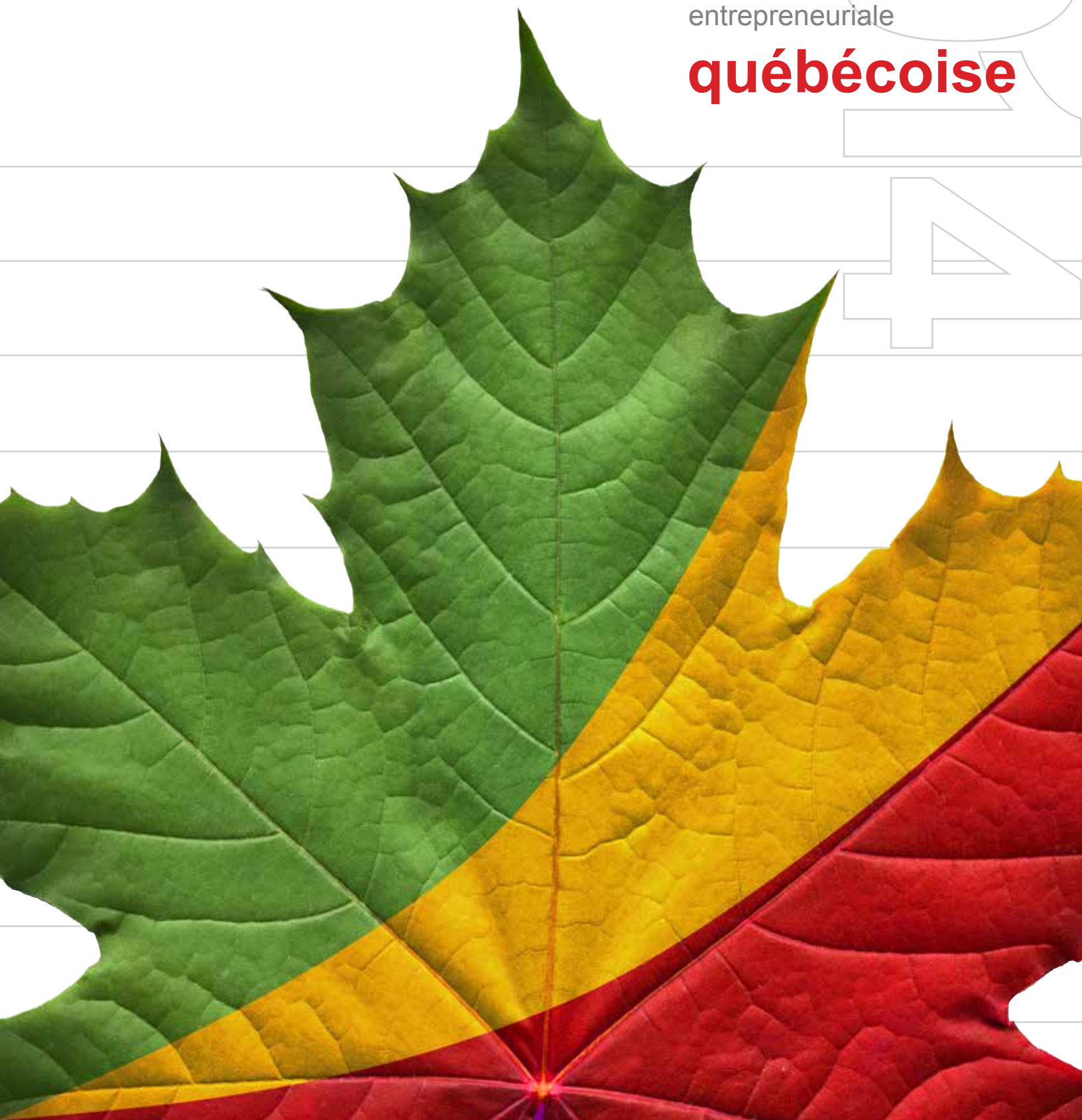




Global Entrepreneurship Monitor

Situation de l'activité
entrepreneuriale

québécoise



NO
AN

**Situation de l'activité
entrepreneuriale
québécoise**

Étienne St-Jean et Marc Duhamel



REMERCIEMENTS

Nous souhaitons remercier le ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations (MEIE) pour leur soutien financier à la réalisation de ce rapport.

Nous tenons aussi à remercier les participants à cette enquête et en particulier les 36 experts qui ont été mobilisés pour rendre leur opinion sur les conditions cadres de l'entrepreneuriat au Québec. Le temps de qualité que vous nous avez accordé pour produire les informations nécessaires est hautement apprécié.

Nous voulons également remercier Madame Horia El hallam, professionnelle de recherche à la Chaire UQTR sur la carrière entrepreneuriale pour les différentes analyses contenues dans ce rapport. Nous souhaitons aussi remercier Madame Gisèle Kouamé-Mida pour les suivis faits auprès des experts provinciaux.

Le rapport québécois du GEM est rendu possible grâce à la collaboration de l'équipe canadienne du GEM, dirigée par Monsieur Peter Josty, du THECIS. Nous profitons de l'occasion pour remercier les partenaires financiers nationaux, en particulier le Centre de Recherche sur le Développement International (CRDI), Futurpreneur, le gouvernement de l'Ontario et le gouvernement de l'Alberta.

Les comparaisons internationales présentées dans ce rapport ne pourraient avoir lieu sans la participation de nombreuses équipes de recherche nationales au sein du GEM et leur engagement à produire des données de grande qualité. Nos sincères remerciements vont donc aux équipes du Viêt-Nam, de l'Iran, de l'Inde, des Philippines, du Koweït, du Botswana, du Ghana, de la Zambie, du Malawi, de l'Ouganda, de la Slovaquie, de la Croatie, de la Russie, la Hongrie, de la Bosnie, de la Pologne, de la Lituanie, de la Géorgie, de la Roumanie, de la Chine, de la Lettonie, du Belize, de l'Afrique du Sud, de la Malaisie, du Burkina-Faso, du Cameroun, de l'Argentine, de la Thaïlande, de l'Estonie, de l'Indonésie, de l'Uruguay, du Brésil, de la Jamaïque, du Costa-Rica, du Mexique, de l'Équateur, du Salvador, du Panama, du Guatemala, du Pérou, de la Colombie, de la Turquie, de la Barbade, du Chili, du Japon, de la Grèce, du Kazakhstan, de l'Espagne, de l'Autriche, de la Slovénie, de l'Italie, du Portugal, de Singapour, de la Bolivie, de la France, de l'Irlande, de Porto Rico, du Qatar, du

REMERCIEMENTS

Danemark, de l'Allemagne, de la Belgique, des Pays-Bas, du Royaume-Uni, de la Suisse, du Kosovo, de Taiwan, de la Finlande, de l'Australie, du Suriname, du Luxembourg, des États-Unis, de Trinité-et-Tobago, de la Norvège et de la Suède.

En outre, des entrepreneurs ont accepté de partager leur rêve entrepreneurial avec nous. Nous sommes privilégiés d'avoir pu récolter leur témoignage et remercions mesdames Kathy Béliveau (Associée chez REZO l'agence sociale et PromoTexto), Annie Lévesque (Coprésidente, <http://w.illi.am/>) et Elvire Toffa-Juneau (propriétaire de Casafriq) ainsi que messieurs Yannick Gervais (Président Directeur-général, les Aventuriers Voyageurs) et Mathieu Raymond (Président fondateur, Math Sport). Vos témoignages inciteront sans doute d'autres entrepreneurs potentiels à aller au bout de leurs rêves.

Nous tenons à préciser que les propos tenus dans ce document n'engagent aucunement les différents partenaires à cette enquête mais uniquement les auteurs du rapport.

À PROPOS DES AUTEURS

Étienne St-Jean

Étienne St-Jean est professeur en management des PME à l'Université du Québec à Trois-Rivières et titulaire de la Chaire de recherche UQTR sur la carrière entrepreneuriale. Il est chercheur régulier de l'Institut de recherche sur les PME (INRPME). Il est également éditeur associé de Journal of Small Business and Entrepreneurship.

Courriel : etienne.st-jean@uqtr.ca

Site internet : www.uqtr.ca/etienne.st-jean

Marc Duhamel

Marc Duhamel est professeur en microéconomie à l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Courriel : marc.duhamel@uqtr.ca

Contact

Pour plus d'informations à propos de ce rapport, veuillez contacter :

Étienne St-Jean

etienne.st-jean@uqtr.ca

Citation

Veillez citer ce rapport de la manière suivante :

St-Jean, É. et M. Duhamel (2015), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise 2014 », Global Entrepreneurship Monitor, Rapport du Québec 2014. Disponible à : www.gemconsortium.org

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire exécutif	1
Principaux résultats	1
Introduction	4
L'économie du Québec et du Canada en 2014.....	4
Croissance économique.....	4
Taux de chômage et emploi.....	5
Taux d'inflation.....	5
Taux d'intérêt.....	5
Taux de change et commerce extérieur	5
Coût de la main-d'œuvre et productivité.....	6
Changements démographiques.....	6
Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM).....	7
La méthodologie du GEM.....	8
L'enquête sur la population adulte (APS).....	8
L'enquête auprès des experts nationaux (NES)	8
Les mesures du GEM.....	10
La comparaison Québec, reste du Canada (RDC) et le monde.....	12
Les niveaux de développement économique utilisés Dans ce rapport.....	12
Chapitre 1 les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat au Québec : une comparaison avec le reste du Canada et d'autres pays similaires	14
Les attitudes entrepreneuriales.....	14
la valorisation de l'entrepreneuriat	14
Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale.....	17
L'engagement entrepreneurial : les opportunités perçues, La peur de l'échec et l'intention d'entreprendre.....	20
Chapitre 2 l'activité entrepreneuriale au Québec : une comparaison avec le reste du Canada et d'autres pays similaires	23
L'activité entrepreneuriale : quelques définitions.....	23
Entrepreneurs naissants, nouveaux entrepreneurs et TAE.....	23
TAE d'opportunité et de nécessité : des indications sur les Transitions de carrière.....	25
Entrepreneurs établis.....	27
Sortie de l'entrepreneuriat.....	28
Synthèse de l'activité entrepreneuriale.....	31

Chapitre 3 investisseurs informels et intrapreneuriat : les manifestations d’une culture entrepreneuriale établie.....	34
Investisseurs informels et intrapreneuriat : quelques définitions.....	34
Investisseurs informels : les constats au Québec et dans le monde	35
L’intrapreneuriat : les constats au Québec et dans le monde.....	35
Chapitre 4 particularités démographiques.....	38
Comparaison entre l’entrepreneuriat féminin et masculin.....	38
Comparaison entre l’entrepreneuriat jeunesse et L’entrepreneuriat mature.....	41
Chapitre 5 le contexte de l’entrepreneuriat au Québec.....	45
L’enquête auprès des experts du Québec.....	45
Les conditions cadres pour l’entrepreneuriat.....	45
Conclusions et implications.....	47
Soutien financier.....	50
Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l’activité entrepreneuriale du Québec avec le reste du Canada et d’autres pays.	11
Figure 1. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor	10
Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial.....	11
Figure 3. Comparaison de la valorisation de l’entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays.....	15
Figure 4. Comparaison de l’attention des médias envers l’entrepreneuriat selon les pays.....	16
Figure 5. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays.....	16
Figure 6. Comparaison du niveau de vie identique souhaité selon les pays.....	18
Figure 7. Comparaison de la connaissance personnelle d’un entrepreneur selon les pays.....	19
Figure 8. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens selon les pays.....	19
Figure 9. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays.....	21
Figure 10. Comparaison de la peur de l’échec des citoyens selon les pays.....	21

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

Figure 11. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens selon les pays.....	22
Figure 12. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays.....	24
Figure 13. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays.....	24
Figure 14. Proportion du TAE selon les pays.....	25
Figure 15. Proportion du TAE basé sur une opportunité selon les pays.....	26
Figure 16. Proportion du TAE basé sur la nécessité selon les pays.....	27
Figure 17. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays.....	28
Figure 18. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays.....	30
Figure 19. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays.....	31
Figure 20. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale.....	32
Figure 21. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC.....	33
Figure 22. Proportion d'investisseurs informels dans les pays tirés par l'innovation.....	35
Figure 23. Proportion d'intrapreneurs dans les pays tirés par l'innovation.....	36
Figure 24. Somme de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE) et de l'intrapreneuriat.....	37
Figure 25. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau des attitudes à l'égard de la carrière entrepreneuriale.....	39
Figure 26. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale.....	40
Figure 27. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC concernant les étapes du processus entrepreneurial.....	41
Figure 28. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale.....	43
Figure 29. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau de l'activité entrepreneuriale.....	44
Figure 30. Opinion des experts du Québec quant aux conditions cadres pour l'entrepreneuriat.....	46

Le présent rapport fait état de l'activité entrepreneuriale du Québec pour 2014 et constitue le 2^{ème} rapport consécutif produit dans le cadre du Global Entrepreneurship Monitor. Ainsi, nous pouvons constater que globalement, le Québec possède une activité entrepreneuriale des plus dynamiques lorsque comparée avec les pays dont l'économie est basée par l'innovation, soit ceux dont les entreprises reposent sur les savoirs et les industries des services sont en croissance dans l'économie. On note en particulier une progression au niveau de l'intention d'entreprendre et dans le passage de l'intention à l'action des citoyens, ce qui permet de penser que les prochaines années permettront de voir émerger de nouvelles entreprises sur le territoire. Il reste néanmoins des éléments sur lesquels il serait utile de mettre l'emphase dans le futur, notamment un faible sentiment de compétence à l'égard de la carrière d'entrepreneur.

Principaux résultats

- **Culture entrepreneuriale.** La carrière entrepreneuriale est très valorisée au Québec et se démarque largement des économies similaires et du reste du Canada (RDC). Les citoyens du Québec estiment que les médias accordent assez d'attention à l'entrepreneuriat et que les entrepreneurs prospères bénéficient d'un statut élevé, mais légèrement moins que le RDC.
- **Attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat.** Les Québécois connaissent personnellement moins d'entrepreneurs qui ont démarré dans les 2 dernières années que la plupart des pays comparables et le RDC, malgré une progression avec 2013. Ils s'estiment également toujours moins compétents pour démarrer une entreprise, ce qui peut être un frein important à la création d'entreprises. En contrepartie, les citoyens du Québec perçoivent de bonnes occasions d'affaires pour les 6 prochains mois dans leur région plus que tous les autres pays du G8, à l'exception du RDC. Toutefois, la peur de l'échec freine 38,9% de ceux-ci.

- **Intention d'entreprendre.** L'intention d'entreprendre des citoyens du Québec est de 19,1% et de 16,0% pour le RDC. Il s'agit d'un résultat qui dépasse tous les pays du G8, incluant les États-Unis ! Il s'agit également d'une progression importante par rapport à 2013, où seulement 15,6% des citoyens voulaient démarrer dans les 3 prochaines années.
- **Activité entrepreneuriale.** Le taux d'entrepreneurs naissants (des premiers balbutiements jusqu'à 3 mois de salaires versés) est en progression (7,5%, une hausse de 2% par rapport à 2013) pour le Québec mais demeure légèrement en dessous de celui du RDC (8,1%) mais dépasse tous les autres pays du G8 à l'exception des États-Unis. Par contre, au niveau des nouveaux entrepreneurs (entre 4 et 41 mois de salaires versés), le taux est dans la médiane des pays tirés par l'innovation, avec 3,3% pour le Québec mais 6,3% pour le RDC. Comparativement au RDC, une plus grande proportion d'entrepreneurs du Québec démarre par choix plutôt que par défaut d'un meilleur choix de carrière (Qc : 87,6%, RDC : 82,2%). Le Québec possède plus d'entrepreneurs établis (c.-à-d. qui ont versé plus de 42 mois de salaires) que tous les autres pays du G8, à l'exception du RDC, avec un taux de 8,5%.
- **Sorties de l'entrepreneuriat.** Le Québec est le champion de la totalité des pays comparables au niveau des entrepreneurs qui se départissent de leur entreprise en laissant une entreprise qui va poursuivre ses activités, plutôt que de cesser ses opérations suite au départ du dirigeant.
- **Entrepreneuriat féminin et masculin.** On constate que les femmes du Québec ont davantage l'intention de démarrer que les femmes du RDC, mais que cette intention ne se manifeste pas encore en action dans une proportion équivalente, où le Québec possède moins de femmes entrepreneurs que le RDC.

- **Entrepreneuriat jeunesse et mature.** En ce qui concerne les jeunes (18 à 35 ans), on constate qu'ils se perçoivent comme étant légèrement moins compétents que les matures (de 45 à 64 ans) et ils ont une plus grande peur de l'échec. Néanmoins, ils ont beaucoup plus l'intention de démarrer que les matures et ils sont légèrement plus engagés dans l'entrepreneuriat émergeant (jusqu'à 42 mois de salaire versé) également.
- **Investisseurs informels.** Les résultats démontrent que 4,3% de la population au Québec, comparativement à 5,8% pour le RDC, a personnellement contribué dans les trois (3) dernières années aux capitaux propres d'une entreprise qui ne leur appartient pas. Ce taux se situe à la médiane des pays tirés par l'innovation.
- **Intrapreneuriat.** Nous avons pu constater que 7,9% des travailleurs québécois sont engagés dans des activités intrapreneuriales pour leur employeur, en étant à la fois actifs et responsables des projets, ce qui classe le Québec au 8^{ème} rang des pays tirés par l'innovation. Fait intéressant à souligner : si l'on combine le total de l'activité entrepreneuriale émergente à l'activité intrapreneuriale, le Québec se classe au 5^{ème} rang et dépasse légèrement le RDC.
- **Opinion des experts du Québec.** Les experts dans le domaine de l'entrepreneuriat au Québec ont une opinion plutôt favorable au niveau de quatre dimensions des conditions-cadres, à savoir les infrastructures physiques, les programmes gouvernementaux, les infrastructures commerciales et de services ainsi que les normes socioculturelles (ordre décroissant). Par contre, leur opinion est plutôt négative en ce qui concerne les politiques gouvernementales, l'accès au financement, l'enseignement et la formation en entrepreneuriat, les transferts technologiques et de recherche et développement ainsi que l'ouverture des marchés (ordre décroissant).



« *Entreprendre, c'est une aventure qui repose sur une idée que nous avons l'audace et la détermination de concrétiser. Et à la rendre ensuite assez « sexy » pour qu'elle séduise notre équipe et nos clients !* »

Chantal Trépanier
Présidente-Directrice
Générale, SIM Inc.
Gagnante du prix PDG
de l'année, Investissement
Québec 2015

INTRODUCTION

L'économie du Québec et du Canada en 2014

La vitalité des attitudes, aspirations et activités entrepreneuriales au Québec est intimement liée à la vigueur et aux soubresauts de l'économie du Québec et du Canada. Pour bien comprendre le portrait instantané présenté par l'enquête du *Global Entrepreneurship Monitor* en 2014, il faudra donc se replacer au deuxième trimestre de l'année 2014 pour mieux saisir l'environnement prometteur, mais plus fragile et incertain, de l'économie.

En effet, l'année 2014 aura été témoin de grandes turbulences dans l'économie québécoise, canadienne et mondiale, principalement expliquées par une chute vertigineuse et inattendue des cours du pétrole amorcée en juin 2014. Vu l'importance de l'impact des prix du pétrole sur la structure de l'économie québécoise et canadienne, sur l'inflation ainsi que sur le dollar canadien, ces changements qui auront vraisemblablement un effet positif sur le contexte économique québécois, ne se feront ressentir qu'en 2015.

Croissance économique

Les perspectives de croissance économique demeuraient relativement modestes au début de 2014. Un rebond de la croissance économique réelle était attendu pour 2014 suite à une croissance économique réelle du produit intérieur brut (PIB) de 1,0 % en 2013. En 2014, le PIB québécois pourrait s'accélérer et atteindre 1,5 % mais ne devrait pas dépasser la cible de 2,0 %.

Au Canada, la croissance économique du PIB montrait des signes d'accélération à moyen terme à la suite de la vigueur anticipée de l'économie américaine. Ainsi, la croissance du PIB en 2014 devait atteindre 2,5 % alors que celle des États-Unis, qui ne devait pas dépasser 3 % pour 2014, montrait des signes encourageants d'intensification pendant que l'incertitude et les difficultés de la zone Euro limitaient les perspectives de croissance à plus ou moins 1 %.

