

2018

Situation de l'activité
entrepreneuriale québécoise



Global Entrepreneurship Monitor

par Etienne St-Jean et Marc Duhamel



REMERCIEMENTS

Nous souhaitons remercier le ministère de l'Économie et de l'Innovation (MEI) du Québec pour leur soutien financier à la réalisation de ce rapport.

Nous voulons également remercier Madame Horia El hallam, professionnelle de recherche à l'Institut de recherche sur les PME pour les différentes analyses contenues dans ce rapport et la préparation du présent document. Nous devons souligner aussi la collaboration de Madame Charlie Turgeon qui a fait l'ensemble du graphisme du présent rapport. Nous tenons à mentionner l'aide fournie par Madame Chanie Perreault du Carrefour d'entrepreneuriat et d'innovation Desjardins de l'Université du Québec à Trois-Rivières, ainsi que de Mesdames Cynthia Scott et Lucette Beebee de l'Institut de recherche sur les PME, pour le soutien à l'organisation du dévoilement du rapport GEM et sa diffusion.

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, le gouvernement de l'Ontario et le gouvernement de l'Alberta.

Les comparaisons internationales présentées dans ce rapport ne pourraient avoir lieu sans la participation de nombreuses équipes de recherche nationales au sein du GEM et leur engagement à produire des données de grande qualité. Nos sincères remerciements vont donc aux équipes des différents pays participants pour 2018.

En outre, des entrepreneurs ont accepté de partager leur rêve entrepreneurial avec nous. Nous sommes privilégiés d'avoir pu récolter leur témoignage et remercions Messieurs Guillaume Béland et Alexandre Lampron (CEO et COO de Laiterie Lampron), Monsieur Joey Hébert (Président et fondateur de MOS) ainsi que Madame Patricia Corriveau (Fondatrice, La Mère Noël), Madame Caroline Duranleau (Fondatrice de Ahimsa Yoga-méditation) et Mesdames Éveline Gélinas et Marie-Claude Trempe (cofondatrices de Rien ne se perd, tout se créé...). 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 également éditeur associé de *Journal of Small Business and Entrepreneurship*.

Courriel : etienne.st-jean@uqtr.ca

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

Marc Duhamel

Marc Duhamel est professeur 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 (2019), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise : rapport 2018 du *Global Entrepreneurship Monitor* », Institut de recherche sur les PME (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.

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.

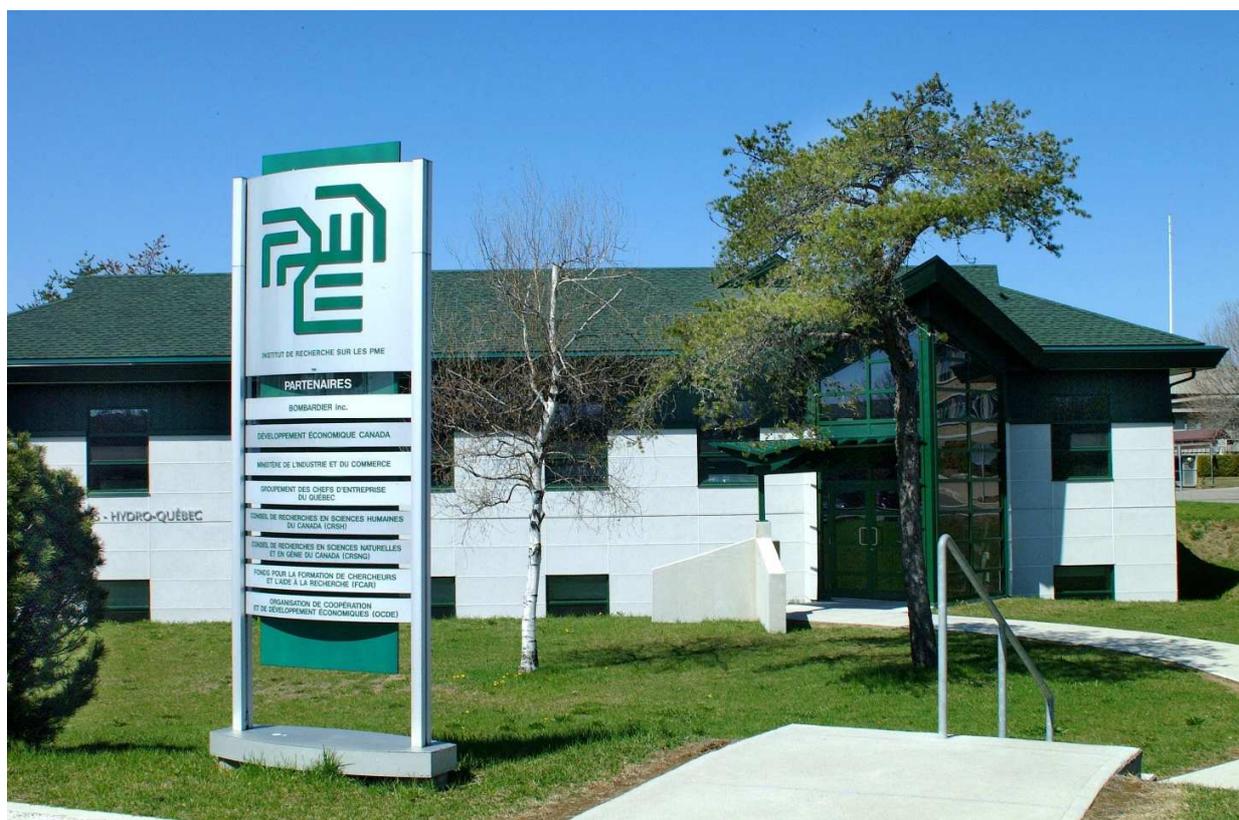
L'entrepreneuriat

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 imprégné 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 présumer 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.inrpme.com

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS.....	I
À PROPOS DES AUTEURS	II
L'INSTITUT DE RECHERCHE SUR LES PME	III
TABLE DES MATIÈRES.....	V
LISTE DES TABLEAUX.....	VI
LISTE DES FIGURES.....	VI
SOMMAIRE EXÉCUTIF	1
<i>Principaux résultats</i>	1
INTRODUCTION	3
LE GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM).....	5
LA MÉTHODOLOGIE DU GEM	6
<i>L'enquête sur la population adulte (APS)</i>	6
<i>Les mesures du GEM</i>	7
LA COMPARAISON QUÉBEC, RESTE DU CANADA (RDC) ET LE MONDE.....	9
CHAPITRE 1 LES ATTITUDES À L'ÉGARD DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES ÉCONOMIES SIMILAIRES	10
LES ATTITUDES ENTREPRENEURIALES.....	10
<i>La valorisation de l'entrepreneuriat</i>	10
<i>La perception de l'entrepreneuriat social</i>	15
<i>Les valeurs quant au caractère égalitaire des niveaux de vie</i>	17
LE RAPPORT PERSONNEL AVEC L'EXPÉRIENCE ENTREPRENEURIALE	18
<i>Le sentiment de compétence : une donnée importante pour le passage à l'action</i>	19
L'ENGAGEMENT ENTREPRENEURIAL : LES OPPORTUNITÉS PERÇUES, LA PEUR DE L'ÉCHEC ET L'INTENTION D'ENTREPRENDRE	21
CHAPITRE 2 L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET LES PAYS DE L'OCDE.....	25
L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE : QUELQUES DÉFINITIONS	25
L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT.....	25
L'ENTREPRENEURIAT D'OPPORTUNITÉ ET DE NÉCESSITÉ : DES INDICATIONS SUR LES TRANSITIONS DE CARRIÈRE	29
LES ENTREPRENEURS ÉTABLIS	31
LES SORTIES DE L'ENTREPRENEURIAT	32
<i>Les sorties avec continuité : un indicateur du transfert effectif d'entreprises</i>	33
<i>Les sorties sans continuité : un indicateur du renouvellement des entreprises</i>	34
LA SYNTHÈSE DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE.....	36
SOMMAIRE DES CINQ (6) DERNIÈRES ANNÉES (2013 À 2018)	38
CHAPITRE 3 INVESTISSEURS INFORMELS ET INTRAPRENEURIAT : LES MANIFESTATIONS D'UNE CULTURE ENTREPRENEURIALE ÉTABLIE.....	39
LES INVESTISSEURS INFORMELS ET L'INTRAPRENEURIAT : QUELQUES DÉFINITIONS	39
<i>Les investisseurs informels : Constats du Québec et des autres territoires</i>	39
<i>L'intrapreneuriat : les constats au Québec et dans le monde</i>	41

CHAPITRE 4 ENTREPRENEURIAT HYBRIDE : UN PHÉNOMÈNE NON NÉGLIGEABLE	42
<i>La stratégie de carrière des entrepreneurs émergents : un regard vers l'entrepreneuriat hybride</i>	43
<i>L'entrepreneuriat hybride selon les genres : quelques constats</i>	45
CHAPITRE 5 L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ : QUELQUES CONSTATS	47
LES COMPARAISONS ENTRE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES FEMMES ET DES HOMMES.....	47
CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS	50

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1. PRINCIPALES MESURES UTILISÉES DANS CE RAPPORT COMPARATIF DE L'ACTIVITÉ.....	8
TABLEAU 2. SOMMAIRE DES PRINCIPAUX INDICATEURS (2013 À 2018).....	38

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1. INDICES DU RESSERREMENT DU MARCHÉ DE L'EMPLOI AU QUÉBEC, 2014-2018 (AVRIL 2014 = 100).....	4
FIGURE 2. MODÈLE RÉVISÉ DU <i>GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR</i>	6
FIGURE 3. ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL.....	7
FIGURE 4. COMPARAISON DE LA VALORISATION DE L'ENTREPRENEURIAT COMME BON CHOIX DE CARRIÈRE SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	11
FIGURE 5. ÉVOLUTION DE LA VALORISATION DE L'ENTREPRENEURIAT COMME BON CHOIX DE CARRIÈRE AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018).....	11
FIGURE 6. COMPARAISON DE L'ATTENTION DES MÉDIAS ENVERS L'ENTREPRENEURIAT SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	12
FIGURE 7. ÉVOLUTION DE L'ATTENTION DES MÉDIAS ENVERS L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018).....	12
FIGURE 8. COMPARAISON DU STATUT ÉLEVÉ DES ENTREPRENEURS PROSPÈRES SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	13
FIGURE 9. ÉVOLUTION DU STATUT ÉLEVÉ DES ENTREPRENEURS PROSPÈRES DU QUÉBEC ET DU RDC (2013-2018).....	13
FIGURE 10. COMPARAISON DE LA FACILITÉ À DÉMARRER UNE ENTREPRISE SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	14
FIGURE 11. FACILITÉ PERÇUE DE DÉMARRER UNE ENTREPRISE SUR LE TERRITOIRE DU QUÉBEC OU DU RDC (2016 À 2018).....	15
FIGURE 12. COMPARAISON DE LA PERCEPTION DE VISIBILITÉ DES ENTREPRISES DONT LA MISSION PRINCIPALE EST SOCIALE DES PAYS DE L'OCDE.....	16
FIGURE 13. PERCEPTION DE VISIBILITÉ DES ENTREPRISES DONT LA MISSION PRINCIPALE EST SOCIALE SUR LE TERRITOIRE DU QUÉBEC OU DU RDC (2016-2018).....	17
FIGURE 14. COMPARAISON DU SOUHAIT D'UN NIVEAU DE VIE SEMBLABLE AUX AUTRES SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	17
FIGURE 15. ÉVOLUTION DU SOUHAIT D'UN NIVEAU SEMBLABLE AUX AUTRES AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018).....	18
FIGURE 16. COMPARAISON DE LA CONNAISSANCE PERSONNELLE D'UN ENTREPRENEUR SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	19
FIGURE 17. ÉVOLUTION DE LA CONNAISSANCE PERSONNELLE D'UN ENTREPRENEUR AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018).....	19
FIGURE 18. COMPARAISON DES COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES PERÇUES PAR LES CITOYENS DES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	20
FIGURE 19. ÉVOLUTION DES COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES PERÇUES PAR LES CITOYENS DU QUÉBEC ET DU RDC (2013-2018).....	20
FIGURE 20. COMPARAISON DES OPPORTUNITÉS PERÇUES PAR LES CITOYENS SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	22
FIGURE 21. ÉVOLUTION DES OPPORTUNITÉS PERÇUES PAR LES CITOYENS DU QUÉBEC ET DU RDC (2013-2018).....	22
FIGURE 22. COMPARAISON DE LA PEUR DE L'ÉCHEC DES CITOYENS DES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	23

FIGURE 23.	ÉVOLUTION DE LA PEUR DE L'ÉCHEC DES CITOYENS DU QUÉBEC ET DU RDC (2013-2018).....	23
FIGURE 24.	COMPARAISON DE L'INTENTION D'ENTREPRENDRE DES CITOYENS MEMBRES DES PAYS DE L'OCDE	24
FIGURE 25.	ÉVOLUTION DE L'INTENTION D'ENTREPRENDRE DES CITOYENS DU QUÉBEC ET DU RDC (2013-2018)	24
FIGURE 26.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS NAISSANTS SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE	26
FIGURE 27.	ÉVOLUTION DE LA PROPORTION D'ENTREPRENEURS NAISSANTS AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018)	26
FIGURE 28.	PROPORTION DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	27
FIGURE 29.	ÉVOLUTION DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018)	27
FIGURE 30.	PROPORTION DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	28
FIGURE 31.	ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018)	28
FIGURE 32.	PROPORTION DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT INITIÉ PAR UNE OPPORTUNITÉ SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE	29
FIGURE 33.	ÉVOLUTION DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT INITIÉ PAR UNE OPPORTUNITÉ AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018).....	30
FIGURE 34.	PROPORTION DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT POUSSÉ PAR LA NÉCESSITÉ SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE	30
FIGURE 35.	ÉVOLUTION DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT POUSSÉ PAR LA NÉCESSITÉ AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018)	31
FIGURE 36.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS ÉTABLIS SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	31
FIGURE 37.	ÉVOLUTION DE LA PROPORTION D'ENTREPRENEURS ÉTABLIS AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018)	32
FIGURE 38.	LES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CONTINUITÉ DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE	34
FIGURE 39.	ÉVOLUTION DES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CONTINUITÉ DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	34
FIGURE 40.	LES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CESSATION DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE	35
FIGURE 41.	ÉVOLUTION DES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CESSATION DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE AU QUÉBEC ET DANS LE RDC.....	35
FIGURE 42.	ÉVOLUTION DES SORTIES ENTREPRENEURIALES (AVEC ET SANS CONTINUITÉ DES ACTIVITÉS) AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018)	36
FIGURE 43.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS PARMIS LA POPULATION TOTALE.....	37
FIGURE 44.	SYNTHÈSE DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE DU QUÉBEC COMPARATIVEMENT AU RDC	37
FIGURE 45.	PROPORTION D'INVESTISSEURS INFORMELS DANS LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE	40
FIGURE 46.	ÉVOLUTION DE LA PROPORTION D'INVESTISSEURS INFORMELS AU QUÉBEC ET DANS LE RDC (2013-2018)	40
FIGURE 47.	PROPORTION D'INTRAPRENEURS DANS LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE.....	41
FIGURE 48.	ÉVOLUTION DE LA PROPORTION D'INTRAPRENEURS AU QUÉBEC ET DANS LE RESTE DU CANADA (2013-2018) .	41
FIGURE 49.	SOMME DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE ET DE L'INTRAPRENEURIAT	42
FIGURE 50.	L'ENTREPRENEURIAT HYBRIDE SELON LES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS– COMPILATION 2013-2018 AVEC MOYENNES MOBILES DE 3 ANS	45
FIGURE 51.	L'ENTREPRENEURIAT HYBRIDE DES HOMMES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS– COMPILATION 2013-2018 AVEC MOYENNES MOBILES DE 3 ANS	46
FIGURE 52.	L'ENTREPRENEURIAT HYBRIDE DES FEMMES ENTREPRENEURES ÉMERGENTES– COMPILATION 2013-2018 AVEC MOYENNES MOBILES DE 3 ANS	46
FIGURE 53.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES HOMMES ET DES FEMMES SELON LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE, CLASSÉ SELON LE RATIO HOMME/FEMME	47
FIGURE 54.	ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES FEMMES AU QUÉBEC ET DANS LE RESTE DU CANADA (2013-2018).....	48
FIGURE 55.	ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES HOMMES AU QUÉBEC ET DANS LE RESTE DU CANADA (2013-2018).....	49

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le présent rapport fait état de l'activité entrepreneuriale du Québec pour 2018 et constitue le 6^e rapport consécutif produit dans le cadre du *Global Entrepreneurship Monitor*. Dans son ensemble, le Québec démontre une activité entrepreneuriale moins dynamique comparativement aux années précédentes. On note une forte baisse de l'entrepreneuriat émergent. Le sentiment de compétence perçue est à la baisse, tout comme l'intention d'entreprendre. Qui plus est, une proportion importante d'entrepreneurs émergents au Québec ne se consacrent pas principalement aux activités entrepreneuriales et demeurent salariés pour d'autres organisations, une situation susceptible de réduire l'impact économique de l'activité entrepreneuriale.

Principaux résultats

- **Changement défavorable dans les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat.** Même si le Québec figure parmi les territoires où la carrière entrepreneuriale est grandement valorisée, on constate que le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale ainsi que l'engagement entrepreneurial se dégrade en 2018. Le sentiment de compétence perçue baisse pour la première fois depuis 2014, la peur de l'échec continue d'augmenter et, contrairement à ce qui s'observe dans l'ensemble des autres provinces canadiennes, l'intention d'entreprendre recule considérablement en une année passant de 25,6% en 2017 à 18,4% en 2018.
- **Activité entrepreneuriale moins dynamique.** Le nombre d'entrepreneurs naissants baisse avec un taux de 7%, situant le Québec au 7^e rang des économies comparables tandis que le reste du Canada (RDC) se classe au 2^e rang, avec un taux de 12,4%. La proportion des nouveaux entrepreneurs et des entrepreneurs établis au Québec est plutôt stable depuis 2016.
- **Diminution des sorties entrepreneuriales avec continuité des activités.** La proportion des sorties entrepreneuriales dont l'entreprise continue ses activités a baissé cette année, mais place le Québec néanmoins au 2^e rang parmi les économies comparables, avec un taux de 2,8% comparativement à 4,1% dans les autres régions canadiennes.
- **Baisse des investisseurs informels en 2018.** Depuis 2013, nous avons observé que les investisseurs informels tels les anges d'affaires, les investisseurs transigeant via le socio-financement ou même le soutien direct d'individus à des projets entrepreneuriaux étaient en progression, passant de 4,1% en 2013 à 11,3% en 2017. Toutefois, cette proportion baisse pour la première fois depuis 2013 et place le Québec au 4^e rang des économies comparables, avec une proportion de 9,3%, alors que le RDC se classe au 2^e rang avec un taux de 14,4%.

- **L'entrepreneuriat féminin demeure moins marqué que celui des hommes.** L'activité entrepreneuriale émergente des hommes baisse considérablement cette année (15,2%), situant la province au 7^e rang des économies comparables, mais celle des femmes demeure moins élevée avec un taux de 10,9% et classe le Québec au 5^e rang. Dans le RDC, c'est l'inverse qui se produit : Alors que l'activité entrepreneuriale des hommes reste plutôt stable pour 2018, celle des femmes augmente de 2,8%, ce qui permet au RDC de se classer au 2^e rang des territoires membres de l'OCDE. Il faut souligner qu'en termes de parité homme/femme, le Québec se situe au 8^e rang des pays comparables, alors que le RDC est au 2^e rang, ce qui indique qu'il reste encore du travail à faire à ce niveau.
- **L'entrepreneuriat hybride est préoccupant.** 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. La compilation des échantillons de 2016 à 2018 montre que seulement 17,6% des entrepreneurs émergents du Québec vont se consacrer entièrement à leur projet d'affaires alors que cette proportion est de 29,9% dans le RDC. On constate également que l'entrepreneuriat hybride est en hausse constante depuis 2013, et que ce taux a particulièrement augmenté pour les femmes dans la dernière période étudiée (2016-2018). Pourquoi tant d'entrepreneurs du Québec choisissent-ils de conserver un emploi salarié à l'extérieur de leur organisation tout en dirigeant celle-ci ? Pourquoi les femmes semblent-elles s'engager dans l'entrepreneuriat hybride de manière plus marquée récemment ? Il s'agit de questions préoccupantes qui devront être approfondies dans le futur.

« Pour Alexandre et moi, l'entrepreneuriat c'est d'abord une amitié. Notre rêve entrepreneurial est de voir un jour, non pas une route des vins mais une route du lait au Québec! »



Fresh Milk est une startup qui s'inscrit dans le mouvement Farmer2Customer. Nous sommes le Nouveau Laitier. Fresh Milk loue un système de distribution aux producteurs laitiers. Le client final achète un abonnement de lait en ligne directement du producteur, reçoit un QR Code et le scanne à une machine distributrice pour recevoir sa bouteille et retourner sa bouteille vide consignée.

