

2017

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, de la Science et de l'Innovation (MESI) du Québec pour leur soutien financier à la réalisation de ce rapport.

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

Nous voulons également remercier Madame Horia El hallam, professionnelle de recherche à l'Institut de recherche sur les PME pour les différentes analyses contenues dans ce rapport. Nous devons souligner aussi la collaboration de Madame Charlie Turgeon qui a fait l'ensemble du graphisme du présent rapport.

Le rapport québécois du GEM est rendu possible grâce à la collaboration de l'équipe canadienne du GEM, dirigée par Monsieur Peter Josty, du THECIS. Nous profitons de l'occasion pour remercier les partenaires financiers nationaux, en particulier Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 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 2017.

En outre, des entrepreneurs ont accepté de partager leur rêve entrepreneurial avec nous. Nous sommes privilégiés d'avoir pu récolter leur témoignage et remercions mesdames Anne-Marie Jetté et Sarah-Maude Robidas (propriétaire et repreneure de Les Ateliers Lavande), madame Magalie Lefebvre (fondatrice de la Farouche Gazelle), madame Stéphanie England (fondatrice de ENIN9 inc.), monsieur Étienne Lemieux (PDG et fondateur de SPI BIO), messieurs Philippe et Simon Dallaire (cofondateurs d'Igloo) et monsieur Andrew Molson, associé et président du conseil du Groupe conseil RES PUBLICA, propriétaire du Cabinet de relations publiques NATIONAL, et porte-parole du Centre de transfert d'entreprises du Québec (CTEQ). 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 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 (2018), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise : rapport 2017 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, fondée 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 prégnant de risques et les conséquences sur l'état de santé de l'entrepreneur.

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

Les PME

La performance des PME est un thème central abordé par plusieurs chercheurs et sous différents angles, que ce soit celui de la mesure, de la gestion ou des déterminants de la performance. Ces questions de recherche sont importantes dans un contexte où les pouvoirs publics souhaitent la création d'entreprises « performantes » sans 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
Contact.....	ii
L'INSTITUT DE RECHERCHE SUR LES PME	III
Mission de l'Institut.....	iii
Axes de recherche.....	iii
L'entrepreneuriat	iii
Les PME.....	iv
SOMMAIRE EXÉCUTIF	1
Principaux résultats.....	1
EXECUTIVE SUMMARY	3
Main Results.....	3
INTRODUCTION	5
UNE ACCÉLÉRATION DE L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE MENACÉE PAR L'INCERTITUDE D'UNE MONTÉE EMBRYONNAIRE DU PROTECTIONNISME	5
Croissance économique.....	5
Chômage, emploi et travailleurs autonomes	6
Taux d'inflation et taux d'intérêt.....	6
Confiance des PME québécoises	7
Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	8
La méthodologie du GEM.....	9
L'enquête sur la population adulte (APS)	10
L'enquête auprès des experts nationaux (NES)	10
Les mesures du GEM	11
La comparaison Québec, reste du Canada (RDC) et le monde	13
Les niveaux de développement économique utilisés dans ce rapport.....	13
CHAPITRE 1 - LES ATTITUDES À L'ÉGARD DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC :	
UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES ÉCONOMIES SIMILAIRES	14
Les attitudes entrepreneuriales.....	14
La valorisation de l'entrepreneuriat.....	14
Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale.....	17
L'engagement entrepreneurial : Les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre	19
CHAPITRE 2 - L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC :	
UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES ÉCONOMIES SIMILAIRES	21
L'activité entrepreneuriale : quelques définitions	21
Entrepreneuriat émergent	21
Entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité : des indications sur les transitions de carrière	23

Entrepreneurs établis	25
Sortie de l'entrepreneuriat	26
Synthèse de l'activité entrepreneuriale.....	30
Sommaire des quatres (5) dernières années (2013 à 2017).....	32
CHAPITRE 3 - INVESTISSEURS INFORMELS ET INTRAPRENEURIAT :	
LES MANIFESTATIONS D'UNE CULTURE ENTREPRENEURIALE ÉTABLIE	33
Investisseurs informels et intrapreneuriat : quelques définitions	33
Investisseurs informels : les constats au Québec et dans le monde	34
Intrapreneuriat : les constats au Québec et dans le monde.....	35
CHAPITRE 4 - ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE	
ÉMERGENTE ET ENTREPRENEURS ÉTABLIS : QUELQUES CONSTATS.....	37
UNE COMPILATION DE 2015 À 2017	37
L'innovation des entrepreneurs émergents et établis	37
Les entrepreneurs émergents et établis dans les secteurs des moyennes et hautes technologies.....	41
L'orientation vers l'international des entrepreneurs émergents et établis	43
L'ambition à la croissance des entrepreneurs émergents	44
La stratégie de carrière des entrepreneurs émergents et établis :	
un regard vers l'entrepreneuriat hybride	46
La stratégie de carrière des entrepreneurs : un regard vers le repreneuriat.....	47
CHAPITRE 5 - PARTICULARITÉS DÉMOGRAPHIQUES.....	49
Comparaison entre l'entrepreneuriat féminin et masculin	49
Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2015 à 2017:	
Entrepreneuriat masculin et féminin	50
Ambition à la croissance des entrepreneurs émergents :	
différences entre les hommes et les femmes	54
Compilation de l'entrepreneuriat établi de 2015 à 2017 : Entrepreneuriat masculin et féminin	55
Comparaison entre l'entrepreneuriat jeunesse et l'entrepreneuriat mature	57
Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2015 à 2017:	
Constats selon les tranches d'âge.....	59
CHAPITRE 6 - LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC.....	63
L'enquête auprès des experts du Québec	63
Les conditions cadres pour l'entrepreneuriat.....	63
CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS	65

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1.	PRINCIPALES MESURES UTILISÉES DANS CE RAPPORT COMPARATIF DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE DU QUÉBEC AVEC D'AUTRES RÉGIONS OU PAYS.....	12
TABLEAU 2.	SOMMAIRE DES PRINCIPAUX INDICATEURS (2013 À 2017)	32

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1.	MODÈLE RÉVISÉ DU GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR	9
FIGURE 2.	ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL.	11
FIGURE 3.	COMPARAISON DE LA VALORISATION DE L'ENTREPRENEURIAT COMME BON CHOIX DE CARRIÈRE SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	15
FIGURE 4.	COMPARAISON DE L'ATTENTION DES MÉDIAS ENVERS L'ENTREPRENEURIAT SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	15
FIGURE 5.	COMPARAISON DU STATUT ÉLEVÉ DES ENTREPRENEURS PROSPÈRES SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	16
FIGURE 6.	COMPARAISON DU SOUHAIT D'UN NIVEAU DE VIE SEMBLABLE AUX AUTRES SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	17
FIGURE 7.	COMPARAISON DE LA CONNAISSANCE PERSONNELLE D'UN ENTREPRENEUR SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	18
FIGURE 8.	COMPARAISON DES COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES PERÇUES PAR LES CITOYENS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	18
FIGURE 9.	COMPARAISON DES OPPORTUNITÉS PERÇUES PAR LES CITOYENS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	19
FIGURE 10.	COMPARAISON DE LA PEUR DE L'ÉCHEC DES CITOYENS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	20
FIGURE 11.	COMPARAISON DE L'INTENTION D'ENTREPRENDRE DES CITOYENS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	20
FIGURE 12.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS NAISSANTS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	22
FIGURE 13.	PROPORTION DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	22
FIGURE 14.	PROPORTION DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	23
FIGURE 15.	PROPORTION DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT INITIÉ PAR UNE OPPORTUNITÉ.....	24
FIGURE 16.	PROPORTION DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT POUSSÉ PAR LA NÉCESSITÉ.....	25
FIGURE 17.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS ÉTABLIS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	25
FIGURE 18.	LES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CONTINUITÉ DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	27

FIGURE 19.	LES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CESSATION DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	28
FIGURE 20.	LES MOTIFS DE FERMETURE (COMPILATION 2015 À 2017).....	29
FIGURE 21 .	LES MOTIFS DE FERMETURE, COMPARAISON HOMMES/FEMMES (COMPILATION 2015 À 2017).....	29
FIGURE 22.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS PARMIS LA POPULATION TOTALE.....	30
FIGURE 23.	SYNTHÈSE DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE DU QUÉBEC COMPARATIVEMENT AU RDC ...	31
FIGURE 24.	PROPORTION D'INVESTISSEURS INFORMELS DANS LES ÉCONOMIES COMPARABLES	34
FIGURE 25.	LIEN RELATIONNEL DE L'INVESTISSEUR INFORMEL AVEC L'ENTREPRENEUR.....	35
FIGURE 26.	PROPORTION D'INTRAPRENEURS DANS LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	35
FIGURE 27.	SOMME DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE ET DE L'INTRAPRENEURIAT.....	36
FIGURE 28.	POURCENTAGE DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT ORIENTÉ VERS L'INNOVATION DE PRODUIT	38
FIGURE 29.	POURCENTAGE DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT ORIENTÉ VERS LES NOUVEAUX MARCHÉS	38
FIGURE 30.	POURCENTAGE DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT ORIENTÉ NOUVEAU PRODUIT/MARCHÉ .	39
FIGURE 31.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉTABLIS ORIENTÉS NOUVEAU PRODUIT/MARCHÉ.....	39
FIGURE 32.	CARACTÈRE NOVATEUR DE LA TECHNOLOGIE UTILISÉE PAR LES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS – COMPILATION 2015-2017.....	40
FIGURE 33.	CARACTÈRE NOVATEUR DE LA TECHNOLOGIE UTILISÉE PAR LES ENTREPRENEURS ÉTABLIS – COMPILATION 2015-2017	41
FIGURE 34.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS DONT L'ENTREPRISE EST DANS UN SECTEUR DE MOYENNE OU HAUTE INTENSITÉ TECHNOLOGIQUE – COMPILATION 2015-2017	42
FIGURE 35.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉTABLIS DONT L'ENTREPRISE EST DANS UN SECTEUR DE MOYENNE OU HAUTE INTENSITÉ TECHNOLOGIQUE – COMPILATION 2015-2017.....	42
FIGURE 36.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS DONT L'ENTREPRISE POSSÈDE 25+% DE REVENUS PROVENANT DE L'ÉTRANGER – COMPILATION 2015-2017.....	43
FIGURE 37.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉTABLIS DONT L'ENTREPRISE POSSÈDE 25+% DE REVENUS PROVENANT DE L'ÉTRANGER – COMPILATION 2015-2017.....	44
FIGURE 38.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS QUI SOUHAITENT AVOIR AU MOINS CINQ (5) EMPLOYÉS DANS CINQ (5) ANS- COMPILATION 2015-2017	45
FIGURE 39.	L'ENTREPRENEURIAT HYBRIDE SELON LES PHASES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL, COMPILATION 2015-2017.....	47
FIGURE 40.	PROPORTION DE CRÉATEURS/REPRENEURS PARMIS LES ENTREPRENEURS, COMPILATION 2015-2017.....	48
FIGURE 41.	COMPARAISON HOMME/FEMME DU QUÉBEC ET DU RDC AU NIVEAU DU RAPPORT PERSONNEL ET DE L'ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA CARRIÈRE ENTREPRENEURIALE.....	49

FIGURE 42.	COMPARAISON HOMME/FEMME DU QUÉBEC ET DU RDC CONCERNANT LES ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL	50
FIGURE 43.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES HOMMES, COMPILATION 2015-2017.....	51
FIGURE 44.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE D’OPPORTUNITÉ DES HOMMES, COMPILATION 2015-2017.....	51
FIGURE 45.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DE NÉCESSITÉ DES HOMMES, COMPILATION 2015-2017.....	52
FIGURE 46.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES FEMMES, COMPILATION 2015-2017.....	52
FIGURE 47.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE D’OPPORTUNITÉ DES FEMMES, COMPILATION 2015-2017.....	53
FIGURE 48.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DE NÉCESSITÉ DES FEMMES, COMPILATION 2015-2017.....	54
FIGURE 49.	AMBITION À CROITRE À AU MOINS 5 EMPLOYÉS D’ICI 5 ANS – COMPARAISON HOMMES-FEMMES (COMPILATION 2015-2017)	55
FIGURE 50.	TAUX D’ENTREPRENEURS ÉTABLIS PARMIS LES HOMMES (COMPILATION 2015-2017).....	56
FIGURE 51.	TAUX D’ENTREPRENEURS ÉTABLIS PARMIS LES FEMMES, COMPILATION 2015-2017.....	56
FIGURE 52.	COMPARAISON JEUNES/MATURES DU QUÉBEC ET DU RDC AU NIVEAU DU RAPPORT PERSONNEL ET DE L’ENGAGEMENT À L’ÉGARD DE LA CARRIÈRE ENTREPRENEURIALE.....	58
FIGURE 53.	COMPARAISON JEUNES/MATURES DU QUÉBEC ET DU RDC AU NIVEAU DE L’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE	59
FIGURE 54.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 18-24 ANS, COMPILATION 2015-2017.....	60
FIGURE 55.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 25-34 ANS, COMPILATION 2015-2017.....	60
FIGURE 56.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 35-44 ANS, COMPILATION 2015-2017.....	61
FIGURE 57.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 45-54 ANS, COMPILATION 2015-2017.....	61
FIGURE 58.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 55-64 ANS, COMPILATION 2015-2017.....	62
FIGURE 59.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) SELON L’ÂGE – COMPILATION 2015-2017	62
FIGURE 60.	OPINION DES EXPERTS DU QUÉBEC QUANT AUX CONDITIONS CADRES POUR L’ENTREPRENEURIAT.....	64

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le présent rapport fait état de l'activité entrepreneuriale du Québec pour 2017 et constitue le 5^e rapport consécutif produit dans le cadre du Global Entrepreneurship Monitor. Dans son ensemble, le Québec démontre une activité entrepreneuriale des plus dynamiques comparativement aux économies basées sur l'innovation. On note une forte progression de l'entrepreneuriat émergent, en particulier une progression chez le groupe des 35 à 44 ans. Le sentiment de compétence perçue est toujours à la hausse tout comme l'intention d'entreprendre. Toutefois, une proportion importante d'entrepreneurs au Québec ne se consacre pas principalement aux activités entrepreneuriales, une situation susceptible de réduire l'impact économique de l'activité entrepreneuriale.

Principaux résultats

- **Attitudes positives à l'égard de l'entrepreneuriat.** En 2017, le Québec figure parmi les économies tirées par l'innovation où la carrière entrepreneuriale est très valorisée même si l'on note une diminution comparativement à l'an dernier. Le sentiment de compétence perçue progresse depuis 2013 alors que la capacité des citoyens à identifier des opportunités n'a pas changé depuis l'an passé. Dans la même lignée, les intentions entrepreneuriales se situent maintenant à 25,6% et devancent les autres régions canadiennes à 22,3 %, ce qui constitue une importante progression depuis 2016, et encore plus depuis 2013 !
- **Activité entrepreneuriale toujours dynamique.** Les individus qui avaient l'intention de démarrer en 2014 semblent avoir amorcé des démarches cette année ! En effet, le nombre d'entrepreneurs naissants atteint un sommet des 4 dernières années à 11,3%, tout comme l'ensemble des entrepreneurs émergents (16,7%), situant le Québec au 2^e rang des économies comparables, derrière l'Estonie et les autres régions canadiennes qui sont ex aequo au premier rang à 19,4 %.
- **Augmentation des sorties entrepreneuriales sans continuité des activités.** La proportion des sorties entrepreneuriales dont l'entreprise ferme définitivement ses portes a considérablement augmenté cette année, plaçant la province au 1^{er} rang parmi les économies comparables à 4,8% comparativement à 2,9% dans les autres régions canadiennes. Ce constat soulève des questions quant à la pérennité des nouvelles entreprises démarrées au Québec. Toutefois, le Québec demeure un terrain fertile pour les cédants, tout juste derrière les Émirats arabes unis et devant les autres provinces canadiennes. Selon une compilation spéciale des données des trois dernières années, approximativement une entreprise sur quatre au Québec est le résultat du repreneuriat. Une proportion similaire à celle que l'on retrouve dans les autres régions canadiennes.
- **L'essor des investisseurs informels est constaté en 2017.** 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. Le Québec se place encore au 1^{er} rang de toutes les économies comparables à cet égard. Ainsi, les citoyens du Québec appuient de manière marquée les entrepreneurs et leurs projets sur le territoire.