Taux de chômage et emploi

Au cours des deux premiers trimestres en 2014, l'emploi au Québec a subi un léger recul de moins de 0,5 % par rapport à la même période en 2013 alors qu'au Canada, on enregistrait une hausse de 0,5 %. Avec l'amélioration générale de la croissance économique, le renforcement de la demande intérieure américaine, les conditions du marché de travail québécois devaient rester relativement stables dans l'ensemble tant que la persistance d'une offre excédentaire notable au sein de l'économie assurait une augmentation modérée des salaires.

Taux d'inflation

En 2014, les différentes mesures de l'inflation généralement prises en compte pour établir la politique monétaire canadienne sont demeurées stables et largement en deçà de la cible fixée par la Banque du Canada de 2%. Vu la marge notable de capacités inutilisées qui persiste dans les économies québécoises, canadiennes et américaines, une forte augmentation de l'inflation à court terme semblait peu probable en dépit de la dépréciation progressive du dollar canadien qui exerçait une pression à la hausse sur le coût des biens et services importés par les entrepreneurs québécois et canadiens.

Taux d'intérêt

Étant donné une inflation largement sous contrôle au Québec, au Canada et aux États-Unis, les entrepreneurs québécois et canadiens pouvaient également compter sur le maintien d'une politique monétaire expansionniste pour 2014, condition favorable au renforcement de la demande interne aux États-Unis et aux investissements des entreprises. D'ailleurs, les taux des obligations à long terme des gouvernements québécois, canadien et américain sont demeurés inférieurs à 3% en 2014, pendant que de nombreux indices boursiers, dont l'indice S&P/TSX, atteignaient des sommets historiques.

Taux de change et commerce extérieur

Pour les six premiers mois de 2014, le taux de change du dollar canadien par rapport aux États-Unis avoisinait les 0,91 \$ US et la Banque du Canada dans son *Rapport sur la politique monétaire* d'avril 2014 postulait que le dollar canadien devait se maintenir à ce niveau à court terme.

Une dépréciation progressive du taux de change influe sur les attentes des entrepreneurs québécois et canadiens, notamment en ce qui a trait à l'augmentation des ventes à l'étranger dans les secteurs non énergétiques, mais aussi sur l'accroissement du coût des intrants hors main-d'œuvre. Parallèlement à l'accélération de la croissance de la demande américaine, les exportations québécoises devaient ainsi poursuivre leurs avancées.

Pour les deux premiers trimestres de 2014, la valeur nominale des exportations internationales de marchandises du Québec atteignait 36,1 milliards \$, une augmentation appréciable de 11,4%, surpassant même la performance du Canada dans son ensemble qui voyait ses exportations augmenter de 10,2% pour atteindre 257,8 milliards \$ pour les deux premiers trimestres de 2014.

Coût de la main-d'œuvre et productivité

Au deuxième trimestre de 2014, le recul des coûts unitaires de la main d'œuvre exprimés en \$US était de 5,3% par rapport au même trimestre de l'année précédente, alors qu'ils progressaient de 0,8% aux États-Unis, ce qui était de bon augure pour les entrepreneurs québécois et canadiens. Cette baisse des coûts unitaires de la main-d'œuvre était accompagnée d'une hausse de 3,3% de la productivité du travail au Canada alors qu'elle n'était que de 1,1 % aux États-Unis. La vigueur de la relance des exportations québécoises pourrait s'avérer de courte durée si les nombreux défis liés à la compétitivité et la productivité des entreprises ne se résorbent pas, compte tenu de la forte concurrence que rencontrent les entreprises québécoises et canadiennes sur le marché extérieur, et en particulier sur le marché américain.

Changements démographiques

En 2014, le vieillissement de la population active du Québec était amorcé et exerçait de la pression sur le renouvellement de l'activité entrepreneuriale québécoise. On pourrait donc s'attendre à un recul de l'activité entrepreneuriale auprès de la cohorte généralement considérée comme le terreau le plus fertile en activité entrepreneuriale, soit celle des 35-44 ans, et ce même si l'on considère que deux immigrants sur trois au Québec appartiennent à la catégorie

« immigration économique » et sont âgés de 20 à 44 ans. En effet, le Québec a traditionnellement des taux de retrait entrepreneurial comparables sinon supérieurs à ceux du Canada dans son ensemble, et en particulier pour les cohortes d'entrepreneurs âgés entre 45-69 ans. Plus problématique, le Québec a également des taux d'éclosion entrepreneuriaux substantiellement inférieurs à ceux de l'ensemble du Canada pour les cohortes des 35-44 ans¹.

Les prochaines sections permettront de constater si ce contexte économique plutôt stable et modérément favorable se traduit par des attitudes, aspirations et activités entrepreneuriales fortes par rapport aux autres pays ayant des économies comparables mais dont l'environnement économique était très différent. On a qu'à penser aux nombreuses difficultés vécues par les pays de la zone Euro pour s'en convaincre. Afin de dresser ce portrait, nous présenterons l'enquête du *Global Entrepreneurship Monitor* ainsi que les principaux indicateurs qui seront utilisés dans ce rapport.

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Le projet du *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) est une évaluation annuelle des attitudes, aspirations et activités entrepreneuriales dans plusieurs pays. Le projet a initialement démarré en 1999 sous l'impulsion de la *London Business School* (Royaume-Uni) et de *Babson College* (États-Unis). Jusqu'à aujourd'hui, près d'une centaine d'équipes nationales se sont investies à mesurer l'activité entrepreneuriale aux quatre coins du globe, ce qui fait du GEM la plus grande étude qui porte sur le dynamisme entrepreneurial dans le monde.

L'étude du GEM explore le rôle de l'entrepreneuriat dans la croissance économique nationale, en mettant en lumière les particularités nationales et les caractéristiques associées à l'activité entrepreneuriale. Les données collectées sont harmonisées par une équipe centrale d'experts, garantissant la qualité et facilitant les comparaisons entre nations.

1 Cossette, S. et S. Mélançon (2010). *Le renouvellement de l'entrepreneuriat au Québec: Un regard sur 2013 et 2018*. Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation.

Le GEM est unique puisqu'il se concentre sur les attitudes, aspirations et activités des individus en lien avec la carrière d'entrepreneur, contrairement à d'autres bases de données qui s'orientent sur les nouvelles ou les petites entreprises. Cette approche procure un portrait plus détaillé de l'activité entrepreneuriale que ce qui se retrouve dans les registres officiels des pays.

Essentiellement, le modèle du GEM postule qu'au travers de différentes institutions et caractéristiques socioéconomiques (éducation, lois, infrastructure, technologie, finance, R&D, etc.), l'environnement social, culturel et politique influence les attitudes, les aspirations et l'activité entrepreneuriale (Figure 1). Cela a un effet sur la création d'entreprises et la croissance économique. Différentes sources de données sont utilisées, dont le sondage auprès de la population adulte (GEM) et celui auprès des experts nationaux (GEM).

La méthodologie du GEM

Les données du GEM reposent sur deux grandes enquêtes annuelles : Une enquête auprès de la population adulte (*Adult Population Survey* : APS) et une autre auprès d'un échantillon d'experts (*National Expert Survey* : NES). Ces enquêtes procurent une photographie de la situation entrepreneuriale sur le territoire, à un moment précis dans le temps. En reproduisant les enquêtes GEM dans les prochaines années, comme cela se fait depuis 15 ans dans de nombreux pays du monde, il sera alors possible de faire émerger des tendances et surtout, de tenter de comprendre l'effet des politiques publiques et des programmes de soutien à cet égard.

L'enquête sur la population adulte (APS)

Chaque pays participant mène une enquête auprès d'un échantillon représentatif de sa population adulte d'au moins 2000 personnes. Ces enquêtes sont réalisées entre avril et juin de chaque année et utilisent un questionnaire standard fourni par le consortium GEM. Afin d'assurer l'uniformité et la rigueur de la démarche utilisée, l'équipe internationale GEM collabore avec un enquêteur désigné par l'équipe nationale de chaque pays, généralement une firme de sondage. Les données brutes sont ensuite envoyées pour analyses aux

experts du consortium pour vérification, uniformisation et génération des indicateurs statistiques avant que les équipes nationales puissent produire le rapport.

Au Canada, certaines provinces ont procédé à un sur-échantillonnage afin d'avoir suffisamment de répondants et ainsi, de pouvoir produire un rapport provincial. Au total, 2479 personnes ont répondu à l'enquête canadienne du GEM. Celle-ci s'est déroulée par téléphone en procédant à une sélection aléatoire des participants (répartition de 80% de téléphones filaires et de 20% de téléphones cellulaires). Une pondération a été appliquée sur les répondants obtenus afin de tenir compte de la répartition de l'âge, du sexe et de la province du répondant. Au Québec, aucun échantillonnage supplémentaire n'a été nécessaire puisque 471 répondants provenaient du Québec².

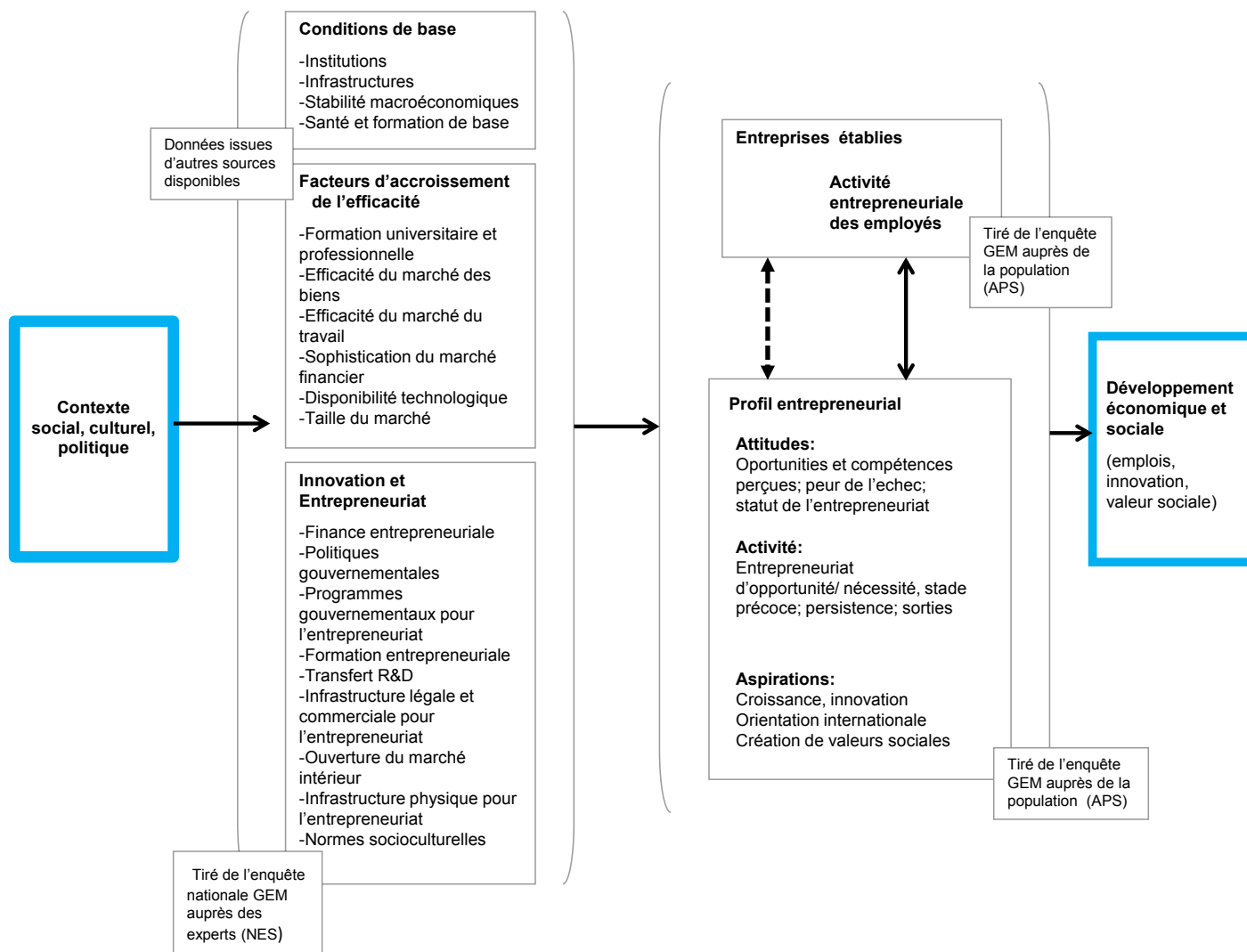
L'enquête auprès des experts nationaux (NES)

En plus d'interroger la population adulte, un questionnaire est également distribué à des experts nationaux choisis par les équipes de chacun des pays. Ceux-ci doivent satisfaire différents critères pour être approuvés par l'équipe GEM. Ces experts constituent un panel représentatif et équilibré pouvant témoigner de la situation de l'entrepreneuriat dans leur pays. Un minimum de quatre (4) experts doit être sélectionné, pour un seuil minimal de 36 personnes couvrant chacun des domaines d'expertises suivants : finance, politiques gouvernementales, éducation et formation, programmes gouvernementaux, transfert technologique et recherche/développement, infrastructures commerciales, ouverture des marchés nationaux, infrastructures physiques et normes culturelles et sociales. Un minimum de 25% du panel doit être entrepreneur ou des personnes du monde des affaires et au moins 50% des professionnels. D'autres considérations de représentativité (genre, niveau d'expérience, localisation géographique, etc.) sont également prises en compte dans la constitution de l'échantillon.

Au Canada, étant donné la production de certains rapports provinciaux, nécessitant un minimum de 36 répondants chacun, plus de 150 experts ont été sélectionnés pour répondre à cette enquête. Au Québec, 37 experts constituent l'échantillon retenu.

² Ce nombre de répondants procure une marge d'erreur de 4,5%, 19 fois sur 20 (pour un échantillonnage stratifié aléatoire).

Figure 1. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor



Les mesures du GEM

L'enquête GEM inclut plusieurs indicateurs de l'activité entrepreneuriale. Comme on peut le voir dans la Figure 2, en amont du processus entrepreneurial, il y a les attitudes de la population en général à l'égard de l'entrepreneuriat. Il s'agit, en quelque sorte, d'indicateurs de la culture entrepreneuriale du pays ou du territoire. Le processus entrepreneurial débute par l'intention d'entreprendre, pour ensuite être constitué d'entrepreneurs naissants, qui deviennent des nouveaux entrepreneurs et ensuite, des entrepreneurs établis. Évidemment, certains entrepreneurs vont également fermer leur entreprise pendant que d'autres choisiront de transférer leur entreprise à une relève entrepreneuriale ou à d'autres entrepreneurs établis.

L'enquête GEM permet d'étudier plus finement les entreprises qui sont créées, notamment leur niveau d'innovation, leur volonté de croissance et d'internationalisation. Le présent rapport comparatif ne pourra pas aborder ces éléments puisqu'un sur-échantillonnage aurait été nécessaire. Le Tableau 1 présente les principales mesures du GEM qui ont été utilisées dans les analyses produites.

Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial.

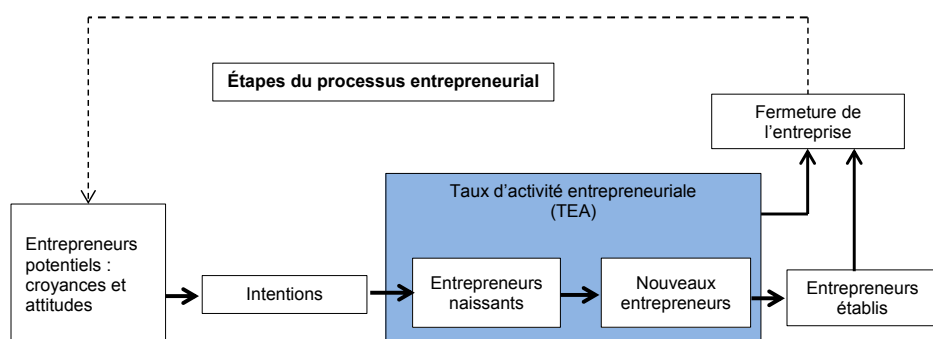


Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec le reste du Canada et d'autres pays.

Processus entrepreneurial

Entrepreneur naissant	Personne qui a créé une entreprise et versé jusqu'à 3 mois de salaires
Entrepreneur nouveau	Personne qui a créé une entreprise et versé entre 4 et 42 mois de salaires
Entrepreneur établi	Personne qui a créé une entreprise et versé plus de 42 mois de salaires

L'activité entrepreneuriale

TAE (<i>Total de l'activité entrepreneuriale émergente</i>)	Toutes les personnes engagées dans le processus entrepreneurial, soit les entrepreneurs naissants et les nouveaux entrepreneurs
TAE opportunité	TAE regroupant les personnes qui déclarent s'être engagées dans l'entrepreneuriat suite à l'identification d'une opportunité d'affaires
TAE nécessité	TAE regroupant les personnes qui déclarent s'être engagées dans l'entrepreneuriat parce qu'ils n'ont pas pu trouver une meilleure proposition d'emploi

Les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat

Intentions entrepreneuriales	Personnes qui déclarent avoir l'intention de démarrer une entreprise dans les trois prochaines années
Opportunités perçues	Personnes qui déclarent avoir identifié, dans leur localité, des opportunités pouvant déboucher sur une création d'entreprise dans les prochains six (6) mois
Compétences perçues	Personnes qui déclarent disposer des compétences requises pour démarrer une entreprise
Peur de l'échec	Personnes qui ont perçu des opportunités mais qui déclarent ne pas s'engager dans l'entrepreneuriat par peur de l'échec
Statut élevé des entrepreneurs prospères	Personnes qui déclarent que dans leur pays, les entrepreneurs qui réussissent ont une bonne reconnaissance sociale
Attention des médias envers l'entrepreneuriat	Personnes qui mentionnent que dans leur pays, les médias informent souvent des activités de création de nouvelles entreprises

La comparaison Québec, reste du Canada (RDC) et le monde

Le Québec, par sa configuration socio-culturelle différente du reste du Canada (RDC), constitue un territoire particulièrement intéressant dans le cadre du GEM – Canada. En effet, la majorité des entrepreneurs au Québec possède une langue maternelle différente du reste de l'Amérique du Nord. De surcroît, le Québec possède des lois, des règlements, des institutions et des politiques publiques qui se démarquent des autres provinces. On peut penser, par exemple, aux différentes initiatives québécoises liées à la Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat lancée en 2011, qui peuvent avoir une influence sur l'intention entrepreneuriale des citoyens. On peut également penser à l'impact du programme éducatif des services de garde du Québec qui aura permis à de nombreuses mères de jeunes enfants de contempler tant les opportunités entrepreneuriales que celles du marché du travail³. Considérant le rôle des institutions et des facteurs socio-culturels pour expliquer les différences au niveau de l'activité entrepreneuriale, l'objectif de ce rapport est de procéder à des comparaisons entre le Québec et le RDC sur les principaux indicateurs du projet GEM afin de faire ressortir ces différences et de présenter des pistes d'explication à celles-ci.

Les niveaux de développement économique utilisés dans ce rapport

Le GEM permet de comparer chacun des pays participants selon différents indicateurs de l'activité entrepreneuriale. Toutefois, il est nécessaire de considérer les stades de développement des économies afin d'offrir une comparaison plus juste entre les pays.

Le consortium GEM propose d'adopter la classification du World Economic Forum (WEF) dans son rapport sur la compétitivité globale⁴ qui propose trois stades. D'abord, il y a les économies tirées par les facteurs, qui sont dominés par de l'agriculture de subsistance et de l'extraction de ressources, lesquelles reposent sur la main d'œuvre

3 Lefebvre, P. et P. Merrigan (2008). « Child-Care Policy and the Labor Supply of Mothers with Young Children: A Natural Experiment from Canada, » *Journal of Labor Economics*, vol. 26(3), pp. 519—548.

4 Schwab, K. et X. Sala-i-Martin (2013). *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

et les ressources naturelles. Ensuite, il y a les économies tirées par l'efficacité, qui s'accompagnent d'industrialisation et l'augmentation du recours aux économies d'échelle, où les grandes entreprises à fortes intensité capitaliste sont dominantes. Finalement, il y a les économies tirées par l'innovation, où les entreprises reposent sur les savoirs et les industries des services sont en croissance.

