement.

6. Conclusion

Ce mémoire avait pour objectif de mieux comprendre comment la fiscalité régionale wallonne influence, concrètement, la dynamique entrepreneuriale. Pas en théorie, pas dans les grands modèles, mais dans les décisions du quotidien, dans les arbitrages réels, dans les ressentis d'acteurs qui vivent le système de l'intérieur. Il ne s'agissait pas de juger si la fiscalité est bonne ou mauvaise, mais d'écouter, d'analyser, et de donner du sens à ce qui se passe sur le terrain.

Ce qui ressort, c'est que la fiscalité n'est jamais neutre, mais qu'elle n'est pas non plus toujours déterminante. Elle fait rarement naître une vocation entrepreneuriale, mais elle peut la ralentir, la compliquer ou la freiner. Elle peut aussi, à l'inverse, créer un environnement plus ou moins favorable si elle est claire, lisible, stable et adaptée aux réalités des entreprises. Aujourd'hui, ce n'est pas tant le montant des impôts qui pose problème, mais leur imprévisibilité, leur complexité, et la difficulté à les comprendre ou à les anticiper.

À travers les entretiens, on a vu des profils très différents, avec des perceptions parfois opposées, mais un point commun revient souvent : l'incertitude. Incertitude sur ce qu'on va devoir payer demain, sur les règles qui changent, sur les aides qu'on pourrait mobiliser, etc. Cette incertitude pousse certains à ne rien faire, à reporter des embauches ou à éviter certains investissements. Elle nourrit aussi un sentiment d'injustice, quand deux entreprises voisines se retrouvent avec des charges locales totalement différentes pour une activité équivalente.

Ce mémoire ne propose pas une réforme globale du système fiscal, ce n'est pas son rôle. Il propose plutôt des ajustements concrets, réalistes, qui peuvent améliorer les choses à court ou moyen terme. Clarifier les dispositifs existants, stabiliser les règles, mieux accompagner les petites structures, supprimer certaines taxes locales à faible rendement, ou encore tester l'impact d'une réforme avant de la mettre en place, ce sont des pistes simples, mais qui peuvent avoir un effet direct sur le climat entrepreneurial en Wallonie.

Ce travail a donc ses limites, bien sûr, et il ne prétend pas à l'exhaustivité. Mais il permet de mieux cerner certains blocages, souvent bien connus, mais rarement documentés de cette façon. Il montre aussi que derrière les critiques sur la fiscalité, il y a souvent des attentes de dialogue, de cohérence, et de respect du terrain. En résumé, ce n'est pas tant d'un système plus généreux que les entrepreneurs rêvent, mais d'un système plus clair, plus stable et plus juste dans ses effets.

7. Bibliographie

- Albrecht, J. (2009). *La fiscalité locale en Belgique*. In F. Varone & P. Delwit (Eds.), *Finances locales en mutation* (pp. 87–112). Université Libre de Bruxelles. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/26603/1/592901998.PDF>
- Alm, J., & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 224–246. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167487005001042>
- Alstadsaeter, A., Barrios, S., Nicodème, G., Skonieczna, A. M., & Vezzani, A. (2018). Patent boxes design, patents location, and local R&D. *Economic Policy*, 33(93), 131–177. <https://academic.oup.com/economicpolicy/article/33/93/131/4984157>
- Anderson, M. B., & de Silva, S. (2009). Tax incentives and the decision to invest. *Journal of Economic Policy Reform*, 12(3), 213–222. https://www.researchgate.net/publication/228119737_Tax_and_Non-Tax_Incentives_and_Investments_Evidence_and_Policy_Implications
- Appelt, S., Galindo-Rueda, F., de Pinho, R. M., & van Beuzekom, B. (2016). Which policies for innovation and entrepreneurship? *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 34. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2015/04/which-factors-influence-the-international-mobility-of-research-scientists_g17a2634/5js1tmrr2233-en.pdf
- Auerbach, A. J. (2006). Why have corporate tax revenues declined? Another look. *American Economic Review*, 96(2), 121–125. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/000282806777212549>
- Audretsch, D. B., Keilbach, M., & Lehmann, E. E. (2012). *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford University Press. https://www.researchgate.net/publication/227466877_Entrepreneurship_and_Economic_Growth
- Autio, E., Kenney, M., Mustar, P., Siegel, D., & Wright, M. (2014). Entrepreneurial innovation: The importance of context. *Research Policy*, 43(7), 1097–1108. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733314000778>

Autio, E., & Rannikko, H. (2016). Retaining winners: Can policy boost high-growth entrepreneurship? *Research Policy*, 45(1), 42–55.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733315000992>

Bassanini, A., & Duval, R. (2006). Employment patterns in OECD countries: Reassessing the role of policies and institutions. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 35. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2006/06/employment-patterns-in-oecd-countries_g17a17c4/846627332717.pdf

Bisciari, P. (2024). Economic performance, competitiveness and well-being in Wallonia: a comparative analysis with other European transition regions. *National Bank of Belgium Economic Review*, No 2.
https://www.researchgate.net/publication/379309592_Economic_performance_competitiveness_and_well-being_in_Wallonia_a_comparative_analysis_with_other_European_transition_regions

Bird, R. M., & Zolt, E. M. (2003). Introduction to tax policy design and development. World Bank. <https://internationalbudget.org/wp-content/uploads/Introduction-to-Tax-Policy-Design-and-Development.pdf>

Bird, R. M., & Zolt, E. M. (2005). Redistribution via taxation: The limited role of the personal income tax in developing countries. *UCLA Law Review*, 52, 1627–1695.
https://www.uclalawreview.org/wp-content/uploads/2019/09/39_52UCLALRev16272004-2005.pdf

Block, J. H., Millán, J. M., Román, C., & Zhou, H. (2015). Job creation by the self-employed: The roles of entrepreneurial and financial capital. *Small Business Economics*, 45(4), 873–893.
<https://www.jstor.org/stable/40229390>

Board of Governors of the Federal Reserve System.
<https://www.federalreserve.gov/econres/feds/files/2018003pap.pdf>

Bosma, N., & Schutjens, V. (2011). Understanding regional variation in entrepreneurial activity and entrepreneurial attitudes in Europe. *The Annals of Regional Science*, 47(3), 711–742.
<https://link.springer.com/article/10.1007/s00168-010-0375-7>

Braunerhjelm, P., Ding, D., & Thulin, P. (2016). *Does innovation lead to firm growth? Exploring the links between innovation inputs, innovation outputs, and firm growth across*

European countries. Small Business Economics, 52(2), 393–414.
http://demo.entrepreneursforum.se/wp-content/uploads/2017/01/WP_46.pdf

CESW. (2021). *Tableau de bord socio-économique de la Wallonie*.
https://www.idelux.be/sites/default/files/2023-08/Tableau_de_Bord_stat_terr_2023-Vfinale.pdf

Clingingsmith, D., & Shane, S. (2016). *Does the Effect of Taxes on Entrepreneurial Activity Vary with Firm Age?*. *Economic Inquiry*, 54(1), 402–418.
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/ecin.12247>

Cnossen, S. (2003). Is the VAT's sixth directive becoming an anachronism? *European Taxation*, 43(10), 406–412.
https://www.researchgate.net/publication/237512881_VAT_COORDINATION_ISSUES_IN_THE_EUROPEAN_UNION

Criscuolo, C., Martin, R., Overman, H. G., & Van Reenen, J. (2019). Some causal effects of an industrial policy. *American Economic Review*, 109(1), 48–85.
<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20160034>

Criscuolo, C., Gal, P. N., & Menon, C. (2022). The dynamics of employment growth: New evidence from 18 countries. *Industrial and Corporate Change*, 31(1), 1–31.
<https://academic.oup.com/icc/article-abstract/31/2/464/6550134?redirectedFrom=fulltext&login=false>

Cullen, J. B., & Gordon, R. H. (2007). Taxes and entrepreneurial risk-taking: Theory and evidence for the US. *Journal of Public Economics*, 91(7–8), 1479–1505.
https://www.academia.edu/69204742/Taxes_and_Entrepreneurial_Risk_taking_Theory_and_Evidence_for_the_US

Curtis, E. M., & Decker, R. A. (2018). *The effects of tax policy on entrepreneurship: New evidence from the 2003 dividend tax cut* (Finance and Economics Discussion Series 2018-003).

Da Rin, M., Di Giacomo, M., & Sembenelli, A. (2011). Entrepreneurship, firm entry, and the taxation of corporate income: evidence from Europe. *Journal of Public Economics*, 95(9), 1048–1066. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0047272710000757>

De Mooij, R. A. (2012). Tax biases to debt finance: Assessing the problem, finding solutions. *Fiscal Studies*, 33(4), 489–512. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-5890.2012.00172.x>

De Mooij, R. A., & Ederveen, S. (2008). Corporate tax elasticities: A reader's guide to empirical findings. *Oxford Review of Economic Policy*, 24(4), 680–697. <https://academic.oup.com/oxrep/article/24/4/680/409000>

Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector. *Policy and Society*, 29(3), 231–242. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1016/j.polsoc.2010.07.002>

Dejardin, M. (2020). Entrepreneuriat et développement régional : le cas wallon. *Reflets et Perspectives de la Vie Économique*, 59(3), 27–42.

Devillé, H., & Dujardin, C. (2024). *Les charges sociales patronales en Wallonie : un frein pour les PME ?* IWEPS – Note de recherche. <https://www.iweps.be/wp-content/uploads/2017/07/RA2016.pdf>

Diamond, P. A., & Mirrlees, J. A. (1971). Optimal taxation and public production I: Production efficiency. *American Economic Review*, 61(1), 8–27. <https://www.jstor.org/stable/1911053>

Diamond, P., & Saez, E. (2011). The case for a progressive tax: From basic research to policy recommendations. *Journal of Economic Perspectives*, 25(4), 165–190. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.25.4.165>

Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R. M., & Shleifer, A. (2010). The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(3), 31–64. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/mac.2.3.31>

EconPol Europe. (2022). *Corporate Taxation and Local Business Behaviour in Europe: Insights into Micro-Strategies*. <https://www.econpol.eu/publications/reports/corporate-taxation-behaviour>

Egger, P., Eggert, W., & Winner, H. (2010). Saving taxes through foreign plant ownership. *Journal of International Economics*, 81(1), 99–108. https://www.ifo.de/DocDL/cesifo1_wp1887.pdf

Ekins, P. (2009). Environmental taxes and competitiveness: The issues and evidence. *Ecological Economics*, 68(10), 2732–2740. <https://www.unescap.org/sites/default/files/23.%20FS-Environmental-tax-reform-and-competitiveness.pdf>

Estrin, S., Mickiewicz, T., & Stephan, U. (2013). Entrepreneurship, social capital, and institutions: Social and commercial entrepreneurship across nations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 479–504.

https://www.researchgate.net/publication/236650751_Entrepreneurship_Social_Capital_and_Institutions_Social_and_Commercial_Entrepreneurship_Across_Nations

European Commission (2010). *Tax Compliance Behaviour and Administrative Capacity in the EU*. Commission Staff Working Document, Brussels. https://taxation-customs.ec.europa.eu/document/download/0ba5e573-e5a8-4fd3-a7fd-2c79adf7f631_en

European Commission. (2020). *Taxation trends in the European Union: Data for the EU Member States, Iceland and Norway*. Publications Office of the European Union. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/c0b00da7-c4b1-11ea-b3a4-01aa75ed71a1>

European Commission. (2021). Taxation Trends in the European Union. https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation-1/economic-analysis-taxation_en

European Commission. (2023). Study and Reports on the VAT Gap in the EU. Directorate-General for Taxation and Customs Union. <https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2023-11/vat%20gap%20in%20the%20eu-KP0223140ENN.pdf>

European Commission. (2024). *VAT gap – Fight against VAT fraud*. Directorate-General for Taxation and Customs Union. https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/vat/fight-against-vat-fraud/vat-gap_en

Fairlie, R. W., & Fossen, F. M. (2022). Opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation. *IZA World of Labor*. <https://docs.iza.org/dp11258.pdf>

Feld, L. P., & Frey, B. S. (2007). Tax compliance as the result of a psychological tax contract: The role of incentives and responsive regulation. *Law & Policy*, 29(1), 102–120. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9930.2007.00248.x>

Fuest, C., Peichl, A., & Siegloch, S. (2018). Do higher corporate taxes reduce wages? Micro evidence from Germany. *American Economic Review*, 108(2), 393–418. <https://www.ifo.de/DocDL/wp-2017-241-fuest-peichl-siegloch-corporate-taxes.pdf>

Fuest, C., & Niehues, J. (2010). The welfare effects of tax competition reconsidered: Politicians and political institutions. *CESifo Economic Studies*, 56(3), 384–411.

Fullerton, D., & Metcalf, G. E. (1998). Environmental taxes and the double-dividend hypothesis: Did you really expect something for nothing? *Chicago-Kent Law Review*, 73, 221–256.

<https://core.ac.uk/download/pdf/217427088.pdf>

Fullerton, D., Leicester, A., & Smith, S. (2010). Environmental taxes. *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*, 423–505.

https://ifs.org.uk/sites/default/files/output_url_files/ch5.pdf

Garrett, T. A., & Wall, H. J. (2023). Entrepreneurship and local economic growth: Evidence from US counties. *Regional Science and Urban Economics*, 103, 103887.

Gérard, M., Jayet, H., & Verschelde, B. (2009). *Tax interdependence and local tax setting: Evidence from Belgian municipalities*. CESifo Working Paper Series No. 2694.

https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_2694.html

Geys, B., & Revelli, F. (2009). Revenue decentralization and electoral turnout: Evidence from Swiss municipalities. *Public Choice*, 140, 439–459.

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1488018

Giroud, X., & Rauh, J. (2019). State taxation and the reallocation of business activity. *Journal of Political Economy*, 127(3), 1262–1316. https://business.columbia.edu/sites/default/files-efs/pubfiles/25644/state_taxation.pdf

Griffith, R., Hines Jr., J. R., & Sørensen, P. B. (2010). International capital taxation. In J. Mirrlees et al. (Eds.), *Dimensions of Tax Design* (pp. 914–996). Oxford University Press. https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1135&context=book_chapters

Henrekson, M., & Sanandaji, T. (2014). Small business activity does not measure entrepreneurship. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(5), 1760–1765.

<https://www.pnas.org/content/111/5/1760>

IWEPS. (2011). La fiscalité locale en Wallonie : diversité et enjeux. Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique. https://www.iweps.be/wp-content/uploads/2017/02/IWEPS_Rapport_2011.pdf

IWEPS. (2022). *Rapport sur l'économie wallonne 2022*. Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique. <https://cms.wallonie-entreprendre.be/wp/wp-content/uploads/2024/03/REW2022.pdf>

IWEPS. (2023). *Dynamiques régionales n°14 : Les finances publiques wallonnes – état des lieux et perspectives*. Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique. <https://www.iweps.be/wp-content/uploads/2023/04/DR14.pdf>

Jaimovich, N., & Rebelo, S. (2017). Non-linear effects of taxation on growth. *Journal of Political Economy*, 125(1), 265–291. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/689478>

Johannesen, N. (2014). Tax avoidance with cross-border hybrid instruments. *Journal of Public Economics*, 112, 40–52. https://nielsjohannesen.net/wp-content/uploads/Tax-Avoidance-with-Crossborder-Hybrid-Instruments_PUBLISHED-ARTICLE.pdf

Johnstone, N., Hašič, I., & Popp, D. (2012). Renewable energy policies and technological innovation: Evidence based on patent counts. *Environmental and Resource Economics*, 45(1), 133–155. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10640-009-9309-1>

Kanbur, R., & Keen, M. (2014). Thresholds, informality, and partitions of compliance. *International Tax and Public Finance*, 21, 536–559. <https://publications.dyson.cornell.edu/research/researchpdf/wp/2014/Cornell-Dyson-wp1411.pdf>

Keen, M., & Lockwood, B. (2010). The value added tax: Its causes and consequences. *Journal of Development Economics*, 92(2), 138–151. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304387809000133?via%3Dihub>

Keen, M., & Mintz, J. (2004). The optimal threshold for a value-added tax. *Journal of Public Economics*, 88(3-4), 559–576. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0047272702001652>

Klapper, L., Amit, R., & Guillén, M. F. (2010). Entrepreneurship and firm formation across countries. *World Bank Research Observer*, 25(1), 1–20. <https://www.nber.org/system/files/chapters/c8220/c8220.pdf>

Klemm, A., & Van Parys, S. (2012). Empirical evidence on the effects of tax incentives. *International Tax and Public Finance*, 19, 393–423.
<https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-011-9194-8>

Lauwers, T. (2024). *La fiscalité des PME* (2e éd.). Bruxelles : Larcier – Intersentia, Bibliothèque fiscale de la Solvay Business School, 375 p.