- **Les entrepreneurs émergents se démarquent dans des secteurs moins axés sur la technologie.** Les entrepreneurs émergents du Québec (compilation de 2015 à 2017) sont très dynamiques, mais évoluent dans des secteurs d'activité plus traditionnels. Ils sont parmi les plus innovateurs, en plus d'être tournés vers l'international, devançant le reste du Canada sur ces indicateurs ! En contrepartie, leur entreprise évolue dans un secteur de faible technologie. À cet égard, le Québec se situe dans le peloton de queue des économies comparables, laissant présager du travail à accomplir à ce niveau.
- **L'entrepreneuriat féminin est en progression, mais demeure moins marqué que celui des hommes.** L'activité entrepreneuriale émergente des hommes place le Québec au 3e rang (19,2%) derrière le reste du Canada et l'Estonie et celle des femmes au 3e rang (10,9%) également alors que le reste du Canada occupe le 1er rang. On constate une progression constante de l'entrepreneuriat féminin au Québec depuis 2013, mais il reste des efforts à accomplir afin de voir le fossé se réduire dans les prochaines années au niveau des entrepreneurs établis. Une note encourageante toutefois : dans le groupe des entrepreneurs émergents, les femmes du Québec ont une ambition à faire croître leur entreprise à un niveau quasiment identique à celui des hommes, contrairement au reste du Canada, où l'écart est de 15,4% !
- **L'entrepreneuriat jeunesse toujours dynamique.** Les jeunes du Québec ont une forte propension à démarrer une entreprise. D'ailleurs, comparativement au reste du Canada et aux autres économies comparables, ils sont plus enclins à passer à l'action ! L'activité entrepreneuriale émergente des 18-24 ans (compilation 2015-2017) situe le Québec au 2e rang des économies comparables tandis que celle des 25-34 ans le situe au 3e rang. On constate aussi un rebondissement de l'activité entrepreneuriale émergente des 35-44 ans, mais toujours un retard au niveau des seniors (55-64 ans).
- **L'entrepreneuriat hybride est préoccupant.** L'entrepreneuriat hybride, soit le fait d'être en affaires tout en ayant un emploi en tant que salarié, est particulièrement élevé au Québec comparativement aux RDC ou les pays comparables. Chez les nouveaux entrepreneurs du Québec, seulement 19,6% vont se consacrer entièrement à leur projet d'affaires alors que cette proportion est de 35,6% dans le RDC, la moyenne est de 61,2% pour les pays dont l'économie est tirée par l'innovation. Le constat est similaire pour les entrepreneurs établis, où seulement 35% des personnes se consacrent à leur projet comparativement à 57,9% dans le RDC (moyenne de 71,6% dans les pays comparables). Pourquoi tant d'entrepreneurs du Québec choisissent-ils de conserver un emploi salarié à l'extérieur de leur organisation tout en dirigeant celle-ci? Il s'agit d'une question préoccupante qui devra être approfondie dans le futur.
- **Opinion des experts du Québec.** Les experts dans le domaine de l'entrepreneuriat au Québec ont une opinion plutôt favorable au niveau de cinq dimensions des conditions-cadres, à savoir les infrastructures commerciales/de services, les infrastructures physiques, l'accès au financement, les normes socioculturelles et les programmes gouvernementaux (ordre décroissant). Par contre, leur opinion est plutôt négative en ce qui concerne la formation en entrepreneuriat, les politiques gouvernementales, l'ouverture des marchés et les transferts technologiques et de recherche et développement (R-D) (ordre décroissant).

EXECUTIVE SUMMARY

This report presents the state of entrepreneurial activity in Québec in 2017 and constitutes the 5th consecutive report produced as part of the Global Entrepreneurship Monitor. Overall, entrepreneurial activity in Québec ranks among the most dynamic compared to other innovation-based economies. We see a strong increase in emerging entrepreneurship, especially among the 35 to 44 age bracket. Perceived sense of competence is still on the rise, as is entrepreneurial intention. However, a significant proportion of entrepreneurs in Québec is not mainly dedicated to their entrepreneurial project, potentially reducing the economic impact of their business.

Main Results

- **Positive attitudes toward entrepreneurship.** In 2017, Québec ranked among the innovation-driven economies in which an entrepreneurial career is very highly valued, despite a decrease from last year. Perceived sense of competence has been increasing since 2013, whereas the ability of Quebecers to identify opportunities remains unchanged from 2016. Similarly, entrepreneurial intentions have now reached 25.6%, surging ahead of the other Canadian regions at 22.3%. This is a significant increase from 2016, and even more so from 2013.
- **Entrepreneurial activity remains ever dynamic.** Individuals who intended to start a business in 2014 appear to have followed through this year. The number of nascent entrepreneurs has reached a 4-year peak at 11.3%, as did emerging entrepreneurs overall (16.7%), ranking Québec 2nd among comparable economies, behind Estonia and the other Canadian regions that are tied for first at 19.4%.
- **Increase in entrepreneurial exits with permanent closure.** The proportion of entrepreneurial exits where the business definitively closes its doors has increased considerably this year, placing the province at the top of the list of comparable economies at 4.8%, compared to 2.9% for the other Canadian regions. This finding raises questions about the longevity of new businesses launched in Québec. However, Québec remains fertile ground for assignors, just behind the United Arab Emirates and ahead of the other Canadian provinces. According to a compilation of data from the three previous years, approximately one business out of four in Québec is a result of entrepreneurial acquisition. This proportion is similar to what we see in the other Canadian regions.
- **Notable growth of informal investors in 2017.** Since 2013, we have seen an increase in the number of informal investors such as business angels, investors who deal in social financing or even direct support from individuals for entrepreneurial projects, jumping from 4.1% in 2013 to 11.3% in 2017. Québec continues to rank 1st among all comparable economies in this regard. Quebecers thus show tremendous support for entrepreneurs and their projects in their province.
- **Emerging entrepreneurs make their mark in sectors that are not as technology-based.** Québec's emerging entrepreneurs (compilation from 2015 to 2017) are very dynamic, but evolve in more traditional business sectors. They rank among the most innovative, in addition to expanding into international markets, leading the rest of Canada on these indicators. On the other hand, their businesses evolve in low-technology sectors. In this regard, Québec finds itself at the back of the pack of comparable economies, which suggests that work needs to be done in this regard.

- **Entrepreneurship among women is on the increase, but less so than among men.** Emerging entrepreneurial activity among men places Québec 3rd (19.2%) behind the rest of Canada and Estonia. Québec also ranks 3rd for emerging entrepreneurial activity among women (10.9%), whereas the rest of Canada tops the list. Québec has seen a steady increase in entrepreneurship among women since 2013, but further efforts are required to reduce the gap with regard to established entrepreneurs in the coming years. On an encouraging note: within the group of emerging entrepreneurs, women in Québec hope to grow their businesses at a rate that almost rivals that of men, unlike the rest of Canada, where the gap is at 15.4%.
- **Youth entrepreneurship remains ever dynamic.** Québec youth have a strong propensity to start a business. In fact, compared to the rest of Canada and other comparable economies, they are more inclined to take action. Emerging entrepreneurial activity among youth aged 18-24 (2015-2017 compilation) ranks Québec in 2nd place among comparable economies, and youth aged 25-34 rank 3rd. We have also seen a rebound in emerging entrepreneurial activity in the 35-44 bracket, but seniors (55-64) continue to lag behind.
- **Hybrid entrepreneurship is a concern.** Hybrid entrepreneurship, which refers to entrepreneurs also holding a job as a wage-earner for another business, is particularly high in Québec compared to the rest of Canada and other comparable countries. Among new entrepreneurs in Québec, only 19.6% will dedicate themselves entirely to their business project, whereas this proportion is 35.6% in the rest of Canada. The average is 61.2% in countries with innovation-driven economies. Findings are similar for established entrepreneurs, where only 35% of individuals work full time on their project, compared to 57.9% in the rest of Canada (average of 71.6% in comparable countries). Why do so many Québec entrepreneurs choose to continue to hold salaried employment outside their organization while they are leading it? This question raises concerns that deserve further examination in the future.
- **Opinion of experts in Québec.** Experts in the field of entrepreneurship in Québec have a rather favourable opinion with regard to five dimensions of the entrepreneurial framework conditions, namely commercial/service infrastructures; physical infrastructures; access to financing; sociocultural norms; and government programs (in decreasing order). However, their opinion is rather negative with regard to entrepreneurship training; government policies; market openness; and technological/research and development (R&D) transfer (in decreasing order).

INTRODUCTION

Une accélération de l'économie québécoise menacée par l'incertitude d'une montée embryonnaire du protectionnisme

Le climat économique au Québec a bien changé depuis le premier rapport québécois du *Global Entrepreneurship Monitor* en 2013. De 2013 à 2015, les économies québécoise et canadienne roulaient à un rythme en deçà de leurs potentiels. Puis, comme nous le remarquons dans le rapport de l'an dernier, l'économie québécoise montrait des signes précurseurs d'une accélération de sa croissance économique accompagnée d'un resserrement du marché du travail en 2016. La vigueur des économies québécoise et canadienne au cours des derniers trimestres permettrait-elle d'envisager un climat économique favorable à l'entrepreneuriat au Québec au deuxième trimestre de 2017 ?

Malgré plusieurs signes encourageants au cours des trois derniers trimestres, l'incertitude associée à la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et à une montée embryonnaire de pressions protectionnistes aux États-Unis et en Europe commence à modérer les attentes des analystes au deuxième trimestre de 2017. Pour bien comprendre le portrait instantané présenté de l'ensemble des activités entrepreneuriales au Québec mesurées par le *Global Entrepreneurship Monitor* de 2017, il faut se replacer dans le contexte de l'économie de la province au moment où l'enquête auprès de la population adulte fut réalisée.

Croissance économique

Après une croissance économique réelle du produit intérieur brut (PIB) du Québec de 1,2 % en 2015 et de 1,7 % en 2016, les perspectives de croissance économique sont bonnes au deuxième trimestre de 2017. Dans la foulée de 2016, les entrepreneurs québécois peuvent espérer sur une croissance soutenue du PIB réel de 1,7 % pour le Québec et de 2,6 % pour l'ensemble du Canada. La vigueur de la croissance de la consommation domestique au Québec et de l'investissement résidentiel au Canada, soutenu par une relance des dépenses d'investissement dans le secteur pétrolier et gazier, permet de surmonter l'incertitude croissante entourant une montée embryonnaire du protectionnisme commercial dans plusieurs pays développés. L'accélération de la croissance de l'économie québécoise, stimulée par la confiance des consommateurs et la croissance des dépenses des ménages, laisse présager un climat économique favorable pour l'ensemble des activités entrepreneuriales au Québec au deuxième trimestre de 2017.

Chômage, emploi et travailleurs autonomes

La vigueur de l'économie québécoise, stimulée par une forte croissance de la demande intérieure, favorise la création d'emploi. Le dynamisme du marché québécois du travail se confirme au deuxième trimestre de 2017 par une augmentation plus soutenue de la population active, des taux d'activité et de l'emploi au Québec que dans l'ensemble du Canada. Alors que l'emploi total augmentait de 0,8 % au Canada au deuxième trimestre de 2017 par rapport à celui de 2016, l'augmentation de l'emploi au Québec augmentait de plus de 2,0 %.

Ainsi, l'accélération du marché du travail observée en 2016 se poursuit au deuxième trimestre de 2017. Le taux de chômage recule d'un plein point de pourcentage depuis mai 2016 et atteint 6,0 % en mai 2017, du jamais vu au Québec depuis 1976 ! Le taux de chômage au Québec est maintenant inférieur à celui observé dans l'ensemble du Canada, soit 6,6 %.

Le resserrement du marché du travail au Québec cause des maux de tête à de nombreux entrepreneurs qui doivent consentir des hausses salariales pour parer à la rareté de la main d'œuvre. Depuis le troisième trimestre de 2016, l'augmentation de la rémunération hebdomadaire moyenne au Québec surpasse celle pour l'ensemble du Canada. Bien que le vieillissement de la population active continue d'exercer une pression négative sur l'offre de travail, l'attrait d'une augmentation de la rémunération contribue à augmenter la population active de 1,9 % en juin 2017 par rapport à juin 2016 au Québec et surpasse l'augmentation de 1,5 % pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Combiné à l'augmentation de la rémunération, ce resserrement du marché du travail au Québec commence à se répercuter sur l'attrait du travail autonome. En avril 2017, le nombre total de travailleurs autonomes avait augmenté de 9 600 personnes au Québec par rapport à avril 2016. Ce nombre reculait ensuite de -1,8 % en mai et de -1,0 % en juin 2017 par rapport à 2016 sur une base annualisée. Ce fléchissement du travail autonome au Québec au cours du deuxième trimestre de 2017 est légèrement plus important qu'au Canada où les travailleurs autonomes constituaient 15,2 % de l'ensemble de l'emploi, un écart de 2 % avec le Québec qui avait peu changé depuis 2015.

Taux d'inflation et taux d'intérêt

Grâce à la marge notable des capacités excédentaires de production, les perspectives sur les différentes mesures fondamentales de l'inflation restent stables pour 2017, avoisinant la cible de 2 % fixée par la Banque du Canada. Dans l'ensemble, les prévisions de l'indice des prix à la consommation pour le Québec sont en deçà de celles pour l'ensemble de l'économie canadienne. La croissance de l'indice des prix à la consommation au Québec ne devrait pas dépasser 1,6 à 2,0 % en 2017. La Banque du Canada maintient son taux cible du financement à un jour à 0,50 %, soulignant au passage que la situation pourrait changer avant la fin de 2017. Dans son Rapport sur la politique monétaire d'avril 2017, la Banque du Canada souligne les risques accrus entourant les perspectives d'inflation dans l'éventualité d'une montée du protectionnisme à l'échelle internationale. L'ampleur de l'incertitude qui plane sur l'économie canadienne laissait présager une hausse modeste des taux d'intérêt à court terme.

Confiance des PME québécoises

L'ensemble de ces facteurs montre l'impressionnante vigueur de l'économie québécoise au deuxième trimestre de 2017. La conjoncture économique fait bonne impression aux entrepreneurs québécois. L'indice moyen du *Baromètre des affaires* de la *Fédération canadienne* de l'entreprise indépendante passe à 65,5 au Québec au deuxième trimestre de 2017 alors qu'il était respectivement de 57,4 et 61,4 en 2015 et 2016. Au Canada, la moyenne de l'indice pour le deuxième trimestre de 2017 atteint 63,8¹.

Ce portrait suggère qu'au deuxième trimestre de 2017 les perspectives économiques étaient très bonnes au Québec, tant pour les salariés que pour les entrepreneurs. De toute évidence, l'incertitude entourant une montée embryonnaire du protectionnisme commercial et la renégociation de l'ALÉNA étant encore trop récente pour miner la confiance des entrepreneurs au Québec comme au Canada. Le resserrement du marché du travail, combiné à l'amorce d'une accélération de la rémunération plus soutenue au Québec qu'au Canada, suggère par contre qu'on pourrait observer un léger fléchissement de l'entrepreneuriat de nécessité, des intentions entrepreneuriales et de l'activité des entrepreneurs naissants au Québec par rapport au reste du Canada en 2017, et ce surtout auprès des jeunes qui seront attirés par une plus grande quantité d'emplois mieux rémunérés.