À gauche : Guillaume Béland, CEO
À droite : Alexandre Lampron, COO
Laiterie Lampron

INTRODUCTION

Depuis maintenant six ans, 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'état de la situation sur l'activité entrepreneuriale au Québec.

Cette approche n'est pas une singularité. Elle découle du modèle général de l'activité entrepreneuriale développé par le consortium d'universitaires du GEM qui est présenté à la Figure 2. « L'imitation étant la forme la plus sincère de la flatterie » selon Charles Caleb Colton (1780-1832), ce modèle a été repris et adapté par plusieurs au cours des vingt dernières années. Il aura démontré sa pertinence et sa fiabilité à travers de nombreuses recherches rigoureuses d'envergure internationale¹.

Ce modèle décrit l'ensemble des facteurs d'un écosystème entrepreneurial qui soutient et favorise l'activité entrepreneuriale d'une économie. Des normes politiques, culturelles et sociales d'une population en passant par les programmes gouvernementaux qui s'attaquent au défi du développement de l'entrepreneuriat inclusif jusqu'au climat macroéconomique, tous ces facteurs ont montré qu'ils influencent la propension, l'intensité et la qualité de l'activité entrepreneuriale.

Bien que l'impact de plusieurs de ces facteurs s'exerce sur une ou plusieurs décennies, comme les normes culturelles ou sociales par exemple, l'effet de certains facteurs tels que le chômage et les conditions du marché du travail peut être plus immédiat. Et c'est sur ces deux points spécifiques que nous souhaitons concentrer notre introduction cette année, étant donné la transformation importante de l'économie québécoise qui s'opère sous nos yeux depuis 2014.

Malgré toute l'incertitude associée à la montée du protectionnisme américain et d'un ralentissement de l'économie mondiale, la conjoncture économique favorable au Québec a vu la croissance du produit intérieur brut réel (au prix de base) passer de 1,4% en 2014 à 3,2% en 2018. Cette forte accélération de la croissance est plus de quatre fois celle observée au Canada, où la croissance du produit intérieur brut réel passe de 2,3% à 2,7% pour la même période. Cette amélioration de la conjoncture économique donne confiance aux entrepreneurs québécois. Effectivement, la moyenne au deuxième trimestre de l'indice du Baromètre des affaires de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante passe de 60,7 à 69,9 entre 2014 et 2018 au Québec alors qu'à l'opposé, il recule de 65,5 à 60,5 au Canada.

Normalement, cette bonne performance de l'économie québécoise laisse présager une nette amélioration du climat économique pour l'emploi et pour l'activité entrepreneuriale. Mais, comme nous le remarquons dans notre rapport de l'an dernier, un resserrement trop soutenu du marché du travail au Québec, que certains caractérisent de situation de plein emploi actuellement, bien que favorable aux employés pourrait être défavorable à l'activité entrepreneuriale dans un contexte de croissance modérée et de vieillissement de la population active québécoise.

Effectivement, la vigueur de la croissance de la demande favorise la création d'emploi au Québec. Soutenu par l'augmentation du taux d'employabilité des travailleurs québécois et l'effet des politiques familiales sur le taux de participation des jeunes femmes dans le marché du travail — parmi les plus élevés de l'OCDE— l'emploi au Québec passe de 4 059 700 à 4 262 200 personnes entre 2014 et 2018, une croissance de près de 5%.

¹ Pour une revue sommaire de l'utilisation et de l'impact de ce modèle, voir Bosma, N. (2013), "The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research", *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*: Vol. 9: No. 2, p. 143-248. <http://dx.doi.org/10.1561/03000000033>

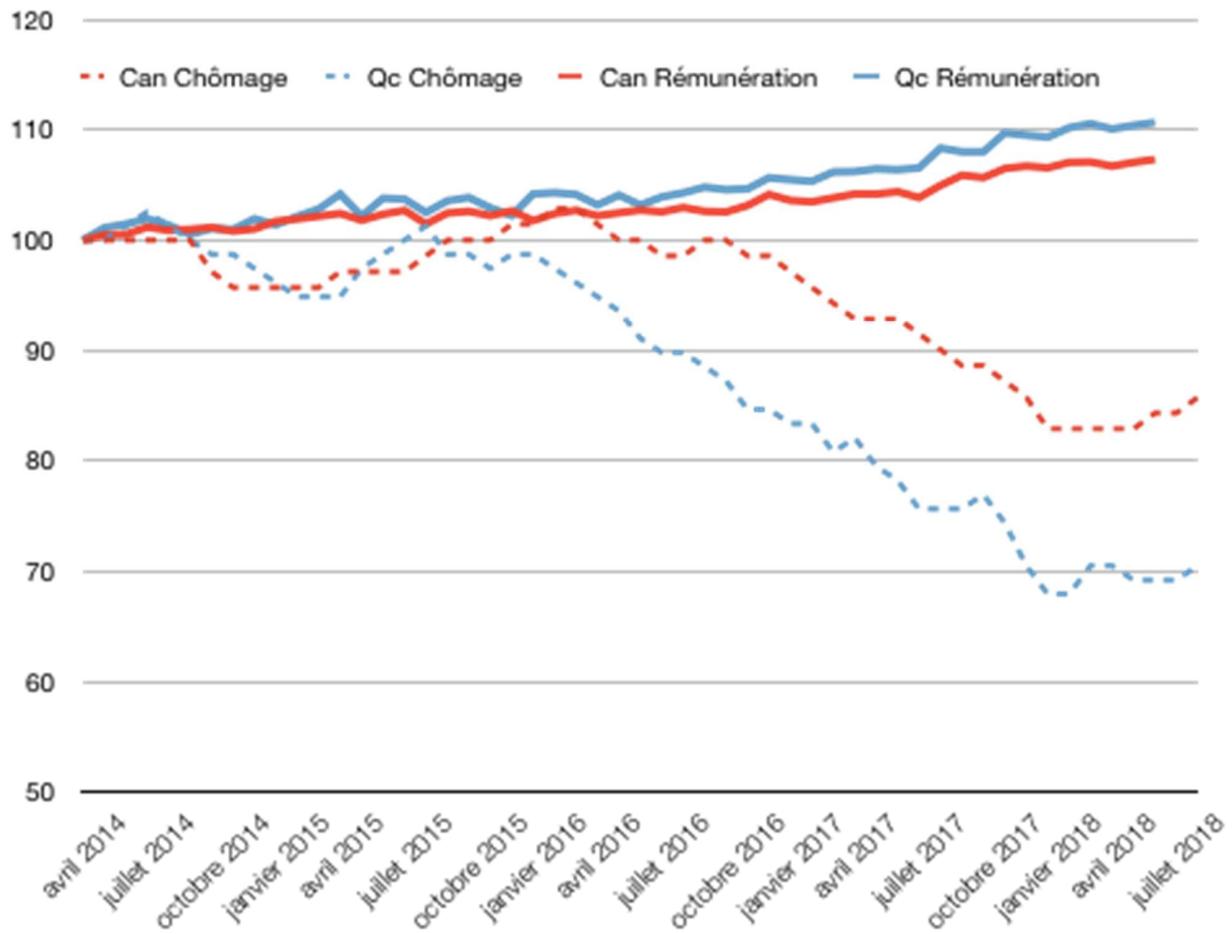


Figure 1. Indices du resserrement du marché de l'emploi au Québec, 2014-2018 (Avril 2014 = 100)²

² Source: Calculs des auteurs à partir des tableaux 14-10-0222-01 et 14-10-0294-01 de Statistique Canada.

Stimulée par la confiance des consommateurs et des entrepreneurs québécois, la vigueur du marché du travail depuis 2014 fait reculer le chômage au Québec de façon remarquable. Le taux de chômage au Québec chute de 2,8% d'avril 2014 (7,8 %) à avril 2018 (5,4 %) pendant qu'il recule de 1,1 % pour la même période dans l'ensemble des provinces canadiennes (de 7,0 % à 5,9 %). Comme le montre la Figure 1 ci-dessus, cette réduction plus marquée du taux de chômage au Québec s'est vue accompagnée d'une croissance plus soutenue de la rémunération au Québec qu'au Canada. L'indice de la rémunération hebdomadaire moyenne a bondi de 10,65 % au Québec, pendant qu'il augmentait de 7,31 % au Canada, pour la période d'avril 2014 à avril 2018.

Comme nous le faisons remarquer l'an dernier, une croissance trop soutenue de la rémunération permet d'envisager un fléchissement de l'activité entrepreneuriale même si le contexte économique est favorable et les opportunités entrepreneuriales sont nombreuses. Les prochaines sections permettront de constater si la vigueur de l'économie québécoise, et en particulier la situation du marché québécois du travail qui avoisine le plein emploi, s'avère défavorable aux activités entrepreneuriales au Québec par rapport aux autres provinces canadiennes, et ce surtout chez les entrepreneurs naissants qui seront attirés par une plus grande quantité d'emplois disponibles et 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 2). Cela a un effet sur la création d'entreprises et la croissance économique. Différentes sources de données sont utilisées, dont le sondage auprès de la population adulte (GEM) et celui auprès des experts nationaux (GEM).

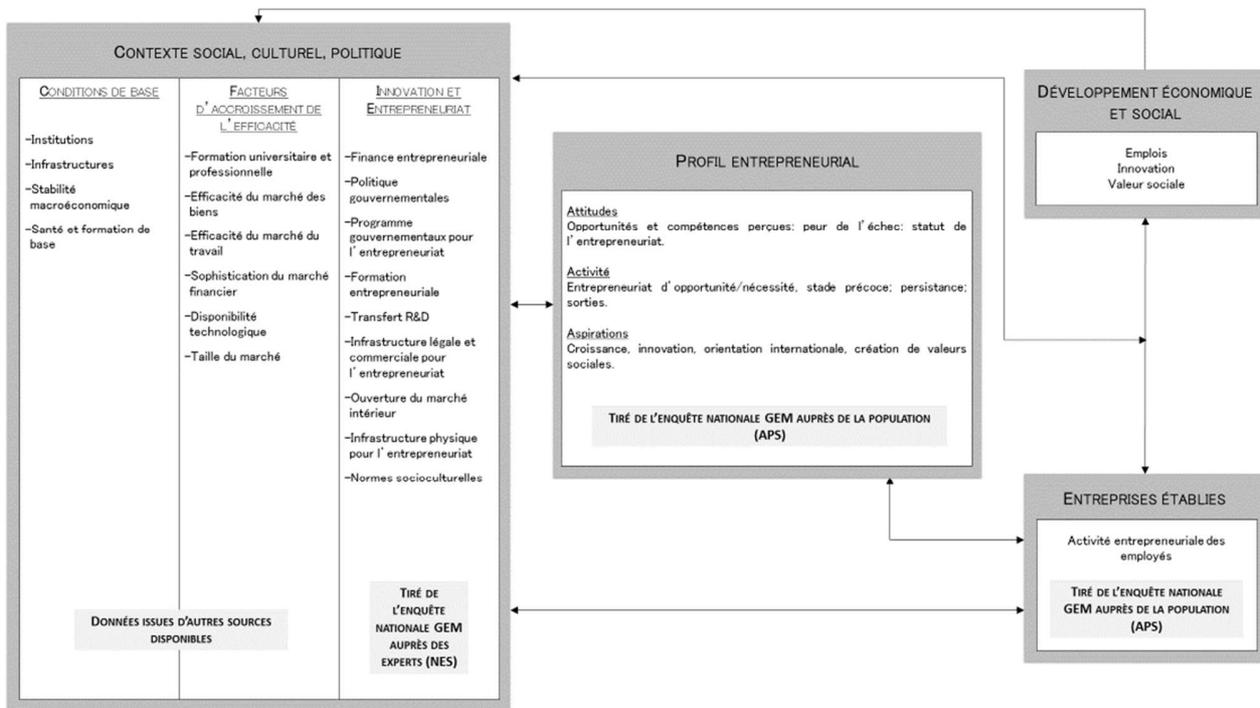


Figure 2. Modèle révisé du *Global Entrepreneurship Monitor*

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 18 ans dans de nombreux pays du monde, il sera alors possible de faire émerger des tendances et surtout, de tenter de comprendre l'effet des politiques publiques et des programmes de soutien à cet égard.

L'enquête sur la population adulte (APS)

Chaque pays participant mène une enquête auprès d'un échantillon représentatif de sa population adulte d'au moins 2000 personnes. Ces enquêtes sont réalisées entre avril et juin de chaque année et utilisent un questionnaire standard fourni par le consortium GEM. Afin d'assurer l'uniformité et la rigueur de la démarche utilisée, l'équipe internationale GEM collabore avec un enquêteur désigné par l'équipe nationale de chaque pays, généralement une firme de sondage. Les données brutes sont ensuite envoyées 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, 2184 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, aucun échantillonnage supplémentaire n'a été nécessaire puisque 469 répondants provenaient de la province³.

Les mesures du GEM

L'enquête GEM inclut plusieurs indicateurs de l'activité entrepreneuriale. Comme on peut le voir dans la Figure 3, en amont du processus entrepreneurial, il y a les attitudes de la population en général à l'égard de l'entrepreneuriat. Il s'agit, en quelque sorte, d'indicateurs de la culture entrepreneuriale du pays ou du territoire. Le processus entrepreneurial débute par l'intention d'entreprendre, pour ensuite être constitué d'entrepreneurs naissants, qui deviennent des nouveaux entrepreneurs et ensuite, des entrepreneurs établis. Évidemment, certains entrepreneurs vont également fermer leur entreprise pendant que d'autres choisiront de transférer leur entreprise à une relève entrepreneuriale ou à d'autres entrepreneurs établis.

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

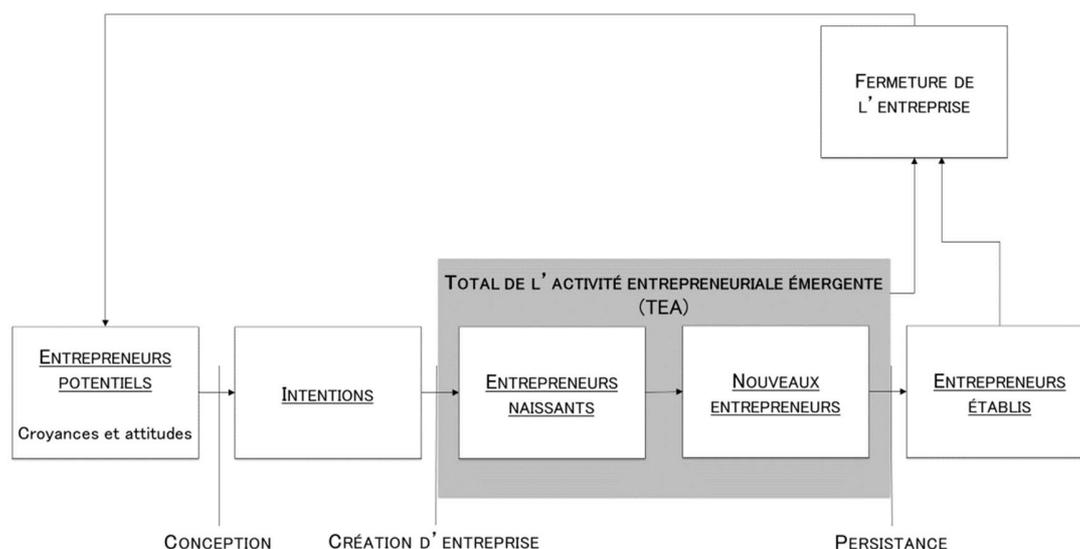


Figure 3. Étapes du processus entrepreneurial.

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

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

Les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat

Intentions entrepreneuriales	Personnes qui déclarent avoir l'intention de démarrer une entreprise dans les trois prochaines années
Opportunités perçues	Personnes qui déclarent avoir identifié, dans leur localité, des opportunités pouvant déboucher sur une création d'entreprise dans les prochains six (6) mois
Compétences perçues	Personnes qui déclarent disposer des compétences requises pour démarrer une entreprise
Peur de l'échec	Personnes qui ont perçu des opportunités mais qui déclarent ne pas s'engager dans l'entrepreneuriat par peur de l'échec

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.

« Pour nous, l'entrepreneuriat c'est une passion qui nous pousse à se dépasser et à se renouveler. C'est avoir à cœur de travailler en équipe avec des personnes talentueuses, de rendre les régions vivantes et d'embellir le présent tout en pensant au futur! »



Depuis 15 ans, Rien ne se perd, tout se crée... fabrique des vêtements pour femmes de tous âges et silhouettes ainsi que des accessoires mode et de cuisine. L'entreprise mauricienne, est aussi fière de vendre les créations de plus de 100 artisans québécois à sa boutique de St-Sévère et sur sa boutique en ligne.

Evelyne Gélinas et Marie-Claude Trempe,
cofondatrice de Rien ne se perd, tout se crée...

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 74,9% d'appui, comparativement au RDC où 60,7% des citoyens estiment qu'il s'agit d'une bonne carrière (Figure 4). Comparativement à 2017, le Québec se stabilise (74,8%), mais enregistre une baisse d'environ 3% depuis 2013 (Figure 5).

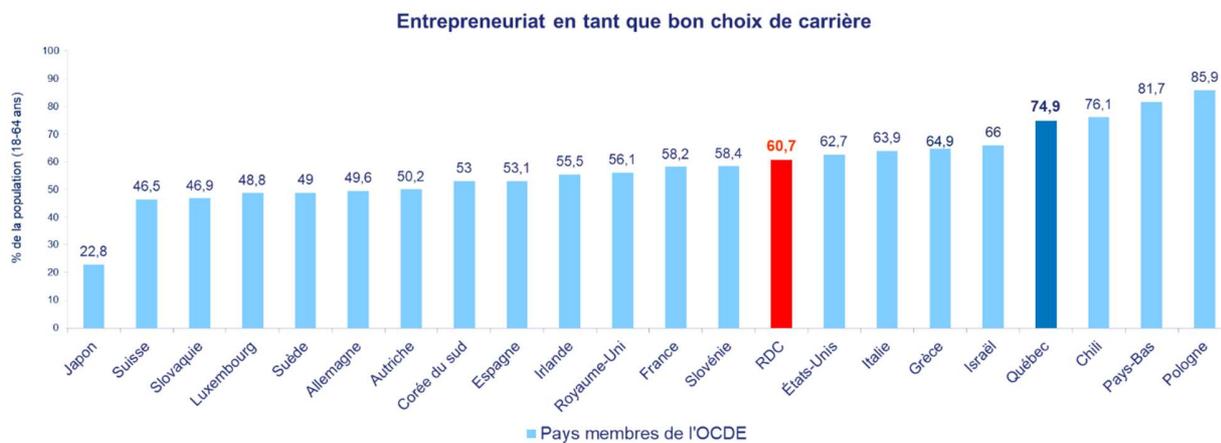


Figure 4. Comparaison de la valorisation de l’entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays membres de l’OCDE

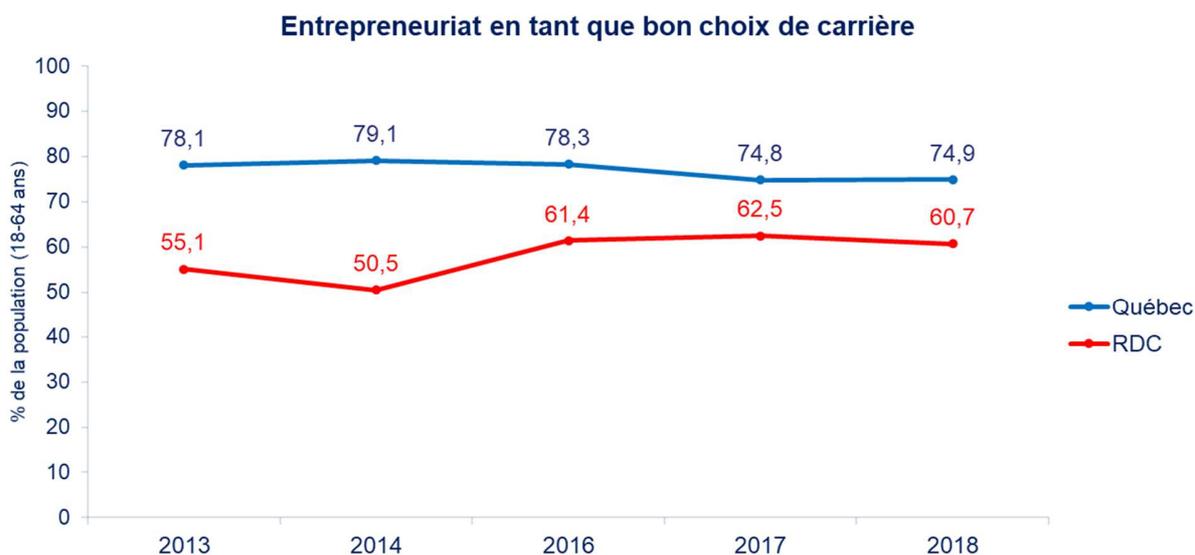


Figure 5. Évolution de la valorisation de l’entrepreneuriat comme bon choix de carrière au Québec et dans le RDC (2013-2018)

Également, il convient de souligner que les citoyens du Québec estiment dans une proportion de 79,6% que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat, comparativement au RDC où 75% des citoyens partagent le même avis (Figure 6). Avec ce nouveau score, le Québec se situe en tête des 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 7).