Lévesque, M., Minniti, M., & Shepherd, D. A. (2009). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Journal of Business Venturing*, 24(2), 165–177.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0883902608000347?via%3Dihub>

Mahy, B., Rycx, F., & Vermeulen, G. (2012). Educational mismatch and the business cycle: Evidence from a panel of 12 OECD countries. *Economics of Education Review*, 31(5), 918–929.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0272775712000717>

MarosaVAT. (2025). *VAT rates in Belgium*. Marosa.
<https://marosavat.com/manual/vat/belgium/>

Mason, C., & Brown, R. (2013). Creating good public policy to support high-growth firms. *Small Business Economics*, 40, 211–225.
<https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-011-9369-9>

McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132–152.
<https://journals.aom.org/doi/10.5465/amr.2006.19379628>

Mirrlees, J. A., et al. (2011). *Tax by Design: The Mirrlees Review*. Oxford University Press.
<https://ifs.org.uk/publications/5353>

Musgrave, R. A. (1959). *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy*. McGraw-Hill. <https://www.jstor.org/stable/1813080>

Nickell, S., & Layard, R. (1999). Labor market institutions and economic performance. In O. Ashenfelter & D. Card (Eds.), *Handbook of Labor Economics* (Vol. 3C, pp. 3029–3084). Elsevier.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1573446399030096>

Observatoire wallon de l'emploi (IWEPS). (2022). *Portrait du marché de l'emploi en Wallonie (Rapport annuel)*. Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique. <https://www.iweeps.be/observatoires/>

OECD. (2015). *Entrepreneurship at a Glance 2015*. OECD Publishing, Paris. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2015/08/entrepreneurship-at-a-glance-2015_g1g51f61/entrepreneur_aag-2015-en.pdf

OECD. (2018). *Consumption Tax Trends 2018*. OECD Publishing, Paris. <https://www.oecd.org/tax/consumption-tax-trends-19990979.htm>

OECD. (2018). *Inclusive Entrepreneurship Policies: Country Assessment Notes – Belgium 2018*. OECD Publishing.

OECD (2019). *Taxing Energy Use 2019: Using Taxes for Climate Action*. Paris: OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2019/10/taxing-energy-use-2019_e4652396/058ca239-en.pdf

OECD. (2020). *Tax Policy Reforms 2020*. OECD Publishing, Paris. <https://www.oecd.org/tax/tax-policy-reforms-26173433.htm>

OECD. (2024). *Revenue Statistics 2024: Tax revenue trends in the OECD*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/fr/publications/reports/2024/11/revenue-statistics-2024_6e88b46e/2ea729a7-fr.pdf

OECD. (2025). *Taxing Wages 2024: Tax wedge comparison across countries*. Organisation for Economic Co-operation and Development. <https://www.oecd.org/en/topics/taxation.html>

ONSS. (2024). *Cotisations sociales à charge de l'employeur en Belgique*. Office National de Sécurité Sociale. https://www.socialsecurity.be/site_fr/employer/infos/employers_nssso/which-contributions.htm

Queissner, M., Frey, C., & Huart, M. (2024). *Uncertainty, decentralisation and firm investment: Evidence from European SMEs*. EconPol Working Paper, No. 86. https://www.econpol.eu/sites/default/files/2024-02/EconPol_Working_Paper_86_Queissner_Frey_Huart.pdf

Reynaert, H., & Steyvers, K. (2006). *Local taxation and fiscal autonomy in Belgium: Between discretion and regulation*. In J. Lotz (Ed.), *Local Government and Finance: A Comparative Perspective* (pp. 115–132). EIPA.

Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., Cox, L. W., & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report*. Babson College.
<https://www.gemconsortium.org/report/gem-2002-global-report>

Robb, A. M., & Robinson, D. T. (2014). The capital structure decisions of new firms. *Review of Financial Studies*, 27(1), 153–179.
<https://academic.oup.com/rfs/article/27/1/153/1599491>

Saez, E. (2004). Reported incomes and marginal tax rates, 1960–2000: Evidence and policy implications. In J. Poterba (Ed.), *Tax Policy and the Economy*, Volume 18. MIT Press.
<https://www.nber.org/books-and-chapters/tax-policy-and-economy-volume-18/reported-incomes-and-marginal-tax-rates-1960-2000-evidence-and-policy-implications>

Saez, E., & Stantcheva, S. (2016). Generalized social marginal welfare weights for optimal tax theory. *American Economic Review*, 106(1), 24–45.
<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20141362>

Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Edward Elgar Publishing.
<https://www.e-elgar.com/shop/gbp/a-general-theory-of-entrepreneurship-9781843769965.html>

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
<https://journals.aom.org/doi/10.5465/amr.2000.2791611>

Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141–149. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9215-5>

Slemrod, J. (1990). Optimal taxation and optimal tax systems. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 157–178.
<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.4.1.157>

Slemrod, J., & Gillitzer, C. (2014). *Tax Systems*. MIT Press.

SPF Économie. (2021). Rapport d'analyse de l'enquête sur le financement des PME – janvier 2021. <https://economie.fgov.be/fr/publications/rapport-danalyse-de-lenquete>

SPF Economie. (2023). *Rapport sur les indépendants et les structures entrepreneuriales en Belgique*. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/les-travailleurs-independants/profil-des-travailleurs>

SPF Économie. (2024). *Tableau de bord de la compétitivité de l'économie belge : Déterminants de l'entrepreneuriat*. Service Public Fédéral Économie, PME, Classes moyennes et Énergie. <https://economie.fgov.be/fr/themes/analyses-et-etudes/tableau-de-bord-de-la/determinants-de-la/entrepreneuriat>

Statbel. (2023). *Démographie des entreprises en Belgique*. <https://statbel.fgov.be/fr/themes/entreprises/demographie-des-entreprises>

Tax Foundation. (2025). *OECD Tax Burden on Labor 2024*. Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/data/all/eu/tax-burden-on-labor-europe/>

Union des Classes Moyennes (UCM). (2022). *Baromètre PME Wallonie-Bruxelles – Situation au 1er trimestre 2022*. UCM. <https://www.ucm.be/documents/lobby-etudes/barometre-pme-wallonie-bruxelles-situation-au-premier-trimestre-2022>

Union des Classes Moyennes (UCM). (2022). *Baromètre fiscal 2022 : de zéro à 2 000 € – Les entrepreneurs wallons inégaux face à la taxation publique*. UCM Magazine. <https://www.ucmmagazine.be/actus/barometre-fiscal-de-zero-a-2-000-euros-entrepreneurs-wallons-inegaux-face-a-taxation-publique/>

Union des Classes Moyennes. (2023). *Fiscalité communale et provinciale wallonne : de zéro à 2 000 € — les entrepreneurs wallons inégaux face à la taxation publique*. UCM. <https://www.ucm.be/actualites/fiscalite-communale-et-provinciale-wallonne-de-zero-2000-euros-les-entrepreneurs-wallons-inegaux-face-la-taxation-publique>

Union Wallonne des Entreprises (UWE). (2021). *Dynam!sm #286 : Accélérer la création et le développement économique en Wallonie*. Récupéré de <https://akt.be/uploads/2024/09/Dynamisme286.pdf>

Valenduc, C. (2023). *La fiscalité locale en Belgique : externalités contraignantes et autonomie fiscale*. Centre de Recherches en Économie Régionale et Politique Économique, Université de Namur. <https://ideas.repec.org/p/nam/spolec/2301.html>

Williams, C. C., & Williams, A. (2014). Evaluating the impacts of tax evasion in the informal sector in developing countries: Insights from the European Union. *Economic Analysis and Policy*, 44(1), 1–13.

<https://www.sciencedirect.com/journal/economic-analysis-and-policy/vol/44/issue/1>

Williams, C. C., & Shahid, M. S. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: Explaining the varying degrees of (in)formalization of enterprises in different environments. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(5–6), 394–419.

<https://eprints.whiterose.ac.uk/id/eprint/89077/8/Williams%20-%20Informal.pdf>

World Bank. (2020). *Doing Business 2020: Comparing Business Regulation in 190 Economies*.

World Bank Group.

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>

Zucman, G. (2015). *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*. University of Chicago Press.

Zwick, E., & Mahon, J. (2017). Tax policy and heterogeneous investment behavior. *American Economic Review*, 107(1), 217–248.

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20140855>

8. Annexes

Annexe 1 : Retranscription entretien – Yves Hougardy : Juriste fiscaliste de renom, ancien avocat, enseignant à l’UCLouvain et fonctionnaire au Service Public de Wallonie

Avant de commencer l’entretien proprement dit, M. Hougardy a tenu à me faire part de deux points préalables importants pour bien cadrer la discussion sur la fiscalité des entreprises.

Le premier point concernait la diversité des statuts juridiques derrière le terme « PME ». Il a insisté sur le fait qu’on emploie souvent le mot « PME » comme une catégorie homogène, alors qu’elle recouvre en réalité des situations fiscales très différentes. Certaines sont des sociétés soumises à l’impôt des sociétés (ISOC), d’autres sont des personnes physiques soumises à l’impôt des personnes physiques (IPP). Cette distinction est essentielle car les règles fiscales applicables ne sont pas les mêmes et les compétences entre niveaux de pouvoir s’y répartissent différemment. Comprendre la fiscalité des « PME » suppose donc de tenir compte de cette diversité interne et de ne pas chercher à simplifier à l’excès.

Le deuxième point portait sur la question de la rationalité des choix fiscaux. M. Hougardy a expliqué qu’on suppose souvent qu’il existe une forme de rationalité parfaite derrière les décisions fiscales : qu’elles seraient toujours fondées sur des analyses objectives et optimales. En réalité, il a souligné qu’on manque souvent d’outils d’aide à la décision suffisamment robustes pour évaluer de manière précise l’impact réel d’une mesure fiscale. Même avec les meilleures données, il faut arbitrer entre des objectifs parfois contradictoires : soutenir l’économie, financer les services publics, assurer l’équité ou la compétitivité. Ces arbitrages sont éminemment politiques et ne peuvent pas être tranchés de manière purement technique.

En formulant ces deux points dès le départ, M. Hougardy voulait rappeler qu’analyser la fiscalité des entreprises en Wallonie impose de rester prudent, nuancé et conscient de la complexité du sujet.

A. Logique et objectifs des instruments fiscaux

Selon vous, quels sont les objectifs principaux qui guident la fiscalité des entreprises en Belgique ?

Pour moi, les objectifs principaux sont triples : prévisibilité, soutenabilité et compétitivité. La fiscalité des entreprises poursuit plusieurs objectifs qui ne sont pas toujours faciles à concilier. Il y a d’abord la prévisibilité, qui est essentielle pour permettre aux entreprises de planifier leurs investissements et leurs choix stratégiques. Ensuite, la soutenabilité, c’est-à-dire que la charge fiscale doit rester supportable et ne pas fragiliser la trésorerie ou la rentabilité des entreprises. Enfin, la compétitivité ou la dimension concurrentielle : on ne peut pas concevoir la fiscalité d’un pays ou d’une région sans tenir compte de la concurrence fiscale, notamment en Europe.

Il faut éviter de pénaliser les entreprises locales par rapport à leurs concurrentes soumises à des régimes plus favorables.

Comment appréciez-vous la cohérence ou les tensions entre ces objectifs (équité, efficacité, neutralité) ?

Il faut être lucide : on ne peut pas tout optimiser en même temps. Il existe des tensions permanentes entre ces objectifs. Par exemple, vouloir augmenter les recettes publiques peut réduire la soutenabilité pour les entreprises. Chercher plus d'équité peut alourdir la complexité administrative. Viser la neutralité fiscale peut aller à l'encontre d'objectifs d'incitation ciblée. Ce sont des arbitrages politiques constants. La situation est encore plus complexe en Belgique à cause de la fragmentation des compétences entre le fédéral, les Régions et les communes, qui n'ont pas toujours des priorités alignées.

Quelles sont, à vos yeux, les principales difficultés rencontrées pour concilier ces objectifs dans la pratique ?

La première difficulté vient de la structure institutionnelle belge. Les Régions ont certaines compétences fiscales, mais pas toutes, et il est compliqué de les articuler avec celles du fédéral. Par exemple, les taxes régionales ne sont en général pas déductibles à l'ISOC, ce qui limite leur intérêt pour les entreprises. Il y a aussi la contrainte budgétaire : chaque incitant fiscal ou dépense fiscale doit être financé. Les marges de manœuvre sont limitées, en particulier au niveau régional. Enfin, il faut souligner le manque d'outils d'évaluation robustes. On décide parfois de mesures fiscales sans pouvoir modéliser précisément leurs effets, ni anticiper toutes leurs conséquences.

Avez-vous en tête des exemples concrets de dispositifs qui illustrent bien ces tensions ou ces arbitrages ? (par ex. régimes d'incitants, taux réduits, exonérations spécifiques...)

Oui, plusieurs. Les redevances régionales en Wallonie sont soumises à la TVA, ce qui les rend déductibles pour les entreprises, alors que certaines taxes similaires ne le sont pas ailleurs. Cela crée des distorsions mais c'est un compromis budgétaire. Autre exemple : les taxes communales sur les éoliennes. Elles génèrent des recettes pour les communes mais vont à l'encontre des objectifs régionaux de transition énergétique. Il y a aussi les réductions de droits d'enregistrement qui visent à stimuler l'investissement immobilier mais peuvent provoquer des effets d'aubaine en étant absorbées dans le prix par le vendeur. Enfin, le bonus écologique fédéral pour les voitures vertes, qui peut être capté dans la politique tarifaire des constructeurs et réduire l'effet pour le consommateur.

B. Compétences régionales et leviers en Wallonie

Quelle est, selon vous, la marge de manœuvre réelle dont dispose la Région wallonne depuis la 6^e réforme de l'État ?

La sixième réforme de l'État a effectivement élargi les compétences fiscales des Régions en

leur transférant certaines réductions d'impôt, comme celles liées au logement ou aux investissements économeurs d'énergie. Mais il faut rester nuancé sur la marge de manœuvre réelle. Ces compétences sont souvent accompagnées de contraintes budgétaires et techniques. Les Régions doivent financer ces dispositifs dans un cadre financier contraint. De plus, les Régions n'ont pas la main sur certains aspects essentiels comme la déductibilité à l'impôt des sociétés. Cela limite leur capacité à rendre un impôt régional véritablement attractif. La marge de manœuvre est donc réelle sur le papier mais très encadrée et contrainte dans les faits.

Quels sont les principaux leviers fiscaux régionaux dont dispose la Wallonie ?

Il y a d'abord le précompte immobilier, qui est un levier fiscal important. Ensuite, les taxes de circulation et de mise en circulation pour les véhicules. Les Régions perçoivent aussi des additionnels à l'impôt des personnes physiques. Elles ont la capacité d'instaurer des taxes spécifiques sur certaines activités économiques ou environnementales, comme les carrières ou les décharges. Il faut aussi mentionner les réductions d'impôt transférées du fédéral aux Régions après la sixième réforme de l'État, notamment pour l'habitation propre ou certains investissements économeurs d'énergie.

Selon votre expérience, lesquels sont les plus structurants ou les plus utilisés aujourd'hui ?

Le précompte immobilier est certainement l'un des leviers les plus structurants car il constitue une ressource importante et relativement stable pour les Régions. Il y a aussi les taxes sur la circulation et la mise en circulation, qui sont des sources de recettes conséquentes. Sur le plan des incitants, les réductions ou exonérations liées à l'habitation propre ou aux investissements économeurs d'énergie sont devenues des instruments importants même si elles ne concernent pas directement l'activité des entreprises mais plutôt les ménages et indirectement certains secteurs économiques comme la construction ou la rénovation.

Voyez-vous des exemples d'incitants ou de dispositifs fiscaux régionaux qui ont eu un impact mesurable sur l'activité économique ou l'emploi ? (par ex. incitants à l'investissement, taxes environnementales, primes à l'emploi...)

Un exemple intéressant est celui de l'exonération partielle de précompte immobilier sur matériel et outillage, qui a été un levier dans le cadre du Plan Marshall. Cela a permis de soutenir certains investissements industriels en réduisant la charge fiscale sur ces équipements. Il y a aussi eu des dispositifs liés aux droits d'enregistrement, qui ont pu faciliter certains apports en société ou reprises d'entreprises. Mais globalement, il faut reconnaître que l'impact précis et mesurable de ces dispositifs est difficile à évaluer faute d'outils solides d'analyse et de suivi.

À l'inverse, y a-t-il des leviers que la Région pourrait davantage mobiliser ?

La Région pourrait certainement réfléchir à mieux coordonner les incitants avec ses objectifs stratégiques, notamment en matière de transition énergétique ou d'aménagement du territoire. Il existe des marges pour affiner les dispositifs existants ou les cibler davantage. Mais il faut rappeler que chaque incitant a un coût budgétaire qu'il faut financer, ce qui limite les marges

de manœuvre. Il serait aussi souhaitable d'améliorer l'évaluation des dispositifs pour vérifier leur efficacité réelle avant d'en créer de nouveaux ou de les prolonger.

Selon vous, la Wallonie utilise-t-elle pleinement ses compétences fiscales ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

Je dirais qu'elle les utilise mais qu'il y a encore des limites importantes. D'abord à cause des contraintes budgétaires : chaque incitant fiscal doit être financé et la Région a des ressources limitées. Ensuite à cause des contraintes institutionnelles : certains leviers restent peu attractifs car ils ne sont pas déductibles à l'impôt des sociétés. Enfin, il y a un enjeu de capacité administrative et technique : évaluer, concevoir et piloter des dispositifs fiscaux efficaces demande des moyens humains et des outils d'analyse qu'il faudrait encore renforcer. La Région n'a donc pas un potentiel illimité même si elle a déjà mis en place des instruments ciblés.