Malgré les limites inhérentes à une telle simplification dans la détermination du niveau de développement économique, les pays sont regroupés selon cette classification pour en faciliter la comparaison. Le Canada, tout comme le Québec, fait partie des économies tirées par l'innovation. En conséquence, les comparaisons seront principalement faites avec ces pays et les scores moyens seront utilisés pour les autres économies.

« Entreprendre, c'est notre capacité à générer fréquemment et collectivement de nouvelles idées, pour se différencier dans le marché »

Annie Lévesque

Coprésidente, <http://w.illi.am/>



CHAPITRE 1
LES ATTITUDES À L'ÉGARD
DE L'ENTREPRENEURIAT
AU QUÉBEC : UNE
COMPARAISON AVEC
LE RESTE DU CANADA
ET D'AUTRES PAYS
SIMILAIRES

Les attitudes entrepreneuriales

Ce ne sont évidemment pas tous les citoyens d'un territoire qui choisiront de devenir entrepreneur. Seule une partie de ceux-ci décideront, à un moment ou à un autre de leur vie, de démarrer une entreprise. L'un des facteurs importants pour expliquer le choix de la carrière entrepreneuriale est l'attitude à l'égard de l'entrepreneuriat. D'une certaine façon, les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat font partie de ce que l'on nomme la culture entrepreneuriale d'un territoire.

Les attitudes peuvent être variées et toucher différents aspects de l'entrepreneuriat. Celles-ci peuvent également varier dans le temps. Dans les prochaines années, suite aux futures enquêtes GEM au Canada et au Québec, il sera possible de mesurer l'évolution des attitudes entrepreneuriales et ainsi, de mieux comprendre comment celles-ci peuvent se transformer sur certains territoires. Dans le présent rapport, les principaux indicateurs d'attitudes entrepreneuriales seront comparés en situant le Québec, le reste du Canada (RDC) et les autres pays participant au GEM, tout en montrant la variation par rapport à 2013. La discussion portera sur le groupe de pays où les économies sont tirées par l'innovation puisque le Québec et le Canada en font partie, et que ces pays sont donc plus comparables entre eux.

La valorisation de l'entrepreneuriat

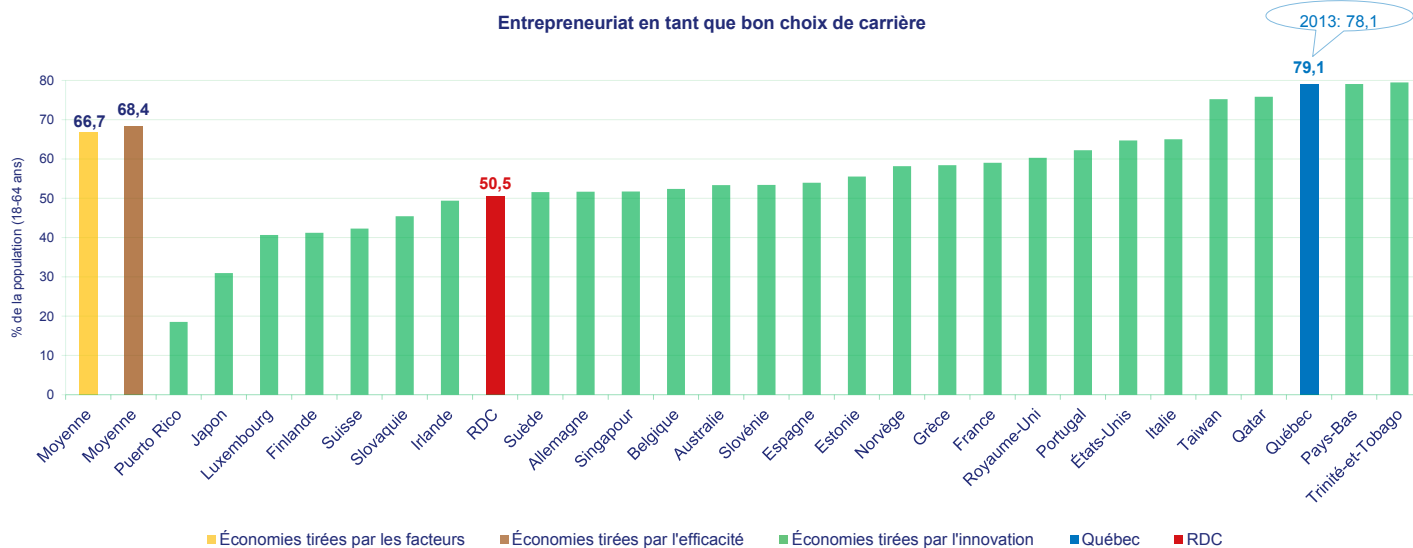
Les sociétés peuvent valoriser (ou non) les entrepreneurs et l'entrepreneuriat en général. Cet appui peut stimuler la création de nouvelles entreprises avec le temps. Trois principaux indicateurs permettent de constater l'appui des citoyens à cet égard : l'entrepreneuriat en tant que bon choix de carrière, l'attention des médias envers l'entrepreneuriat et le statut élevé accordé aux entrepreneurs qui réussissent.

D'abord, pour ce qui est de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière, les citoyens du Québec approuvent massivement celle-ci, avec 79,1 % d'appui, comparativement au RDC où 50,5% des citoyens estiment qu'il s'agit d'une bonne carrière (Figure 3). À noter que le taux est presque le plus élevé de tous les pays dont l'économie

est tirée par l'innovation et le Québec figure à la tête des pays du G8 sur cette dimension⁵. On note aussi une progression par rapport à 2013 (78,1%) et un écart grandissant avec le RDC (55,1% en 2013).

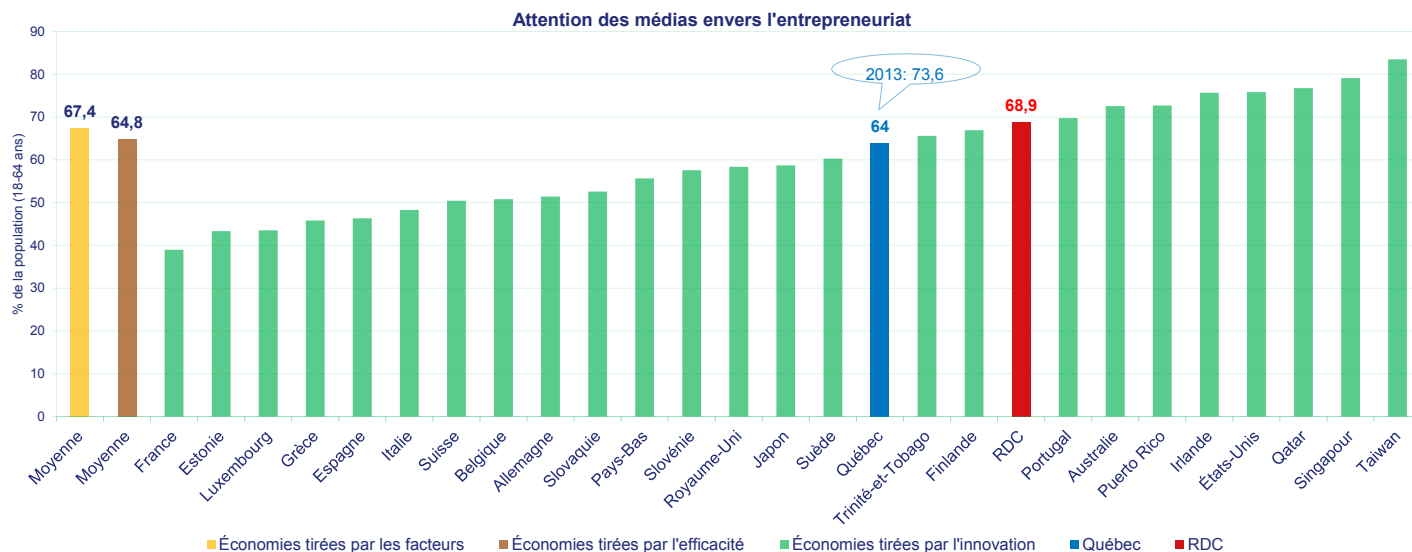
Également, il convient de souligner que les citoyens du Québec estiment dans une proportion de 64,0% que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat, comme l'indique la Figure 4. Cette proportion est toutefois plus grande dans le RDC, qui obtient 68,9%. Fait qui pourrait paraître étonnant, ce pourcentage est inférieur à celui de 2013, où il avait atteint 73,6%. Cela indique qu'en 2014, les Québécois percevaient que les médias accordaient une attention moins importante à l'entrepreneuriat qu'en 2013. Bien qu'il soit difficile de le mesurer, rien n'indique un changement marqué au niveau de l'attention médiatique réelle. Dès lors, est-ce que les Québécois s'attendaient à ce que les médias parlent davantage d'entrepreneuriat étant donné un contexte économique où les perspectives de croissance étaient fragiles ?

Figure 3. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays



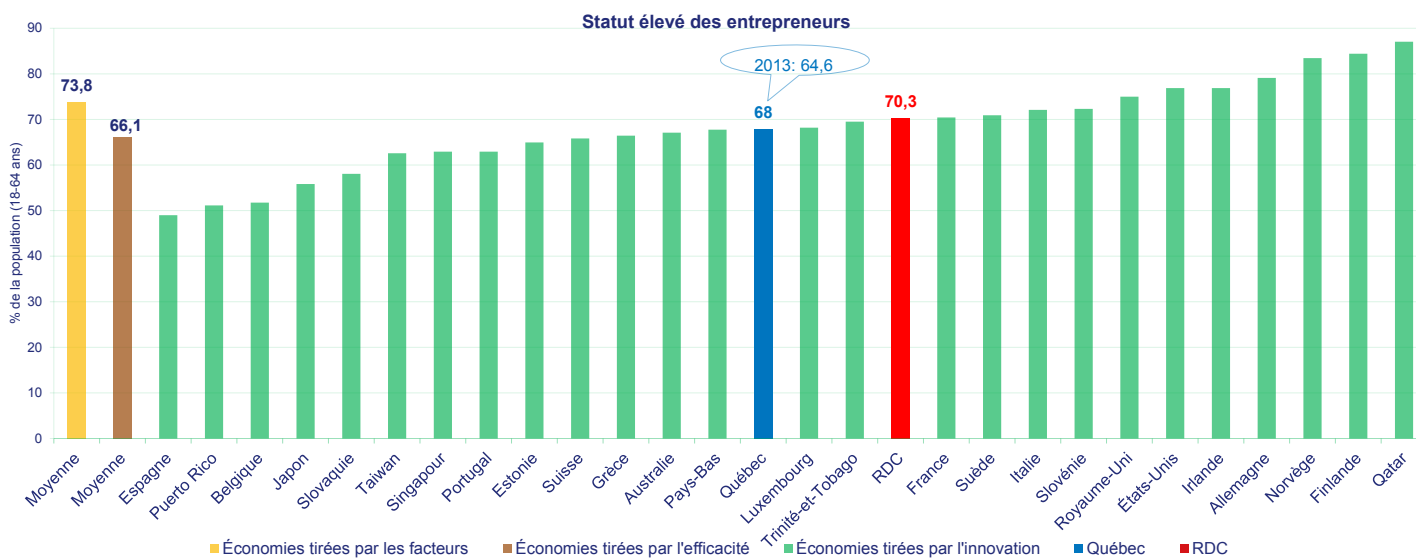
5 Groupe des huit pays les plus industrialisés incluant le Canada, les États-Unis, la France, l'Allemagne, l'Italie, le Japon, le Royaume-Uni et la Russie.

Figure 4. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays



Par contre, 68,0% des Québécois estiment qu'on accorde un statut élevé aux entrepreneurs qui réussissent, contrairement à 70,3% des citoyens du RDC (Figure 5). Il s'agit d'un résultat qui situe le Québec à la médiane des pays dont l'économie est tirée par l'innovation. Cela constitue un bond de 3,4% par rapport à 2013. Il semblerait donc que la reconnaissance sociale des entrepreneurs qui réussissent s'améliore.

Figure 5. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays



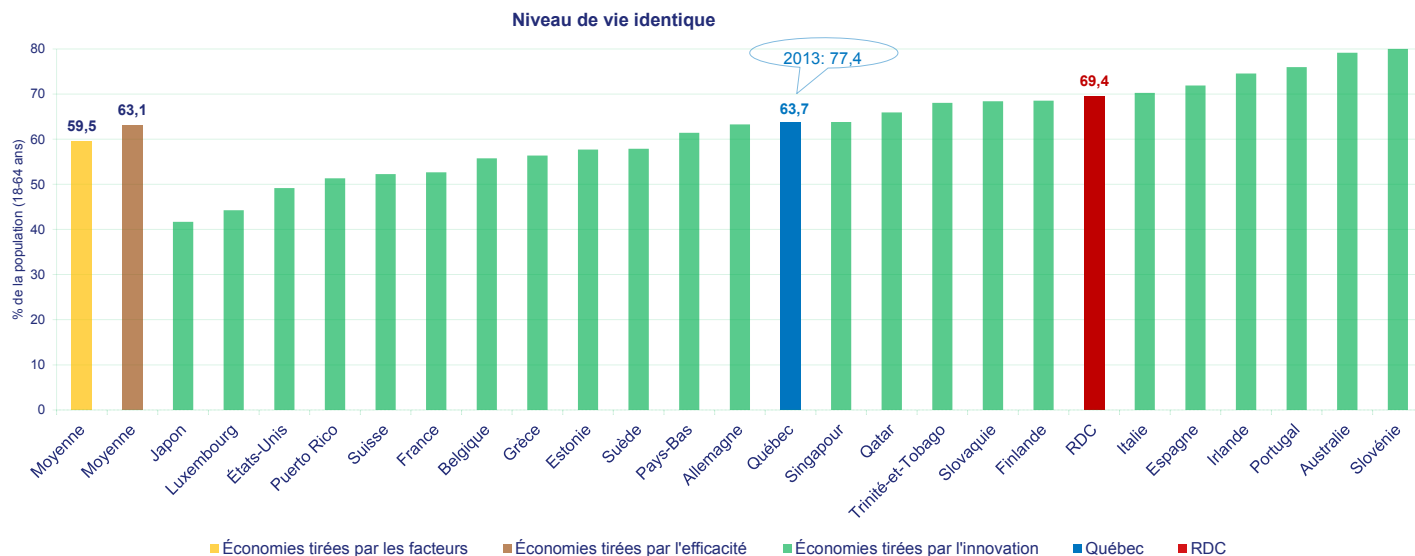
Pour conclure la section sur les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat, nous avons demandé si la plupart des gens de leur pays préférerait que chacun ait un niveau de vie semblable aux autres et 63,7% des Québécois affirment que c'est le cas, contrairement à 69,4% dans le RDC (voir Figure 6). Contrairement à 2013, où le Québec obtenait 77,4% à cette question et constituait l'un des pourcentages les plus élevés des pays tirés par l'innovation, la province se situe maintenant à la médiane. Il s'agit donc d'un recul qui pourrait laisser présager à un changement important dans les valeurs sociétales. Mais vu l'importance grandissante attachée aux inégalités sociales et économiques dans les médias, la presse populaire et chez les universitaires, d'autres facteurs pourraient aussi être à la source de ce recul⁶.

Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale

Au-delà des éléments pouvant constituer des indicateurs de la culture entrepreneuriale que nous venons de voir, les citoyens sont eux-mêmes confrontés à l'expérience entrepreneuriale, c'est-à-dire à la connaissance plus rapprochée d'un entrepreneur de leur entourage ou même à leur propre perception de compétence entrepreneuriale. Bien que ces indicateurs demeurent limités quant au détail de ce qu'ils mesurent, ces dimensions sont importantes pour comprendre la création d'entreprises sur un territoire donné. En effet, le fait de connaître personnellement des entrepreneurs permet de démystifier leur travail et d'offrir un point de comparaison pour estimer ses propres compétences. Ce dernier élément est crucial puisque le niveau de compétences entrepreneuriales perçues permet d'expliquer grandement l'intention de devenir entrepreneur et la mise en action vers la création d'entreprises.

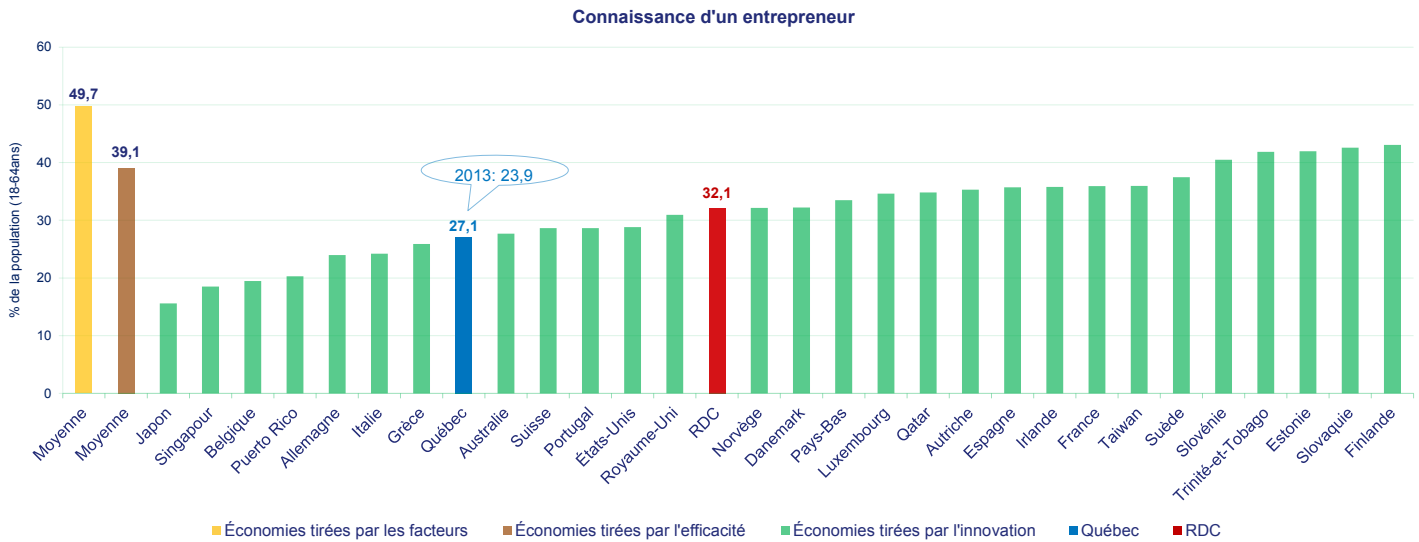
6 En particulier, voir Joanis, M., L. Godbout, et J.-Y. Duclos (2013). *Le Québec économique 2012. Le point sur le revenu des Québécois*. Les Presses de l'Université Laval, 582 pages.