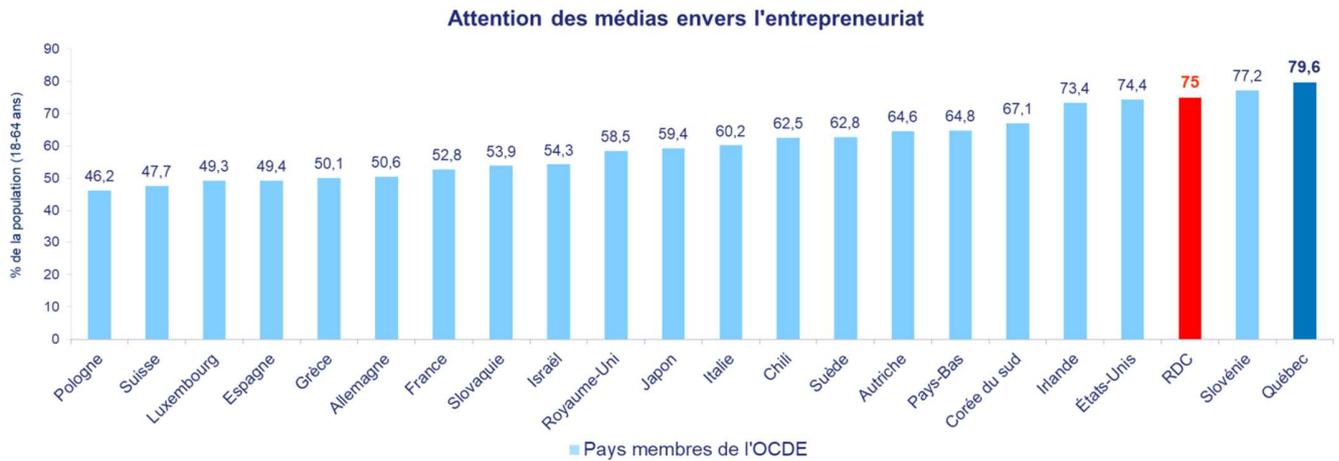


Figure 6. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays membres de l'OCDE

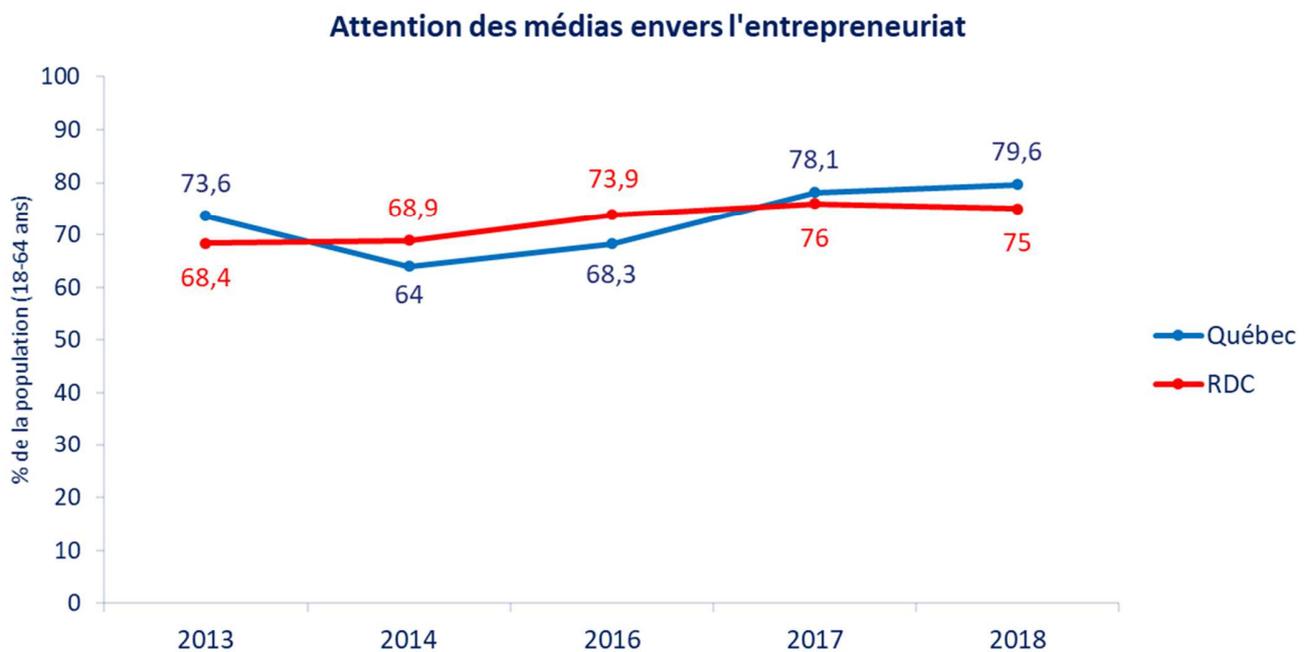


Figure 7. Évolution de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat au Québec et dans le RDC (2013-2018)

Cette année, nous constatons que 71,3% des Québécois estiment qu'on accorde un statut élevé aux entrepreneurs qui réussissent, contrairement à 75 % des citoyens du RDC (Figure 8). 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 9).

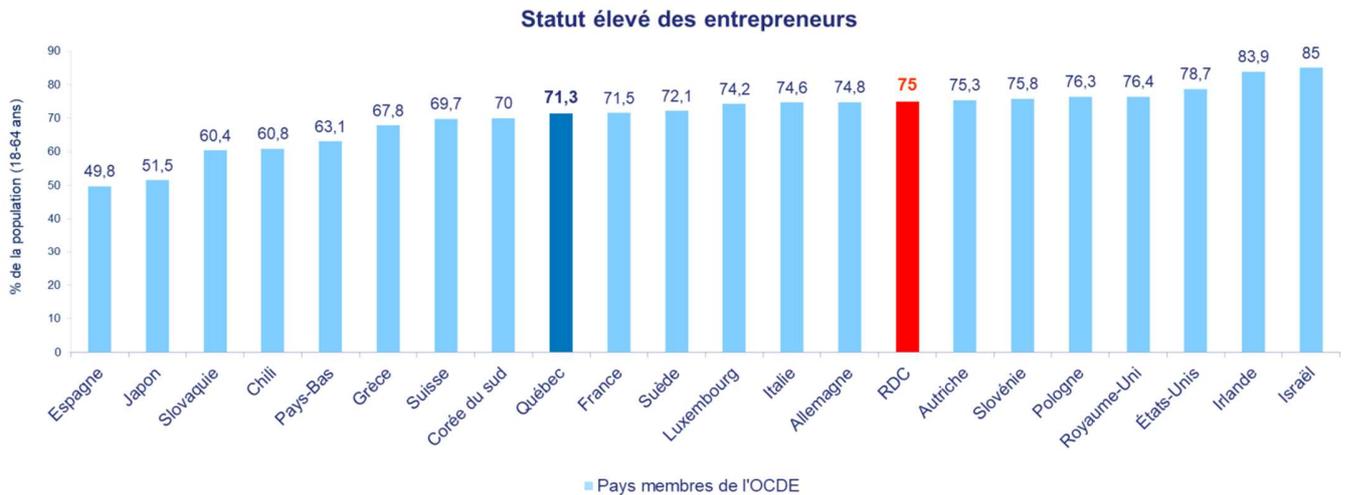


Figure 8. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays membres de l'OCDE

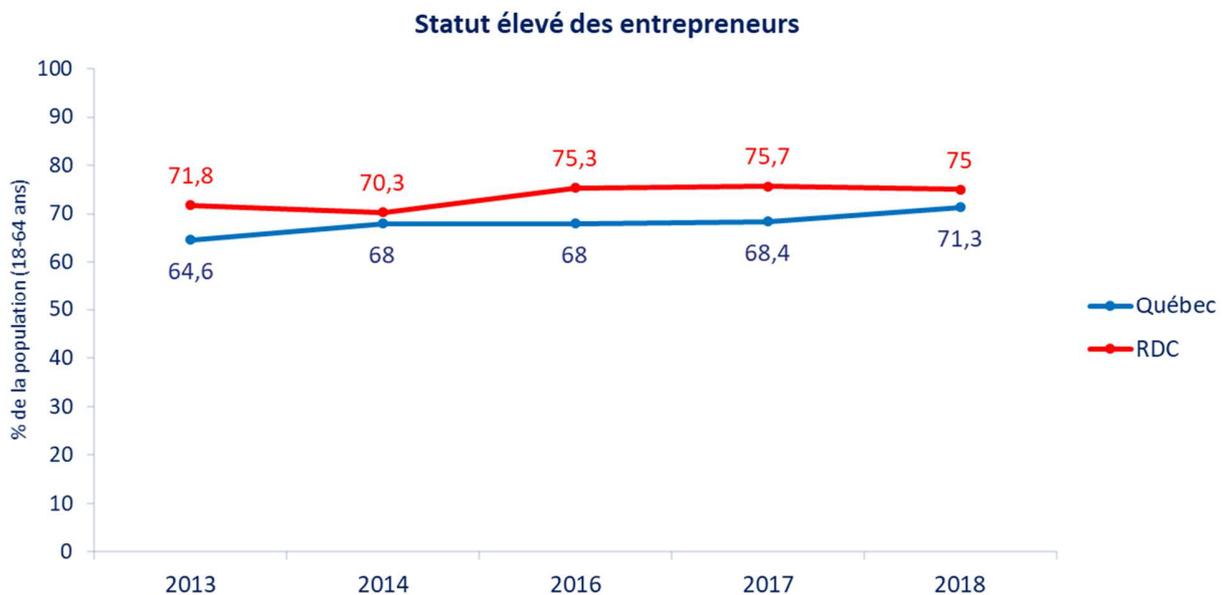


Figure 9. Évolution du statut élevé des entrepreneurs prospères du Québec et du RDC (2013-2018)

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 de la moitié de la population interrogée (51,3%) au Québec est d'avis qu'il est plutôt facile de démarrer une entreprise, un chiffre quasiment identique au reste du Canada (51,6%). Cela nous classe au 7^e rang des 18 pays de l'OCDE qui ont participé à l'enquête.

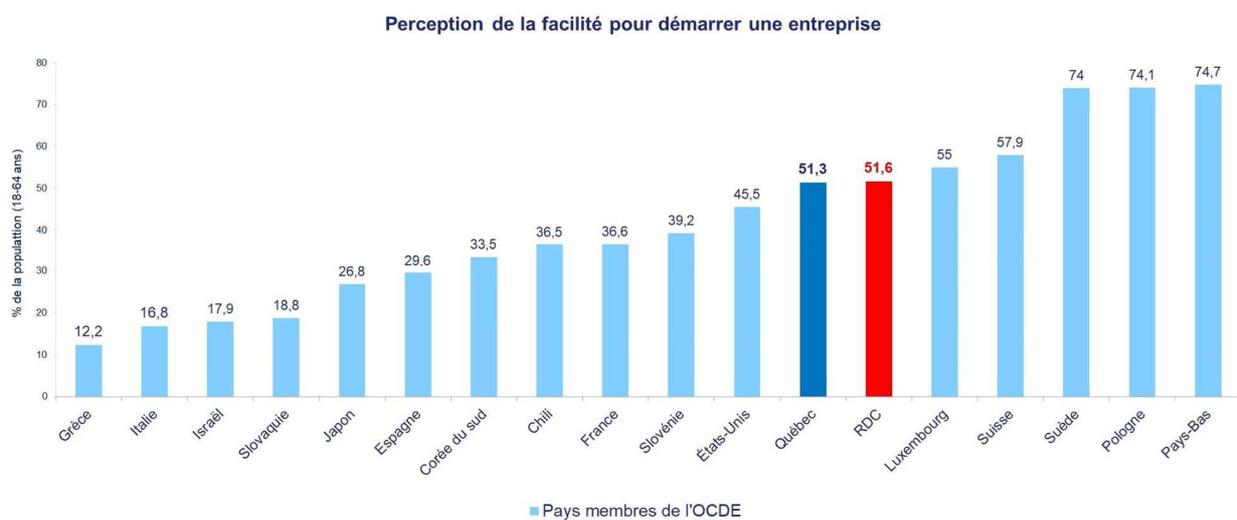


Figure 10. Comparaison de la facilité à démarrer une entreprise selon les pays membres de l'OCDE

La Figure 11 montre également que les taux sont relativement stables depuis 2016. Ainsi, un peu plus de la moitié de la population québécoise estime qu'il est plutôt facile de démarrer une entreprise, ce qui est quasiment le même taux qu'en 2016, où il était à 47%.

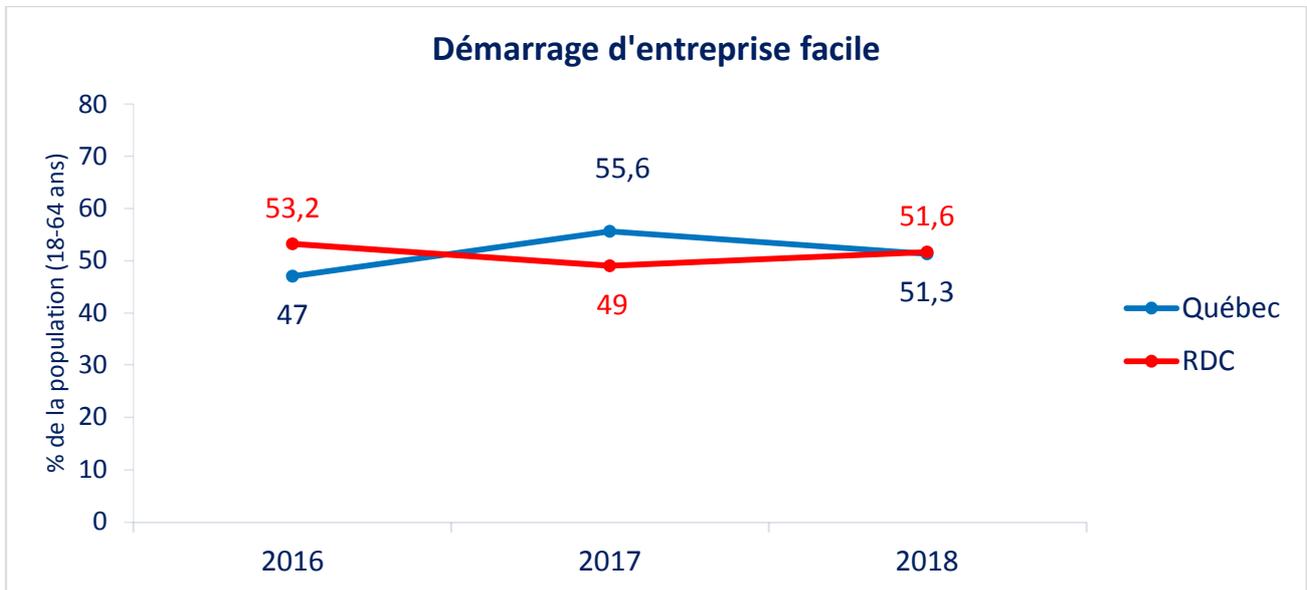


Figure 11. Facilité perçue de démarrer une entreprise sur le territoire du Québec ou du RDC (2016 à 2018)

« Pour moi le mot entrepreneuriat rime avec quatre choses : créativité, exécution, audace et création de valeur. L'entrepreneuriat c'est l'art de savoir reconnaître une problématique dans son environnement, de la traduire en idée et d'avoir le cran nécessaire pour poser des actions concrètes qui transformeront cette idée en une entité viable et pérenne. En outre (et c'est ce qui est à mon opinion le plus important), l'entrepreneuriat devrait aussi rimer avec un désir et une envie de faire progresser et d'améliorer les choses pour le bien collectif et celui de notre société; de là la vraie source de richesse générée par l'entrepreneuriat. »



Joey Hébert,
Président et Fondateur, MOS

MOS est une entreprise québécoise qui se donne pour mission de concevoir des produits simples et uniques pour les sportifs et les amoureux de la nature en quête d'expériences mémorables. C'est dans cette optique que leur équipe a conçu le MOS Rack, un support de toit pour voiture qui se déploie, du toit vers le côté de la voiture, 51 cm plus bas que les barres de toit traditionnelles. Le MOS Rack permet ainsi aux usagers de ranger leurs équipements de sport et de plein air sur le toit de leur véhicule, et ce, aussi facilement que dans leur coffre-arrière de celle-ci."

www.mosracks.com

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 rencontre des entreprises dont la principale raison d'être est de régler des problèmes sociaux.

Comme on peut le voir à la Figure 12, 47,9% 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 33,3 % dans le reste du Canada. Ces taux positionnent le Québec au 2^e rang et le reste du Canada au 8^e rang parmi les pays de l'OCDE en 2018.

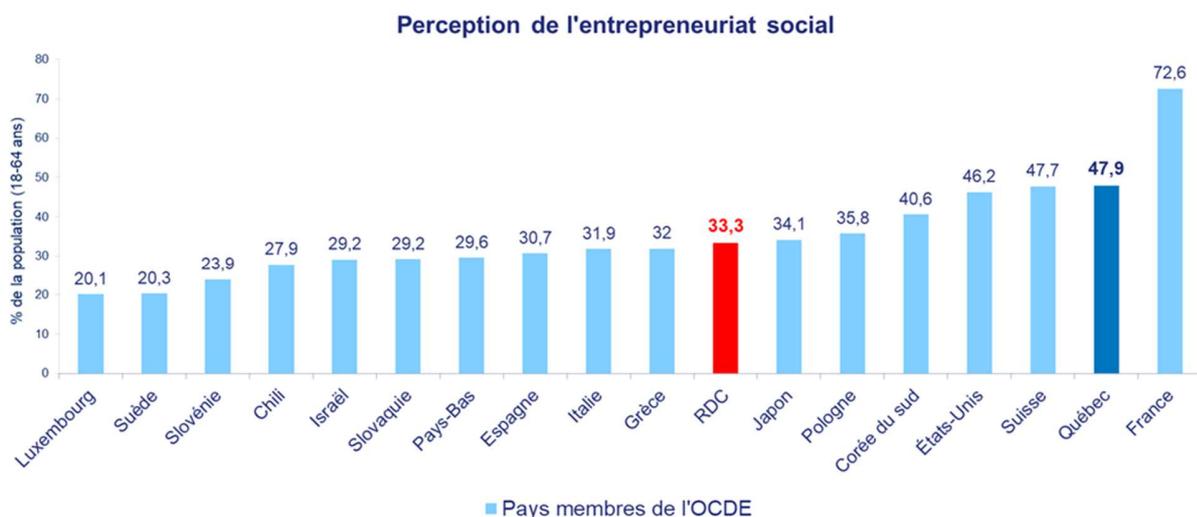


Figure 12. Comparaison de la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale des pays de l'OCDE

À la Figure 13, on constate que le Québec a connu une progression de 2016 à 2018 sur la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale, passant d'un taux de 40,1% à 47,9%. Pour sa part, le reste du Canada a eu une tendance inverse, passant de 56,1% pour se situer à 33,3% en 2018. Ainsi, pour cette année, il y a 14,6% plus de personnes au Québec qui voient des entreprises dont la mission est sociale que dans le RDC. Cela suggère que ces entreprises sont peut-être plus dynamiques au Québec ou sinon, davantage mises en valeur dans les collectivités qu'ailleurs au pays.

