

2019

Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise



Global
Entrepreneurship
Monitor

Par Étienne St-Jean
et Marc Duhamel

REMERCIEMENTS

Nous souhaitons remercier l'École des entrepreneurs du Québec (ÉEQ), le ministère de l'Économie et de l'Innovation (MEI) du Québec ainsi que les partenaires du Carrefour d'entrepreneuriat et d'innovation Desjardins de l'UQTR pour leur soutien financier à la réalisation de ce rapport.

Nous voulons également remercier Monsieur Siba Théodore Koropogui de la Chaire de recherche du Canada sur la carrière entrepreneuriale pour les différentes analyses contenues dans ce rapport ainsi que Monsieur Jonathan Evrard pour la préparation du présent document. Nous devons souligner aussi la collaboration de Monsieur Mathieu Houle qui a fait l'ensemble du graphisme du présent rapport.

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 Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

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 des différents pays participants pour 2019.

En outre, des entrepreneurs ont accepté de partager leur rêve entrepreneurial avec nous. Nous sommes privilégiés d'avoir pu récolter leur témoignage et remercions Monsieur Evan Verni (président de Flitech), Monsieur Louis-Raphaël Tremblay (Président d'Optania), Monsieur Samuel Gagnon-Tremblay (PDG de Les Artisans d'Azure) et Monsieur André Bathalon (co-fondateur de LNDMRK (Festival MURAL)) ainsi que Madame Claire Bardin (co-fondatrice, Boréalie), Madame Jessica Côté (co-fondatrice de KWE Cocktails), Madame Rachida Fathallah (Présidente de Chimiteck) et Madame Alice Berthe (Propriétaire de Enfants Sauvages Fleurs & Abeilles). 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 chercheur régulier de l'Institut de recherche sur les PME (INRPME). Il est titulaire de la Chaire de recherche du Canada sur la carrière entrepreneuriale et 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 d'économie au Département de finance et économique de l'École de gestion à l'Université du Québec à Trois-Rivières. Il est également chercheur régulier de l'Institut de recherche sur les PME (INRPME).

Courriel : marc.duhamel@uqtr.ca

Site internet : www.uqtr.ca/marc.duhamel

Contact

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

Étienne St-Jean

etienne.st-jean@uqtr.ca

Veillez citer ce rapport ainsi :

St-Jean, É. et M. Duhamel (2021), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise : rapport 2019 du *Global Entrepreneurship Monitor* », Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières (Canada).

L'INSTITUT DE RECHERCHE SUR LES PME

L'Institut de recherche sur les PME, fondé en 1997, est le résultat d'un long cheminement de l'Université du Québec à Trois-Rivières pour mettre en place une unité de recherche majeure en entrepreneuriat et PME, reconnue non seulement au Québec, mais partout dans le monde. Dès son origine, les membres de l'Institut travaillent en équipe multidisciplinaire pour arriver à bien cerner le fonctionnement des PME en réseau autour d'un grand donneur d'ordres, ainsi que les multiples facettes de la performance des entreprises. Cette caractéristique est demeurée au fil du temps et constitue la force des travaux qui y sont menés. Il regroupe une trentaine de chercheurs spécialisés sur cet objet de recherche (www.uqtr.ca/inrpme).

Mission de l'Institut

La mission fondamentale de l'Institut est de favoriser l'avancement des connaissances sur l'entrepreneuriat et les PME pour contribuer à leurs développements, de former des étudiants et du personnel hautement qualifié dans ses domaines de recherche. Par ailleurs, il participe au développement des PME et des entrepreneurs en plus d'éclairer les pouvoirs publics en matière de politique d'aide aux entreprises et de soutien à l'entrepreneuriat. Pour ce faire, l'Institut favorise la recherche fondamentale et appliquée. En plus, il s'assure que celle-ci continue à se développer par le biais d'actions de transfert direct vers les entreprises et les acteurs du développement des PME et de l'entrepreneuriat. Il voit également à ce que le transfert scientifique continue à se faire dans le cadre des programmes de premier cycle, de la Maîtrise en gestion des PME, de la Maîtrise en génie industriel et du programme de Doctorat en administration des affaires.

Axes de recherche

Les travaux de l'Institut se déclinent en deux axes principaux de recherche, soit l'entrepreneuriat et les PME. Ces axes permettent l'étude de toutes les composantes d'une structure économique basée sur l'entrepreneuriat. L'objectif central est de comprendre comment on peut créer des entreprises dynamiques, innovantes, compétitives et pérennes, dans une diversité de contextes économiques et sociaux.

L'entrepreneuriat

L'axe « entrepreneuriat » est abordé sous deux angles complémentaires : celui de l'entrepreneur, créateur d'entreprise, et celui de la dynamique entrepreneuriale c'est-à-dire ce qui permet de créer une entreprise et qui anime la vitalité des régions, notamment à partir de l'écosystème entrepreneurial. Les travaux portant sur l'entrepreneur s'intéressent à la carrière entrepreneuriale, allant de la stimulation des étudiants universitaires jusqu'à la prise de retraite et la difficulté d'assurer

la relève de son entreprise. On y parle de motivation, de formation, de compétences, de traits de personnalité, mais aussi d'orientation stratégique, d'objectifs de croissance, de capacité à affronter l'incertitude et le stress d'un contexte d'affaires plus turbulent et davantage prégnant de risques et les conséquences sur l'état de santé de l'entrepreneur.

Par ailleurs, comment amener l'entrepreneur potentiel à la décision de création d'une entreprise ? On s'intéresse ici au processus entrepreneurial et à la capacité de l'environnement externe de fournir, à l'entrepreneur naissant, les ressources nécessaires pour passer de l'intérêt à l'action de création et, à l'entrepreneur en exercice, les ressources qui peuvent l'amener à être plus dynamique. On songe ici aux infrastructures, aux réseaux ainsi qu'aux éventuelles structures d'accompagnement.

Les PME

La performance des PME est un thème central abordé par plusieurs chercheurs et sous différents angles, que ce soit celui de la mesure, de la gestion ou des déterminants de la performance. Ces questions de recherche sont importantes dans un contexte où les pouvoirs publics souhaitent la création d'entreprises « performantes » sans présupposer de la multitude de sens que peut prendre ce concept. Cet axe de recherche a évolué pour prendre en compte les nouveaux enjeux de la compétitivité des PME soit le développement durable, la gestion des risques, l'innovation ouverte et l'internationalisation des activités. Dans cet axe de recherche, on retrouve ainsi des travaux qui concernent l'utilisation des ressources par les PME; les capacités stratégiques qu'elles doivent déployer dans différents contextes; la diversité des comportements et des modes d'organisations qu'elles adoptent selon l'orientation stratégique du dirigeant; et les facteurs susceptibles de nuire à la réalisation de leurs objectifs.



Site internet : www.uqtr.ca/inrpme

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements.....	I	<i>Les sorties sans continuité : un indicateur du renouvellement des entreprises.....</i>	35
À propos des auteurs.....	II	La synthèse de l'activité entrepreneuriale.....	37
L'institut de recherche sur les pme.....	III	Sommaire des sept (7) dernières années (2013 à 2019).....	39
Table des matières.....	V	Chapitre 3 investisseurs informels et intrapreneuriat : les manifestations d'une culture entrepreneuriale établie.....	40
Liste des tableaux.....	VI	Les investisseurs informels et l'intrapreneuriat : quelques définitions.....	40
Liste des figures.....	VI	<i>Les investisseurs informels : constats du Québec et des autres territoires.....</i>	40
Sommaire exécutif.....	1	<i>L'intrapreneuriat : les constats au Québec et dans le monde.....</i>	42
Principaux résultats.....	1	Chapitre 4 La montée de l'entrepreneuriat hybride...44	
Portrait de l'écosystème entrepreneurial de Montréal.....	2	La stratégie de carrière des entrepreneurs émergents : un regard vers l'entrepreneuriat hybride.....	44
Introduction.....	3	L'entrepreneuriat hybride selon les genres : quelques constats.....	48
Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM).....	4	Chapitre 5 Motivations entrepreneuriales.....	48
La méthodologie du GEM.....	5	Les principales raisons pour démarrer son entreprise.....	48
L'enquête sur la population adulte (APS).....	5	Chapitre 6 L'écosystème entrepreneurial de Montréal.....	51
Les mesures du GEM.....	6	Les fondements théoriques des écosystèmes entrepreneuriaux.....	51
La comparaison Québec, reste du Canada (RDC) et le monde.....	8	La mesure GEM des écosystèmes entrepreneuriaux.....	51
Chapitre 1 les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat au Québec : une comparaison avec le reste du Canada et d'autres économies similaires.....	9	L'écosystème entrepreneurial de Montréal - Présentations des 10 piliers.....	53
Les attitudes entrepreneuriales.....	9	Pilier 1 - Réseautage.....	53
La valorisation de l'entrepreneuriat.....	9	Pilier 2 - Leadership.....	55
La perception de l'entrepreneuriat social.....	15	Pilier 3 - Financement.....	56
Les valeurs quant au caractère égalitaire des niveaux de vie.....	16	Pilier 4 - Talent.....	57
Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale.....	17	Pilier 5 - Savoirs.....	58
Le sentiment de compétence : une donnée importante pour le passage à l'action.....	18	Pilier 6- Services de soutien et intermédiaires.....	59
Le talent entrepreneurial : Une nouvelle mesure pour préciser les compétences perçues.....	20	Pilier 7 - Institutions.....	60
L'engagement entrepreneurial : les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre.....	22	Pilier 8 - Culture.....	61
Chapitre 2 l'activité entrepreneuriale au Québec : une comparaison avec le reste du Canada et les pays de l'OCDE.....	27	Pilier 9 - Infrastructure.....	62
L'activité entrepreneuriale : quelques définitions.....	27	Pilier 10 - Demande.....	63
L'entrepreneuriat émergent.....	27	Synthèse des 10 piliers de l'écosystème entrepreneurial de Montréal.....	64
Comparaison de l'activité entrepreneuriale des hommes et des femmes.....	31	Comparaison de l'écosystème entrepreneurial de Montréal avec les autres écosystèmes mondiaux participants.....	65
Les entrepreneurs établis.....	32	Conclusions.....	66
Les sorties de l'entrepreneuriat.....	33		
<i>Les sorties avec continuité : un indicateur du transfert effectif d'entreprises.....</i>	34		

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec d'autres économies comparables.....	7
Tableau 2. Sommaire des sept (7) dernières années (2013 à 2019).....	41
Tableau 3. Indicateurs principaux du GEM-ESI.....	53

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor	5
Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial.....	6
Figure 3. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays membres de l'OCDE 10	
Figure 4. Évolution de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière au Québec et dans le RDC (2013-2019)	10
Figure 5. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays membres de l'OCDE.....	11
Figure 6. Évolution de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat au Québec Et dans le RDC (2013-2019).....	11
Figure 7. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays membres de l'OCDE.....	12
Figure 8. Évolution du statut élevé des entrepreneurs prospères du Québec et du RDC (2013-2019).....	12
Figure 9. Comparaison de la facilité à démarrer une entreprise selon les pays membres de l'OCDE	13
Figure 10. Facilité perçue de démarrer une entreprise sur le territoire du Québec ou du RDC (2016 à 2019).....	14
Figure 11. Comparaison de la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale des pays de l'OCDE	15
Figure 12. Perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale sur le territoire du Québec ou du RDC (2016-2019).....	16
Figure 13. Comparaison du souhait d'un niveau de vie semblable aux autres selon les pays membres de l'OCDE	16
Figure 14. Évolution du souhait d'un niveau semblable aux autres au Québec et dans le RDC (2013-2019)	17
Figure 15. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays membres de l'OCDE	18
Figure 16. Évolution de la connaissance personnelle d'un entrepreneur au Québec et dans le RDC (2013-2019).....	18
Figure 17. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens des pays membres de l'OCDE	19
Figure 18. Évolution des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2019).....	19
Figure 19. Comparaison du talent entrepreneurial – Opportunisme des pays membres de l'OCDE	20
Figure 20. Comparaison du talent entrepreneurial – Proactivité des pays membres de l'OCDE	21
Figure 21. Comparaison du talent entrepreneurial – Créativité des pays membres de l'OCDE.....	21
Figure 22. Comparaison du talent entrepreneurial – Vision des pays membres de l'OCDE.....	22
Figure 23. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays membres de l'OCDE	24
Figure 24. Évolution des opportunités perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2019). 24	
Figure 25. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens des pays membres de l'OCDE.....	25
Figure 26. Évolution de la peur de l'échec des citoyens du Québec et du RDC (2013-2019)	25
Figure 27. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens membres des pays de l'OCDE. 26	
Figure 28. Évolution de l'intention d'entreprendre des citoyens du Québec et du RDC (2013-2019). 26	
Figure 29. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays membres de l'OCDE.....	28
Figure 30. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2019)	28

Figure 31. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays membres de l'OCDE.....	29	Figure 52. L'entrepreneuriat hybride des hommes entrepreneurs émergents– compilation 2013-2019 avec moyennes mobiles de 3 ans.....	47
Figure 32. Évolution des nouveaux entrepreneurs au Québec et dans le RDC (2013-2019).....	29	Figure 53. L'entrepreneuriat hybride des femmes entrepreneures émergentes– compilation 2013-2019 avec moyennes mobiles de 3 ans.....	47
Figure 33. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables.....	30	Figure 54. Motivation des entrepreneurs émergents – Faire une différence.....	49
Figure 34. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente au Québec et dans le RDC (2013-2019).....	30	Figure 55. Motivation des entrepreneurs émergents – Créer une grande richesse ou des revenus élevés.....	49
Figure 35. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des femmes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019).....	31	Figure 56. Motivation des entrepreneurs émergents – Poursuivre une tradition familiale.....	50
Figure 36. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des hommes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019).....	32	Figure 57. Motivation des entrepreneurs émergents – Gagner sa vie car les emplois sont rares.....	50
Figure 37. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays membres de l'OCDE.....	32	Figure 58. Éléments clés, résultats et retombées de l'écosystème entrepreneurial (STAM, 2015).....	52
Figure 38. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2019).....	33	Figure 59. Détails de la mesure du pilier Réseautage... ..	54
Figure 39. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays membres de l'OCDE.....	35	Figure 60. Comparaison du pilier Réseautage entre les écosystèmes participants.....	54
Figure 40. Évolution des sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays membres de l'OCDE.....	35	Figure 61. Détails de la mesure du pilier Leadership.... ..	55
Figure 41. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays membres de l'OCDE.....	36	Figure 62. Comparaison du pilier Leadership entre les écosystèmes participants.....	55
Figure 42. Évolution des sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise au Québec et dans le RDC.....	36	Figure 63. Détails de la mesure du pilier Financement... ..	56
Figure 43. Évolution des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité des activités) au Québec et dans le RDC (2013-2019).....	37	Figure 64. Comparaison du pilier Financement entre les écosystèmes participants.....	56
Figure 44. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale.....	37	Figure 65. Détails de la mesure du pilier Talent.....	57
Figure 45. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC.....	38	Figure 66. Comparaison du pilier Talent entre les écosystèmes participants.....	57
Figure 46. Proportion d'investisseurs informels dans les pays membres de l'OCDE.....	41	Figure 67. Détails de la mesure du pilier Savoirs.....	58
Figure 47. Évolution de la proportion d'investisseurs informels au Québec et dans le RDC (2013-2019).....	41	Figure 68. Comparaison du pilier Savoirs entre les écosystèmes participants.....	58
Figure 48. Proportion d'intrapreneurs dans les pays membres de l'OCDE.....	42	Figure 69. Détails de la mesure du pilier Service de soutien et intermédiaires.....	59
Figure 49. Évolution de la proportion d'intrapreneurs au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019).....	42	Figure 70. Comparaison du pilier Service de soutien et intermédiaires entre les écosystèmes participants.....	59
Figure 50. Somme de l'activité entrepreneuriale émergente et de l'intrapreneuriat.....	43	Figure 71. Détails de la mesure du pilier Institutions... ..	60
Figure 51. L'entrepreneuriat hybride selon les entrepreneurs émergents– compilation 2013-2019 avec moyennes mobiles de 3 ans.....	46	Figure 72. Comparaison du pilier Institutions entre les écosystèmes participants.....	60
		Figure 73. Détails de la mesure du pilier Culture.....	61
		Figure 74. Comparaison du pilier Culture entre les écosystèmes participants.....	61
		Figure 75. Détails de la mesure du pilier Infrastructures.....	62
		Figure 76. Comparaison du pilier Infrastructures entre les écosystèmes participants.....	62
		Figure 77. Détails de la mesure du pilier Demande.....	63
		Figure 78. Comparaison du pilier Demande entre les écosystèmes participants.....	63
		Figure 79. Synthèse des 10 piliers de l'écosystème entrepreneurial de Montréal.....	64
		Figure 80. Comparaison des indices d'écosystèmes entrepreneuriaux des régions participantes... ..	65

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le présent rapport fait état de l'activité entrepreneuriale du Québec pour 2019 et constitue le 7^e rapport consécutif produit dans le cadre du Global Entrepreneurship Monitor. Dans son ensemble, le Québec démontre une activité entrepreneuriale plutôt dynamique. On note une montée de l'entrepreneuriat émergent, mais on constate du même coup la difficulté d'établir des entreprises de manière pérenne. Une proportion toujours importante d'entrepreneurs émergents au Québec ne se consacrent pas principalement aux activités entrepreneuriales et demeurent salariés pour d'autres organisations, une situation qui progresse légèrement plus pour les femmes que pour les hommes. Grandes nouveautés pour cette année : les gens souhaitent démarrer des entreprises pour changer le monde et le tout premier portrait international de l'écosystème entrepreneurial de Montréal !

Principaux résultats

- **Les attitudes et perceptions associées à l'entrepreneuriat évoluent peu en 2019.**
On constate par exemple que la perception de valorisation de la carrière d'entrepreneur est en lent déclin depuis les dernières années, mais que le Québec est néanmoins au 5^e rang des territoires comparables. Toutefois, la perception quant à la facilité à démarrer est en hausse;
- **Le niveau de talent entrepreneurial au Québec est plutôt dans la médiane.**
Cette nouvelle mesure introduite en 2019 démontre qu'au niveau de l'opportunisme, de la créativité et de la vision, les personnes qui résident au Québec se situent dans la médiane du talent des territoires comparables. Au niveau de la proactivité, elle est toutefois un peu plus faible;
- **« Je veux changer le monde » serait la devise des entrepreneurs du Québec !**
En effet la principale raison évoquée pour vouloir démarrer une entreprise serait de loin la motivation pour faire une différence dans le monde et place le Québec au 1^e rang des territoires comparables !
- **Le nombre de personnes dans l'entrepreneuriat émergent augmente en 2019.**
On constate également que la proportion passe à 21,4% au Québec, un taux quasiment identique avec le reste du Canada (21,3%) et qui correspond à la deuxième plus grande proportion des sept dernières années. En effet, seule l'année 2017 avait connu un taux record de 21,9%, ce qui est très près du taux pour cette année.
- **Il semble difficile de rendre pérenne les entreprises créées au Québec.**
Malgré un entrepreneuriat émergent très dynamique, l'entrepreneuriat établi est en baisse et demeure très bas. À cela, on constate que les sorties entrepreneuriales avec continuité (ex. vente de l'entreprise opérationnelle) sont en hausse et que celles avec cessation complète sont en baisse. Néanmoins, tout type de sorties entrepreneuriales combiné, on peut déceler une hausse plutôt constante depuis 2013, ce qui suggère que l'on démarre beaucoup d'entreprises, mais que les personnes les vendent surtout, et les ferment aussi, dans une grande proportion.
- **L'entrepreneuriat hybride progresse chez les femmes.**
L'entrepreneuriat hybride, soit le fait d'être en affaires tout en ayant un emploi en tant que salarié pour une autre organisation, est particulièrement élevé au Québec comparativement au RDC. Le taux d'hybride dans l'entrepreneuriat émergent augmente légèrement chez les femmes dans les dernières années alors qu'il diminue très légèrement chez les hommes. Cette tendance sera à surveiller dans le futur.

Portrait de l'écosystème entrepreneurial de Montréal

En 2019, il s'agit de la première fois où le consortium du Global Entrepreneurship Monitor publie les résultats de leur mesure des écosystèmes entrepreneuriaux parmi les territoires participants. Voici les faits saillants spécifiques à noter de ce portrait de l'écosystème entrepreneurial de Montréal :

- **L'écosystème entrepreneurial de Montréal est le plus dynamique au monde !**

Montréal obtient le score le plus élevé de l'indicateur (score 6,7 sur 10) ex aequo avec Riyad (Arabie Saoudite) et suivi de près par Abu Dhabi (Émirats Arabes Unis) (score 6,6 sur 10). Les écosystèmes de l'Alberta et de la Nouvelle-Écosse (6,4 sur 10, ex aequo) suivent dans la liste, devant Sao Paulo (Brésil), la Catalogne (Espagne), le Caire (Égypte), Tel Aviv (Israël), Madrid (Espagne) et Bratislava (Slovaquie).

- **Le réseautage et les infrastructures sont les deux piliers qui ressortent comme étant les meilleurs !**

Globalement, les entrepreneurs et experts consultés convergent pour souligner la qualité des infrastructures de télécommunication et de connexion internet, la disponibilité des locaux et espaces physiques et les infrastructures publiques (routes, ports, services publics, etc.) comme étant efficaces pour les affaires. Au niveau du réseautage, les entrepreneurs semblent tisser des liens étroits avec les organismes de l'écosystème et entre eux. Il semble facile d'accéder aux entrepreneurs et ils sont visibles dans la communauté. Toutefois, les experts soulignent qu'ils pourraient participer davantage aux événements de réseautage, un aspect confirmé par les propriétaires d'entreprises également. Néanmoins et globalement, l'écosystème entrepreneurial de Montréal figure en tête de liste parmi les 11 écosystèmes comparés au niveau du réseautage.

- **Les institutions constituent le pilier le plus faible de l'écosystème entrepreneurial de Montréal.**

En effet, dans ce pilier spécifique qui concerne le rôle des gouvernements de différents niveaux, les entrepreneurs en démarrage et ceux établis reprochent surtout la bureaucratie et les réglementations qui constituent de sérieux problèmes, une opinion aussi partagée par notre panel de personnes expertes et faisant partie des acteurs et actrices de l'écosystème entrepreneurial de Montréal. Ce serait l'enjeu le plus criant à ce niveau puisque Montréal se classerait ex-aequo avec deux autres écosystèmes entre le 4^e et le 6^e rang (sur 11).

« Pour moi, l'entrepreneuriat c'est rendre tangible ses propres rêves »

Enfants Sauvages, c'est à la fois un studio de design floral et une ferme de fleurs. Nouvelle génération de fleuriste, l'entreprise propose ses services pour les événements tels que les mariages et offre également des abonnements floraux pour pouvoir jouir des fleurs toute la saison ! Enfants Sauvages tend à s'inscrire dans une agriculture durable et responsable en offrant des fleurs écoresponsables.

Alice Berthe, propriétaire
Enfants Sauvages Fleurs & Abeilles
fleurir@enfantssauvages.ca



INTRODUCTION

Depuis 2013, nous amorçons la présentation de la situation de l'activité entrepreneuriale au Québec par un portrait du contexte économique de l'économie québécoise qui régnait au moment où le consortium du *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* prenait le pouls de l'activité entrepreneuriale au Québec. Déjà que les données de la situation entrepreneuriale en 2019 prennent presque un an à développer, à amasser, à colliger et à analyser, nous ne nous doutions pas que l'année 2020 allait complètement bouleverser les activités de millions de Québécois, dont la production de ce rapport.

Alors que nous mettons les dernières retouches à ce rapport 2019 du *Global Entrepreneurship Monitor*, le Québec se remémore le tragique anniversaire de la déclaration de l'état d'urgence sanitaire de la COVID-19. Pour certains, cet anniversaire signale la perte de l'intérêt à rendre compte de la situation de l'activité entrepreneuriale au Québec en 2019. Pas pour nous.

Comme on le faisait remarquer dans le rapport de 2018, la situation de l'activité entrepreneuriale au Québec montrait d'inquiétants signes d'essoufflement, et ce en particulier chez les jeunes attirés par de nombreux emplois bien rémunérés¹. Le dynamisme de l'économie québécoise, stimulée par la confiance des consommateurs et des entrepreneurs québécois, atteignait des sommets historiques et laissait présager une nette amélioration du climat économique malgré l'incertitude associée aux tensions commerciales de l'économie mondiale. En 2018, la tendance de plusieurs indicateurs avancés de l'activité entrepreneuriale au Québec bifurquait de celles des autres provinces canadiennes, un constat qu'on attribuait en partie au resserrement plus prononcé

du marché du travail au Québec et à l'accélération des départs à la retraite de nombreux travailleurs québécois. Effectivement, alors que le bassin de main d'œuvre continuait de croître dans le reste du Canada, la situation était plus stable au Québec.

Normalement, une amélioration de la conjoncture économique donne confiance aux entrepreneurs. La réduction du fardeau fiscal et le rétablissement des dépenses gouvernementales dans l'économie québécoise laissaient présager un climat favorable pour le développement d'opportunités entrepreneuriales que seule la croissance de l'emploi et des postes laissés vacants et une accélération des salaires pouvaient potentiellement freiner. Déjà que le taux de chômage de 5,4 % au Québec avoisinait le plein emploi au deuxième trimestre de 2018, il allait atteindre 4,9 % en juin 2019 ; du jamais vu en 43 ans !

De toute évidence, le climat économique qui règne au deuxième trimestre de 2019 continue de créer des emplois au Québec. Entre juin 2018 et 2019, l'économie québécoise ajoute 53 600 emplois, dont près de 94 % sont destinés à des employés du secteur privé comparativement à

environ 3 400 nouveaux travailleurs autonomes. La tension entre l'offre et la demande de travail contribue également à une augmentation de la rémunération moyenne au Québec d'environ 3,8% de juin 2018 à juin 2019².

Puisque l'augmentation de la rémunération dépasse la croissance de la productivité des entreprises québécoises, les prévisions de croissance économique pour 2019 au début l'année sont plus modérées qu'en 2018. Les craintes d'un resserrement trop important de la main d'œuvre au Québec en 2019 et de l'incertitude persistante des effets néfastes des tensions commerciales à l'échelle mondiale modèrent les perspectives de croissance économique de l'économie québécoise. Après avoir enregistré une croissance du produit intérieur brut (PIB) réel de 2,3 % en 2018, plusieurs s'attendent à un fléchissement de la croissance du PIB réel à 1,8 % pour 2019, dont le Ministère des Finances du Québec dans son *Plan budgétaire 2019-2020* de mars 2019. Ce sentiment semble partagé par les analystes du secteur financier québécois et les entrepreneurs puisque la moyenne de l'indice du *Baromètre des affaires* de la Fédération canadienne de

1 En particulier, voir St-Jean, É. et M. Duhamel (2019), « *Global Entrepreneurship Monitor – Situation des jeunes entrepreneurs du Québec : 2013-2019* », Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, Trois-Rivières, Québec (Canada).

2 Voir le Tableau 1 dans Institut de la Statistique du Québec (2019). *Résultats de l'Enquête sur la population active pour le Québec*. Travail et Rémunération. Juin.

l'entreprise indépendante passe de 69,9 à 65,3 au deuxième trimestre entre 2018 et 2019 au Québec et qu'il recule de 60,5 à 59,3 au Canada.

Avec le bénéfice de plusieurs mois de recul, on sait maintenant que l'économie québécoise se démarquera favorablement de l'économie canadienne en 2019. Les prochaines sections permettront

de constater si la situation du marché du travail au Québec s'avère défavorable aux activités entrepreneuriales au Québec; ou plutôt, si l'effervescence de l'économie québécoise ressentie par les entrepreneurs au deuxième trimestre de 2019 est en mesure de pallier à l'attrait d'emplois à temps plein mieux rémunérés.

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.

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 travailleurs autonomes ou les petites

entreprises. Cette approche procure un portrait plus riche et 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 (APS) et celui auprès des experts nationaux (NES).

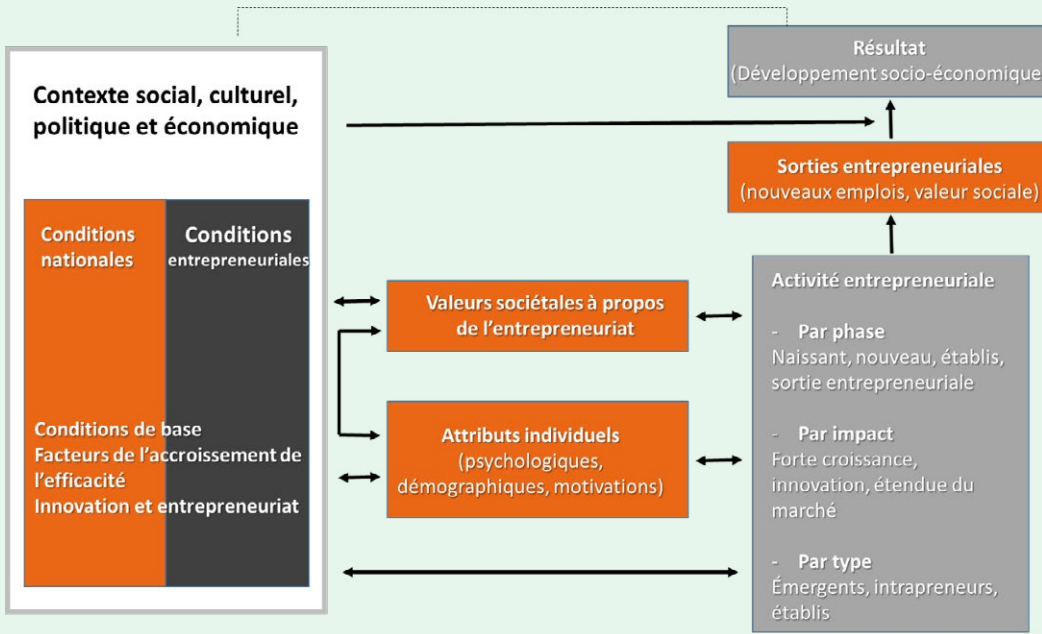


Figure 1. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor

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 20 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. Nous pouvons déjà avoir de telles tendances qui émergent puisque nous en sommes à la 7^e année de production du rapport.