Figure 6. Comparaison du niveau de vie identique souhaité selon les pays



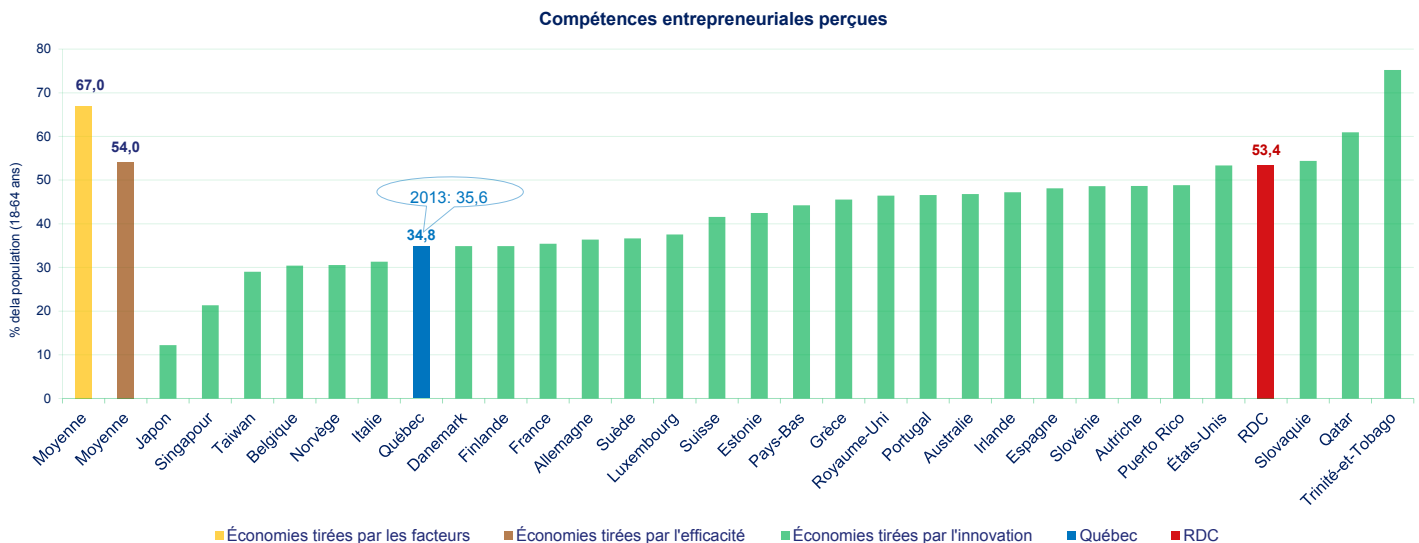
Les analyses effectuées permettent de constater que les Québécois connaissent personnellement peu d'entrepreneurs dans leur entourage (voir Figure 7). En effet, seulement 27,1% des Québécois connaissent personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 32,1% des citoyens dans le RDC. La proportion de répondants est ici également l'une des plus faibles des autres pays comparables. Bien que ce rapport ne vise pas à en déterminer la cause, ce résultat pourrait refléter, toute proportion gardée, une relative absence d'éclosion entrepreneuriale au Québec au cours des deux dernières années. Notons toutefois qu'il s'agit d'une progression par rapport à 2013, où le Québec obtenait 23,9% et le RDC 29,2%.

Figure 7. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays



Qui plus est, les Québécois s'estiment très peu compétents pour devenir des entrepreneurs puisque seulement 34,8% des citoyens pensent avoir les compétences requises, contrairement à 53,4% dans le RDC. Cela constitue, en outre, un recul par rapport à 2013 (35,6%). Comme on peut le constater à la Figure 8, il s'agit d'un résultat relativement bas parmi les autres pays dont l'économie est tirée par l'innovation, dont le RDC qui devance même les États-Unis à cet égard.

Figure 8. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens selon les pays

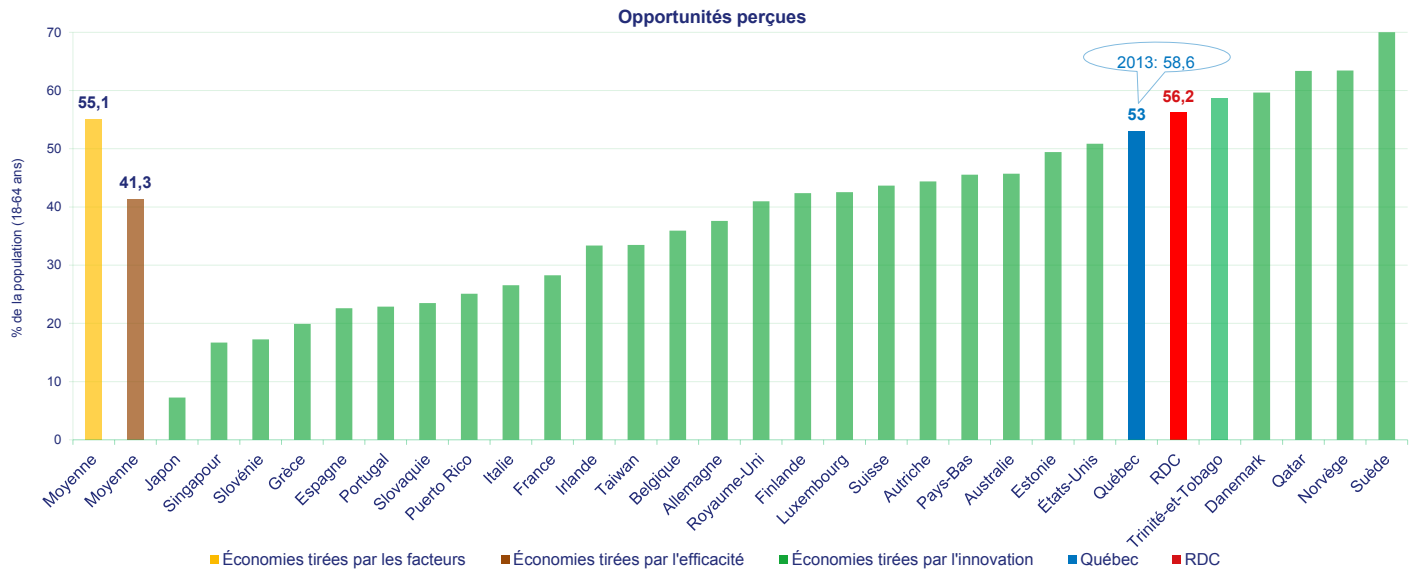


L'engagement entrepreneurial : Les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre

Si les éléments de la culture entrepreneuriale ont un effet sur la création des entreprises, tout comme le sentiment de compétence de l'individu, trois dimensions sont également centrales pour expliquer le taux de création : les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre. Les opportunités perçues renvoient au pourcentage (%) de personnes qui estiment qu'il y a de bonnes opportunités d'affaires pour eux dans les 6 mois à venir dans la région où ils habitent. Cet élément est particulièrement important dans les économies tirées vers l'innovation, où les opportunités sont à la base de la plupart des créations d'entreprises. En effet, et en particulier dans les pays où la couverture sociale est généreuse, les citoyens créent beaucoup moins d'entreprises par nécessité, contrairement à d'autres pays où, faute d'avoir un meilleur emploi et devant se mettre en action pour gagner leur vie, les citoyens créent davantage d'entreprises par nécessité. Toutefois, la peur de l'échec peut venir bloquer l'identification d'une bonne opportunité, d'où son importance pour l'analyse. Finalement, l'intention d'entreprendre demeure un indicateur important de la création d'une entreprise, en particulier lorsque cette intention n'est pas projetée trop loin dans le temps. Dans le cas du GEM, il est question des trois prochaines années.

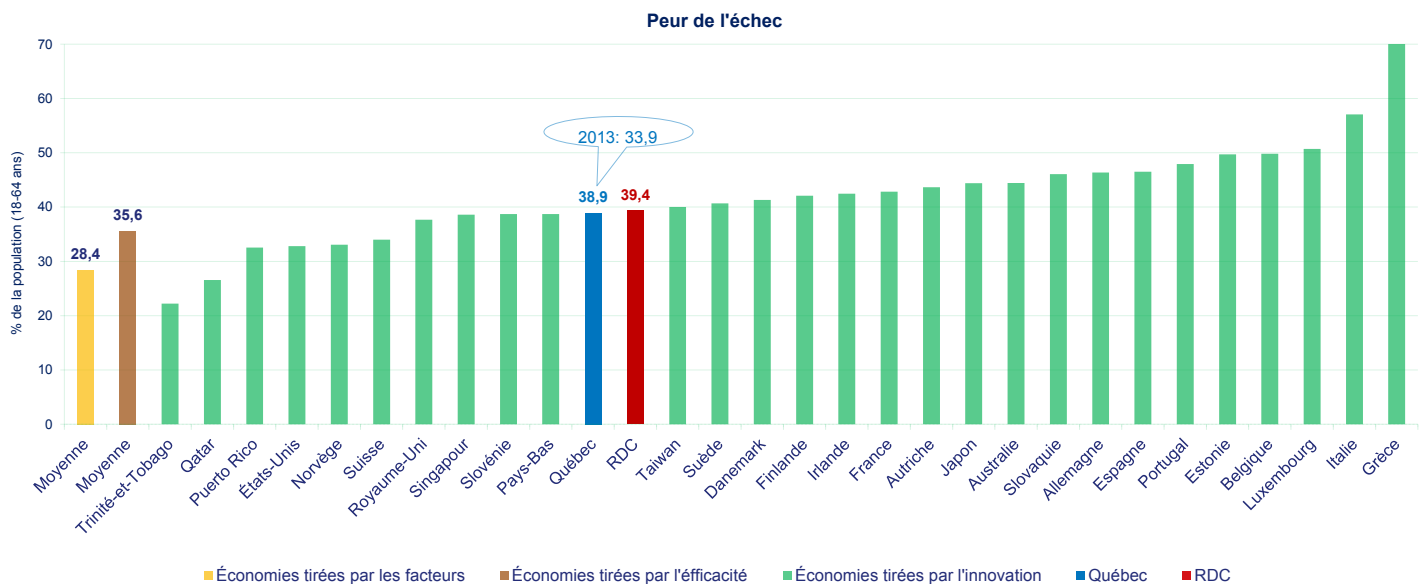
Comme on peut le voir à la Figure 9, le Québec et le Canada se situent parmi les pays où la proportion de personnes voyant des opportunités d'affaires pour les six (6) prochains mois est la plus élevée. Au Québec, où 53,0% des citoyens perçoivent des opportunités, figure plus bas que le RDC (56,2%) mais supérieur aux États-Unis (50,9%). Il faut néanmoins noter un recul comparativement à 2013, où la province obtenait 58,6%. Cela confirme néanmoins que les citoyens du Québec perçoivent, toute proportion gardée, de bonnes occasions de démarrage dans la région où ils vivent que ceux de bien d'autres pays comparables mais où le contexte économique pourrait ne pas être aussi favorable. Il s'agit d'un résultat très prometteur à l'égard du potentiel de création d'entreprises sur le territoire québécois.

Figure 9. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays



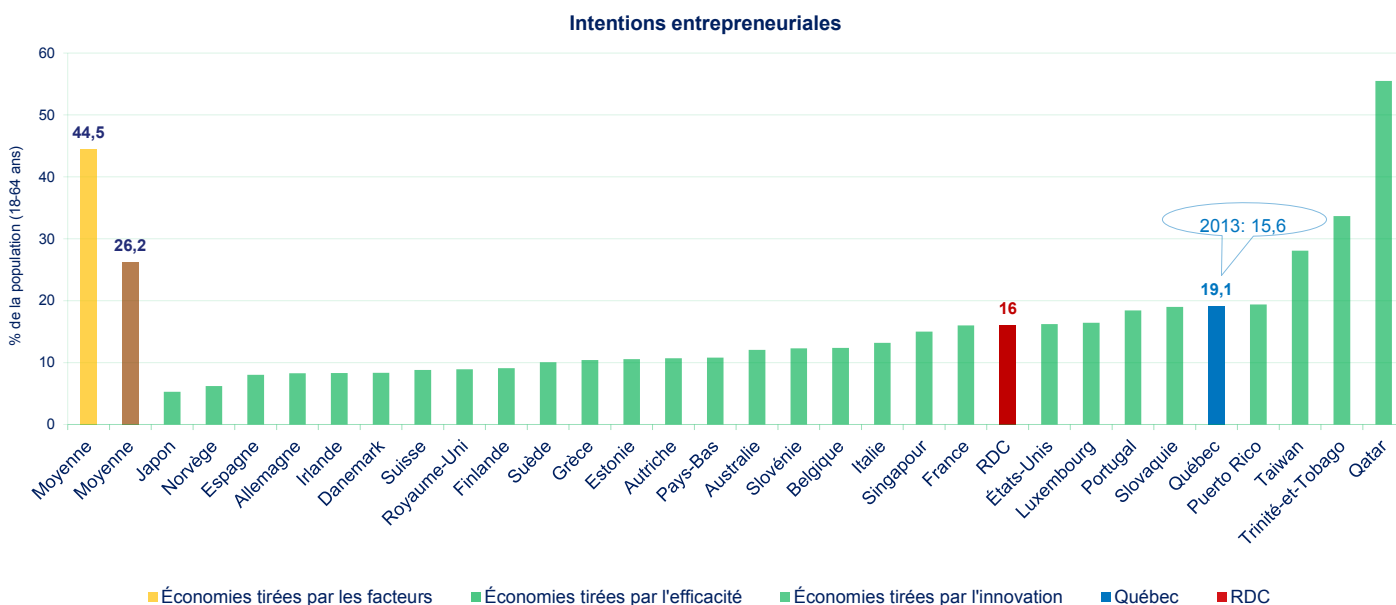
Qui plus est, les Québécois craignent légèrement moins l'échec que le RDC et se situe sous la médiane, comme l'indique la Figure 10. Ainsi, seulement 38,9% des Québécois (contre 39,4% pour le RDC), ne souhaite pas démarrer d'entreprise à cause de la peur de l'échec. Fait à noter important : nous constatons un recul par rapport à 2013 pour le Québec, alors que la peur de l'échec empêchait seulement 33,9% des gens de démarrer à ce moment.

Figure 10. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens selon les pays



Malgré cela, la proportion des Québécois qui ont l'intention de démarrer dans les trois (3) prochaines années a fait un bond important par rapport à 2013 (15,6%) et dépasse même le RDC cette année (19,1% pour le Québec, contre 16% pour le RDC) (Figure 11). Le Québec possède une intention entrepreneuriale de ses citoyens qui est plus élevée que tous les autres pays du G8, dépassant même les États-Unis.

Figure 11. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens selon les pays



« *Entreprendre pour moi, c'est façonner son propre avenir et celui de la société dans laquelle on évolue. Entreprendre pour moi, c'est se donner le choix.* »

Kathy Béliveau

Associée chez REZO l'agence sociale et PromoTexto

L'activité entrepreneuriale : quelques définitions

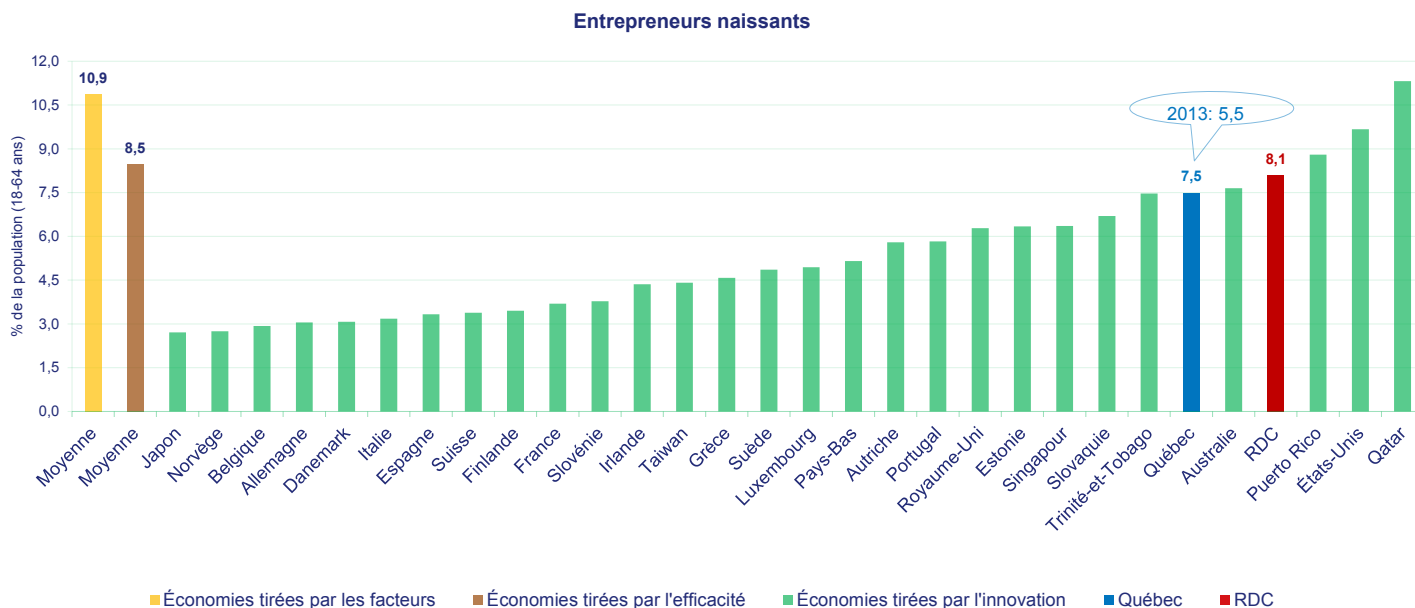
Comme le postule le modèle de l'activité entrepreneuriale du GEM présenté précédemment, les attitudes de la population en général sont à la base de la culture entrepreneuriale et sont susceptibles de stimuler l'intention d'entreprendre, laquelle précède la mise en action vers la création d'une entreprise. L'activité entrepreneuriale comprend d'abord les personnes qui amorcent le démarrage de leur entreprise et qui ont versé jusqu'à 3 mois de salaire, que l'on nomme les entrepreneurs naissants. À ce groupe s'ajoutent ceux qui versent des salaires depuis au moins 4 mois mais moins de 42 mois, que l'on nomme les nouveaux entrepreneurs. Ces deux groupes combinés constituent le TAE (*Total de l'activité entrepreneuriale émergente*), une mesure centrale du GEM. À ceux-ci doivent s'ajouter également les entrepreneurs établis, qui paient des salaires depuis au moins 42 mois. L'activité entrepreneuriale comprend également les sorties de la carrière entrepreneuriale, qui incluent les ventes ainsi que les fermetures d'établissements. En effet, la vente d'une entreprise peut permettre de relancer les activités via un nouveau dirigeant et la fermeture peut amener les joueurs d'une industrie à se répartir autrement la clientèle ou à réorganiser leur offre de service.

Entrepreneurs naissants, nouveaux entrepreneurs et TAE

D'abord, en ce qui concerne les entrepreneurs naissants, on peut constater que le Québec a une proportion légèrement plus faible que le RDC (Québec : 7,5%, contre RDC : 8,1%) (Figure 12). Cela constitue une progression de 2% puisqu'en 2013, le Québec comptait seulement 5,5% d'entrepreneurs naissants. En outre, le Québec se situe en tête de liste parmi les autres économies tirées par l'innovation. Ainsi, on observe que non seulement les intentions d'entreprendre ont progressé (Figure 11), mais plus de Québécois passent de l'intention à l'action en 2014 !