C. Effets et contraintes spécifiques aux PME wallonnes

Quels effets particuliers la fiscalité a-t-elle sur les PME, par rapport aux grandes entreprises ?

Les PME sont en général plus sensibles à la charge fiscale que les grandes entreprises, simplement parce qu'elles disposent de moins de marges financières et de moins de capacité d'optimisation. Les grandes entreprises peuvent se permettre de planifier fiscalement, de bénéficier de conseils spécialisés ou d'organiser leurs flux de manière plus efficiente, ce qui est beaucoup plus difficile pour une petite structure. En outre, la charge administrative liée aux obligations fiscales pèse proportionnellement plus lourd sur une PME, qui n'a souvent pas de service dédié en interne.

Quels éléments du système fiscal belge ou wallon vous semblent adaptés ou au contraire inadaptés aux réalités des PME ?

Il existe des dispositifs adaptés, comme les aides à l'investissement ou certaines exonérations de précompte immobilier qui peuvent bénéficier aux PME lorsqu'elles investissent dans du matériel ou des bâtiments. Mais d'un autre côté, beaucoup de dispositifs sont techniquement complexes ou nécessitent un montage administratif lourd. La non-déductibilité des taxes régionales à l'impôt des sociétés est également un frein, car elle rend ces taxes plus coûteuses pour l'entreprise. Les aides ou réductions d'impôt transférées aux Régions après la sixième réforme concernent davantage les particuliers que les entreprises et sont donc moins directement utiles aux PME.

Quels sont les obstacles fiscaux ou administratifs qui vous paraissent les plus pénalisants pour la création ou la croissance des PME ?

L'un des principaux obstacles est la complexité administrative, qui exige du temps et des compétences spécifiques. Beaucoup de petites entreprises n'ont pas les moyens de se payer un fiscaliste ou un comptable en permanence et doivent pourtant naviguer dans un système qui

n'est pas toujours clair ni prévisible. Il y a aussi la lourdeur des charges sociales et fiscales sur l'emploi, qui peut freiner l'embauche. Enfin, l'instabilité ou les changements fréquents des règles sont un problème car ils empêchent une planification sereine à moyen terme.

Avez-vous déjà pu analyser ou observer des cas concrets d'entreprises qui ont dû adapter leur stratégie à cause de contraintes fiscales ? (par ex. choix de la forme juridique, localisation, externalisation...)

Oui, on voit des entreprises qui réfléchissent beaucoup à leur localisation, y compris entre Régions ou entre communes en fonction des différences de taxes locales. On voit aussi des choix stratégiques sur la forme juridique : rester en personne physique ou passer en société, ou encore scinder certaines activités pour des raisons fiscales. Il arrive également que des entreprises externalisent des fonctions ou des investissements pour éviter d'alourdir leur base imposable ou leur masse salariale, simplement parce que le coût fiscal et social devient trop lourd.

Quels dispositifs fiscaux vous semblent réellement utiles ou, à l'inverse, sous-utilisés par les PME ?

Les aides à l'investissement régionales, comme l'exonération partielle de précompte immobilier sur matériel et outillage, sont utiles quand elles sont bien connues et accessibles. Mais elles restent sous-utilisées par beaucoup de petites entreprises qui ne sont pas informées ou qui n'ont pas la capacité administrative de monter un dossier. Les dispositifs plus complexes nécessitent souvent un accompagnement professionnel que les PME n'ont pas toujours les moyens de s'offrir.

Existe-t-il selon vous des secteurs ou des profils d'entreprises particulièrement vulnérables ou mal servis par les dispositifs actuels ?

Oui, les entreprises très petites ou individuelles sont particulièrement vulnérables car elles manquent des ressources pour se former ou se faire accompagner. Les activités très locales ou rurales souffrent aussi parfois d'un manque d'informations ou de conseils adaptés. Par ailleurs, les secteurs à faible marge et à forte intensité de main-d'œuvre sont particulièrement exposés au poids des charges sociales et fiscales sur l'emploi, ce qui peut limiter leur capacité à croître ou à investir dans la modernisation.

D. Limites institutionnelles et évolutions possibles

Quelles contraintes légales ou institutionnelles freinent, selon vous, l'adaptation ou la réforme de la fiscalité régionale ?

La première contrainte est la répartition des compétences entre le fédéral et les Régions. Le fédéral conserve les grands leviers fiscaux comme l'impôt des sociétés ou la TVA, ce qui limite les marges de manœuvre régionales. Ensuite, il y a la question de la non-déductibilité des taxes régionales à l'impôt des sociétés, sauf exceptions. Cela réduit l'intérêt pour les entreprises de

certaines taxes ou redevances régionales. Enfin, la complexité institutionnelle belge implique des négociations et des compromis constants entre niveaux de pouvoir, ce qui ralentit ou freine les réformes.

Selon vous, quels risques ou limites existent pour harmoniser ou différencier davantage la fiscalité entre Régions ?

Harmoniser la fiscalité entre Régions suppose un accord politique, ce qui n'est pas évident car chaque Région a ses priorités et sa situation budgétaire. En sens inverse, trop différencier la fiscalité peut créer des distorsions de concurrence entre Régions et encourager la « migration fiscale » d'activités ou de sièges sociaux. Il faut donc trouver un équilibre entre une certaine autonomie fiscale régionale et la nécessité d'éviter des effets de dumping ou des inégalités excessives sur le territoire.

Voyez-vous des évolutions possibles ou souhaitables dans les prochaines années ?

Il serait souhaitable d'améliorer la coordination entre les niveaux de pouvoir, pour éviter les contradictions ou les doublons. La question de la déductibilité des taxes régionales à l'ISOC mérite aussi d'être abordée, car elle limite aujourd'hui l'efficacité de certains leviers régionaux. Une plus grande transparence et stabilité fiscale serait également bénéfique pour les entreprises. Enfin, il serait utile de développer de meilleurs outils d'évaluation pour mesurer l'efficacité réelle des dispositifs fiscaux avant de les prolonger ou de les réformer.

Si vous deviez conseiller la Région wallonne, quelles seraient vos priorités pour adapter la fiscalité aux besoins des PME ?

Je recommanderais d'abord de viser la stabilité et la prévisibilité des règles fiscales, car c'est essentiel pour la planification des entreprises. Ensuite, de simplifier les dispositifs existants pour qu'ils soient plus accessibles, notamment aux plus petites entreprises qui n'ont pas les moyens de s'entourer de conseils spécialisés. Il serait aussi utile de mieux cibler les incitants fiscaux sur des objectifs stratégiques comme la transition énergétique ou l'innovation. Enfin, il faudrait renforcer l'évaluation des dispositifs pour s'assurer qu'ils apportent réellement le soutien escompté.

Avez-vous déjà travaillé ou contribué à des réflexions ou études en lien avec ces questions ? (pour illustrer votre point de vue, si c'est possible et pertinent)

Oui, j'ai eu l'occasion de participer à plusieurs réflexions et études sur ces questions, notamment dans le cadre de la préparation de réformes fiscales ou de l'évaluation de certains dispositifs. Cela m'a permis de voir concrètement la difficulté d'anticiper tous les effets d'une mesure fiscale et l'importance de disposer d'outils d'analyse robustes pour éclairer les choix politiques.

Annexe 2 : Retranscription entretien – Marcus Dejardin : Professeur d'économie à l'Université de Namur et à l'UCLouvain, il dirige la Chaire d'excellence CHEREE et le CERPE, édite le *New Economics Papers – Entrepreneurship Newsletter*, et est rédacteur en chef de *Small Business Economics* ainsi que rédacteur associé à plusieurs revues de référence en économie régionale

Pouvez-vous présenter votre domaine d'expertise et la façon dont vous abordez la fiscalité ?

Marcus Dejardin précise qu'il n'est pas fiscaliste au sens juridique ou comptable : il n'est pas spécialisé dans les détails techniques de la législation ou des formulaires. Il est économiste, professeur d'économie régionale. Son approche consiste à observer la fiscalité comme un instrument de politique publique. Il insiste sur le fait que la fiscalité n'est pas une fin en soi mais un levier pour soutenir et orienter la dynamique des territoires. Elle sert à influencer la localisation des activités économiques, à favoriser l'investissement ou à corriger certains déséquilibres territoriaux. Il souligne que l'économie régionale est une discipline pluridisciplinaire, qui combine des éléments économiques, géographiques, sociaux et politiques pour comprendre comment se structurent les territoires et comment l'action publique peut infléchir ces structures.

Comment la fiscalité peut-elle influencer la localisation des entreprises ?

Il explique que la localisation des entreprises résulte d'un arbitrage entre avantages et inconvénients : proximité des marchés, main-d'œuvre qualifiée, infrastructures, coûts. La fiscalité fait évidemment partie de ces coûts. Certaines zones rurales ou périphériques souffrent d'un désavantage structurel : moins d'économies d'agglomération, moins de services, moins de main-d'œuvre qualifiée, moins de connexions rapides vers les marchés. Pour corriger ces handicaps, la fiscalité peut devenir un outil. Les incitants fiscaux ou subventions permettent de rendre rentable un projet qui ne le serait pas sur le marché « pur ». En d'autres termes, sans aide publique, l'entreprise ne s'installerait pas : l'incitant fiscal change le calcul économique en réduisant le coût ou le risque de l'investissement. Il ajoute que ces mécanismes sont d'autant plus importants dans un contexte de concurrence entre territoires : chaque région cherche à rendre son territoire attractif.

Vous avez parlé de la différence entre création et extension d'activité. Pouvez-vous expliquer pourquoi c'est important ?

Il insiste sur cette distinction souvent négligée dans la conception des politiques publiques. Pour la création ex nihilo d'une activité, l'entrepreneur supporte des coûts irrécupérables : aménagement de locaux, achat de machines, équipements, démarches administratives initiales. Ces coûts constituent une barrière à l'entrée, car ils augmentent le risque pour l'entrepreneur. Les aides ou incitants fiscaux visent ici à réduire cette barrière en partageant le risque. En revanche, pour l'extension d'une activité existante, l'entreprise est déjà installée : elle

réfléchit en termes marginaux (« Est-ce que ça vaut la peine d'investir plus pour croître ? »). L'incitant fiscal doit donc convaincre que le retour sur investissement supplémentaire justifie l'effort et le risque. Il insiste sur le fait que les dispositifs fiscaux ne peuvent pas être les mêmes pour ces deux types de décisions : ils doivent être adaptés au contexte et aux contraintes spécifiques.

Pouvez-vous décrire les grands types d'aides fiscales qu'on retrouve en Belgique ?

Il distingue deux grands registres :

- Au niveau fédéral, on trouve des dispositifs qui agissent sur l'assiette fiscale : crédits d'impôt, déductions fiscales, mécanismes comme les intérêts notionnels. Ces outils réduisent le montant sur lequel l'entreprise est imposée. Mais ils sont surtout utiles aux entreprises bénéficiaires : il faut avoir des profits pour en profiter.
- Au niveau régional, la logique est différente : on privilégie des aides directes : subventions en capital, réductions sur les taux d'intérêt des prêts, aides à l'investissement. Ces instruments apportent de la trésorerie immédiate, ce qui est précieux pour des entreprises en démarrage ou qui ne sont pas encore rentables. Pour lui, ces deux registres sont complémentaires, mais il faut comprendre qu'ils répondent à des besoins différents.

Est-ce que ces dispositifs fiscaux profitent autant aux petites qu'aux grandes entreprises ?

Il est clair : il existe une inégalité d'accès réelle et structurante. Les grandes entreprises ou les structures bien organisées ont les moyens humains et financiers pour connaître et utiliser ces dispositifs. Elles disposent d'équipes internes ou de conseillers spécialisés, capables d'analyser les opportunités fiscales, de planifier et de monter des dossiers solides. En revanche, les petites entreprises, indépendants ou TPE, n'ont pas toujours le temps, les ressources ou les compétences pour comprendre et mobiliser ces dispositifs. Même si la démarche est gratuite sur le papier, elle coûte en temps et en efforts. Remplir un formulaire complexe ou rassembler toutes les pièces justificatives peut être dissuasif. Il souligne le paradoxe : ce sont souvent ceux qui auraient le plus besoin du soutien qui en profitent le moins.

Comment jugez-vous la cohérence entre les différents niveaux de pouvoir en Belgique ?

Il insiste sur le fait que la fiscalité n'est jamais isolée : elle fait partie d'un ensemble plus large de politiques publiques (urbanisme, mobilité, environnement, développement économique). Il cite l'exemple des taxes communales sur les éoliennes : les communes imposent ces installations pour financer leurs budgets, mais cela va à l'encontre des objectifs régionaux de transition énergétique. Il décrit cela comme une incohérence institutionnelle : chaque niveau poursuit ses propres objectifs sans coordination. Pour lui, cette complexité institutionnelle est un problème structurel : elle empêche une véritable politique fiscale cohérente et alignée. Il plaide pour une meilleure coordination des objectifs et des outils entre niveaux de pouvoir.

Que pensez-vous de la capacité d'évaluer les dispositifs fiscaux existants ?

Il se montre critique : c'est, selon lui, un point faible majeur. Il estime qu'il n'existe pas d'outils robustes et systématiques pour évaluer l'efficacité des dispositifs. Beaucoup de mesures sont créées ou prolongées sous pression budgétaire ou électorale, sans capacité à anticiper leurs effets ou à mesurer leurs résultats réels. Il plaide pour de véritables outils d'aide à la décision : modéliser les impacts attendus, collecter des données fiables et détaillées, réaliser des analyses rigoureuses. Il insiste sur la nécessité de pouvoir anticiper les effets indirects ou pervers de certaines mesures : cela demande des moyens techniques et humains que tout le monde n'a pas, surtout au niveau régional ou local.

Si vous deviez résumer ce qui devrait être amélioré au niveau régional ?

Il structure sa réponse autour de plusieurs priorités :

- Simplicité : alléger les démarches administratives pour rendre les aides accessibles. Même une aide existante peut rester inutilisée si la procédure est trop lourde.
- Lisibilité et prévisibilité : stabiliser les règles fiscales pour permettre aux entreprises de planifier. L'incertitude réglementaire est un frein majeur à l'investissement.
- Coordination entre niveaux de pouvoir : harmoniser les objectifs et les outils entre communes, Régions et fédéral pour éviter des contradictions qui réduisent l'efficacité des politiques.
- Évaluation rigoureuse : investir dans des études sérieuses, des outils d'analyse et des dispositifs de suivi. L'objectif est de mesurer ce qui fonctionne réellement et d'améliorer ce qui ne marche pas.

Conclusion de sa part : Pour Marcus Dejardin, la fiscalité est un levier important mais elle ne peut pas tout. Elle doit s'articuler avec d'autres dimensions : politique de formation, accès au financement, qualité des infrastructures et des services publics. Il insiste sur le fait qu'on ne peut pas penser la fiscalité comme une solution magique isolée : c'est une pièce d'un puzzle plus large qu'il faut construire de manière cohérente pour offrir un environnement vraiment favorable à l'entrepreneuriat et au développement territorial.

Pouvez-vous présenter brièvement votre structure, ses missions et ses champs d’action ?

Olivier Pauwels explique que son organisation est une fédération patronale interprofessionnelle qui représente et défend les intérêts des entreprises de la région wallonne. Leur mission est d’être un interlocuteur entre le monde entrepreneurial et les autorités publiques : ils relaient les préoccupations des entreprises, participent aux concertations économiques et sociales, et veillent à ce que la voix des employeurs soit prise en compte dans l’élaboration des politiques régionales. Il souligne que leur champ d’action est très large : il va du dialogue social (avec les syndicats et les pouvoirs publics) au soutien à l’attractivité économique de la Wallonie. L’organisation s’implique aussi dans des dossiers thématiques comme la formation, l’emploi, l’innovation, l’énergie ou encore la fiscalité régionale, même si ce dernier thème est rarement traité de manière isolée : il est toujours lié à l’ensemble de la politique économique régionale.

Quel est votre rôle précis au sein de cette structure ?

Il précise qu’il travaille comme conseiller économique au sein de la fédération. Son rôle consiste avant tout à analyser les dossiers économiques régionaux, à accompagner les prises de position de l’organisation et à préparer les plaidoyers ou les argumentaires destinés aux autorités politiques. Concrètement, il participe aux groupes de travail internes, rédige des notes d’analyse ou de position et relaie les préoccupations des entreprises dans les contacts avec le gouvernement régional. Il explique qu’il est aussi en lien régulier avec les autres conseillers de la fédération pour coordonner les messages, notamment sur les thématiques transversales comme la fiscalité, qui touchent toutes les entreprises, quels que soient leur taille ou leur secteur.

Quel type de public accompagnez-vous principalement ?

Olivier Pauwels précise que la fédération ne travaille pas en direct avec chaque entreprise comme le ferait un consultant ou un service public. Son public, ce sont avant tout les fédérations sectorielles membres et les entreprises adhérentes qui viennent exprimer leurs attentes et leurs difficultés. Il décrit leur rôle comme celui d’un intermédiaire : ils recueillent les besoins, les avis et les priorités des entreprises de tous secteurs (industrie, services, construction, commerce), puis ils les synthétisent pour construire des positions communes à défendre auprès des pouvoirs publics. Il insiste sur le fait que leur travail vise à traduire la diversité des réalités économiques en recommandations compréhensibles et cohérentes pour les décideurs régionaux. Leur action repose donc beaucoup sur l’écoute et le dialogue avec les entreprises membres.