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 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 pour produire un rapport provincial. Au total, 7 651 personnes ont répondu à l'enquête canadienne du GEM. Celle-ci s'est déroulée en partie par téléphone (50%) en procédant à une sélection aléatoire des participants (répartition de 80% de téléphones filaires et de 20% de téléphones cellulaires) ainsi que par un panel de répondants en ligne dont la constitution s'est faite de manière aléatoire (50%). 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, nous avons procédé à un sur-échantillonnage pour les personnes résidant à Montréal afin de produire un portrait de l'écosystème entrepreneurial montréalais, permettant d'obtenir 757 répondants de la province³.

³ Ce nombre de répondants procure une marge d'erreur inférieure à 4,5%, 19 fois sur 20 (pour un échantillonnage stratifié aléatoire).

Les mesures du GEM

L'enquête GEM inclut plusieurs indicateurs de l'activité entrepreneuriale. Comme on peut le voir dans la Figure 2, le bassin d'entrepreneurs potentiels est celui dans la population qui identifie des opportunités, connaît des entrepreneurs dans son entourage et possède les aptitudes pour démarrer une entreprise, menant à son intention d'entreprendre. Ceux qui passent à l'action deviennent

des 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.

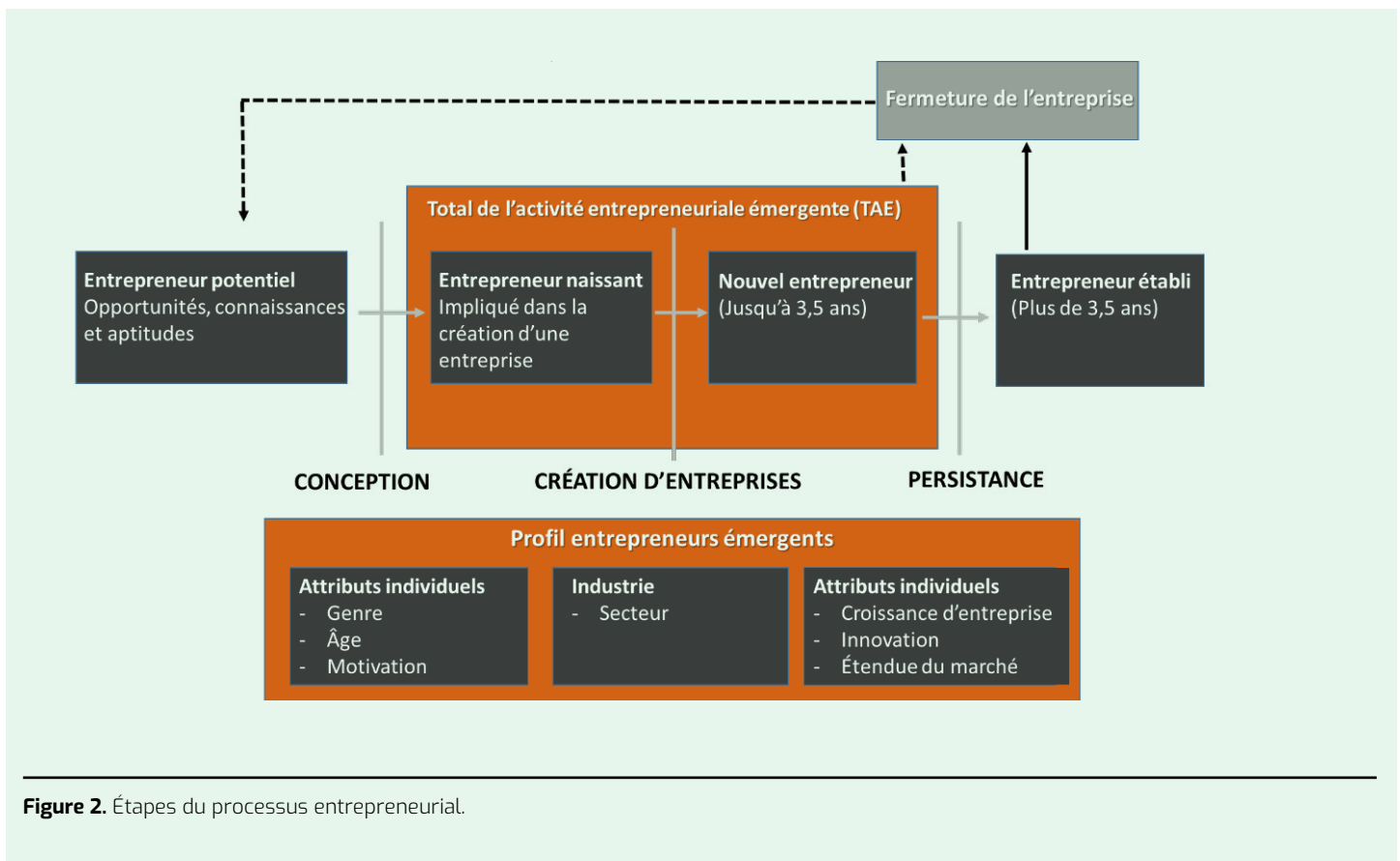


Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial.

Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec d'autres économies comparables.

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 41 mois de salaires
Entrepreneur établi	Personne qui a créé une entreprise et versé au moins 42 mois de salaires
L'activité entrepreneuriale	
TAE (Total de l'activité entrepreneuriale émergente)	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

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

Le Québec, par sa configuration socioculturelle 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 initiatives de la Stratégie action

jeunesse 2016-2021⁴ annoncée en décembre 2016 par le Secrétariat à la jeunesse du Gouvernement du Québec qui vise à soutenir l'entrepreneuriat jeunesse et faciliter la relève entrepreneuriale chez les jeunes, qui peuvent avoir une influence sur les activités entrepreneuriales des citoyens. Considérant le rôle des institutions et des facteurs socioculturels 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. Le GEM a également la particularité de permettre de comparer chacun des pays participants selon différents indicateurs de l'activité entrepreneuriale. Toutefois, afin d'offrir une comparaison plus juste entre les économies, seuls les pays membres de l'OCDE⁵ seront présentés à titre de comparaison dans ce rapport.

« Être entrepreneur, c'est avoir la conviction de suivre son instinct, malgré les hauts et les bas, dans l'optique d'innover pour créer un monde meilleur. »

Flitech est une entreprise de logiciels de gestion d'incendies située à Montréal. Son objectif est de repenser la façon dont les pompiers gèrent la logistique lors d'un incendie afin de faciliter le déroulement des opérations pour sauver des vies. Pour ce faire, l'entreprise propose une solution clé en main d'outils technologiques déjà présents sur le marché tels que des drones et des capteurs permettant de localiser les pompiers lors des incendies.

Evan Verni Co-fondateur et Président
Flitech
verni.evan@gmail.com



⁴ <https://www.jeunes.gouv.qc.ca/strategie/entrepreneuriat-releve/index.asp>

⁵ Organisation de coopération et de développement économiques

CHAPITRE 1

LES ATTITUDES À L'ÉGARD DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES ÉCONOMIES 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, ce qui permet de mieux comprendre comment elles se transforment 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 participants au GEM (groupe des pays membres de l'OCDE).

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. Quatre 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, le statut élevé accordé aux entrepreneurs qui réussissent et cette année nous ajoutons la perception de la facilité à démarrer des entreprises.

D'abord, pour ce qui est de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière, le Québec se positionne parmi les territoires où l'entrepreneuriat est le plus valorisé, avec 71,3% d'appui, comparativement au RDC où 68,6% des citoyens estiment qu'il s'agit d'une bonne carrière (Figure 3). Comparativement à 2018, le Québec continue de descendre sur cet indicateur, ce qui se traduit en une baisse de 6,8% depuis 2013 (Figure 4) tandis que le RDC connaît une hausse constante de 10,5%.

Entrepreneuriat en tant que bon choix de carrière

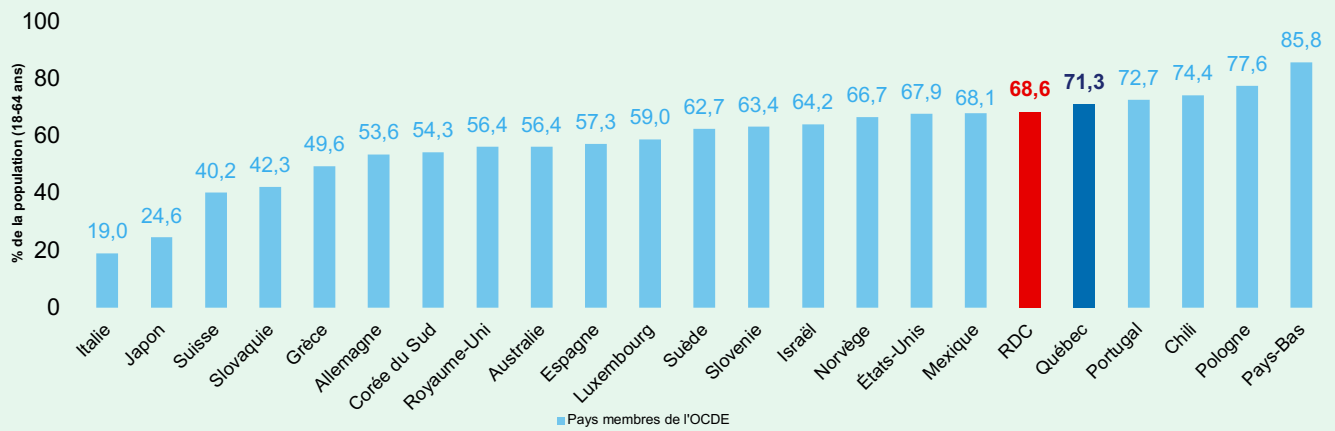


Figure 3. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays membres de l'OCDE

Entrepreneuriat en tant que bon choix de carrière

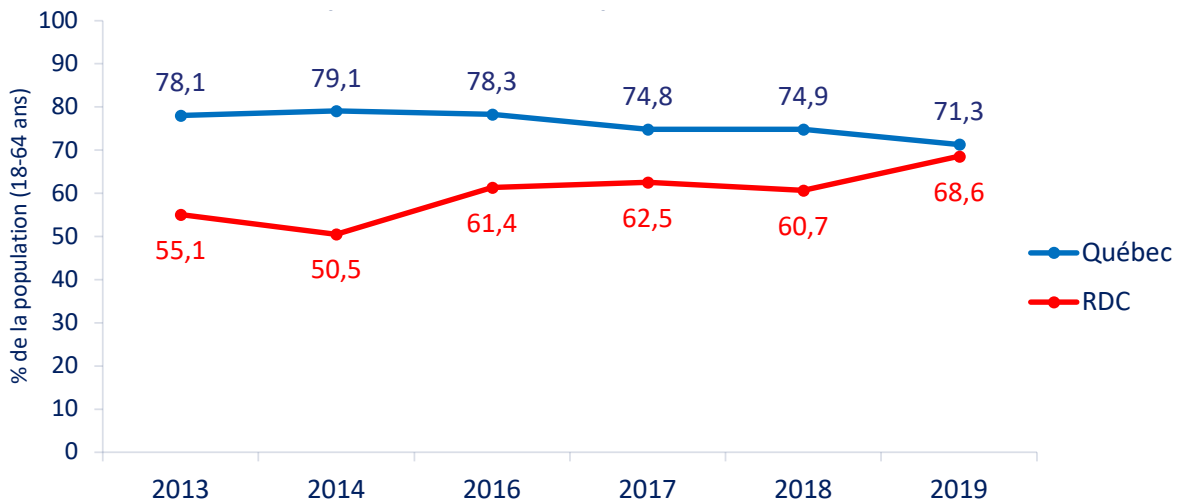


Figure 4. Évolution de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière au Québec et dans le RDC (2013-2019)

Également, il convient de souligner que les citoyens du Québec estiment dans une proportion de 79,1% que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat, comparativement au RDC où 75,7%

des citoyens partagent le même avis (Figure 5). Avec ce nouveau score, le Québec se situe toujours dans les premiers pays membres de l'OCDE. Le renversement de tendance depuis 2014 entre le Québec et le RDC

semble se maintenir et le Québec dépasse maintenant légèrement le RDC sur cette dimension (Figure 6).

Attention des médias envers l'entrepreneuriat

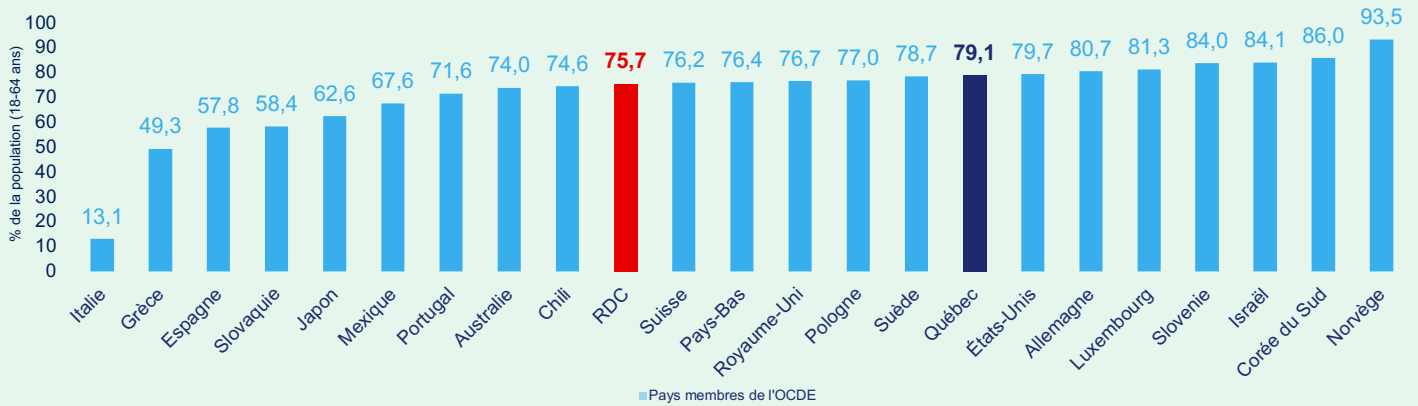


Figure 5. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays membres de l'OCDE

Attention des médias envers l'entrepreneuriat

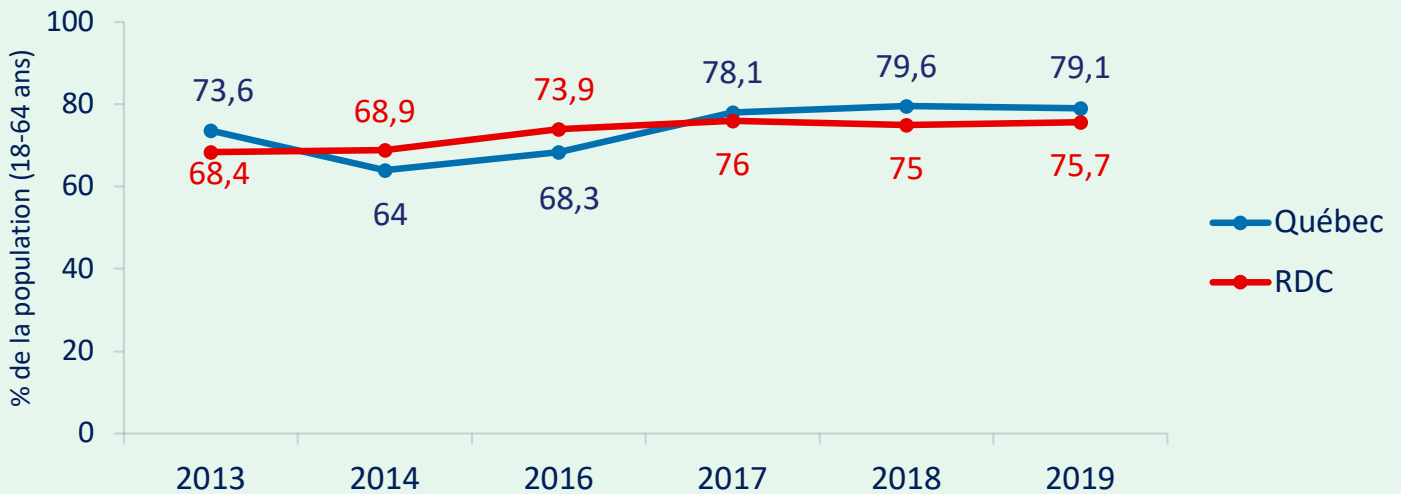


Figure 6. Évolution de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat au Québec et dans le RDC (2013-2019)

Cette année, nous constatons que 76,7% des Québécois estiment qu'on accorde un statut élevé aux entrepreneurs qui réussissent,

contrairement à 80,9 % des citoyens du RDC (Figure 7). Comme on peut le constater, ces scores sont relativement stables depuis 2013

et le Québec demeure toujours légèrement en bas du RDC sur cette question (Figure 8).

Statut élevé des entrepreneurs

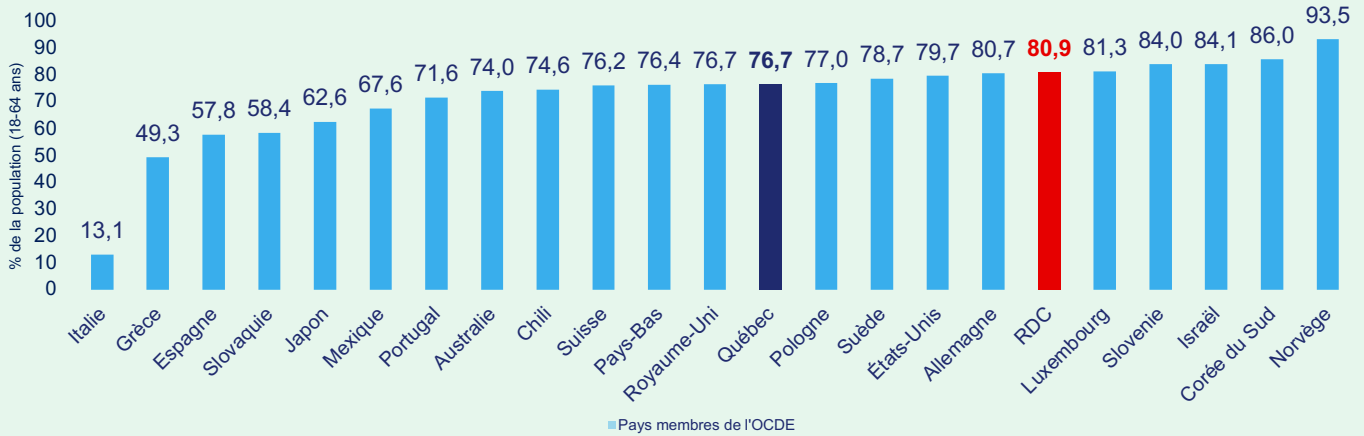


Figure 7. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays membres de l'OCDE

Statut élevé des entrepreneurs

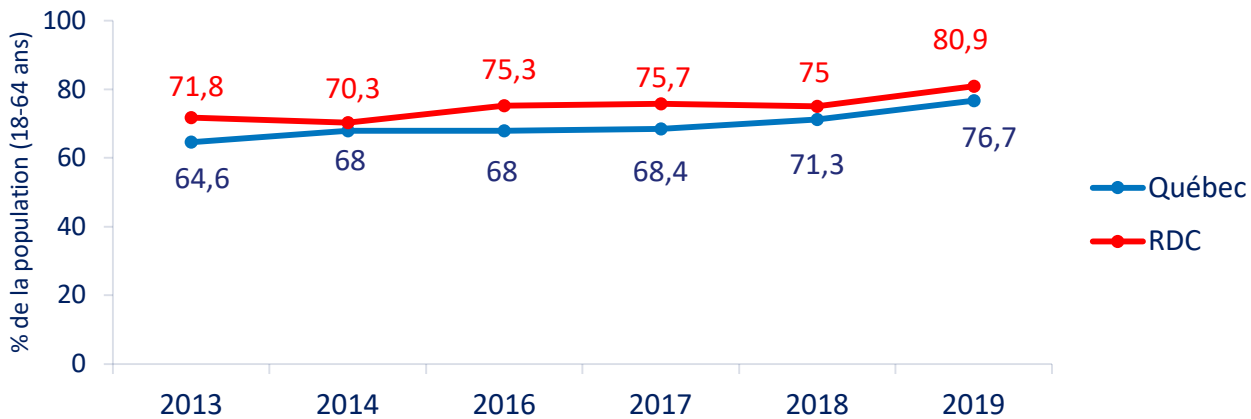
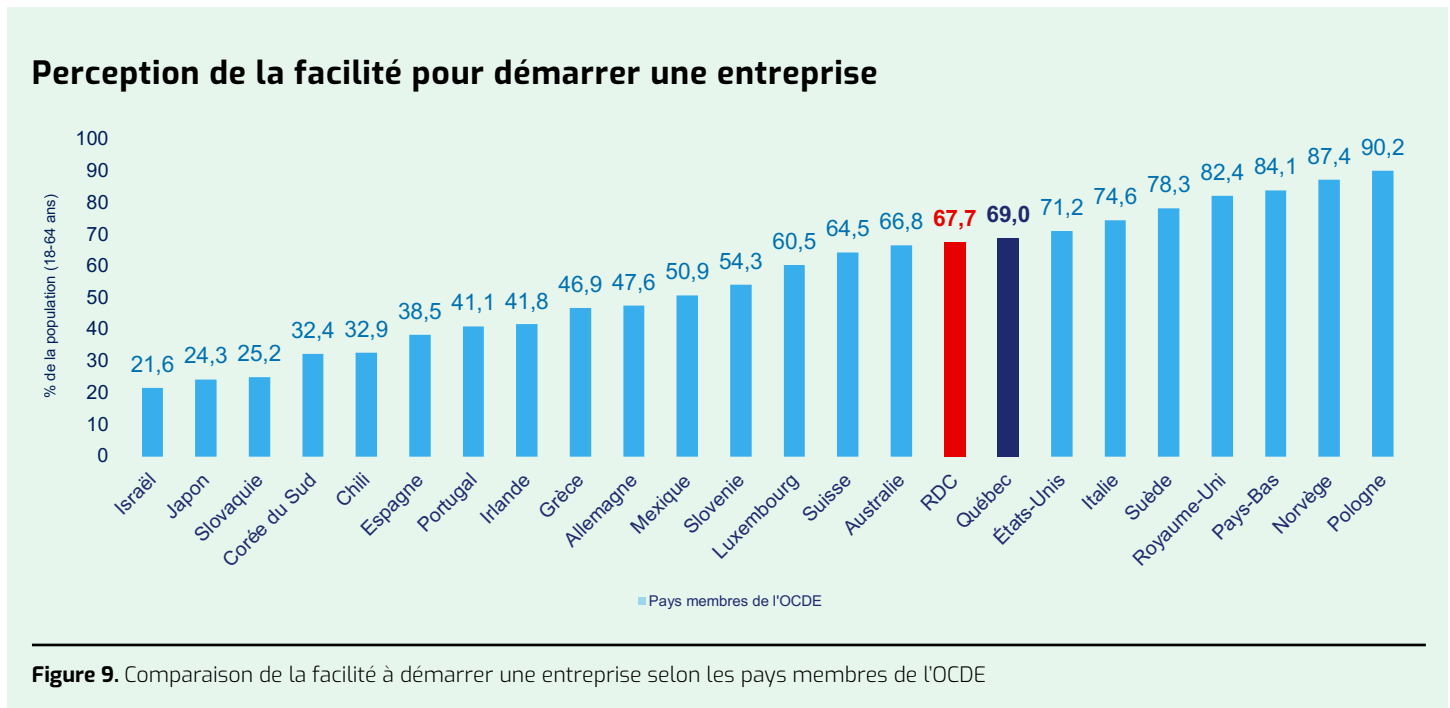


Figure 8. Évolution du statut élevé des entrepreneurs prospères du Québec et du RDC (2013-2019)

Cette année, nous ajoutons des analyses concernant la perception de la facilité à démarrer des entreprises sur les territoires concernés. En effet, il arrive parfois d'entendre des entrepreneurs se plaindre du fardeau de la paperasserie que les gouvernements exigent lors de l'ouverture des entreprises. Cette perception, fondée ou non, peut décourager les entrepreneurs potentiels dans leur démarche visant la création éventuelle d'une entreprise.

Comme on peut le voir à la Figure 10, un peu plus du deux tiers de la population interrogée (69%) au Québec est d'avis qu'il est plutôt facile de démarrer une entreprise, un chiffre quasiment identique au reste du Canada (67,7%). Cela nous classe au 8^e rang des 18 pays de l'OCDE qui ont participé à l'enquête.



La Figure 11 montre également que les taux montrent une augmentation marquée durant la dernière année. Ainsi, un peu plus du deux tiers de la population québécoise estime qu'il est plutôt facile de démarrer une entreprise, ce qui se traduit en une augmentation de 22% depuis 2016, où il était à 47%. Il s'agit d'une importante progression qui ressemble à celle observée dans le RDC.

Démarrage d'entreprise facile



Figure 10. Facilité perçue de démarrer une entreprise sur le territoire du Québec ou du RDC (2016 à 2019)

« Pour moi, un.e entrepreneur.e est un être humain passionné, déterminé, qui croit en son projet, qui s'engage dans des situations et des processus qui vont le faire grandir au niveau personnel et professionnel et l'amener à développer des comportements appropriés à des contextes d'action et de décision caractérisés par le changement et l'incertitude. »

Chimiteck est une entreprise de développement technique, en recherche permanente de nouveautés, dynamique et réactive à l'écoute de ses clients. Chimiteck par son approche de développement orienté vers l'innovation, le respect de l'environnement, la recherche de la performance technique et la maîtrise des coûts, se positionne résolument comme un acteur du développement durable.

Rachida Fathallah, Présidente
chez Chimiteck Inc et Chimiste consultante entreprises
Rachida.Fathallah@uqtr.ca



La perception de l'entrepreneuriat social

Une autre nouvelle contribution dans ce rapport GEM pour cette année concerne les perceptions de la population par rapport au caractère social des entreprises créées sur les territoires concernés. Ainsi, on voulait savoir si la proportion de la population adulte qui considère visible les entreprises dont la principale raison d'être est de régler des problèmes sociaux.

Comme on peut le voir à la Figure 11, 58,2% de la population adulte au Québec estime que les entreprises dont la principale raison d'être est de régler des problèmes sociaux sont plutôt visibles sur le territoire, comparativement à 66,8 % dans le reste du Canada. Ces taux positionnent le Québec au 3^e rang et le reste du Canada au 1^{er} rang parmi les pays de l'OCDE en 2018.

Perception de l'entrepreneuriat social

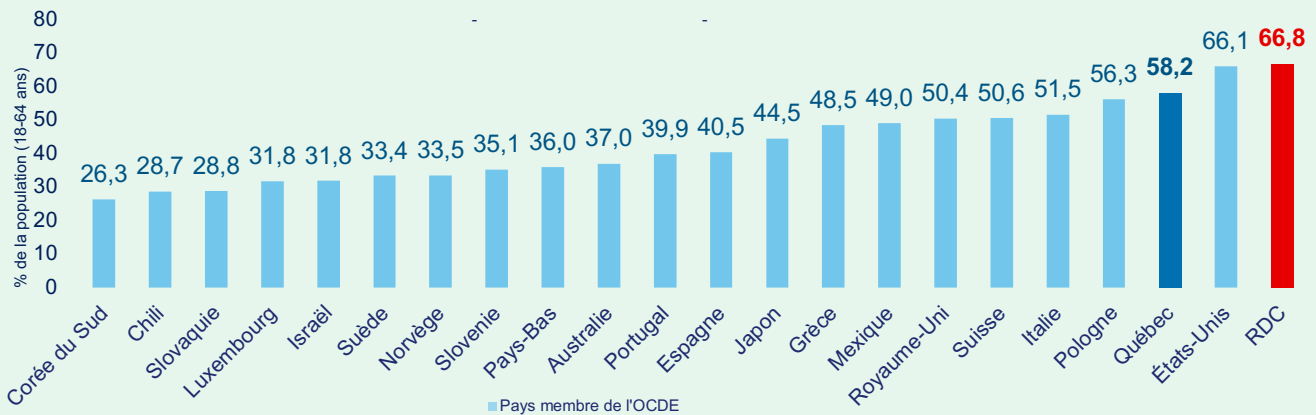


Figure 11. Comparaison de la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale des pays de l'OCDE

À la Figure 12, on constate que le Québec a connu une progression depuis 2016 sur la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale, passant d'un taux de 40,1% à 58,2%. Pour sa part, le reste du Canada a eu une tendance inverse, passant de 56,1% pour se situer à 33,3% en 2018, mais ce pourcentage double

en 2019 pour atteindre 66,8%. Ainsi, pour cette année, il y a 8,6% plus de personnes dans le RDC qui voient des entreprises dont la mission est sociale qu'au Québec. Cela suggère que ces entreprises ont peut-être retrouvé leur dynamisme dans le RDC ou sinon, elles sont davantage mises en valeur dans les collectivités du RDC qu'ailleurs au Québec.