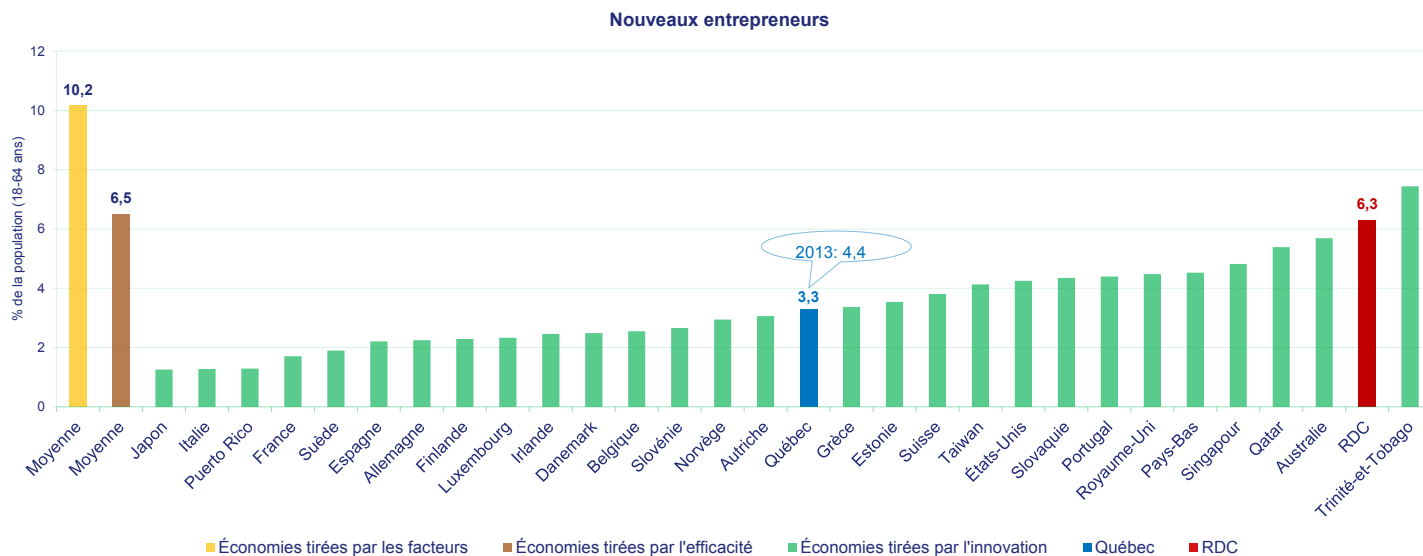
CHAPITRE 2 L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES PAYS SIMILAIRES

Figure 12. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays



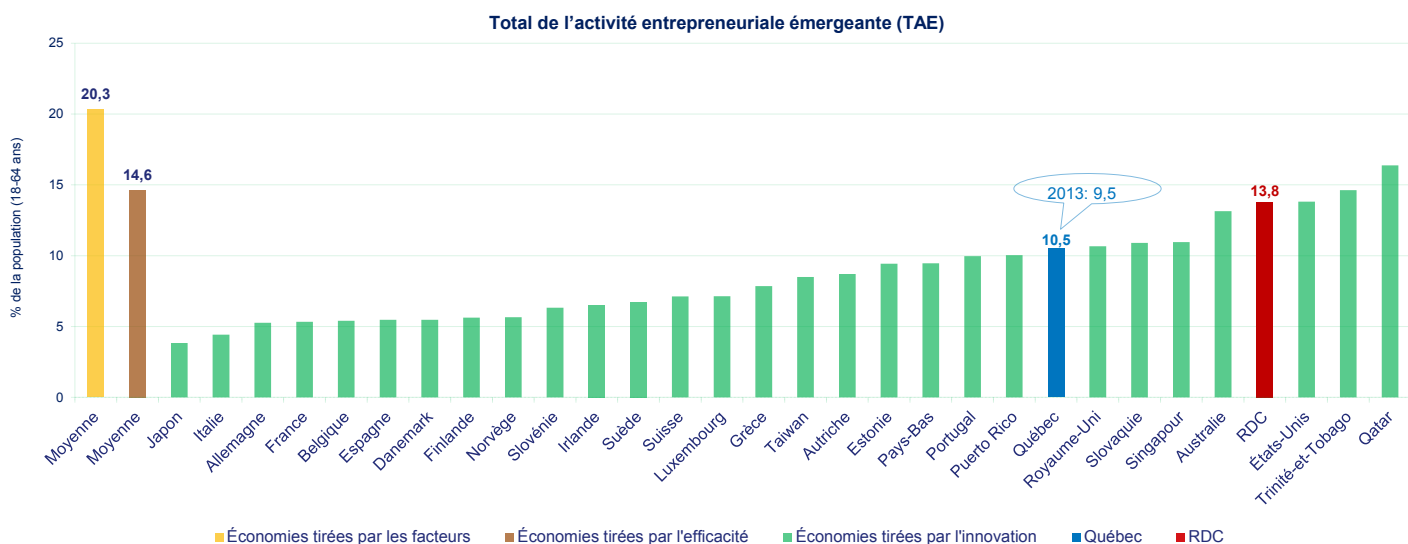
Néanmoins, la proportion de nouveaux entrepreneurs québécois a connu un léger recul, avec 3,3% de la population qui fait partie de cette catégorie, contre 6,3% pour le RDC. En 2013, le taux était plutôt à 4,4%, soit un recul d'un peu plus de 1%. Comme on peut le voir à la Figure 13, le Québec se situe maintenant à la médiane des pays tirés par l'innovation.

Figure 13. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays



Tel que mentionné précédemment, ces deux groupes combinés constituent le TAE. Sans surprise, on peut donc constater que la situation est semblable aux autres indicateurs de l'activité entrepreneuriale ici, puisqu'il s'agit de la combinaison des entrepreneurs naissants avec les nouveaux entrepreneurs. On peut voir à la Figure 14 que le Québec possède un taux d'activité entrepreneuriale de 10,5%, qui est plus faible que celui du RDC (13,8%). Malgré cela, il s'agit d'un résultat relativement élevé au sein des économies tirées par l'innovation et cela constitue une progression par rapport à 2013 (9,5%).

Figure 14. Proportion du TAE selon les pays



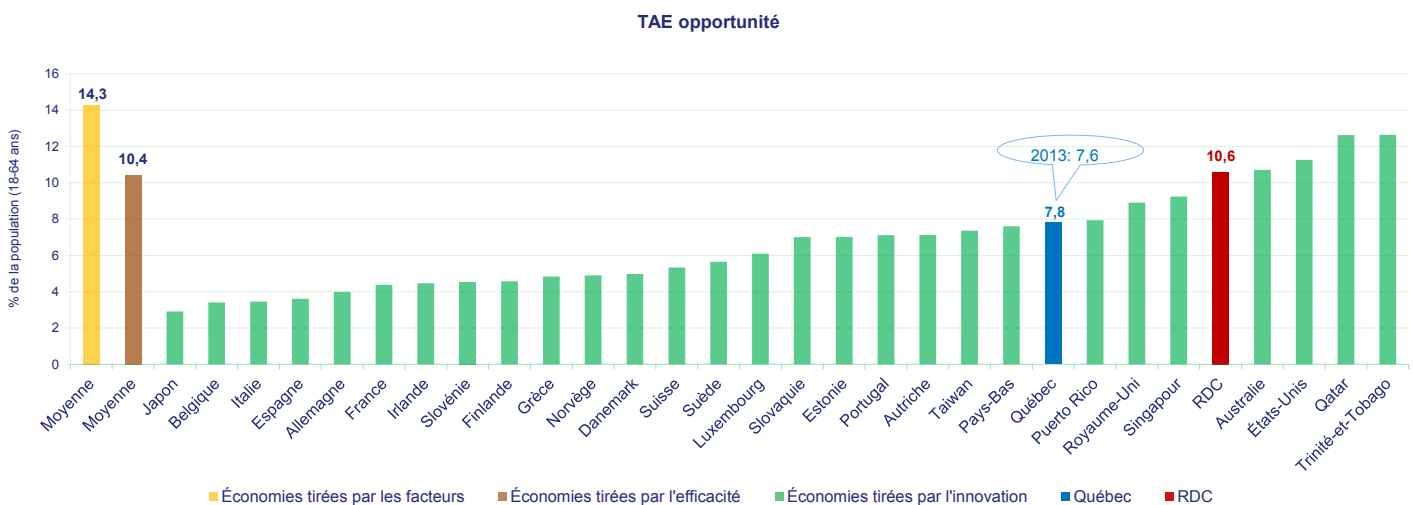
TAE d'opportunité et de nécessité : des indications sur les transitions de carrière

Lorsqu'une personne choisit de devenir un entrepreneur par la création d'une nouvelle entreprise, elle doit nécessairement avoir identifié une occasion d'affaire, qu'on appelle également opportunité entrepreneuriale. La transition de carrière qui mène vers l'entrepreneuriat par la saisie d'une opportunité entrepreneuriale peut varier d'une personne à l'autre. On constate généralement deux cas de figure. Le premier est lorsque la personne peut facilement se trouver un emploi (selon sa perception) mais qu'elle choisit de

devenir entrepreneur pour saisir une opportunité. Ces personnes sont classées dans le TAE d'opportunité. Le deuxième cas de figure est lorsque la personne n'a pas de meilleur choix qui s'offre à elle (selon sa perception) en ce qui a trait à sa carrière et choisit alors de démarrer une entreprise pour saisir une opportunité qu'elle a identifiée. Ces personnes sont alors classées dans le TAE de nécessité.

Ainsi, comme on peut le constater à la Figure 15, la proportion de TAE d'opportunité⁷ est moins grande au Québec (7,8%) que dans le RDC (10,6%). Ce classement est identique à la proportion du TAE global, où le Québec est classé 9^{ème} plus important TAE des pays tirés par l'innovation, alors que pour le TAE d'opportunité ici, le Québec est aussi classé 9^{ème}.

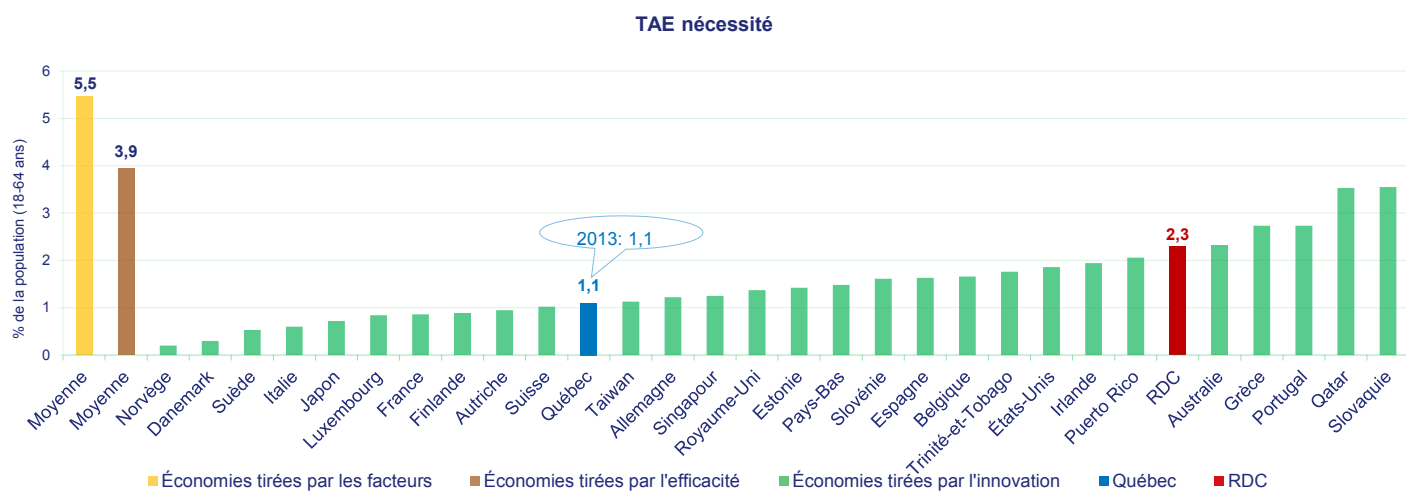
Figure 15. Proportion du TAE basé sur une opportunité selon les pays



Par contre, en ce qui concerne le TAE de nécessité, la proportion d'entrepreneurs du Québec qui démarrent par nécessité est beaucoup moins importante que ce que l'on trouve dans plusieurs autres pays (voir Figure 16). Sur ce type d'entrepreneuriat, le Québec est classé 20^{ème} parmi les pays dont l'économie est tirée par l'innovation (alors que pour le TAE global, le Québec était classé 9^{ème}). Ces résultats indiquent qu'une plus grande proportion du TAE du Québec est liée à un démarrage par opportunité (87,6%) que dans le RDC (82,2%).

⁷ À noter que les résultats du TAE d'opportunité et de nécessité reposent sur un nombre assez faible de répondants (n=32 et n=5, respectivement). Les marges d'erreurs sont donc plus grandes que le 5% habituel et les chiffres sont fournis à titre indicatif et doivent être interprétés avec précaution.

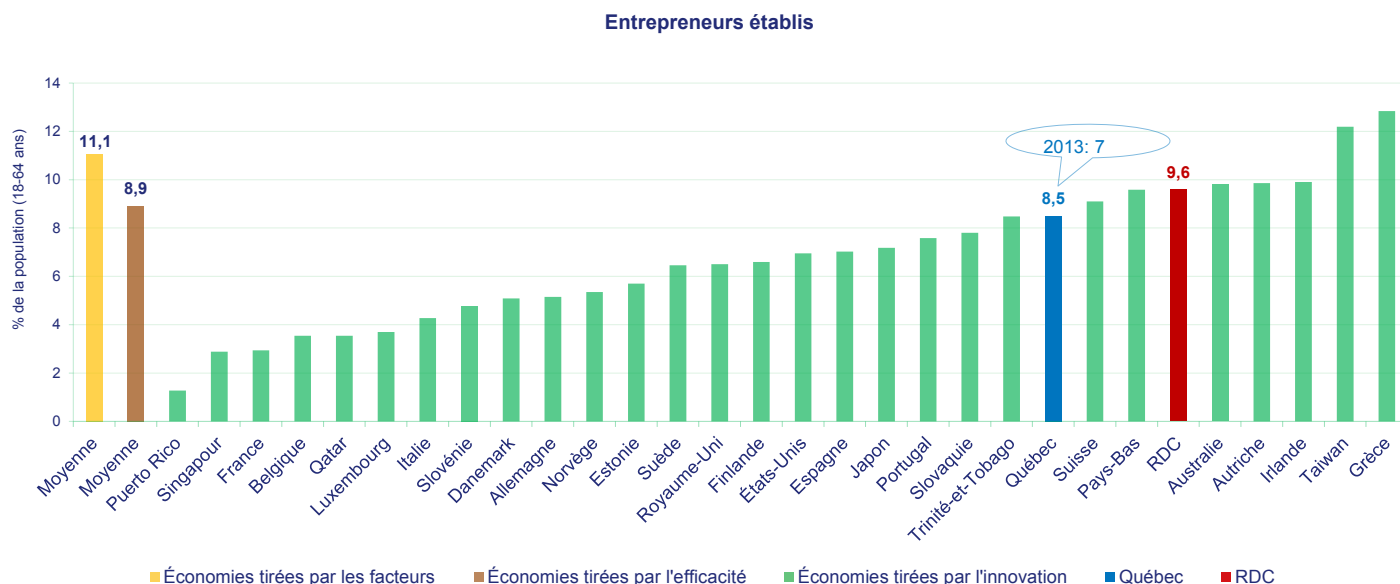
Figure 16. Proportion du TAE basé sur la nécessité selon les pays



Entrepreneurs établis

Il faut rappeler que les entrepreneurs établis sont ceux qui versent des salaires depuis au moins 42 mois. À ce chapitre, le Québec compte moins d'entrepreneurs établis (8,5%) que le RDC (9,6%) (voir la Figure 17). Toutefois, bien que l'écart semble important à première vue, il faut souligner que le Québec possède une proportion plus grande d'entrepreneurs établis que tous les autres pays du G8 incluant même les États-Unis. Qui plus est, il s'agit d'une progression de 1,5% pour le Québec puisqu'en 2013, la proportion d'entrepreneurs établis était de 7%. Puisque le Québec possède également une proportion plus faible d'entrepreneurs naissants (Figure 12) et de nouveaux entrepreneurs (Figure 12) que dans le RDC, une proportion plus faible d'entrepreneurs établis au Québec suggère un taux de sortie entrepreneurial potentiellement plus important que dans le RDC. C'est le thème que nous abordons dans la prochaine section.

Figure 17. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays



Sortie de l'entrepreneuriat

Bien que cette section aborde la notion de sortie de l'entrepreneuriat, il faut savoir que la réalité est beaucoup plus complexe que ce qui sera présenté dans les prochaines figures. En effet, l'étude de la carrière se fait en continue et dans une perspective longitudinale alors qu'ici, nous n'avons qu'un portrait statique. Par exemple, une personne peut quitter l'entrepreneuriat pendant quelques temps pour y revenir plus tard, alors qu'un autre peut vendre une entreprise parmi le portfolio d'entreprises qu'elle possède⁸. Ces nuances ne sont pas considérées dans cette section. Ici, il est question de la proportion des entrepreneurs qui ferment une entreprise de manière définitive et de ceux qui quittent leur entreprise mais que celle-ci poursuit ses activités. Ainsi, il est important de distinguer le statut de l'entrepreneur de celui de l'entreprise qu'il ou elle aura créée.

Dans toutes les économies, des entreprises finissent par fermer leurs portes pendant que les activités d'autres sont transférées à la nouvelle génération d'entrepreneurs ou à des entrepreneurs établis qui cherchent à développer de nouveaux marchés. Toutes sortes de raisons

⁸ Westhead, P. et M. Wright (1998), « Novice, portfolio, and serial founders: are they different? - Evidence from new production firm registrations 1980-88 », *Journal of Business Venturing*, vol. 13, n° 3, p. 173-204.

peuvent amener un entrepreneur à fermer son entreprise : baisse de clientèle, absence de relève, retraite, faillite, etc. Nous séparons donc les fermetures définitives de celles dont l'entreprise continue ses activités. Dans les deux cas, l'entrepreneur quitte ses responsabilités à l'égard de l'entreprise et cesse d'en être le propriétaire. Toutefois, dans le cas où l'entreprise continue ses activités, cela implique qu'elle soit reprise par une autre personne ou une autre entité économique (fusion/acquisition).

Cette distinction entre l'entrepreneur et l'entreprise est importante pour au moins deux raisons d'un point de vue économique. La première est que le processus de « création et destruction » d'entreprises, fréquemment associé aux forces du marché et à l'entrepreneuriat, est à la base d'importants gains de productivité et de croissance économique en général⁹. Les résultats d'analyses récentes pour le Québec et le Canada suggèrent que les taux d'entrées et de sorties d'entreprise sont en décroissance au cours des trente dernières années, ce qui pourrait agir comme frein à la croissance économique¹⁰. Ainsi, un taux relativement fort de sortie entrepreneuriale avec cessation des activités de l'entreprise pourrait être associé à une dynamique concurrentielle intense qui contribue positivement à la croissance économique à long terme d'un territoire.

Deuxièmement, bien que des récentes recherches suggèrent un avantage concurrentiel lié à la compétitivité de firmes existantes¹¹, il n'en demeure pas moins que l'impact du transfert des activités d'une entreprise à une autre par voie de fusions ou acquisitions peut mener à des effets négatifs sur la performance des entreprises¹². Ainsi, un taux relativement élevé de sortie entrepreneuriale avec continuité des activités de l'entreprise ne serait pas nécessairement un gage favorable à la compétitivité et la productivité de l'entreprise.

9 Pour un aperçu récent de cette vaste littérature, voir Decker, R., J. Haltiwanger, R. Jarmin et J. Miranda (2014). «The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28(3), pp. 3—24.

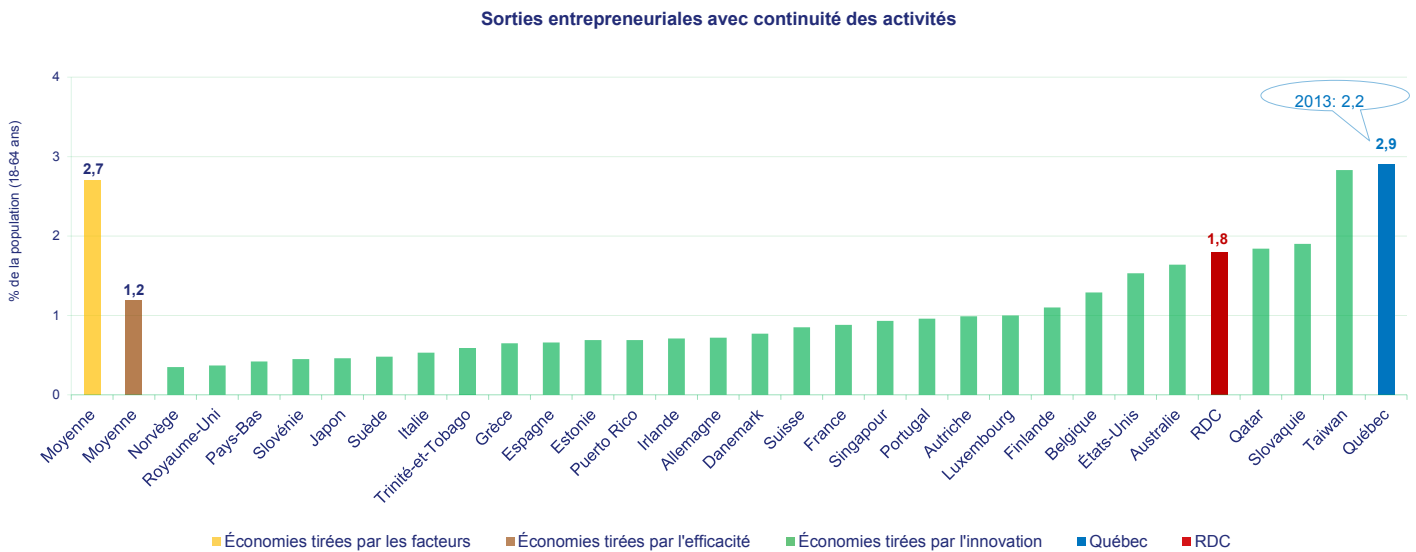
10 Voir Macdonald, R. (2014). *Taux d'entrée et de sortie d'entreprises au Canada : un portrait sur 30 ans*. Statistique Canada et Baldwin, J.R., H. Liu et W. Wang (2013). *Dynamique des entreprises : l'entrée et la sortie d'entreprises dans les provinces canadiennes, 2000 à 2009*. Statistique Canada.