Les prochaines sections permettront de constater si la vigueur de l'économie québécoise est favorable à l'ensemble des activités entrepreneuriales au Québec par rapport aux autres provinces canadiennes et aux autres pays développés tirés par l'innovation. Afin de dresser ce portrait plus détaillé de l'activité entrepreneuriale au Québec qui régnait au deuxième trimestre de 2017, nous présentons maintenant les principaux indicateurs de l'enquête du *Global Entrepreneurship Monitor*.

¹ Les données mensuelles du Baromètre des affaires sont disponibles à la Fédération canadienne de l'entreprise

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 nouvelles ou les petites entreprises. Cette approche procure un portrait plus détaillé de l'activité entrepreneuriale que ce qui se retrouve dans les registres officiels des pays.

Essentiellement, le modèle du GEM postule qu'au travers de différentes institutions et caractéristiques socioéconomiques (éducation, lois, infrastructure, technologie, finance, R-D, etc.), l'environnement social, culturel et politique influence les attitudes, les aspirations et l'activité entrepreneuriale (.). 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).

SIMON DALLAIRE
COFONDATEUR D'IGLOO

PHILIPPE DALLAIRE
COFONDATEUR D'IGLOO



“

Igloo est une Start-up cofondée par Simon et Philippe Dallaire qui se spécialise dans la conception et la vente de coussins de voyage. « Très jeunes, nous avions l'ambition de créer un produit ou un service qui répondrait à un problème réel auquel des milliers de personnes faisaient face. Étant de grands voyageurs, nous avons constaté que lors des déplacements en avion, les gens étaient inconfortables pour se reposer. Nous avons donc décidé de nous attaquer à cette situation en démarrant Igloo ».

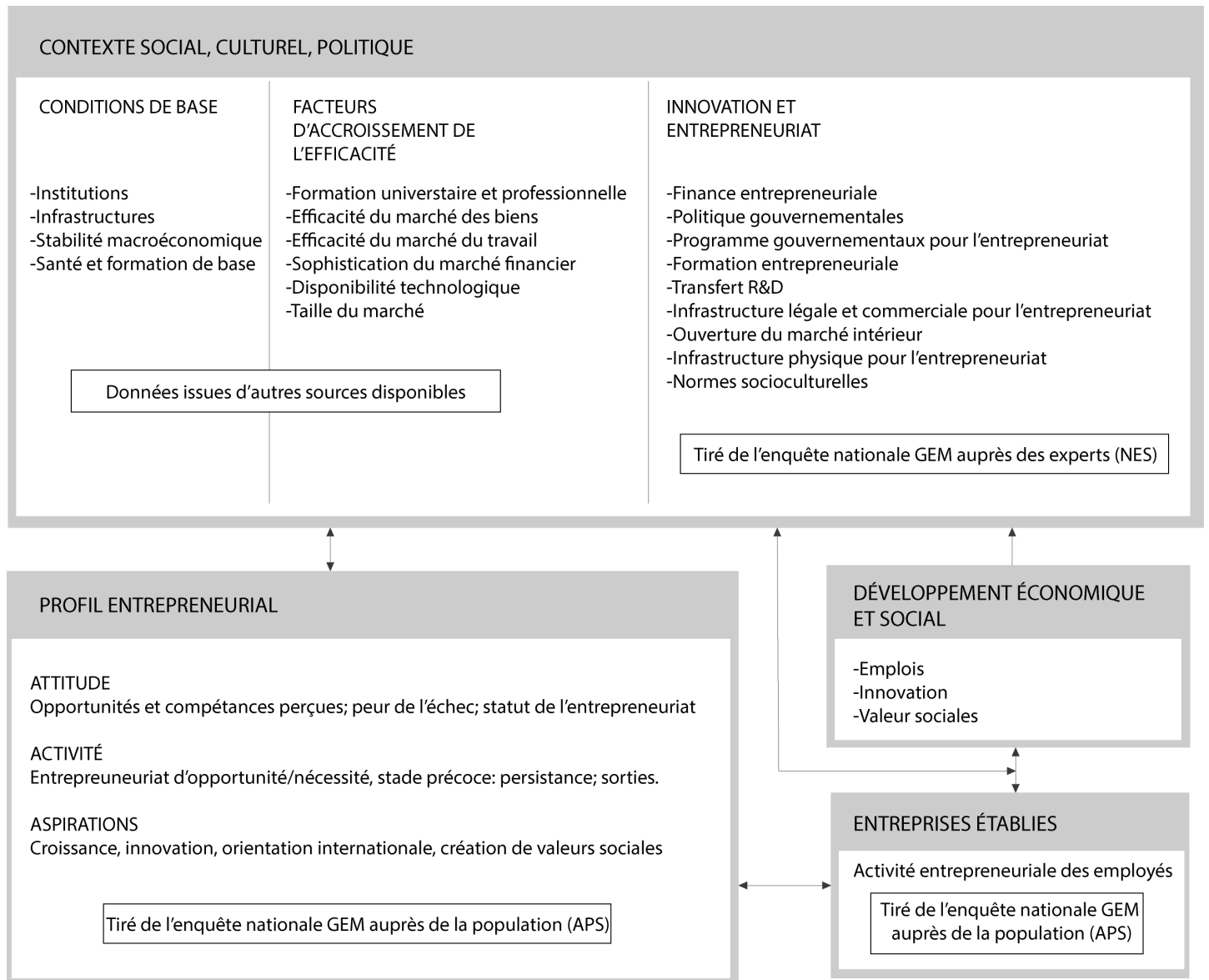


Figure 1. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor

La méthodologie du GEM

Les données du GEM reposent sur deux grandes enquêtes annuelles : Une enquête auprès de la population adulte (*Adult Population Survey : APS*) et une autre auprès d'un échantillon d'experts (*National Expert Survey : NES*). Ces enquêtes procurent une photographie de la situation entrepreneuriale sur le territoire, à un moment précis dans le temps. En reproduisant les enquêtes GEM dans les prochaines années, comme cela se fait depuis 16 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 465 répondants provenaient de la province².

L'enquête auprès des experts nationaux (NES)

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

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

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

Les mesures du GEM

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

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

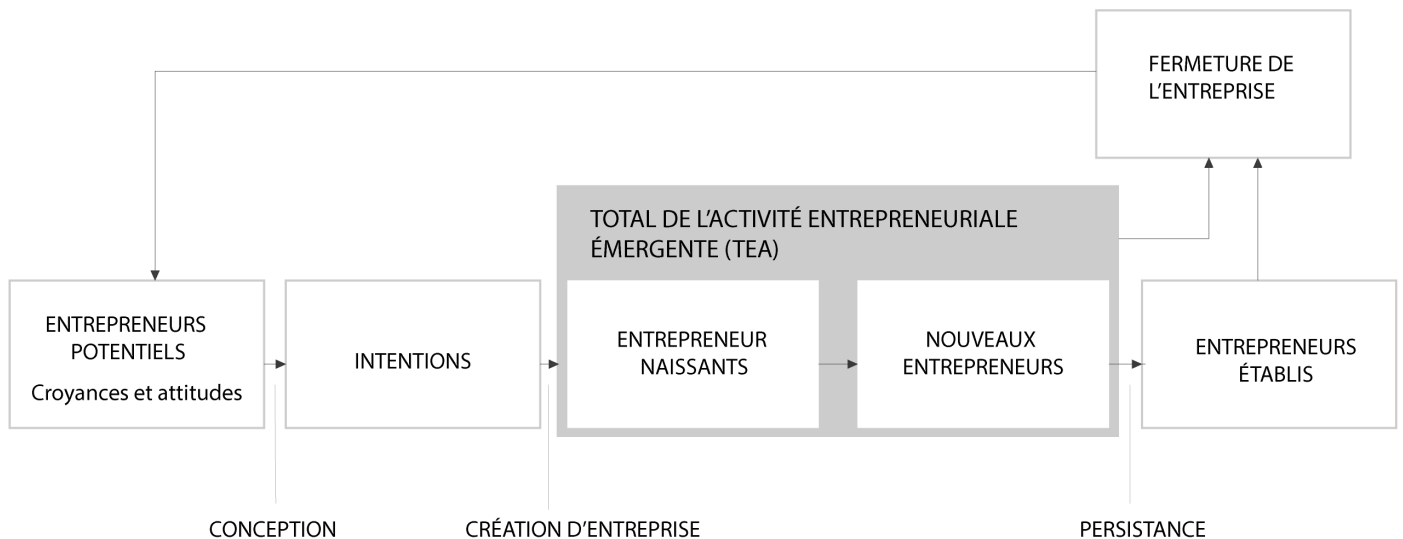


Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial.

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

Processus entrepreneurial

Entrepreneur naissant	Personne qui a créé une entreprise et versé jusqu'à 3 mois de salaires
Entrepreneur nouveau	Personne qui a créé une entreprise et versé entre 4 et 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 2016-2021³ 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.

Les niveaux de développement économique utilisés dans ce rapport

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

Le consortium GEM propose d'adopter la classification du *World Economic Forum* (WEF) dans son rapport sur la compétitivité globale⁴ qui propose trois stades. D'abord, il y a les pays dont l'économie est tirée par les facteurs, qui sont dominés par l'agriculture de subsistance et l'extraction de ressources, lesquelles reposent sur la main d'œuvre et les ressources naturelles. Ensuite, il y a les pays dont l'économie est tirée par l'efficacité, qui s'accompagnent d'industrialisation et l'augmentation du recours aux économies d'échelle, où les grandes entreprises à forte intensité capitaliste sont dominantes. Finalement, il y a les pays dont l'économie est tirée par l'innovation, où les entreprises reposent sur les savoirs et les industries des services sont en croissance.

Malgré les limites inhérentes à une telle simplification dans la détermination du niveau de développement économique, les pays sont regroupés selon cette classification pour en faciliter la comparaison. Le Canada, tout comme le Québec, fait partie des économies tirées par l'innovation. En conséquence, les comparaisons seront principalement faites avec ces pays et les scores moyens⁵ seront utilisés pour les autres économies.

³ <https://www.jeunes.gouv.qc.ca/strategie/entrepreneuriat-releve/index.asp>

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

⁵ Il s'agit de scores moyens non pondérés.

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. Dans les prochaines années, suite aux futures enquêtes GEM au Canada et au Québec, il sera possible de mesurer l'évolution des attitudes entrepreneuriales et ainsi, de mieux comprendre comment celles-ci peuvent se transformer sur certains territoires. Dans le présent rapport, les principaux indicateurs d'attitudes entrepreneuriales seront comparés en situant le Québec, le reste du Canada (RDC) et les autres pays participants au GEM (groupe des pays dont l'économie est tirée par l'innovation).

La valorisation de l'entrepreneuriat

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

D'abord, pour ce qui est de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière, les citoyens du Québec approuvent massivement celle-ci, avec 74,8 % d'appui, comparativement au RDC où 62,5% des citoyens estiment qu'il s'agit d'une bonne carrière (Figure 3). Comparativement à 2016, on constate une baisse pour le Québec qui obtenait 78,3% à cette question. Toutefois, malgré cette baisse, le Québec se positionne parmi les territoires où l'entrepreneuriat est le plus valorisé derrière les Pays-Bas et les Émirats arabes unis.

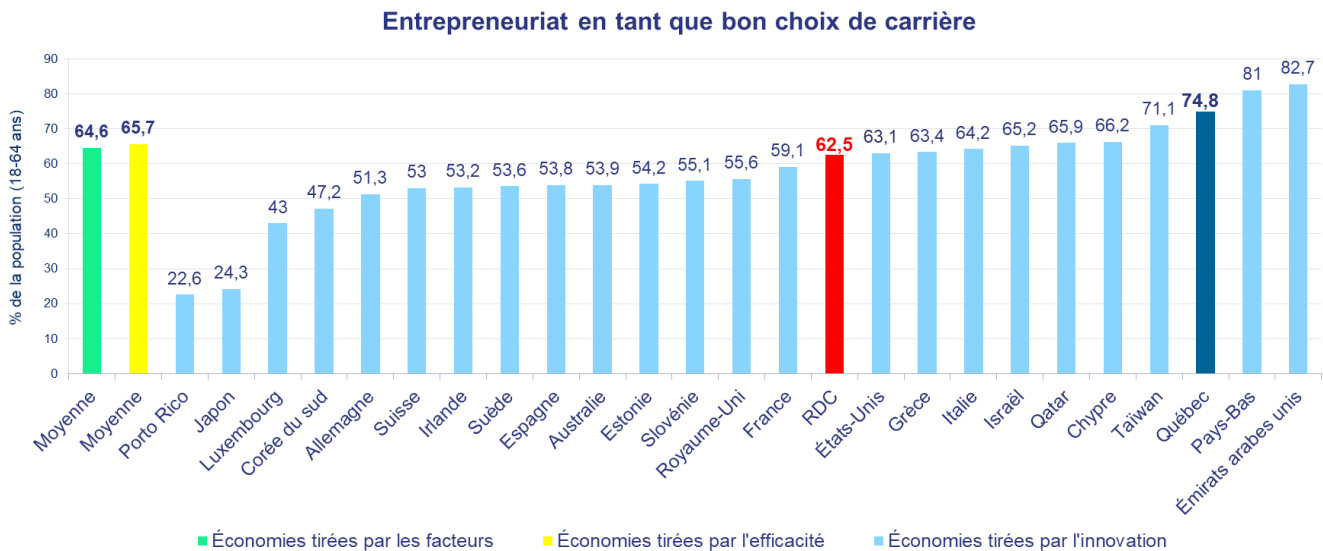


Figure 3. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les économies comparables

Également, il convient de souligner que les citoyens du Québec estiment dans une proportion de 78,1% que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat, comparativement au RDC où 76% des citoyens partagent le même avis. Contrairement à 2016, le Québec et le RDC obtiennent des scores plus élevés pour cette question. On constate également que l'écart entre le Québec et le RDC a nettement diminué depuis 2016 où les citoyens du Québec obtenaient 68,3% à cette question et ceux du RDC 73,9%.

Ce taux fluctue depuis 2013 et le Québec se situe au-dessus de la médiane.