Entrepreneuriat social

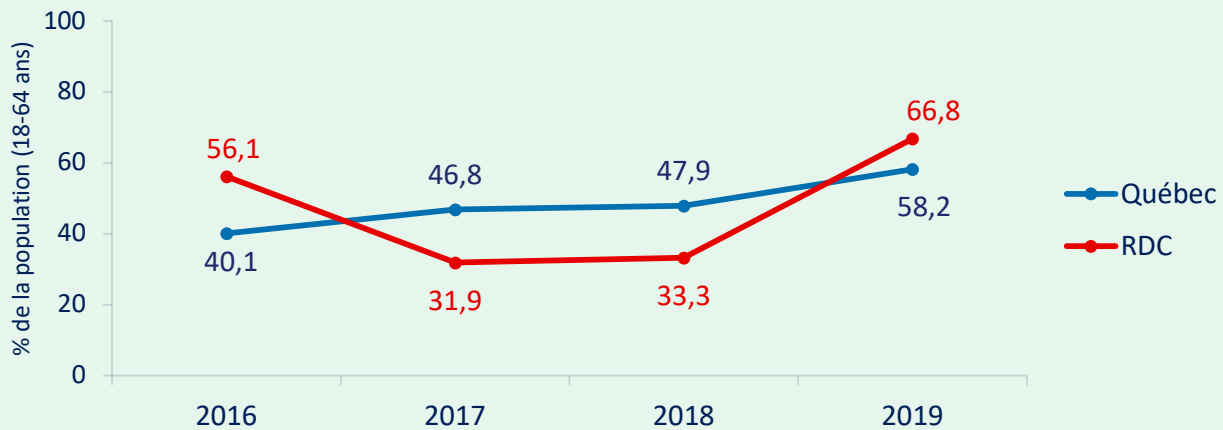


Figure 12. Perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale sur le territoire du Québec ou du RDC (2016-2019)

Les valeurs quant au caractère égalitaire des niveaux de vie

Pour conclure la section sur les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat, nous avons demandé si la plupart des gens du pays préférerait que chacun ait un niveau de vie semblable aux autres et 73,5% des Québécois affirment

que c'est le cas, contrairement à 77,7% dans le RDC (voir Figure 13). On constate une remontée du Québec depuis 2014 alors que la remontée du RDC est constante, mis à part pour 2018 où une baisse avait été observée (Figure 14).

Niveau de vie identique

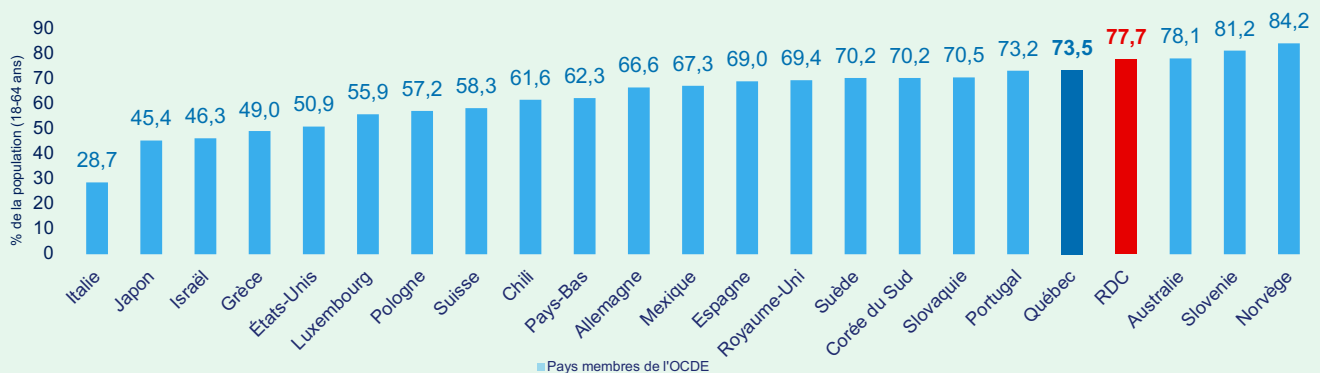


Figure 13. Comparaison du souhait d'un niveau de vie semblable aux autres selon les pays membres de l'OCDE

Niveau de vie identique

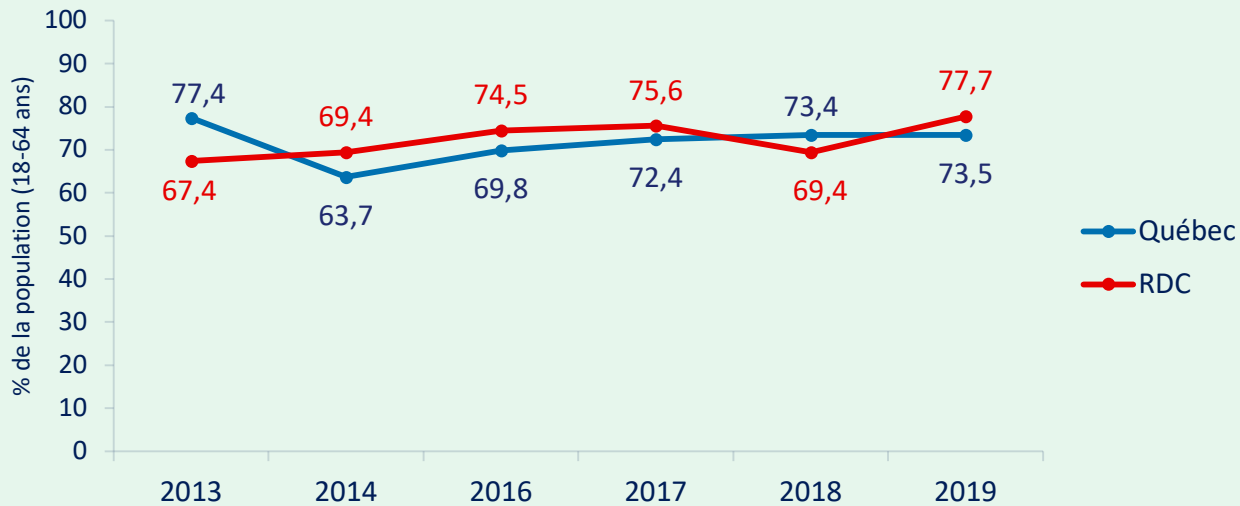


Figure 14. Évolution du souhait d'un niveau semblable aux autres au Québec et dans le RDC (2013-2019)

Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale

L'entrepreneuriat sur un territoire s'explique notamment par le biais des attitudes et perceptions des citoyens quant à leur rapport personnel face à la carrière entrepreneuriale. Les citoyens sont plus ou moins 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 compétences⁶. 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.

Les analyses effectuées permettent de constater que les Québécois connaissent personnellement assez peu d'entrepreneurs dans leur entourage comparativement aux pays membres de l'OCDE (voir la Figure 15). En effet, seulement 43,2% des Québécois connaissent

personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 58,7% des citoyens dans le RDC. Cela place le Québec au 20^e rang des pays de l'OCDE qui participent au GEM, alors que le RDC est au 6^e rang. On constate aussi que ce taux était en progression de 2013 à 2019 pour le Québec, mis à part pour 2018 où une baisse a été observée, alors que le RDC a une hausse constante depuis 2013 (voir la Figure 16). Toutefois, mentionnons que l'écart entre le RDC et le Québec se creuse depuis 2013 : la progression du RDC sur cet indicateur est plus grande que le Québec.

6 Bosma, N., J. Hessels, V. Schutjens, M. Van Praag et I. Verheul (2012), « Entrepreneurship and role models », *Journal of Economic Psychology*, vol. 33, n° 2, p. 410-424.

Connaissance d'un entrepreneur

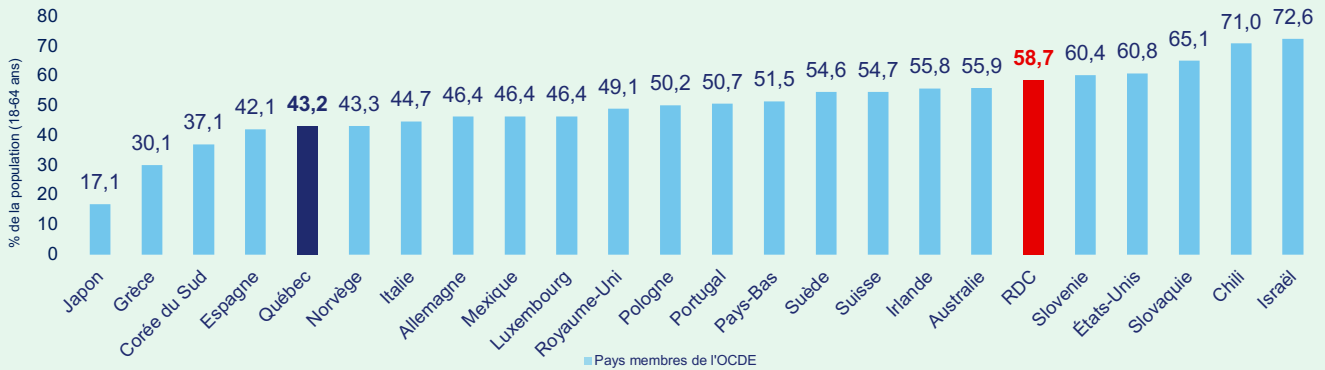


Figure 15. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays membres de l'OCDE

Connaissance d'un entrepreneur

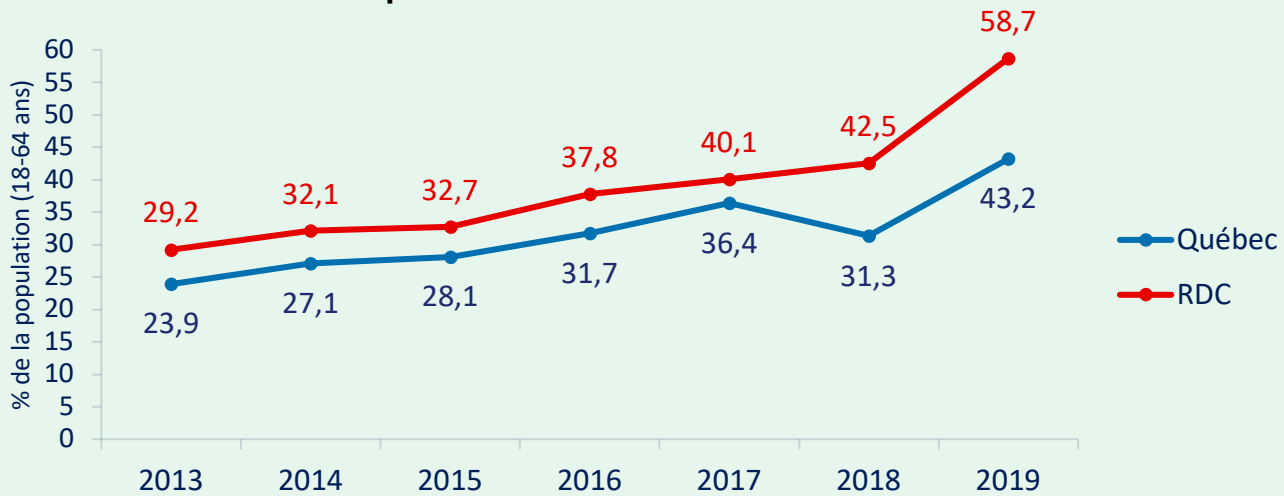


Figure 16. Évolution de la connaissance personnelle d'un entrepreneur au Québec et dans le RDC (2013-2019)

Le sentiment de compétence : une donnée importante pour le passage à l'action

Nous mesurons à chaque année le niveau de compétence perçue par les citoyens des différents territoires concernés. Les québécois s'estiment moins compétents (50,5%) pour devenir entrepreneurs comparativement à leurs concitoyens du RDC, où 58,7% pensent avoir les

compétences requises (voir Figure 17). Sur cet aspect, le RDC figure au 5^e rang des pays de l'OCDE, alors que le Québec se situe au 14^e rang. L'écart entre le Québec et le RDC diminue cette année avec une différence de 8,2 points en 2019 (voir Figure 18). Bien que le Québec avait subi une

forte diminution en 2018, on peut remarquer que la dernière année a permis de rattraper le retard pris entre 2017 et 2018. Soulignons qu'une hausse constante s'observe depuis 2013 au Québec et que celle-ci est plus rapide que dans le RDC.

Compétences entrepreneuriales perçues

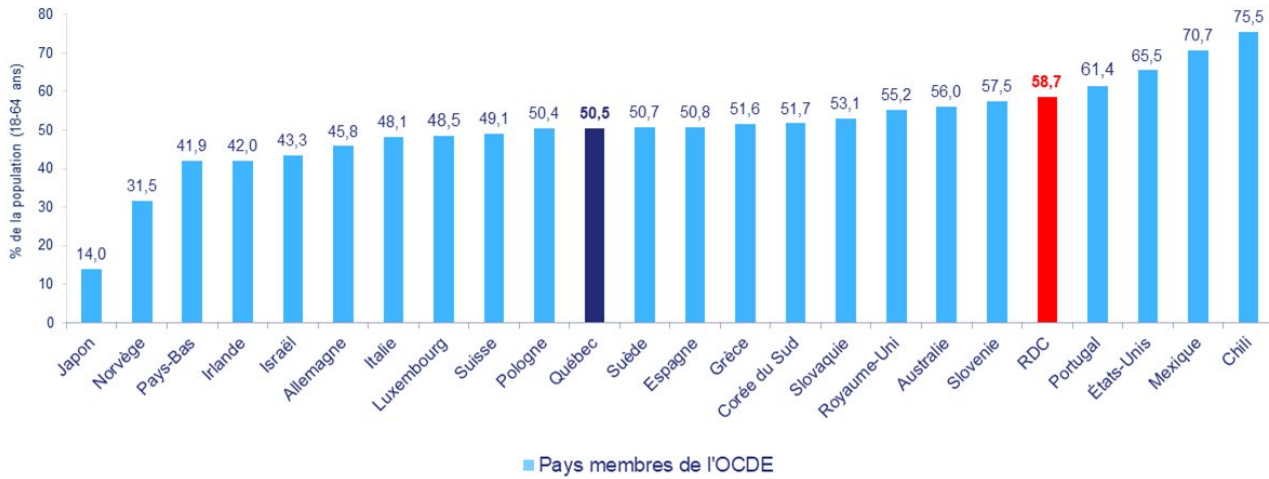


Figure 17. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens des pays membres de l'OCDE

Compétences entrepreneuriales perçues



Figure 18. Évolution des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2019)

Le talent entrepreneurial :

Une nouvelle mesure pour préciser les compétences perçues

Cette année, le consortium GEM innove en ajoutant une nouvelle mesure du « talent entrepreneurial ». En fait, cette mesure se tourne vers les dispositions perçues et les perspectives liées à la possibilité de devenir entrepreneur. Cela consiste en quatre mesures qui reposent sur les questions suivantes :

- 1. Opportunisme :** Vous voyez rarement des opportunités d'affaires même si vous êtes très bien informés dans ce domaine;
- 2. Proactivité :** Même lorsque vous repérez une opportunité rentable, vous agissez rarement en conséquence;
- 3. Créativité :** Les autres personnes pensent que vous êtes très innovant;
- 4. Vision :** Chaque décision que vous prenez fait partie de votre plan de carrière à long terme.

Le fait de voir des opportunités d'affaires et d'agir de manière proactive pour les saisir constitue des capacités entrepreneuriales importantes. En outre, les projets d'affaires qui se démarquent par leur innovation sont généralement ceux les plus susceptibles de réussir. En conséquence, faire preuve de créativité et avoir des aptitudes pour l'innovation constituent des qualités entrepreneuriales reconnues. Finalement, le fait d'agir en fonction d'une vision à long terme amène une perspective de création de valeur sur l'ensemble de la carrière entrepreneuriale et suggère une préparation minutieuse ainsi qu'une stratégie cohérente et bien réfléchie pour devenir entrepreneur.

Au niveau de l'opportunisme, il convient de mentionner que la formulation de la question implique le fait de voir rarement des opportunités. Ainsi, les territoires dont les gens qui y vivent voient rarement des opportunités même s'ils sont bien informés dans le domaine sont ceux dont ce type de talent est faible. Comme on peut le voir à la Figure 19, la Grèce est l'endroit où les gens voient le moins d'opportunités, tandis que l'Italie est le territoire où ce talent semble le plus présent. Le Québec figure donc au 12^e rang des territoires où l'opportunisme comme talent entrepreneurial est le plus présent tandis que le RDC est au 8^e rang.

Talent entrepreneurial - Opportunisme

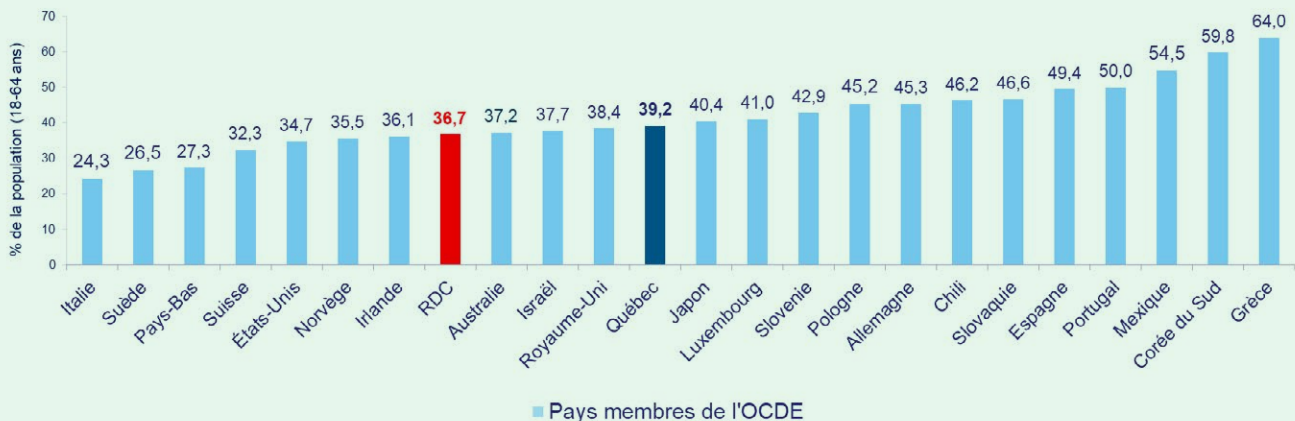


Figure 19. Comparaison du talent entrepreneurial – Opportunisme des pays membres de l'OCDE

La proactivité entrepreneuriale comme « talent » est aussi formulée à la négative. Elle est à l'effet que même lorsque la personne repère une opportunité rentable, elle va rarement agir en conséquence.

Comme on peut le voir à la Figure 20, le pays dont la population est la moins proactive est la Norvège. Le Québec est au 8^e rang des territoires les moins proactifs (56,2%) et le RDC est au 6^e rang (57,5%).

Talent entrepreneurial - Proactivité



Figure 20. Comparaison du talent entrepreneurial – Proactivité des pays membres de l'OCDE

En ce qui concerne la créativité, les États-Unis figurent en tête de classement des territoires où les personnes qui y résident estiment

qu'elles font preuve de créativité et d'innovation. Le Québec se classe au 9^e rang avec 49,6% et le RDC est au 11^e rang avec 49%.

Talent entrepreneurial - Créativité



Figure 21. Comparaison du talent entrepreneurial – Créativité des pays membres de l'OCDE

Finalement, la vision réfère à la cohérence des décisions liées au plan de carrière et au fait qu'elles sont toutes planifiées. À cet égard,

le Québec est dans la médiane des territoires concernés avec un score de 55,2% aux côtés du RDC avec un score très légèrement supérieur (56,9%).

Les personnes vivant aux États-Unis sont au 4^e rang avec 69,8% et le Chili est l'endroit où les gens planifient le plus leur plan de carrière.

Talent entrepreneurial - Vision

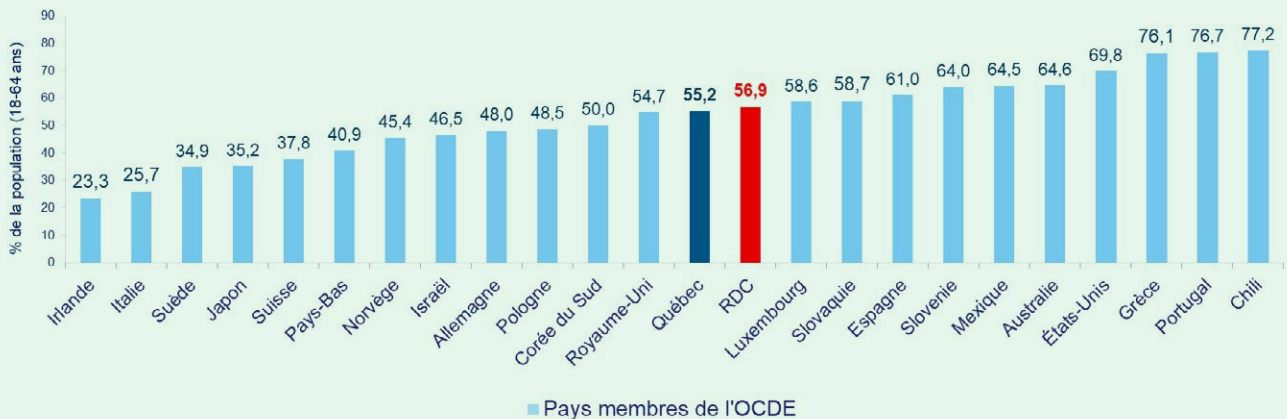


Figure 22. Comparaison du talent entrepreneurial – Vision des pays membres de l'OCDE

Sur l'ensemble des indicateurs des talents entrepreneuriaux, le Québec (tout comme le RDC) se situe souvent assez près de la médiane des territoires comparables, sauf au niveau de la proactivité où il semble y avoir un peu moins de personnes proactives qu'ailleurs. Il n'y a donc rien d'exceptionnel à souligner à ce niveau, mais de la progression est bien évidemment possible pour la suite.

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, il existe aussi trois dimensions 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 développées, où les opportunités sont à la base de la plupart des créations d'entreprises. En effet, dans les économies où la couverture sociale est généreuse, les citoyens créent beaucoup moins d'entreprises par nécessité. Cela dit, il y a 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 freiner l'intention d'entreprendre ou le passage à l'action suite à l'identification d'une bonne opportunité. Finalement, l'intention d'entreprendre demeure un indicateur important de la création d'une entreprise, en particulier lorsque celle-ci est projetée à court terme. Dans le cas du GEM, il est question des trois prochaines années.

Comme le démontre la Figure 23, le Québec se situe parmi les pays où les citoyens perçoivent le plus d'opportunités en 2018, soit 74,3% de la population, devant le RDC qui obtient un score de 64,9%. Étant donné le contexte économique relativement favorable de l'économie québécoise en 2019, cela n'est pas surprenant. Notons également que la Pologne dépasse cette année la Suède avec un score de 87,3% en 2019, le plus haut score constaté jusqu'à présent. Ainsi, situé au 3^e rang des pays de l'OCDE, les citoyens du Québec perçoivent, toute proportion gardée, de très bonnes occasions d'affaires par rapport aux autres pays de l'OCDE. Il s'agit d'un résultat très prometteur à l'égard du potentiel de création d'entreprises sur le territoire québécois et de surcroît en hausse globalement depuis 2015, tout comme le RDC (voir Figure 20). Toutefois, cette progression est plus marquée au Québec que dans le RDC.



« Pour moi, l'entrepreneuriat c'est l'occasion idéale d'exprimer qui je suis, ma créativité et de faire découvrir ma vision au monde et de le changer . »

KWE Cocktails se spécialise dans la fabrication de produits à cocktails boréaux : sirops simples et sirops tonics. L'entreprise s'inspire de ses territoires nordiques et du savoir-faire de ses ancêtres autochtones pour concevoir des recettes métissées à base d'épices boréales et de petits fruits locaux. Cueillis à la main par des gens de chez nous, KWE Cocktails c'est la forêt dans ton verre!

Jessica Côté, co-fondatrice
KWE Cocktails
jessica.cote@kwecocktails.com

Opportunités perçues

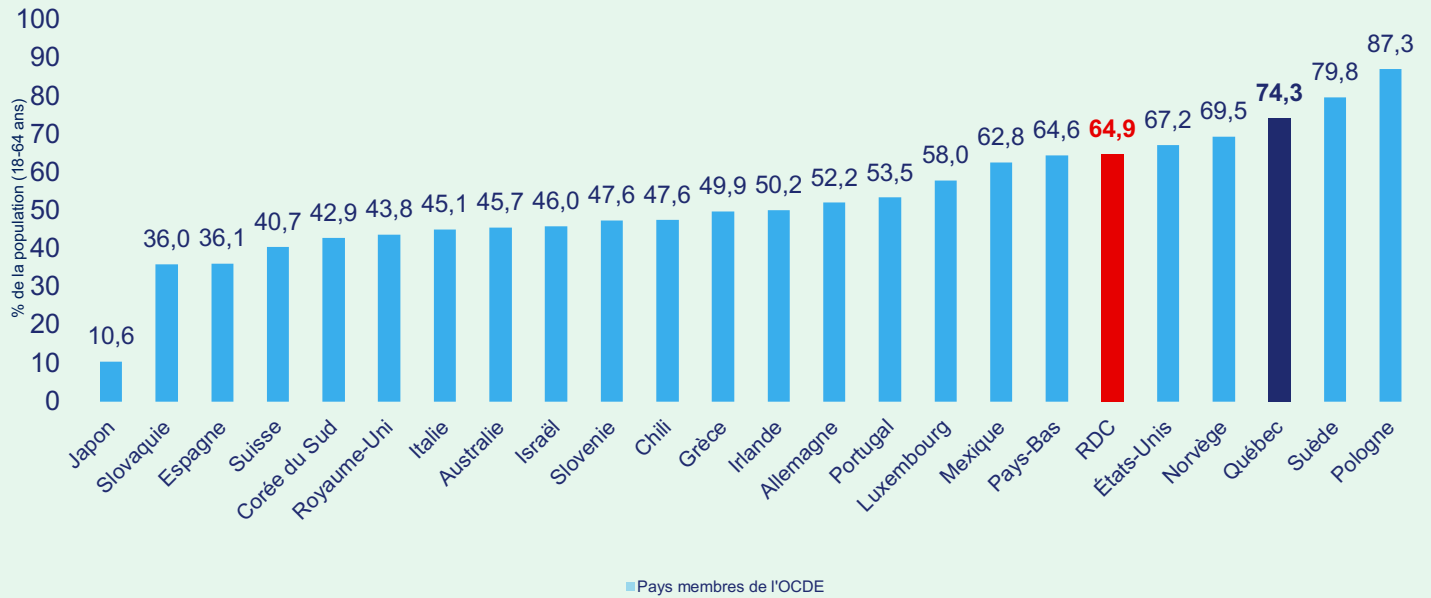


Figure 23. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays membres de l'OCDE

Opportunités perçues

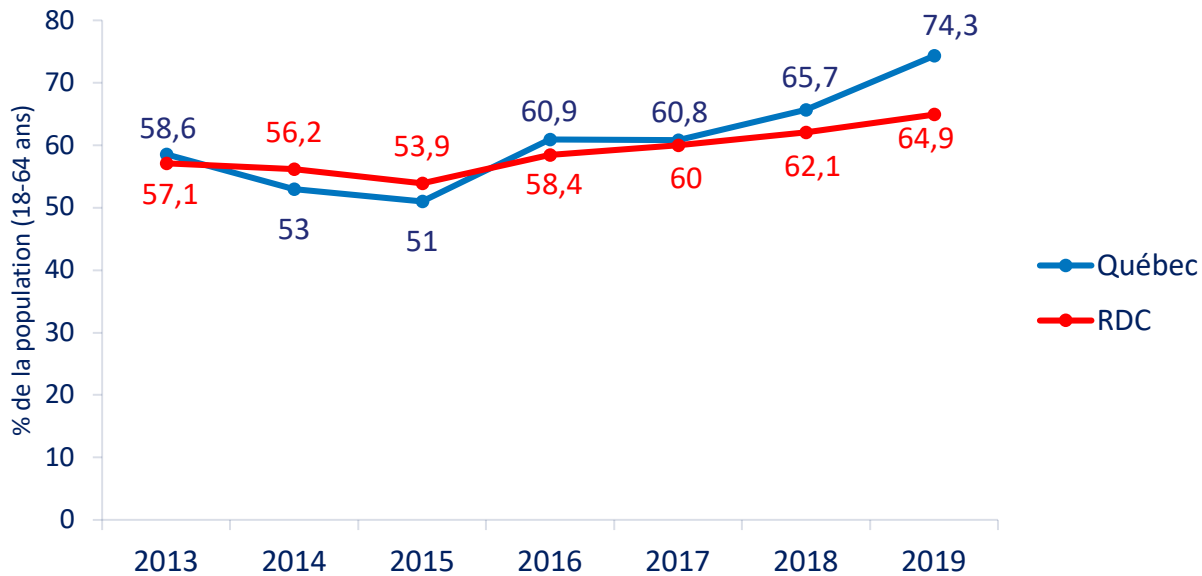


Figure 24. Évolution des opportunités perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2019)

Quant à la peur de l'échec, les québécois sont un peu moins nombreux (42,8%) à affirmer qu'elle les freine dans la saisie d'une opportunité d'affaires comparativement à l'an passé où 45% des citoyens du Québec jugeaient que c'était le cas (voir Figure 21 et Figure 22). On peut constater que cette peur de l'échec

augmente globalement depuis les sept dernières années, où le taux était à 33,9% en 2013, soit une progression de 8,9%. Le RDC voit une légère augmentation cette année par rapport à l'an passé (3,7%), et connaît également une progression de plus de 10% depuis 2013. L'écart se creuse toutefois entre le Québec et le RDC, en particulier cette année (2019).