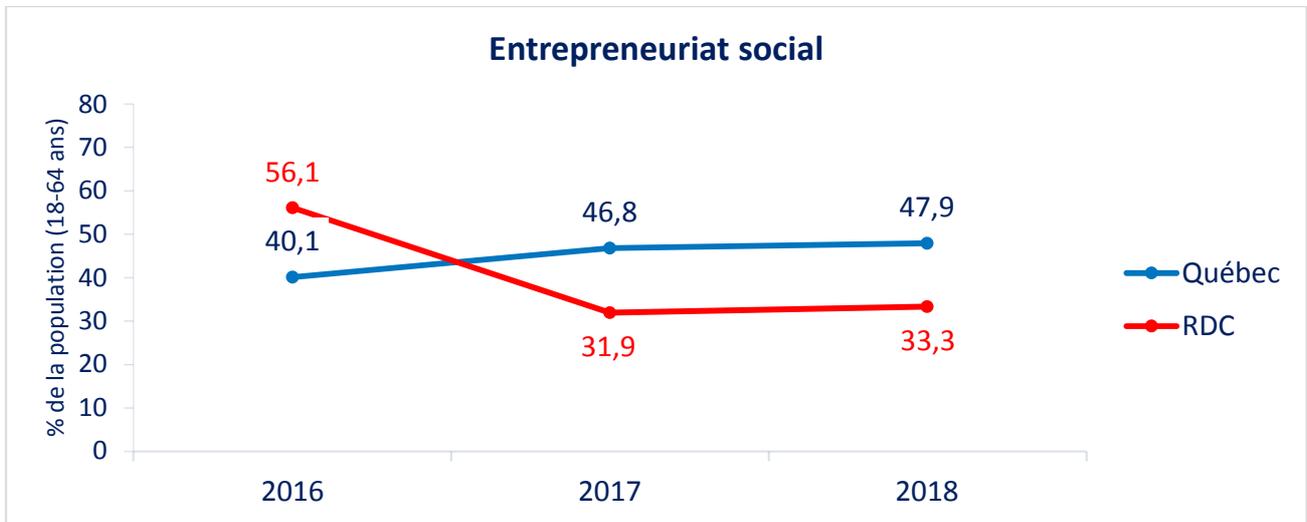


Figure 13. Perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale sur le territoire du Québec ou du RDC (2016-2018)

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 de leur pays préféreraient que chacun ait un niveau de vie semblable aux autres et 73,4% des Québécois affirment que c'est le cas, contrairement à 69,4% dans le RDC (voir Figure 14). On constate que le Québec se positionne au deuxième rang derrière la Slovénie et que le score pour cette question augmente depuis 2014, devançant cette année le RDC (Figure 15).

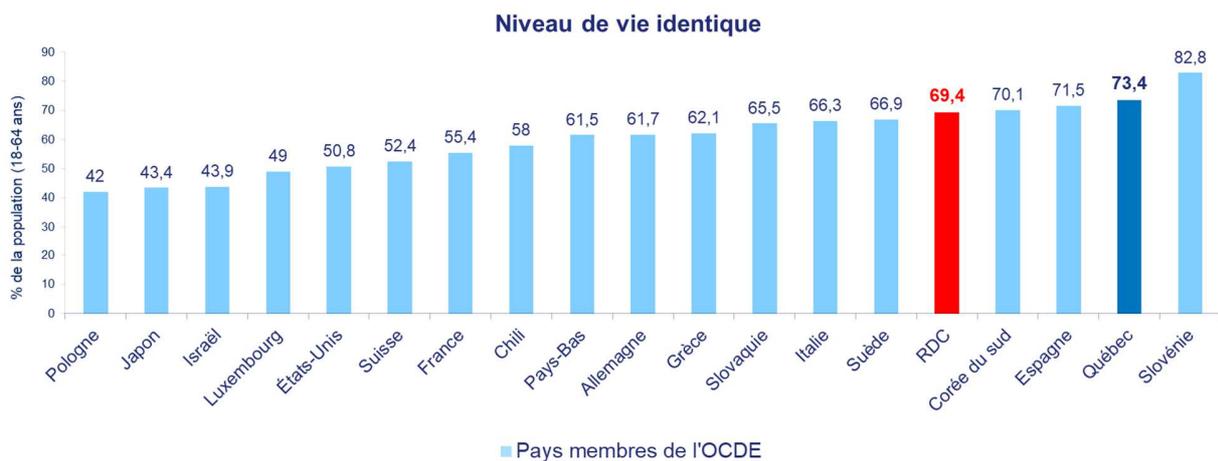


Figure 14. Comparaison du souhait d'un niveau de vie semblable aux autres selon les pays membres de l'OCDE

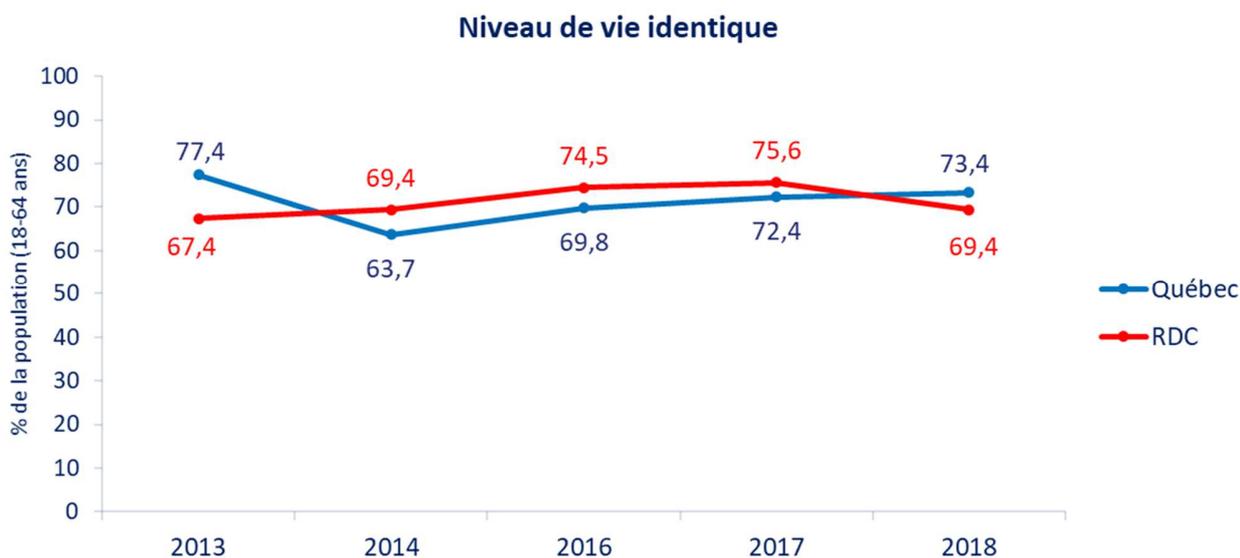


Figure 15. Évolution du souhait d'un niveau semblable aux autres aux Québec et dans le RDC (2013-2018)

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 16). En effet, seulement 31,3% des Québécois connaissent personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 42,5% des citoyens dans le RDC. On constate que ce taux était en progression de 2013 à 2017 pour le Québec avec une augmentation de 12,5 points de pourcentage, mais en perd 5,1 en 2018 alors que pour le RDC ce taux ne cesse d'augmenter depuis 2013 (voir la Figure 17).

⁶Bosma, 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.

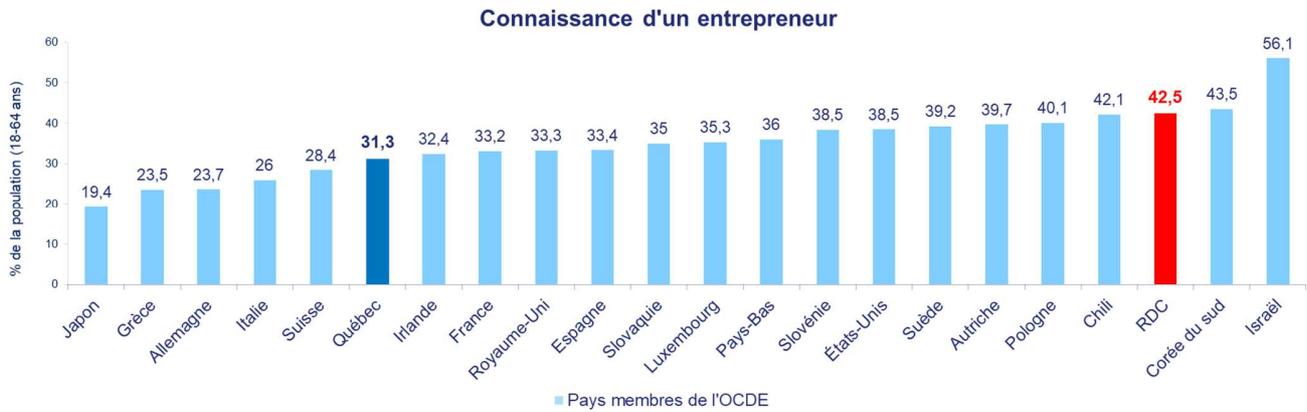


Figure 16. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays membres de l'OCDE

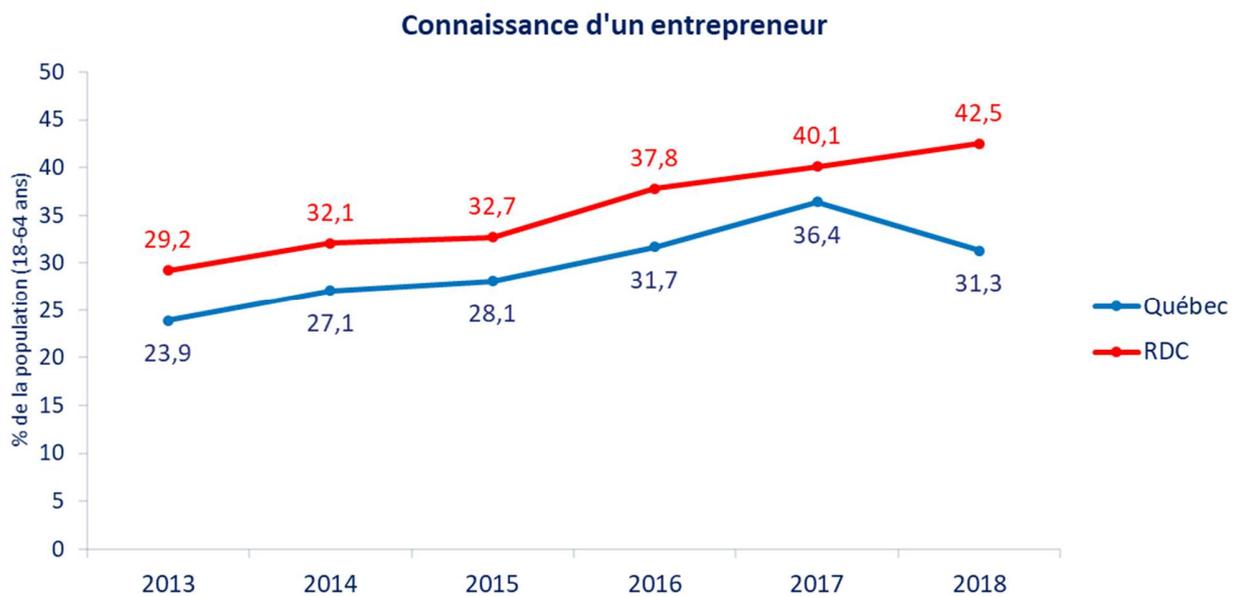


Figure 17. Évolution de la connaissance personnelle d'un entrepreneur au Québec et dans le RDC (2013-2018)

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 (42,3%) pour devenir entrepreneurs comparativement à leurs concitoyens du RDC, où 60,1% pensent avoir les compétences requises (voir Figure 18). Sur cet aspect, le RDC figure au 2^e rang des pays de l'OCDE, alors que le Québec se situe au 15^e rang. L'écart entre le Québec et le RDC a considérablement augmenté comparativement à 2017, où le Québec avait obtenu 50,9% et le RDC 57,1% (voir Figure 19). Alors que le Québec semblait combler le retard à ce niveau dans les dernières années, ce recul met en avant-plan les nombreuses difficultés rencontrées à combler ce retard par l'éducation et le mentorat au Québec.

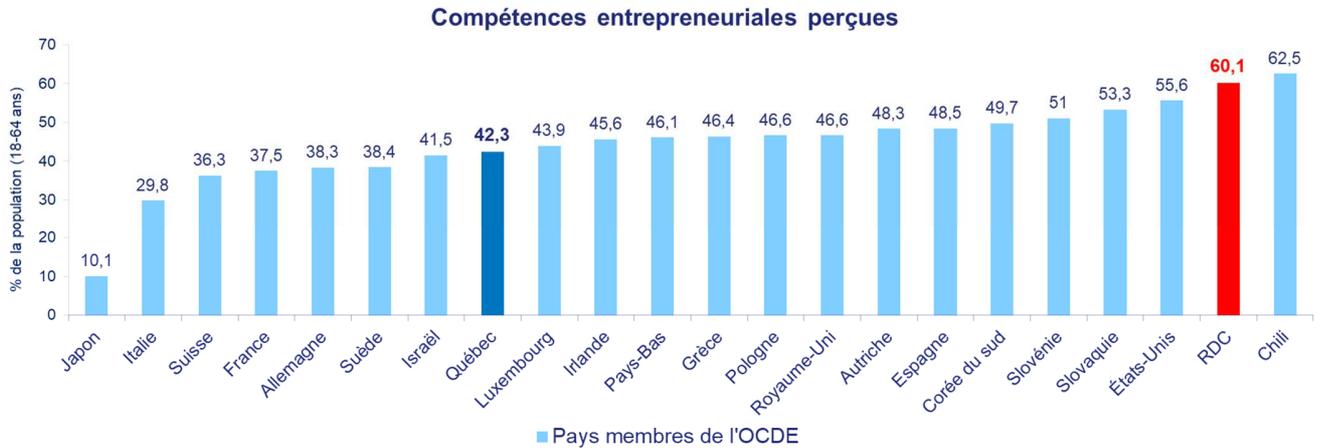


Figure 18. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens des pays membres de l'OCDE

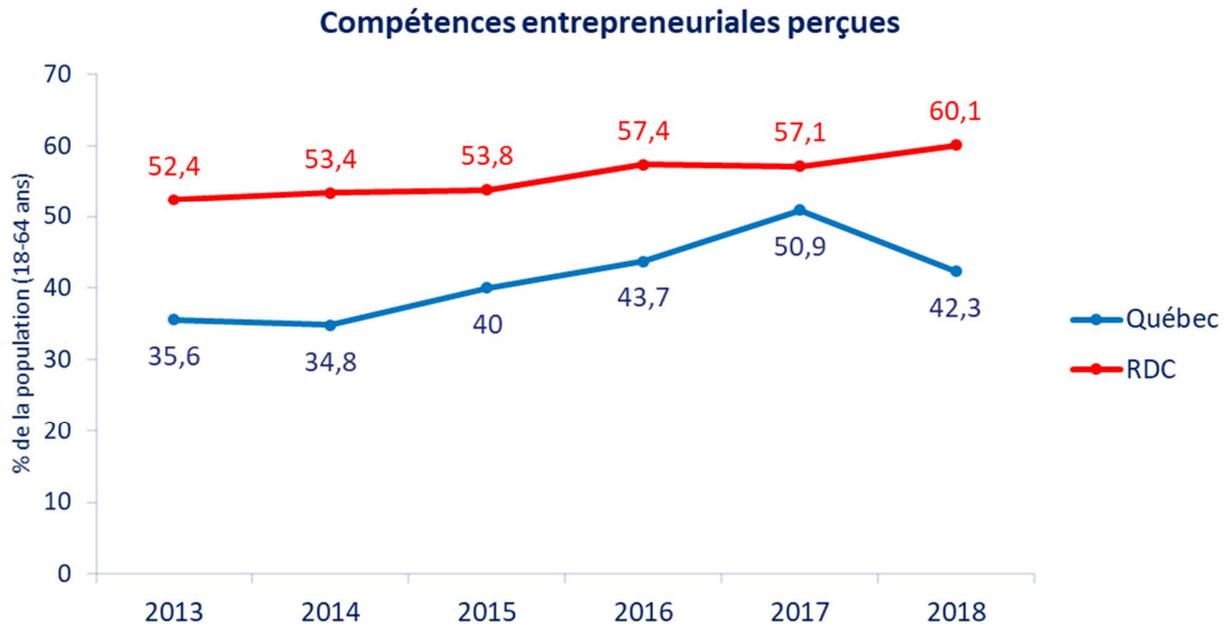


Figure 19. Évolution des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2018)

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 20, le Québec se situe parmi les pays où les citoyens perçoivent le plus d'opportunités en 2018, soit 65,7% de la population, juste devant le RDC qui obtient un score de 62,1%. Étant donné le contexte économique relativement favorable de l'économie québécoise en 2018, cela n'est pas surprenant. Notons également que la Suède maintient sa première place depuis 2013 avec un score de 81,6% en 2018, le plus haut score constaté jusqu'à présent. Ainsi, situé au 5^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 (voir Figure 21).

« J'ai choisi l'entrepreneuriat pour avoir la liberté d'enseigner selon l'approche que je privilégie et pour pouvoir prendre le temps nécessaire pour accompagner chaque client comme je le souhaite. Être entrepreneure, ce n'est pas un travail, c'est une façon de développer au maximum ma passion. »

Caroline Duranleau, fondatrice de Ahimsa yoga-méditation



Pratiquante depuis une vingtaine d'années, Caroline est enseignante certifiée en viniyoga, yoga pour enfants et adolescents ainsi qu'en méditation pleine conscience. Elle a fondé en 2017 Ahimsa yoga-méditation, un studio mobile dont la mission est d'accompagner les pratiquants dans leur mieux-être avec une approche de bienveillance (ahimsa), selon leur rythme et leurs besoins.

Caroline Duranleau,
fondatrice de Ahimsa yoga-méditation



Figure 20. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays membres de l'OCDE

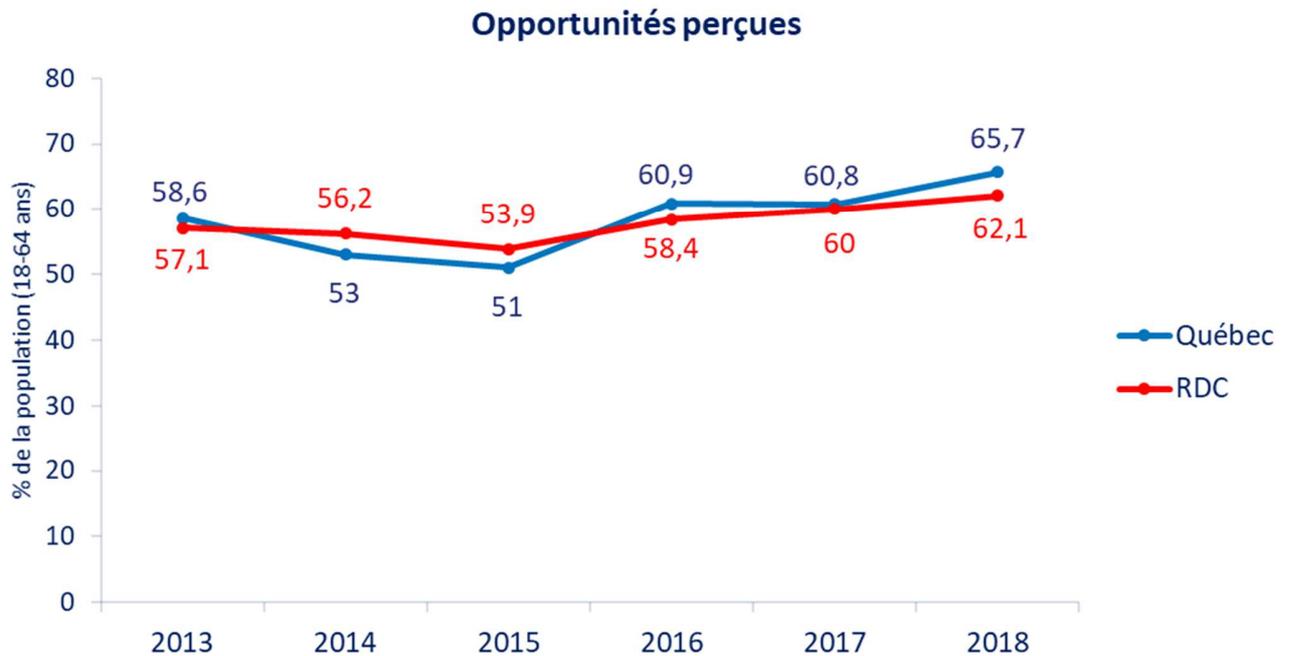


Figure 21. Évolution des opportunités perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2018)

Quant à la peur de l'échec, les québécois sont de plus en plus nombreux (45%) à affirmer qu'elle les freine dans la saisie d'une opportunité d'affaires comparativement à l'an passé où 41,8% des citoyens du Québec jugeaient que c'était le cas (voir Figure 22 et Figure 23). On peut constater que cette peur de l'échec augmente globalement depuis les six dernières années, où le taux était à 33,9% en 2013, soit une progression de 11,1%. Le RDC n'a pas connu de changement remarqué cette année par rapport à l'an passé, mais connaît également une progression de près de 10% depuis 2013.