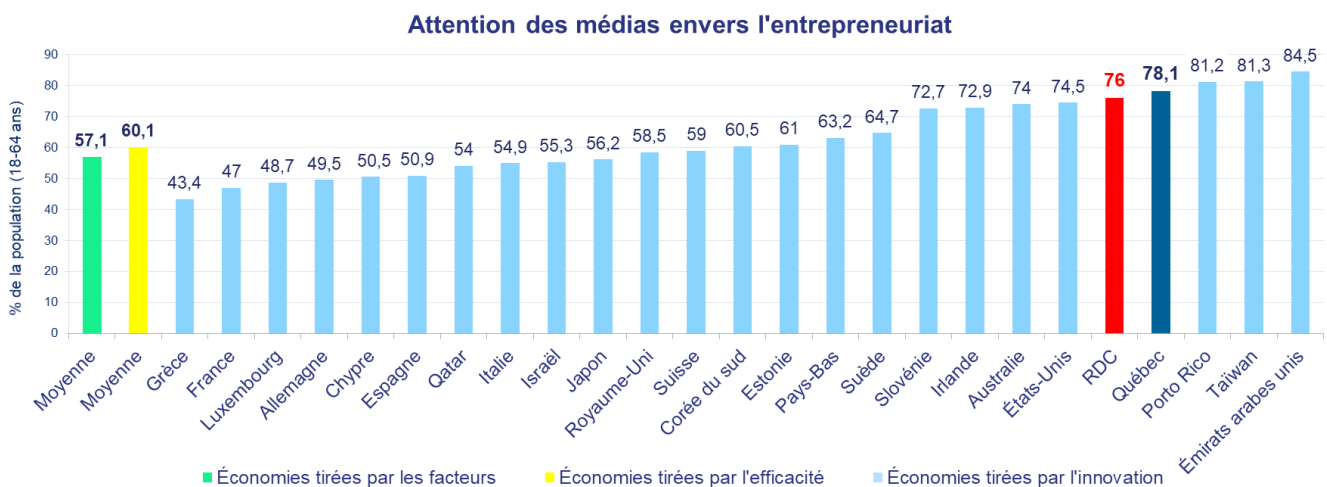


Figure 4. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les économies comparables

Par contre, 68,4% des Québécois estiment qu'on accorde un statut élevé aux entrepreneurs qui réussissent, contrairement à 75,7 % des citoyens du RDC (Figure 5). Il s'agit d'un résultat plutôt stable depuis 2014 et cela permet de situer le Québec un peu en dessous de la médiane des territoires comparables.

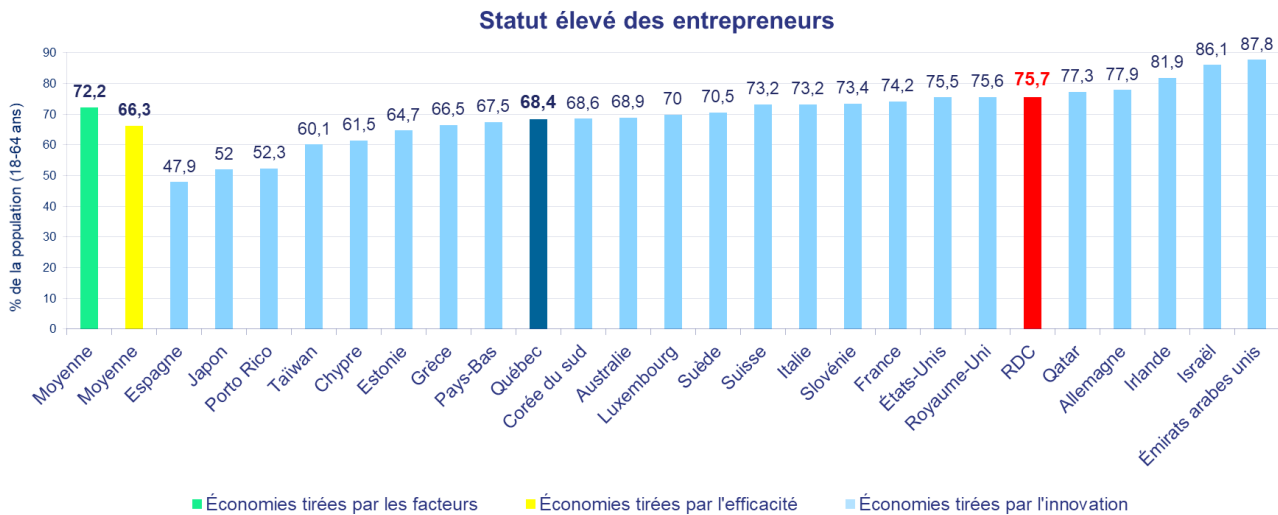


Figure 5. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les économies comparables

Pour conclure la section sur les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat, nous avons demandé si la plupart des gens de leur pays préférerait que chacun ait un niveau de vie semblable aux autres et 72,4% des Québécois affirment que c'est le cas, contrairement à 75,6% dans le RDC (voir Figure 6). Contrairement à 2013, où le Québec obtenait 77,4% à cette question et constituait l'un des pourcentages les plus élevés des économies tirées par l'innovation, la province se situe maintenant au-dessus de la médiane et derrière le reste du Canada. On peut aussi voir que cette valeur augmente depuis 2014.

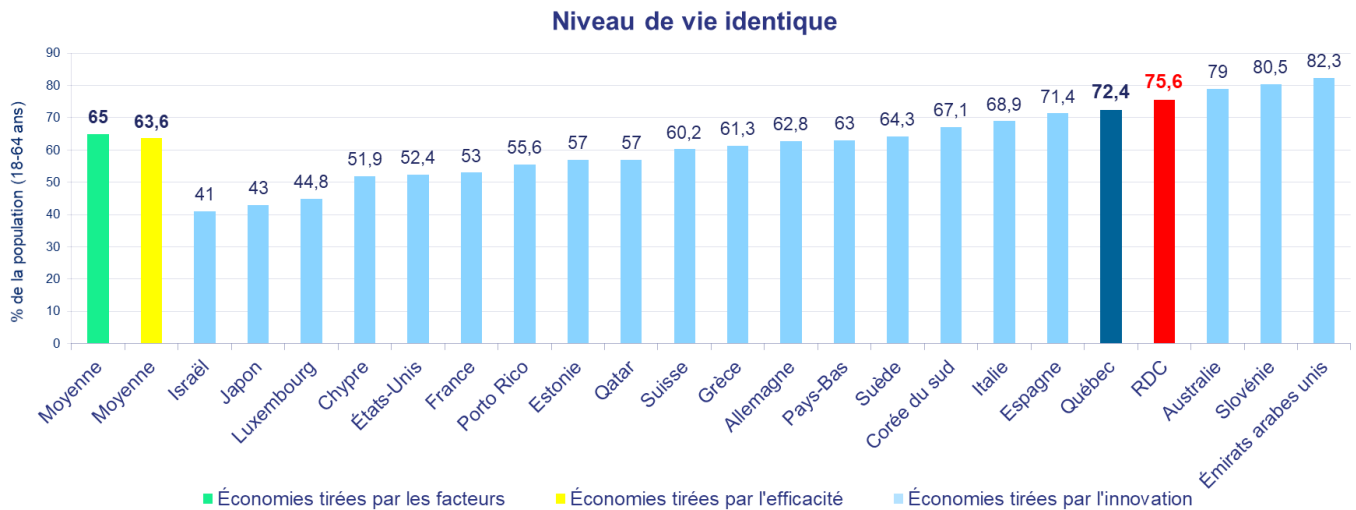


Figure 6. Comparaison du souhait d'un niveau de vie semblable aux autres selon les économies comparables

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 (voir Figure 7). En effet, seulement 36,4% des Québécois connaissent personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 40,1% des citoyens dans le RDC. Notons toutefois que ce taux est en progression depuis 2013, où le Québec obtenait 23,9% à cet égard, soit une augmentation de 12,5 points de pourcentage en quatre ans (voir Tableau 2).

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

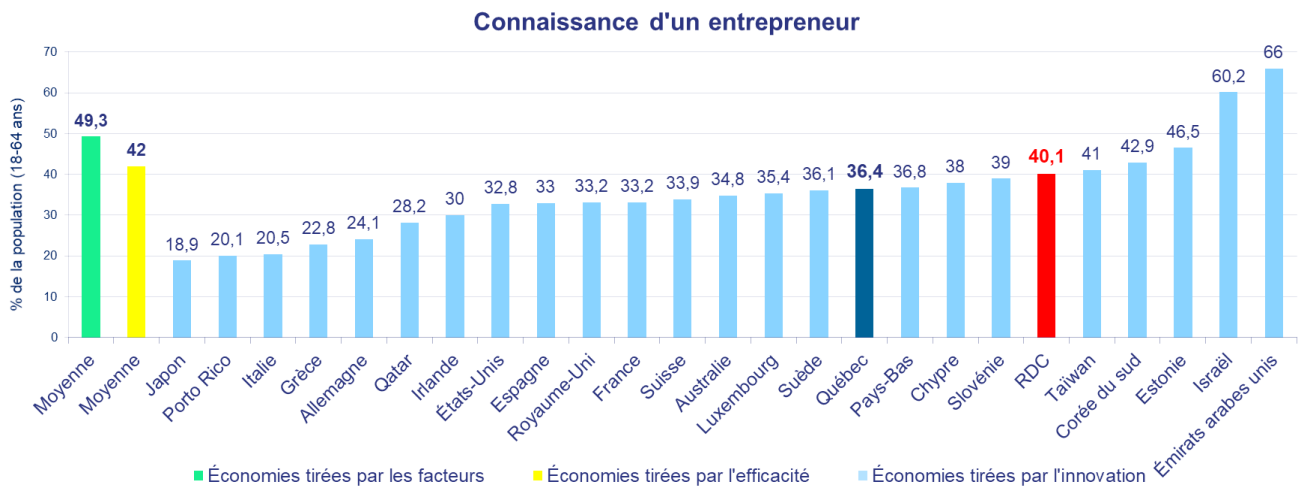


Figure 7. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les économies comparables

Qui plus est, les Québécois s'estiment compétents pour devenir entrepreneurs. Ainsi, 50,9% des citoyens pensent avoir les compétences requises contrairement à 57,1% pour le RDC. L'écart entre le Québec et le RDC est moins grand qu'en 2016, où le Québec avait obtenu 43,7% et le RDC 57,4%. Comme on peut le constater à la Figure 8, le Québec est maintenant au-dessus de la médiane des autres économies tirées par l'innovation. Il s'agit d'une importante progression de 15,3% depuis 2013

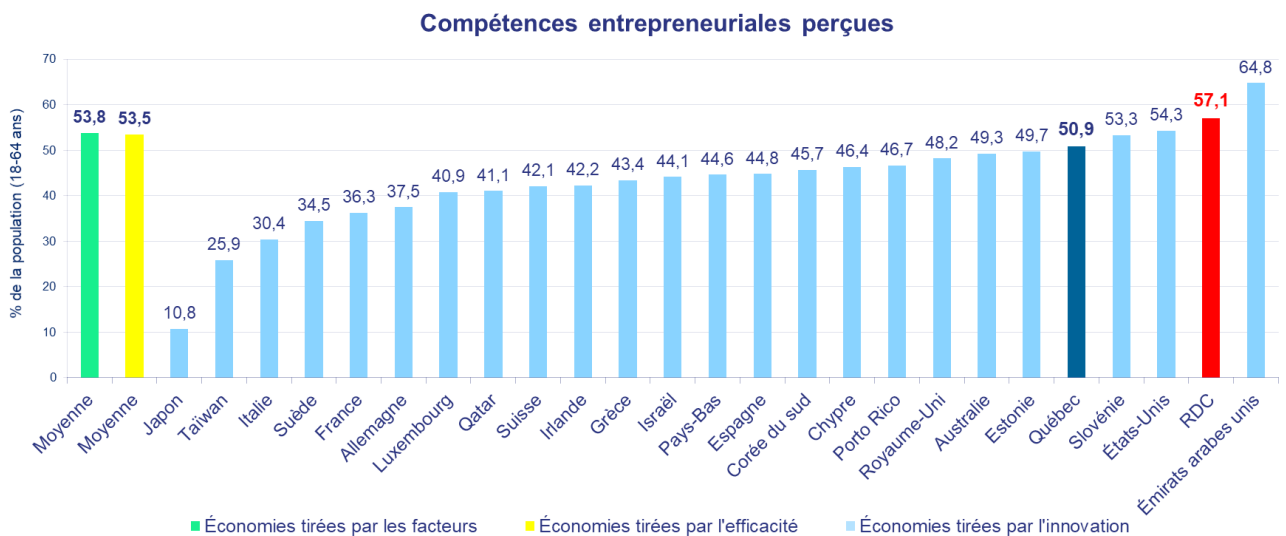


Figure 8. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens selon les économies comparables

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 tirées par l'innovation, 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 obligation. 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 bloquer 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 9, le Québec se situe parmi les pays où les citoyens perçoivent le plus d'opportunités, soit 60,8% de la population. Le RDC se situe légèrement en dessous avec 60%. Notons également que les États-Unis (63,6%) devancent pour la première fois le Québec et le RDC depuis 2013. Ainsi, les citoyens du Québec perçoivent, toute proportion gardée, de bonnes occasions d'affaires dans la région où ils vivent comparativement à ceux des autres territoires comparables où le contexte économique pourrait ne pas être aussi favorable. Il s'agit d'un résultat très prometteur à l'égard du potentiel de création d'entreprises sur le territoire québécois.

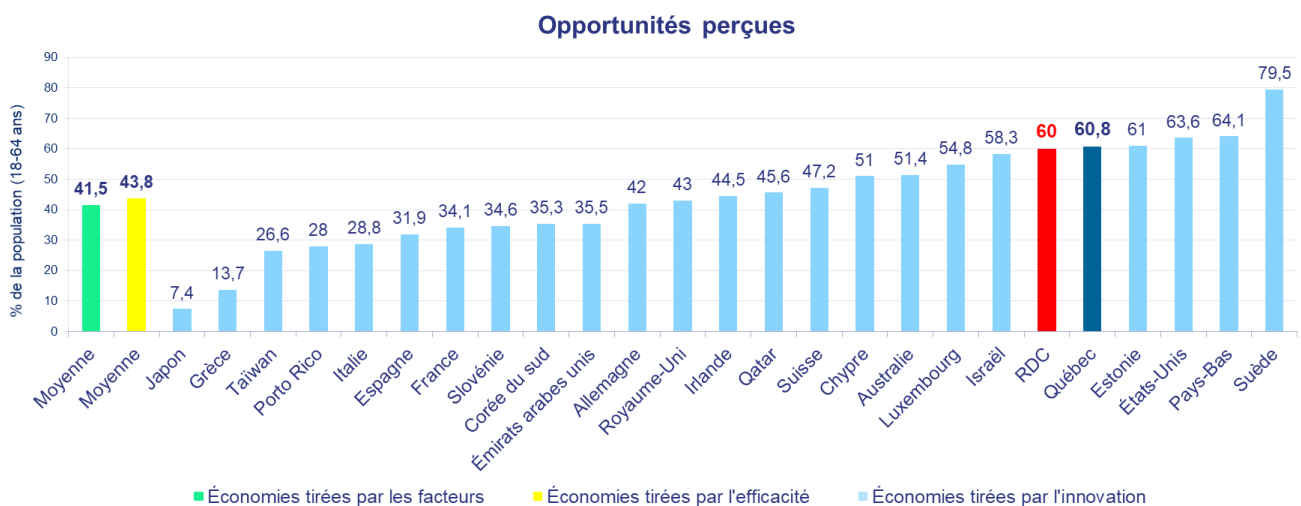


Figure 9. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les économies comparables

Qui plus est, les Québécois craignent moins l'échec que le RDC comme l'indique la figure 10. Ainsi, 41,8% des Québécois estiment que la peur de l'échec les freine dans la saisie d'une opportunité d'affaires contre 48,8% pour le RDC. On constate que l'écart entre le Québec et le RDC s'est agrandi comparativement à l'an passé (2016) où le Québec obtenait 42,3% à cette question contre 44,6% pour le RDC. On peut aussi constater que le Québec enregistre une baisse de la peur de l'échec pour la première fois depuis 2013 (voir Tableau 2). Espérons que ce recul se concrétisera par la poursuite d'opportunités d'affaires dans les années à venir.