Peur de l'échec

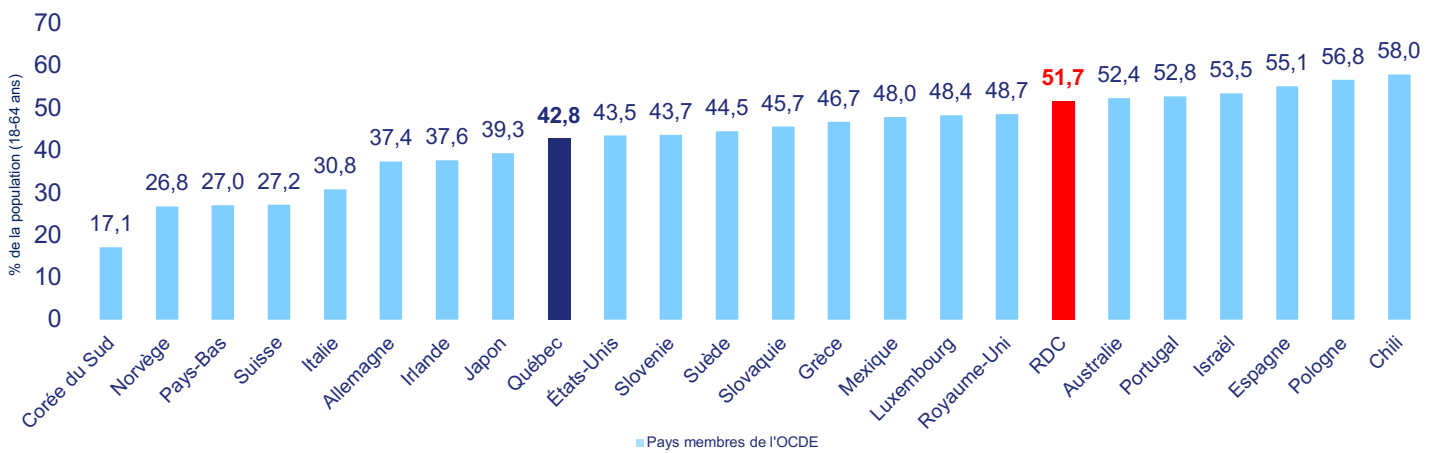


Figure 25. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens des pays membres de l'OCDE

Peur de l'échec

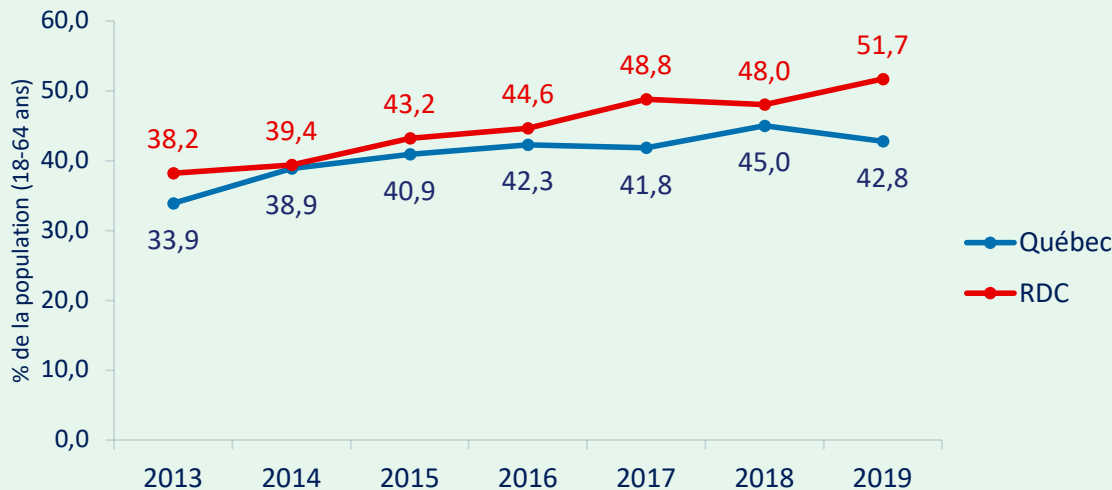


Figure 26. Évolution de la peur de l'échec des citoyens du Québec et du RDC (2013-2019)

L'intention de démarrer une entreprise dans les trois (3) prochaines années est également un indicateur clé de l'engagement des citoyens pour développer l'entrepreneuriat. Toutefois, nous avons constaté une légère hausse de l'intention d'entreprendre par

rapport à 2018 (18,4%) pour se situer à 21,1% cette année, soit le 7^e rang des pays de l'OCDE (voir Figure 23). Ce taux est presque similaire à celui des États-Unis (20,4%) ainsi que celui constaté dans le RDC (21,3%), qui est au 6^e rang, mais nettement inférieur à celui du Chili (55,9%) qui figure

au premier rang. Contrairement au RDC qui a une progression quasiment constante de l'intention d'entreprendre depuis 2013, malgré une diminution en 2019, le taux d'intention d'entreprendre au Québec fluctue davantage (Figure 28).

Intentions entrepreneuriales

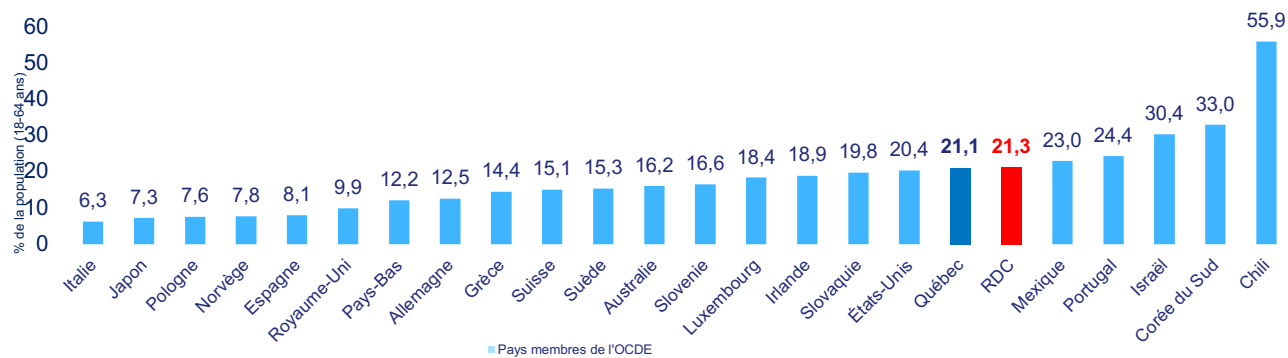


Figure 27. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens membres des pays de l'OCDE

Intentions entrepreneuriales

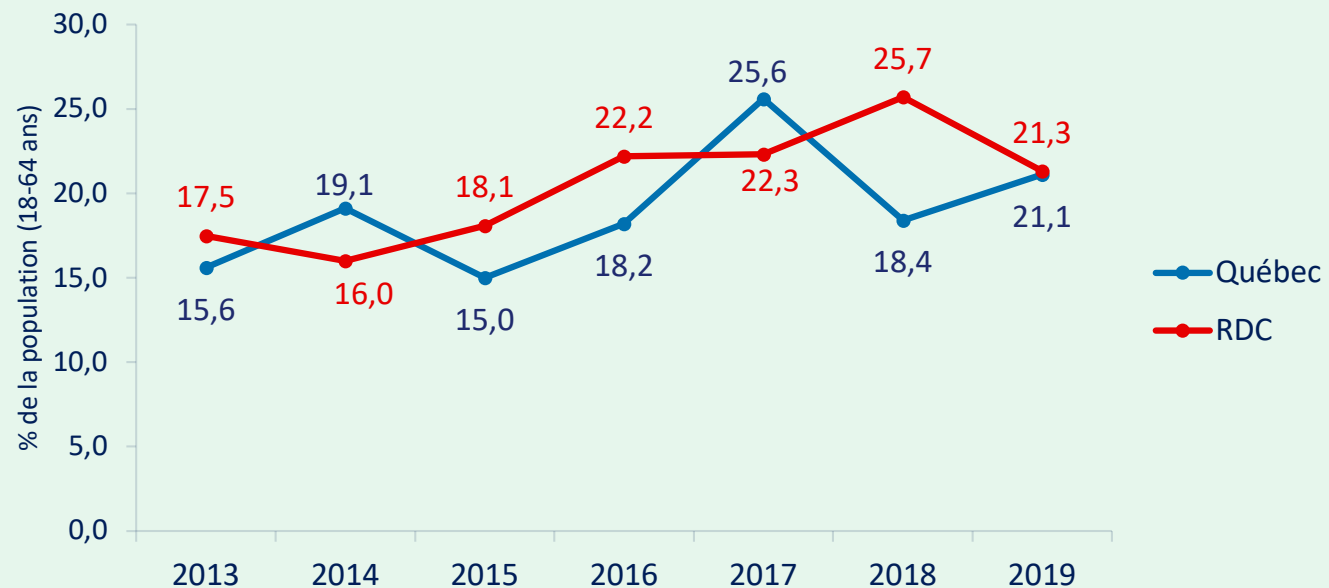


Figure 28. Évolution de l'intention d'entreprendre des citoyens du Québec et du RDC (2013-2019)

CHAPITRE 2

L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC :

UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET LES PAYS DE L'OCDE

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 :

- Les entrepreneurs naissants (jusqu'à trois mois de salaires versés);
- Les nouveaux entrepreneurs (de 4 mois jusqu'à 41 mois de salaires versés);
- Les entrepreneurs établis (42 mois de salaires versés et plus).

Les deux premiers groupes combinés représentent l'entrepreneuriat émergent (*Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*). 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.

L'entrepreneuriat émergent

D'abord, en ce qui concerne les entrepreneurs naissants (voir la figure 29), la situation s'améliore au Québec en 2019 avec un score de 10,3%, soit une augmentation de 3,3% comparativement à l'an passé (Figure 25). Cela place le Québec au 4^e rang des pays de l'OCDE. Par

contre, le RDC perd un peu de terrain cette année, avec un taux de 11%, et se positionne au 3^e rang des économies comparables, derrière les États-Unis (11,8%) et le Chili (26,9%). Globalement, on constate que le RDC a une progression relativement constante de 3% au total sur les sept dernières années, alors que tout comme pour l'intention d'entreprendre, les taux du Québec fluctuent davantage dans cette période, pour une progression nette de 4,8% (Figure 26). Toutefois, les deux taux fluctuent globalement à la hausse pour cette période.

Entrepreneurs naissants

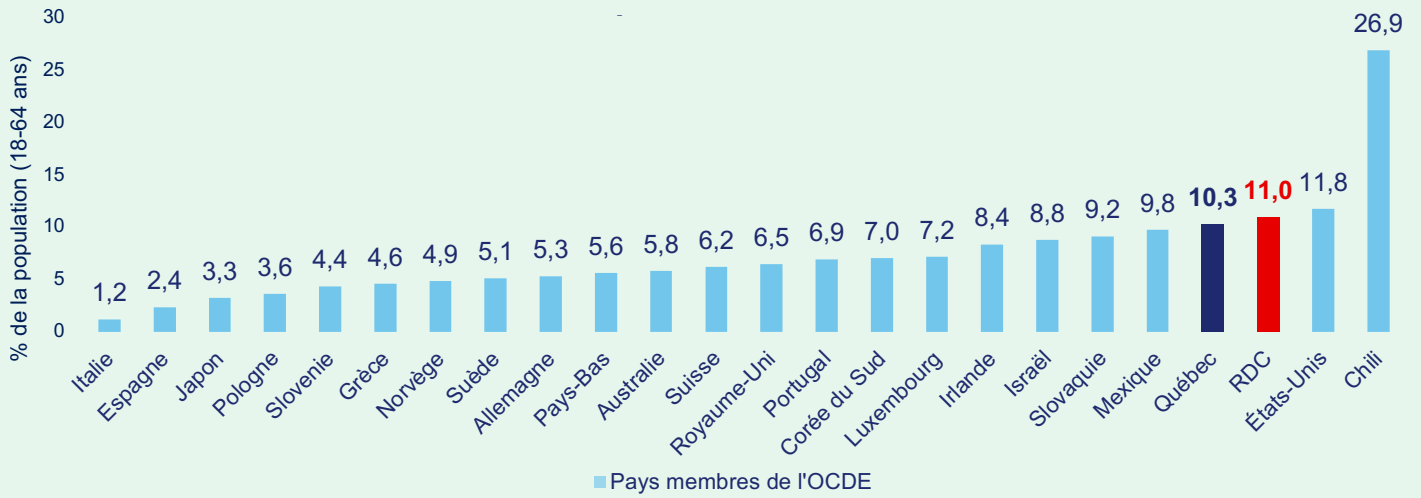


Figure 29. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays membres de l'OCDE

Entrepreneurs naissants

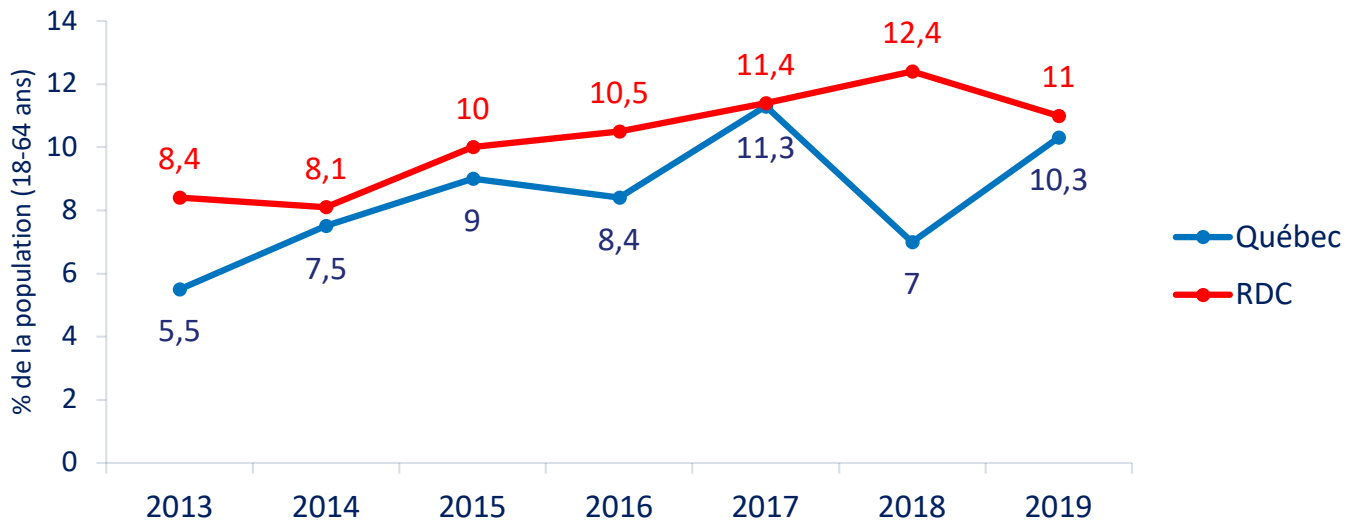


Figure 30. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2019)

La proportion des nouveaux entrepreneurs au Québec augmente un peu depuis 2016 (6,4%) avec un taux de 7,4% (Figure 27), mais ce taux a gagné 3% globalement depuis 2013 (Figure 28). Cette année, le Québec se situe au 4^e rang des pays de l'OCDE, alors que le RDC reste au 2^e rang, avec un taux de 8,2%. Nous constatons aussi que les

nouveaux entrepreneurs ne cessent d'augmenter globalement depuis 2013 dans les autres provinces, mais on remarque en 2019 une diminution de 1,4% en 2019 à ce niveau. Pour cet indicateur également, on constate une progression constante du Québec et du RDC pour la période étudiée.

Nouveaux entrepreneurs

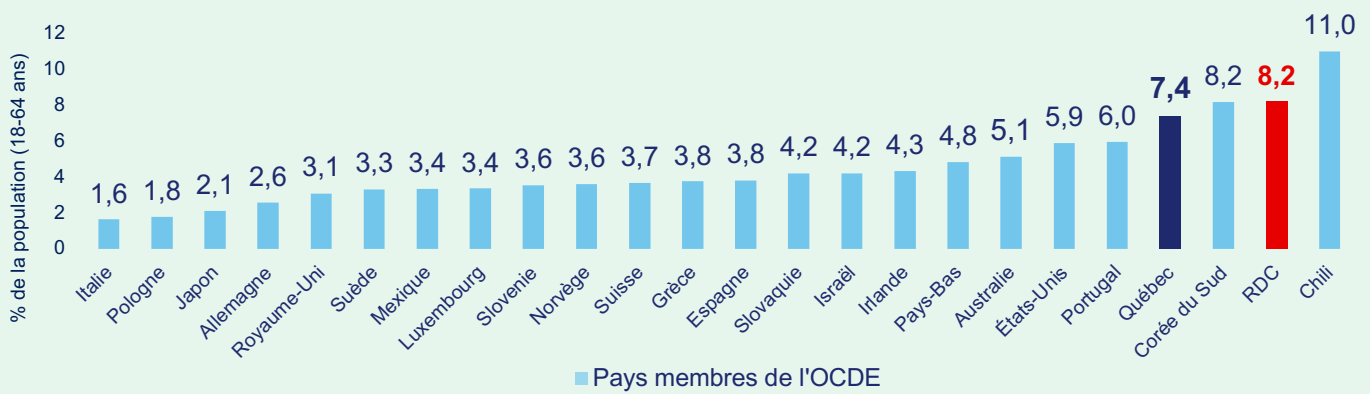


Figure 31. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays membres de l'OCDE

Nouveaux entrepreneurs

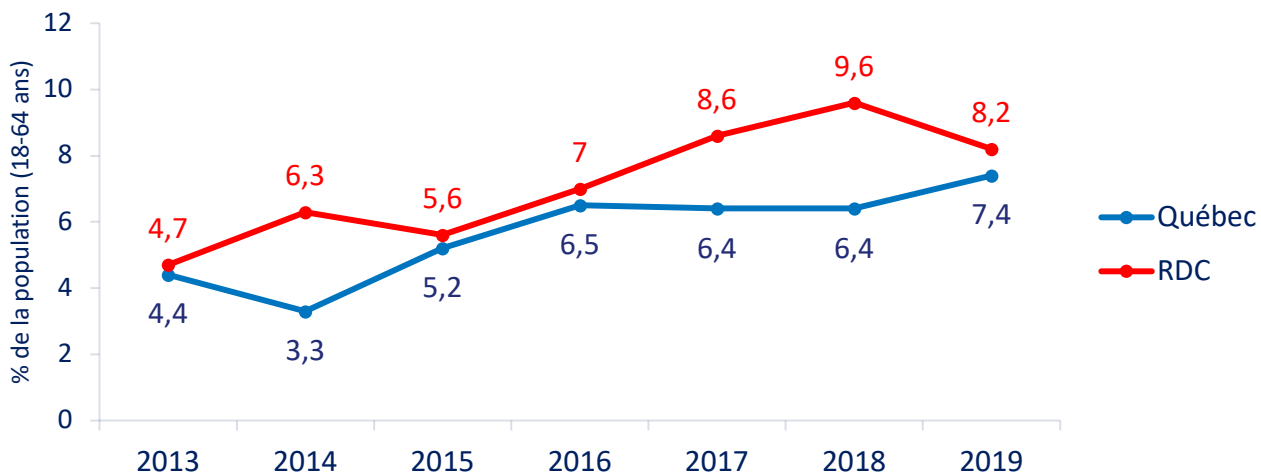


Figure 32. Évolution des nouveaux entrepreneurs au Québec et dans le RDC (2013-2019)

Tel que mentionné précédemment, ces deux groupes combinés constituent l'entrepreneuriat émergent. Sans surprise, on peut donc constater que la situation est semblable aux autres indicateurs de l'activité entrepreneuriale puisqu'il s'agit de la combinaison des entrepreneurs naissants avec les nouveaux entrepreneurs. On

peut voir à la Figure 33 que le taux d'activité entrepreneuriale émergente au Québec augmente considérablement passant de 13% en 2018 à 17,3% en 2019 (voir Figure 30). Cette hausse peut être associée au fort taux d'intention d'entreprendre de 2016 et 2017 et des entrepreneurs naissants de 2017 (11,3%), ce qui se matérialise par

plus d'entreprises émergentes cette année. Quant au RDC, on constate que le taux est en hausse depuis 2013, mais voit une légère diminution dans la dernière année (2%) et figure tout de même au 2^e rang des pays membres de l'OCDE derrière le Chili (36,7%).

Total de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE)

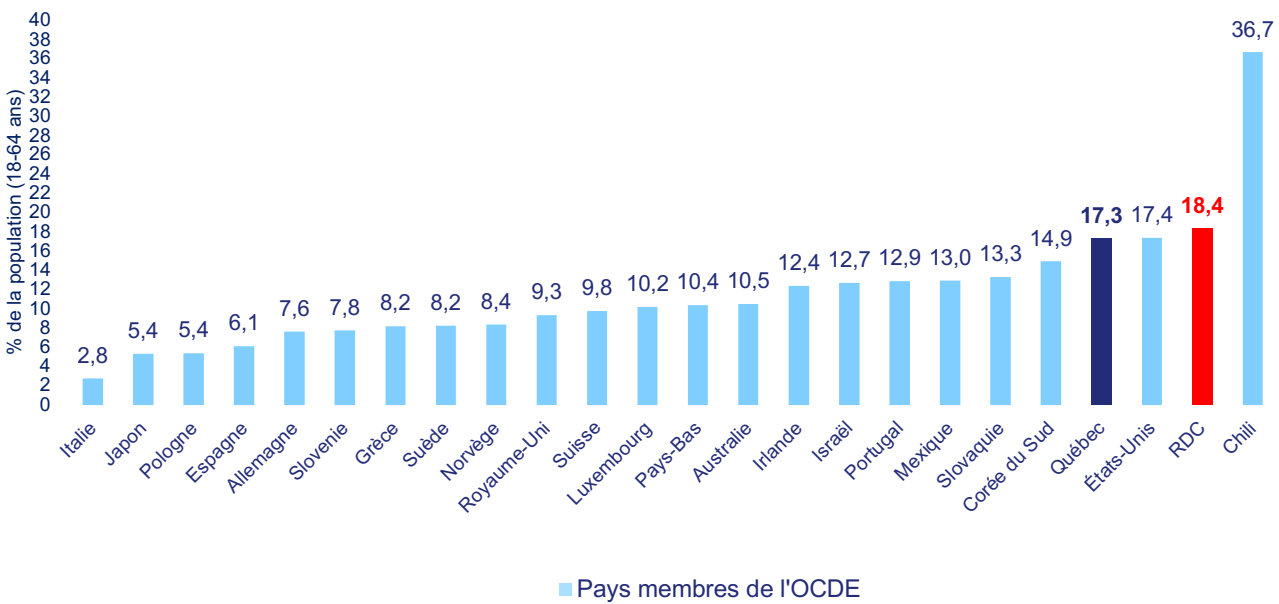


Figure 33. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables

Total de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE)

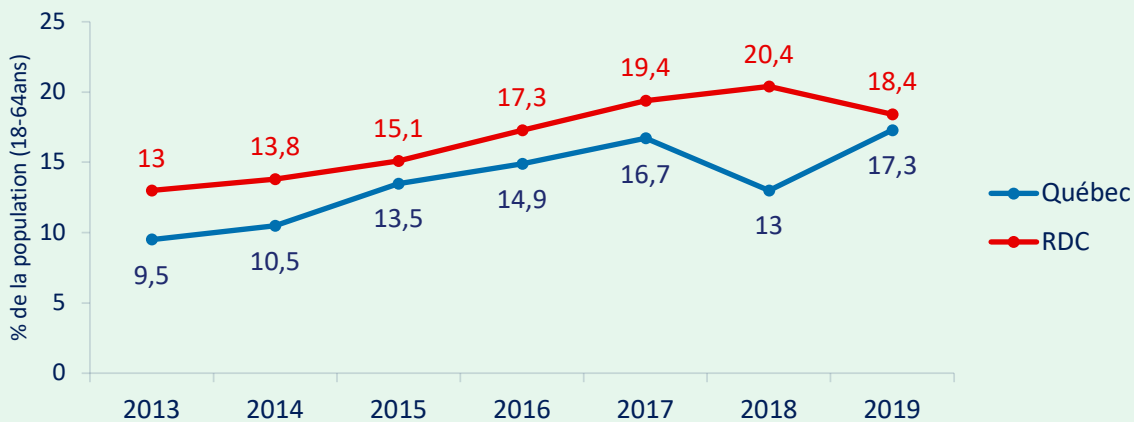


Figure 34. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente au Québec et dans le RDC (2013-2019)

Comparaison de l'activité entrepreneuriale des hommes et des femmes

Lorsque l'on s'attarde à l'évolution de l'activité entrepreneuriale des femmes, on constate qu'entre 2013 et 2015, le Québec et le reste du Canada suivent des courbes similaires avec un écart d'environ 3% (voir la Figure 35). Toutefois,

depuis 2016 le fossé se creuse entre le Québec et le RDC et on observe un écart de 8% en 2018. Cependant, cet écart se resserre grandement en 2019 (2,4%), puisque le Québec subit une hausse de 2,3% et le RDC diminue de 3,3%.

Activité entrepreneuriale émergente des femmes

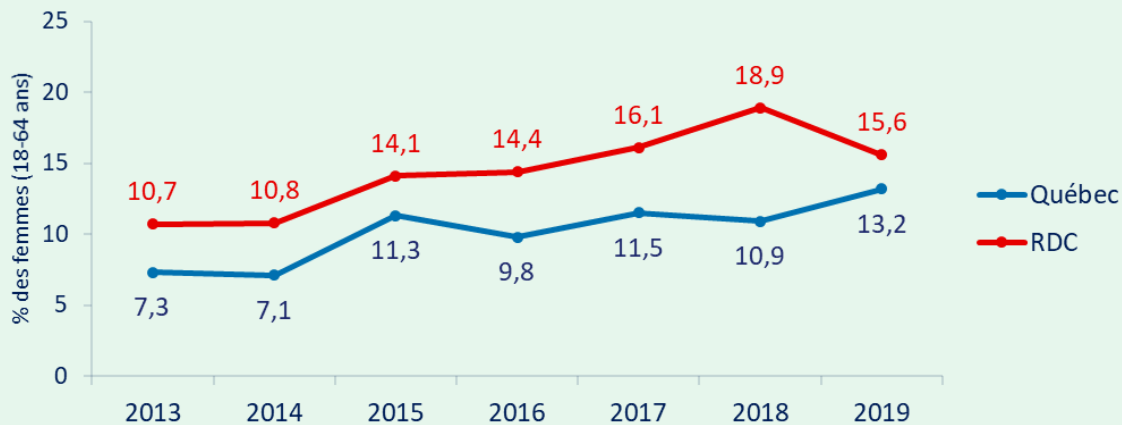


Figure 35. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des femmes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019).

En ce qui concerne l'activité entrepreneuriale émergente des hommes, on constate également des écarts d'environ 3% entre le Québec et le RDC entre 2013 et 2014, pour ensuite voir des taux quasiment identiques entre 2015 et 2017 (voir la Figure 36). Toutefois, l'année 2018 illustre une chute considérable du taux d'entrepreneurs émergents

hommes, passant de 21,9% en 2017 à 15,2% en 2018 créant un écart d'environ 6% avec le reste du Canada (22%). Cependant, cet écart va presque complètement disparaître en 2019, puisque le Québec aura une augmentation de 6,2% en une année, tandis que le RDC diminuera légèrement de 0,7%.