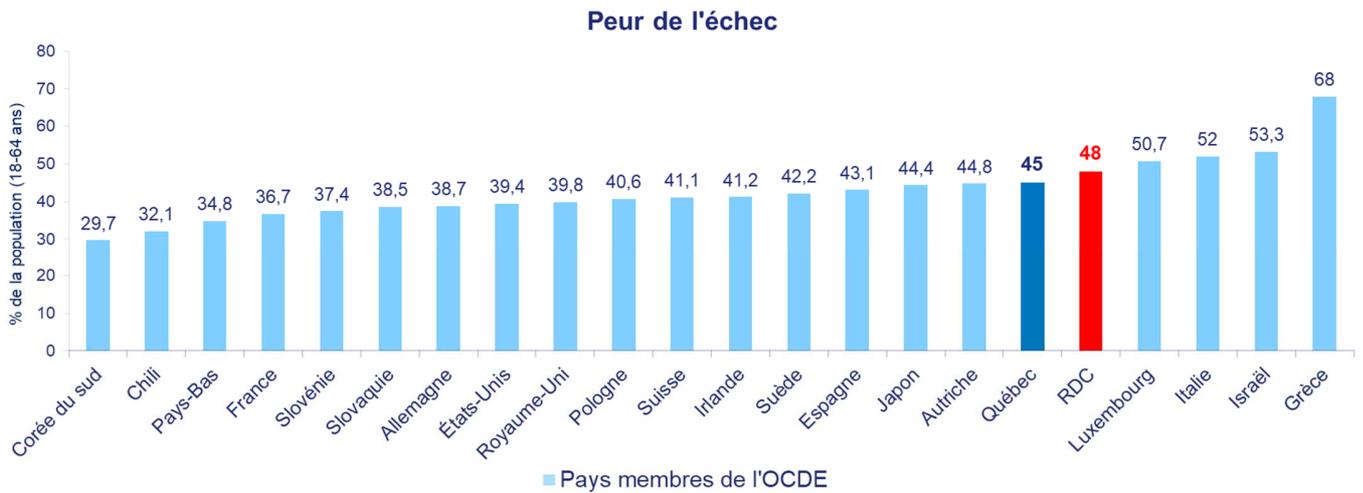


Figure 22. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens des pays membres de l'OCDE

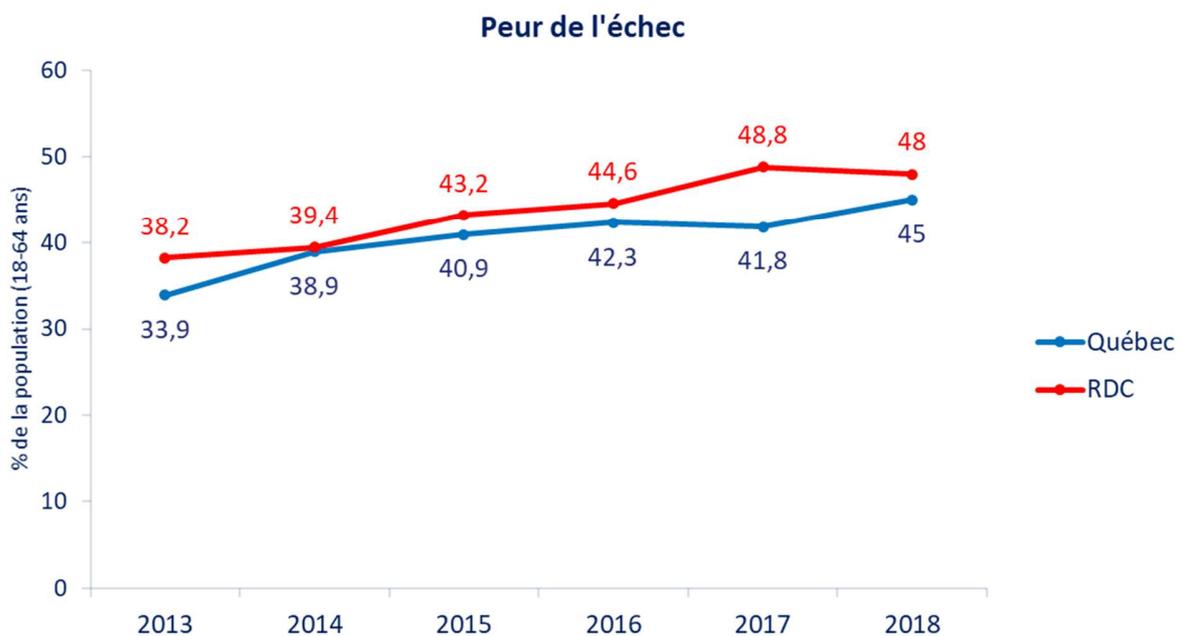


Figure 23. Évolution de la peur de l'échec des citoyens du Québec et du RDC (2013-2018)

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 importante diminution de l'intention d'entreprendre par rapport à 2017 (25,6%) pour se situer à 18,4% cette année, soit le 10^e rang des pays de l'OCDE (voir Figure 24). Ce taux est presque similaire à celui des États-Unis (18,5%), mais nettement inférieur à celui constaté dans le RDC (25,7%), qui est au 4^e rang, ou même du Chili (50,2%) qui figure au premier rang. Contrairement au RDC qui a une progression quasiment constante de l'intention d'entreprendre depuis 2013, le taux d'intention d'entreprendre au Québec fluctue davantage (Figure 25).

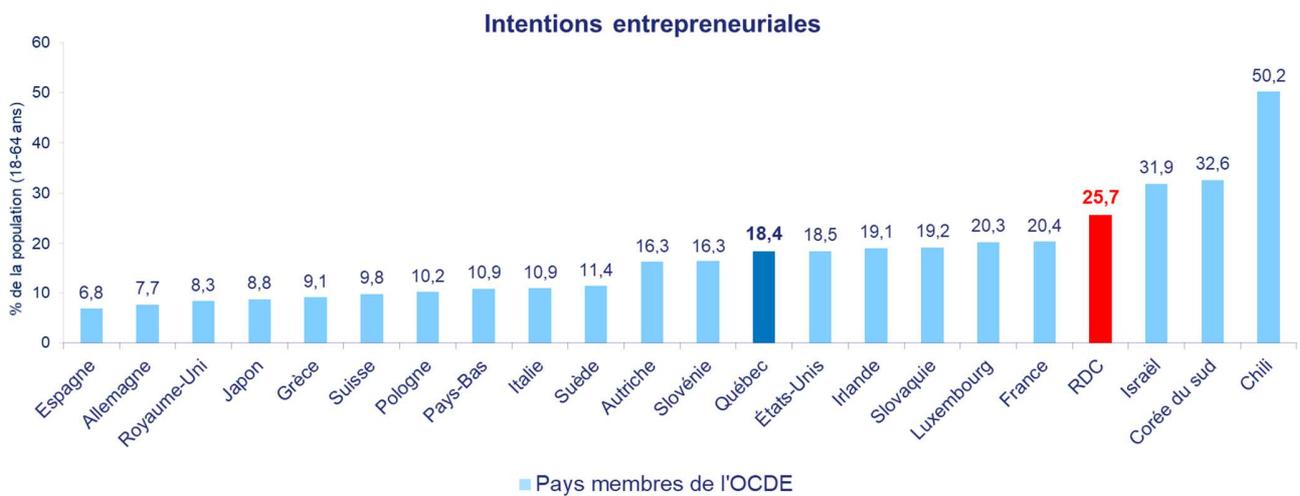


Figure 24. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens membres des pays de l'OCDE

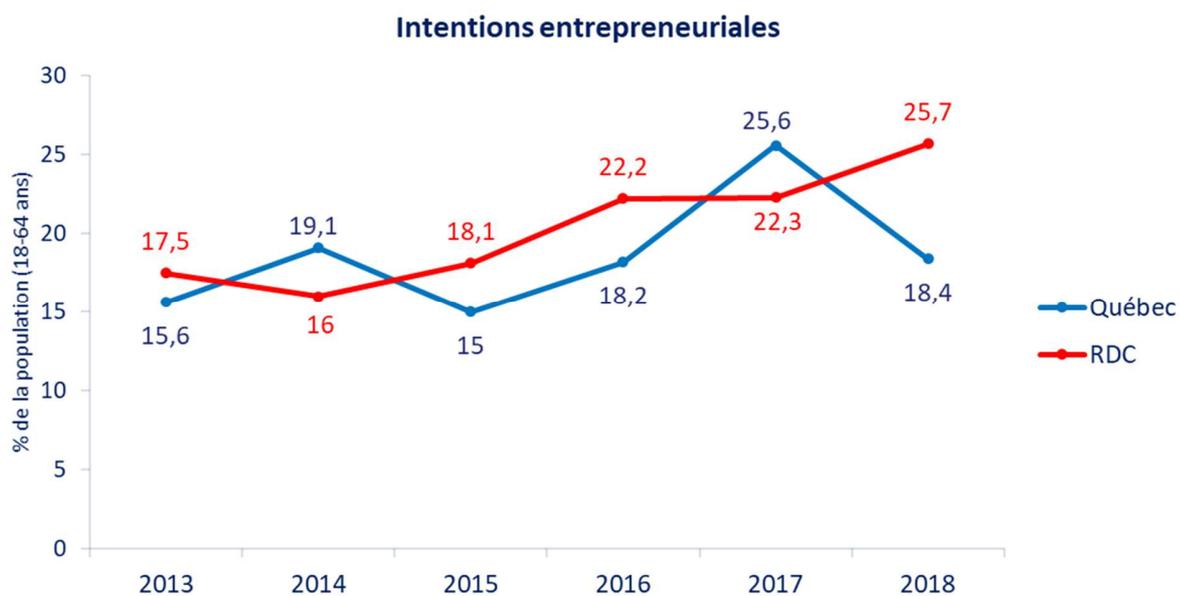


Figure 25. Évolution de l'intention d'entreprendre des citoyens du Québec et du RDC (2013-2018)

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 20), la situation se dégrade au Québec en 2018 avec un score de 7%, soit une diminution de 4,3% comparativement à l'an passé (Figure 26). Cela place le Québec au 7^e rang des pays de l'OCDE. Par contre, le RDC gagne encore du terrain cette année, avec un taux de 12,4%, et se positionne au 2^e rang des économies comparables, derrière le Chili (16%). Globalement, on constate que le RDC a une progression constante de 4% au total sur les six 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 1,5% (Figure 27).



Figure 26. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays membres de l'OCDE

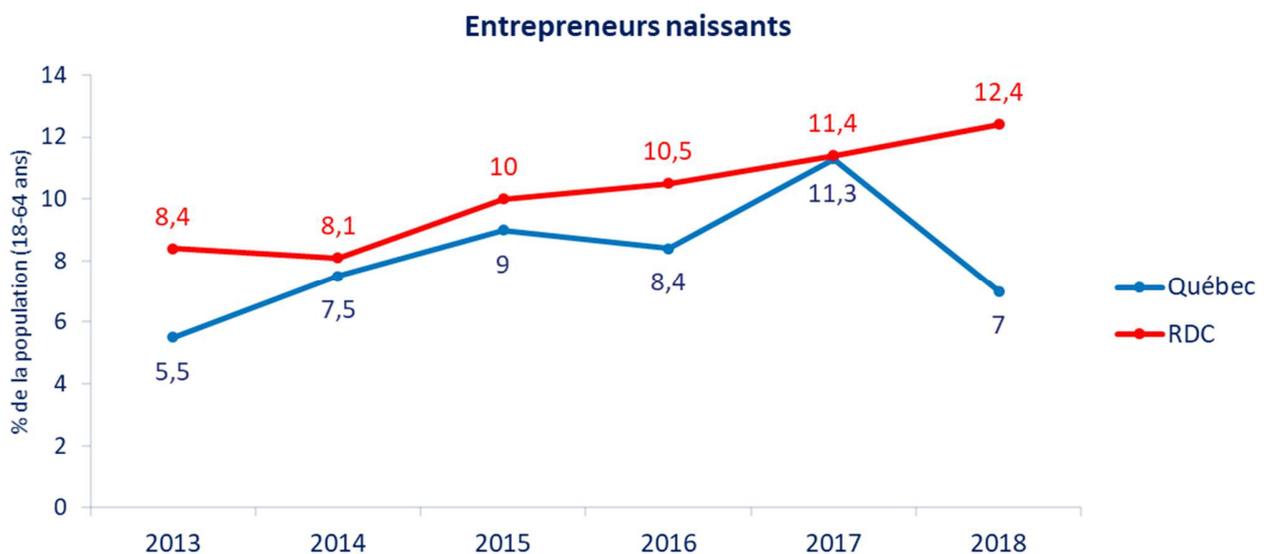


Figure 27. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2018)

La proportion des nouveaux entrepreneurs au Québec n'a quasiment pas changé depuis 2016 (6,5%) avec un taux de 6,4% (Figure 28), mais ce taux a gagné 2% globalement depuis 2013 (Figure 29). Cette année, le Québec se situe au 5^e rang des pays de l'OCDE, alors que le RDC est au 2^e rang, avec un taux de 9,6%. Nous constatons aussi que les nouveaux entrepreneurs ne cessent d'augmenter globalement depuis 2013 dans les autres provinces, avec une progression de 4,9%, (5,6%), soit plus de deux fois et demi la progression du Québec.



Figure 28. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays membres de l'OCDE

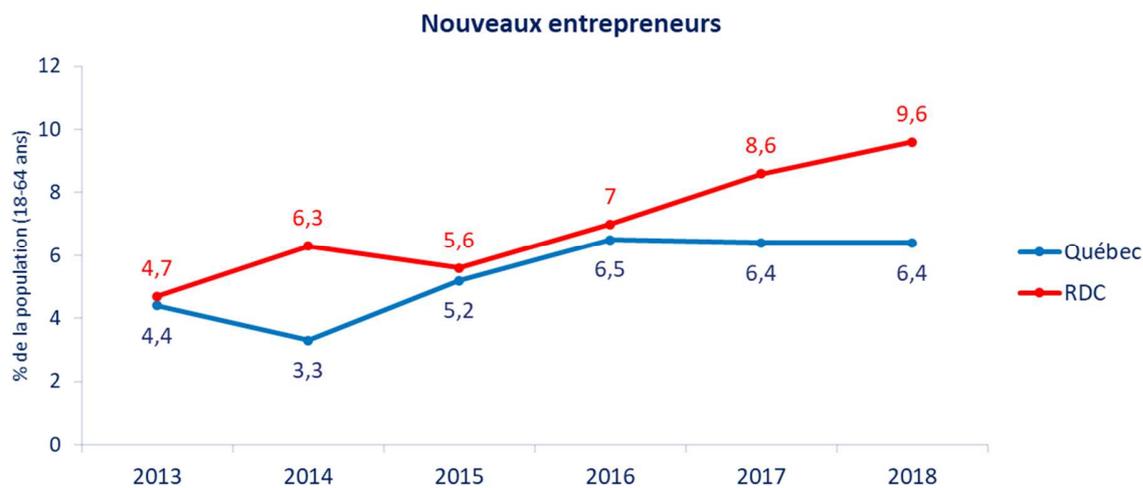


Figure 29. Évolution des nouveaux entrepreneurs au Québec et dans le RDC (2013-2018)

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 30 que le taux d'activité entrepreneuriale émergente au Québec chute considérablement passant de 16,7 % en 2017 à 13% en 2018 (voir Figure 31). Cette baisse peut être associée au faible taux d'intention d'entreprendre de 2015 (15%) et des entrepreneurs naissants de 2016 (8,4%), ce qui se matérialise par peu d'entreprises émergentes cette année. Quant au RDC, on constate que le taux est en hausse depuis 2013 (13%) jusqu'à présent (20,4%) et figure au 2^e rang des pays membres de l'OCDE derrière le Chili (25,1%).

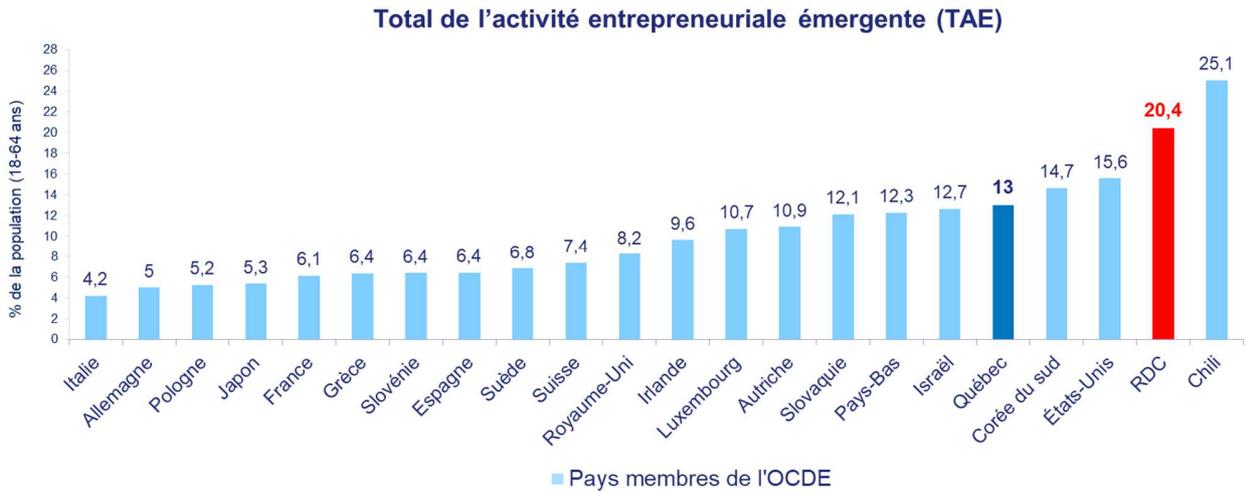


Figure 30. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables

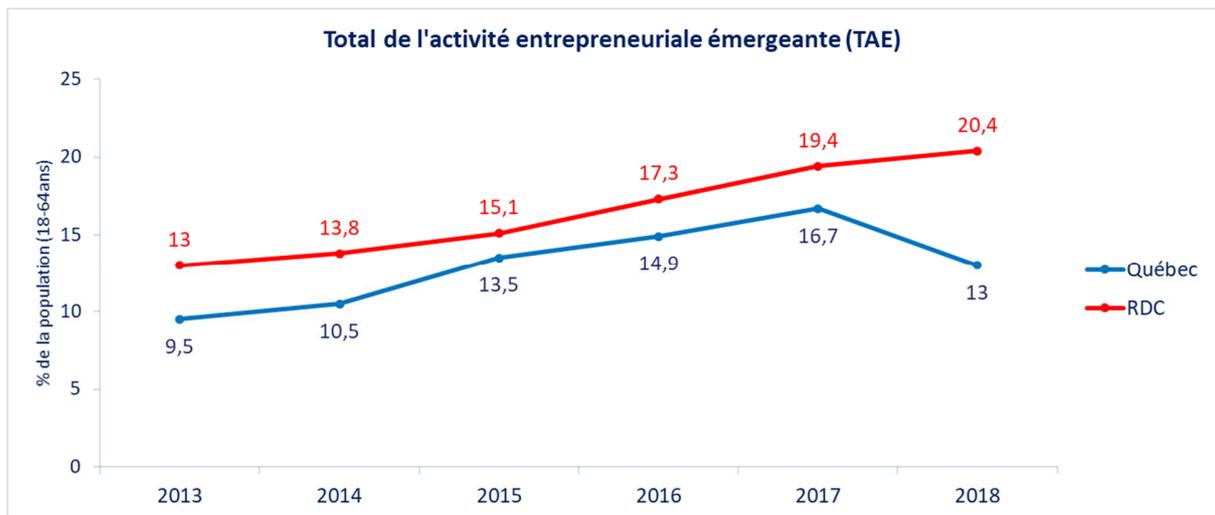


Figure 31. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente au Québec et dans le RDC (2013-2018)

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

Lorsqu'une personne choisit de devenir un entrepreneur par la création d'une nouvelle entreprise, elle doit nécessairement avoir identifié une occasion d'affaire, qu'on appelle également opportunité entrepreneuriale. La transition de carrière qui mène vers l'entrepreneuriat par la saisie d'une opportunité entrepreneuriale peut varier d'une personne à l'autre. Il existe généralement deux cas de figure. Le premier est lorsque la personne peut facilement se trouver un emploi (selon sa perception), mais qu'elle choisit de devenir entrepreneur pour saisir une opportunité. Ces personnes sont classées dans l'entrepreneuriat émergent d'opportunité. Le deuxième est lorsque la personne n'a pas de meilleur choix qui s'offre à elle (selon sa perception) en ce qui a trait à sa carrière et choisit alors de démarrer une entreprise pour saisir une opportunité qu'elle a identifiée. Ces personnes sont alors classées dans l'entrepreneuriat émergent de nécessité. Bien sûr, il existe d'autres situations, lorsque la personne perd son emploi mais qu'elle avait déjà une opportunité à saisir en tête, ce qui constitue un mélange d'opportunité et de nécessité. Ces cas plus ambigus ne sont pas considérés ici.