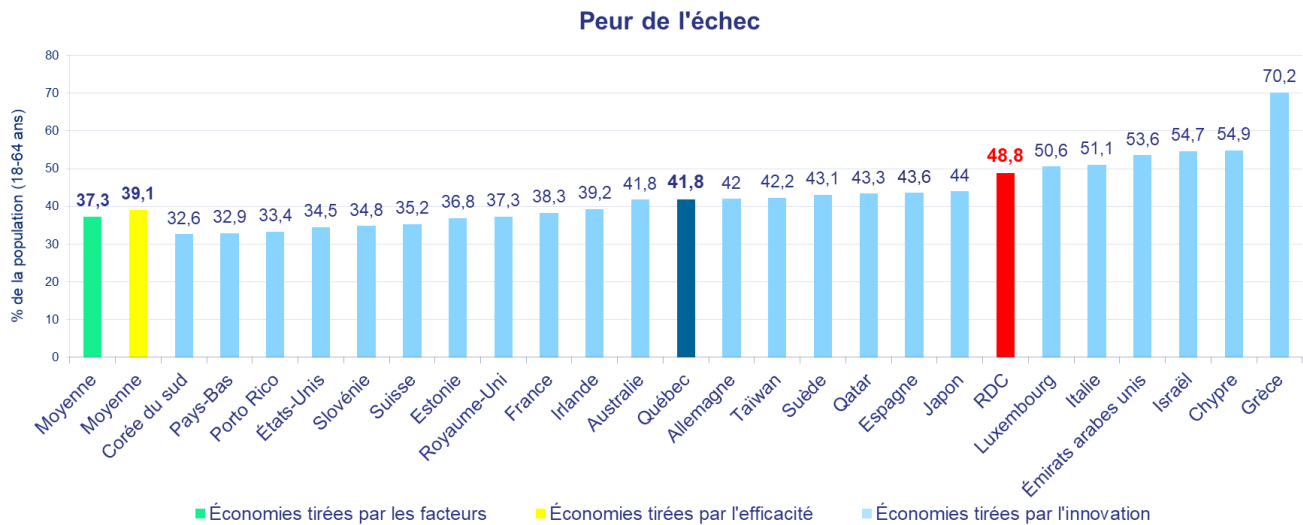


Figure 10. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens selon les économies comparables

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. Nous avons constaté une augmentation de l'intention d'entreprendre par rapport à 2016 (18,2%) pour se situer à 25,6% cette année (voir Figure 11). Le Québec se situe maintenant parmi les pays où l'intention de démarrer une entreprise dans les trois prochaines années est la plus élevée et dépasse le RDC (22,3%) pour la première fois depuis 2015 (voir Tableau 2). Il s'agit également d'un taux de 6,6% supérieur aux États-Unis.

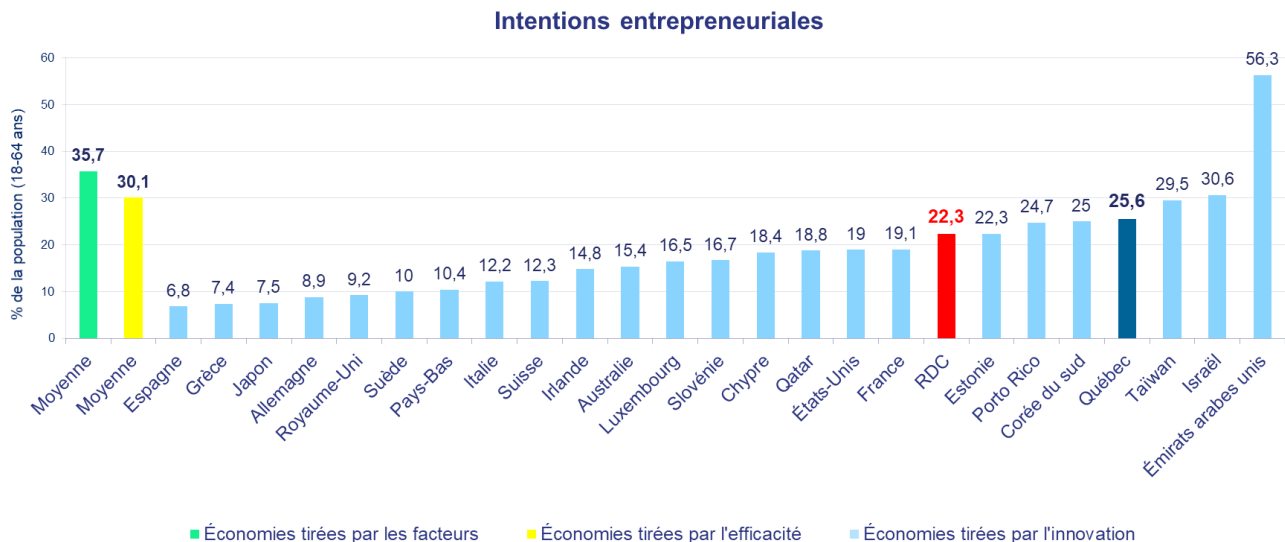


Figure 11. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens selon les économies comparables

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

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 (entre 4 mois et 41 mois de salaires versés);
- Les entrepreneurs établis (plus de 42 mois de salaires versés).

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

Entrepreneuriat émergent

D'abord, en ce qui concerne les entrepreneurs naissants (voir la Figure 12), on peut constater la situation remarquable du Québec en 2017, qui se positionne maintenant au 3^e rang des économies comparables, avec un taux de 11,3%, précédant le RDC de 0,1% (11,4%). Cela constitue une progression de 2,9% par rapport à 2016 (8,4%). On constate ici que l'intention d'entreprendre des québécois a non seulement augmenté et leur passage de l'intention à l'action également (voir figure 11).

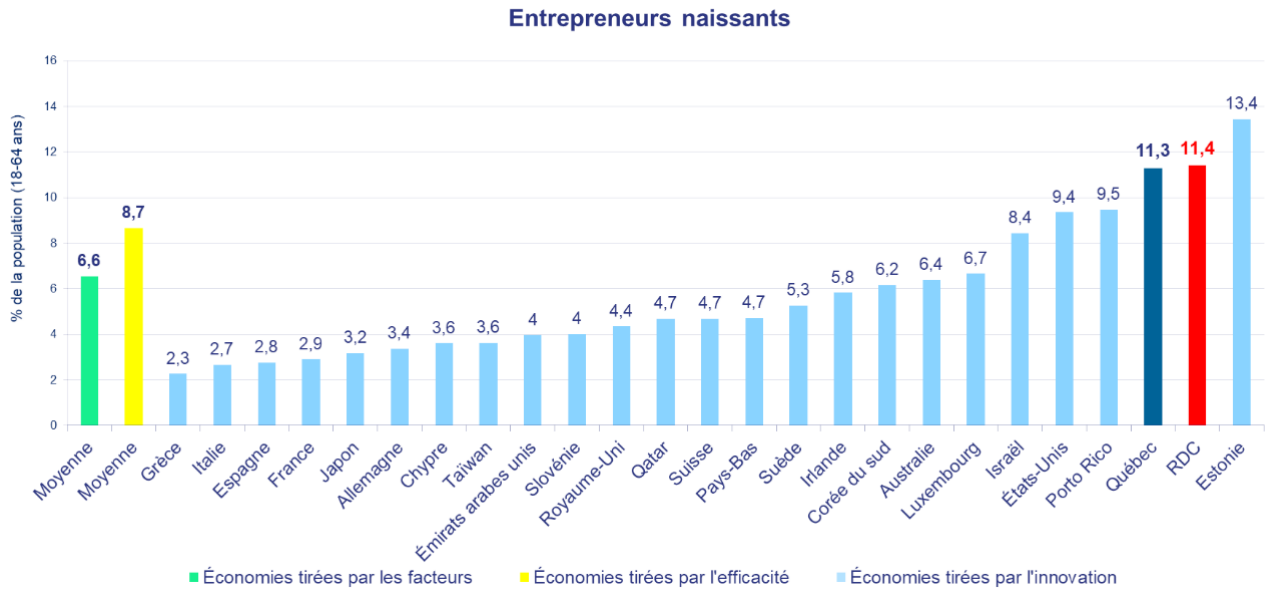


Figure 12. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les économies comparables

La proportion des nouveaux entrepreneurs au Québec n'a quasiment pas changé depuis 2016 (6,5%) et amène la province au 3e rang des économies comparables avec un taux de 6,4% derrière la Corée du Sud (6,9%) et le RDC (8,6%) toujours en tête des pays tirées par l'innovation depuis 2016 (voir figure 13). Tous les autres économies tirées par l'innovation possèdent moins de nouveaux entrepreneurs que le Québec, la Corée du Sud et le reste du Canada.

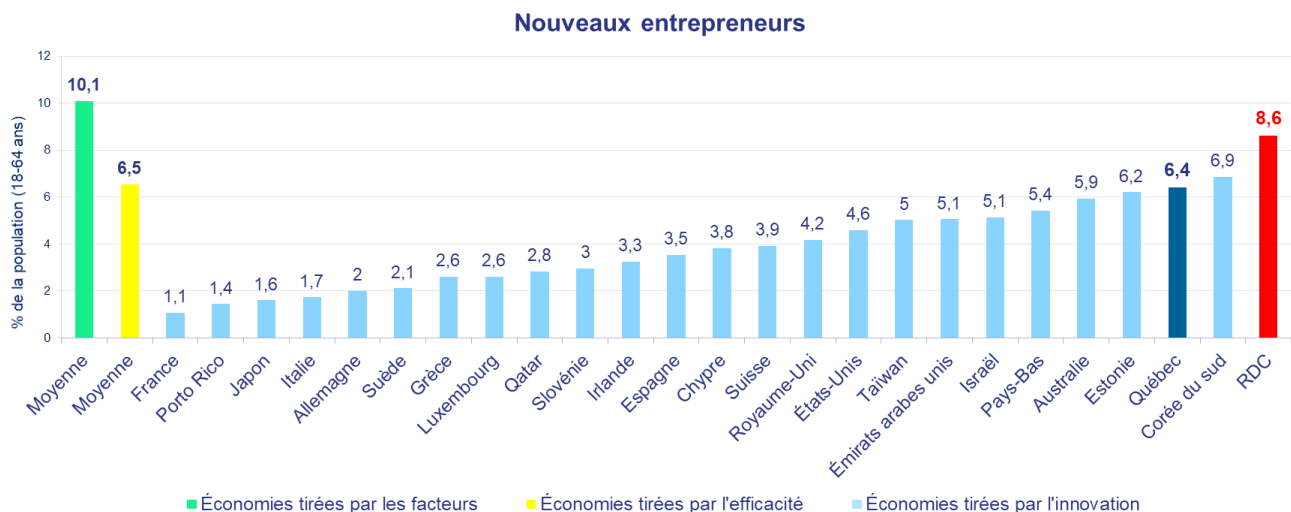


Figure 13. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les économies comparables

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 14 que le Québec possède un taux d'activité entrepreneuriale émergente de 16,7%, qui est au-dessus de toutes les économies tirées par l'innovation à l'exception de l'Estonie (19,4%) et du RDC (19,4%) qui affichent tout deux les taux les plus élevés d'entrepreneurs naissants en 2017. Cela n'est sans doute pas étranger au taux très élevé d'intention d'entreprendre de 2014 (19,1%) et des entrepreneurs naissants de 2015 (9%) qui semblent s'être matérialisés en entreprises émergentes cette année !

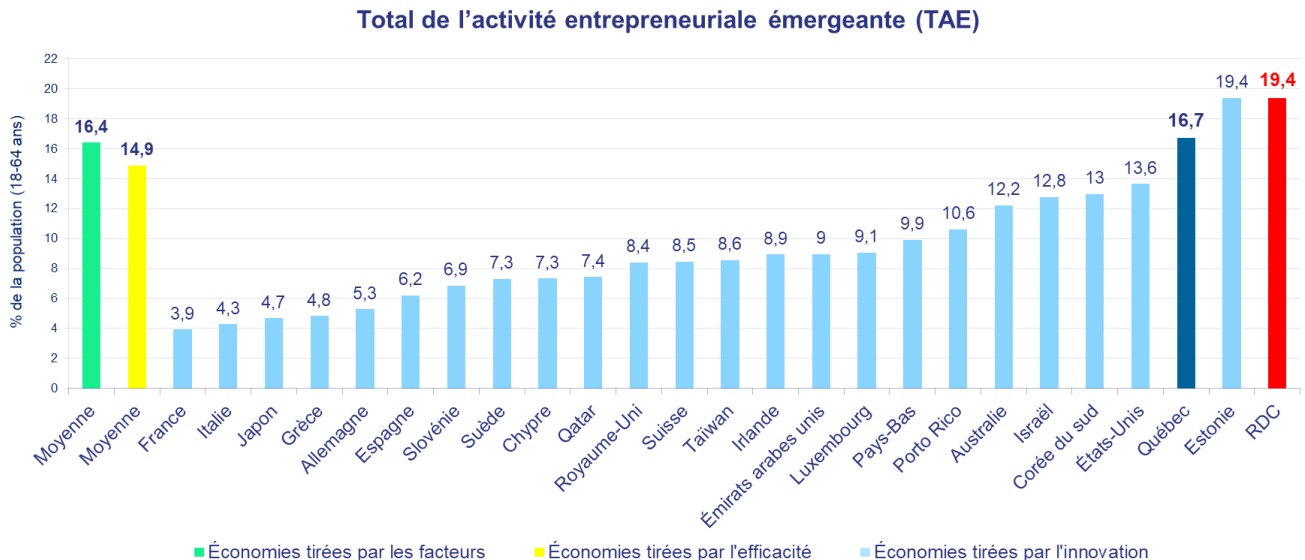


Figure 14. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables

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 15, la proportion de l'entrepreneuriat émergent d'opportunité⁷ est légèrement moins grande au Québec (13,2%) que dans le RDC (15,4%). Toutefois, le Québec se situe dans le peloton de tête des économies tirées par l'innovation, arrivant au 3^e rang, devant les États-Unis.

⁷ À noter que les résultats de l'entrepreneuriat émergent d'opportunité et de nécessité reposent sur un nombre assez faible de répondants (n=59 et n=13, 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.

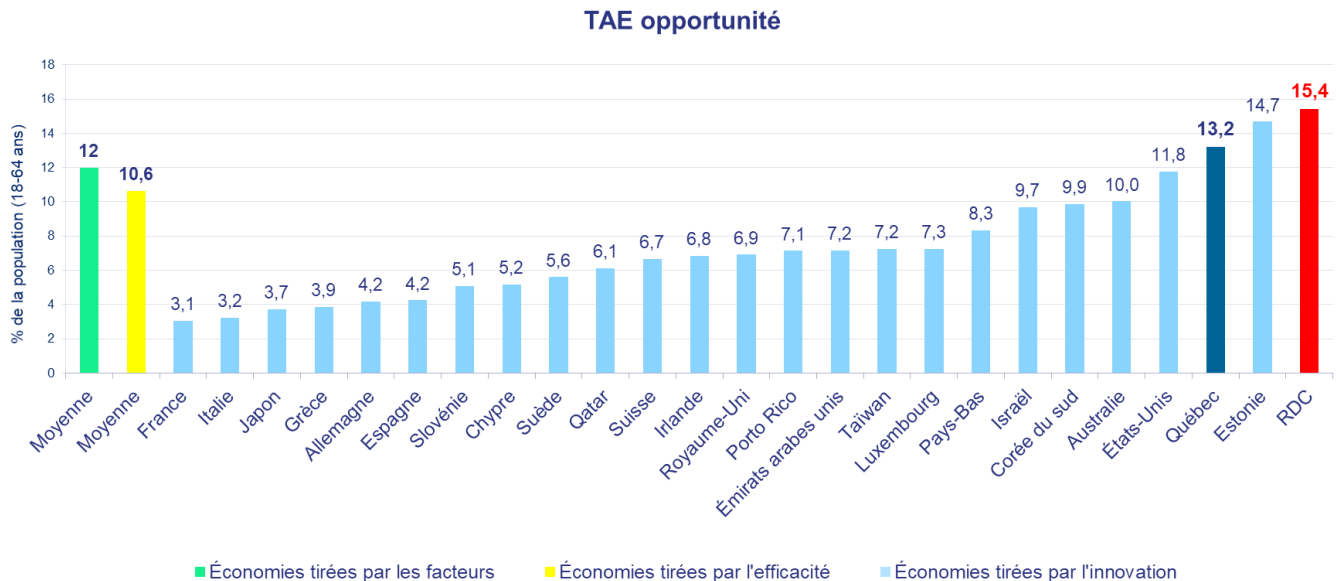


Figure 15. Proportion de l'entrepreneuriat émergent initié par une opportunité

En ce qui concerne l'entrepreneuriat émergent poussé par la nécessité, la proportion d'entrepreneurs du Québec qui démarre par nécessité est plus importante que ce que l'on retrouve dans plusieurs autres pays. Sur ce type d'entrepreneuriat, le Québec est classé 4e parmi les économies tirées par l'innovation alors qu'il se situait au 20ème rang en 2014. Alors qu'en 2016, la proportion d'entrepreneurs québécois poussés par la nécessité était identique au reste du Canada, on observe en 2017 un léger fléchissement de l'entrepreneuriat de nécessité au Québec par rapport aux autres provinces canadiennes. Ces résultats indiquent également que la proportion de l'entrepreneuriat émergent liée à un démarrage par opportunité est presque similaire au Québec (82%) et dans le RDC (82,4%).