Activité entrepreneuriale émergente des hommes

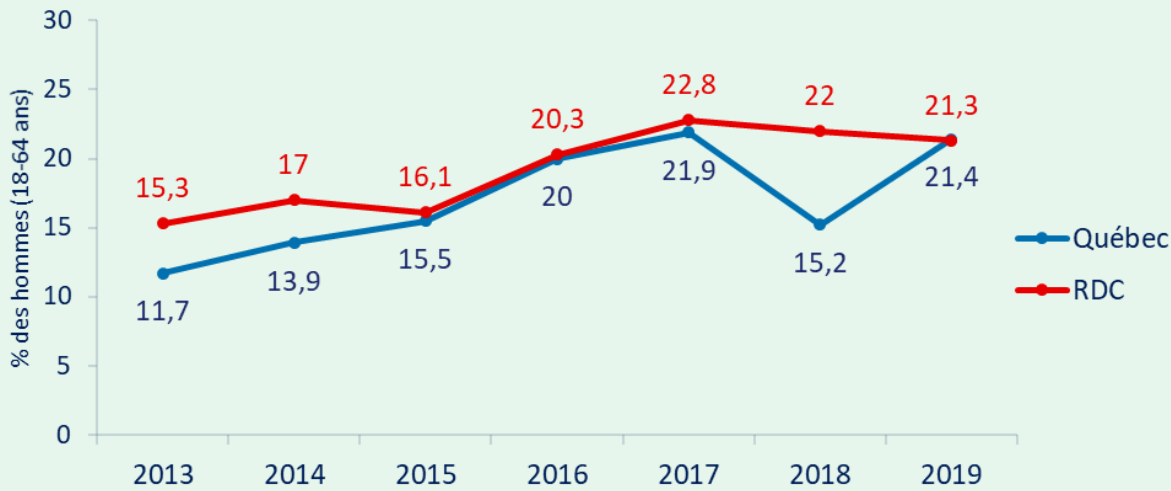


Figure 36. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des hommes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019)

Les 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 se positionne au 19^e rang des pays membres de l'OCDE, avec 5,3% d'entrepreneurs établis contre 8,1 % pour le RDC, ce

qui situe le Québec passablement en dessous de la médiane de ces pays (voir la Figure 37). Il s'agit du taux le plus bas observé depuis 2013 pour le Québec, faisant suite à un très lent déclin depuis cette date (voir la Figure 38).

Entrepreneurs établis

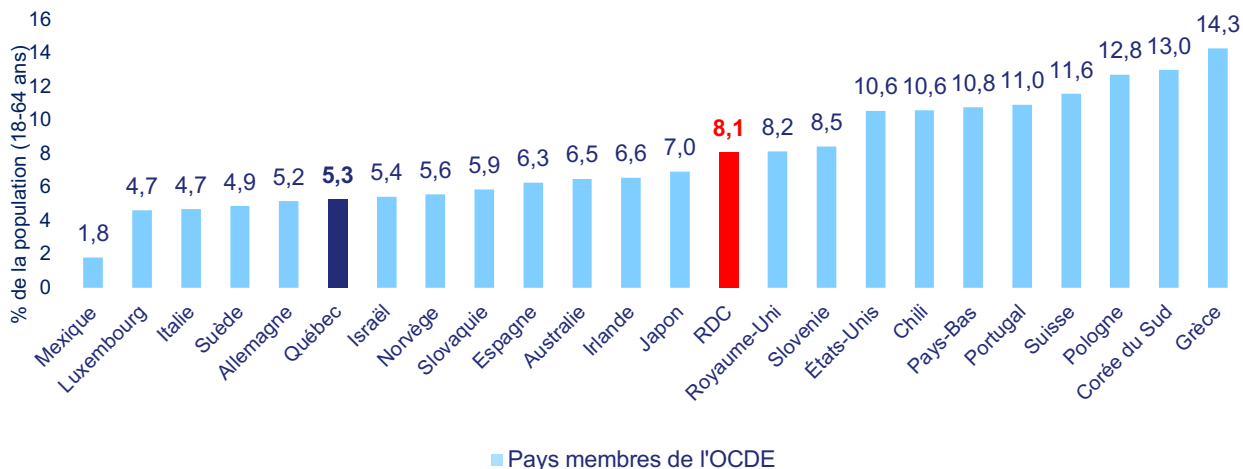


Figure 37. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays membres de l'OCDE

Entrepreneurs établis

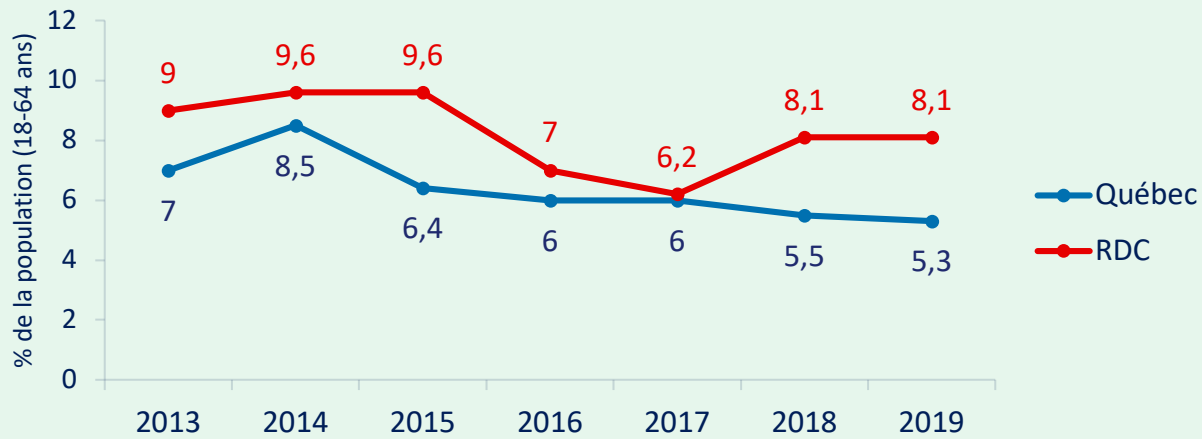


Figure 38. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2019)

Les sorties 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, les travaux portant sur la carrière entrepreneuriale sont généralement menés dans une perspective longitudinale alors qu'ici, nous n'avons qu'un portrait statique pour 2019. 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 possède⁷. Une personne peut aussi décider de vendre une entreprise cette année

tout en demeurant propriétaire d'une autre, et en processus de démarrage pour un autre projet. Ces nuances ne sont pas considérées dans cette section. Ici, il est question de la proportion des citoyens qui ferment une entreprise de manière définitive et de ceux qui quittent leur entreprise mais que celle-ci poursuit ses activités.

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 peuvent amener une personne 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). C'est ce qu'on appelle plus communément le *repreneuriat*.

⁷ 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.

Cette distinction entre l'entrepreneur et l'entreprise est importante d'un point de vue économique. Le processus de « destruction créatrice » d'entreprises, fréquemment associé aux forces du marché, à l'innovation et à l'entrepreneuriat, est à la base d'importants gains de productivité et de croissance économique en général⁸.

Un taux relativement élevé de sortie entrepreneuriale avec cessation des activités de l'entreprise qui est associé à une dynamique concurrentielle intense peut contribuer positivement à la croissance économique à long terme d'un territoire. C'est ce qui arrive lorsque les clients d'une entreprise qui ferme ses portes sont redirigés vers des entreprises plus productives par les forces du marché. Par contre, si ces sorties d'entreprises déprécient prématurément le capital tangible et intangible de ces entreprises et minimisent la diffusion et le transfert du capital humain associé au talent entrepreneurial, ce mode de sortie de l'entrepreneuriat peut réduire le potentiel économique d'un territoire.

Aussi, un taux relativement élevé de sortie entrepreneuriale avec continuité des activités de l'entreprise (le *repreneuriat*) n'est pas nécessairement un gage favorable à la compétitivité et la productivité de l'entreprise. Bien que de récentes recherches suggèrent un avantage concurrentiel lié à la compétitivité de firmes existantes⁹, 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 économies même si elles peuvent bénéficier aux propriétaires des entreprises¹⁰. Cela étant dit, les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise peuvent minimiser la dépréciation des actifs intangibles de l'entreprise et favoriser le transfert du talent entrepreneurial aux prochaines générations.

Les sorties avec continuité : un indicateur du transfert effectif d'entreprises

Comme on peut le voir à la Figure 39, le Québec est l'un des endroits dans le monde où le *repreneuriat* est le plus courant avec le reste du Canada. Les entreprises québécoises survivent le plus lors d'une sortie de l'entrepreneuriat de leur dirigeant : 3,8% des répondants du Québec ont quitté l'entrepreneuriat en 2019 alors que l'entreprise continue ses activités, le taux est de 4,9% dans le RDC, plaçant les territoires 2^e et 1^{er} respectivement. Cela constitue une augmentation par rapport à 2017 et 2018, où la proportion était à 3,7 et 2,8 % au Québec, respectivement¹¹ (Figure 40). Le RDC, quant à lui, possède une progression lente, mais constante, de son transfert d'entreprises.

8 Pour un aperçu récent d'une vaste littérature qui tire ses fondements des travaux de Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Transaction publishers, voir Aghion, P. (2016). « Entrepreneurship and growth: lessons from an intellectual journey », *Small Business Economics*, 48(1), pp. 1-16 et 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.

9 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.

10 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.

11 À noter ici que les taux calculés proviennent d'un petit nombre de répondants (sorties avec continuité, oui=18; sorties sans continuité oui=7), ce qui occasionne des marges d'erreur plus grandes que les 5% habituels.

Sorties entrepreneuriales avec continuité des activités



Figure 39. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays membres de l'OCDE

Sorties entrepreneuriales avec continuité des activités

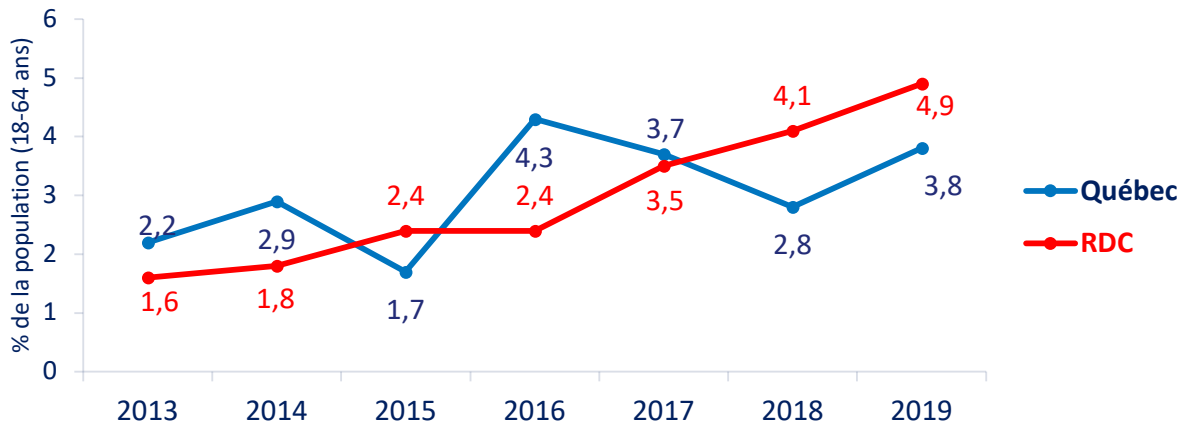


Figure 40. Évolution des sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays membres de l'OCDE

Les sorties sans continuité : un indicateur du renouvellement des entreprises

En ce qui a trait aux sorties entrepreneuriales dont l'entreprise cesse définitivement ses activités (Figure 41), le Québec se situe dans le peloton de tête des pays membres de l'OCDE arrivant au 4^e rang avec un taux de 3,5%, devant le RDC (3,7%), Israël (3,8%) et le Chili (6,5%). Il s'agit

d'une diminution par rapport à 2017 (4,8%) et 2018 (4,1%), mais le taux reste encore élevé par rapport aux années 2013 (1,7%) à 2016 (1,6%) (voir la Figure 42). En considérant ces deux stratégies de sortie (avec ou sans continuité), le Québec connaît globalement une progression des

sorties entrepreneuriales depuis 2013 mais cette année, possède un taux plus bas que le RDC (Figure 43). La proportion de sorties entrepreneuriales avec continuité des activités du Québec (52,1%) est aussi moins élevée que celle du RDC (57,0%).

Sortie entrepreneuriales avec cessation des activités

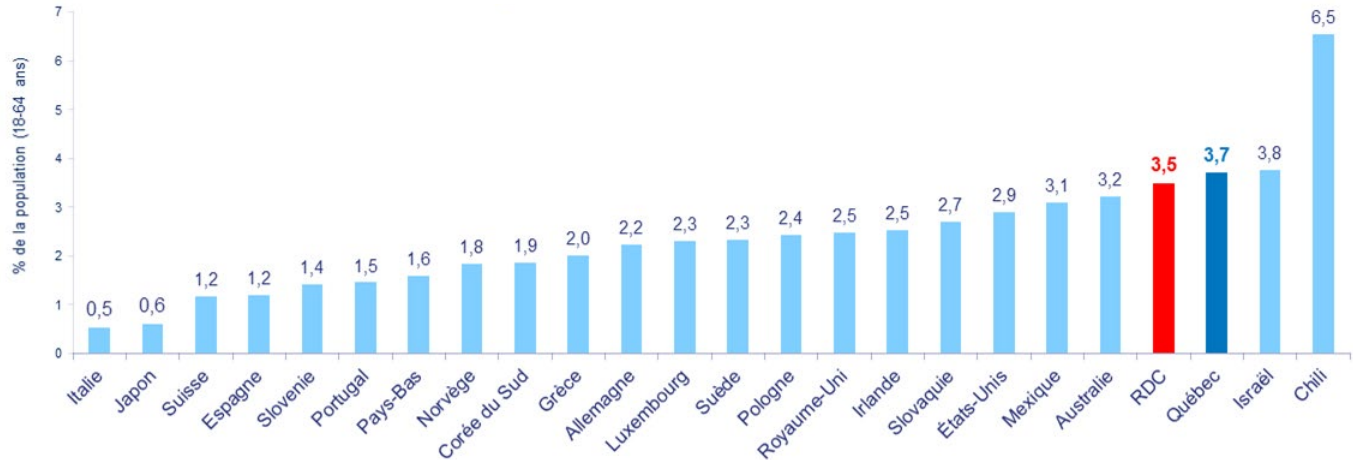


Figure 41. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays membres de l'OCDE

Sortie entrepreneuriales avec cessation des activités



Figure 42. Évolution des sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise au Québec et dans le RDC

Les sorties entrepreneuriales (2013 à 2019)

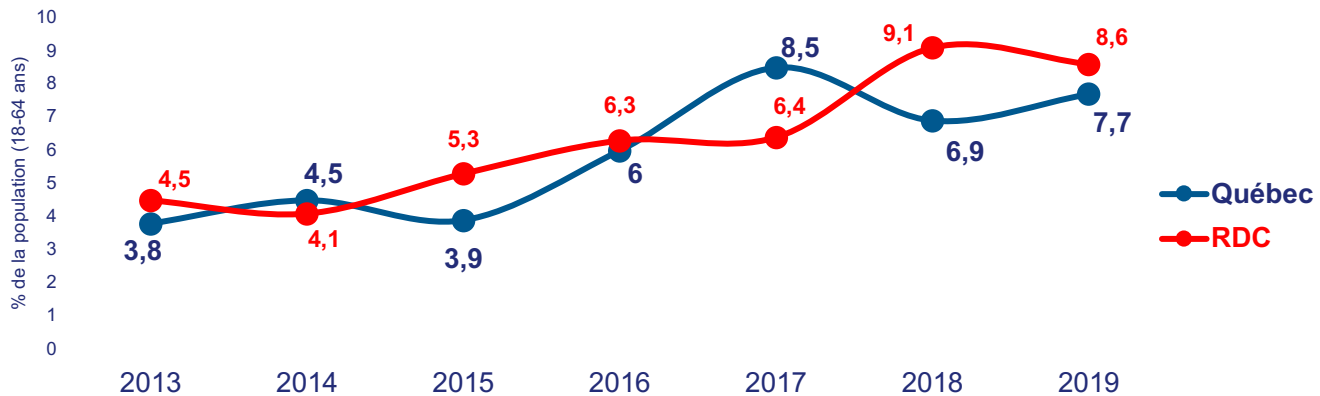


Figure 43. Évolution des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité des activités) au Québec et dans le RDC (2013-2019)

La 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 économies membres de l'OCDE.

La Figure 44 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 le Québec se classe au 6^e rang parmi les économies comparables, tandis que le RDC se classe au 4^e rang. La proportion d'entrepreneurs augmente au Québec passant de 18,9% l'an passé à 23% cette année.

Total des phases de l'activités entrepreneuriale

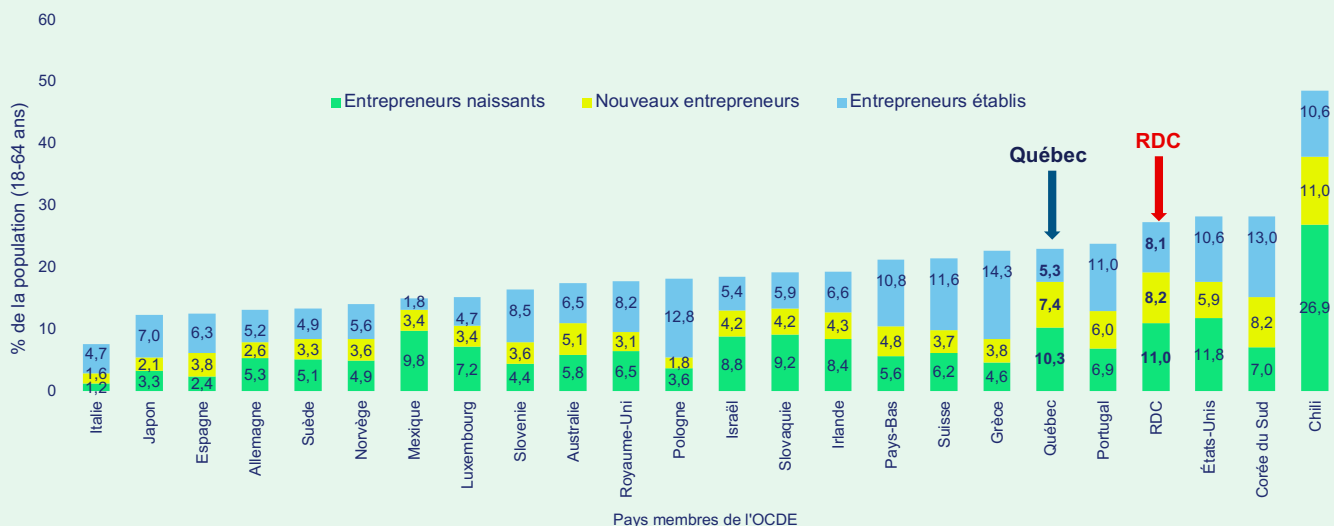


Figure 44. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

La Figure 45 nous renseigne sur les différentes étapes du processus de l'activité entrepreneuriale et résume ce que nous avons vu jusqu'à maintenant. On constate que les résultats du Québec se situent systématiquement sous ceux du RDC. L'écart se creuse plus l'on passe de l'intention jusqu'aux

entrepreneurs établis, mais cela se resserre au niveau des sorties entrepreneuriales. Ce constat est particulièrement important car il illustre bien la difficulté qui semble exister au Québec (comparé au RDC) de passer de l'intention d'entreprendre à l'entreprise établie, ce qui suggère des

difficultés à rendre les entreprises pérennes. Aussi, on constate que la proportion des entreprises qui ferment définitivement ou poursuivent leur activité est plus grande dans le RDC qu'au Québec. Toutefois, le repreneuriat augmente pour le Québec cette année comparativement à 2017 et 2018.

Synthèse de l'activité entrepreneuriale

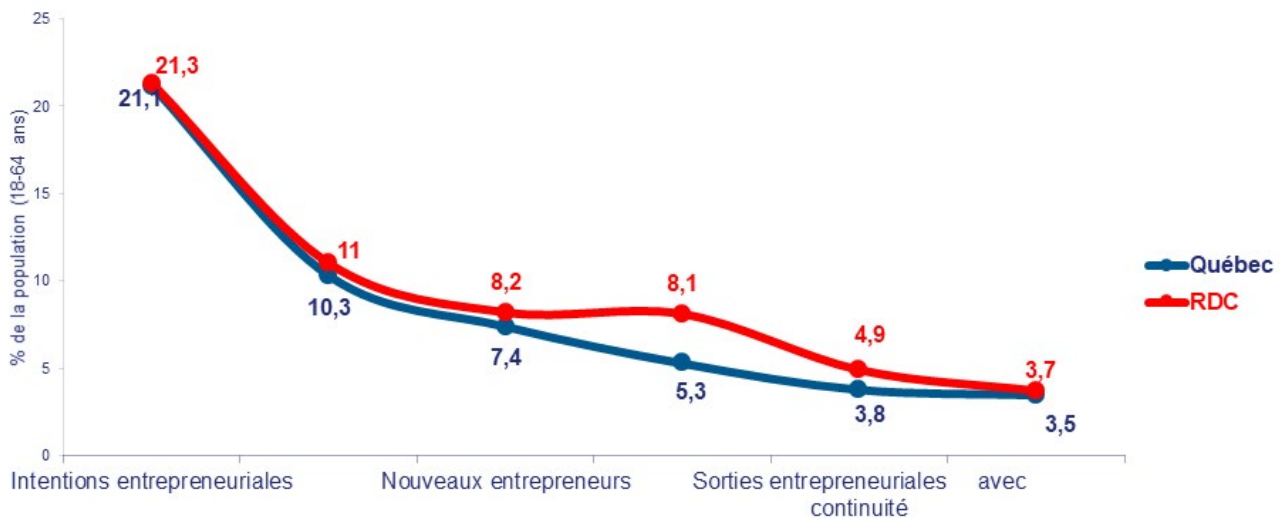


Figure 45. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC

Sommaire des sept (7) dernières années (2013 à 2019)

Tel que mentionné en introduction, ce rapport constitue la septième année consécutive de l'activité entrepreneuriale québécoise

comparée. Nous proposons ici un récapitulatif des principaux indicateurs afin de mettre en lumière les tendances observables (Tableau 2).

Tableau 2. Sommaire des principaux indicateurs (2013 à 2019)

		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Entrepreneuriat comme bon choix de carrière	Québec	78,1	79,1	n.d.	78,3	74,8	74,9	71,3
	RDC	55,1	50,5	n.d.	61,4	62,5	60,7	68,6
Attention des médias envers l'entrepreneuriat	Québec	73,6	64	n.d.	68,3	78,1	79,6	61,5
	RDC	68,4	68,9	n.d.	73,9	76	75	58,9
Statut élevé accordé aux entrepreneurs qui réussissent	Québec	64,6	68	n.d.	68,0	68,4	71,3	79,1
	RDC	71,8	70,3	n.d.	75,3	75,7	75	75,7
Souhait d'avoir un niveau de vie identique entre les citoyens	Québec	77,4	63,7	n.d.	69,8	72,4	73,4	73,5
	RDC	67,4	69,4	n.d.	74,5	75,6	69,4	77,7
Connaissance d'un entrepreneur	Québec	23,9	27,1	28,1	31,7	36,4	31,3	43,2
	RDC	29,2	32,1	32,7	37,8	40,1	42,5	58,7
Compétences perçues	Québec	35,6	34,8	40	43,7	50,9	42,3	50,5
	RDC	52,4	53,4	53,8	57,4	57,1	60,1	58,7
Opportunités perçues	Québec	58,6	53	51	60,9	60,8	65,7	74,3
	RDC	57,1	56,2	53,9	58,4	60	62,1	64,9
Peur de l'échec	Québec	33,9	38,9	40,9	42,3	41,8	45	42,8
	RDC	38,2	39,4	43,2	44,6	48,8	48	51,7
Intentions entrepreneuriales	Québec	15,6	19,1	15,0	18,2	25,6	18,4	21,1
	RDC	17,5	16,0	18,1	22,2	22,3	25,7	21,3
Entrepreneurs naissants	Québec	5,5	7,5	9	8,4	11,3	7	10,3
	RDC	8,4	8,1	10	10,5	11,4	12,4	11
Nouveaux entrepreneurs	Québec	4,4	3,3	5,2	6,5	6,4	6,4	7,4
	RDC	4,7	6,3	5,6	7	8,6	9,6	8,2
Entrepreneurs émergents (TAE)	Québec	9,5	10,5	13,5	14,9	16,7	13	17,3
	RDC	13	13,8	15,1	17,3	19,4	20,4	18,4
Entrepreneurs établis	Québec	7	8,5	6,4	6	6	5,5	5,3
	RDC	9	9,6	9,6	7	6,2	8,1	8,1
Fermeture d'entreprise (avec et sans continuité des activités)	Québec	3,8	4,5	3,9	6	8,5	6,9	7,7
	RDC	4,5	4,1	5,3	6,3	6,4	9,1	8,6

CHAPITRE 3

INVESTISSEURS INFORMELS ET INTRAPRENEURIAT :

LES MANIFESTATIONS D'UNE CULTURE ENTREPRENEURIALE ÉTABLIE

Les investisseurs informels et l'intrapreneuriat : quelques définitions

L'entrepreneuriat est un choix de carrière qui se distingue de l'emploi salarié sur plusieurs plans. On pense à l'obligation d'accéder à certaines ressources, à la grande autonomie ainsi qu'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 industrialisés¹², on observe une plus grande proportion d'investisseurs informels dans les pays où les personnes démarrent davantage par opportunité (plutôt que par nécessité), où les citoyens se sentent compétents et perçoivent des opportunités de démarrage¹³. 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 citoyens démarrant 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 toutes 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 marché¹⁴. 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'emplois¹⁵.

Les investisseurs informels : Constats du Québec et des autres territoires

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 figure parmi les économies où la proportion d'investisseurs informels est assez élevée avec un score de 9,2%, ce qui le situe au 5^e rang (Figure 46). Toutefois, cette proportion baisse comparativement à 2017 (11,3%), et est quasiment identique à 2018 (9,3%) (Figure 43). Par contre, le RDC gagne du terrain et se situe au 2^e rang avec score de 13,0% derrière le Chili (22,3%), ce qui constitue une progression de plus du double d'investisseurs informels depuis 2013 pour ce territoire.

12 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.

13 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.

14 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.

15 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.

Les investisseurs informels

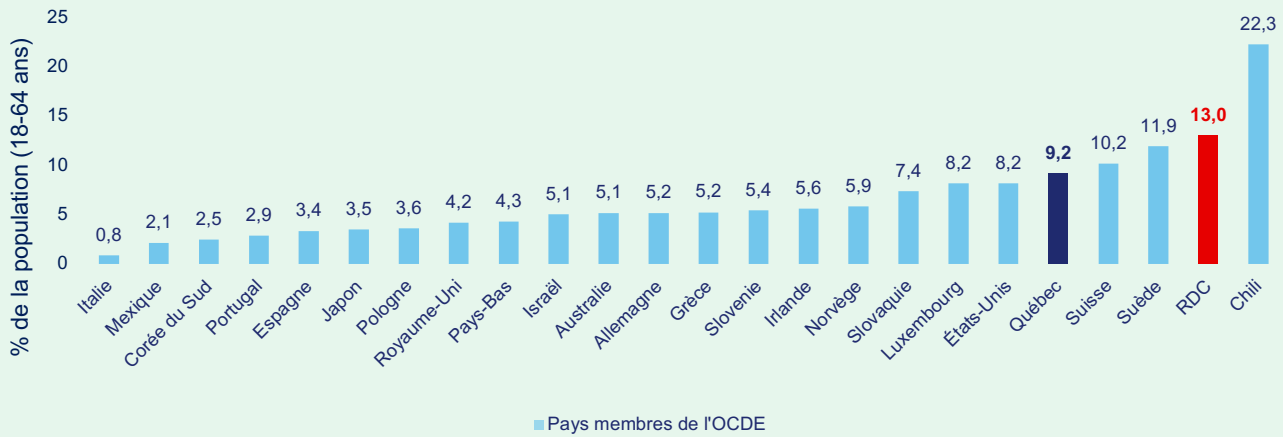


Figure 46. Proportion d'investisseurs informels dans les pays membres de l'OCDE

Les investisseurs informels

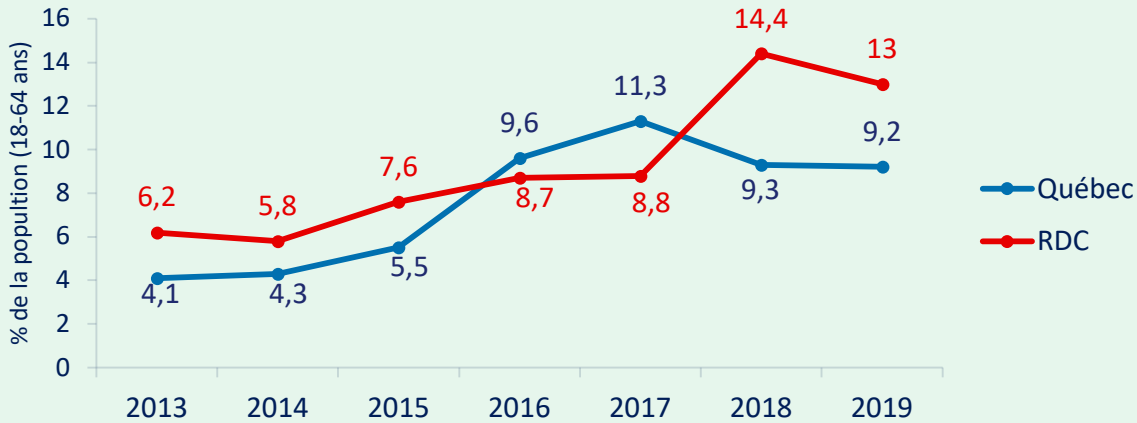


Figure 47. Évolution de la proportion d'investisseurs informels au Québec et dans le RDC (2013-2019)

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. 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 48 que le taux d'intrapreneuriat continue sa diminution cette année avec un score de 6,7% pour le Québec, alors que l'an passé le taux s'élevait à 7,7% (Figure 48 et Figure 49). Toutefois, le Québec se situe un peu au-dessus de la médiane des pays membres

de l'OCDE. Le reste du Canada se démarque avec un taux inférieur (3,8%) au Québec et se classe au 14^e rang parmi les pays comparables, ce qui est une chute fulgurante par rapport à 2018 (11,8%) et met fin à une progression constante depuis 2013.