Ainsi, comme on peut le constater à la Figure 32, la proportion de l'entrepreneuriat émergent d'opportunité⁷ chute pour la première fois au Québec depuis 2013 (7,6%) avec un taux de 10% cette année (voir Figure 33). Le RDC poursuit sa lancée avec un taux de 16,3% et arrive au second rang des économies comparables derrière le Chili (18,6%).



Figure 32. Proportion de l'entrepreneuriat émergent initié par une opportunité selon les pays membres de l'OCDE

⁷ À noter que les résultats de l'entrepreneuriat émergent d'opportunité et de nécessité reposent sur un nombre assez faible de répondants (n=42 et n=7, respectivement). Les marges d'erreurs sont donc plus grandes que le 5% habituel et les chiffres sont fournis à titre indicatif et doivent être interprétés avec précaution.

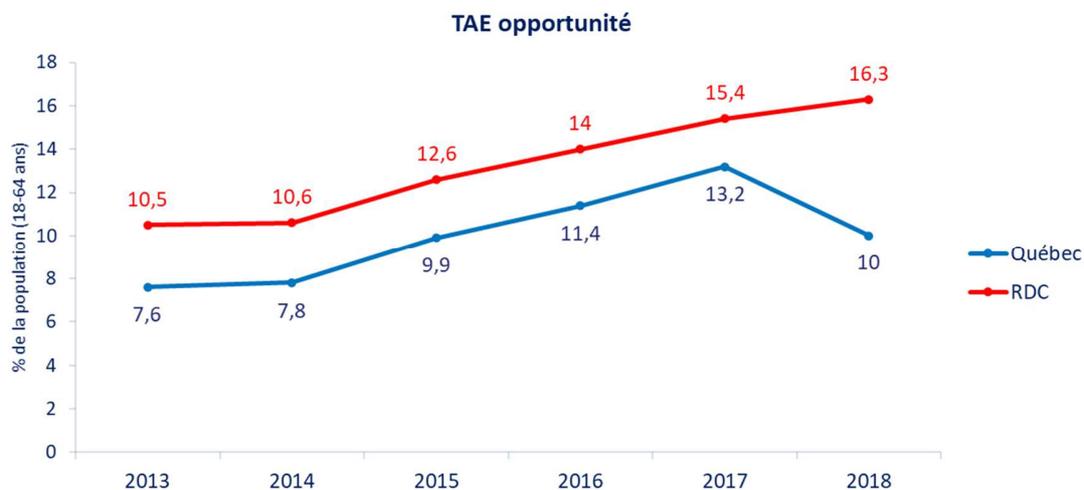


Figure 33. Évolution de l'entrepreneuriat émergent initié par une opportunité au Québec et dans le RDC (2013-2018)

En ce qui concerne l'entrepreneuriat émergent poussé par la nécessité, la proportion d'entrepreneurs du Québec qui démarre par nécessité est de 1,7% (Figure 34) alors qu'en 2017 la proportion était plus importante avec un taux de 2,9% (Figure 35). Dans le RDC, la proportion d'entrepreneurs poussé par la nécessité a également baissé passant de 3,3% en 2017 à 2,8% cette année. Ces résultats indiquent également que la proportion de l'entrepreneuriat émergent liée à un démarrage par opportunité est presque similaire au Québec (85,5%) et dans le RDC (85,3%), ce qui indique que les transitions vers l'entrepreneuriat sont très similaires dans ces deux territoires.

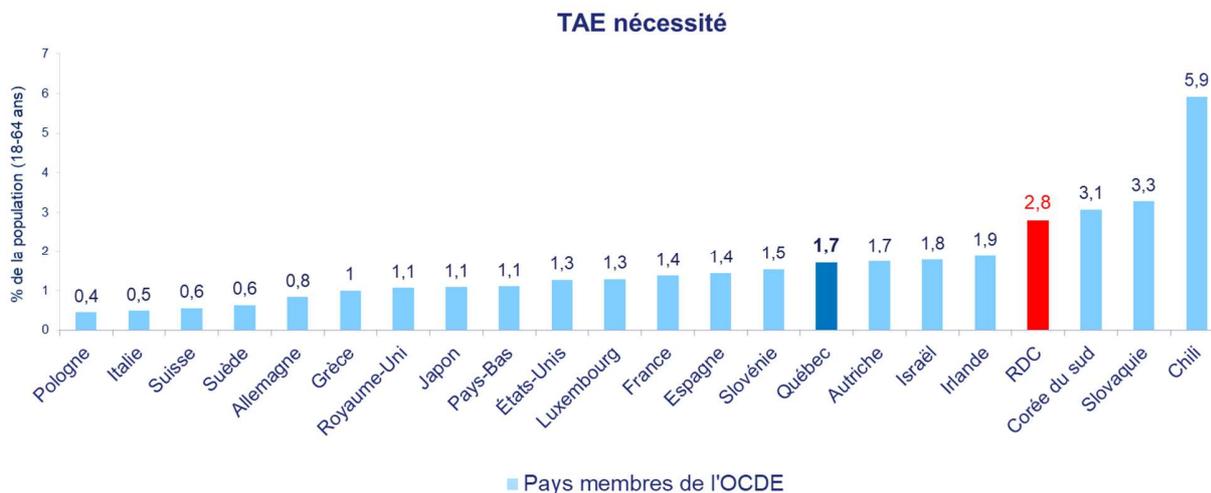


Figure 34. Proportion de l'entrepreneuriat émergent poussé par la nécessité selon les pays membres de l'OCDE

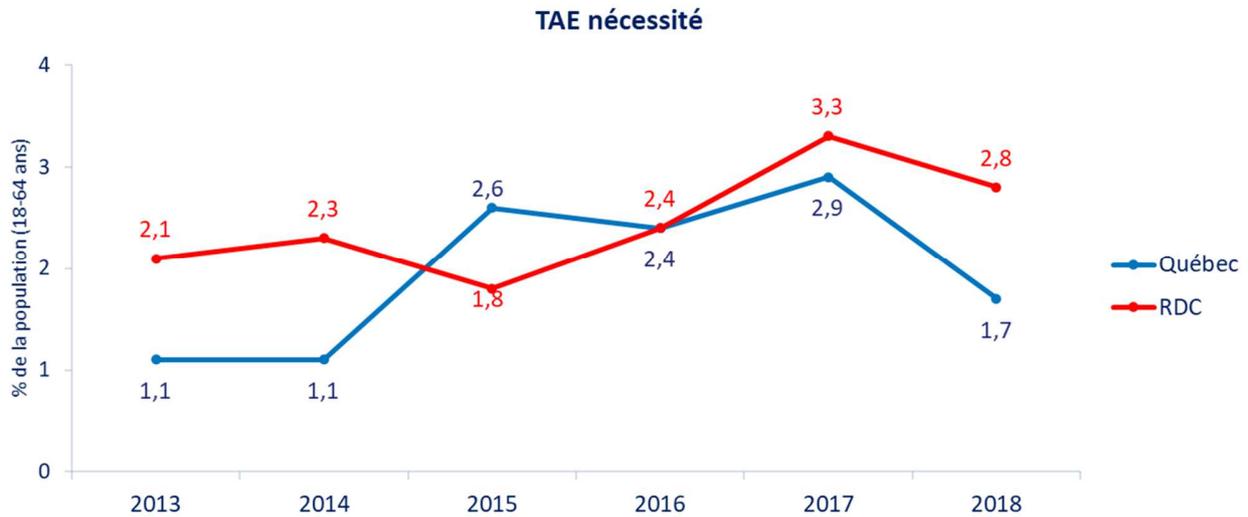


Figure 35. Évolution de l'entrepreneuriat émergent poussé par la nécessité au Québec et dans le RDC (2013-2018)

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 17^e rang des pays membres de l'OCDE, avec 5,5% 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 36). 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 37).

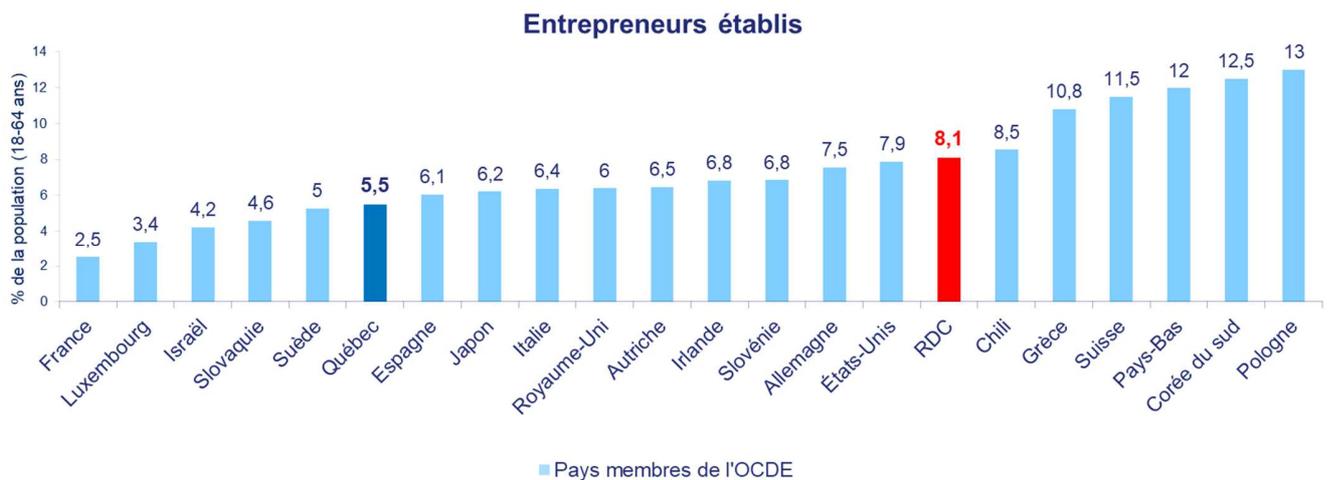


Figure 36. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays membres de l'OCDE

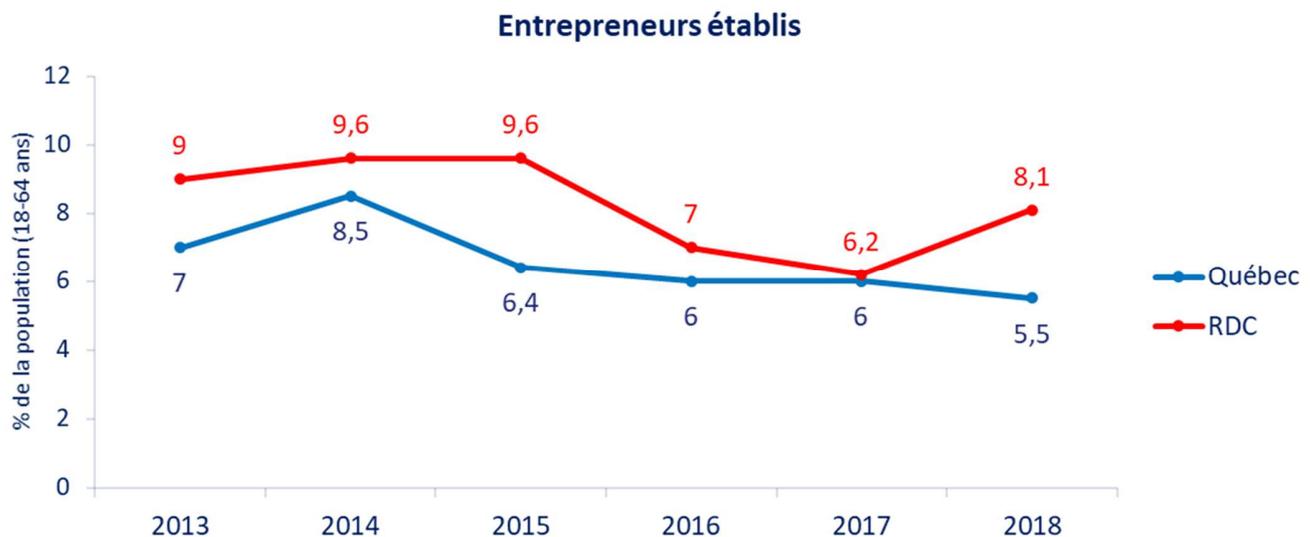


Figure 37. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2018)

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 2018. Par exemple, une personne peut quitter l'entrepreneuriat pendant quelques temps pour y revenir plus tard, alors qu'un autre peut vendre une entreprise parmi le portfolio d'entreprises qu'elle possède⁸. 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*.

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 général⁹.

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

⁹ 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),

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 existantes¹⁰, 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 entreprises¹¹. 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 38, le Québec est l'endroit dans le monde où le *repreneuriat* est le plus courant après le reste du Canada (4,1%). Les entreprises québécoises survivent le plus lors d'une sortie de l'entrepreneuriat de leur dirigeant : 2,8% des répondants du Québec ont quitté l'entrepreneuriat en 2018 alors que l'entreprise continue ses activités. Cela constitue une diminution par rapport à 2016 et 2017, où la proportion était à 4,3 et 3,7 % au Québec, respectivement¹² (Figure 39). Le RDC, quant à lui, possède une progression lente, mais constante, de son transfert d'entreprises.

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.

¹⁰ 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.

¹¹ 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.

¹² 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.

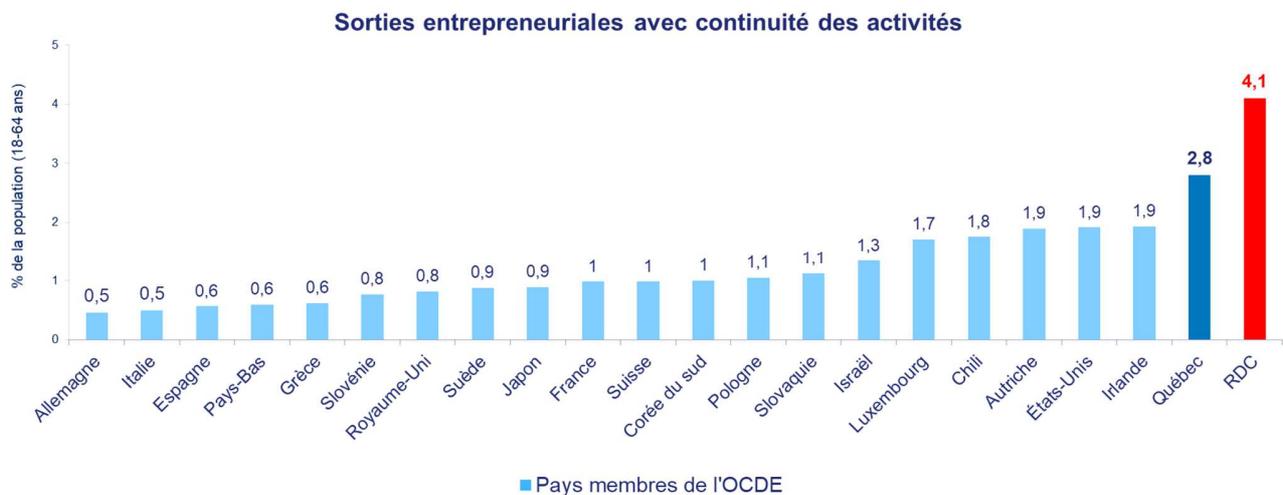


Figure 38. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays membres de l'OCDE

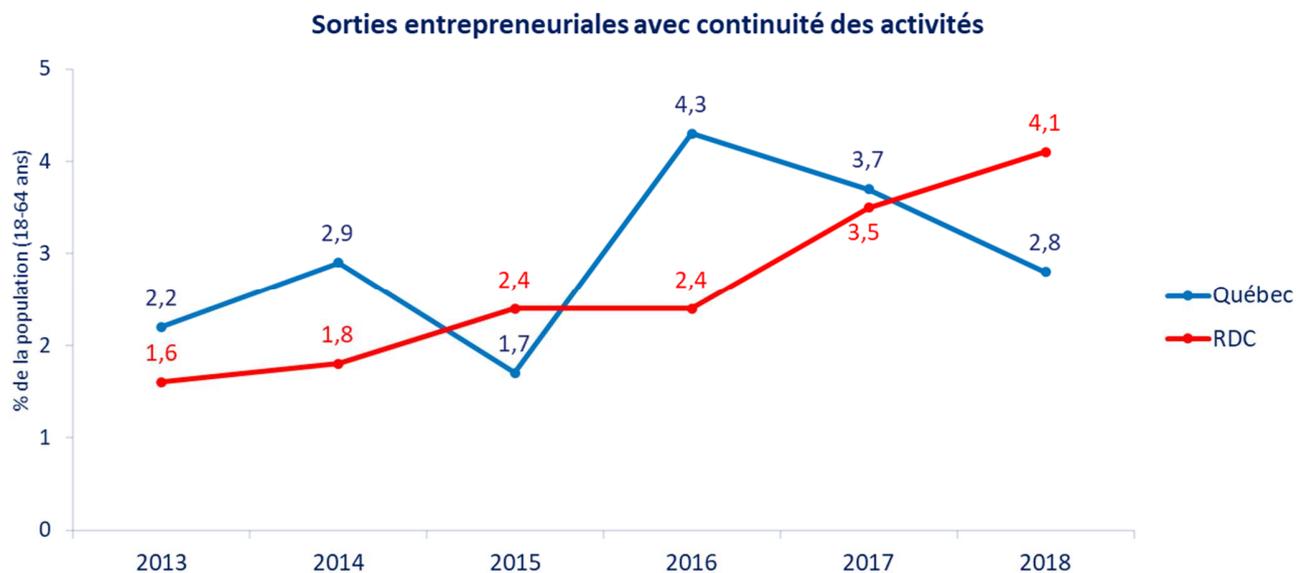


Figure 39. Évolution des sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays membres de l'OCDE

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 40), le Québec se situe dans le peloton de tête des pays membres de l'OCDE arrivant au 3^e rang avec un taux de 4,1%, derrière le RDC (4,8%) et le Chili (5,3%). Il s'agit d'une légère diminution par rapport à 2017 (4,8%), mais le taux reste encore élevé par rapport aux années 2013 (1,7%) à 2016 (1,6%) (voir la Figure 41). 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 42). La proportion

de sorties entrepreneuriales avec continuité des activités du Québec (40,6%) est aussi moins élevée que celle du RDC (46,1%).



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

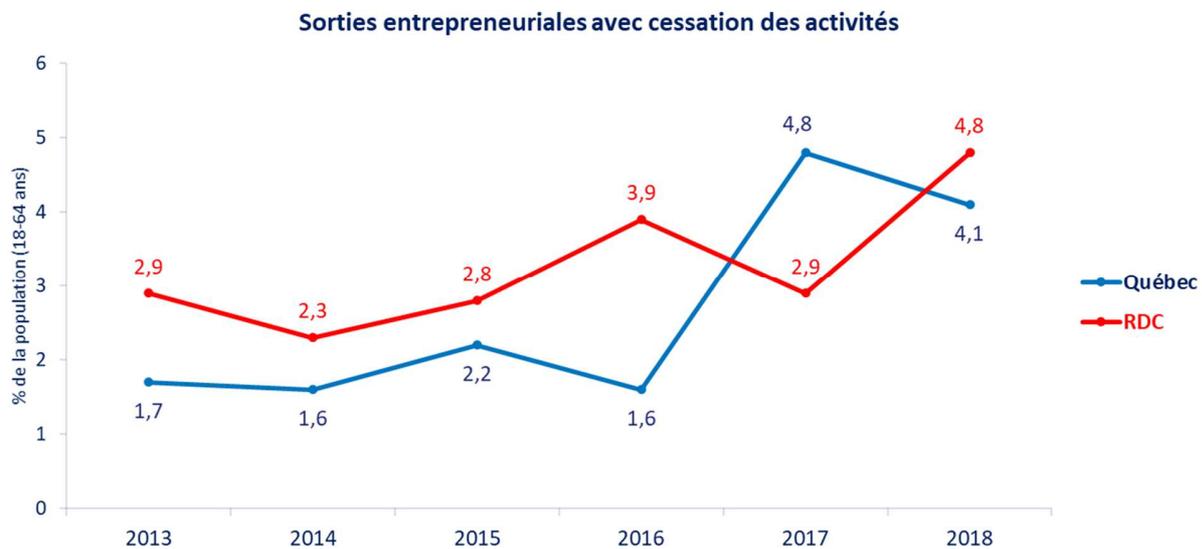


Figure 41. Évolution des sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise au Québec et dans le RDC

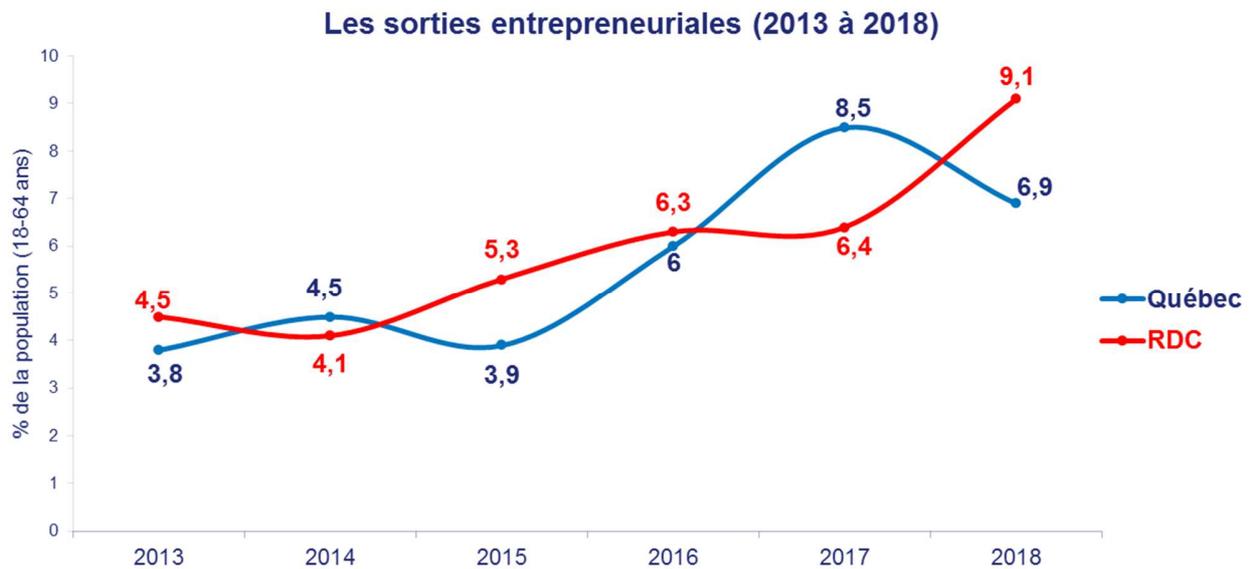


Figure 42. Évolution des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité des activités) au Québec et dans le RDC (2013-2018)

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 43 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 7^e rang parmi les économies comparables, tandis que le RDC se classe au 2^e rang. La proportion d'entrepreneurs diminue au Québec passant de 23,7% l'an passé à 18,9% cette année.