11 Par exemple, voir Haltiwanger, J., R. Jarmin, et J. Miranda (2013). «Who creates jobs? small versus large versus young», *Review of Economics and Statistics*, vol. 95(2), pp. 347—361.

12 Par exemple, voir K. Gugler, D. C. Mueller, B. Yurtoglu, et C. Zulehner (2003). «The effects of mergers: an international comparison», *International Journal of Industrial Organization*, vol. 21(5), pp. 625 – 653.

Comme on peut le voir à la Figure 18, le Québec est l'endroit dans le monde où les entreprises survivent le plus à leurs dirigeants. Ainsi, 2,9%¹³ des répondants du Québec ont quitté l'entrepreneuriat mais l'entreprise continue ses activités, tandis que cette proportion est de 1,8% dans le RDC. Cela constitue une progression par rapport à 2013, où la proportion était à 2,2%.

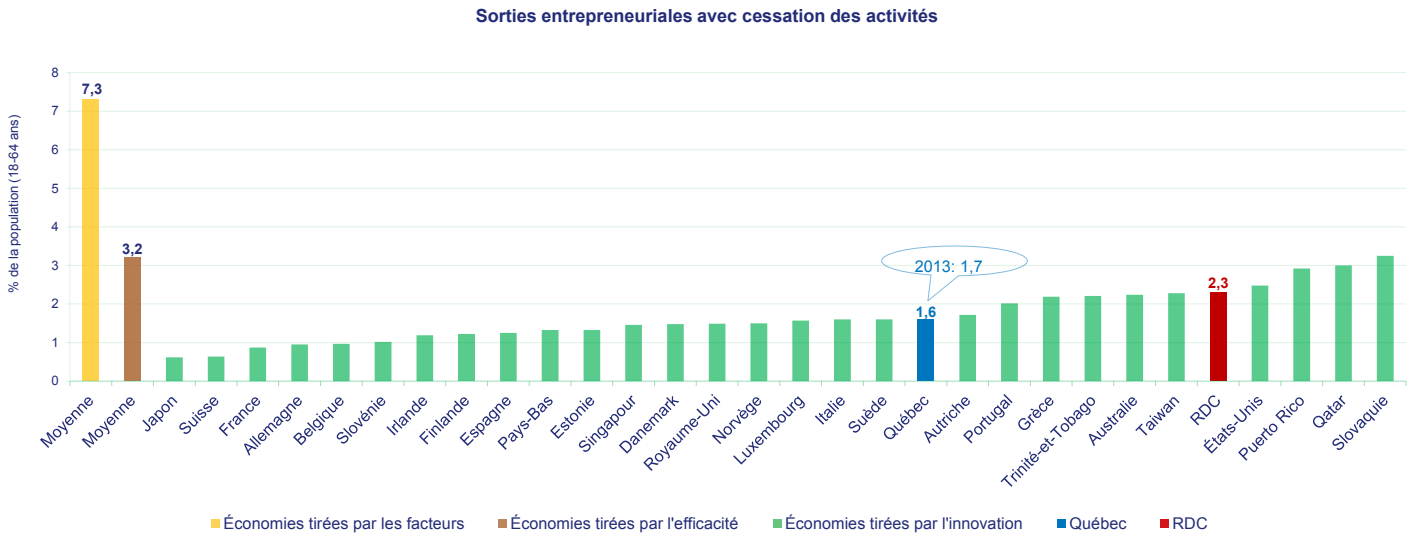
Figure 18. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays



En ce qui a trait aux sorties entrepreneuriales dont l'entreprise cesse définitivement ses activités (Figure 19), la proportion québécoise est beaucoup plus faible (1,6% des répondants) que dans le RDC (2,3% des répondants). Le Québec est légèrement en haut de la médiane des pays tirés par l'innovation à ce chapitre. Considérés ensemble, les résultats peuvent suggérer un environnement concurrentiel moins dynamique qui résulterait en des sorties entrepreneuriales moins performantes en termes de compétitivité et de productivité que dans le RDC et aux États-Unis.

13 À noter ici aussi que les résultats obtenus pour les sorties entrepreneuriales avec continuité et celles avec fermeture reposent sur un faible nombre de répondant (n=12 et n=6, respectivement). Les marges d'erreur dépassant le 5% habituellement toléré, ces chiffres doivent être utilisés avec précaution.

Figure 19. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays

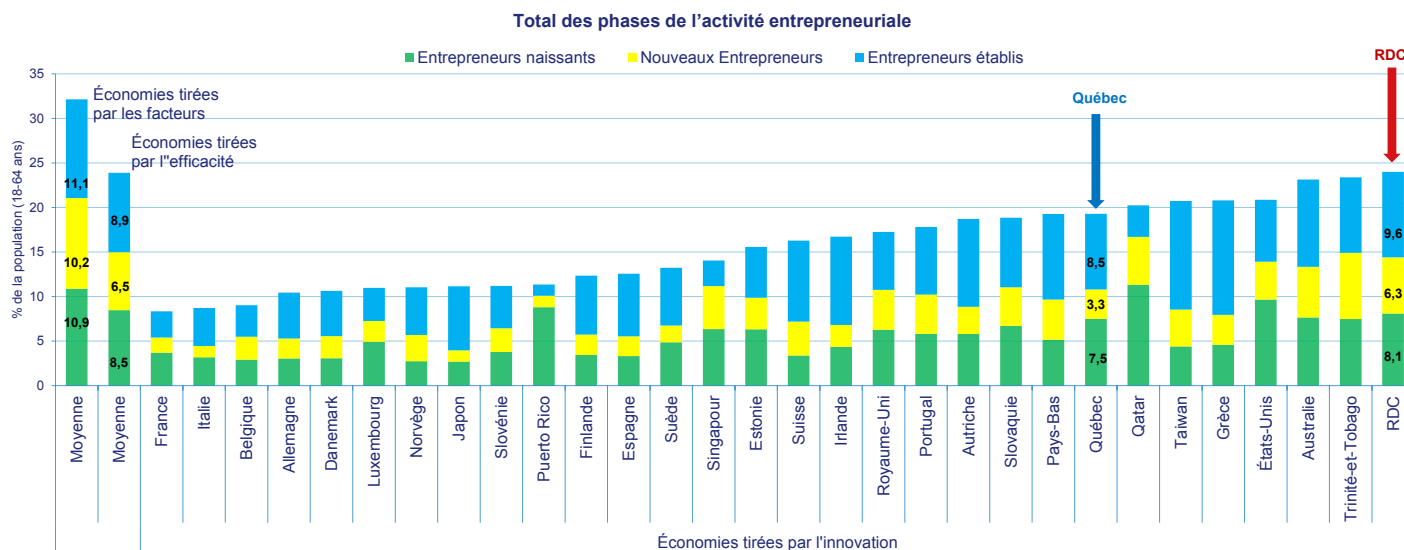


Synthèse de l'activité entrepreneuriale

Ayant vu les différentes composantes de l'activité entrepreneuriale et les résultats comparés, les figures qui suivent présentent le portrait global de la situation du Québec en comparaison avec le RDC et les autres pays dont l'économie est tirée par l'innovation.

La Figure 20 présente la proportion d'entrepreneurs parmi la population totale. Ce taux combine les entrepreneurs naissants (jusqu'à 3 mois de salaires versés), les nouveaux entrepreneurs (entre 4 et 41 mois de salaires versés) ainsi que les entrepreneurs établis (42 mois et plus de salaires versés). On peut constater que Québec se classe 8ème parmi les pays dont l'économie est tirée par l'innovation. Outre les États-Unis et le RDC, le Québec dépasse tous les autres pays du G8. Cela constitue très certainement une nouvelle encourageante, surtout en sachant que ceux qui ont choisi cette voie l'ont fait principalement par choix (entrepreneuriat d'opportunité) plutôt que parce qu'ils n'y voyaient pas de meilleures options (entrepreneuriat de nécessité) (référence : Figure 15 et Figure 16)

Figure 20. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

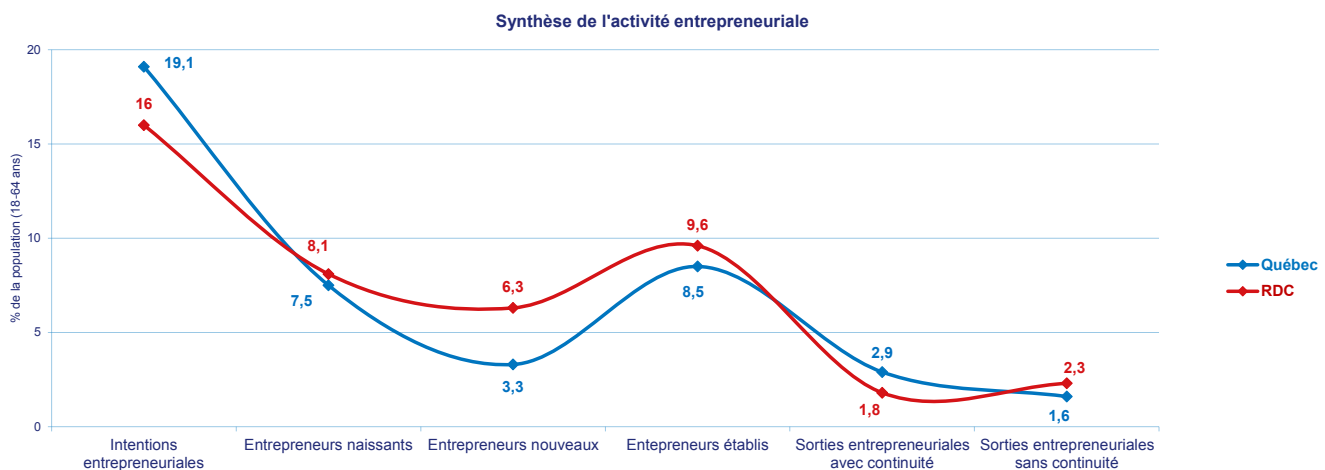


La Figure 21 nous renseigne sur les différentes étapes du processus de l'activité entrepreneuriale et résume ce que nous avons vu jusqu'à maintenant. La plus forte intention d'entreprendre au Québec ne se manifeste pas par un passage à l'action proportionnel par rapport au reste du Canada, où l'on voit le Québec avec un score légèrement plus faible à ce niveau. Cet écart se creuse encore plus pour les nouveaux entrepreneurs, mais revient à une différence de 1,1% pour les entrepreneurs établis. Pour compléter le graphique, on voit clairement que contrairement au RDC, le Québec cède ou vend plus d'entreprises, alors que dans le RDC, elles sont plus nombreuses à fermer leurs portes face au départ de leur dirigeant.

Si l'on considère les résultats obtenus l'an passé pour ces mêmes indicateurs, il semblerait qu'une proportion importante des nouveaux entrepreneurs de 2013 (4,4%) soit passée au statut d'entrepreneurs établis, considérant l'augmentation de ce taux (de 7% en 2013 à 8,5% en 2014). Bien que cela soit impossible à démontrer, puisque les données ne sont pas longitudinales, cela voudrait dire que la pérennité des entreprises démarrées au Québec pourrait être meilleure que dans le RDC. L'an passé, nous avions un écart de presque 3% au niveau des entrepreneurs naissants (Qc=5,5%, RDC=8,4%). Cette proportion de

3% d'écart entre le Québec et le RDC est conservée chez les nouveaux entrepreneurs de cette année ($Q_c=3,3\%$, $RDC=6,3\%$), soit chez ceux qui était sans aucun doute les entrepreneurs naissants de 2013, ce qui illustre bien la progression dans les étapes. Conséquemment, puisque l'intention d'entreprendre a fortement augmenté au Québec pour 2014, dépassant même le RDC, et que l'écart de presque 3% des entrepreneurs naissants de 2013 entre le Québec et le RDC s'est quasiment résorbé en 2014 ($Q_c=7,5\%$, $RDC=8,1\%$), tout porte à croire que si la pérennité des entreprises se maintient, nous devrions observer une augmentation des nouveaux entrepreneurs pour 2015.

Figure 21. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC



« Pour moi, être entrepreneur c'est transformer ma plus grande passion en projet d'affaires en mobilisant un ensemble d'éléments : clients, employés, argent, partenaires, etc. »

Yannick Gervais

Fondateur de Les Aventuriers Voyageurs



CHAPITRE 3
INVESTISSEURS
INFORMELS ET
INTRAPRENEURIAT :
LES MANIFESTATIONS
D'UNE CULTURE
ENTREPRENEURIALE
ÉTABLIE

**Investisseurs informels et intrapreneuriat :
quelques définitions**

L'entrepreneuriat est un choix de carrière qui se distingue de l'emploi salarié sur plusieurs plans, notamment en ce qui concerne l'obligation d'accéder à certaines ressources pour devenir entrepreneur, à la grande autonomie que cela implique, ainsi qu'en ce qui a trait aux obligations et responsabilités envers différentes parties prenantes. L'accès à du financement est une dimension importante à considérer pour quiconque démarre une entreprise, en particulier les sources informelles comme la famille, les amis ou les anges financiers. Bien que les sources traditionnelles comme les banques soient celles qui financent principalement les démarrages dans les pays industrialisés¹⁴, on observe une plus grande proportion d'investisseurs informels dans les pays où les personnes démarrent davantage par opportunité (plutôt que par nécessité), qu'ils se sentent compétentes et perçoivent des opportunités de démarrage¹⁵. Ainsi, l'établissement d'une culture de démarrage d'entreprises est en relation avec la proportion d'investisseurs informels.

Par ailleurs, bien que le démarrage d'entreprises privées soit souvent le point focal d'intérêt pour les gouvernements, une culture entrepreneuriale se manifeste également par une plus grande proportion de citoyen qui démarre des filiales ou des projets relativement autonomes au sein de leur organisation, qui sont des formes d'intrapreneuriat. En effet, on définit l'intrapreneuriat comme étant les activités entrepreneuriales au sein des organisations existantes (publiques ou privées), ce qui réfère non seulement à la création d'une nouvelle entité juridique mais aussi à toute les activités et orientations liées à l'innovation telles que le développement de nouveaux produits/services, la prise de risque ou la proactivité dans le marché¹⁶. Et cela a drôlement de l'importance pour le développement de l'économie puisque l'intrapreneuriat contribue au renouveau des entreprises existantes en leur permettant de se transformer et d'aller chercher de nouveaux marchés, ce qui en retour, soutient la création d'emplois¹⁷.

14 Robb, A. M. et D. T. Robinson (2012), « The capital structure decisions of new firms », *Review of Financial Studies*, vol. 27, n° 1, p. 153-179.

15 Bygrave, W., M. Hay, E. Ng et P. Reynolds (2003), « Executive forum: a study of informal investing in 29 nations composing the Global Entrepreneurship Monitor », *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, vol. 5, n° 2, p. 101-116.

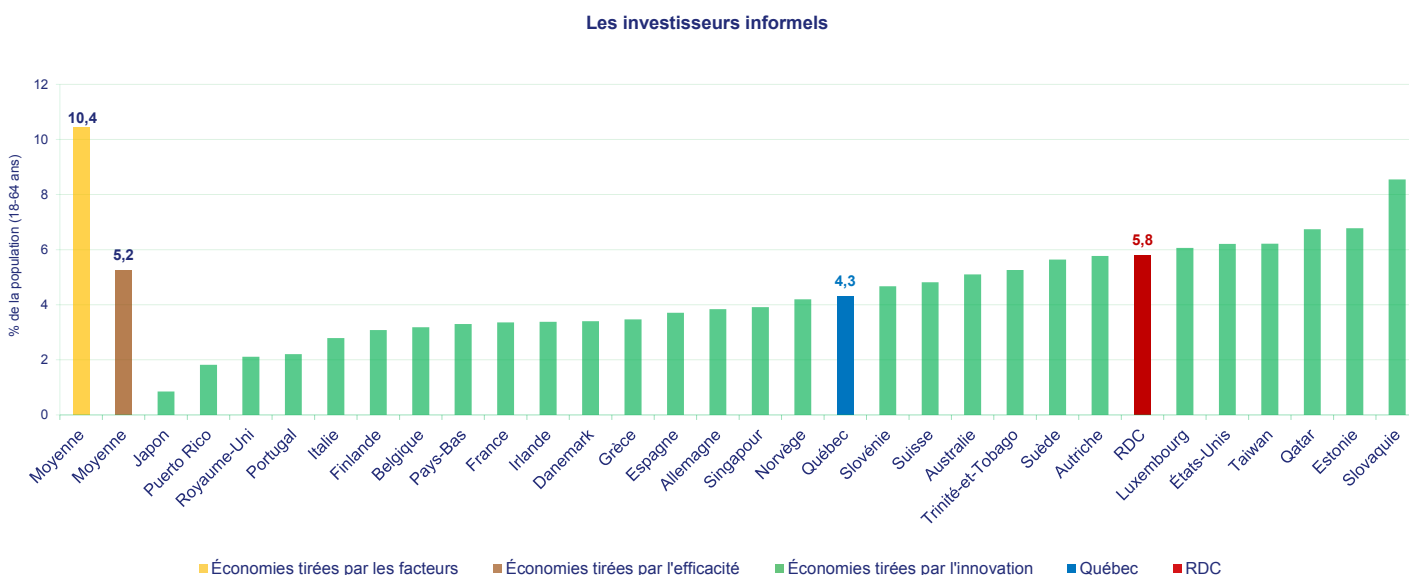
16 Antoncic, B. et R. D. Hisrich (2003), « Clarifying the intrapreneurship concept », *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 10, n° 1, p. 7-24.

17 Antoncic, B. et R. D. Hisrich (2004), « Corporate entrepreneurship contingencies and organizational wealth creation », *Journal of Management Development*, vol. 23, n° 6, p. 518-550.

Investisseurs informels : les constats au Québec et dans le monde

Nous avons demandé aux répondants si, dans les trois dernières années, ils avaient personnellement contribué financièrement à une entreprise démarrée par quelqu'un d'autre, excluant l'achat d'actions ou de fonds mutuels de placement. On peut ainsi constater que le Québec possède une proportion moyenne d'investisseurs informels, obtenant un score de 4,3%, comparativement au reste du Canada (RDC), qui obtient plutôt un score de 5,8% (Figure 22). Le Québec se situe tout près de la médiane des nations tirées par l'innovation.

Figure 22. Proportion d'investisseurs informels dans les pays tirés par l'innovation

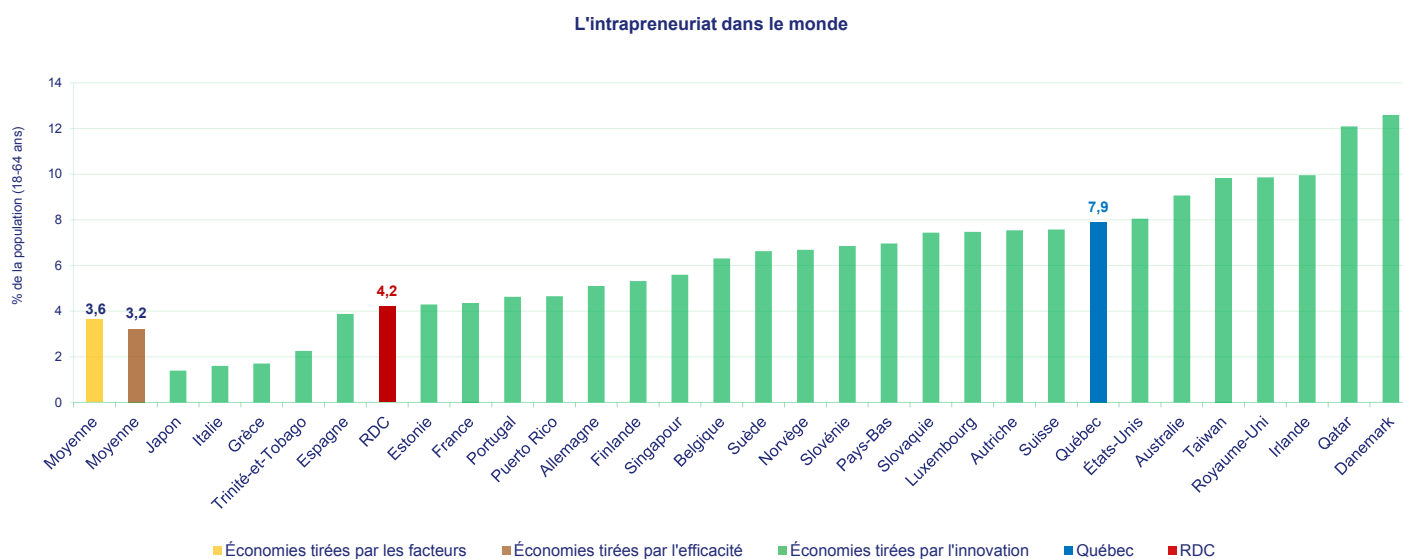


L'intrapreneuriat : les constats au Québec et dans le monde

Tel que souligné, l'intrapreneuriat est un indicateur important à considérer lorsque vient le temps d'évaluer l'engagement des citoyens dans des activités entrepreneuriales. En effet, l'intrapreneuriat contribue au lancement de nouveaux produits ou services et à la compétitivité des entreprises, en plus de mener à l'émergence de nouveaux établissements ou filiales, qui soutiennent la création de nouveaux emplois.