L'intrapreneuriat dans le monde

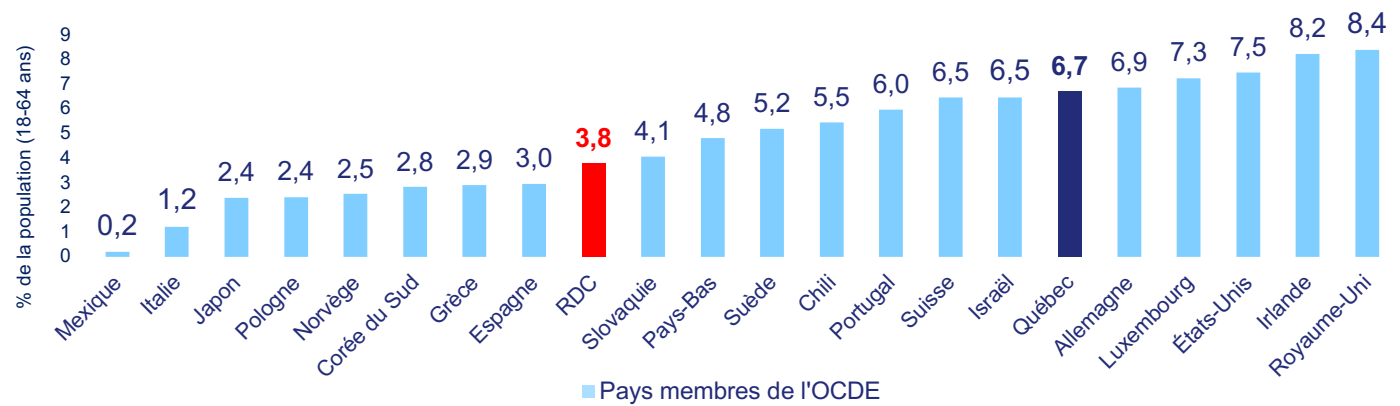


Figure 48. Proportion d'intrapreneurs dans les pays membres de l'OCDE

L'intrapreneuriat

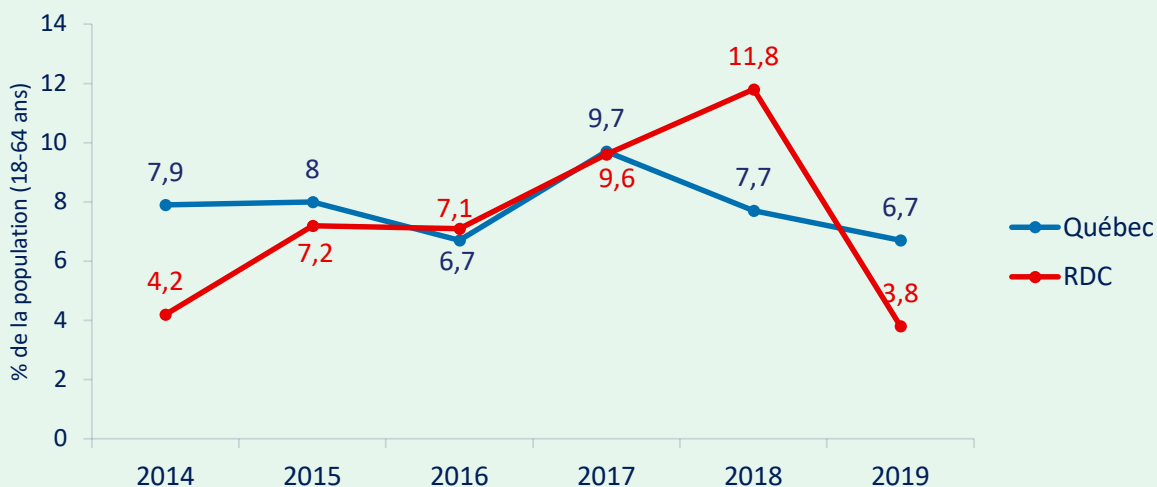


Figure 49. Évolution de la proportion d'intrapreneurs au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019)

Lorsqu'on prend en considération le total de l'activité entrepreneuriale émergente et qu'on lui additionne les activités intrapreneuriales, on obtient l'ensemble des citoyens qui sont en démarches pour établir une nouvelle organisation, à leur compte ou pour

le compte de leur employeur. À ce niveau, on constate que le Québec figure au 3^e rang avec un taux de 24%, derrière les États-Unis (24,9%) et le Chili qui se place en tête du classement avec un taux de 42,2% (voir Figure 50).

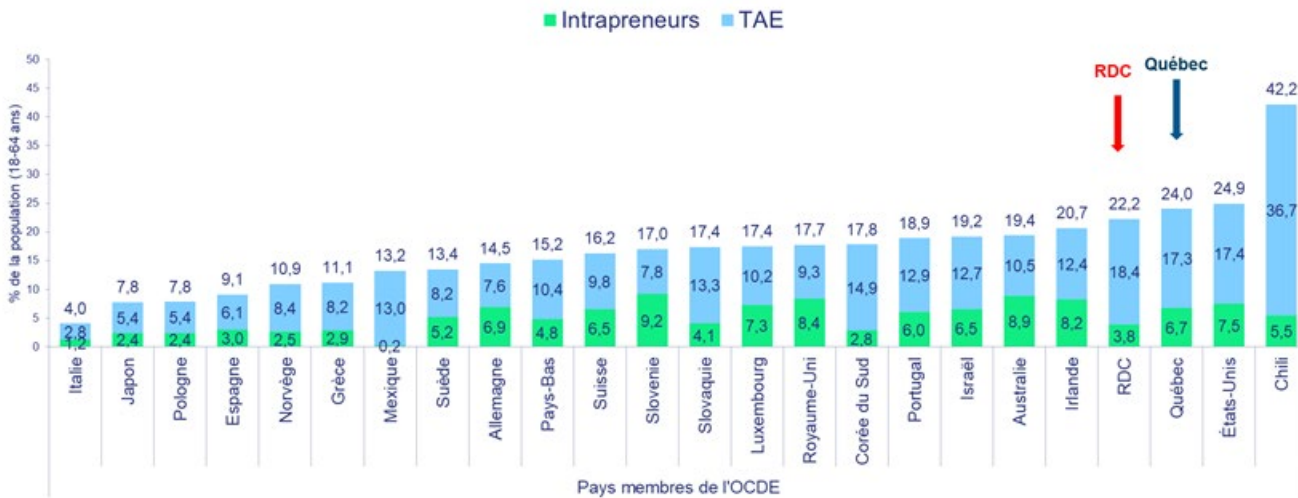


Figure 50. Somme de l'activité entrepreneuriale émergente et de l'intrapreneuriat



« Tout le monde change le monde. Seul l'ampleur du changement apporté autour de nous diffère »

Optania développe des outils propulsés par de l'intelligence artificielle spécialement conçue pour l'éducation. Sa mission est de contribuer à l'atteinte du plein potentiel de l'apprenant par le soutien de nos technologies bienveillantes et novatrices

Louis-Raphaël Tremblay
président d'Optania
lrt@optania.com

CHAPITRE 4

LA MONTÉE DE L'ENTREPRENEURIAT HYBRIDE

La stratégie de carrière des entrepreneurs émergents : un regard vers l'entrepreneuriat hybride

Depuis quelques années, des chercheurs se penchent sur un phénomène négligé : l'entrepreneuriat hybride. Ce phénomène correspond à la situation d'une personne qui maintient un emploi de salarié tout en démarrant ou dirigeant simultanément une entreprise ¹⁶.

Puisque lancer une entreprise implique des risques, une personne peut décider de conserver son emploi avec une autre organisation, tout en œuvrant au démarrage de son entreprise (entrepreneuriat naissant) ou en la gérant dans ses débuts (entrepreneuriat nouveau). L'entrepreneuriat hybride peut s'apparenter à une telle stratégie de mitigation des risques liés à l'entrepreneuriat, en testant le marché et en vérifiant la viabilité de l'entreprise. Ainsi, l'entrepreneuriat hybride peut réduire les risques financiers d'une transition de carrière du salariat vers l'entrepreneuriat ¹⁷.

L'entrepreneuriat hybride peut également comporter des éléments d'une stratégie de financement de l'activité entrepreneuriale lorsque les conditions de financement offertes par les secteurs bancaires et financiers sont défavorables ou peu avantageuses ¹⁸. Dans ce cas, une portion du revenu d'un emploi peut alors être allouée aux

capitaux propres de l'entreprise, qu'ils soient tangibles ou intangibles, et cette contribution personnelle au financement de l'entreprise peut faciliter son financement externe éventuellement ¹⁹.

Par contre, une personne peut également démarrer une entreprise pour formaliser une activité économique peu rentable, ou occasionnelle, associée à une passion, à une compétence de pointe ou un actif que l'on souhaite valoriser. Prenons comme exemples l'artisanat ou la joaillerie que l'on veut vendre, les services de musiciens semi-professionnels ou de DJ, les services de révisions linguistiques, la location d'un chalet dans les périodes inoccupées, etc. Dans ces cas-là, il ne s'agit pas d'une transition temporaire dans l'entrepreneuriat hybride, en attendant d'être dans un entrepreneuriat dévoué ²⁰, mais bien d'une situation souhaitée et permanente pour la personne qui démarre son projet d'affaires.

Indépendamment des raisons qui expliquent le choix entre l'entrepreneuriat hybride ou dévoué, nous présentons le taux d'entrepreneurs émergents qui affirment avoir actuellement un emploi salarié (à temps plein ou temps partiel) pour une organisation dont ils ne sont pas les propriétaires parmi celles qui sont engagées dans le processus entrepreneurial. Autrement dit, les entrepreneurs en processus de création ou de démarrage d'entreprise (moins de 42 mois de salaires versés) et qui ont un emploi salarié. Dans ce rapport, on présente cinq compilations regroupant trois années consécutives pour suivre l'évolution de ce nouveau phénomène, soit la compilation des échantillons obtenus entre 2013 et 2015; 2014 et 2016; 2015 et 2017; 2016 et 2018 et finalement, 2017-2019. Ces compilations nous permettent d'augmenter la taille des échantillons et de réduire la marge d'erreur des analyses.

16 Folta, T. B., F. Delmar et K. Wennberg (2010), « Hybrid entrepreneurship », *Management Science*, vol. 56, n° 2, p. 253-269.

17 Raffiee, J. et J. Feng (2014), « Should I quit my day job?: A hybrid path to entrepreneurship », *Academy of Management Journal*, vol. 57, n° 4, p. 936-963.

18 Denis, D. J. (2004), «Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence», *Journal of Corporate Finance*, vol. 10, n° 2, p. 301-326.

19 Leland, H. E. et D. H. Pyle (1977). « Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation », *The Journal of Finance*, vol. 32, n° 2, p. 371-387.

20 Nous utilisons ici le concept d'entrepreneuriat « dévoué » pour évoquer les cas où la personne se consacre entièrement à son projet entrepreneurial, qui dirige et possède l'entreprise et qui se verse une rémunération suffisante pour subvenir à ses besoins sans avoir recours à d'autres formes de rémunérations en tant que salarié de toutes autres organisations que la sienne. L'entrepreneur est alors « dévoué » au développement de son organisation.

Comme on peut le voir à la Figure 51, la proportion d'entrepreneurs émergents hybrides au Québec (à temps plein ou temps partiel) semble se stabiliser cette année en fléchissant de 82,3% (moyenne de 2016 à 2018) à 81,7% (moyenne de 2017 à 2019). Cela constitue tout de même une augmentation du phénomène de 14% depuis 2013-2015. Ce constat laisse penser que les risques et le financement externe des nouvelles entreprises ne permettent pas à son principal dirigeant de se dédier exclusivement au développement de son entreprise. Il est aussi possible que le resserrement du marché du travail au Québec retienne une proportion plus importante d'entrepreneurs dans des emplois mieux rémunérés. Nous ne pouvons pas non plus exclure la multiplication d'un entrepreneuriat « complémentaire », phénomène exacerbé par l'économie des petits boulots (Gig Economy) ²¹.

Dans le reste du Canada, l'entrepreneuriat hybride suit la même tendance qu'au Québec, mais de façon moins marquée avec une proportion d'entrepreneurs émergents hybrides qui passe de 61% (moyenne de 2013 à 2015) à 70,2% (moyenne de 2017 à 2019), soit un taux de croissance de 15% pour la même période équivalente à trois ans. Ainsi, non seulement le phénomène de l'entrepreneuriat hybride est moins marqué dans le RDC, mais il progresse moins rapidement qu'au Québec.

Dans tous les cas, avec la progression importante de ce qu'on appelle l'économie des petits boulots il est évident que l'entrepreneuriat hybride est un phénomène important et qui prend de l'importance. Le phénomène semble mieux reçu et accepté par l'écosystème entrepreneurial qui en fait maintenant la promotion, et en particulier dans les institutions financières en région. Le phénomène mérite d'être surveillé et analysé plus en profondeur dans les rapports à venir.

21 Traduction libre de Gig Economy. Pour une lecture sur le sujet, voir : Friedman, G. (2014), « Workers without employers: shadow corporations and the rise of the gig economy », *Review of Keynesian Economics*, vol. 2, n° 2, p. 171-188.

Entrepreneurs émergents hybride

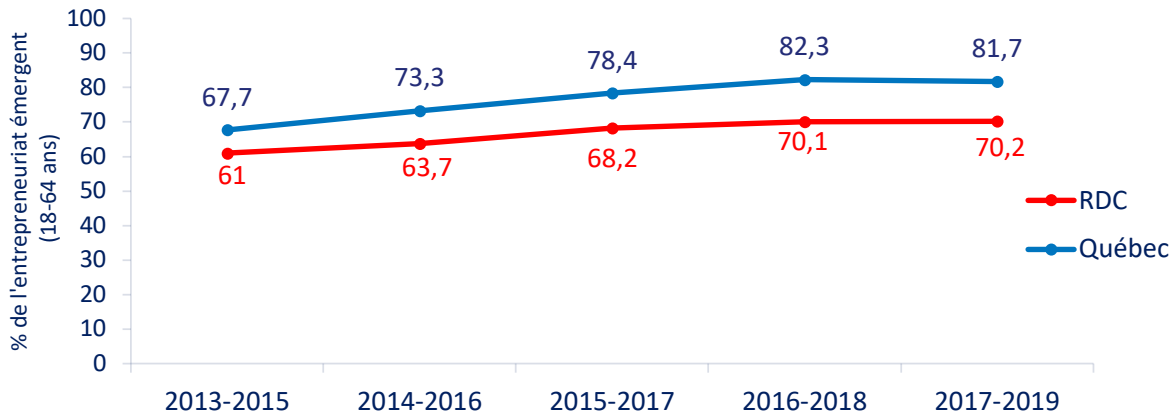


Figure 51. L'entrepreneuriat hybride selon les entrepreneurs émergents – compilation 2013-2019 avec moyennes mobiles de 3 ans

L'entrepreneuriat hybride selon les genres : quelques constats

Nous nous sommes posés la question de l'émergence de ce phénomène au regard des différences entre les hommes et les femmes. Dans les dernières années, des chercheurs se sont intéressés au phénomène des *Mompreneurs*²², ces mères qui profitent d'un congé de maternité pour démarrer un projet d'affaires. Il est possible que ce phénomène vienne influencer le nombre de femmes hybrides. Nous avons donc calculé les taux d'hybrides selon les genres.

Comme on peut le voir à la Figure 52, les taux d'entrepreneuriat hybrides des hommes du Québec et du reste du Canada suivent des tendances très similaires à la

tendance globale, avec un taux de 79,3% pour les hommes du Québec (2017-2019) et un taux de 70,3% pour les hommes du RDC (2017-2019). Par contre, au niveau des femmes, on constate que la dernière compilation de moyenne (2017-2019) illustre un bond important de l'entrepreneuriat hybride au Québec, avec un taux passant de 71,0% pour la compilation 2015-2017 à 85,8% pour 2017-2019 (Figure 49). Chez les femmes du RDC, la progression pour cette même période est beaucoup plus petite, avec un changement passant de 66,4% (2015-2017) à 70,2% (2017-2019). Ce bond des femmes du Québec fait en sorte que les taux pour la dernière compilation (2017-2019) montrent une tendance

des femmes à être un peu plus engagées dans l'entrepreneuriat hybride (85,8%) que les hommes (79,3%), soit un écart de 6,5% en la faveur des femmes. Pour la compilation précédente (2016-2018), cet écart était de 2,4% en la faveur des femmes, ce qui montre la continuité de ce changement récent.

22 Richomme-Huet, K. et V. Vial (2014), « Business Lessons From a "Mompreneurs" Network », *Global Business and Organizational Excellence*, vol. 33, n° 4, p. 18-27.

Entrepreneuriat émergent hybride - Hommes

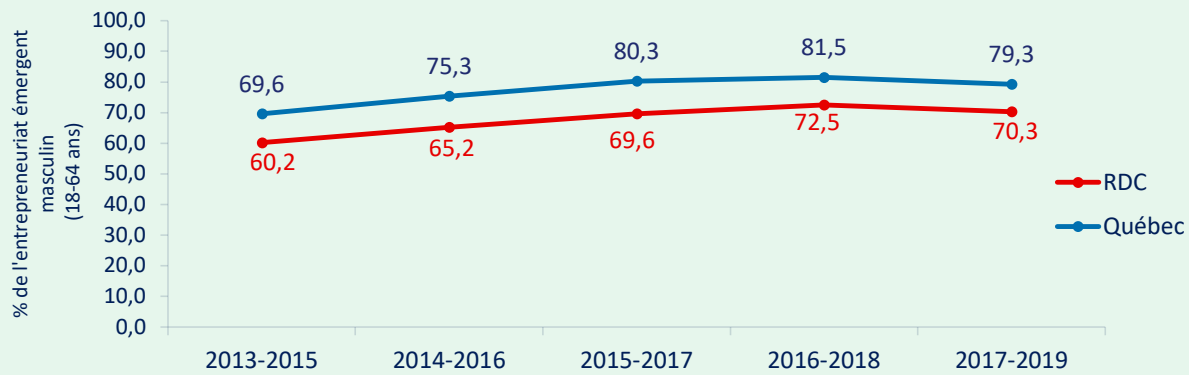


Figure 52. L'entrepreneuriat hybride des hommes entrepreneurs émergents– compilation 2013-2019 avec moyennes mobiles de 3 ans

Entrepreneuriat émergent hybride - Femmes

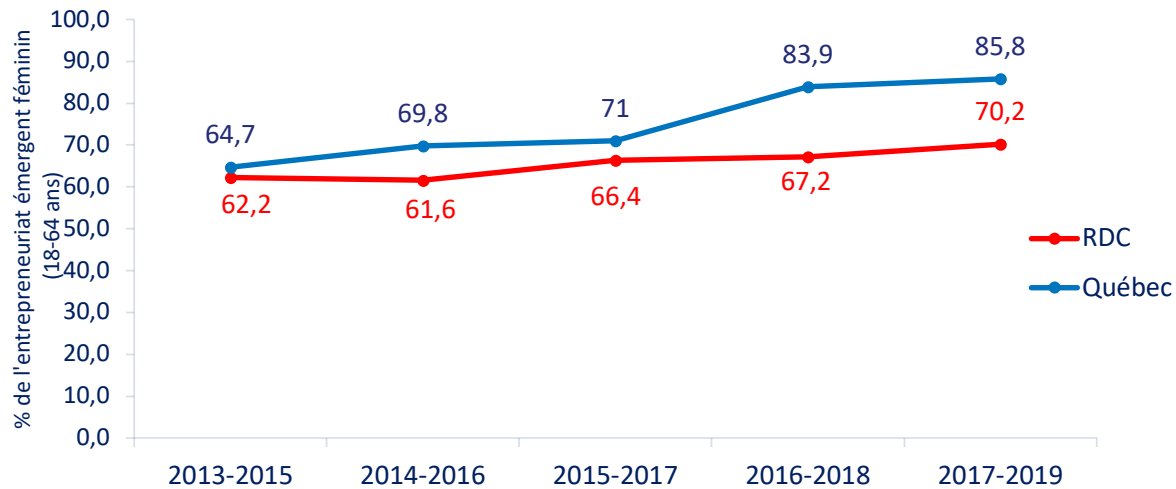


Figure 53. L'entrepreneuriat hybride des femmes entrepreneures émergentes– compilation 2013-2019 avec moyennes mobiles de 3 ans

CHAPITRE 5

MOTIVATIONS ENTREPRENEURIALES

Les principales raisons pour démarrer son entreprise

Dans les années passées, le consortium GEM utilisait une dichotomie pour qualifier le déplacement de carrière des personnes étant devenues entrepreneures : soit par opportunité, soit par nécessité. Démarrer par opportunité fait référence à une situation où la personne avait d'autres options de travail tout à fait convenable, mais qu'elle souhaitait créer son entreprise pour profiter d'une opportunité d'affaires. Démarrer par nécessité veut plutôt dire que des options sur le marché du travail n'étaient pas disponibles ou acceptables pour la personne et que l'entrepreneuriat devenait la moins pire option pour subvenir à ses besoins. Toutefois, il convient de mentionner que cette dichotomie est beaucoup trop réductrice d'une réalité bien souvent beaucoup plus complexe, comme l'ont rappelé certains chercheurs récemment ²³.

Cette année, quatre motivations ²⁴ pour démarrer ont été introduites pour appréhender cette réalité complexe de la motivation entrepreneuriale :

1. Pour faire une différence dans le monde;
2. Pour créer une grande richesse ou des revenus très élevés;
3. Pour poursuivre une tradition familiale;
4. Pour gagner sa vie parce que les emplois sont rares.

Chaque entrepreneur émergent devait indiquer sur une échelle de 1-Fortement en désaccord à 5-Fortement en accord s'il s'agissait d'une de ses motivations pour créer son projet. Nous retenons la proportion de personnes qui indiquent 4-Plutôt en accord et 5-Fortement en accord sur chacune de ces catégories.

Comme on peut le voir à la Figure 54, le Québec est l'endroit dans le monde où la plus grande proportion des entrepreneurs émergents va démarrer pour faire une différence dans le monde. Cette motivation

rejoint 74,1% des entrepreneurs émergents du Québec et 65,4% de ceux-ci dans le reste du Canada.

23 Dencker, J. C., S. Bacq, M. Gruber et M. Haas (2021), « Reconceptualizing Necessity Entrepreneurship: A Contextualized Framework of Entrepreneurial Processes Under the Condition of Basic Needs », *Academy of Management Review*, vol. 46, n° 1, p. 60-79.

24 À noter que la motivation de créer « Pour être autonome et indépendant » n'a pas été incluse car cela constitue une motivation commune à quasiment tous les entrepreneurs émergents.

Motivation TAE - Pour faire une différence dans le monde

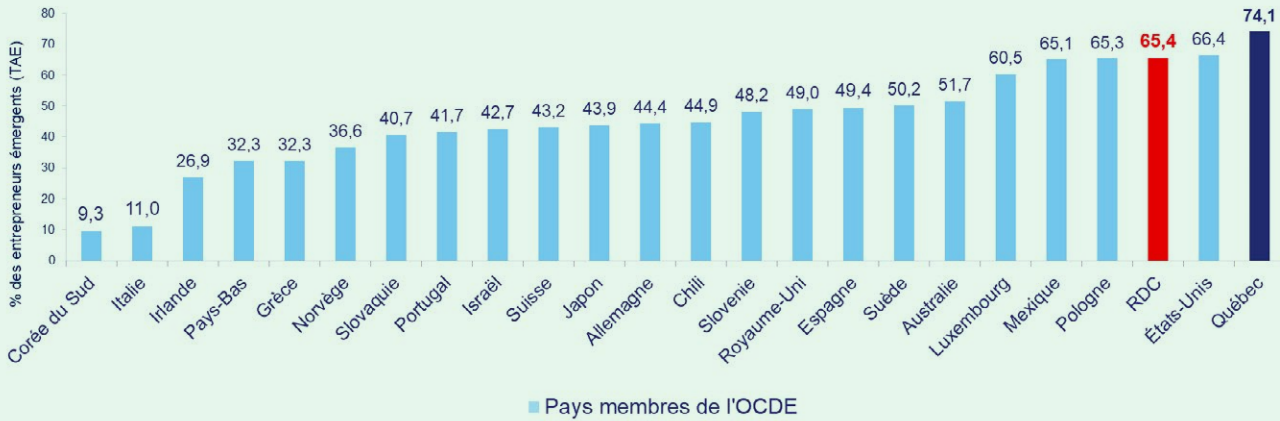


Figure 54. Motivation des entrepreneurs émergents – Faire une différence

En ce qui concerne la motivation entrepreneuriale de créer une grande richesse et des revenus très élevés, elle est partagée par 54,1% des entrepreneurs

émérgents du Québec et 66,8% du RDC. Cela place le Québec au 9^e rang et le RDC au 5^e rang, tandis que les États-Unis sont au 3^e rang.

Motivation TAE - Créer une grande richesse / revenus élevés

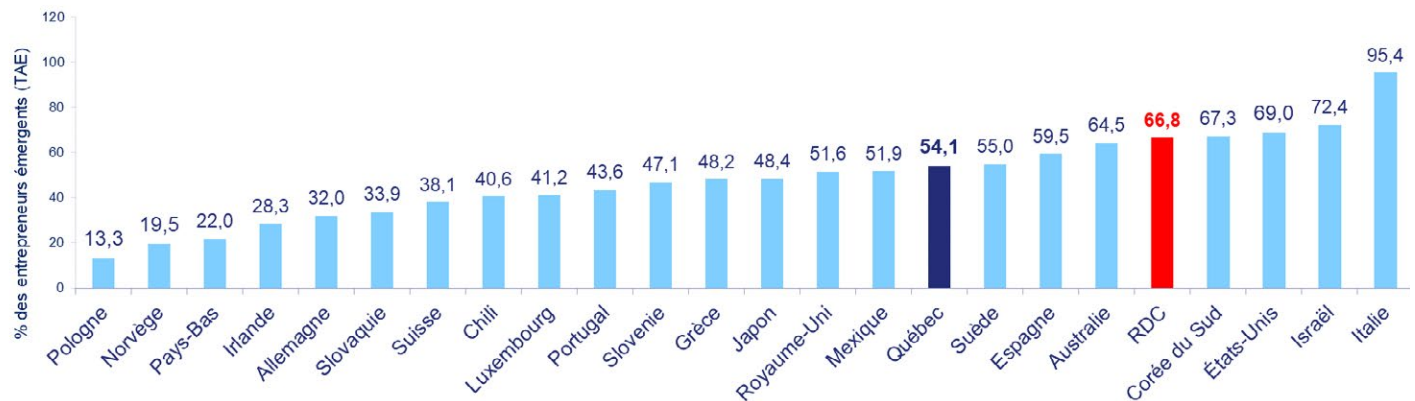


Figure 55. Motivation des entrepreneurs émergents – Créer une grande richesse ou des revenus élevés

En ce qui concerne la motivation entrepreneuriale de poursuivre une tradition familiale, elle est partagée par 56,5% des entrepreneurs émergents du Québec, ce qui place ce territoire au 4^e rang des pays de

l'OCDE participants au GEM. Le RDC, quant à lui, se place au 6^e rang avec une proportion de 44,1%, alors que les États-Unis, quant à eux, sont au 11^e rang (30,6%).

Motivation TAE - Poursuivre une tradition familiale

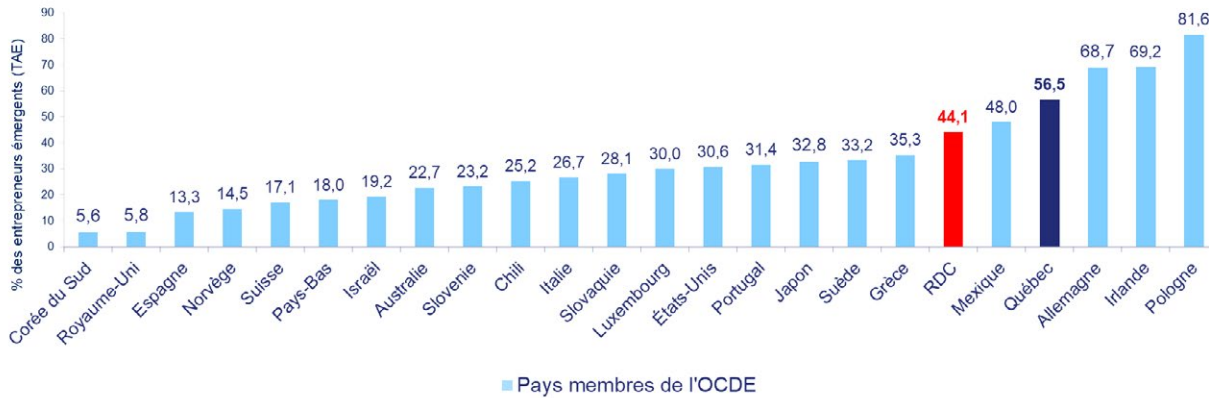


Figure 56. Motivation des entrepreneurs émergents – Poursuivre une tradition familiale

Finalement, les entrepreneurs émergents du Québec ont été motivés à créer leur entreprise pour gagner leur vie car les emplois sont rares dans une proportion de 54,4%,

plaçant le territoire au 8^e rang. Le RDC se classe 4^e avec une proportion de 67,7% tandis que les États-Unis sont au 16^e rang avec un taux de 41,3%.