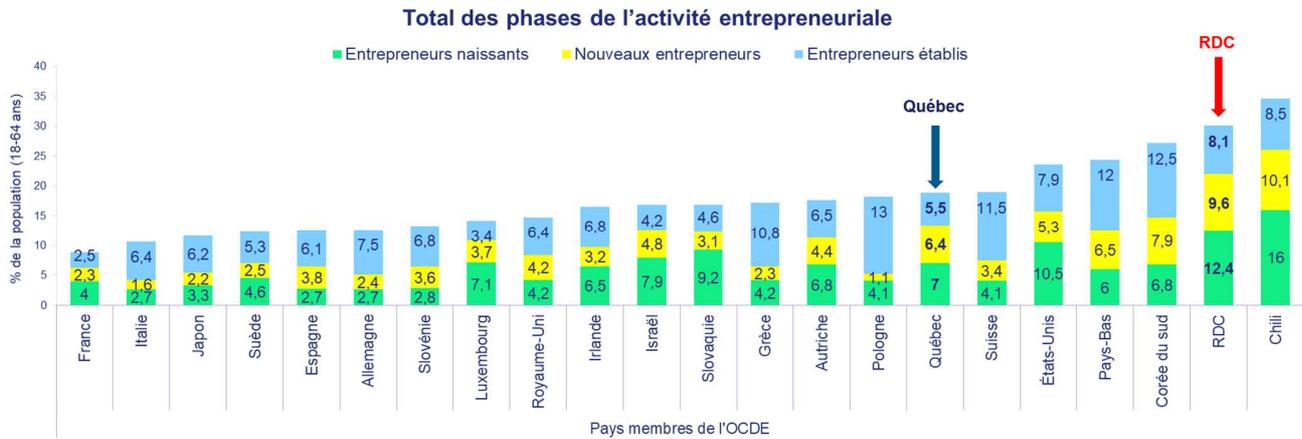


Figure 43. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

La Figure 44 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. Les écarts sont particulièrement élevés cette année, mais se resserrent au niveau des sorties entrepreneuriales. D'ailleurs, 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 diminue pour le Québec cette année comparativement à 2016 et 2017.

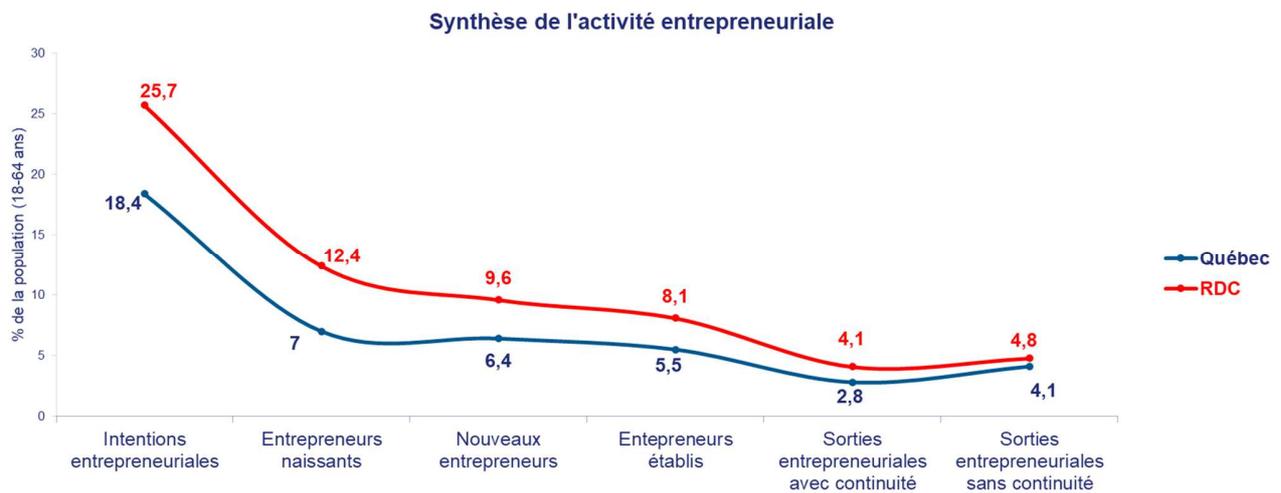


Figure 44. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC

Sommaire des cinq (6) dernières années (2013 à 2018)

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

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 industrialisés¹³, 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 démarrage¹⁴. 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 marché¹⁵. 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'emplois¹⁶.

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 9,3%, ce qui le situe au 4^e rang (Figure 45). Toutefois, cette proportion baisse comparativement à 2017 (11,3%), mais il s'agit aussi de la première diminution observée depuis 2013

¹³ 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.

¹⁴ 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.

¹⁵ 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.

¹⁶ 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.

(Figure 46). Par contre, le RDC gagne du terrain et se situe au 2^e rang avec score de 14,4% derrière le Chili (15,8%), ce qui constitue une progression de plus du double d'investisseurs informels depuis 2013 pour ce territoire.

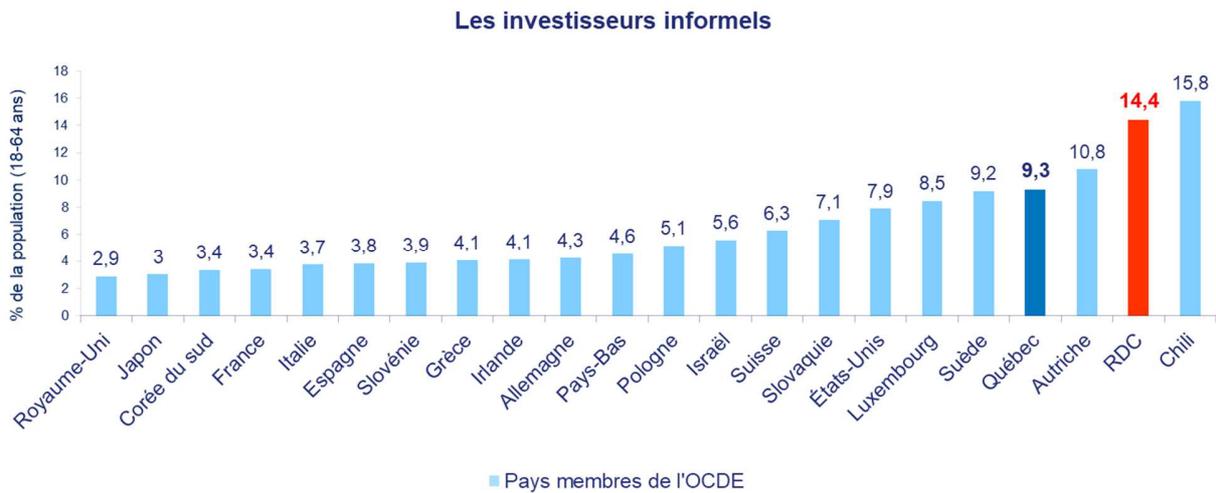


Figure 45. Proportion d'investisseurs informels dans les pays membres de l'OCDE

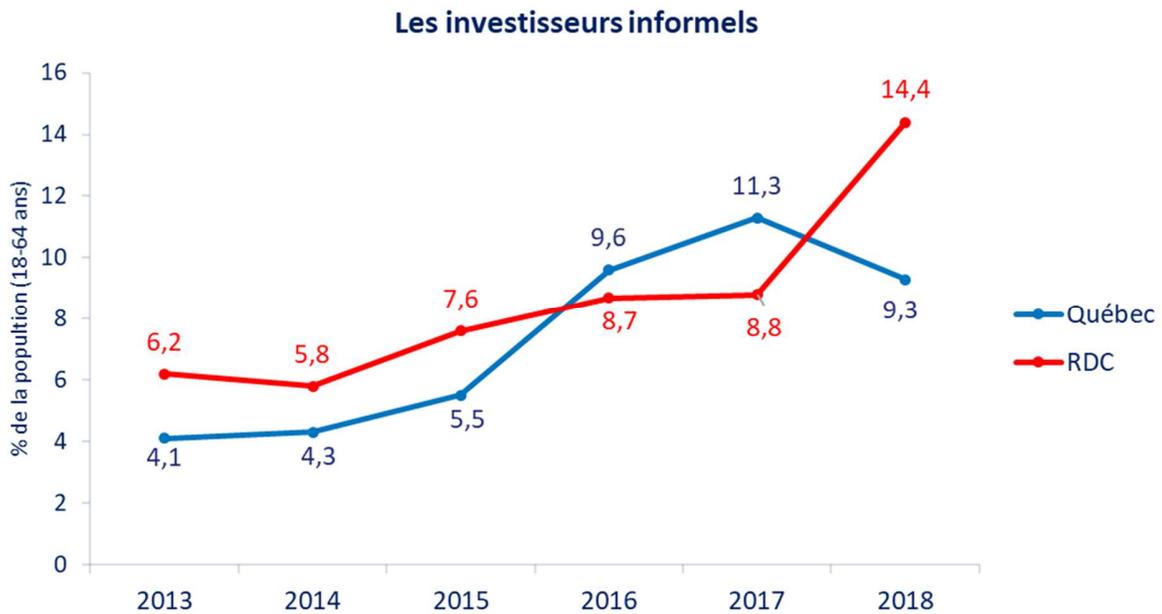


Figure 46. Évolution de la proportion d'investisseurs informels au Québec et dans le RDC (2013-2018)

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 41 que le taux d'intrapreneuriat est en baisse cette année avec un score de 7,7% pour le Québec, alors que l'an passé le taux s'élevait à 9,7% (Figure 47 et Figure 48). 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 supérieur (11,6%) au Québec et se classe au premier rang parmi les pays comparables, ce qui constitue l'aboutissement d'une progression constante depuis 2013.

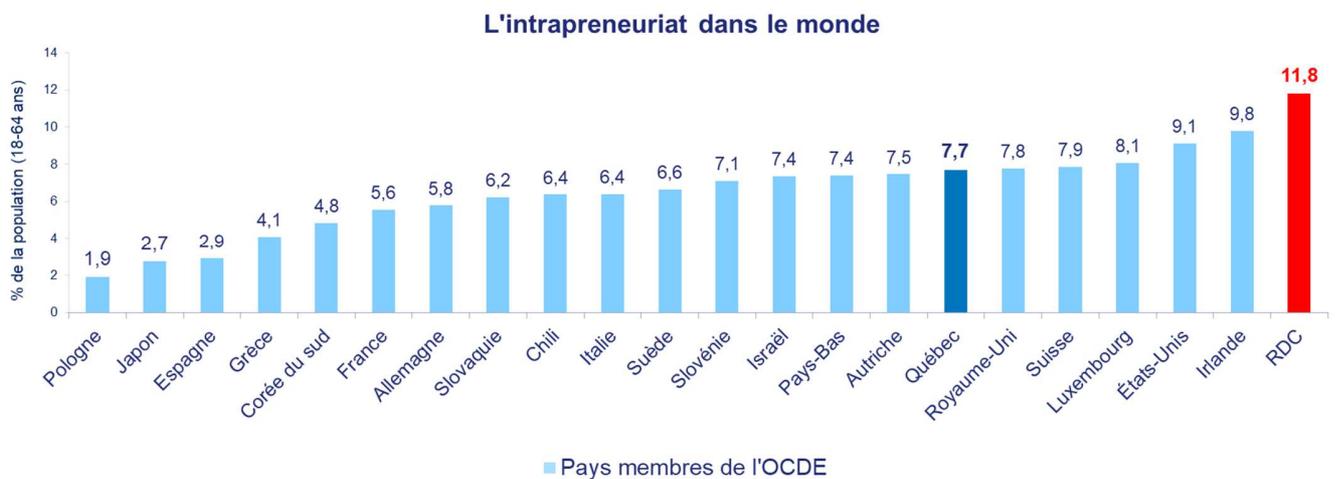
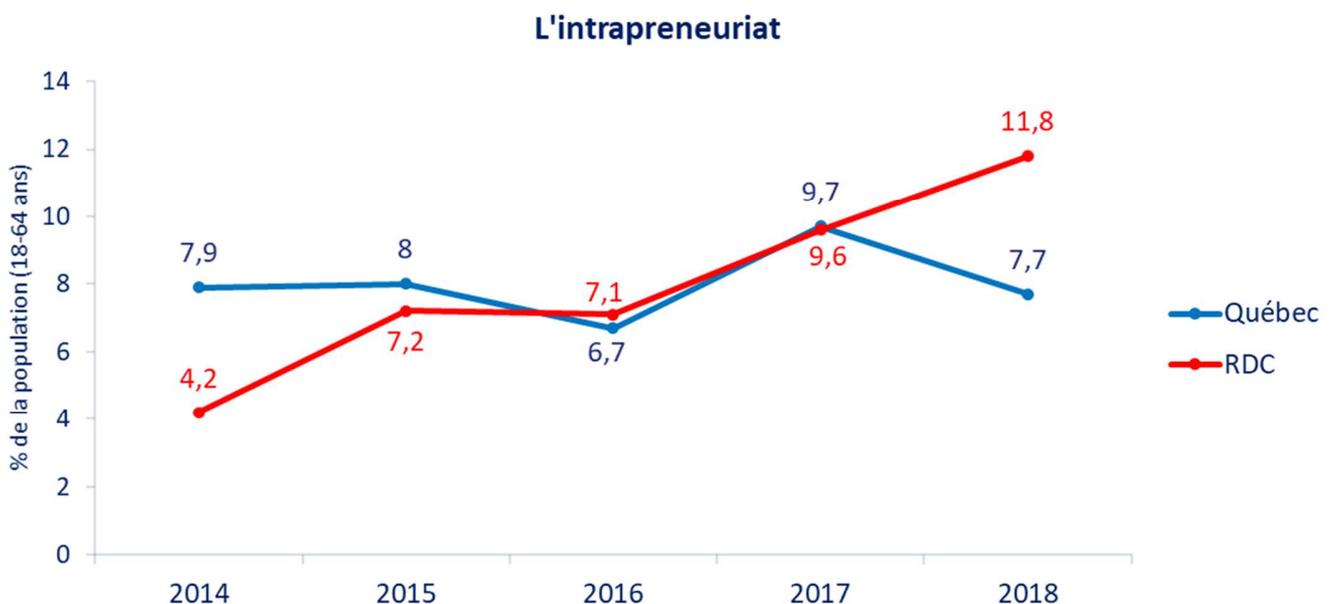


Figure 47. Proportion d'intrapreneurs dans les pays membres de l'OCDE

Figure 48. Évolution de la proportion d'intrapreneurs au Québec et dans le reste du Canada (2013-2018)



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 4^e rang avec un taux de 20,7%, derrière les États-Unis (24,7%), le Chili (31,4%) et le RDC qui se place en tête du classement avec un taux de 32,2% (voir Figure 49).

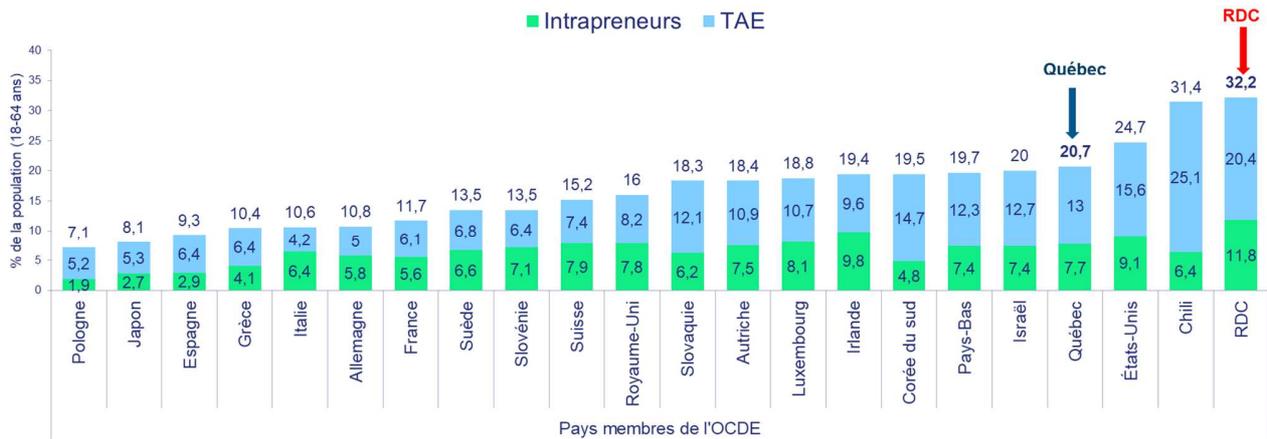


Figure 49. Somme de l'activité entrepreneuriale émergente et de l'intrapreneuriat

« Être entrepreneure, c'est transformer l'ordinaire en extraordinaire ».



Ajoutez une touche de féerie ainsi qu'une tranquillité d'esprit à votre temps des fêtes. Que ce soit pour la présence de la Mère Noël lors de vos événements, ou pour la location de nos prestigieux sapins, la Mère Noël se rendra à l'endroit désiré afin de créer une ambiance magique à la hauteur de vos attentes

Patricia Corriveau,
Fondatrice La Mère Noël

CHAPITRE 4

ENTREPRENEURIAT HYBRIDE : UN PHÉNOMÈNE NON NÉGLIGEABLE

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 entreprise¹⁷. En effet, lancer une entreprise implique des risques et beaucoup d'incertitude : Une étude récente montre que 37 % des nouvelles entreprises au Canada vont cesser d'exister dans les cinq premières années de leur existence¹⁸. Une personne pourra décider de maintenir un lien d'emploi avec une autre organisation, tout en préparant le démarrage de son entreprise (entrepreneuriat naissant) ou en la gérant dans les débuts (entrepreneuriat nouveau) pour réduire le risques d'une transition de carrière du salariat vers l'entrepreneuriat¹⁹. L'entrepreneuriat hybride peut donc être une stratégie pour réduire les risques, tester le marché et vérifier la viabilité de l'entreprise.

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 dévoué²⁰, 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. Contrairement au rapport précédent où un portrait statique pour 2017 avait été présenté, cette année quatre compilations regroupant trois années consécutives seront présentées pour suivre l'évolution de ce nouveau phénomène, soit la compilation des échantillons obtenus entre 2013 et 2015; 2014 et 2016; 2015 et 2017; et finalement 2016 et 2018. Ces compilations nous permettent d'augmenter la taille des échantillons et de réduire la marge d'erreur des analyses.

¹⁷ Folta, T. B., F. Delmar et K. Wennberg (2010), « Hybrid entrepreneurship », *Management Science*, vol. 56, n° 2, p. 253-269.

¹⁸ Archambault, R. et M. Song (2018). [Les nouvelles entreprises canadiennes: taux de naissance et de survie au cours de la période de 2002 à 2014](#). *Innovation, Sciences et développement économique Canada*. Mai. 24 pages.