ETIENNE LEMIEUX,
PDG ET FONDATEUR DE SPI BIO



“

« "En tant qu'entrepreneur, je suis dans l'urgence de créer, déterminé à matérialiser ma vision et faire grandir l'entreprise que j'ai fondée. En plus de diriger une équipe fantastique, j'ai la chance de concevoir des équipements à la fine pointe de la technologie qui permettront d'assurer une meilleure protection de la santé publique. »

En utilisant une approche innovante, SPI BIO développe des appareils de détection installés sur-site pour déceler la présence d'agents pathogènes dangereux. Elle est la première entreprise à offrir une solution intégrée permettant la gestion des contaminations à la bactérie Légionelle pour les installations de refroidissement

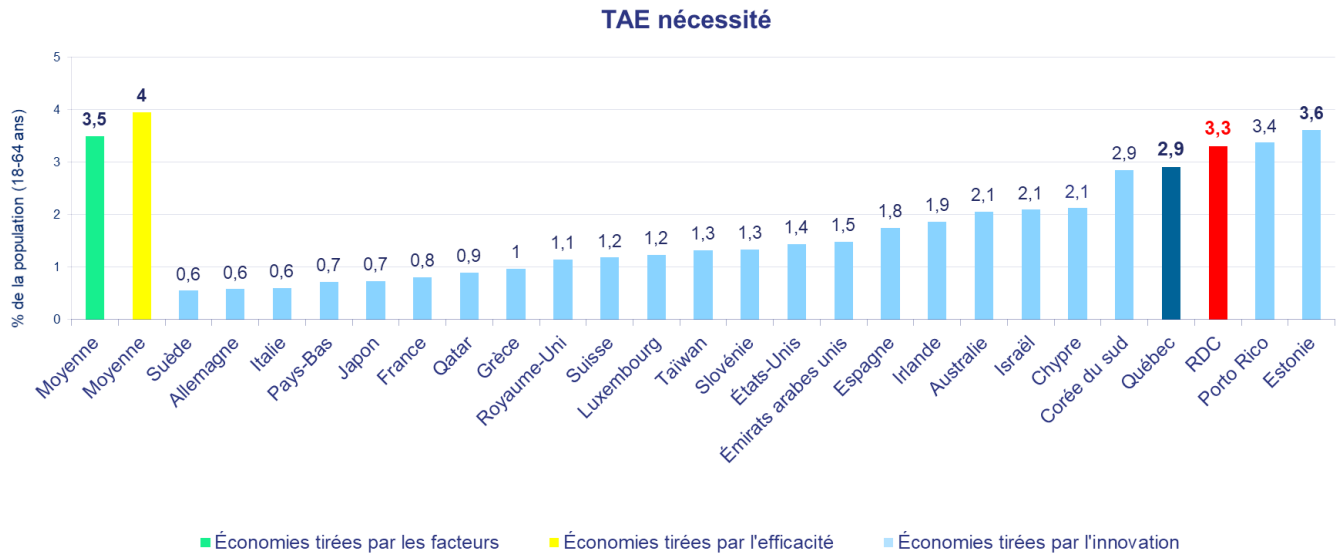


Figure 16. Proportion de l'entrepreneuriat émergent poussé par la nécessité

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 à la même place que l'an passé avec 6% d'entrepreneurs établis contre 6,2 % pour le RDC et se situe toujours sous la médiane des économies tirés par l'innovation (voir la Figure 17). Cela constitue un recul par rapport à 2014 (8,5%) mais un taux semblable à 2015 (6,4%).

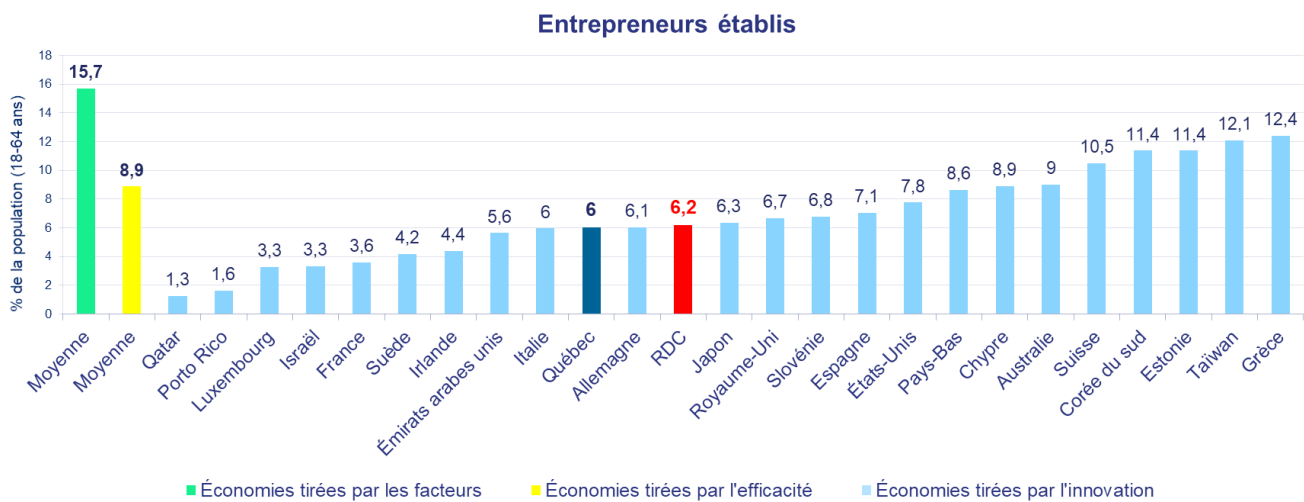


Figure 17. Proportion d'entrepreneurs établis selon les économies comparables

Sortie de l'entrepreneuriat

Bien que cette section aborde la notion de sortie de l'entrepreneuriat, il faut savoir que la réalité est beaucoup plus complexe que ce qui sera présenté dans les prochaines figures. En effet, 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 2017. 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.

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

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), 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.

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.

Comme on peut le voir à la Figure 18, le Québec est l'endroit dans le monde où le repreneuriat est le plus courant après les Émirats arabes unis (4,8%)¹². Les entreprises québécoises survivent le plus lors d'une sortie de l'entrepreneuriat de leur dirigeant : 3,7% des répondants du Québec (3,5% pour le RDC) ont quitté l'entrepreneuriat en 2017 alors que l'entreprise continue ses activités. Cela constitue une diminution par rapport à 2016 (4,3%), mais le taux reste plus élevé que ce qui avait été observé en 2014 (2,9%) ou en 2015 (1,7%) au Québec¹³. Il semble que les récents efforts des pouvoirs publics qui visent à promouvoir le repreneuriat portent fruit. Le reste du Canada obtient un score le situant juste derrière le Québec, suivi de toutes les autres économies.

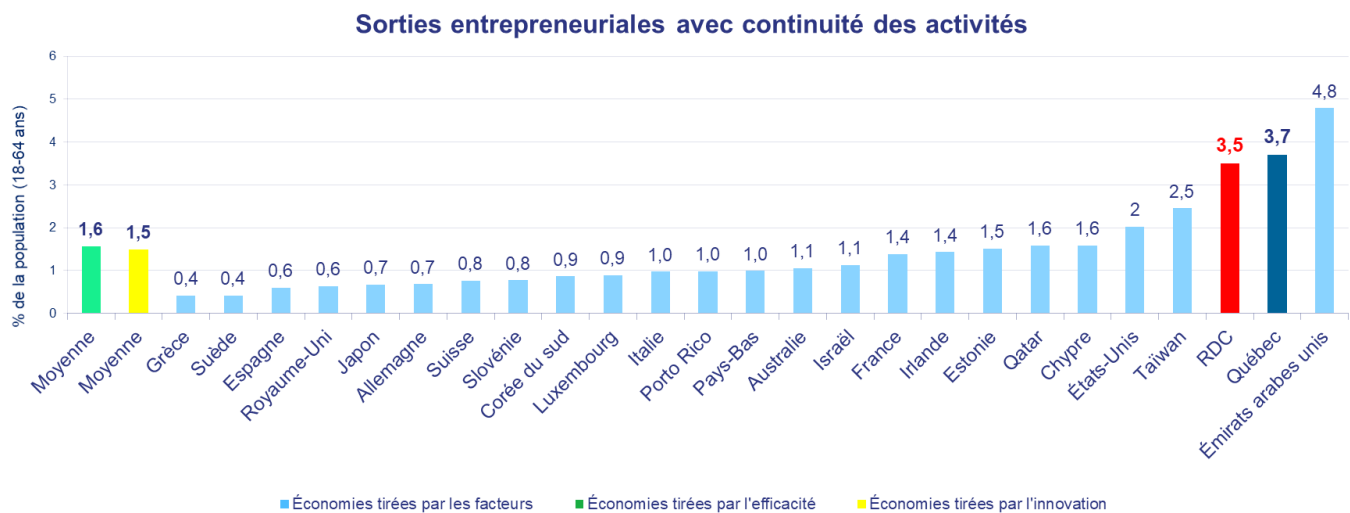


Figure 18. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les économies comparables

En ce qui a trait aux sorties entrepreneuriales dont l'entreprise cesse définitivement ses activités (Figure 19), la proportion québécoise est plus grande (4,8% des répondants) que dans le RDC (2,9% des répondants). Le Québec est maintenant le territoire où la proportion de sorties entrepreneuriales avec cessation des activités est la plus grande de tous les pays tirés par l'innovation. Il s'agit d'une

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 Cette année, le classement relatif du Québec semble être le résultat de l'augmentation substantielle du taux de cessation avec continuité des Émirats arabes qui a plus que doublé entre 2016 (2,3 %) et 2017.

¹³ 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.

augmentation de 3,2% par rapport à 2016 (1,6%). En considérant ces deux stratégies de sortie (avec ou sans continuité), le Québec est la région où il existe le plus de sorties entrepreneuriales. La proportion de sorties entrepreneuriales avec continuité des activités du Québec (43,5%) est moins élevée que celle du RDC (54,7%).

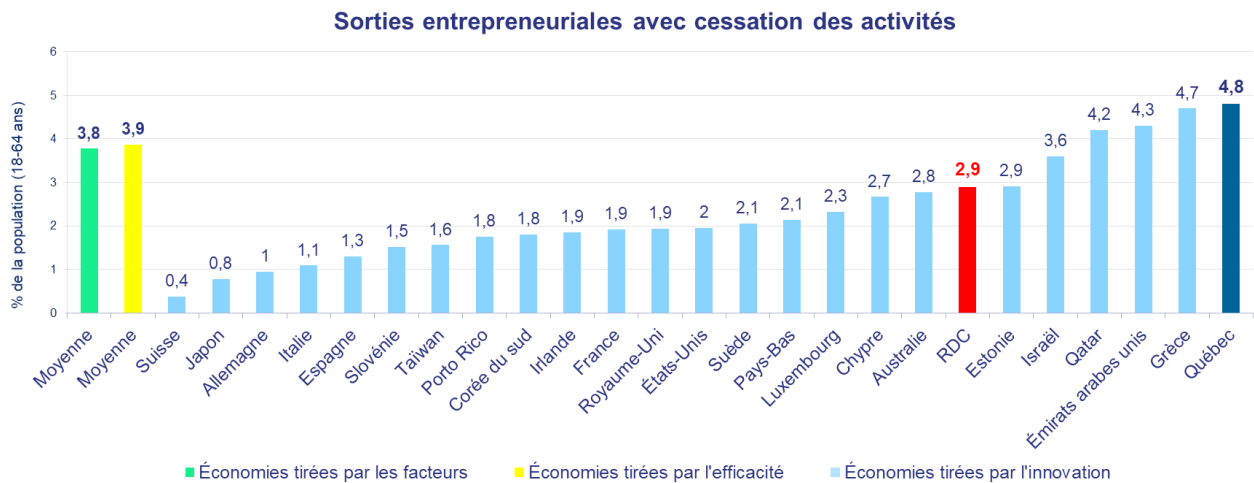


Figure 19. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les économies comparables

Afin de mieux comprendre les motifs de fermeture (avec poursuite ou non des activités), nous avons compilé les échantillons des années 2015 à 2017¹⁴. Comme on peut le voir à la Figure 20, la vente de l'entreprise constitue le principal motif des entrepreneurs du Québec (24,9%) ainsi que du reste du Canada (21%). Le manque de rentabilité n'est évoqué que par 15,1% des répondants du Québec (contre 20,9% pour le RDC). Outre ces deux principaux motifs de fermeture où les entrepreneurs québécois se distinguent de leurs pairs des autres régions canadiennes, on observe une proportion plus élevée de fermetures causées par les départs à la retraite et par la bureaucratie et l'intervention de l'État au Québec qu'ailleurs au Canada, et une proportion plus faible due au manque de financement. Il faut toutefois interpréter ces informations avec précaution. Lorsqu'un répondant affirme avoir vendu l'entreprise, rien ne dit si elle était rentable (ou non), si elle était suffisamment financée (ou non), si l'entrepreneur avait une autre opportunité, partait à la retraite ou retournait au salariat. Qui plus est, les raisons personnelles constituent 16,5% des raisons (et 16,8% au RDC). Ainsi, malgré cette tentative de mieux comprendre les fermetures, les cas de figure demeurent complexes et l'information, opaque, puisque le répondant pourrait ne pas vouloir tout dévoiler des motifs précis.

¹⁴ 367 cas compilés (2015 à 2017) pour les fermetures.