Motivation TAE - Gagner sa vie car les emplois sont rares



Figure 57. Motivation des entrepreneurs émergents – Gagner sa vie car les emplois sont rares

CHAPITRE 6

L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL DE MONTRÉAL

Les fondements théoriques des écosystèmes entrepreneuriaux

Le concept d'écosystème entrepreneurial gagne en popularité depuis une dizaine d'années. À certains égards, il constitue l'extension de précédents concepts tels que les grappes²⁵, les systèmes régionaux d'innovation²⁶ ou les districts industriels²⁷. L'écosystème entrepreneurial (EE) est défini comme un ensemble d'acteurs et de facteurs interdépendants coordonnés de manière à permettre un entrepreneuriat productif sur un territoire particulier²⁸. Ces acteurs sont nombreux et divers et incluent notamment les investisseurs, les organisations de soutien à l'entrepreneuriat, les incubateurs et accélérateurs, les universités, les gouvernements de différents paliers (municipal, provincial et fédéral) ainsi que les entreprises établies sur un territoire. Les facteurs interdépendants réfèrent entre autres aux normes culturelles ou aux conditions des marchés dans une région particulière.

Les écosystèmes entrepreneuriaux sont importants car ils peuvent servir de catalyseurs pour stimuler le développement économique par la création de nouvelles entreprises²⁹.

Selon Stam (2015)³⁰, les éléments de l'écosystème entrepreneurial sont les conditions-cadres et les conditions systémiques (voir Figure 58). Les conditions-cadres consistent en la culture, les institutions formelles, les infrastructures physiques (ex. ports, entrepôts, chemins de fer, etc.) et la demande (pouvoir d'achat des citoyen.ne.s et la demande

liée à l'activité économique). Les conditions systémiques sont le réseautage, le leadership des citoyen.ne.s, la finance, les talents (des citoyen.ne.s), les nouveaux savoirs et les services de soutien et les intermédiaires (p. ex. l'École des entrepreneurs du Québec, le Réseau M, PME Montréal, etc.). Par rapport à nos rapports précédents pour le Québec, le concept de l'écosystème entrepreneurial ajoute deux conditions systémiques importantes à l'analyse des conditions-cadres de l'entrepreneuriat, soit les réseaux (le pilier 1) et le leadership (le pilier 2).

Tous ces éléments de l'écosystème vont stimuler l'activité entrepreneuriale, qui en retour, va créer de la valeur pour la société. Il sera intéressant de noter l'évaluation des piliers 1 et 2 ci-dessous afin de mieux évaluer la qualité de l'environnement dans lequel opèrent les entrepreneurs au Québec comparativement à celui d'autres entrepreneurs à travers le monde.

25 Keeble, D. et F. Wilkinson (1999), « Collective learning and knowledge development in the evolution of regional clusters of high technology SMEs in Europe », *Regional Studies*, vol. 33, n° 4, p. 295-303.

26 Doloreux, D. (2004), « Regional Innovation Systems in Canada: A Comparative Study », *Regional Studies*, vol. 38, n° 5, p. 481-494.

27 Asheim, B. r. T. (1996), « Industrial districts as 'learning regions': a condition for prosperity », *European planning studies*, vol. 4, n° 4, p. 379-400.

28 Stam, E. et B. Spigel (2016). *Entrepreneurial ecosystems*, dans *Tjalling C. Koopmans Research Institute - Discussion Paper Series 16-13*, Utrecht University - School of Economics, Utrecht, Netherlands.

29 Suresh, J. et R. Ramraj (2012), « Entrepreneurial ecosystem: case study on the influence of environmental factors on entrepreneurial success », *European Journal of Business and Management*, vol. 4, n° 16, p. 95-101.

30 Stam, E. (2015), « Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique », *European Planning Studies*, vol. 23, n° 9, p. 1759-1769.

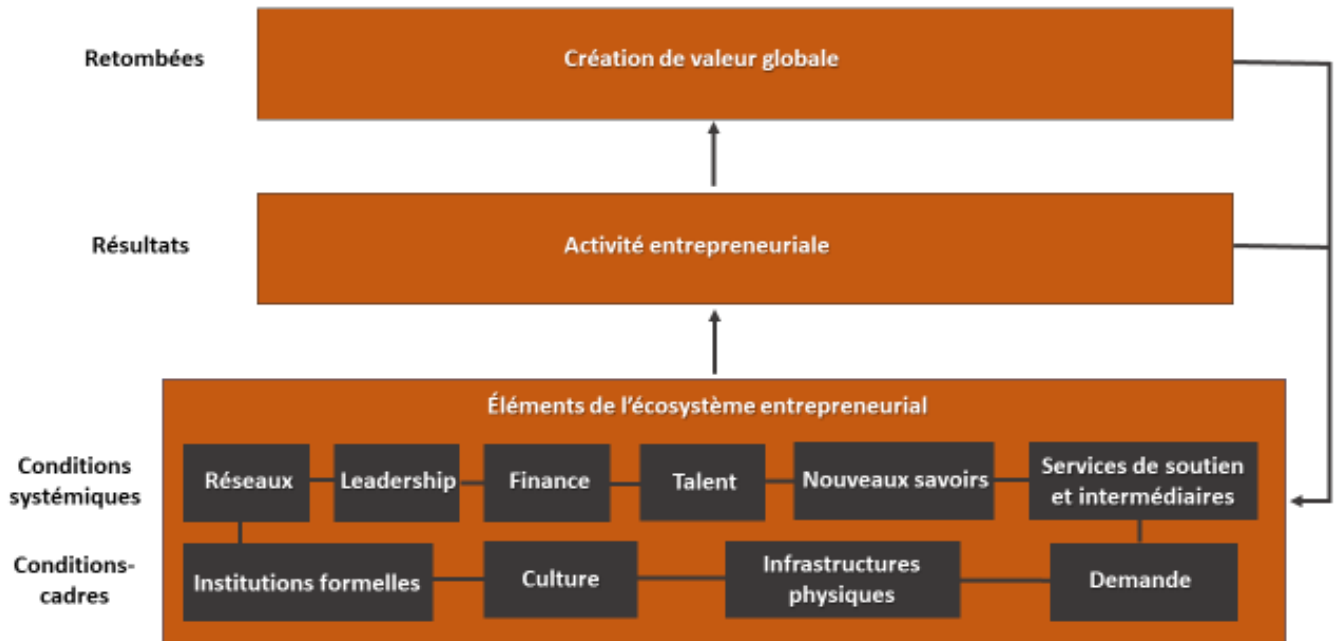


Figure 58. Éléments clés, résultats et retombées de l'écosystème entrepreneurial (Stam, 2015)

La mesure GEM des écosystèmes entrepreneuriaux

Le consortium GEM a adapté ses différentes enquêtes afin d'introduire des questions spécifiques destinées à mesurer les piliers de l'écosystème entrepreneurial d'une région et ainsi, produire des indicateurs pouvant être comparés d'un écosystème à l'autre. Lorsque l'enquête se prépare, les équipes nationales annoncent leur intérêt pour mesurer les écosystèmes entrepreneuriaux au sein de leur territoire. Ce n'est qu'à la fin du cycle de collecte de données que l'on peut connaître avec certitude les autres écosystèmes entrepreneuriaux qui seront mesurés et comparés. Étant une enquête annuelle, il est possible de mesurer à nouveau un écosystème afin de voir l'évolution de ses indicateurs au fil du temps.

L'Indice de l'écosystème entrepreneurial (Entrepreneurial Ecosystem Index, ou ESI) repose sur deux enquêtes :

- L'enquête auprès de la population adulte du GEM (Adult Population Survey, ou APS) bonifiée de questions spécifiques sur l'écosystème (GEM-APS-ESI);
- L'enquête auprès des experts régionaux du GEM (Regional Expert Survey, ou RES) adapté aux questions relatives à l'écosystème entrepreneurial (GEM-RES-ESI).

Pour l'enquête GEM-APS-ESI, nous avons eu recours à un sur-échantillonnage pour la population de Montréal (n=271) et nous avons combiné avec les répondants obtenus par l'enquête sur la population adulte du GEM Canada résidant dans la ville de Montréal (n=194), pour un total de 465 répondants. Les échantillons proviennent de trois sources : 50% du panel internet de la firme Elemental, 20% de lignes cellulaires et 30% de lignes téléphoniques fixes.

Pour l'enquête GEM-RES-ESI, nous avons mobilisé 30 experts recrutés via nos divers réseaux afin de représenter les 10 différents piliers de l'écosystème entrepreneurial (leadership, finance, talent, organismes de soutien, etc.). Ils ont répondu à une enquête en ligne auto-administré afin de mesurer spécifiquement les piliers de l'écosystème entrepreneurial montréalais.

La collecte de données pour l'ESI repose donc sur deux enquêtes qui ont un ensemble total de 98 variables originales pour décrire la qualité d'un écosystème entrepreneurial spécifique. Ces variables sont regroupées en 10 piliers qui constituent l'ÉE. Le tableau 3 décrit les sources des mesures pour les 10 piliers.

Pilier	Mesure
Réseautage	Combinaison de 15 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Leadership	Combinaison de 10 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Finance	Combinaison de 11 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Talent	Combinaison de 12 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Savoir	Combinaison de 5 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Services de soutien et les interm.	Combinaison de 10 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Institutions formelles	Combinaison de 9 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Culture	Combinaison de 10 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Infrastructures physiques	Combinaison de 10 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Demande	Combinaison de 6 variables de l'APS et RES (calibrées spécifiquement)
Indice des conditions systémiques	La somme de la composante
Indice des conditions-cadres	La somme de la composante
Indice de la qualité de l'ÉE	Indice composite = Somme pondérée de l'indice des conditions systémiques et de l'indice des conditions-cadres

Tableau 3. Indicateurs principaux du GEM-ESI

L'écosystème entrepreneurial de Montréal – Présentation des 10 piliers

Dans la présente section, nous présenterons d'abord les détails de chacun des piliers pour Montréal. Ensuite, nous présentons le score obtenu sur le pilier et le comparons avec les autres écosystèmes entrepreneuriaux qui ont participé à cette recherche. Pour l'année de collecte 2019, huit autres régions hors Canada ainsi que deux provinces (Alberta et Nouvelle-Écosse³¹) ont décidé de participer avec Montréal, soit deux régions d'Espagne (la Catalogne et Madrid), deux régions du Proche-Orient (le Caire – Égypte et Tel Aviv – Israël), deux régions du Moyen-Orient (Abu Dhabi – Émirats

Arabes Unis et Ryad – Arabie Saoudite), une de l'Europe Centrale (Bratislava – Slovaquie) et une de l'Amérique du Sud (Sao Paulo – Brésil). Ce sera avec ces régions que l'écosystème de Montréal sera comparé.

Pilier 1 – Réseautage

Le pilier Réseautage est constitué de 15 variables. Comme on peut le voir à la Figure 59, la connaissance d'un entrepreneur constitue un élément important du réseautage à Montréal : ceux-ci sont visibles et accessibles pour la population. Si les entrepreneurs naissants estiment

que les entrepreneurs participent grandement au réseautage (8,7), c'est loin d'être l'avis des experts à leur propos (5,4). Le soutien des organismes privés aux entreprises nouvelles et en croissance semble plus marqué (8,4) que le soutien des organismes publics (7,7) selon l'avis des experts. Pour les entrepreneurs naissants, la facilité d'accès aux conseils via les réseaux constitue l'un des points à travailler (11^e sur 15). Globalement, la participation des entrepreneurs aux activités de réseautage semble être le principal point faible de ce pilier de l'écosystème (classés 13, 14 et 15 sur 15).

31 Il convient ici de souligner qu'une province ne correspond pas parfaitement à l'idée d'un écosystème entrepreneurial, où l'éloignement et les disparités régionales font en sorte qu'il existerait sans doute plusieurs écosystèmes entrepreneuriaux au sein même d'une province. Par exemple, Calgary ou Edmonton (en Alberta) devraient être considérés comme des ÉE distincts. C'est peut-être moins vrai pour la Nouvelle-Écosse, dont la ville la plus importante économiquement est Halifax. Toutefois, malgré cette limite importante, ces deux provinces ont tenté de rejoindre des experts dans ces différents écosystèmes afin de produire une vue d'ensemble « provinciale ».

Réseautage

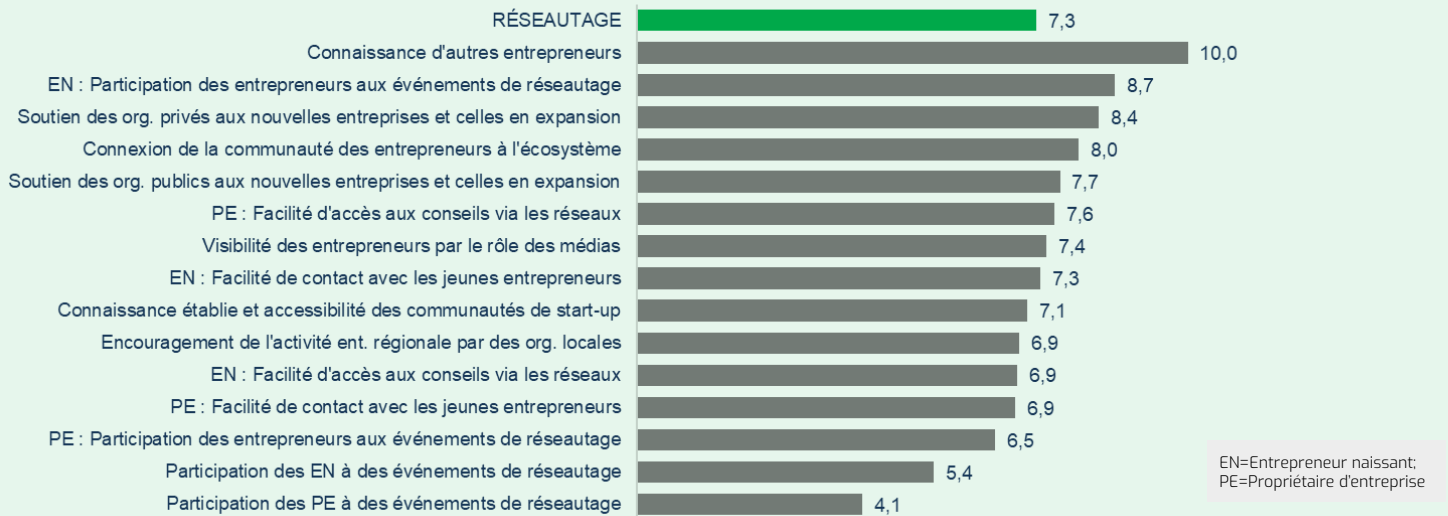
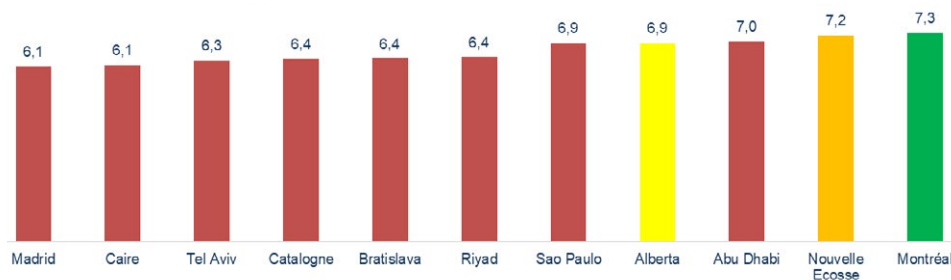


Figure 59. Détails de la mesure du pilier Réseautage

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Réseautage



Lorsque l'on compare le score du pilier Réseautage avec ceux des autres écosystèmes, on voit que Montréal figure en tête de liste, suivi de près par la Nouvelle-Écosse, Abu Dhabi, l'Alberta et Sao Paulo (voir Figure 60). Globalement, il s'agit d'une grande force de l'ÉE montréalais.

Figure 60. Comparaison du pilier Réseautage entre les écosystèmes participants



« Les parcours en entrepreneuriat auxquels j'ai participé m'ont permis de me sortir des opérations, de me donner le temps et les outils pour pouvoir travailler sur mon entreprise mais surtout sur moi dans mon rôle de gestionnaire. »

Les Artisans d'Azure vient améliorer la qualité des jeux de rôles grande nature par la production d'armures, costumes et accessoires.

Samuel Gagnon-Tremblay, PDG
Les Artisans d'Azure, secteur manufacturier
samuel@artisansdazure.com

Pilier 2 – Leadership

En ce qui concerne le pilier 2 – Leadership, on constate que la présence d'un entrepreneur à fort potentiel est remarquée grandement (8,2) ainsi que la présence de mentors très respectés (7,5). Les experts estiment que le pouvoir

des acteurs de l'écosystème est bien réparti et qu'aucun ne nuit au développement de l'ensemble, en plus de souligner l'excellente collaboration des organismes publics entre eux dans le renforcement de l'entrepreneuriat de Montréal.

Trois des quatre dimensions les plus faibles concernent le mentorat et le parrainage qui pourrait être amélioré selon la perspective des entrepreneurs montréalais.

Leadership

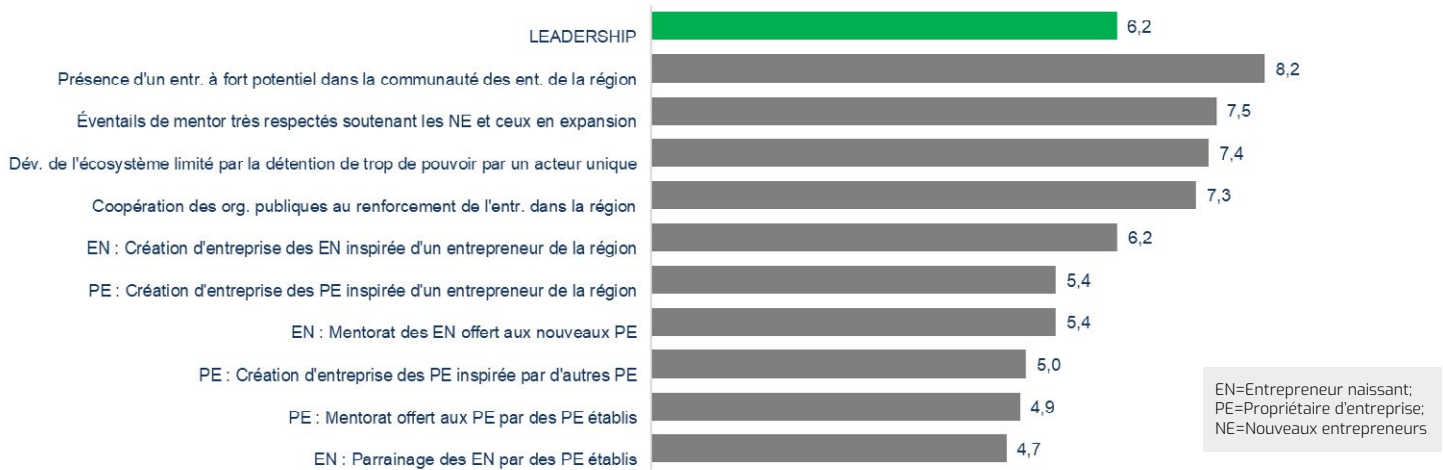


Figure 61. Détails de la mesure du pilier Leadership

La comparaison du pilier Leadership avec les autres écosystèmes entrepreneuriaux révèle que Montréal se classe au 2^e rang derrière Riyad et est ex aequo avec le Caire et Abu Dhabi (Figure 62).

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Leadership

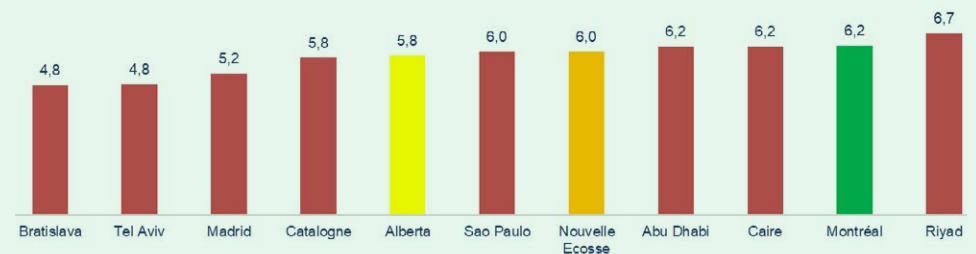


Figure 62. Comparaison du pilier Leadership entre les écosystèmes participants

Pilier 3 – Financement

Le financement constitue le 3^e pilier de l'ÉE. À Montréal, on constate que trois éléments se retrouvent sous la moyenne de pilier (voir Figure 63). D'abord, les entrepreneurs naissants indiquent que l'existence de sources de financement adéquates pour le démarrage dans la région pourrait être un enjeu (score 5,6),

alors que les experts classent les différents accès au financement de manière plus élevée, que ce soit par exemple pour le financement de la croissance (7,7) ou du démarrage (6,6), par des emprunts (7,4), capitaux-risques (6,6) ou anges financiers (6,4). Toutefois, les experts estiment que le financement de

pré-démarrage serait à travailler (5,4). Pour conclure, soulignons aussi que les investisseurs informels pourraient être plus nombreux pour mieux soutenir les entrepreneurs en démarrage et en expansion (3,3 sur 10),

Financement

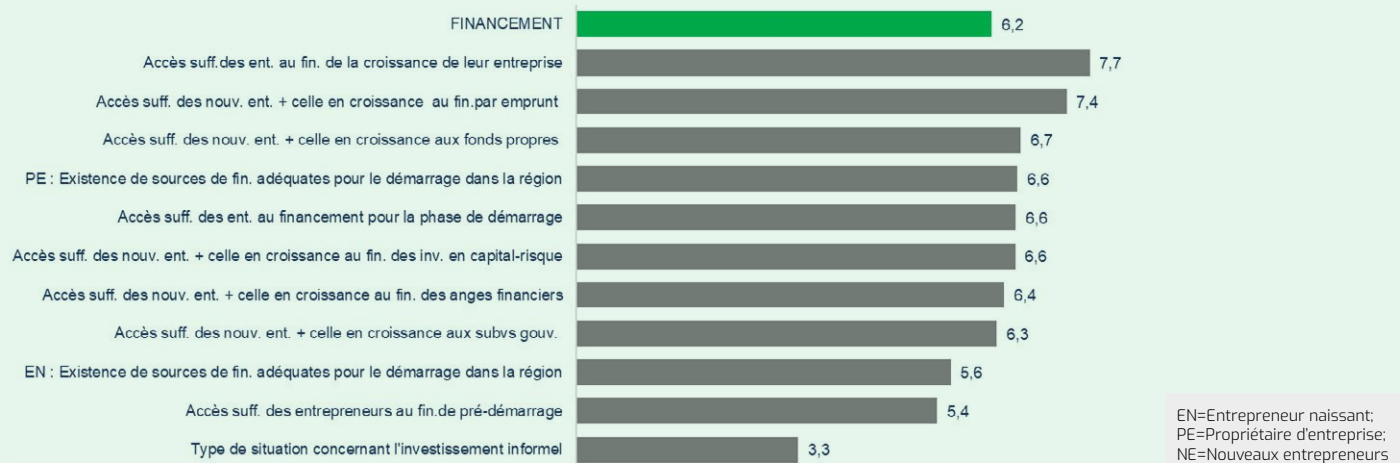


Figure 63. Détails de la mesure du pilier Financement

Le pilier Financement se retrouve au 2^e rang derrière Ryad lorsque comparé aux autres écosystèmes entrepreneuriaux participants

(Figure 64). Il est suivi de près par la Nouvelle-Écosse, mais l'Alberta quant à elle, se retrouve au 9^e rang, ce qui suggère des disparités provinciales

ou régionales importantes au sein même du Canada sur cette dimension.

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Financement

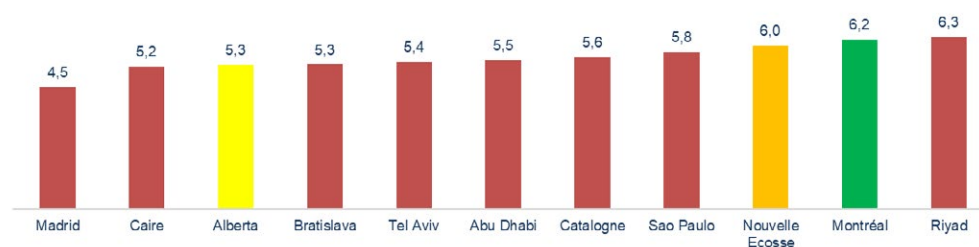


Figure 64. Comparaison du pilier Financement entre les écosystèmes participants

Pilier 4 – Talent

Au niveau du pilier Talent (Figure 65), les entrepreneurs naissants fournissent des informations contradictoires. D'un côté, le niveau de compétence locale des employés (8,4) et le fait de pouvoir embaucher localement (8,0) sont des forces car au-dessus de la moyenne du pilier. De l'autre, il semble y avoir pénurie de certains types d'employés (4,3), une situation remarquable par

les propriétaires d'entreprises en général (5,5) et reconnue par les experts (6,0). Il est donc possible d'embaucher localement des personnes compétentes, mais sans doute pas dans tous les domaines car il y a pénurie pour certaines catégories d'emplois. Montréal constitue un attrait pour la main-d'œuvre compétente (8,2) et pour retenir les personnes

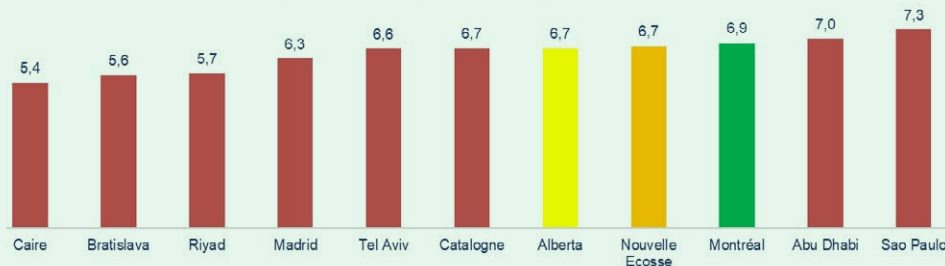
hautement qualifiées (8,4) selon les experts. Les établissements d'enseignement supérieur (ÉES), quant à eux, semblent meilleurs à fournir du personnel de qualité (7,2) que de le fournir en « quantité » (6,2). Globalement, le sentiment de compétences entrepreneuriales de la population demeure un enjeu sur lequel travailler (5,8).

Talent



Figure 65. Détails de la mesure du pilier Talent

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Talent



La comparaison du pilier Talent avec les autres écosystèmes entrepreneuriaux place Montréal au 3^e rang derrière Sao Paulo et Abu Dhabi (Figure 66). L'Alberta, la Nouvelle-Écosse et la Catalogne suivent le rang avec un score identique (6,7 sur 10).

Figure 66. Comparaison du pilier Talent entre les écosystèmes participants

Pilier 5 – Savoirs

Concernant le pilier Savoirs, il semble ressortir selon les experts que les entreprises nouvelles et en expansion utilisent les nouvelles technologies, les sciences et autres connaissances développées dans les

universités locales et les instituts de recherche publics (8,1) (Figure 67). À l'autre extrémité de la distribution, les propriétaires d'entreprises estiment que les entreprises ne sont pas tellement construites sur

les connaissances apprises d'une personne ou d'une organisation de la région (score 6,0), un constat relativement partagé par les entrepreneurs naissants (6,7).

Savoirs

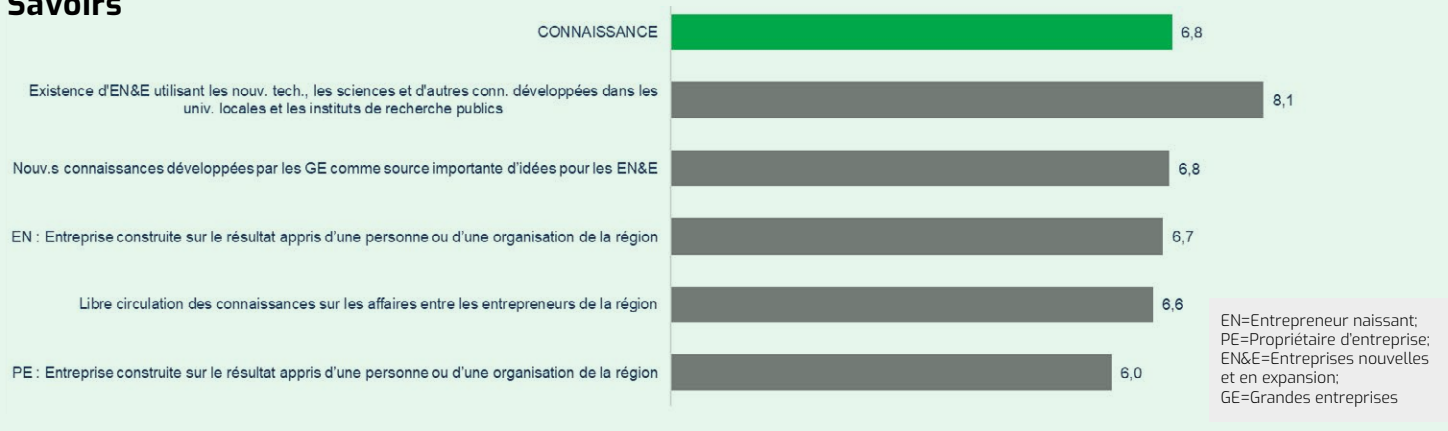


Figure 67. Détails de la mesure du pilier Savoirs

Au niveau des comparaisons de ce pilier, on constate que Montréal et l'Alberta arrivent ex aequo aux places 3 ou 4, derrière Sao Paulo (1^e rang) et Riyad (2^e rang) (Figure 68).