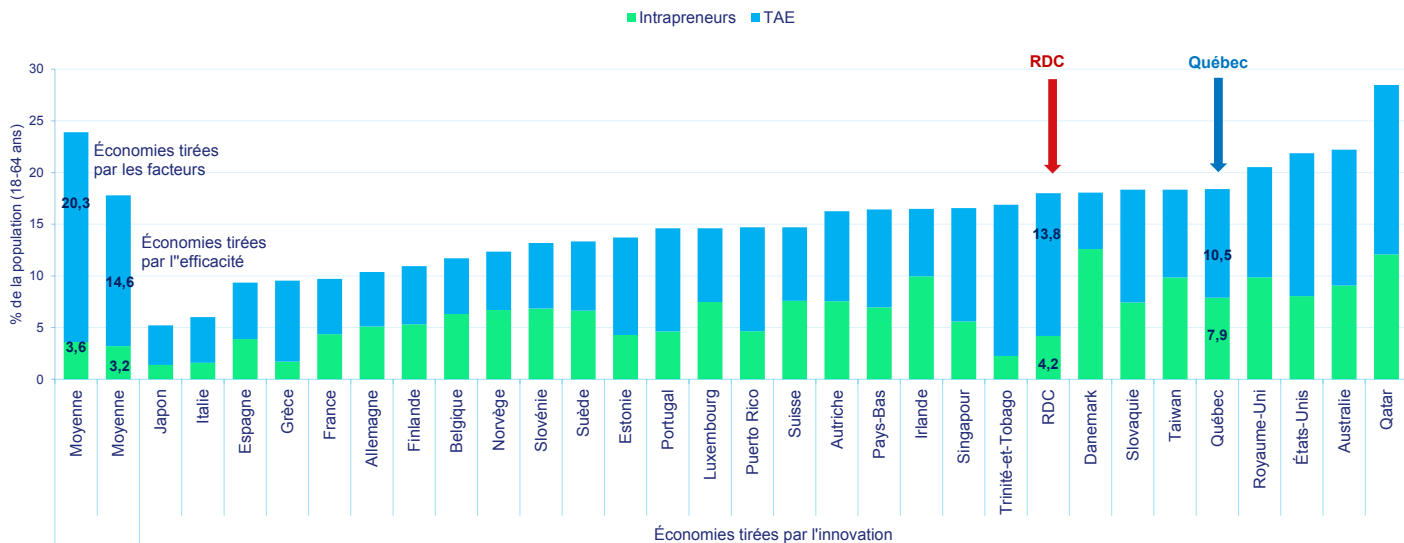
Nous avons donc évalué la proportion de répondants à l'enquête, actuellement employés pour une organisation, qui sont actifs et en charge de projets intrapreneuriaux. On constate à la Figure 23 que le Québec se positionne très avantageusement au niveau de la proportion d'employés qui mène des activités intrapreneuriales, avec un résultat de 7,9% et se classant ainsi au 8ème rang des pays tirés par l'innovation. En comparaison, le reste du Canada n'obtient qu'un score de 4,2% et figure parmi les moins bons résultats des pays comparables.

Figure 23. Proportion d'intrapreneurs dans les pays tirés par l'innovation



Lorsque l'on prend en considération à la fois le total de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE) et qu'on l'additionne aux activités intrapreneuriales, ce qui constitue l'ensemble des citoyens qui sont en démarches pour établir une nouvelle organisation, on constate que le Québec dépasse le RDC (voir TABLEAU XXX). En effet, le taux combiné de ces mesures porte le Québec à 18,4% et le RDC à 18,0%, le Québec figurant à la 5^{ème} place des pays tirés par l'innovation.

Figure 24. Somme de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE) et de l'intrapreneuriat



« Pour moi, l'entrepreneuriat c'est une attitude de partage de ce que l'on a de plus fort en nous. Au-delà du talent et de l'expertise, c'est d'offrir aux autres ce que nous sommes. Le plaisir, la passion et l'excitation que j'ai à offrir les services est déjà comblant, la reconnaissance des clients devient aussi une belle récompense ».

Elvire Toffa-Juteau
Propriétaire de Casafriq



CHAPITRE 4 PARTICULARITÉS DÉMOGRAPHIQUES¹⁸

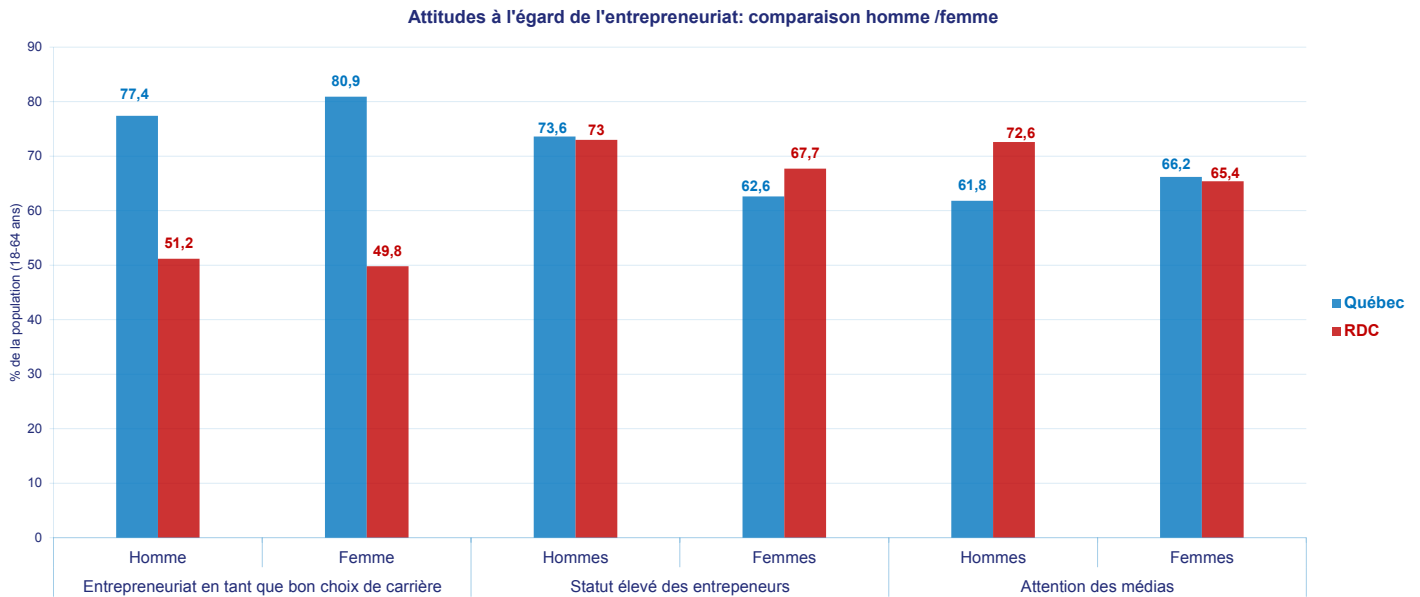
Comparaison entre l'entrepreneuriat féminin et masculin

En ce qui concerne les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat comme choix de carrière, on peut constater d'abord que les femmes du Québec estiment qu'il s'agit d'un bon choix de carrière en proportion plus grande que les hommes (80,9% c. 77,4%) et que les femmes du RDC (49,8%), avec qui l'écart est de 31,1% (Figure 25). Il est intéressant de noter que l'attitude à l'égard de l'entrepreneuriat en tant qu'un bon choix de carrière est substantiellement plus élevée au Québec qu'au RDC tant pour les hommes que pour les femmes, alors qu'ils peuvent bénéficier d'accès à des services de garde à peu de frais s'ils ont un enfant, ce qui n'est pas le cas dans les autres provinces canadiennes.

Tandis que les hommes du Québec et du RDC estiment que leurs concitoyens respectifs accordent un statut élevé aux entrepreneurs (73,6 c. 73%), ce n'est pas autant le cas des femmes du Québec. En effet, celles-ci estiment que la population accorde un statut élevé aux entrepreneurs dans une moins grande proportion que les femmes du RDC (62,6% pour les québécoises, contre 67,7% pour les femmes du RDC). Finalement, et contrairement à ce que l'on observait en 2013, la proportion des hommes du Québec qui croient que l'entrepreneuriat obtient suffisamment d'attention dans les médias est plus petite que celle des hommes du RDC (61,8% au Québec contre 72,6% au RDC) et les femmes en général (qui obtiennent 66,2% pour le Québec et 65,4 pour le RDC).

18 À noter que les analyses de cette section pourraient avoir des marges d'erreurs légèrement supérieures à 5%.

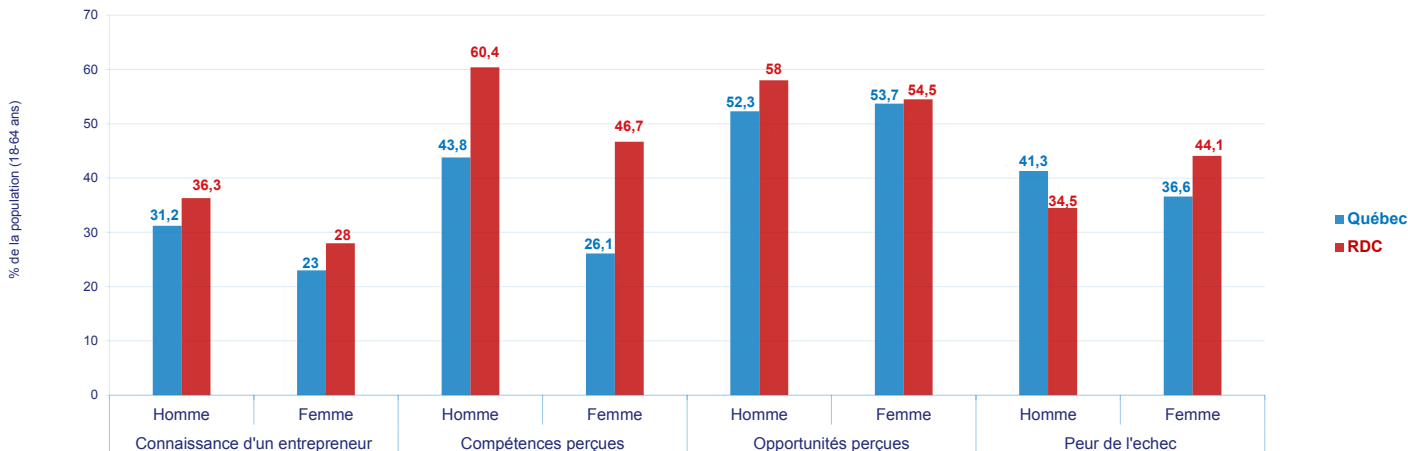
Figure 25. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau des attitudes à l'égard de la carrière entrepreneuriale



En ce qui a trait au rapport personnel avec l'entrepreneuriat et l'engagement dans la carrière entrepreneuriale, plusieurs constats peuvent être faits. D'abord, globalement, les femmes connaissent personnellement moins d'entrepreneurs que les hommes (voir Figure 26). Toutefois, l'écart entre le Québec et le reste du Canada (RDC) selon les sexes est équivalent. Pour ce qui est des compétences perçues, les femmes du Québec se croient les moins compétentes (26,1%), alors que les hommes du Québec (43,8) ont un score légèrement plus bas que les femmes du RDC (46,7) et beaucoup plus bas que les hommes du RDC (60,4%). Concernant l'engagement à l'égard de la carrière, les femmes perçoivent similairement aux hommes les opportunités d'affaires dans leur région pour les six prochains, ce qui est une amélioration par rapport à 2013. L'écart entre le Québec et le RDC est également très faible. Finalement, les femmes du RDC ont moins peur de l'échec que les hommes du Québec (36,6% contre 41,3%), et moins peur que les femmes du RDC (44,1%), avec un score semblable aux hommes du RDC (34,5%).

Figure 26. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale

Rapport personnel à l'égard de l'entrepreneuriat: comparaison homme/femme

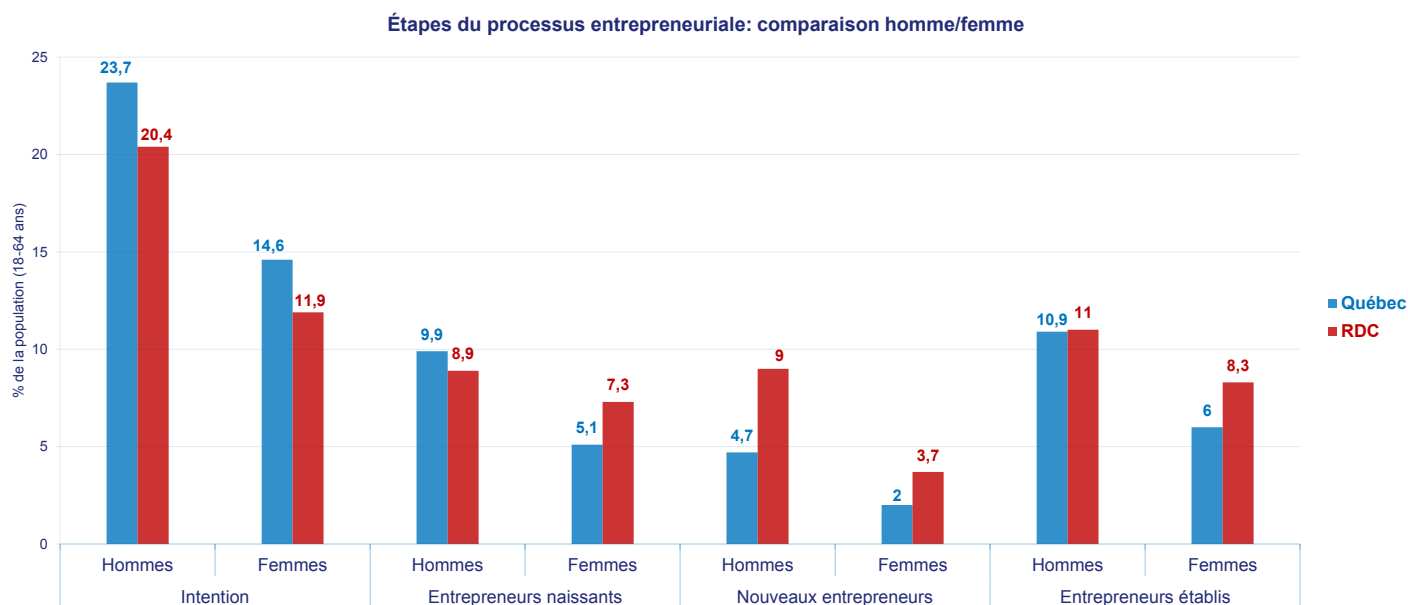


40

Enfin, on constate que l'intention d'entreprendre des femmes du Québec (14,6%) est maintenant plus élevée que celle des femmes du RDC (11,9%) (Figure 27). Cette intention est beaucoup plus faible que celle observée pour les hommes du Québec (23,7%), qui a connu un bon important par rapport à 2013, dépassant même l'intention des hommes du RDC (20,4%) cette année. Pour les entrepreneurs naissants, les hommes du Québec dépassent maintenant leurs homologues du RDC (9,9% contre 8,9%), alors que chez les femmes du Québec, il y a un retard à rattraper par rapport aux femmes du RDC (5,1% contre 7,3%). Chez les nouveaux entrepreneurs, les hommes québécois y sont beaucoup moins engagés que ceux du RDC (4,7% contre 9%), tout comme c'est le cas pour les femmes du Québec (2% contre 3,7%). En ce qui concerne les entrepreneurs établis, les femmes sont représentées dans une moins grande proportion que les hommes. Ce sont les femmes du Québec (6%) qui sont les moins nombreuses, suivies des femmes du RDC (8,3%), des hommes du Québec (10,9%) et des hommes du RDC (11,0%).

Il est important de noter que les entrepreneurs établis peuvent être en affaires depuis plusieurs dizaines d'années. Conséquemment, il est alors plus difficile de constater des changements sociétaux récents qui pourraient se produire dans les choix de carrière, comparativement aux catégories des entrepreneurs naissants et nouveaux.

Figure 27. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC concernant les étapes du processus entrepreneurial



Comparaison entre l'entrepreneuriat jeunesse et l'entrepreneuriat mature

Dans cette sous-section, nous avons choisi de comparer l'entrepreneuriat jeunesse et l'entrepreneuriat mature. Évidemment, cette comparaison est arbitraire mais s'appuie sur des recherches qui suggèrent des effets de cohorte importants dans les activités entrepreneuriales¹⁹. Nous avons défini les « jeunes » entrepreneurs comme ceux qui se situent entre 18 et 35 ans. Plusieurs programmes gouvernementaux sont fondés sur cette fourchette d'âge, bien que Futurpreneur²⁰ considère maintenant les candidatures de jeunes

19 Entre autres, voir Bönthe, W., O. Falck et S. Heblich (2009), «The Impact of Regional Age Structure on Entrepreneurship», *Economic Geography*, vol. 85(3), pp. 269—287, Zhang, T. (2008). *Elderly Entrepreneurship in an Aging US Economy: It's Never Too Late*. Series on Economic Development and Growth, vol. 2. Hackensack, N.J. and Singapore: World Scientific, 263 pages., et Lévesque, M. et M. Minniti (2006), «The effect of aging on entrepreneurial behavior,» *Journal of Business Venturing*, vol. 21(2), pp. 177—194.