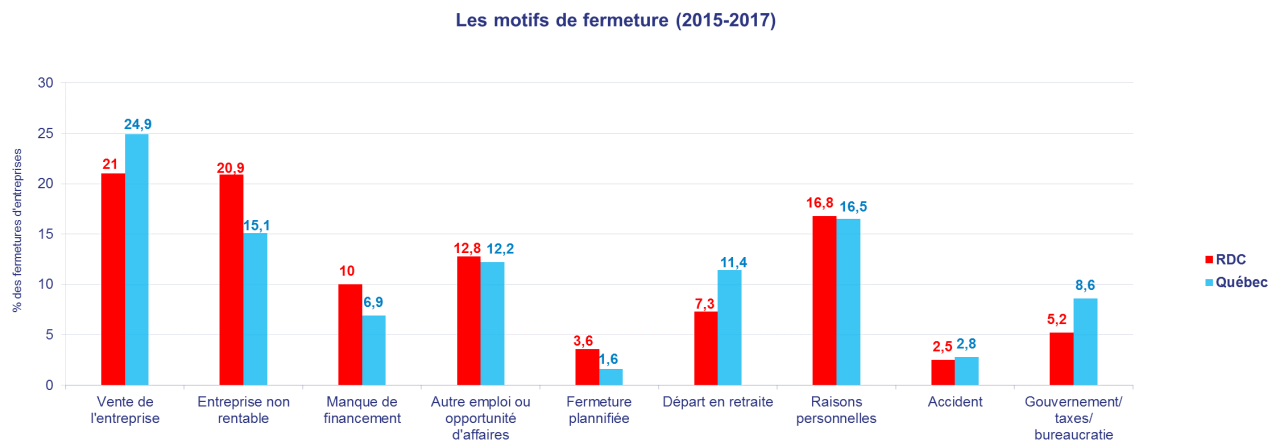


Figure 20. Les motifs de fermeture (compilation 2015 à 2017)

Malgré ces limites, nous avons vérifié les différences entre les hommes et les femmes au Québec et dans le RDC (Figure 21). Parmi les différences marquées identifiées, notons que le manque de financement en tant que motif de fermeture est moins rarement mentionné par les femmes du Québec (3,8%) comparativement aux hommes du Québec (9%). Qui plus est, l'écart avec les femmes du RDC (12,6%) est de 8,8%, alors que les hommes du RDC ont un score similaire (7,5%) à celui des hommes du Québec, avec seulement 1,5% d'écart. Les femmes (Québec et RDC) vont évoquer beaucoup plus massivement les raisons personnelles (26,3%) que les hommes (Québec=9,7%; RDC=7,9%).

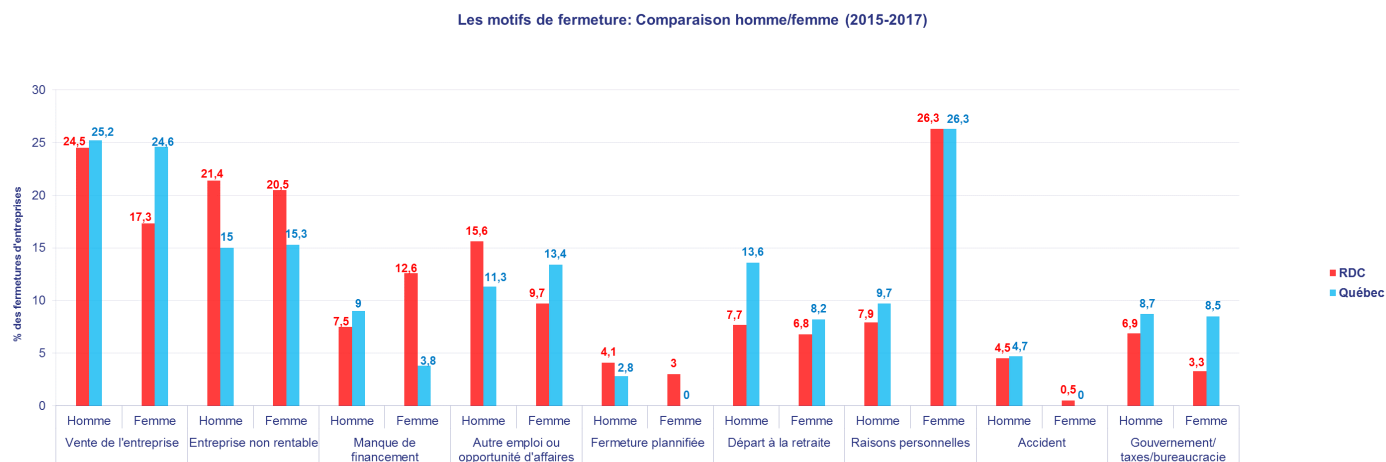


Figure 21 . Les motifs de fermeture, comparaison hommes/femmes (compilation 2015 à 2017)

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 tirées par l'innovation.

La Figure 22 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 4e rang parmi les économies comparables, tandis que le RDC se classe au 2e rang. Cela constitue une progression pour le Québec qui affichait un taux de 20,9% l'an passé comparativement à 23,7% cette année.

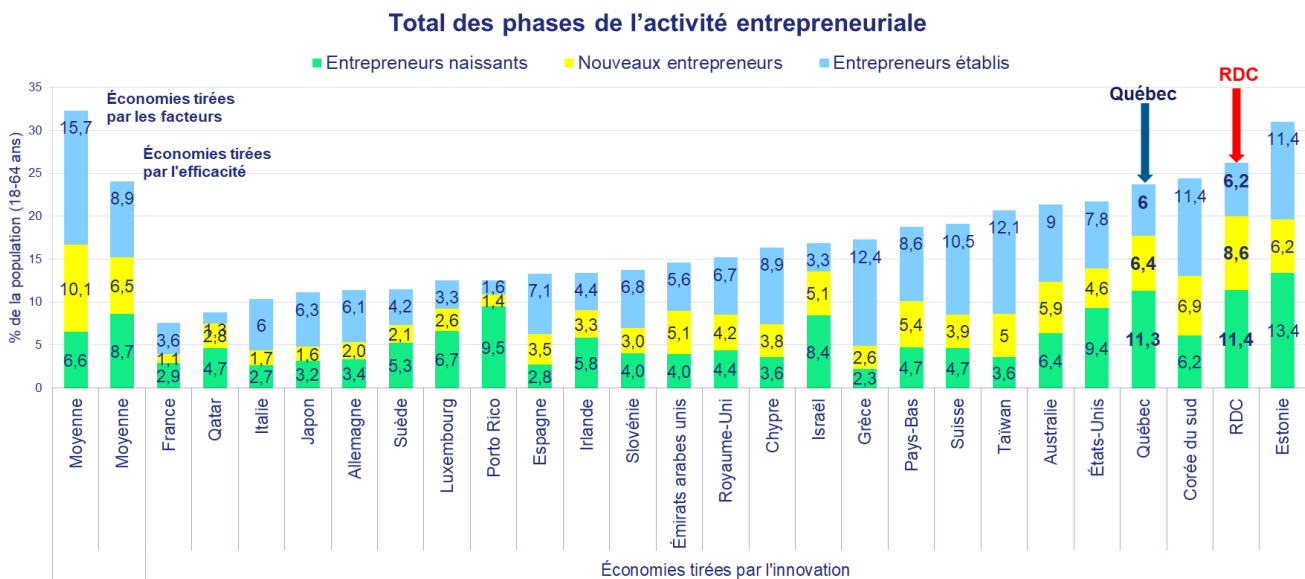
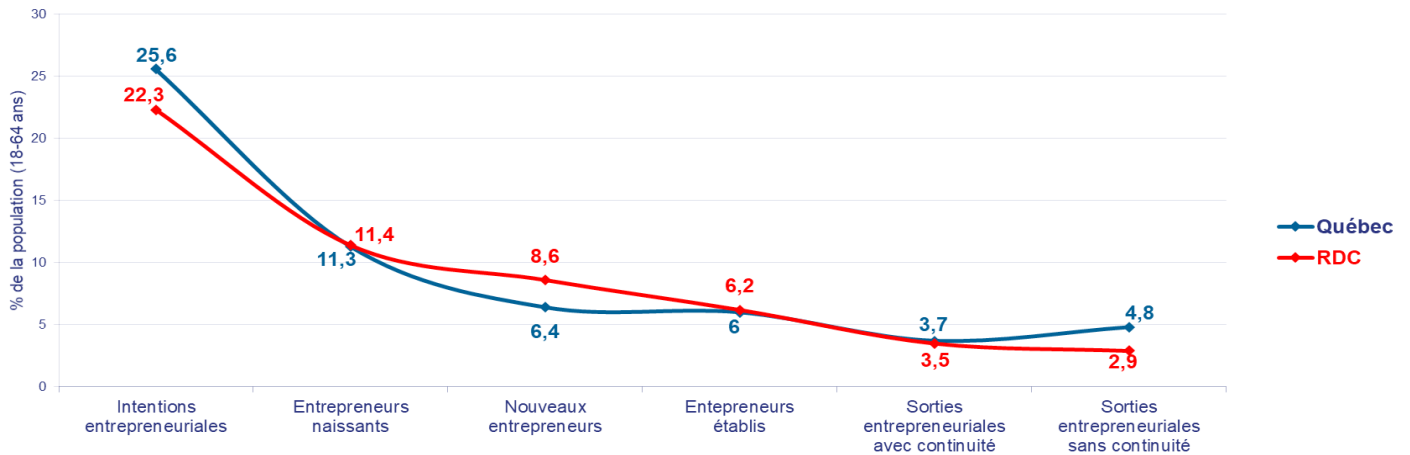


Figure 22. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

La Figure 23 nous renseigne sur les différentes étapes du processus de l'activité entrepreneuriale et résume ce que nous avons vu jusqu'à maintenant. L'écart observé au niveau de l'intention d'entreprendre entre le Québec et le RDC disparaît quasiment au niveau des entrepreneurs naissants et des entrepreneurs établis alors qu'il se creuse au niveau des nouveaux entrepreneurs. Il se peut que les personnes ayant eu l'intention d'entreprendre il y a trois ans (2014) aient finalement passé à l'action, c'est ce qui pourrait expliquer l'augmentation des entrepreneurs naissants cette année. Quant aux sorties entrepreneuriales, on constate qu'au Québec et dans le RDC la proportion des entreprises qui ferment et poursuivent leur activité est presque identique alors que la proportion de celle qui ferment définitivement est beaucoup plus grande au Québec que dans le RDC. Le repreneuriat diminue pour le Québec cette année comparativement à 2015.

Synthèse de l'activité entrepreneuriale

Figure 23. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC

 SARAH-MAUDE ROBIDAS
 LES ATELIERS LAVANDE

 ANNE MARIE JETTÉ
 LES ATELIERS LAVANDE

“

« L'entrepreneuriat, c'est de réussir à gagner sa vie en vivant sa passion. C'est relever constamment des défis tout en créant des emplois dans un milieu de travail harmonieux qui nous ressemble. Pour une maman, par-dessus tout, c'est transmettre cette fougue à sa fille qui me rends le plus fier ! »

-Anne-Marie Jetté, propriétaire

« Pour ma part, reprendre et poursuivre l'œuvre initiée par ma mère constitue le pouvoir de repousser les barrières de l'impossible ! Cela me stimule de façon incroyable et me remplit de défis constants ! »

-Sarah-Maude Robidas, repreneure identifiée de l'entreprise.

Sommaire des cinq (5) dernières années (2013 à 2017)

Tel que mentionné en introduction, ce rapport constitue la cinquième 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 2017)		2013	2014	2015	2016	2017
Entrepreneuriat comme bon choix de carrière	Québec	78.1	79.1	n.d	78.3	74.8
	RDC	55.1	50.5	n.d	61.4	62.5
Attention des médias envers l'entrepreneuriat	Québec	73.6	64.0	n.d	68.3	78.1
	RDC	68.4	68.9	n.d	73.9	76
Statut élevé accordé aux entrepreneurs qui réussissent	Québec	64.6	68	n.d	68.0	68.4
	RDC	71.8	70.3	n.d	75.3	75.7
Souhait d'avoir un niveau de vie identique entre les citoyens	Québec	77.4	63.7	n.d	69.8	72.4
	RDC	67.4	69.4	n.d	74.5	75.6
Connaissance d'un entrepreneur	Québec	23.9	27.1	28.1	31.7	36.4
	RDC	29.2	32.1	32.7	37.8	40.1
Compétences perçues	Québec	35.6	34.8	40.0	43.7	50.9
	RDC	52.4	53.4	53.8	57.4	57.1
Opportunités perçues	Québec	58.6	53.0	51.0	60.9	60.8
	RDC	57.1	56.2	53.9	58.4	60
Peur de l'échec	Québec	33.9	38.9	40.9	42.3	41.8
	RDC	38.2	39.4	43.2	44.6	48.8
Intentions entrepreneuriales	Québec	15.6	19.1	15.0	18.2	25.6
	RDC	17.5	16	18.1	22.2	22.3
Entrepreneurs naissants	Québec	5.5	7.5	9.0	8.4	11.3
	RDC	8.4	8.1	10.0	10.5	11.4
Nouveaux entrepreneurs	Québec	4.4	3.3	5.2	6.5	6.4
	RDC	4.7	6.3	5.6	7.0	8.6
Entrepreneurs émergents	Québec	9.5	10.5	13.5	14.9	16.7
	RDC	13.0	13.8	15.1	17.3	19.4
Entrepreneurs établis	Québec	7.0	8.5	6.4	6.0	6.0
	RDC	9.0	9.6	9.6	7.0	6.2
Fermeture d'entreprise (avec et sans continuité des activités)	Québec	3.9	4.5	3.9	6.0	8.5
	RDC	4.5	4.1	5.3	6.3	6.4

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

Investisseurs informels et intrapreneuriat : quelques définitions

L'intrapreneuriat 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 industrialisés¹⁵, 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 démarrage¹⁶. Ainsi, l'établissement d'une culture de démarrage d'entreprises est en relation avec la proportion d'investisseurs informels.

Par ailleurs, bien que le démarrage d'entreprises privées soit souvent le point focal d'intérêt pour les gouvernements, une culture entrepreneuriale se manifeste également par une plus grande proportion de citoyen démarant des filiales ou des projets relativement autonomes au sein de leur organisation, qui sont des formes d'intrapreneuriat. En effet, on définit l'intrapreneuriat comme étant les activités entrepreneuriales au sein des organisations existantes (publiques ou privées), ce qui réfère non seulement à la création d'une nouvelle entité juridique, mais aussi à toute les activités et orientations liées à l'innovation telles que le développement de nouveaux produits/services, la prise de risque ou la proactivité dans le marché¹⁷. 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'emplois¹⁸.

15 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.

16 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.

17 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.

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

Investisseurs informels : les constats au Québec et dans le monde

Nous avons demandé aux répondants si, dans les trois dernières années, ils avaient personnellement contribué financièrement à une entreprise démarrée par quelqu'un d'autre, excluant l'achat d'actions ou de fonds mutuels de placement. On peut ainsi constater que le Québec est un endroit de prédilection pour les investisseurs informels, obtenant un score de 11,3%, se situant au sommet des économies comparables. En comparaison, le reste du Canada (RDC) obtient plutôt un score de 8,8% pour se situer au 3e rang, tandis que les États-Unis occupent le 10e rang avec un taux de 6,7% (Figure 24). Il s'agit d'une progression constante par rapport à 2014 (4,3%) et 2015 (5,5%), où les investisseurs informels ont doublé pendant cette période. Le fait d'avoir des taux d'entrepreneuriat émergent élevés depuis 2013 semble développer cette culture entrepreneuriale d'investissement des citoyens dans les projets qui émanent sur le territoire.