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Savoirs

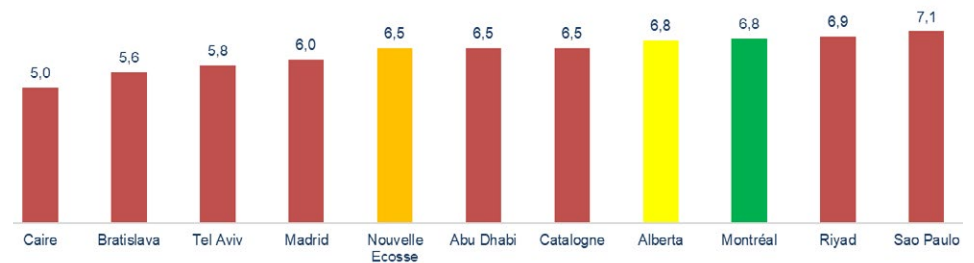


Figure 68. Comparaison du pilier Savoirs entre les écosystèmes participants



« Faire une formation à l'École des entrepreneurs du Québec en démarrage a été un pivot pour moi. C'était la meilleure boîte à outils possible pour mon démarrage et ça m'a aidé à me confirmer dans ma posture d'entrepreneure. »

Boréale fabrique des cosmétiques durables et naturels inspirés du fleuve St-Laurent.

Claire Bardin, co-fondatrice
Boréale

Pilier 6 – Services de soutien et intermédiaires

La Figure 69 présente les services de soutien et intermédiaires en tant que 6^e pilier de l'ÉE de Montréal. Le point le plus fort ressortir est la reconnaissance par les entrepreneurs naissants de soutiens à la création de nouvelles entreprises par l'incubation ou l'accélération (7,9), un point aussi remarqué par les propriétaires d'entreprises (7,1). Les experts reconnaissent

la présence de sous-traitants, fournisseurs et consultants de qualité pour soutenir les entreprises nouvelles et en expansion (7,2), tout comme l'existence d'une agence impartiale de premier contact pour aider les entrepreneurs à trouver les sources optimales de soutien pour leurs besoins spécifiques (6,6). Par contre, il ne semble pas exister de guichet unique où les

entrepreneurs nouveaux et en croissance pourraient obtenir un éventail d'aides gouvernementales pour les soutenir en contactant un seul organisme (5,7). Là où le bât blesse également, c'est dans la disponibilité et l'accessibilité d'ateliers et d'autres possibilités de formation utilisables pour le démarrage selon les entrepreneurs naissants (5,6) et les propriétaires d'entreprises (4,2).

Service de soutien et intermédiaires



Figure 69. Détails de la mesure du pilier Services de soutien et intermédiaires

Tout comme pour le pilier précédent, les Services de soutien et les intermédiaires placent Montréal au 3^e rang des écosystèmes, derrière Ryad et Abu Dhabi (Figure 70).

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Services soutien

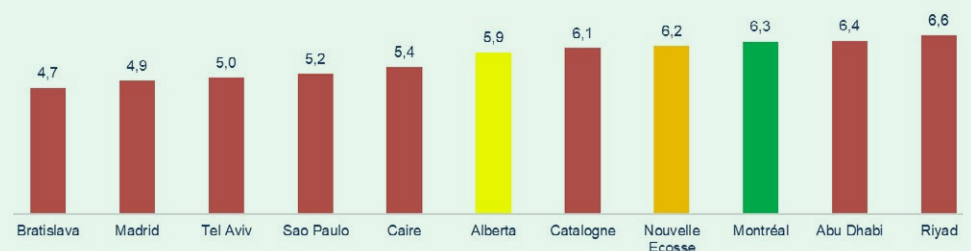


Figure 70. Comparaison du pilier Services de soutien et intermédiaires entre les écosystèmes participants

Pilier 7 – Institutions

Si globalement le score du pilier Institution est plutôt faible en comparaison aux autres piliers de l'ÉE (5,6), certains éléments se doivent d'être soulignés (Figure 71). D'abord, les programmes gouvernementaux pour soutenir les entreprises nouvelles

et en croissance semblent considérablement efficaces selon les experts (7,5) et ils sont accessibles (6,0) et ce soutien est une priorité pour les gouvernements locaux (7,3), les établissements d'enseignement (6,4) et les diverses chambres et associations (6,0). Par contre, la

bureaucratie est l'enjeu le plus important selon les experts (3,8), les entrepreneurs naissants (2,9) et les propriétaires d'entreprises (5,1). Il semble donc y avoir un large consensus associé aux problèmes de la bureaucratie associée à l'entrepreneuriat et aux affaires.

Institutions

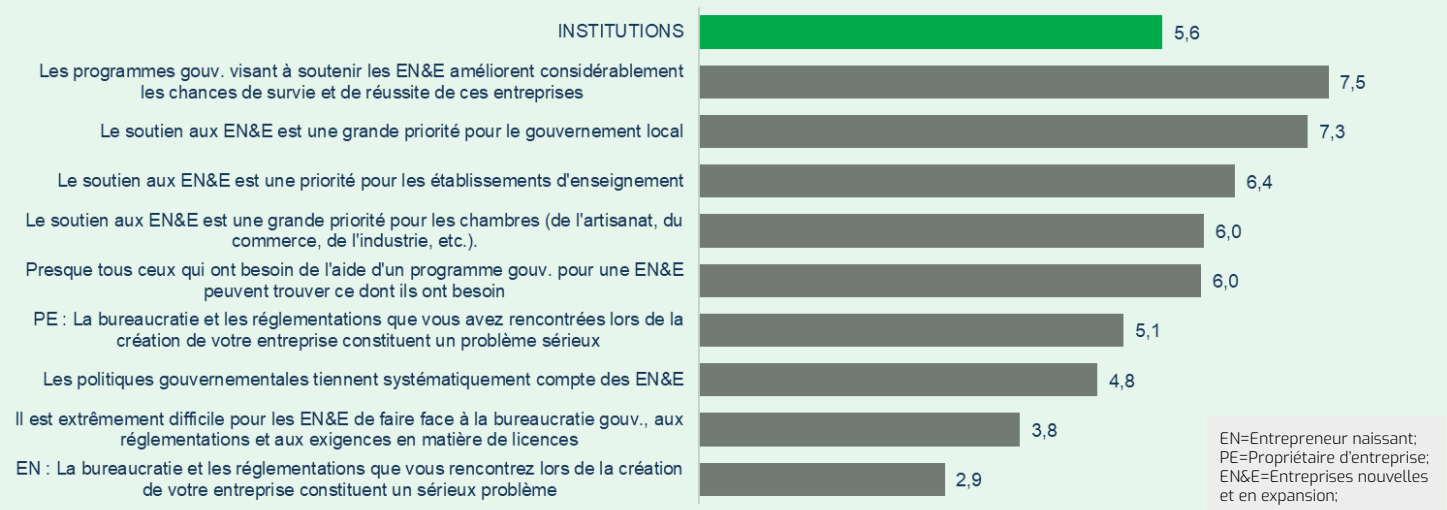


Figure 71. Détails de la mesure du pilier Institutions

Au niveau de la comparaison du pilier Institutions avec les autres écosystèmes entrepreneuriaux, on constate que Montréal se situe ex-aequo avec la Catalogne et l'Alberta pour occuper les rangs 4 à 6. Au 1^{er} rang, on peut y voir Ryad, suivi de la Nouvelle-Écosse et d'Abu Dhabi. Bien que l'écart entre Montréal et Ryad soit plus petit que celui avec Bratislava (la queue de peloton), ce qui suggère que le score de Montréal bien que faible, n'est pas si catastrophique, il illustre néanmoins que d'autres régions s'en tirent mieux à ce niveau.

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Institutions

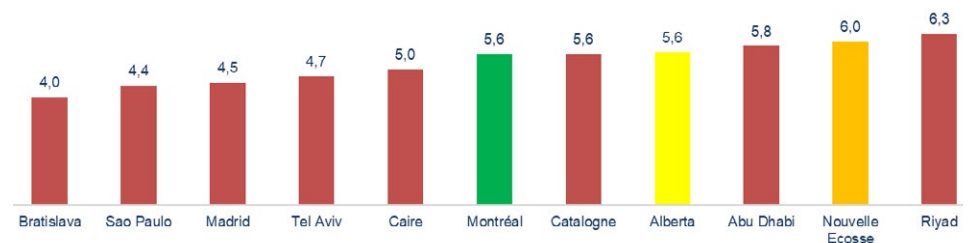


Figure 72. Comparaison du pilier Institutions entre les écosystèmes participants

Pilier 8 – Culture

Au niveau de la culture entrepreneuriale, soit le pilier 8, on constate que les experts reconnaissent qu'il existe de nombreux événements pour les entrepreneurs en démarrage (8,7) et autant les entrepreneurs naissants

que les propriétaires d'entreprises estiment que les habitants de Montréal sont favorables et soutiennent les personnes qui souhaitent devenir entrepreneur (7,9 et 7,8, respectivement) (Figure 73). C'est aussi l'avis des experts

(7,6). En contrepartie, l'intention d'entreprendre et la peur de l'échec semblent être des éléments associés à la culture qui freinent le développement de l'entrepreneuriat à Montréal.

Culture



Figure 73. Détails de la mesure du pilier Culture

Lorsque l'on compare le pilier Culture avec les autres écosystèmes, on voit Montréal qui se situe au 5^e rang, précédé de Abu Dhabi, de Riyad, de Sao Paulo et de l'Alberta (Figure 74). Il s'agit donc d'un pilier qui pourrait retenir l'attention quant à des améliorations potentielles pour améliorer l'écosystème entrepreneurial de Montréal.

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Culture

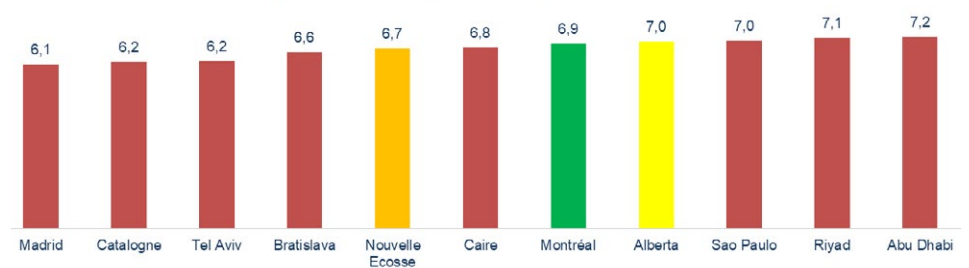


Figure 74. Comparaison du pilier Culture entre les écosystèmes participants

Pilier 9 – Infrastructures

Si les infrastructures (pilier 9) semblent globalement être acceptables pour soutenir l'entrepreneuriat (7,7), cela repose en grande partie sur l'accès à une connexion internet de pointe et aux possibilités de télécommunication (Figure 75). Cela est partagé par les experts (9,1), par les

entrepreneurs naissants (8,6) et les propriétaires d'entreprises (7,9). Dans les éléments qui sont les moins favorables, on note que les propriétaires d'entreprises estiment que les infrastructures de transport devraient être améliorées (route, stationnement, congestion, etc.) (5,9), un élément aussi soulevé

par les entrepreneurs naissants (7,3) mais de manière moins importante. Ces derniers soulignent toutefois les problèmes de prix et de disponibilité d'espaces physiques supplémentaires pour développer leur entreprise (7,1). Cet élément est aussi repris par les experts (7,2).

Infrastructures

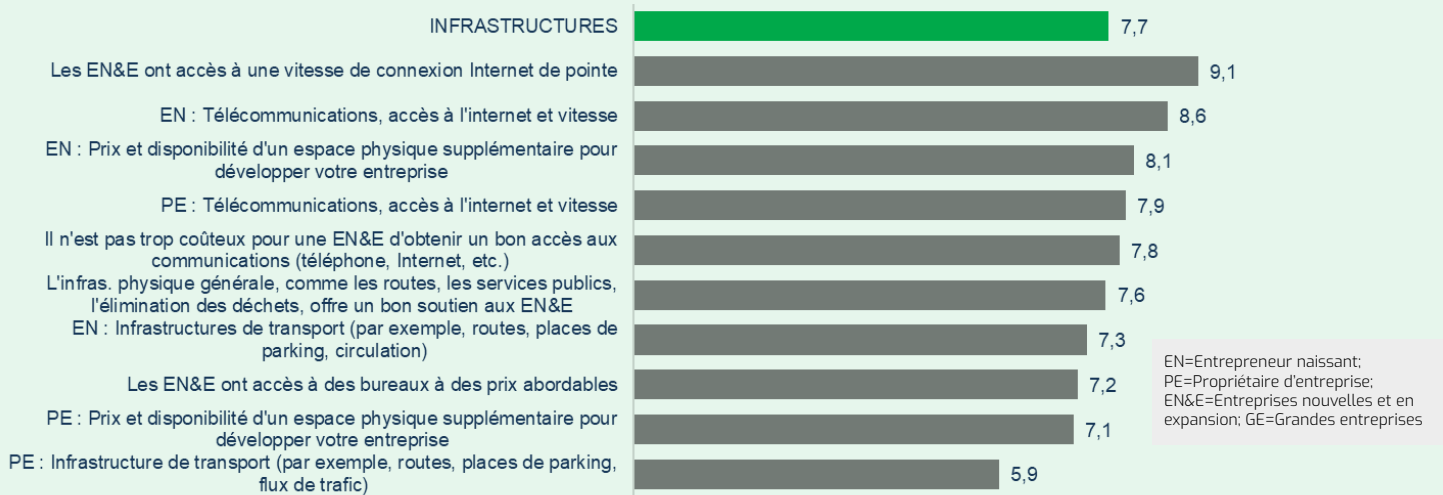


Figure 75. Détails de la mesure du pilier Infrastructure

Lorsque l'on regarde le classement de ce pilier selon les écosystèmes participants, on constate que Montréal figure en tête de palmarès, suivi de l'Alberta et d'Abu Dhabi (ex aequo), de Madrid et de la Catalogne (Figure 76).

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Infrastructure

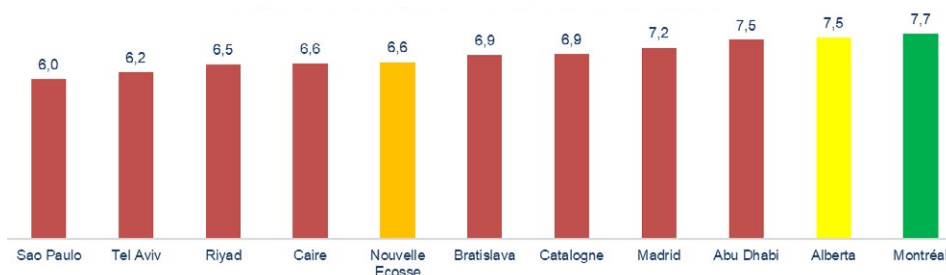


Figure 76. Comparaison du pilier Infrastructure entre les écosystèmes participants

Pilier 10 – Demande

Le dernier pilier de l'ÉE de Montréal concerne la demande. Comme on peut le voir à la Figure 77, les experts estiment qu'il y a une assez bonne demande locale pour permettre de soutenir les nouvelles entreprises de Montréal. Ainsi, les nouvelles entreprises semblent

être en mesure de vendre leurs biens ou services localement (8,0) et les premiers clients sont souvent situés à Montréal (8,0) et ceux-ci sont intéressés par des produits ou services nouveaux et innovants (8,0). Par contre, il semble difficile d'accéder aux marchés en dehors

de Montréal selon les experts (6,7) et globalement, les citoyen.ne.s de Montréal estiment qu'il y aura assez peu d'occasions d'affaires dans la région dans les six prochains mois (6,7). Ces deux éléments sont les aspects qui seraient à travailler dans le futur.

Demande

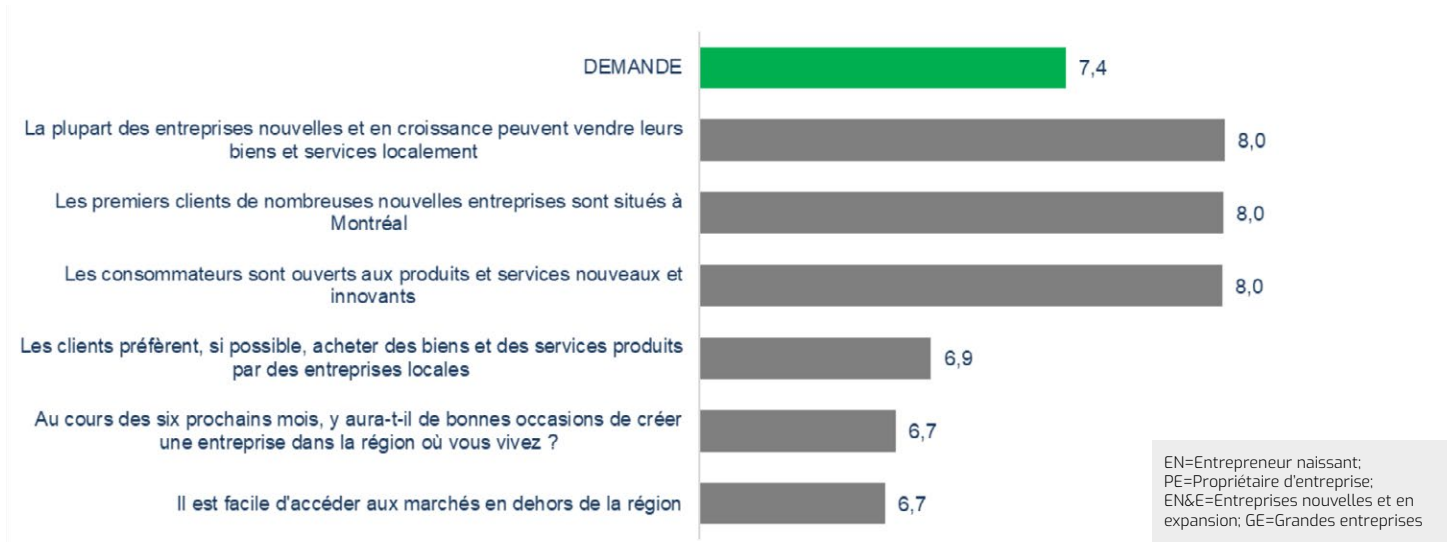


Figure 77. Détails de la mesure du pilier Demande

Pour la comparaison de ce dernier pilier, on voit que Montréal se situe au 2^e rang derrière Ryad (Figure 78).

Les piliers de l'écosystème entrepreneurial - Demande

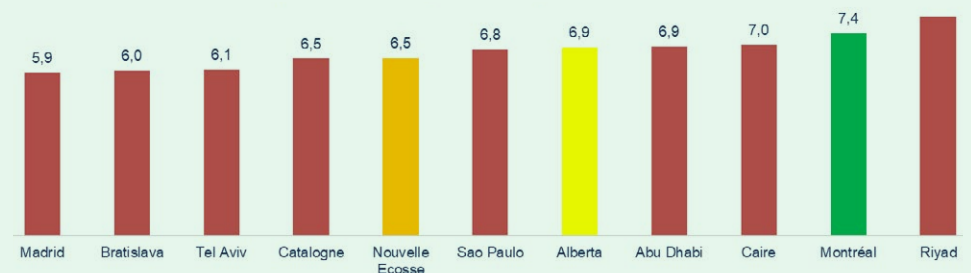
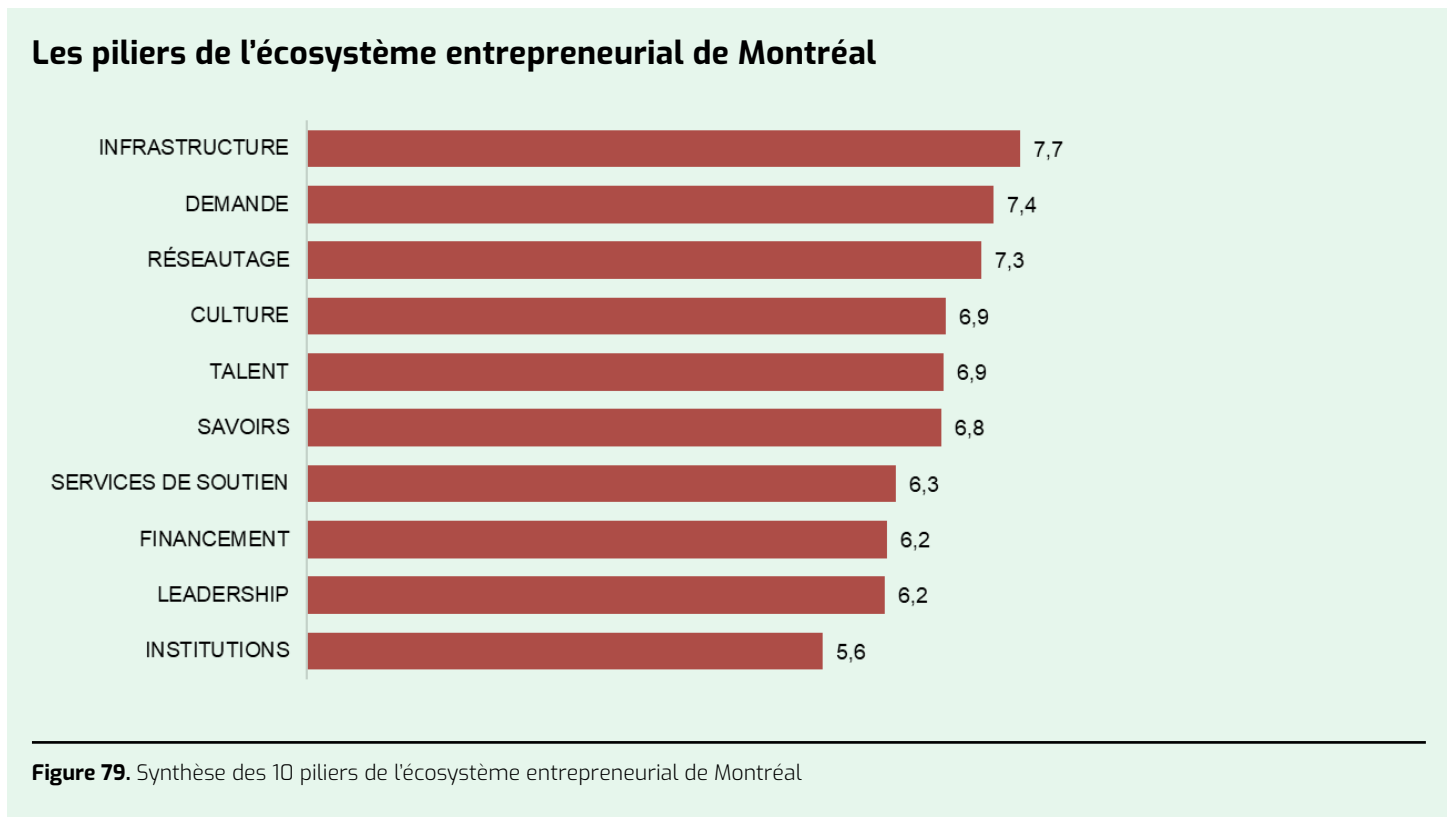


Figure 78. Comparaison du pilier Demande entre les écosystèmes participants

Synthèse des 10 piliers de l'écosystème entrepreneurial de Montréal

Une fois avoir présenté chacun des piliers en détails et de les avoir situé en comparaison avec d'autres écosystèmes, nous présentons ici les scores obtenus dans l'absolu pour chacun des piliers, classés en ordre décroissants. Comme on peut le constater à la Figure 79, le pilier

Infrastructure est celui qui obtient le score le plus grand (7,7), suivi de la Demande (7,4) et du Réseautage (7,3). Quant aux piliers étant les plus faibles, on note ceux du Financement et du Leadership (ex aequo à 6,2) et le dernier, les Institutions (5,6).



Comparaison de l'écosystème entrepreneurial de Montréal avec les autres écosystèmes mondiaux participants

Tel que mentionné précédemment, le consortium GEM sollicite les équipes nationales afin de valider l'intérêt des territoires de mesurer leur écosystème entrepreneurial avec celui des autres. Comme on peut le voir à la Figure 80, la région de Montréal constitue l'écosystème entrepreneurial le plus dynamique

des régions participantes (score : 6,7), ex aequo avec Riyad. Tout près, Abu Dhabi obtient un score de 6,6, tandis que les provinces de l'Alberta et de la Nouvelle-Écosse suivent avec un score de 6,4. Sao Paulo et la Catalogne obtiennent un score de 6,2, dépassant le Caire (5,9), Tel Aviv (5,7), Madrid (5,7) et Bratislava (5,6).

Montréal comparé aux écosystèmes entrepreneuriaux mondiaux

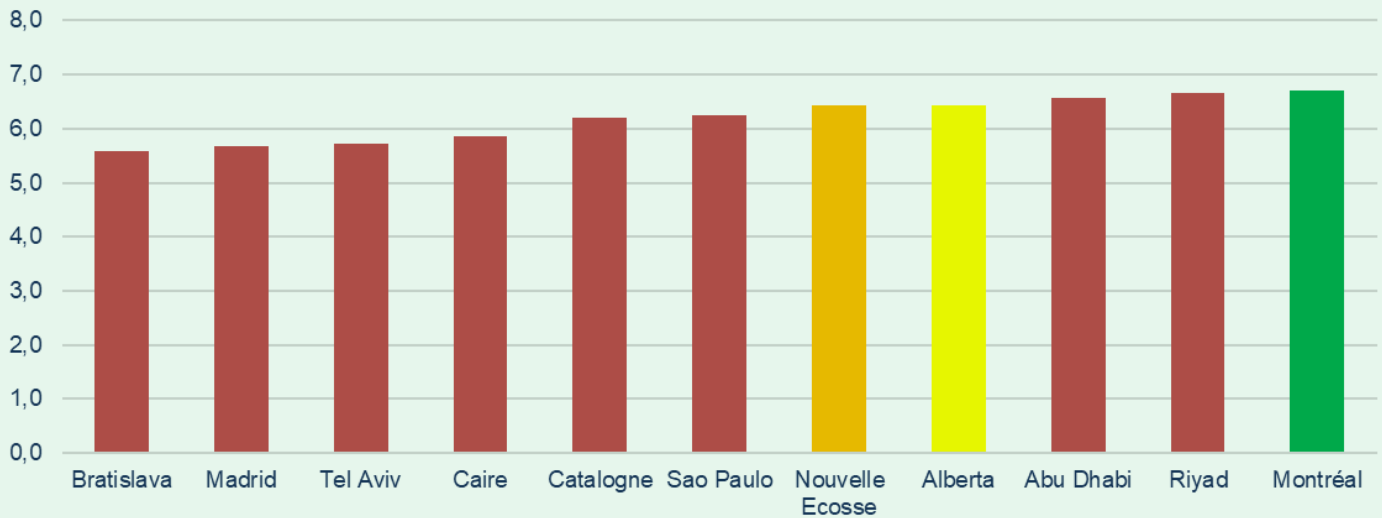


Figure 80. Comparaison des indices d'écosystèmes entrepreneuriaux des régions participantes

CONCLUSION

Ce rapport issu des enquêtes du Global Entrepreneurship Monitor depuis 2013 permet de faire un portrait détaillé et riche d'information de la situation de l'activité entrepreneuriale au Québec en 2019 et de son évolution depuis 2013.

En nouveauté cette année, nous avons présenté des résultats de l'écosystème entrepreneurial de Montréal qui se place comme l'un des plus dynamiques parmi dix autres écosystèmes régionaux répartis dans le monde !

Sur la base de nombreux constats, des pistes d'intervention peuvent être suggérées dans le but d'ouvrir un dialogue factuel sur la situation comparative des activités entrepreneuriales au Québec par rapport à d'autres territoires dans le monde dans une démarche descriptive.

Notre souhait est que certains des constats présentés dans ce rapport pourront alimenter la réflexion et les discussions concernant le rôle des personnes qui choisissent cette carrière dans la société québécoise et les soutiens qui devraient leur être accordés pour assurer leur réussite.



« À 33 ans, je suis retourné à l'école! Non seulement la formation et l'expérience reçues à l'École des entrepreneurs du Québec m'ont aidé à démarrer mon entreprise, mais elles m'ont aussi donné envie de redonner à d'autres entrepreneurs qui se lancent à leur tour dans l'entrepreneuriat. »

LNDMRK est une agence créative internationale dédiée à inspirer le quotidien par la puissance de l'ART.

André Bathalon, co-fondateur
LNDMRK (Festival MURAL)