20 <http://www.futurpreneur.ca/fr/>

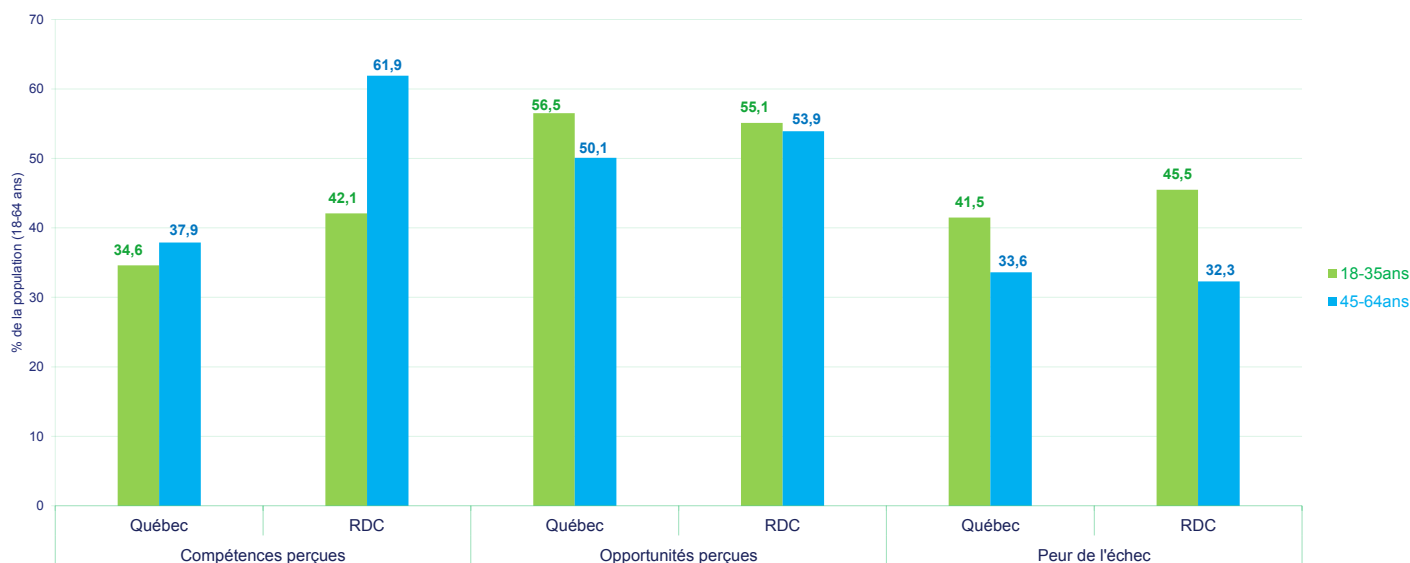
entre 18 et 39 ans²¹. Nous les avons comparés avec les entrepreneurs matures, soient ceux entre 45 et 64 ans. Pour les décideurs publics, considérant que l'entrepreneuriat senior gagne du terrain à chaque année²², ces informations peuvent être utiles pour dresser certains constats et éventuellement revoir les politiques. Encore là, ce choix demeure arbitraire et s'explique non seulement par le désir d'obtenir des catégories « extrêmes » à comparer mais aussi pour avoir suffisamment de répondants à regrouper ensemble et ainsi, maintenir des intervalles de confiance adéquats.

Nous avons d'abord comparé les éléments relatifs au rapport personnel face à l'entrepreneuriat et à l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale (Figure 28). D'abord, les jeunes se perçoivent moins compétents que les plus vieux, d'une part, et ceux du Québec se perçoivent moins compétents que dans le RDC. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les personnes matures ont davantage d'expérience de travail et, du coup, peuvent se percevoir comme plus compétentes pour démarrer une entreprise. Ce constat est identique à 2013. Pour les opportunités perçues, on constate que les jeunes du Québec (56,5%) perçoivent plus d'opportunités pour démarrer dans les six (6) prochains mois au sein de leur région que les matures du Québec (50,1%), et même que les jeunes (55,1%) et les matures (53,9%) du RDC, bien que l'écart soit faible. Même si la peur de l'échec est plus forte chez les jeunes du Québec (41,5%) que chez les personnes matures du Québec (33,6%) et du RDC (32,3%), elle est moins élevée que chez les jeunes du RDC (45,5%).

21 De récentes études américaines suggèrent que la cohorte des 35-44 ans est celle qui est la plus propice à l'activité entrepreneuriale aux États-Unis. Voir, Hathaway, I. et R. L. Litan (2014), «What's Driving the Decline in the Firm Formation Rate ? A Partial Explanation,» *Economic Studies, Brookings*, Novembre, 9 pages. Au Québec, les cohortes les plus propices à l'activité entrepreneuriale en 2008 selon l'*Enquête de la population active* étaient celle des 40-54 ans. Voir Cossette, J. et S. Mélançon (2010). *Le renouvellement de l'entrepreneuriat au Québec: Un regard sur 2013 et 2018*. Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. 26 pages.

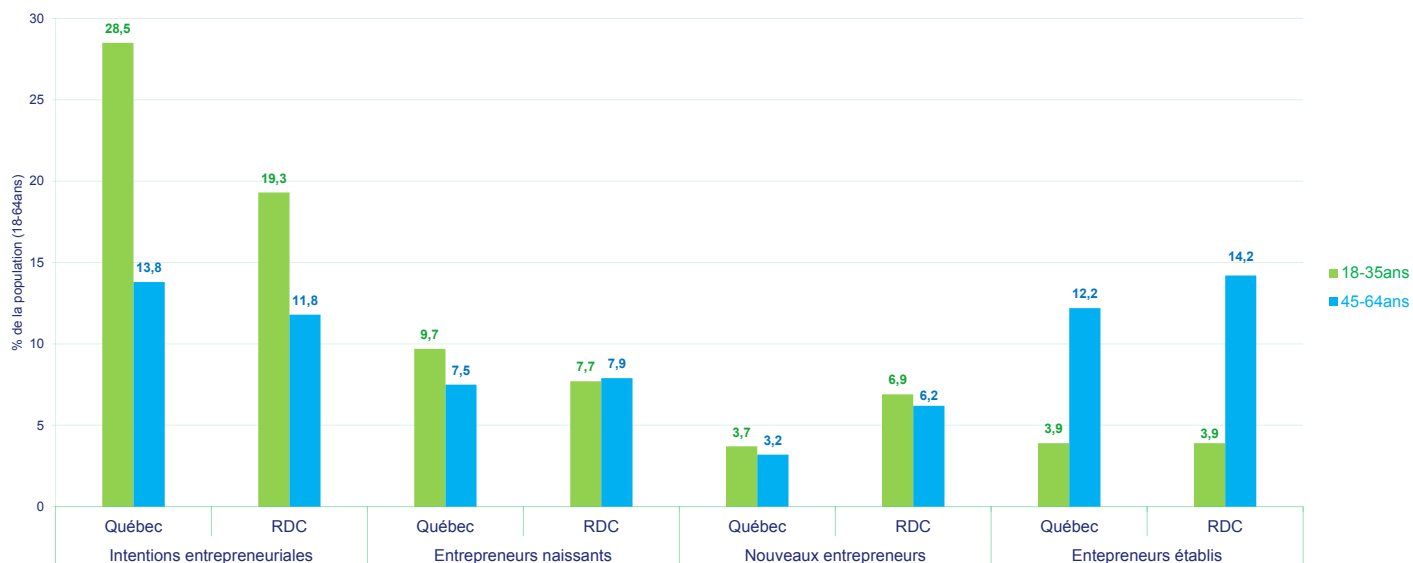
22 Zissimopoulos, J. M. et L. A. Karoly (2009), « Labor-Force Dynamics at Older Ages: Movements Into Self-Employment for Workers and Nonworkers », *Research on Aging*, vol. 31, n° 1, p. 89-111.

Figure 28. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale



Pour ce qui est de l'activité entrepreneuriale, les intentions d'entreprendre sont plus élevées chez les jeunes du Québec (28,5%) et du RDC (19,3%) que chez les personnes matures (13,8% pour le Québec, 11,8% pour le RDC) (Figure 29). On constate également une progression des jeunes québécois au niveau de l'intention d'entreprendre par rapport à 2013. Au niveau des entrepreneurs naissants (jusqu'à 3 mois de salaires versés), les jeunes du Québec (8,7%) sont maintenant proportionnellement plus nombreux que ceux du RDC (7,7%), que les matures du Québec (7,6%) ou du RDC (7,9%). Chez les nouveaux entrepreneurs, on constate un retard du Québec autant chez les jeunes (3,7%) que chez les matures (3,2%) par rapport aux jeunes du RDC (6,9%) ou à leurs homologues matures (6,2%). Par contre, chez les entrepreneurs établis, il y a autant de jeunes au Québec qu'au RDC (3,9%), mais une plus faible proportion chez les matures du Québec (12,2%) par rapport au RDC (14,2%). Bien entendu, un entrepreneur établi doit avoir versé au moins 42 mois de salaires et cette catégorie regroupe généralement les entrepreneurs qui sont en affaires depuis plusieurs dizaines d'années. Il est alors moins probable d'y retrouver des jeunes de 18 à 35 ans.

Figure 29. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau de l'activité entrepreneuriale



« Créer une nouvelle entreprise aujourd'hui ce n'est pas comme avant. Il faut savoir utiliser les meilleurs produits ou services de différentes entreprises et les assembler dans un tout qui n'a jamais été fait. Il y aura toujours des meilleurs que nous dans un domaine précis. Il faut donc savoir en bénéficier et y apporter une valeur supplémentaire ».

Mathieu Raymond
Président fondateur MATH Sport

L'enquête auprès des experts du Québec

Les conditions cadres pour l'entrepreneuriat

Si les résultats présentés dans les chapitres précédents font état des aspirations, attitudes et activités entrepreneuriales des citoyens du Québec et du reste du Canada, il faut comprendre que celles-ci s'insèrent dans un contexte socioéconomique, politique et législatif qui peut soutenir ou inhiber l'entrepreneuriat et l'innovation sur les territoires. Le contexte renvoie donc aux conditions de base et aux facteurs spécifiques susceptibles de favoriser l'éclosion de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Le GEM propose neuf dimensions pour les conditions cadres, soit : le financement, les politiques gouvernementales, les programmes gouvernementaux, l'enseignement et la formation, l'ouverture du marché, les normes socioculturelles, les transferts technologiques, les infrastructures commerciales et de service et les infrastructures physiques.

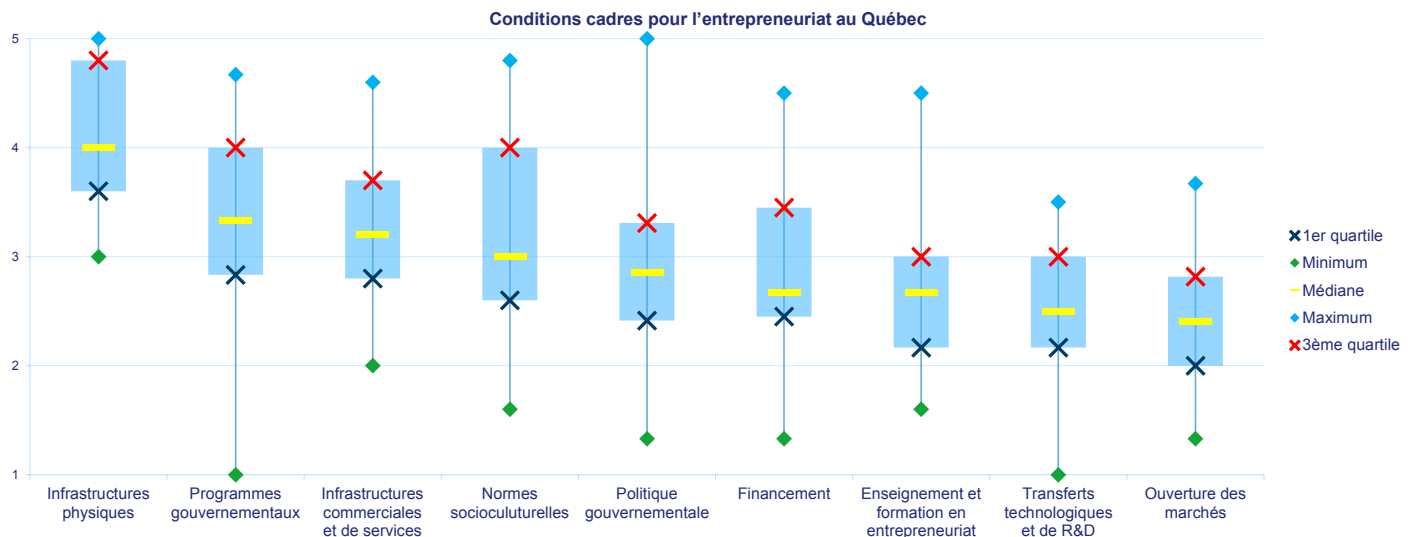
Chaque pays (ou province) qui produit un rapport du GEM doit mobiliser un minimum de 36 experts pour témoigner des conditions encadrant l'entrepreneuriat. Ceux-ci doivent intervenir dans les neuf (9) domaines, ce qui implique d'avoir au moins quatre (4) experts pour chacune des 9 dimensions. Ces experts doivent être approuvés par le consortium international GEM. Ils reçoivent un questionnaire de plus d'une centaine de questions où ils doivent noter, sur une échelle de « 1-Tout à fait faux » à « 5-Tout à fait vrai » une série d'affirmations sur les conditions pour l'entrepreneuriat ainsi que certaines dimensions contextuelles particulières en lien avec l'entrepreneuriat et l'innovation sur le territoire.

La Figure 30 présente l'étendue, l'écart-type et la médiane de l'opinion des experts pour chacune des conditions pour l'entrepreneuriat au Québec. En ce qui concerne l'interprétation, plus les experts s'entendent, plus les boîtes et les lignes sont courtes. Elles ont été classées dans l'ordre décroissant, où la condition la plus positive figure à gauche du graphique. On constate que quatre (4) dimensions ont des médianes supérieures ou égales à 3/5, ce qui veut dire qu'elles sont jugées positivement par les experts. Ainsi, on peut voir que les infrastructures physiques constituent la dimension où les experts

CHAPITRE 5 LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC

jugent que le Québec offre un cadre très adéquat aux entrepreneurs (médiane 4,0), suivi des programmes gouvernementaux (médiane de 3,3), des infrastructures commerciales et de services (médiane de 3,2) ainsi que des normes socioculturelles (3,0). On peut constater une hausse de l'opinion des experts quant aux programmes gouvernementaux et des normes socioculturelles par rapport à 2013. Par ailleurs, toutes les autres dimensions ont un score médian inférieur à 3/5, ce qui veut dire qu'elles ont été jugées plutôt négativement. Cela comprend les politiques gouvernementales (médiane de 2,9), l'accès au financement (médiane de 2,7), l'enseignement et la formation en entrepreneuriat (médiane de 2,7), les transferts technologiques et de recherche et développement (R&D) (médiane de 2,5) ainsi que l'ouverture des marchés (médiane de 2,4).

Figure 30. Opinion des experts du Québec quant aux conditions cadres pour l'entrepreneuriat



*Ce rapport portant sur le Québec issu de l'enquête du **Global Entrepreneurship Monitor** permet d'obtenir de nombreuses informations sur la situation de l'activité entrepreneuriale sur le territoire concerné. Sur la base de ces constats, des pistes d'intervention peuvent être suggérées dans le but d'ouvrir un dialogue et de nourrir la réflexion à cet égard.*

1. La culture entrepreneuriale au Québec semble plutôt favorable à l'émergence d'entrepreneurs.

Que ce soit la valorisation de la carrière entrepreneuriale ou reconnaissance des entrepreneurs qui réussissent, il semble avoir un appui plutôt favorable des citoyens du Québec par rapport à l'entrepreneuriat. Qui plus est, une très forte proportion de citoyens estime percevoir de bonnes occasions d'affaires pour les 6 prochains mois dans leur région et pour une majorité, la peur de l'échec n'est pas un frein à la création d'entreprise. En appui à cela, les experts jugent les programmes gouvernementaux et les normes socioculturelles plutôt favorablement. Combiné, cela laisse penser que la culture entrepreneuriale est assez forte au Québec. Néanmoins, une réorganisation importante des programmes et services publics offerts en soutien à l'entrepreneuriat, notamment dans les régions, a été menée par le gouvernement du Québec à la fin de l'année 2014. L'impact potentiel de ces changements ne sera observé que dans le rapport de 2015.

2. Le Québec a l'intention d'entreprendre et passe à l'action !

Il s'agit de l'un des principaux constats du rapport de 2014, où le Québec dépasse maintenant le reste du Canada et tous les pays du G8 au niveau de l'intention d'entreprendre dans les trois prochaines années. Cela se manifeste par une progression également des entrepreneurs naissants, soit ceux ayant versés jusqu'à 3 mois de salaire. Le maintien de cet élan entrepreneurial est fondamental afin de voir émerger des organisations pérennes sur le territoire. La formation et l'accès au financement, deux aspects liés aux conditions-cadres de l'entrepreneuriat jugés négativement par les experts, pourraient être des pistes d'amélioration afin de mieux soutenir l'entrepreneuriat naissant vers les nouveaux entrepreneurs

et les entrepreneurs établis. À noter également que l'activité entrepreneuriale ne se manifeste pas seulement par des créations ex-nihilo, mais aussi par des activités intrapreneuriales, où le Québec fait plutôt bonne figure.

3. **La perception de compétence dans le démarrage d'une entreprise doit être renforcée.** Tout comme cela a été observé en 2013, le sentiment de compétence entrepreneurial des citoyens demeure l'un des plus faibles au monde. De nombreux travaux scientifiques démontrent que cette perception de compétence est liée à l'intention de créer ainsi qu'au passage à l'action. Ce sentiment peut être amélioré notamment grâce au contact avec des entrepreneurs dans l'entourage, qui est l'un des plus faibles également en comparaison avec les autres pays. Il peut aussi être développé au travers de la formation et de l'éducation, l'un des aspects notés négativement par les experts. Comme on peut le constater, beaucoup d'indicateurs du rapport 2014 pointent vers le développement de la perception positive des compétences entrepreneuriales. Un système scolaire qui permet l'éclosion des aptitudes entrepreneuriales pourrait être un bon point de départ. Cela n'implique pas nécessairement qu'il soit orienté vers la création d'entreprises mais plutôt au travers d'activités de développement de compétences que l'on associe généralement à l'entrepreneuriat telles la prise d'initiatives, l'autonomisation, la responsabilisation, le leadership, la créativité, etc.
4. **Le Québec semble être un terreau particulièrement fertile pour les transferts d'entreprises.** En effet, nous avons pu constater que la sortie de l'entrepreneuriat se fait de manière beaucoup plus marquée par les transferts où l'entreprise survit à son dirigeant que par la fermeture de l'entreprise sans continuité des activités. Le Québec fait figure d'exception lorsque comparé aux autres pays dont les économies sont tirées par l'innovation. Est-ce imputable à une plus grande pérennité des entreprises ? À une culture économique distincte à cet égard ? Au fait d'avoir plus d'entrepreneurs de première génération, partant du fait que les entreprises ont tendance à disparaître sur une très longue

période ? Il est impossible de statuer pour le moment, par manque d'information. Considérant la complexité des transferts d'entreprises, cela laisse présager un besoin plus marqué de soutien dans l'accompagnement des cédants et des repreneurs de manière à assurer l'essor des entreprises acquises par la nouvelle génération d'entrepreneurs.

5. **Toute proportion gardée, les femmes du Québec ont plus l'intention de démarrer que de passer à l'action.** Ce constat est particulièrement surprenant, sachant qu'au Québec, il existe des services de garde publics disponibles à faible coût, bien que les places ne soient pas toujours accessibles aux couples ayant des besoins à cet égard. Qu'est-ce qui explique que les québécoises ne passent pas autant à l'action que dans le reste du Canada ? Des travaux complémentaires sur cette question d'importance devraient être menés, en plus de poursuivre les efforts dans le soutien et l'accompagnement des entrepreneures, tel que le fait actuellement le réseau des Femmessor au Québec, notamment.

Ces éléments de discussion ne sont que des pistes jugées intéressantes sur la base des observations que nous avons pu dégager des données GEM 2014. Puisqu'il s'agit d'un rapport annuel, l'évolution des indicateurs dans le temps permettra de mieux comprendre l'effet des politiques publiques sur les indicateurs de l'activité entrepreneuriale, tout en offrant une comparaison internationale qui permette de mieux situer le Québec par rapport à des économies comparables. Déjà, nous avons pu voir une évolution de l'intention et du passage à l'action entre 2013 et 2014. Il faut mentionner qu'en complémentarité avec ce rapport, le portrait canadien du GEM devient indispensable pour approfondir des sujets plus pointus : quels types d'entreprises sont créées et dans quels secteurs ? Sont-elles innovantes et tournées vers l'innovation ? Le lecteur intéressé pourra consulter le Rapport GEM du Canada pour obtenir des réponses à ces questions.

SOUTIEN FINANCIER

Le présent rapport n'aurait pas été possible sans la contribution financière et l'encouragement de nombreux partenaires. Nous souhaitons reconnaître la participation des donateurs ci-dessous pour le rapport québécois 2014 du GEM.



**Global
Entrepreneurship
Monitor**



NOTES



Global Entrepreneurship Monitor

Global Entrepreneurship Research Association

London Business School
Regents Park, London NW1 4SA, UK.

+44 796 690 81 71
info@gemconsortium.org

www.gemconsortium.org



The Centre for Innovation Studies (THECIS)

#125, Alastair Ross Technology Centre
3553 31 Street NW
Calgary, Alberta, Canada T2L 2K7

www.thecis.ca