Comment recueillez-vous les attentes ou besoins fiscaux des entreprises ?

Olivier Pauwels explique que la fédération ne travaille pas de façon individuelle comme un cabinet comptable ou fiscaliste, mais qu’elle joue le rôle de relais collectif. Les attentes des

entreprises sont recueillies principalement via les fédérations sectorielles membres qui font remonter les priorités et les difficultés spécifiques à leur domaine. Il précise qu'ils organisent régulièrement des groupes de travail thématiques, des consultations ciblées, ou des sondages internes pour mieux cerner les préoccupations communes. Ces échanges permettent d'identifier les sujets fiscaux qui reviennent le plus souvent : les charges sur l'emploi, la fiscalité environnementale, les taxes locales ou régionales. Il souligne aussi l'importance du dialogue constant : les entreprises communiquent souvent de façon informelle leurs difficultés ou leurs blocages, ce qui permet d'avoir un retour très concret du terrain.

Quelles thématiques fiscales reviennent le plus souvent dans leurs préoccupations ?

Selon lui, les entreprises wallonnes expriment surtout leurs préoccupations sur le coût du travail, qui est régulièrement cité comme un frein majeur à l'emploi et au développement. C'est la question qui revient systématiquement, quel que soit le secteur. Il note également des remontées sur la complexité administrative : même si les règles sont en général compréhensibles pour un expert, leur mise en œuvre reste lourde pour de nombreuses PME. Le besoin d'accompagnement et la charge bureaucratique sont des thèmes récurrents. Il précise que d'autres préoccupations concernent la stabilité et la prévisibilité des règles fiscales : les entreprises veulent pouvoir planifier sur plusieurs années sans craindre des changements soudains ou des hausses imprévues de taxes ou de redevances. Enfin, il mentionne aussi les taxes environnementales ou spécifiques à certaines activités (comme les droits de voirie, redevances régionales), qui peuvent être mal comprises ou mal anticipées par certaines entreprises, surtout les plus petites ou celles en zone rurale.

Disposez-vous d'exemples ou d'anecdotes concrets ?

Olivier Pauwels reste prudent sur ce point, en expliquant qu'ils travaillent avec des retours collectifs plutôt que des cas individuels nominatifs. Mais il décrit des situations types qu'on lui rapporte souvent : Par exemple, des PME qui hésitent à recruter un salarié supplémentaire à cause des charges patronales cumulées, même si la demande est là. Il mentionne aussi des cas où des indépendants ou des petites structures renoncent à se structurer ou à se développer parce qu'ils estiment que le système est trop contraignant ou trop coûteux pour passer un cap. Il évoque également des exemples plus sectoriels : des fédérations qui soulignent les lourdeurs pour obtenir certaines aides ou primes régionales liées à l'investissement, ou la difficulté à comprendre les conditions d'éligibilité. Il insiste sur le fait que même si chaque entreprise a sa propre situation, ces thèmes reviennent régulièrement dans les échanges : la fiscalité est rarement le seul facteur bloquant, mais elle est souvent un facteur aggravant ou un frein supplémentaire qui peut dissuader de prendre des risques ou d'investir.

Observez-vous des choix stratégiques influencés par la fiscalité (localisation, embauche, investissement...)

Olivier Pauwels explique qu'en tant que fédération patronale, ils entendent souvent leurs membres évoquer l'impact de la fiscalité sur les décisions stratégiques, même si ce n'est pas

toujours formulé de façon très technique. Il souligne que l'embauche est le thème le plus directement concerné : beaucoup d'entreprises signalent qu'elles aimeraient recruter, mais qu'elles attendent ou renoncent à cause du coût global de l'emploi, notamment les cotisations patronales. Cette charge structurelle limite la capacité des entreprises à s'adapter rapidement à une hausse de la demande ou à investir dans un meilleur service client. Sur la localisation, il note que certains secteurs frontaliers comparent clairement les conditions de chaque côté de la frontière : le coût du travail, mais aussi la stabilité réglementaire et fiscale. Certaines entreprises ou indépendants choisissent de s'établir ou de déplacer certaines activités vers des régions ou pays voisins où la charge fiscale est jugée plus prévisible ou plus compétitive.

Il évoque aussi l'investissement : les chefs d'entreprise expliquent qu'ils doivent intégrer la fiscalité dans leurs calculs avant d'acheter un nouvel équipement, d'agrandir des bâtiments ou de moderniser leur logistique. Même si ces projets restent possibles, la fiscalité peut rendre l'équation plus fragile et exiger un retour sur investissement plus long, ce qui refroidit parfois les décisions.

Y a-t-il des freins fiscaux récurrents ?

Pour lui, le frein le plus récurrent et le plus clairement identifié reste le coût du travail, qui pèse lourdement sur la masse salariale et complique la gestion de l'emploi. Il insiste sur le fait que ce n'est pas un constat idéologique, mais un retour constant du terrain, tous secteurs confondus. Il mentionne également la complexité administrative : même si les grandes entreprises disposent des ressources pour s'entourer d'experts, pour beaucoup de PME, c'est une source de stress et de coût supplémentaire. Les obligations déclaratives, les conditions pour certaines primes ou exonérations, ou encore la multiplicité des interlocuteurs compliquent la gestion quotidienne.

Enfin, il note la question de la stabilité fiscale : même des hausses modestes ou des ajustements de taux peuvent créer de l'incertitude, surtout pour les secteurs qui fonctionnent avec des marges faibles ou qui doivent planifier des investissements sur plusieurs années. Il conclut sur ce point en disant que, pour la fédération, ces freins ne condamnent pas l'activité économique en Wallonie, mais qu'ils ralentissent ou compliquent la dynamique entrepreneuriale : ils rendent chaque décision plus prudente et limitent la capacité des entreprises à grandir ou à embaucher rapidement.

Selon vous, les entreprises sont-elles bien informées des dispositifs régionaux ?

Olivier Pauwels estime qu'en théorie, les informations existent et sont disponibles : les sites officiels, les brochures des administrations, ou encore les relais comme les fédérations sectorielles diffusent les grandes lignes des aides régionales. Mais il précise que dans la pratique, l'information reste souvent trop dispersée ou trop technique. Pour beaucoup de chefs d'entreprise, surtout dans les plus petites structures, il est difficile de savoir quelles aides existent réellement, à quelles conditions précises elles

s'appliquent, et comment y accéder concrètement. Il insiste sur le fait que les grandes entreprises disposent souvent de ressources internes ou de conseillers pour aller chercher l'info et monter les dossiers. En revanche, pour une PME ou un indépendant, c'est rarement la priorité : ils n'ont pas toujours le temps, ni la capacité de décrypter des documents parfois complexes ou de suivre les évolutions des règles.

Quels obstacles identifiez-vous dans l'accès ou la lisibilité de ces aides ?

Il décrit plusieurs obstacles principaux : D'abord la complexité des critères : même lorsque l'aide paraît intéressante sur le papier, les conditions d'éligibilité peuvent être restrictives ou pas toujours adaptées à la diversité des entreprises wallonnes. Certains dispositifs visent plutôt l'industrie, la technologie ou les startups, ce qui laisse de côté d'autres secteurs plus traditionnels mais essentiels pour l'économie régionale.

Ensuite, la lourdeur administrative : les entreprises témoignent souvent de la complexité des dossiers à constituer, des pièces justificatives à produire, et des échanges longs avec l'administration. Cela peut décourager des petites structures qui n'ont pas de service dédié pour suivre ces procédures. Il note aussi le manque de lisibilité sur les délais : certaines aides nécessitent plusieurs mois pour être validées ou versées, ce qui peut rendre leur effet peu pertinent quand l'entreprise a besoin d'un coup de pouce rapide pour un investissement ou une embauche.

Voyez-vous des leviers ou dispositifs particulièrement efficaces ?

Olivier Pauwels reconnaît qu'il existe des dispositifs régionaux qui ont fait leurs preuves et qui sont appréciés des entreprises. Il cite par exemple les aides à l'investissement pour PME, qui permettent d'amortir une partie des coûts lors d'un achat de matériel ou de la modernisation d'un site. Il souligne que ces aides peuvent réellement débloquer des projets, surtout quand elles sont bien ciblées et suffisamment connues. Mais il précise qu'elles ne suffisent jamais à couvrir l'ensemble du besoin : elles complètent un financement, elles ne le remplacent pas. Il mentionne également les aides à l'emploi, qui, même si elles ne suppriment pas la charge salariale, peuvent la réduire sur les premiers mois et encourager une embauche. Selon lui, ce sont des outils utiles mais qui mériteraient d'être encore plus accessibles et plus simples, avec moins de paperasse et des conditions plus claires. Enfin, il insiste sur l'importance de la communication et de l'accompagnement : les entreprises qui sont bien conseillées, par leur comptable ou leur fédération sectorielle, utilisent davantage ces aides. Pour lui, le levier principal reste donc l'information et la simplification : permettre à toutes les entreprises, même les plus petites, de savoir ce qui existe et comment y accéder.

Existe-t-il des différences fiscales marquées entre régions ou pays voisins ?

Olivier Pauwels explique qu'il existe effectivement des différences sensibles, même si elles ne se limitent pas toujours aux seuls taux d'imposition. Il évoque le coût du travail, qui reste un des principaux éléments de comparaison entre la Wallonie et ses voisins : en Belgique, les

charges patronales sont jugées plus élevées qu'au Grand-Duché de Luxembourg ou dans certaines régions françaises proches. Il note aussi que les entreprises frontalières analysent souvent la stabilité des règles : certains patrons disent apprécier la prévisibilité offerte dans d'autres pays ou régions, ce qui leur permet de planifier des embauches ou des investissements sur plusieurs années. Il précise qu'au-delà des chiffres bruts, il faut tenir compte de la complexité administrative : les procédures, les obligations déclaratives, ou encore les délais de traitement peuvent varier et influencer le choix d'une localisation. Il souligne qu'en Wallonie, même si la fiscalité n'est pas systématiquement plus lourde sur tous les plans, elle est souvent perçue comme plus complexe et plus difficile à anticiper.

Comment ces différences influencent-elles la compétitivité ou l'attractivité ?

Il insiste sur le fait que la fiscalité n'est jamais le seul critère de localisation ou de compétitivité, mais qu'elle peut être un facteur décisif ou au moins un élément de bascule. Olivier Pauwels explique que dans certains secteurs ou pour certaines tailles d'entreprise, la différence de charges salariales peut suffire à orienter un choix : un indépendant ou une PME qui hésite entre s'établir en Wallonie ou au Luxembourg regardera forcément ces coûts et les intégrera dans son modèle économique. Il évoque aussi l'effet cumulatif : la fiscalité sur l'emploi, les taxes locales, les redevances, les coûts administratifs... pris séparément, ces éléments peuvent sembler modestes, mais ensemble ils pèsent sur la compétitivité des entreprises wallonnes, surtout celles qui ont des marges faibles ou une concurrence directe sur le plan géographique. Il note enfin que certains entrepreneurs témoignent d'un sentiment de décalage : ils estiment qu'on leur demande beaucoup en charges et en obligations, sans toujours percevoir en retour des services ou des infrastructures à la hauteur. Cette perception peut jouer sur l'attractivité et sur la confiance nécessaire pour investir localement.

Quel rôle la fiscalité régionale joue-t-elle dans la pérennité ou la fragilité des entreprises ?

Olivier Pauwels nuance en disant que la fiscalité régionale n'explique pas tout : beaucoup d'entreprises restent rentables et dynamiques en Wallonie, et d'autres facteurs comme la qualité de la main-d'œuvre, la proximité des marchés ou la solidité des filières jouent un rôle majeur. Mais il admet que la fiscalité peut fragiliser les marges, surtout pour les petites structures qui n'ont pas de levier pour compenser ces coûts. Il évoque le cas des PME qui hésitent à embaucher ou à investir parce qu'elles calculent la rentabilité nette après toutes les charges. Cette prudence peut limiter leur développement et, à terme, affecter leur compétitivité face à des concurrents qui opèrent dans des environnements fiscaux plus favorables ou plus simples. Il souligne également l'importance de la lisibilité et de la stabilité : des règles claires et prévisibles permettent aux entreprises d'anticiper et de s'adapter. À l'inverse, l'incertitude ou les ajustements fréquents rendent la gestion plus risquée et peuvent éroder la confiance des investisseurs.

Pour lui, la fiscalité régionale est donc un élément important de la stratégie économique : bien

calibrée, elle peut soutenir la croissance et l'emploi ; mal adaptée ou trop complexe, elle peut freiner l'initiative et fragiliser le tissu économique local.

Quelles pistes d'amélioration vous paraissent prioritaires ?

Olivier Pauwels insiste sur le fait qu'il n'existe pas de solution miracle unique, mais plusieurs leviers qui pourraient être mobilisés ensemble pour améliorer l'environnement des entreprises wallonnes.

Il cite d'abord la réduction des charges sur l'emploi comme priorité clairement identifiée par les entreprises : c'est la demande la plus constante et la plus transversale. Moins de charges patronales permettrait d'encourager l'embauche, de stabiliser les équipes et de renforcer la qualité du service. Il reconnaît que c'est une question complexe, qui nécessite des arbitrages budgétaires, mais il estime que c'est un signal fort qu'attendent les employeurs. Ensuite, il évoque la simplification administrative : même si des efforts ont été faits ces dernières années, beaucoup d'entreprises jugent encore les procédures lourdes et fragmentées. Il plaide pour plus de clarté, un meilleur accompagnement et, idéalement, un guichet unique où les entreprises pourraient trouver l'ensemble des informations et des démarches en un seul endroit.

Il parle aussi de la stabilité des règles : pour pouvoir planifier des investissements, des embauches ou des développements, les entreprises ont besoin de savoir où elles vont sur plusieurs années. Des règles fiscales stables et prévisibles donneraient plus de confiance aux décideurs et encourageraient la prise de risque économique.

Y a-t-il un message ou une recommandation que vous souhaiteriez faire passer aux décideurs politiques ?

Il insiste sur l'importance d'écouter réellement le terrain. Selon lui, les dirigeants d'entreprises ne cherchent pas forcément à payer moins d'impôts pour le principe : ils comprennent qu'ils doivent contribuer au financement des services publics, des infrastructures et de la sécurité sociale.

Mais il demande aux décideurs de prendre conscience des réalités concrètes : chaque euro de charge supplémentaire, chaque complexité administrative, chaque incertitude réglementaire est un frein qui se traduit très directement dans les choix quotidiens des entrepreneurs. Il recommande aux responsables politiques d'adopter une approche plus pragmatique : évaluer l'impact réel des mesures sur les PME, dialoguer davantage avec les secteurs, et privilégier des dispositifs clairs, accessibles et adaptés à la diversité des entreprises wallonnes.

Souhaitez-vous ajouter un point, un exemple ou une nuance importante ?

Olivier Pauwels conclut en rappelant que la fiscalité régionale est un outil puissant de politique économique : bien utilisée, elle peut stimuler l'investissement, l'emploi et l'innovation. Il insiste sur le fait que la Wallonie dispose d'atouts : une main-d'œuvre de qualité, des savoir-faire sectoriels solides, une position géographique intéressante. Mais ces atouts doivent être soutenus par un cadre fiscal et administratif qui donne envie d'investir, d'embaucher et de rester

en Wallonie. Il met en garde contre la tentation de tout uniformiser : il estime qu'il faut tenir compte des réalités très diverses des secteurs et des régions, et proposer des solutions différenciées, adaptées et évolutives.

Enfin, il rappelle que la mission de sa fédération est justement de relayer ces réalités : pas pour demander des privilèges ou des exonérations généralisées, mais pour construire un environnement plus compétitif et plus juste, qui permette aux entreprises wallonnes de se développer durablement et de contribuer pleinement à la prospérité de la région.

Conclusion

Olivier Pauwels rappelle que son rôle, en tant que conseiller économique dans une fédération patronale, n'est pas de dicter des solutions toutes faites ni de se substituer aux entreprises. Son objectif est d'écouter, de comprendre et de relayer les préoccupations du terrain de la manière la plus honnête et constructive possible. Il insiste sur le fait qu'en Wallonie, les entreprises font preuve d'un réel attachement au territoire et d'une volonté de contribuer au développement local. Mais il souligne qu'il faut leur en donner les moyens : cela passe par un cadre fiscal et administratif qui ne les pénalise pas inutilement, qui les encourage à investir et à embaucher, et qui valorise leur rôle essentiel dans l'économie régionale. Il conclut en expliquant qu'à travers ce type de réflexion et d'échange, il espère participer à un dialogue plus ouvert et plus lucide entre les pouvoirs publics et les acteurs économiques, afin de construire ensemble un environnement plus propice au développement et à la pérennité des entreprises wallonnes.

Pouvez-vous présenter brièvement votre domaine d'expertise en fiscalité ?

Je suis fiscaliste spécialisé dans l'accompagnement des entreprises, principalement des PME et des indépendants. Je travaille depuis une vingtaine d'années sur la fiscalité belge, avec un intérêt particulier pour la fiscalité régionale et locale. J'accompagne mes clients sur des questions d'optimisation fiscale, de planification, mais aussi de mise en conformité et de compréhension des dispositifs existants.

Travaillez-vous régulièrement avec des entrepreneurs wallons ou des PME ?