¹⁹ 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.

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 50, la proportion d'entrepreneurs émergents hybrides au Québec (à temps plein ou temps partiel) augmente au fil des années et passe de 67,7% (moyenne de 2013 à 2015) à 82,3% (moyenne de 2016 à 2018). Cela constitue une augmentation du phénomène de 21,6% en l'équivalent de trois ans. Ce constat laisse penser que la fragilité économique des nouvelles entreprises ne permet 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 importante d'entrepreneurs dans des emplois qui sont relativement 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 70,1% (moyenne de 2016 à 2018), 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 le resserrement du marché du travail et la progression importante de ce qu'on appelle l'économie des petits boulots, tout porte à croire que l'entrepreneuriat hybride est un phénomène qui s'accroît et qui 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.

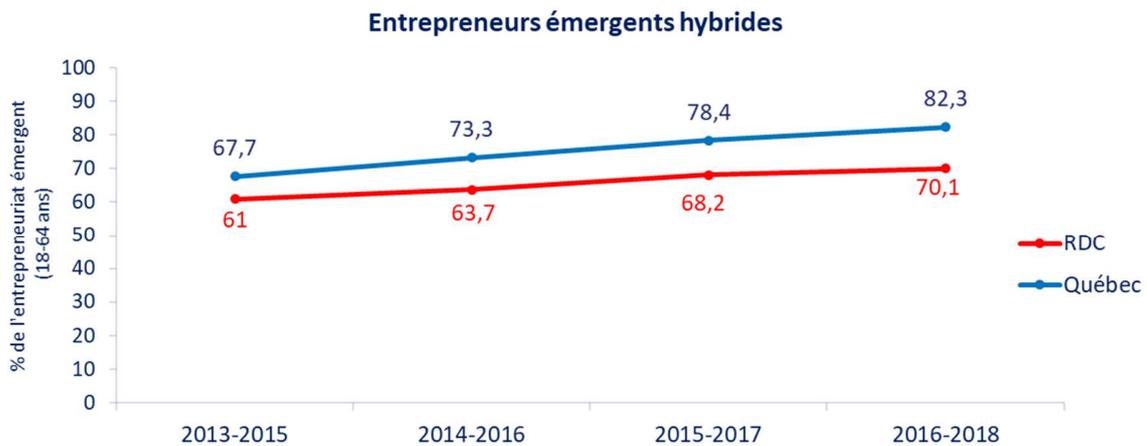
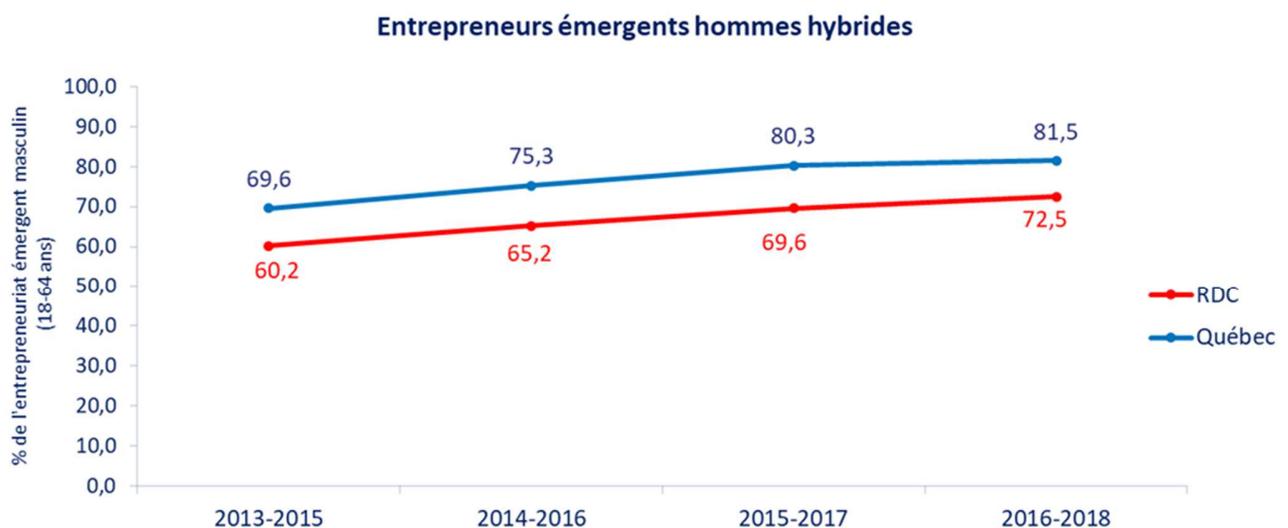


Figure 50. L'entrepreneuriat hybride selon les entrepreneurs émergents– compilation 2013-2018 avec moyennes mobiles de 3 ans

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 51, 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 81,5% pour les hommes du Québec (2016-2018) et un taux de 72,5% pour les hommes du RDC (2016-2018).



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.

Figure 51. L'entrepreneuriat hybride des hommes entrepreneurs émergents– compilation 2013-2018 avec moyennes mobiles de 3 ans

Par contre, au niveau des femmes, on constate que la dernière compilation de moyenne (2016-2018) illustre un bond important de l'entrepreneuriat hybride des femmes du Québec, avec un taux passant de 71,0% pour la compilation 2015-2017 à 83,9% pour 2016-2018 (Figure 52). Chez les femmes du RDC, la progression pour cette même période est marginale, avec un changement passant de 66,4% (2015-2017) à 67,2% (2016-2018). Ce bond des femmes du Québec fait en sorte que les taux pour la dernière compilation (2016-2018) sont quasiment identiques entre les hommes et les femmes, ces dernières étant légèrement un peu plus engagées dans l'entrepreneuriat hybride (83,9%) que les hommes (81,5%), soit un écart de 2,4% en la faveur des femmes. Pour la compilation précédente (2015-2017), cet écart était de 9,3% en la faveur des hommes, ce qui montre l'importance de ce changement récent.

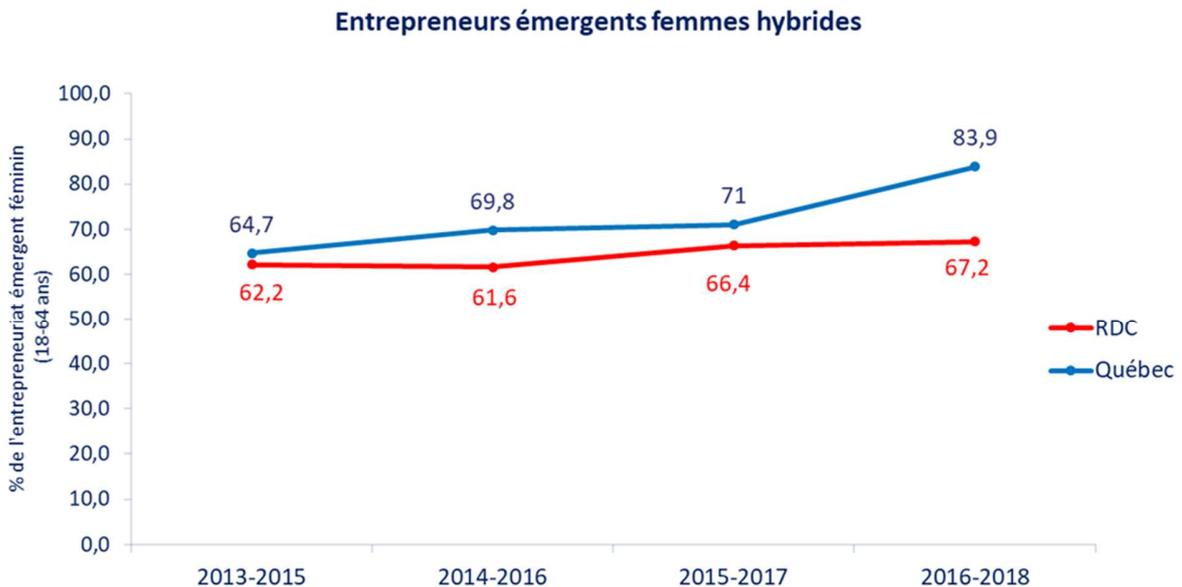


Figure 52. L'entrepreneuriat hybride des femmes entrepreneures émergentes– compilation 2013-2018 avec moyennes mobiles de 3 ans

CHAPITRE 5 L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ : QUELQUES CONSTATS

Les comparaisons entre l'activité entrepreneuriale émergente des femmes et des hommes²³

Rappelons ici, que le total de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE) regroupe les entrepreneurs naissants et les nouveaux, c'est-à-dire les personnes en processus de création ou de démarrage d'entreprise avec moins de 42 mois de salaires versés. Nous avons repris les taux d'entrepreneuriat émergents des pays de l'OCDE et mis en lumière la proportion d'hommes et de femmes. Ensuite, nous avons classé les pays selon la proportion de femmes entrepreneures émergentes par rapport au total, ce qui constitue un moyen d'illustrer les pays où la proportion de femmes entrepreneures est plus grande, toute proportion gardée. Comme nous pouvons le voir à la Figure 53, le Québec possède un taux d'entrepreneuriat féminin de 5,4%, tandis que celui des hommes est de 7,6%, ce qui procure un ratio de 0,75 femme pour chaque homme entrepreneur. Globalement, cela classe le Québec au 8^e rang quant à l'égalité homme/femme en entrepreneuriat. Le reste du Canada, quant à lui, se classe au 2^e rang, avec un ratio de 0,85. Ainsi, les pays tels l'Espagne, les États-Unis, la France, la Pologne, le Chili et la Corée du Sud sont plus égalitaires que le Québec quant à la proportion de femme qui sont engagées dans l'entrepreneuriat émergent.

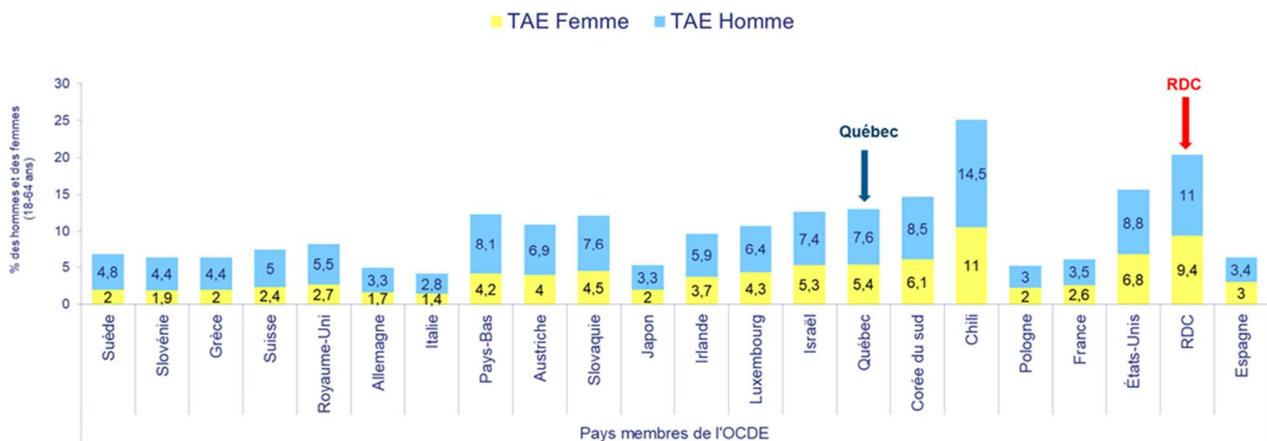


Figure 53. Activité entrepreneuriale émergente des hommes et des femmes selon les pays membres de l'OCDE, classé selon le ratio homme/femme

²³À noter que les analyses de cette section pourraient avoir des marges d'erreurs légèrement supérieures à 5%.

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 54). Toutefois, depuis 2016 le fossé se creuse entre le Québec et le RDC et on observe un écart de 8% en 2018. Ainsi, après avoir connu une hausse du taux des femmes entrepreneures émergentes en 2015, ce taux semble stagner depuis ce temps pour le Québec tandis qu'il continue d'augmenter pour le RDC.

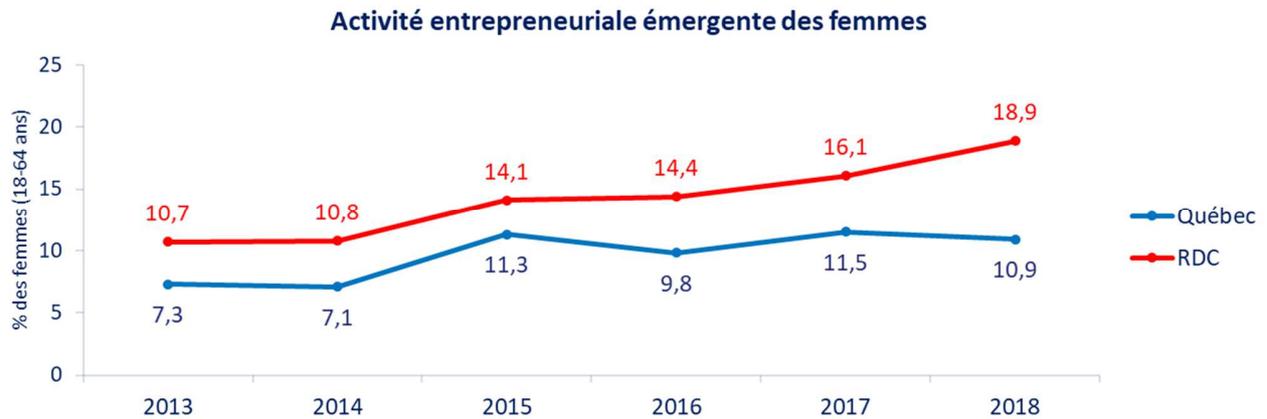


Figure 54. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des femmes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2018).

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 55). Toutefois, la présente 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%). En ce qui concerne le taux d'entrepreneuriat masculin, le Québec affiche un taux de 15,2%, mais en comparaison avec les autres pays membres de l'OCDE, le Québec se situe au 7^e rang tandis que le RDC occupe encore le 2^e rang avec un taux de 22%, devant les États-Unis (17,7) et derrière le Chili (29%).

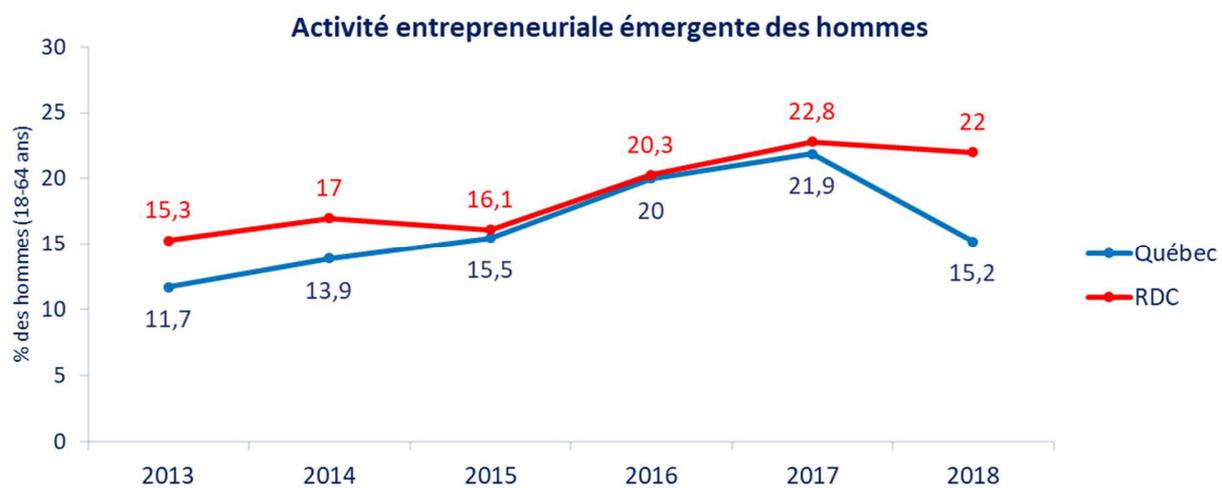


Figure 55. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des hommes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2018)

CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS

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 2018 et de son évolution depuis 2013. Voici quelques éléments de discussion qui peuvent être lancés suivant les résultats présentés :

1. **Les attitudes entrepreneuriales se dégradent et le passage à l'action aussi**

Si 2017 a été une année où l'intention d'entreprendre avait atteint son plus haut niveau (25,6%) depuis 2013, on constate que pour 2018, l'engagement entrepreneurial en prend un coup avec une augmentation de la peur de l'échec, une diminution du sentiment de compétence pour devenir entrepreneur et une baisse considérable de l'intention d'entreprendre (18,4%). En ligne avec ce constat de recul de l'activité entrepreneuriale au Québec, le taux d'entrepreneurs naissants baisse également, passant de 11,3% en 2017 à 7% en 2018 (7^e rang des économies comparables), procurant un taux d'entrepreneurs émergents de 13%, un recul qui s'exprime autant dans le cas de l'entrepreneuriat d'opportunité que dans le cas de l'entrepreneuriat de nécessité. Les activités intrapreneuriales baissent aussi au Québec en 2018. Malgré un contexte économique généralement favorable pour les entrepreneurs québécois en 2018, certains facteurs auront réussi à freiner les élans de certaines personnes pour les phases initiales de l'activité entrepreneuriale. La situation du marché du travail au Québec qui avoisine le plein emploi pourrait décourager ou retarder l'intérêt de certains à profiter des opportunités entrepreneuriales perçues qui sont en hausse au Québec depuis 2015. Les résultats de l'an prochain permettront de voir si la tendance se maintient ou si ce revirement n'était que transitoire.

2. **Les entrepreneurs du Québec sont peu dévoués à leur projet ou à leur entreprise et l'écart se creuse à ce niveau**

Comme nous l'avons vu, la compilation des échantillons de 2016 à 2018 montre une proportion très faible (17,6 %) d'entrepreneurs émergents au Québec qui va se consacrer à temps plein pour diriger son entreprise, un peu plus de quatre entrepreneurs émergents sur cinq (82,3 %) va demeurer dans un mode hybride et conserver un emploi salarié dans une autre organisation. Dans le reste du Canada, la proportion d'entrepreneurs dévoués est plus grande (29,9%) (compilation 2016-2018). On pourrait penser que le resserrement du marché du travail au Québec retient les entrepreneurs dans des emplois mieux rémunérés. Toutefois, notre compilation des données de l'entrepreneuriat hybride montre qu'il s'agit d'un phénomène qui prend de l'ampleur depuis 2013. Cela suggère donc de s'attarder davantage sur la qualité des projets démarrés et surtout, de mieux comprendre les implications liées à la montée et l'importance relative de l'entrepreneuriat hybride dans l'économie québécoise.

- 3. L'entrepreneuriat féminin accuse toujours un retard par rapport à celui des hommes mais semble beaucoup plus stable.** Même si l'entrepreneuriat émergent des hommes et des femmes place le Québec au-dessus de la médiane des économies comparables, l'entrepreneuriat féminin (10,9%) demeure moins élevé que celui des hommes (15,2%). Toutefois, l'écart entre les femmes et les hommes entrepreneurs a baissé de moitié cette année comparativement à l'an passé, principalement causé par la chute de l'entrepreneuriat masculin et le maintien de l'entrepreneuriat féminin. Est-ce à dire que les efforts de soutien à l'entrepreneuriat féminin pourraient avoir évité le déclin observé chez les hommes cette année ? Il n'en demeure pas moins que le Québec se situe au 8^e rang des pays de l'OCDE quant à la parité entre les hommes et les femmes dans l'entrepreneuriat émergent. Il faut aussi rappeler que les femmes sont plus engagées dans l'entrepreneuriat hybride et que ce taux est à la hausse. De plus, à 8% d'écart négatif avec le RDC, il est encore trop tôt pour se réjouir et cela nécessite de maintenir les efforts pour tendre vers la parité dans les prochaines années.

Sur la base de nombreux constats, des pistes d'intervention peuvent être suggérées dans le but d'ouvrir un dialogue factuel sur l'état de la situation des activités entrepreneuriales au Québec et de nourrir la réflexion sur la contribution de l'entrepreneuriat pour l'économie québécoise. Notre souhait est que certains des constats présentés dans ce rapport pourront alimenter les discussions concernant le rôle des entrepreneurs dans la société québécoise.



**INSTITUT DE
RECHERCHE
SUR LES PME**

*Économie, Science
et Innovation*

Québec 



Innovation, Science and
Economic Development Canada

Innovation, Sciences et
Développement économique Canada



Ontario

Alberta 
Government

CEI  **CARREFOUR
ENTREPRENEURIAT
INNOVATION**
 Desjardins

THECiS
integrity, independence, quality

 **FONDATION
UQTR**



**Caisse de dépôt et placement
du Québec**

FJLT
Fondation Jean-Louis Tassé

 **Desjardins**