Oui, la grande majorité de mes clients sont des entreprises wallonnes. Il s'agit surtout de petites et moyennes entreprises, des sociétés familiales, mais aussi quelques groupes plus importants qui ont des implantations régionales. Je suis très souvent confronté aux réalités concrètes de leur gestion fiscale et aux choix stratégiques qu'ils doivent faire en fonction des contraintes et opportunités fiscales.

Avez-vous une spécialisation dans la fiscalité des entreprises ou dans les dispositifs régionaux ?

Oui, ma pratique se concentre sur la fiscalité des entreprises au sens large, et j'ai développé une expertise plus spécifique sur les dispositifs régionaux wallons : aides à l'investissement, exonérations de précompte immobilier, primes ou réductions d'impôt transférées après la sixième réforme de l'État. J'essaie de rester à jour sur ces aspects car ils sont directement pertinents pour mes clients.

Avez-vous déjà rencontré des entreprises qui ont renoncé à une action stratégique en raison de la fiscalité ?

Oui, c'est assez fréquent. Par exemple, des entrepreneurs qui hésitent à embaucher à cause du coût fiscal et social de l'emploi. D'autres qui renoncent à acheter un bâtiment ou un terrain parce qu'ils estiment que le précompte immobilier sera trop lourd sur la trésorerie. Il y a aussi des cas où la complexité des démarches pour bénéficier d'une aide fiscale dissuade tout simplement de faire l'investissement prévu.

À l'inverse, avez-vous observé des cas où un dispositif fiscal régional a permis d'accélérer ou de sécuriser une trajectoire entrepreneuriale ?

Oui, j'ai vu des entreprises qui ont pu investir plus rapidement grâce à l'exonération partielle de précompte immobilier sur le matériel et l'outillage. D'autres ont profité des aides à l'investissement pour moderniser leur production ou se lancer sur de nouveaux marchés. Quand c'est bien calibré et bien expliqué, ça peut vraiment aider une entreprise à franchir un cap.

Quelles décisions entrepreneuriales vous semblent le plus souvent influencées par la fiscalité ?

Principalement les décisions d'investissement et d'embauche. Acheter un bâtiment, investir dans du matériel lourd, agrandir son activité : ce sont des choix où la charge fiscale joue un rôle important. De même, la fiscalité et les cotisations sur l'emploi sont un critère majeur quand il s'agit de décider d'engager ou non. J'ajouterais la forme juridique : rester en personne physique ou passer en société, scinder des activités ou regrouper, ce sont aussi des choix influencés par la fiscalité.

Selon vous, quels impôts ou dispositifs fiscaux ont aujourd'hui le plus d'impact sur les décisions des entreprises en Wallonie ?

Le précompte immobilier est clairement un élément structurant. Pour une entreprise qui possède ses bâtiments ou qui investit dans du matériel, c'est une charge importante et récurrente. Les taxes de circulation et de mise en circulation pèsent aussi, surtout dans les secteurs où le transport est essentiel. Et puis il y a tout ce qui relève des charges sur l'emploi, qui reste un poste fiscal majeur pour les PME.

Y a-t-il des spécificités wallonnes (positives ou négatives) qui influencent plus fortement l'environnement entrepreneurial ?

Oui, certaines spécificités positives comme les aides à l'investissement ou l'exonération de précompte immobilier sur matériel et outillage, qui peuvent vraiment soutenir des projets industriels. Mais il y a aussi des éléments plus négatifs comme la complexité des règles et la non-déductibilité des taxes régionales à l'impôt des sociétés, ce qui limite l'attractivité de certains outils fiscaux régionaux.

Ces effets varient-ils fortement selon la taille, le secteur ou le stade de développement des entreprises ?

Absolument. Une grande entreprise a souvent les moyens de planifier et d'optimiser sa fiscalité, ou de monter des dossiers d'aide. Les plus petites structures, elles, manquent de ressources et n'ont pas toujours accès à l'information ou au conseil. Les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre ou à faible marge sont aussi plus exposés à la charge fiscale sur l'emploi.

Comment jugez-vous l'accessibilité des dispositifs fiscaux pour les entrepreneurs en Wallonie ?

Je dirais qu'ils sont théoriquement accessibles mais dans la pratique assez complexes. Les démarches administratives peuvent décourager, surtout les plus petites structures. Il faut souvent beaucoup de documents, des preuves d'investissement, des démarches en ligne pas toujours intuitives. C'est un frein réel.

Selon vous, les incitants régionaux atteignent-ils les entreprises qui en ont réellement besoin ?

Pas toujours. Les entreprises les mieux outillées ou accompagnées sont celles qui en profitent le plus. Les plus petites, celles qui auraient parfois le plus besoin d'un soutien fiscal, sont aussi celles qui ont le plus de mal à y accéder. Il y a un enjeu d'équité et d'efficacité qu'il faut reconnaître.

Dispose-t-on de données suffisantes pour évaluer sérieusement l'efficacité des dispositifs mis en place ?

Non, pas vraiment. Il y a des rapports, des évaluations ponctuelles, mais rien de systématique et de vraiment intégré. On manque d'outils robustes pour mesurer les effets réels sur l'investissement, l'emploi ou la compétitivité. C'est un vrai point faible pour la qualité des politiques publiques.

La fiscalité a-t-elle, selon votre expérience, un impact tangible sur la pérennité des entreprises wallonnes ?

Oui, sans aucun doute. Une fiscalité mal calibrée peut peser lourdement sur la trésorerie, décourager l'investissement ou freiner l'embauche. À l'inverse, des incitants bien conçus peuvent aider une entreprise à investir au bon moment et à se développer durablement.

Observez-vous des liens entre environnement fiscal et décisions critiques pour la survie d'une entreprise ?

Oui, surtout sur des décisions comme l'investissement immobilier, le recrutement ou même la localisation. J'ai vu des entreprises réfléchir sérieusement à s'implanter dans une autre commune ou même dans une autre Région en fonction des différences de fiscalité locale ou régionale.

Quels leviers fiscaux mériteraient d'être renforcés ou repensés pour améliorer la résilience du tissu entrepreneurial ?

Il faudrait rendre les incitants plus simples et plus accessibles. Mieux informer les entreprises, surtout les plus petites, sur ce qui existe. Harmoniser certaines règles pour réduire la concurrence fiscale interne et la complexité. Et réfléchir à alléger les charges sur l'emploi qui restent un frein majeur pour beaucoup de PME.

En comparaison avec d'autres régions ou pays, comment évaluez-vous la cohérence et l'efficacité du cadre fiscal wallon ?

Je dirais qu'on est dans la moyenne mais qu'il y a beaucoup de progrès possibles. La complexité administrative est un vrai problème. Le système est fait de strates successives de réformes sans toujours une vision d'ensemble. Certaines Régions ou pays ont réussi à simplifier davantage et à rendre leur fiscalité plus prévisible et lisible.

Existe-t-il des bonnes pratiques fiscales, en Belgique ou à l'étranger, qui pourraient inspirer la Wallonie ?

Oui, par exemple des systèmes de guichet unique pour centraliser et simplifier les démarches fiscales ou administratives. Des incitants ciblés mais simples à activer. Des évaluations systématiques et publiques des dispositifs pour voir ce qui fonctionne ou non.

Quel rôle pourraient jouer les universités, cabinets ou pouvoirs publics pour encourager une fiscalité plus favorable à l'entrepreneuriat durable ?

Ils pourraient améliorer la recherche et l'analyse des impacts des mesures fiscales. Former les acteurs économiques et administratifs. Accompagner les entreprises, notamment les PME, pour mieux comprendre et utiliser les dispositifs existants. Et surtout participer à un dialogue structuré pour construire des réformes plus cohérentes et adaptées.

Y a-t-il un cas, un exemple ou un point que vous aimeriez ajouter sur le lien entre fiscalité régionale et trajectoires entrepreneuriales ?

Je pense qu'il faut rappeler que la fiscalité n'est jamais seule en cause dans le succès ou l'échec d'une entreprise. Mais c'est un facteur qui peut faire la différence. Un dispositif bien conçu, bien expliqué et stable peut vraiment aider à franchir un cap, moderniser un outil de production ou embaucher. À l'inverse, une charge mal calibrée ou imprévisible peut être la goutte d'eau qui empêche d'investir ou qui pousse à réduire la voilure.

Aimeriez-vous formuler une recommandation forte ou un message à destination des décideurs politiques régionaux ?

Oui : je leur dirais de viser la clarté et la stabilité. De simplifier autant que possible. D'écouter les acteurs de terrain et d'évaluer sérieusement ce qui marche ou pas. La fiscalité doit être un levier au service du développement et de la résilience des entreprises, pas un frein administratif ou budgétaire de plus.

Annexe 5 : Retranscription entretien – Cédric Pierrard : Entrepreneur de terrain à la tête d'une PME familiale dans l'énergie (stations Total, distribution de mazout), illustrant la réalité concrète de la gestion entrepreneuriale régionale.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Cédric Pierrard explique qu'il est le gérant de Pierrard Énergies, une société familiale (SRL) installée à Neufchâteau, dans le sud de la province de Luxembourg. Il détaille que l'activité repose sur deux grands volets : la distribution de mazout de chauffage pour les particuliers et les entreprises, et l'exploitation de quatre stations-service Total, chacune équipée d'un shop. Dans ces shops, il souligne qu'on trouve un assortiment complet : boissons, snacks, tabac, alcool, produits du quotidien. Il précise qu'il existe également un service de car-wash et de self-wash sur certains sites. Conscients des évolutions dans les habitudes de chauffage, ils ont choisi de se diversifier aussi vers la vente de pellets.

Il insiste sur le fait que leur activité est très ancrée localement en Ardenne : c'est un service de proximité avec une forte relation client. Selon lui, l'objectif est d'offrir aux habitants une solution complète et de qualité, tout en restant proche et à l'écoute des besoins spécifiques de la région.

Êtes-vous le fondateur de l'entreprise ? Quel est votre rôle aujourd'hui ?

Il précise que ce n'est pas lui qui a fondé l'entreprise : c'est son père, dans les années 1980. Son père avait repéré l'opportunité à l'époque où quasiment tout le monde se chauffait au fuel. Cédric Pierrard explique qu'il a repris progressivement la gestion et qu'aujourd'hui il est responsable de toute la gestion quotidienne. Il décrit un rôle très opérationnel et polyvalent : planification des chauffeurs, commandes de carburant, relations commerciales avec TotalEnergies, gestion des shops et du personnel. Il souligne qu'il n'est pas du genre à rester enfermé dans un bureau : il aime être présent sur le terrain, parler aux chauffeurs, vérifier les stations, et échanger directement avec les clients.

En termes d'effectif, il explique qu'ils comptent environ une trentaine de personnes : quatre employés par station (soit seize pour l'ensemble des shops), sept chauffeurs, trois ou quatre personnes au bureau pour l'administratif et la comptabilité, et un bras droit qui l'aide beaucoup pour la logistique et la gestion des ressources humaines.

Avez-vous connu des phases de développement importantes ?

Il évoque la diversification comme la grande étape de développement stratégique. Il explique qu'ils ont choisi de ne plus dépendre uniquement du mazout, car ils savaient que les volumes allaient baisser avec les préoccupations environnementales et la transition énergétique. Pour rester compétitifs et rentables, ils ont modernisé les stations, automatisé les pompes, et investi dans des shops complets : café, sandwichs, tabac, alcool, mais aussi des produits locaux.

Ils ont également développé les services de car-wash et self-wash, et ont décidé de vendre des

pellets, anticipant l'évolution des habitudes de chauffage de la clientèle. Il revient aussi sur les périodes plus difficiles, comme la crise énergétique de 2022 : les prix du mazout ont flambé, ce qui a nécessité de rassurer les clients tout en gérant des coûts d'achat très élevés. Il estime qu'ils ont tenu bon grâce à leur organisation solide et la fidélité de la clientèle. Il insiste enfin sur un point personnel important : son fils travaille maintenant dans l'entreprise. Il souligne que c'est un passage de relais en cours : il veut que son fils apprenne le métier sur le terrain, apporte un regard plus jeune et plus digital, et soit prêt à reprendre la société plus tard avec toutes les cartes en main pour continuer ce qu'ils ont bâti ensemble.

Avez-vous déjà renoncé à un projet ou modifié une décision à cause d'un impact fiscal ?

Il confirme que oui, c'est quelque chose qui arrive. Il précise qu'ils n'abandonnent pas toujours complètement un projet, mais qu'ils le reportent ou l'adaptent. Il donne l'exemple d'un projet concret : l'achat d'un système de caisse automatique pour l'un des shops, qui devait fluidifier les passages et améliorer le service. Après avoir fait les calculs, ils ont vu que le coût global, incluant achat, installation, amortissement, mais aussi l'impact fiscal indirect, allait alourdir la trésorerie de manière trop risquée. Ils ont donc préféré attendre un an de plus, pour ne pas mettre en péril l'équilibre financier de l'entreprise. Pour lui, c'est le quotidien d'un chef d'entreprise : même des projets a priori simples nécessitent une analyse après taxes et charges. Cette réalité fiscale peut véritablement freiner les envies d'investissement.

À l'inverse, existe-t-il des dispositifs fiscaux qui vous ont aidé à franchir un cap ?

Cédric Pierrard répond qu'ils ont effectivement bénéficié de l'aide à l'investissement pour les PME octroyée par la Région wallonne. Il explique qu'ils y ont eu recours pour des travaux de modernisation de leur dépôt, notamment le remplacement d'une grosse cuve afin de se mettre en conformité avec les nouvelles normes environnementales. Il décrit ce dispositif comme assez connu en Wallonie, géré par la DGO6, et destiné aux entreprises qui réalisent des investissements matériels ou immobiliers importants. Il souligne qu'étant situés en zone de développement, ils ont pu bénéficier d'un taux d'aide un peu plus élevé, récupérant environ 8 à 10 % du montant total investi. Il précise qu'avec un budget de l'ordre de 100.000 €, c'est une aide qui compte vraiment.

Cependant, il insiste sur la lourdeur administrative de ce type de dossier : devis détaillés à fournir, justificatifs complets, suivi précis des dépenses, échanges constants avec l'administration. Il reconnaît qu'ils s'en sont sortis grâce à leur comptable expérimenté et à son bras droit, qui les ont aidés à constituer un dossier conforme et à le suivre jusqu'au bout. Il confie que beaucoup de petites entreprises ne vont même pas tenter la démarche en voyant la complexité des exigences.

Quand vous avez créé ou fait évoluer votre entreprise, avez-vous évalué les impacts fiscaux en amont ?

Il répond immédiatement « Toujours », sans la moindre hésitation. Il explique qu'avant d'ajouter un produit ou un service, il vérifie systématiquement la fiscalité applicable : TVA, accises éventuelles, obligations administratives. Il donne l'exemple concret des pellets : ils ont dû vérifier que le taux de TVA était bien de 6 % (pour le chauffage domestique), s'assurer de la conformité du stockage, et prévoir la facturation adaptée.

Il évoque aussi la vente d'alcool et de tabac dans les shops : des produits soumis à accises spécifiques et à des obligations administratives strictes. Il insiste sur le fait qu'il faut tenir des registres à jour, faire des déclarations régulières et bien connaître la réglementation pour éviter des amendes ou des redressements. Pour lui, planifier en amont est indispensable. Il résume que chaque nouvelle idée ou diversification doit être analysée sous l'angle fiscal, faute de quoi on peut se retrouver en infraction ou se ruiner en charges imprévues.

Pouvez-vous me donner un exemple précis où la fiscalité a été un frein ou un levier pour une décision stratégique ?

Il donne l'exemple concret de l'embauche, qu'il considère comme un vrai casse-tête pour une PME familiale. Il raconte qu'il y a deux ans, ils voulaient recruter un mi-temps supplémentaire pour un shop qui fonctionnait très bien et où le besoin de renfort était évident. Le candidat était parfait et tout le monde était convaincu de l'utilité du poste. Mais après avoir calculé le coût employeur total (salaire brut, ONSS, assurances, autres charges), ils sont arrivés à plus de 30.000 € par an pour un mi-temps. Il souligne que c'est beaucoup trop lourd pour une entreprise de leur taille. Finalement, ils ont abandonné l'idée : ils ont dû ajuster les plannings, répartir le surplus de travail sur les autres employés, et avoir recours à des heures supplémentaires.

À l'inverse, il rappelle que l'aide à l'investissement qu'il a déjà évoquée a été un véritable déclencheur : c'est cette aide qui leur a permis de lancer les travaux pour moderniser le dépôt. Sans ce coup de pouce financier, ils auraient probablement reporté le projet à plus tard.

Parmi les différents aspects fiscaux, lesquels ont selon vous le plus d'impact sur votre activité ?

Il répond sans hésiter : les charges patronales. Pour lui, c'est le premier frein à l'embauche. Il explique qu'un employé payé 2200 € brut coûte en réalité plus de 3000 € par mois à l'entreprise une fois qu'on ajoute toutes les charges sociales et patronales. Il évoque également la taxation des carburants, avec les accises, les redevances environnementales et les contrôles imposés. Il précise que le secteur fonctionne avec des marges très faibles et qu'il y a énormément d'administratif : des déclarations obligatoires, des certificats à tenir à jour, des contrôles sur les cuves, tout cela représentant une charge lourde pour la structure.

Enfin, il parle de la TVA multiple dans les shops : 6 % sur certains produits alimentaires, 21 %

sur l'alcool et le tabac. Il insiste sur la rigueur nécessaire pour s'y retrouver et éviter les erreurs : il faut être extrêmement attentif, ce qui représente beaucoup de temps et d'énergie à consacrer à la gestion administrative.

Trouvez-vous le système fiscal lisible et prévisible ?

Cédric Pierrard répond franchement : non. Il explique qu'il trouve le système compliqué et peu lisible, avec beaucoup de règles qui changent fréquemment. Pour pouvoir s'y retrouver, il dit qu'ils sont obligés de s'entourer de comptables expérimentés, ce qui ajoute encore un coût de fonctionnement. Il souligne que même pour des aspects « basiques », comme vérifier si un produit est soumis à 6 % ou 21 % de TVA, gérer les accises ou intégrer les nouvelles obligations environnementales, il faut vérifier en permanence. Il insiste sur le temps énorme que ça prend : du temps qu'il ne passe pas sur le terrain, avec ses clients ou ses équipes. Même après des années d'expérience, il explique qu'on ne peut jamais être certain de rien. Selon lui, cette incertitude est une vraie source de stress et de frein à l'investissement.

Avez-vous déjà hésité à engager ou investir par manque de clarté ou de stabilité ?

Il répond que oui, clairement. Il raconte qu'ils avaient réfléchi à engager quelqu'un pour aider à la gestion des stocks et des commandes des shops. Tout semblait indiquer que ce poste serait utile. Mais ils ne savaient pas si certaines aides à l'emploi allaient être prolongées ou supprimées. Face à cette incertitude sur la stabilité des règles, ils ont préféré différer la décision. Il explique aussi qu'ils hésitent parfois sur certains travaux ou investissements : lancer un projet quand on n'a aucune visibilité sur ce qui va changer en matière de fiscalité ou de normes l'année suivante, c'est trop risqué.

Un changement fiscal a-t-il déjà perturbé ou modifié une de vos décisions ?

Il donne l'exemple concret de l'augmentation des accises sur le gasoil de chauffage. Même si, au final, c'est le client qui paie ces accises, lui doit avancer l'argent, ce qui crée un besoin de trésorerie plus élevé. Il explique qu'il faut mettre à jour les systèmes informatiques, former les chauffeurs pour qu'ils puissent expliquer la hausse aux clients et s'adapter aux nouveaux prix. Il insiste sur le fait que tout cela désorganise les tournées, complique la facturation, et oblige l'entreprise à mobiliser des ressources supplémentaires. Selon lui, ce sont des changements qui génèrent du temps perdu et des coûts supplémentaires, sans réelle compensation.

Avez-vous déjà eu recours à un incitant fiscal wallon ?

Il revient sur l'aide à l'investissement PME, déjà évoquée plus tôt. Il explique qu'ils l'ont utilisée pour remplacer une grosse cuve au dépôt de Neufchâteau, un chantier nécessaire pour répondre aux nouvelles normes environnementales. Il insiste sur le fait que c'était un gros investissement, avec des devis élevés. Grâce à leur localisation en zone de développement, ils ont pu récupérer environ 8 à 10 % du montant total, ce qui représente une aide importante.

Cependant, il insiste sur la lourdeur du dossier : beaucoup de documents à fournir, de devis détaillés, des justificatifs précis, un suivi administratif exigeant. Il avoue que sans l'aide de son bras droit et du comptable, il n'aurait même pas tenté la démarche.

Était-ce facile d'accès ? Avez-vous été accompagné ?

Il répond non, ce n'est pas simple du tout. Il décrit la procédure comme vraiment lourde, nécessitant beaucoup de temps et de rigueur : il faut prouver la conformité des investissements, détailler les plans de financement, justifier chaque dépense. Il explique que sans accompagnement, il n'aurait probablement pas cherché à aller au bout. Il trouve que c'est décourageant pour beaucoup de petites entreprises : elles n'ont tout simplement pas le temps ou les ressources administratives nécessaires pour affronter cette complexité.

Si vous ne les utilisez pas plus, est-ce par manque d'information, complexité ou non-pertinence ?

Pour lui, c'est un peu les trois. La complexité, d'abord : monter un dossier demande beaucoup de temps et de rigueur, ce qui est difficile à dégager dans une PME. Le manque d'information, aussi : il explique qu'il y a des aides qu'ils ne connaissent même pas, faute d'une communication claire ou d'un guichet unique qui centraliserait l'information.

Et enfin la non-pertinence : il estime que beaucoup d'aides sont pensées pour l'industrie ou les startups, et pas pour des entreprises rurales comme la sienne qui vend du mazout et gère des stations-service. Il a l'impression que son secteur est souvent oublié ou mal ciblé par ces dispositifs.

Selon vous, dans quelle mesure la fiscalité influence-t-elle la durée de vie d'une entreprise ?

Cédric Pierrard estime que la fiscalité influence beaucoup plus qu'on ne le croit la durée de vie d'une entreprise. Il explique qu'une entreprise peut être bien gérée sur le plan commercial et opérationnel, mais finir par s'user à force de charges et de complexité administrative. Il a cette phrase marquante : « Au bout d'un moment, tu travailles pour payer l'État. » Il raconte qu'il connaît des collègues qui ont fini par fermer, épuisés par les charges trop lourdes pour engager, les marges trop faibles, et la charge administrative permanente. Il parle de perte de motivation, particulièrement chez ceux qui approchent de la retraite : « Quand tu as 55 ou 60 ans, tu n'as plus l'énergie de te battre avec ça. »

Avez-vous vu des entreprises freiner leur croissance ou fermer à cause de contraintes fiscales ?

Il répond oui et donne plusieurs exemples concrets. Il pense notamment à un petit exploitant indépendant qui avait une station à quelques kilomètres : cet homme n'a jamais pu se permettre d'engager quelqu'un à cause des charges trop lourdes. Il travaillait sept jours sur sept, sans relâche possible, et a fini par fermer son activité, usé par le rythme et la pression. Il évoque également d'autres distributeurs de mazout, qui doivent gérer une paperasse importante,

avancer de grosses sommes pour payer les taxes avant d'être payés par les clients, et subir des contrôles environnementaux contraignants. Pour certains, ces obligations ont été décourageantes au point de les pousser à cesser leur activité.

Quelles améliorations fiscales vous sembleraient prioritaires ?

Il énonce trois priorités très claires. D'abord, réduire les charges sur l'emploi. Il insiste sur le fait que ce serait le premier levier pour améliorer leur service et embaucher localement. Selon lui, beaucoup de PME comme la sienne aimeraient renforcer leurs équipes mais sont freinées par le coût élevé des charges patronales.

Ensuite, simplifier les démarches. Il décrit le système actuel comme trop lourd et trop long, et plaide pour la création d'un guichet unique clair et digitalisé. Il aimerait pouvoir accéder facilement aux aides et remplir les dossiers sans se perdre dans des dizaines de formulaires. Enfin, plus de stabilité. Il demande qu'on arrête de changer les règles fiscales tous les ans, car cette incertitude constante empêche de planifier sur plusieurs années. Pour lui, la stabilité réglementaire est essentielle pour pouvoir investir sereinement et organiser l'activité.

Y a-t-il un autre exemple concret que vous aimeriez partager ?

Il évoque un projet qu'ils ont abandonné malgré son potentiel : développer un service de livraison de pellets plus structuré. Pour cela, il aurait fallu acheter un camion spécifique et engager un chauffeur supplémentaire. Mais après avoir tout calculé (charges salariales, assurances, taxes, amortissement), il s'est rendu compte que le risque financier était trop grand pour leur structure. Ils ont donc choisi de rester à plus petite échelle, limitant la livraison à ce qu'ils pouvaient gérer avec leur flotte actuelle et leur personnel existant. Il reconnaît que c'est frustrant : selon lui, la fiscalité et les charges salariales peuvent freiner des idées d'expansion et bloquer la création d'emplois locaux.

Souhaitez-vous ajouter quelque chose sur le lien entre fiscalité et entrepreneuriat ?

Il conclut en disant qu'il n'est pas contre le principe de payer des impôts : il comprend qu'il faut financer les services publics et les infrastructures. Mais il voudrait qu'on comprenne mieux la réalité des PME rurales comme la sienne : ce sont elles qui forment le tissu économique local, qui emploient des gens sur place, qui font tourner les commerces et maintiennent la vie dans les villages. Il plaide pour une fiscalité plus adaptée : plus simple, plus stable, et plus incitative pour l'emploi.

Enfin, il pense aussi à l'avenir : il veut que son fils puisse reprendre l'entreprise dans de bonnes conditions, sans devoir se battre en permanence contre une paperasse excessive et des charges insoutenables. Il résume : « Je pense que c'est ça qu'il faudrait garder en tête : soutenir les gens qui veulent travailler et investir localement. »

Pouvez-vous présenter brièvement votre activité : secteur, taille, localisation ?

Délisade est un grossiste alimentaire implanté à Libramont, en province de Luxembourg. L'entreprise s'adresse avant tout aux professionnels de la restauration : cafés, restaurants, hôtels, traiteurs, collectivités locales. Elle propose un service complet avec livraison quotidienne, permettant aux clients horeca de s'approvisionner en produits frais, surgelés, épicerie, boissons, matériel horeca et emballages en un seul endroit.

En parallèle, l'entreprise a développé un magasin de type cash & carry ouvert aux particuliers. Cette diversification a permis de toucher une clientèle plus large et d'assurer un revenu complémentaire plus stable. Jean-Pascal insiste sur l'importance de cette double approche : elle permet de lisser les fluctuations saisonnières et de renforcer l'ancrage local de la marque. Délisade emploie 36 personnes : des chauffeurs-livreurs qui assurent la qualité du service auprès des professionnels, des vendeurs en magasin pour conseiller la clientèle, des préparateurs de commandes, des gestionnaires de stock et une petite équipe administrative qui gère les plannings, la facturation et la relation avec les fournisseurs. L'entreprise reste donc une PME régionale, mais avec une organisation complète et structurée, capable de répondre aux besoins variés de ses clients.

Êtes-vous le ou la fondateur·rice ? Quel est aujourd'hui votre rôle ?

Jean-Pascal Durré est le co-fondateur de Délisade, qu'il a créée avec son frère. Leur objectif initial était de proposer un service de proximité pour les restaurateurs locaux, qui manquaient souvent de solutions flexibles et adaptées. Ils ont commencé avec un petit dépôt et un seul camion, effectuant eux-mêmes les tournées et construisant des relations directes et de confiance avec les clients. Avec le temps, l'entreprise a grandi : plus de références produits, des investissements dans le Stockage et la logistique, une flotte de véhicules plus importante. Cette croissance a permis de renforcer leur position comme fournisseur régional de référence.

Aujourd'hui, Jean-Pascal garde un rôle central dans la direction : il supervise la stratégie commerciale, la relation avec les fournisseurs, la gestion des stocks et le choix des gammes. Il reste également très présent sur le terrain : il va au magasin, suit les livraisons, discute avec les chauffeurs et les vendeurs. Pour lui, être proche du quotidien est essentiel pour garantir la qualité du service et entretenir la relation de confiance avec la clientèle.

Avez-vous connu des phases de développement marquantes (croissance, crise, restructuration) ?

L'histoire de Délisade a été marquée par plusieurs grandes étapes. Au départ, l'activité était très artisanale, avec une offre limitée et une logistique simplifiée. La première phase de croissance a consisté à élargir la gamme : intégrer des produits frais, des surgelés, des références

plus variées en épicerie ou en matériel horeca. Cette diversification a demandé des investissements importants : agrandir le dépôt, installer des chambres froides, moderniser la gestion des stocks. Un autre moment clé a été l'ouverture du magasin au public. Cela a permis de diversifier les sources de revenus, de mieux amortir les coûts fixes et de développer la notoriété locale. Cette stratégie a aussi servi de filet de sécurité en cas de variation de la demande horeca.

Jean-Pascal évoque également des moments plus difficiles, comme la crise sanitaire du COVID. Avec l'horeca à l'arrêt ou au ralenti, il a fallu s'adapter rapidement : renforcer la vente directe aux particuliers, réorganiser les tournées, gérer différemment les stocks. Cette capacité d'adaptation a été essentielle pour protéger l'emploi et maintenir l'activité. Aujourd'hui, il considère que cette histoire est celle d'une PME régionale qui a su évoluer, grandir et s'adapter sans perdre son identité : rester un fournisseur de proximité, fiable et à l'écoute des besoins de ses clients.

Avez-vous déjà renoncé à un projet ou modifié une décision à cause d'un impact fiscal ?

Jean-Pascal Durré explique qu'il a plusieurs fois été amené à freiner ou à reporter des projets à cause du poids des charges fiscales et sociales. Pour une entreprise comme la sienne, la masse salariale est le principal poste de coût fixe : chaque nouvelle embauche doit être soigneusement étudiée. Il raconte qu'il a déjà envisagé d'ajouter un chauffeur-livreur ou un vendeur supplémentaire pour soulager l'équipe, mais qu'après calcul, le coût total employeur, avec les cotisations patronales et les assurances, rendait le projet trop risqué. Il souligne que ce n'est pas une question de mauvaise volonté ou d'absence de besoin : la demande des clients était là, et les équipes étaient parfois à flux tendu. Mais il fallait anticiper les périodes creuses, où il serait difficile d'assumer ces charges supplémentaires. Pour lui, il s'agit d'une gestion responsable : il préfère retarder une embauche plutôt que de devoir licencier quelques mois plus tard faute de trésorerie.

À l'inverse, existe-t-il des dispositifs fiscaux qui vous ont aidé à franchir un cap ?

Il précise que l'entreprise a déjà profité d'aides régionales ou de dispositifs fiscaux pour certains investissements. Par exemple, lors de l'achat de nouvelles chambres froides ou de matériel logistique, ils ont pu bénéficier d'amortissements accélérés ou de primes à l'investissement pour PME.

Jean-Pascal souligne cependant que ces dispositifs, s'ils sont utiles, ne couvrent jamais l'essentiel de l'investissement : ils permettent d'adoucir un peu le coût, mais l'entreprise doit tout de même financer la plus grande partie. Il insiste sur l'importance d'être bien conseillé : c'est son comptable qui l'informe des possibilités et qui l'aide à constituer les dossiers. Sans cette expertise, il reconnaît qu'il n'aurait probablement pas pris le temps ou trouvé la motivation de solliciter ces aides.

Quand vous avez créé ou fait évoluer votre entreprise, avez-vous évalué les impacts fiscaux en amont ?

Jean-Pascal explique qu'il n'envisage jamais un investissement ou une embauche sans en mesurer l'impact fiscal et social. Pour lui, c'est devenu une habitude : chaque décision importante est discutée avec son comptable ou sa fiduciaire. Il détaille que l'analyse ne se limite pas au coût brut : il faut intégrer les charges patronales, les assurances, la TVA sur les investissements, les éventuelles taxes locales. Il se décrit comme quelqu'un de pragmatique : il veut comprendre clairement combien ça va coûter net, et si l'entreprise pourra le supporter sur la durée. Avec une trentaine de salariés et des volumes de livraison importants, la trésorerie est sous pression : il ne peut pas se permettre de prendre des engagements qu'il ne serait pas sûr de tenir. Cette vigilance est, selon lui, la clé pour éviter les mauvaises surprises et assurer la stabilité de l'activité.

Pouvez-vous me donner un exemple précis où la fiscalité a été un frein ou un levier pour une décision stratégique ?

Il se souvient d'un projet concret : ils avaient envisagé d'agrandir la surface de vente du magasin en reprenant un local voisin pour proposer une gamme plus spécialisée, comme des produits bio ou locaux mieux présentés. Au départ, l'idée semblait prometteuse : il y avait une demande de la part des clients, et cela aurait permis de renforcer leur image de fournisseur complet et qualitatif. Mais en chiffrant l'ensemble, ils ont dû intégrer non seulement le coût des travaux et de l'aménagement, mais aussi le recrutement de personnel supplémentaire pour couvrir les horaires, les charges patronales, la TVA sur les investissements, et les éventuelles taxes locales ou assurances revalorisées.

Au final, le projet s'est révélé trop risqué : la marge attendue n'aurait pas permis d'absorber ces coûts de manière sûre et durable. Jean-Pascal insiste sur ce point : ce n'est pas qu'ils n'avaient pas envie d'investir, mais qu'ils ne voulaient pas fragiliser la trésorerie et mettre en danger la stabilité de l'entreprise et des emplois existants.

Parmi les différents aspects fiscaux, lesquels ont selon vous le plus d'impact sur votre activité ?

Pour Jean-Pascal Durré, il ne fait aucun doute : ce sont avant tout les charges sur l'emploi qui ont le plus grand impact sur l'activité de Délisalade. Il explique que dans une entreprise de distribution alimentaire, la masse salariale représente la plus grosse part des coûts fixes. Avec une trentaine de salariés répartis entre chauffeurs-livreurs, vendeurs en magasin, préparateurs de commandes et employés administratifs, chaque embauche doit être mûrement réfléchie. Il insiste sur le fait que ces charges ne se limitent pas au salaire brut : il faut intégrer toutes les cotisations patronales et les obligations sociales, qui alourdissent significativement le coût total. Cette réalité oblige l'entreprise à faire des calculs très précis avant toute décision de

recrutement. Il souligne également qu'il n'est pas question de rogner sur la qualité du service : la livraison rapide et fiable est un pilier de leur promesse client. Mais pour la garantir, il faut du personnel en nombre suffisant, et cela a un prix important, particulièrement en Belgique.

Avez-vous identifié des impôts ou charges spécifiques qui influencent directement vos décisions ?

Jean-Pascal détaille qu'au-delà des salaires et cotisations sociales, il y a plusieurs autres postes fiscaux qui doivent être anticipés dans la gestion quotidienne. La TVA est un premier exemple important : avec un assortiment très large, allant des produits frais et surgelés à l'épicerie et au matériel horeca, il faut gérer différents taux, s'assurer d'une comptabilité rigoureuse et éviter toute erreur qui pourrait entraîner des redressements. Il mentionne aussi la fiscalité liée aux véhicules utilitaires : Délisalade dispose d'une flotte de camions pour assurer les tournées quotidiennes dans toute la région. Cela implique des taxes de circulation, des assurances spécifiques, l'entretien régulier, et la TVA sur les acquisitions. Ces charges, même si elles ne sont pas toujours mises en avant, pèsent lourd dans les calculs et doivent être planifiées avec soin.

Pour lui, la réalité, c'est qu'aucune décision ne se prend sans intégrer ces différents aspects : qu'il s'agisse d'acheter un nouveau camion, d'agrandir le dépôt ou de recruter un chauffeur supplémentaire, tout doit être évalué en tenant compte du coût réel après impôts et charges.

Trouvez-vous le système fiscal lisible et prévisible ?

Jean-Pascal Durré estime que le système fiscal belge est globalement lisible sur le papier : les règles existent, elles sont consultables, et on peut en principe s'y retrouver. Mais il nuance rapidement : la lisibilité ne veut pas dire simplicité. Pour une entreprise comme la sienne, la fiscalité est un domaine technique qui nécessite un accompagnement constant. Il explique qu'il est indispensable de travailler avec un comptable ou une fiduciaire qui connaît bien le secteur et ses particularités. Sans cette aide, il serait difficile de rester en règle et d'optimiser les choix : il y a de multiples taux de TVA selon les produits, des règles précises sur les amortissements ou les aides régionales, des obligations en matière sociale et fiscale pour le personnel. Il insiste sur le fait que cette complexité est particulièrement lourde pour une PME régionale : le dirigeant doit déjà s'occuper des clients, des commandes, des équipes, des stocks. Trouver du temps pour suivre les détails des évolutions fiscales est illusoire. Pour lui, le système est compréhensible si on est bien accompagné, mais il n'est pas pensé pour être intuitif ou léger.

Avez-vous déjà hésité à engager ou investir par manque de clarté ou de stabilité ?

Il explique que cette question se pose en permanence. Engager quelqu'un est un engagement lourd : ce n'est pas seulement payer un salaire brut, c'est assumer l'ensemble des charges et obligations sociales qui vont avec, sur toute la durée du contrat. Jean-Pascal raconte qu'avant

de valider une embauche, il discute systématiquement avec son comptable pour vérifier la faisabilité. Il faut intégrer les charges patronales, prévoir les variations d'activité saisonnières, anticiper les coûts même pendant les périodes plus calmes. Cette incertitude freine parfois les envies de développement : même s'il voit la demande croître ou si ses équipes sont en surcharge, il préfère parfois attendre pour être certain de pouvoir assumer la charge salariale toute l'année. Il mentionne également la question des investissements matériels : acheter un camion supplémentaire, agrandir la surface de stockage, moderniser le magasin. Ces projets demandent une visibilité sur le long terme, et l'absence de garanties stables ou de prévisibilité fiscale peut freiner ces initiatives.

Un changement fiscal a-t-il déjà perturbé ou modifié une de vos décisions ?

Jean-Pascal précise qu'il n'a jamais vécu un « choc » fiscal du jour au lendemain qui aurait tout bouleversé, mais qu'il a souvent été confronté à des évolutions progressives qui changent la donne. Il cite par exemple la hausse continue des charges patronales ou certaines modifications sur les obligations déclaratives et administratives. Même des ajustements modestes sur le papier peuvent avoir un effet significatif quand ils s'appliquent à une masse salariale importante ou à une flotte de véhicules utilitaires. Il se souvient d'un projet d'extension du magasin qui avait été étudié sérieusement : ils avaient prévu d'ajouter une surface pour développer une gamme plus spécialisée. Mais en chiffrant l'ensemble – coût des travaux, TVA sur l'investissement, embauche nécessaire pour couvrir les horaires supplémentaires, charges sociales – le plan s'est révélé trop risqué. Au final, ils ont décidé de ne pas le lancer pour ne pas mettre en danger la stabilité financière de l'entreprise. Pour lui, ce genre de recalcul est typique : un changement fiscal n'est pas toujours brutal, mais l'accumulation des obligations et des charges finit par peser lourd sur les choix stratégiques.

Avez-vous déjà eu recours à un incitant fiscal wallon ?

Jean-Pascal Durré explique que l'entreprise a déjà profité de dispositifs d'aide régionaux, mais de manière ponctuelle et ciblée. Il évoque notamment des primes ou incitants à l'investissement pour PME, qu'ils ont sollicités lors de l'achat ou du remplacement de matériel logistique ou de chambres froides.

Il précise que ces aides sont utiles : elles allègent la facture, ce qui peut être décisif pour débloquer un investissement. Mais il relativise leur poids : elles ne couvrent qu'une petite partie du coût total, et il faut malgré tout assumer l'essentiel de l'investissement sur fonds propres ou via crédit. Pour lui, ces aides ne transforment pas un projet non viable en projet viable : elles permettent seulement de faciliter la décision pour des investissements déjà planifiés et nécessaires.

Était-ce facile d'accès ? Avez-vous été accompagné ?

Il insiste sur le fait que ces dispositifs sont accessibles, mais pas toujours simples à activer seul. Dans son cas, c'est grâce à son comptable et à la fiduciaire qu'il a pu monter les dossiers correctement. Il explique que la clé, c'est d'être bien conseillé : les experts connaissent les critères, les pièces à fournir, les délais. Sans cette aide, il reconnaît qu'il n'aurait pas eu le temps ni la patience de se plonger dans les démarches.

Jean-Pascal détaille que ces aides exigent un dossier bien construit : il faut des devis détaillés, des factures conformes, des preuves de paiement et souvent des explications précises sur l'usage du matériel financé. Cela prend du temps et mobilise des ressources, même si c'est parfaitement compréhensible qu'on exige des preuves pour l'utilisation de l'argent public.

Si vous ne les utilisez pas, est-ce par manque d'information, par complexité ou par non-pertinence ?

Il répond qu'en réalité, c'est souvent un peu des trois. Il souligne d'abord le **manque d'information** : il n'existe pas de guichet unique simple qui dirait clairement : "Voici toutes les aides disponibles pour votre activité". Il faut soi-même aller chercher l'info ou compter sur son comptable pour être informé.

Ensuite, il évoque la **complexité des démarches** : même si c'est faisable, c'est lourd administrativement. Il faut du temps, de la rigueur, et des justificatifs précis, ce qui peut décourager certains patrons de PME déjà très pris par leur activité quotidienne.

Enfin, il parle de la **non-pertinence** de certains dispositifs : beaucoup d'aides sont pensées pour l'industrie manufacturière, la high-tech ou des secteurs jugés stratégiques. Un grossiste alimentaire rural n'est pas toujours la cible prioritaire des politiques régionales : certains dispositifs ne sont pas adaptés à ses besoins ou aux réalités du secteur.

Il conclut que même si ces aides existent et sont utiles, elles ne sont pas une réponse miracle : elles allègent ponctuellement certains investissements, mais elles ne changent pas la réalité structurelle des charges, notamment sur l'emploi.

Selon vous, dans quelle mesure la fiscalité influence-t-elle la durée de vie d'une entreprise ?

Jean-Pascal Durré estime que la fiscalité joue un rôle important dans la pérennité des entreprises, même si ce n'est évidemment pas le seul facteur. Il explique que dans une activité comme la sienne, qui repose sur la logistique et la main-d'œuvre, les charges fiscales et sociales sont un poste essentiel du budget. Pour lui, la fiscalité influence directement la marge de manœuvre de l'entreprise : elle pèse sur les calculs au moment de décider d'embaucher, d'agrandir, ou même d'investir dans de nouveaux outils ou véhicules. Il souligne qu'une fiscalité élevée ou complexe n'empêche pas nécessairement de survivre, mais qu'elle peut limiter la capacité à se développer, à innover ou à prendre des risques. Il insiste sur le fait qu'une entreprise bien gérée peut gérer ces contraintes, mais au prix d'une grande prudence : cela

implique de calculer chaque engagement avec soin, de maintenir des réserves et de parfois renoncer à des opportunités qui paraîtraient intéressantes sans ce poids fiscal.

Avez-vous vu des entreprises freiner leur croissance ou fermer à cause de contraintes fiscales ?

Jean-Pascal partage son expérience personnelle et celle de ses collègues dans la région. Il explique qu'il connaît plusieurs commerçants ou petites entreprises qui ont dû fermer ou réduire leur activité, non pas faute de clients ou de marché, mais parce qu'ils ne pouvaient plus supporter les charges. Il mentionne particulièrement les petites structures horeca : souvent tenues par des indépendants qui faisaient tout eux-mêmes, sans pouvoir engager par crainte du coût total employeur. Ces entrepreneurs se retrouvaient à travailler six ou sept jours sur sept, sans relais ni possibilité de souffler, jusqu'à l'épuisement. Il souligne que même dans son secteur de la distribution alimentaire, la logique est la même : embaucher un chauffeur ou un vendeur supplémentaire, c'est un calcul très précis qui peut facilement faire basculer l'équilibre financier si la demande n'est pas parfaitement stable. Il estime que cette réalité freine la croissance des PME locales et limite leur capacité à offrir plus d'emplois.

Quelles améliorations fiscales vous sembleraient prioritaires ?

Pour Jean-Pascal, la priorité absolue serait de réduire les charges sur l'emploi. Il considère que c'est le principal frein au développement des petites et moyennes entreprises en Wallonie. Selon lui, alléger ces charges permettrait non seulement d'embaucher plus facilement, mais aussi de sécuriser l'emploi existant en cas de coup dur. Il ajoute qu'il verrait aussi d'un bon œil une simplification des démarches administratives : aujourd'hui, même si tout est faisable, c'est souvent compliqué et chronophage. Il rêve d'un système plus intuitif, avec moins d'intermédiaires, plus de clarté et un guichet unique pour toutes les démarches fiscales et sociales.

Enfin, il insiste sur la nécessité de stabilité : il explique que pour planifier des investissements ou des recrutements sur plusieurs années, il faut savoir à quoi s'attendre. Les changements fréquents ou imprévisibles des règles fiscales compliquent la planification et ajoutent une couche de risque inutile.

Il conclut que les PME comme la sienne ne demandent pas des cadeaux ou des subventions massives, mais simplement un cadre fiscal plus adapté à leurs réalités : clair, stable et plus soutenable, pour qu'elles puissent continuer à investir localement et à créer de l'emploi durable.

Y a-t-il un autre exemple concret que vous aimeriez partager ?

Jean-Pascal prend le temps de revenir sur un projet marquant qu'il n'a pas pu réaliser comme il l'aurait souhaité. Il explique qu'il avait sérieusement envisagé d'ouvrir une extension de son magasin pour proposer une section spécialisée dans les produits bio et locaux, avec un aménagement plus valorisant et une communication dédiée. L'idée était née d'une vraie demande de certains clients : beaucoup de restaurateurs et même des particuliers cherchaient à

privilégier les circuits courts et les produits de meilleure qualité. Il y avait eu des échanges avec des fournisseurs, des plans d'aménagement avaient été esquissés, et les équipes étaient enthousiastes.

Mais en chiffrant l'ensemble du projet, la réalité s'est vite imposée : il fallait non seulement financer les travaux et l'équipement, mais aussi prévoir des embauches supplémentaires pour gérer les horaires étendus et maintenir le niveau de service attendu. Les charges sociales, les taxes sur l'investissement et la complexité administrative venaient s'ajouter au coût brut.

Finalement, l'équation financière ne tenait pas : même avec des aides potentielles, il restait trop de risques pour la trésorerie de l'entreprise. Jean-Pascal explique qu'il a pris la décision de renoncer à ce projet, non pas par manque de vision ou de volonté, mais pour protéger la santé financière de l'entreprise et la stabilité de l'emploi existant. Il voit cet exemple comme représentatif des limites qu'impose le cadre fiscal actuel aux PME régionales qui veulent se diversifier ou innover.

Souhaitez-vous ajouter quelque chose sur le lien entre fiscalité régionale et entrepreneuriat ?

Pour conclure, Jean-Pascal partage une réflexion plus globale sur le lien entre fiscalité et entrepreneuriat local. Il insiste sur le fait qu'il n'est pas opposé à l'impôt : il comprend la nécessité de financer les infrastructures, les services publics, la sécurité sociale. Il considère que c'est normal de contribuer à la collectivité. Mais il plaide pour un système fiscal plus adapté aux réalités des PME locales, qui sont souvent les premiers employeurs de la région. Il souligne que ces entreprises font vivre des familles, qu'elles créent de l'emploi stable et qu'elles offrent un service de proximité essentiel. Pourtant, elles doivent composer avec des marges souvent faibles et des coûts fixes importants. Il insiste sur l'importance de la prévisibilité : pour planifier des investissements ou des embauches sur plusieurs années, il faut pouvoir compter sur des règles stables et compréhensibles. Il regrette que la complexité et la charge administrative actuelles découragent parfois des initiatives pourtant porteuses d'activité et d'emploi local. Jean-Pascal conclut en affirmant qu'il ne cherche pas des cadeaux fiscaux, mais un cadre plus équilibré : quelque chose qui permette à des entreprises comme la sienne de continuer à investir, à embaucher et à servir leur territoire sans risquer leur survie à chaque nouveau projet. Pour lui, c'est un enjeu essentiel si l'on veut maintenir un tissu économique vivant et diversifié en Wallonie.

Pouvez-vous présenter brièvement votre activité : secteur, taille, localisation ?

Joëlle Haelemeersch explique qu'elle travaille dans le secteur de la coiffure, un métier qu'elle exerce depuis l'âge de 19 ans. Née en 1967, elle a plus de 35 ans de métier, et c'est toute sa carrière qu'elle a construite dans ce domaine. Elle précise qu'aujourd'hui, elle est à la tête de trois salons de coiffure au Grand-Duché du Luxembourg, tous situés dans la partie nord du pays. Ces salons se distinguent par leur positionnement haut de gamme : deux sont mixtes, accueillant hommes et femmes, tandis que le troisième est un barbier exclusivement pour hommes, qu'elle a ouvert environ dix ans après les premiers, pour répondre à une demande plus ciblée et plus tendance. Elle souligne que ses salons emploient environ une trentaine de personnes : des coiffeurs qualifiés et expérimentés, mais aussi des plus jeunes qu'elle prend soin de former. Elle insiste sur le fait que dans ce secteur, la qualité du service est directement liée à la compétence des employés. Sa clientèle est variée mais exigeante : locale luxembourgeoise et frontalière (notamment belge et allemande), composée de familles, de jeunes actifs, de professionnels. Elle explique qu'elle vise un public plutôt aisé, qui accepte de payer un peu plus cher pour un service soigné, des prestations modernes, un cadre agréable et un accueil professionnel.

Êtes-vous la fondatrice ? Quel est aujourd'hui votre rôle ?

Elle raconte qu'elle est la fondatrice de ses salons actuels, mais que son parcours a débuté en Belgique, où elle a d'abord ouvert un premier salon avant d'en posséder jusqu'à trois en activité simultanément. Elle explique qu'en 2003, elle a commencé à s'implanter au Luxembourg : une décision stratégique, motivée par des différences en matière de fiscalité, de charges sur l'emploi et de facilité de gestion. Mais elle précise qu'elle n'a pas tout quitté du jour au lendemain : elle a gardé un salon en Belgique jusqu'en 2015, ce qui lui a permis de continuer à servir sa première clientèle et de mener une transition progressive et réfléchie.

Aujourd'hui, son rôle est celui de cheffe d'entreprise à plein temps. Elle supervise la stratégie globale, la gestion financière, le recrutement, la formation du personnel, le marketing. Elle précise que la gestion des plannings, des absences, des remplacements et de la qualité du service quotidien est un vrai défi avec 30 employés. Elle insiste sur le fait qu'elle délègue la comptabilité et la fiscalité à des experts : elle estime que payer pour des conseils clairs et personnalisés est un investissement indispensable. Cela lui permet de rester concentrée sur l'encadrement des équipes, la relation client et l'évolution des services. Elle se décrit comme avenante et passionnée par son métier, mais aussi plus prudente qu'avant : avec l'expérience, elle a compris qu'il faut anticiper, prévoir les charges, connaître ses clients et former ses équipes, car les décisions ont des conséquences directes sur la vie de l'entreprise et sur l'emploi qu'elle génère.

Avez-vous connu des phases de développement marquantes (croissance, crise, restructuration) ?

Elle évoque plusieurs phases importantes et structurantes dans son parcours entrepreneurial. D'abord, la phase d'expansion en Belgique, où elle a pu ouvrir jusqu'à trois salons en parallèle, grâce à la fidélité de sa clientèle et à un positionnement de qualité. Mais avec le temps, elle dit qu'elle a constaté les limites du système belge, en particulier les charges sociales élevées et la complexité administrative, qui rendaient chaque recrutement ou investissement plus risqué et plus lourd à planifier. Ensuite, la transition progressive vers le Luxembourg, amorcée en 2003. Elle insiste sur le fait qu'elle n'a pas pris cette décision à la légère : elle avait conscience de quitter son pays, sa première clientèle, ses habitudes, mais elle voulait garantir la pérennité de son entreprise. Cette phase a été longue et prudente : elle a ouvert deux premiers salons au Luxembourg tout en conservant au moins un salon en Belgique jusqu'en 2015. Elle décrit cette période comme une vraie restructuration, car il fallait gérer deux législations, deux fiscalités, deux clientèles, tout en assurant la qualité constante du service. Elle souligne la charge mentale et logistique que cela représentait. Enfin, elle mentionne le lancement du troisième salon barbier au Luxembourg, dix ans après les premiers. Elle explique que c'était une décision réfléchie, prise après avoir observé la demande et les tendances du marché. Elle voulait diversifier son offre tout en restant cohérente avec son image haut de gamme. Elle insiste sur le fait qu'aujourd'hui encore, gérer trois salons n'est pas une routine : il faut anticiper les évolutions du marché, maintenir la formation des équipes, veiller au bien-être des salariés, et s'adapter en permanence.

Avez-vous déjà renoncé à un projet ou modifié une décision à cause d'un impact fiscal ?

Joëlle Haelemeersch répond oui, clairement. Elle explique qu'en Belgique, elle a souvent dû faire des choix difficiles. Elle se souvient de projets d'embauche qu'elle a dû abandonner ou repousser, même lorsqu'elle avait trouvé le profil idéal. Elle raconte qu'elle faisait des calculs très précis : le salaire brut qu'elle voulait offrir pour attirer un coiffeur expérimenté, le coût total employeur une fois les charges sociales ajoutées. Souvent, le résultat était au-delà de ce qu'elle pouvait assumer durablement. Elle explique qu'elle ne voulait pas engager quelqu'un pour le licencier six mois plus tard : pour elle, un recrutement est un engagement mutuel. Résultat : elle a parfois préféré ajuster les horaires, réorganiser les plannings ou faire plus d'heures elle-même, même si c'était épuisant. Elle se rappelle aussi avoir abandonné certains projets de modernisation ou d'agrandissement, non pas faute d'envie ou de vision, mais parce que la fiscalité et l'administratif venaient alourdir le coût et la complexité du projet.

À l'inverse, existe-t-il des dispositifs fiscaux qui vous ont aidé à franchir un cap ?

Elle répond qu'en Belgique, pas vraiment. Elle précise qu'elle connaissait l'existence de certaines aides, mais qu'elle trouvait qu'elles étaient plus adaptées à d'autres secteurs, ou à des projets plus lourds et industriels. Elle ajoute qu'avec plusieurs salons à gérer, une équipe conséquente et beaucoup d'administratif, elle manquait de temps pour monter des dossiers

compliqués ou suivre des procédures longues. Elle dit qu'au Luxembourg, même si ce n'est pas parfait, elle a trouvé une structure plus lisible, qui l'a aidée à planifier plus sereinement, sans forcément devoir compter sur des aides spécifiques.

Quand vous avez créé ou fait évoluer votre entreprise, avez-vous évalué les impacts fiscaux en amont ?

Toujours. Elle explique qu'elle n'a jamais pris une décision sans vérifier la faisabilité financière et fiscale. Pour chaque nouveau projet ou recrutement, elle calculait les salaires bruts, les charges patronales, l'impact sur la trésorerie. Elle précise qu'elle travaillait main dans la main avec son comptable : elle voulait avoir une vision claire des coûts totaux, car une mauvaise estimation pouvait mettre en péril la stabilité de l'ensemble. Elle insiste : « Quand tu as 30 employés, tu ne peux pas improviser. Chaque décision doit être réfléchie. »

Pouvez-vous me donner un exemple précis où la fiscalité a été un frein ou un levier pour une décision stratégique ?

Elle partage un exemple concret : avant de quitter définitivement la Belgique, elle avait envisagé d'agrandir un salon existant. Elle avait même commencé à chiffrer l'investissement, à discuter avec les fournisseurs et les architectes. Mais en intégrant le coût des salaires supplémentaires, les charges patronales et les obligations administratives, elle a compris que c'était trop risqué. Même en étant optimiste sur le chiffre d'affaires, la marge était trop faible pour absorber les coûts supplémentaires. Elle explique qu'elle a finalement abandonné l'idée, pour ne pas mettre en danger ce qu'elle avait construit. Elle dit que cette expérience a renforcé sa prudence et l'a convaincue d'aller progressivement vers le Luxembourg, où les calculs étaient plus tenables.

Parmi les différents aspects fiscaux, lesquels ont selon vous le plus d'impact sur votre activité ?

Joëlle Haelemeersch répond sans hésiter : le coût du travail. Elle explique que dans un salon de coiffure, le premier poste de dépense, c'est la masse salariale. Pour elle, la qualité du service dépend directement des employés : il faut des coiffeurs expérimentés, formés, attentifs, capables de satisfaire une clientèle exigeante et prête à payer plus cher pour de la qualité.

Elle souligne que ces profils ne travaillent pas au salaire minimum : il faut les rémunérer correctement pour les fidéliser et pour refléter l'image haut de gamme de ses salons. Mais en Belgique, les charges patronales venaient alourdir considérablement le coût final. Elle dit : « Même si je pouvais payer un bon salaire brut, le coût employeur global explosait avec les charges sociales ». Elle précise que c'est le facteur qui pesait le plus dans ses décisions stratégiques : embaucher, c'est facile sur le papier ; mais assumer le coût sur la durée, c'est autre chose.

Avez-vous identifié des impôts ou charges spécifiques qui influencent directement vos décisions ?

Elle précise : « Oui, clairement : les cotisations sociales sur les salaires ». Elle détaille qu'avant chaque recrutement, elle faisait systématiquement le calcul complet : salaire brut, charges sociales, assurances, éventuelles augmentations dans le temps. Elle explique qu'elle voulait être sûre de pouvoir garantir cet emploi dans la durée, sans devoir licencier si les chiffres ne suivaient pas. Elle ajoute qu'elle surveillait aussi les coûts liés aux obligations administratives et réglementaires : certaines démarches ou mises aux normes pouvaient ajouter des frais non négligeables, qu'il fallait anticiper dans le calcul global du projet. Elle conclut que ces calculs n'étaient pas facultatifs : pour elle, c'était la base d'une bonne gestion, mais ça rendait chaque décision plus lourde et plus complexe à prendre, surtout dans un environnement fiscal jugé peu souple pour les PME.

Trouvez-vous le système fiscal lisible et prévisible ?

Joëlle Haelemeersch répond qu'en Belgique, elle ne le trouvait pas suffisamment lisible ni prévisible, surtout pour une PME dans les services. Elle explique qu'il y avait toujours un flou : il fallait vérifier quel taux s'appliquait, quels plafonds, quelles règles changeaient, même pour des choses qu'elle jugeait basiques. Elle précise : « Quand on a trois salons à gérer, une équipe à encadrer et des clients à satisfaire, on n'a pas le temps de devenir expert fiscaliste. »

Elle ajoute qu'au Luxembourg, elle a trouvé une structure plus claire. Les charges existent, mais les règles sont connues et stables, ce qui lui permet de planifier sur plusieurs années. Elle insiste sur la lisibilité comme un vrai avantage compétitif pour un petit entrepreneur.

Avez-vous déjà hésité à engager ou investir par manque de clarté ou de stabilité ?

Elle répond oui, à plusieurs reprises en Belgique. Elle raconte qu'elle a repoussé des embauches parce qu'elle ne savait pas exactement à quel coût global s'attendre, surtout avec les variations possibles sur les cotisations ou les aides à l'emploi. Elle explique qu'elle se posait toujours la question : « Est-ce qu'on va pouvoir le tenir dans 6 mois ? », et cette incertitude l'amenait à différer des décisions, même si le besoin était là. Pour elle, cette manque de prévisibilité a eu un effet direct sur la croissance de son activité.

Un changement fiscal a-t-il déjà perturbé ou modifié une de vos décisions ?

Elle précise qu'il ne s'agissait pas toujours de grands changements soudains, mais plutôt d'un niveau global de charges qui restait élevé et difficile à absorber. Elle raconte qu'elle a déjà annulé des projets d'agrandissement ou de modernisation après avoir intégré l'impact fiscal dans les calculs finaux. Elle explique que même des évolutions mineures pouvaient remettre en question un budget déjà serré, surtout quand on parlait d'emploi qualifié et bien rémunéré.

Elle conclut qu'avec cette réalité en tête, elle a appris à être beaucoup plus prudente, et qu'elle n'engageait jamais un centime sans tout vérifier en amont, même si ça ralentissait certains projets qu'elle aurait voulu mener plus vite.

Avez-vous déjà eu recours à un incitant fiscal wallon ?

Joëlle Haelemeersch répond non, ou très peu. Elle précise qu'en Belgique, elle connaissait l'existence de certains dispositifs, mais qu'ils lui paraissaient souvent peu adaptés à la réalité d'un salon de coiffure. Elle explique : « On voyait beaucoup d'aides pensées pour des industries, des investissements lourds, ou des secteurs jugés plus stratégiques. Pour un salon, c'était soit trop complexe à justifier, soit tout simplement pas ciblé sur nos besoins. »

Était-ce facile d'accès ? Avez-vous été accompagnée ?

Elle explique qu'elle n'a jamais été vraiment accompagnée sur ce sujet. Elle dit que même si elle avait un comptable compétent, ce dernier était déjà bien occupé à suivre les obligations courantes et la fiscalité de plusieurs salons, et elle-même n'avait pas le temps de se plonger dans des dossiers d'aides lourds et chronophages. Elle ajoute : « Quand tu passes tes journées à encadrer des équipes, gérer des clients et t'occuper des imprévus, tu n'as plus la bande passante pour remplir des dossiers qui demandent dix justificatifs différents. »

Si vous ne les utilisez pas, est-ce par manque d'information, par complexité ou par non-pertinence ?

Elle répond « Un peu des trois ». Elle développe :

- Manque d'information : elle dit qu'il n'y avait pas de guichet unique clair : « Tu dois fouiller toi-même pour voir si tu y as droit ou pas. »
- Complexité : même si elle identifiait une aide potentiellement utile, elle trouvait les conditions, les preuves à fournir, les délais trop lourds.
- Non-pertinence : beaucoup d'aides étaient orientées vers l'industrie ou la haute technologie, alors qu'un salon de coiffure, même haut de gamme, ne collait pas vraiment aux critères privilégiés.

Elle conclut qu'elle aurait aimé quelque chose de plus simple, ciblé et accessible pour les petits commerces de proximité, car ce sont aussi des employeurs locaux et des services indispensables.

Selon vous, dans quelle mesure la fiscalité influence-t-elle la durée de vie d'une entreprise ?

Joëlle Haelemeersch répond que la fiscalité a un impact direct et concret sur la pérennité d'un salon de coiffure, surtout dans un modèle où la masse salariale est le principal poste de dépense. Elle insiste : « Si tu ne peux pas recruter ou fidéliser des employés qualifiés parce que ça coûte trop cher, tu finis par t'épuiser toi-même ou par réduire la qualité du service, et c'est ce qui fait fuir la clientèle à long terme. » Elle explique qu'en Belgique, le poids des charges sociales l'obligeait à tout calculer au plus juste, ce qui freinait sa capacité à se développer ou même à maintenir son niveau de service. Elle conclut qu'à ses yeux, la fiscalité n'est pas un détail secondaire : « C'est un paramètre stratégique qui décide si tu peux durer dans le temps ou non. »

Avez-vous vu des entreprises freiner leur croissance ou fermer à cause de contraintes fiscales ?

Elle dit oui, sans aucun doute. Elle se souvient de collègues ou de concurrents en Belgique qui ont fermé boutique ou réduit leurs horaires faute de pouvoir engager ou payer des employés supplémentaires. Elle explique que beaucoup de petits commerçants faisaient tout eux-mêmes, 7 jours sur 7, parce qu'ils ne pouvaient pas absorber le coût d'un ou deux employés supplémentaires. Elle précise : « J'ai vu des gens passionnés s'user complètement parce qu'ils n'avaient pas d'autre choix que de compenser les charges par leurs propres heures de travail. »

Quelles améliorations fiscales vous sembleraient prioritaires ?

Joëlle répond sans hésiter : « Réduire les charges sur l'emploi. » Elle explique qu'un allègement même partiel sur les cotisations patronales ferait une énorme différence pour les petits commerces de proximité. Elle insiste : « Si on me laissait plus de marge, je pourrais embaucher un ou deux coiffeurs de plus sans me demander chaque mois si je vais pouvoir assumer. Ça veut dire plus de services pour les clients, moins de pression sur l'équipe actuelle, et des emplois locaux. » Elle évoque aussi la simplification administrative : un guichet unique clair et digitalisé, qui centraliserait les infos et les démarches pour éviter de multiplier les interlocuteurs et les papiers. Elle conclut qu'au-delà des montants, c'est aussi la stabilité et la clarté des règles qui comptent : « On veut juste savoir où on va pour pouvoir investir et planifier sereinement. »

Y a-t-il un autre exemple concret que vous aimeriez partager ?

Joëlle Haelemeersch raconte qu'avant de vendre son dernier salon en Belgique en 2015, elle avait envisagé d'ouvrir un quatrième salon, pour se rapprocher d'une zone plus fréquentée par les frontaliers. Elle explique qu'elle avait repéré un emplacement intéressant, commencé à chiffrer l'investissement, échangé avec des fournisseurs et même des architectes pour l'aménagement. Mais en faisant le calcul complet, en intégrant l'achat ou la location du local, les travaux, le mobilier haut de gamme, le matériel technique, et surtout les salaires et charges patronales pour le personnel qualifié, elle s'est vite aperçue que le risque financier était trop important. Elle précise qu'avec l'expérience, elle a appris à ne pas se lancer tête baissée : « Je préfère renoncer à un beau projet plutôt que de risquer de mettre en danger ce qu'on a mis des années à construire. »

Elle conclut que c'est typiquement le genre de projet qu'elle aurait probablement pu tenter si les charges sur l'emploi avaient été plus légères et plus prévisibles.

Souhaitez-vous ajouter quelque chose sur le lien entre fiscalité régionale et entrepreneuriat ?

Elle dit qu'elle n'a jamais été opposée à payer des impôts. Elle comprend parfaitement qu'il faut financer les services publics, les routes, les écoles, la santé. Mais elle insiste sur la réalité des petites entreprises comme les siennes : « Un salon de coiffure, ce n'est pas une

multinationale. C'est du local, ce sont des gens du coin, formés sur place, qui créent de la vie dans les villages et les quartiers. » Elle explique qu'elle aimerait que les décideurs comprennent la réalité du terrain : les marges ne sont pas énormes, et chaque euro compte quand il faut payer des salaires décents, investir dans le matériel, former les jeunes. Elle insiste sur l'importance d'un cadre clair et stable : « On est prêts à payer, mais on veut savoir combien et on veut que ça ne change pas tous les ans. » Elle conclut en disant qu'elle ne regrette pas d'avoir pris la décision difficile de quitter la Belgique pour se concentrer sur le Luxembourg : « Ici, je peux travailler plus sereinement. Je peux planifier, investir, embaucher. Et c'est ça qui fait vivre l'entreprise et ses employés. »

Résumé :

Ce mémoire explore l'impact de la fiscalité sur le processus entrepreneurial en région wallonne, en mettant l'accent sur les dispositifs fiscaux spécifiques mis en place au niveau régional. Dans un contexte marqué par une complexité institutionnelle et une forte hétérogénéité des entreprises wallonnes, il s'agit de comprendre comment les instruments fiscaux influencent concrètement les trajectoires entrepreneuriales.

La première partie du travail s'appuie sur une revue de littérature structurée, permettant de clarifier les fonctions économiques et politiques de la fiscalité, d'identifier les leviers mobilisables par les pouvoirs publics et d'évaluer les effets différenciés des taxes selon la taille, le cycle de vie ou le secteur des entreprises. La seconde partie repose sur une analyse empirique qualitative, à partir d'entretiens menés auprès d'entrepreneurs, de fiscalistes et d'experts régionaux. Ces entretiens permettent de confronter les enseignements théoriques à la réalité du terrain, d'illustrer les freins perçus, les arbitrages réalisés, mais aussi les marges de manœuvre possibles.

Le mémoire met en évidence un système fiscal jugé complexe, peu lisible, et parfois mal adapté aux réalités locales. Il souligne toutefois l'existence de dispositifs incitatifs régionaux, encore peu connus ou sous-utilisés. L'étude se conclut par des recommandations visant à renforcer la cohérence, la visibilité et l'efficacité de la politique fiscale wallonne, tout en reconnaissant les limites politiques et institutionnelles d'une réforme en profondeur.

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve
Boulevard Emile Devreux 6, 6000 Charleroi, Belgique
Chaussée de Binche 151, 7000 Mons, Belgique

www.uclouvain.be/lsm