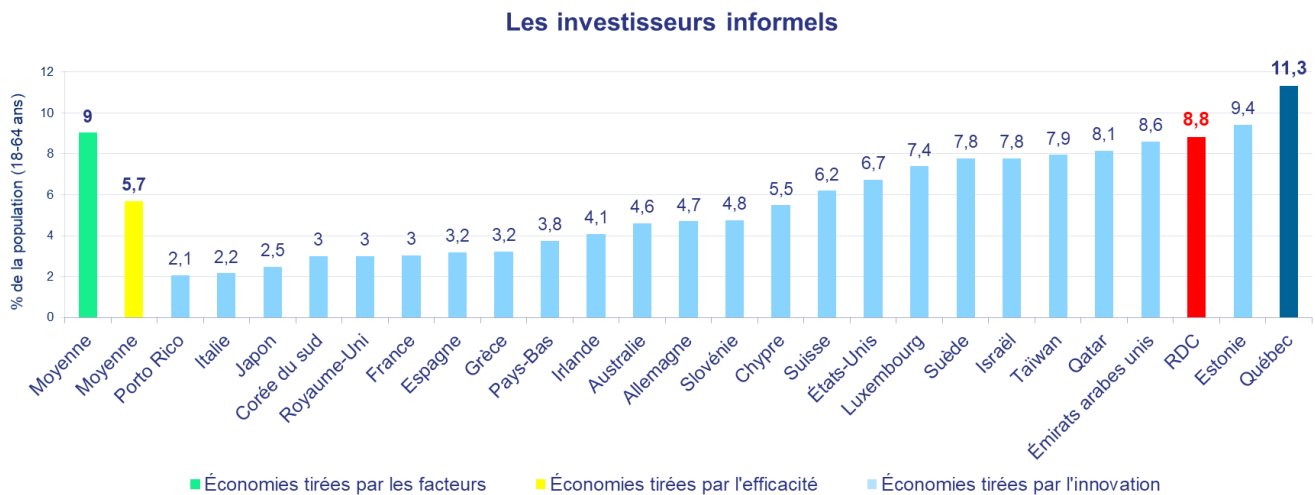


Figure 24. Proportion d'investisseurs informels dans les économies comparables

Nous avons également demandé à qui ces investisseurs informels donnaient leur argent (ie. le lien relationnel avec la personne qui démarre son projet et requiert des fonds). Comme on peut le voir à la Figure 25, les investisseurs informels du Québec donnent davantage aux membres de la famille proche (53,5%) ainsi qu'à d'autres membres de la famille (16,9%) que pour les investisseurs du reste du Canada (45,4% et 9,9%, respectivement)¹⁹. Il semblerait donc que les liens relationnels proches pourraient constituer la principale raison de l'investissement dans le projet.

¹⁹ Les marges d'erreurs sur ce tableau dépassent les normes habituelles de 5%.

À qui donnent les investisseurs informels ?

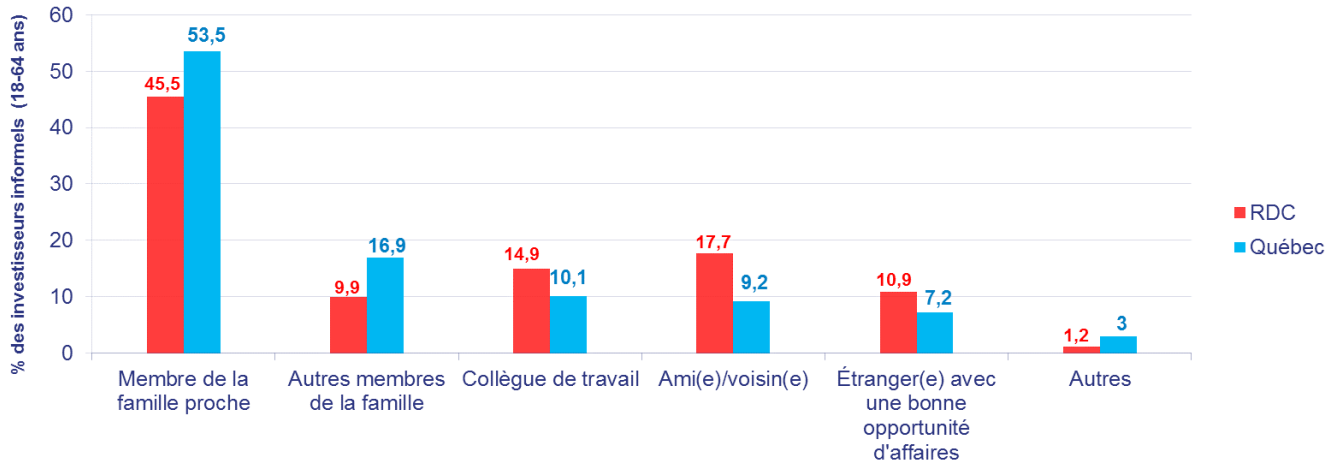


Figure 25. Lien relationnel de l'investisseur informel avec l'entrepreneur

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 26 que le Québec se classe 2ème parmi les pays dont l'économie est tirée par l'innovation avec un taux de 9,7%, ce qui constitue une augmentation de 3% par rapport à l'an passé. Le reste du Canada se démarque aussi avec un taux légèrement inférieur (9,6%) au Québec et se classe au 3ème rang parmi les pays comparables.

L'intrapreneuriat dans le monde

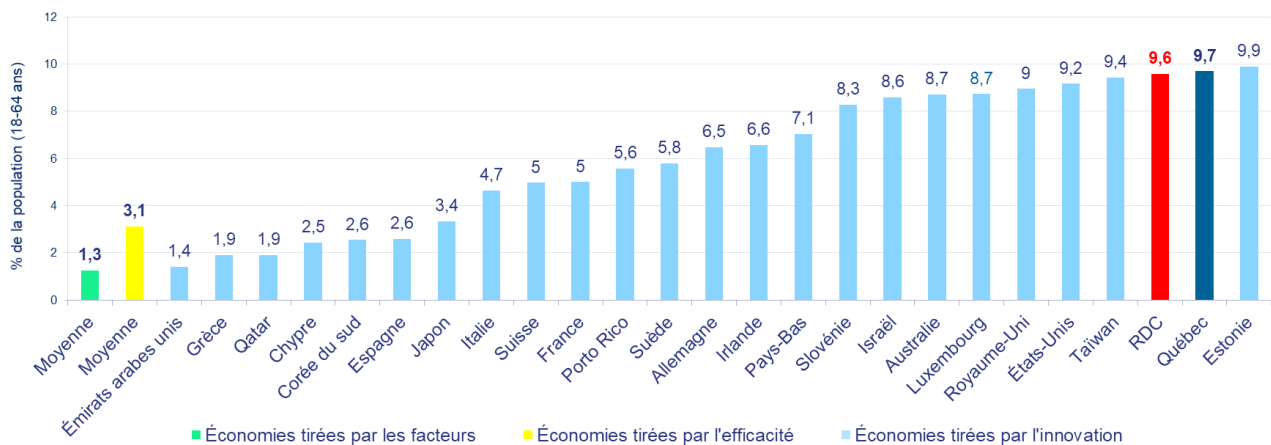


Figure 26. Proportion d'intrapreneurs dans les économies comparables

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 toujours dans le haut du classement, se situant au 3e rang avec un taux de 26,4%, derrière le RDC à 29% au 2e rang (voir Figure 27). Cela place aussi le Québec devant les États-Unis.

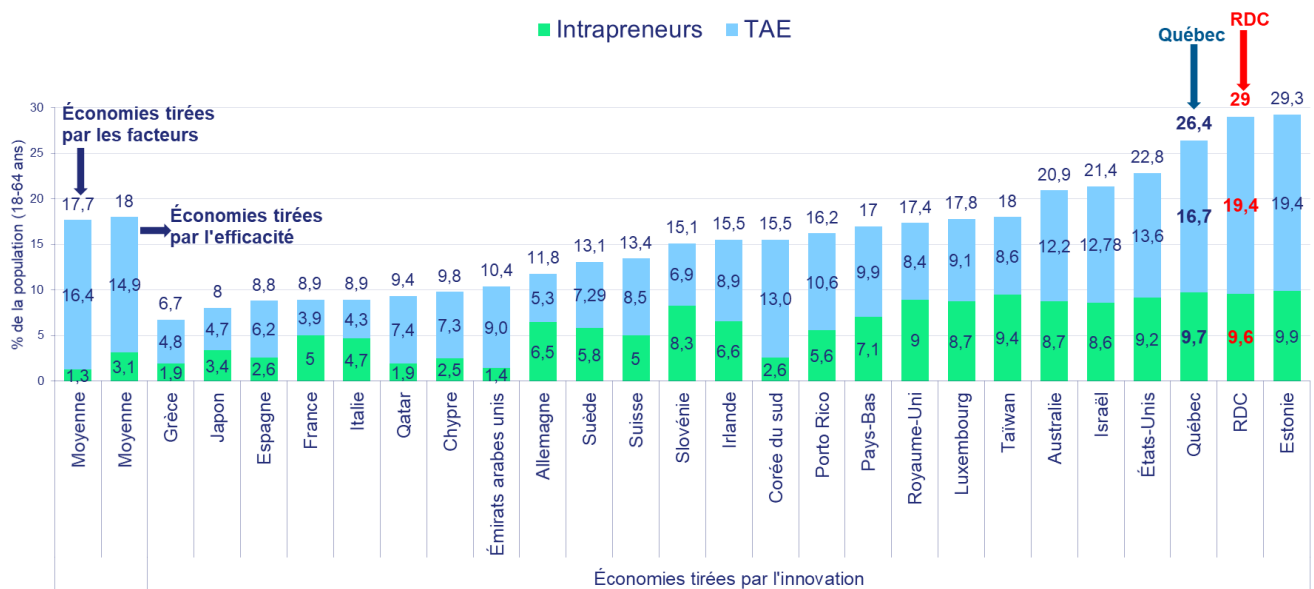


Figure 27. Somme de l'activité entrepreneuriale émergente et de l'intrapreneuriat

MAGALIE LEFEBVRE,
FONDATRICE
DE LA FAROUCHE GAZELLE



“

« Pour moi, se partir en entreprise est une manière concrète de créer et d'ensuite partager des passions et connaissances pour les plantes et les produits naturels, et ce, de manière indépendante. Le but est de démocratiser l'herboristerie en mettant de l'avant les vertus des plantes et huiles essentielles d'ici et d'ailleurs dans un respect du travail des cultivateurs/trices et transformateurs/trices. »

La Farouche Gazelle est une petite entreprise de savons artisanaux faits à partir d'ingrédients biologiques, éthiques et locaux afin de créer des produits uniques.

CHAPITRE 4 - ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE ET ENTREPRENEURS ÉTABLIS : QUELQUES CONSTATS

Une compilation de 2015 à 2017

Le total de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE), comme nous l'avons vu, regroupe les entrepreneurs naissants et les nouveaux, c'est-à-dire les personnes en processus de création ou de démarrage d'entreprise (moins de 42 mois de salaires versés). Il s'agit essentiellement des nouveaux entrants dans l'entrepreneuriat, qui s'ajoutent aux entrepreneurs établis, soit ceux ayant versé 42 mois ou plus de salaire. Dans le chapitre 2, nous avons présenté ces taux pour 2017. Considérant l'unique perspective québécoise et le faible taux de répondants de l'échantillon, il est difficile de fournir des indications quant au profil de l'activité entrepreneuriale émergente ou des entrepreneurs établis. Toutefois, pour diminuer les marges d'erreurs potentielles, nous avons procédé à la compilation des échantillons obtenus pour 2015, 2016 et 2017 afin de tripler la taille des échantillons. En contrepartie, la présence d'un portrait moyen pour les années 2015 à 2017 masque les variations annuelles possibles.

L'innovation des entrepreneurs émergents et établis

L'innovation est une composante clé pour soutenir le développement économique et la croissance des entreprises²⁰. Elle permet aux entreprises de se démarquer et de viser des niches dans le marché qui sont non desservies par les autres, souvent par de plus grandes organisations²¹. Pour certains auteurs, l'entrepreneuriat impliquerait systématiquement l'idée d'innovation, sans quoi il serait plutôt question de gestion de PME²², d'où son importance pour comprendre le phénomène. Deux dimensions sont principalement impliquées : le degré de nouveauté du produit et le degré de nouveauté des marchés. Dans le premier cas, le degré de nouveauté du produit réfère à la nouveauté pour au moins une partie de la clientèle, et donc que l'entreprise est orientée vers l'innovation de produit. Dans le second cas, le degré de nouveauté des marchés signifie que l'entreprise a peu ou pas de concurrence directe dans certains marchés, et alors elle possède une orientation vers les nouveaux marchés. Combinés, cela indique que le produit est relativement nouveau pour certains, et avec peu ou pas de concurrence sur certains marchés, donc des créneaux de niche basés sur l'innovation.

Comme on peut le voir à la Figure 28, la proportion des entrepreneurs émergents (TAE) du Québec orientée vers l'innovation de produit, c'est-à-dire que le produit/service est nouveau pour au moins une partie de la clientèle, est l'une des plus grandes des économies tirées par l'innovation, en figurant au 3^{ème} rang avec un taux de 63,5%. Le Québec dépasse donc le RDC (59,3%) ainsi que les États-Unis (46,8%).

20 Freel, M. S. et P. A. Robson (2004), « Small Firm Innovation, Growth and Performance », *International Small Business Journal*, vol. 22, n° 6, p. 561-575.

21 Cela rejoint l'idée de Penrose sur les interstices de l'économie, où les grandes entreprises sont moins efficaces que les petites pour répondre à des demandes de clients pour des produits différenciés, donc basés sur de l'innovation (Voir: Penrose, E. T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, U.K., Oxford University Press, 272 p.)

22 Davidsson, P. (2016), *Researching Entrepreneurship: Conceptualization and Design* (2nd ed.), Switzerland, Springer, 298 p.

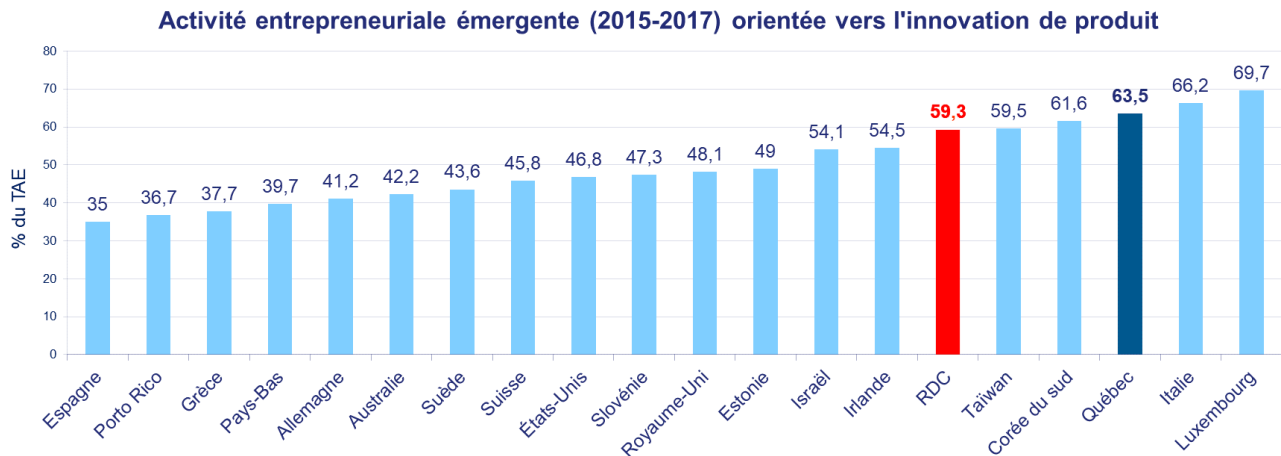


Figure 28. Pourcentage de l'entrepreneuriat émergent orienté vers l'innovation de produit

La proportion des entrepreneurs émergents du Québec orientée vers les nouveaux marchés (produit ou service nouveau pour au moins une partie de la clientèle) a aussi été calculée. Il appert que le Québec se situe au 6e rang des économies tirées par l'innovation, avec un taux de 55%, soit derrière les États-Unis (3e rang) et le RDC (4e rang), qui obtient 57,9% (voir Figure 29). Il s'agit d'un léger recul par rapport à l'an dernier, où la compilation 2014-2016 du Québec indiquait 56,8%.

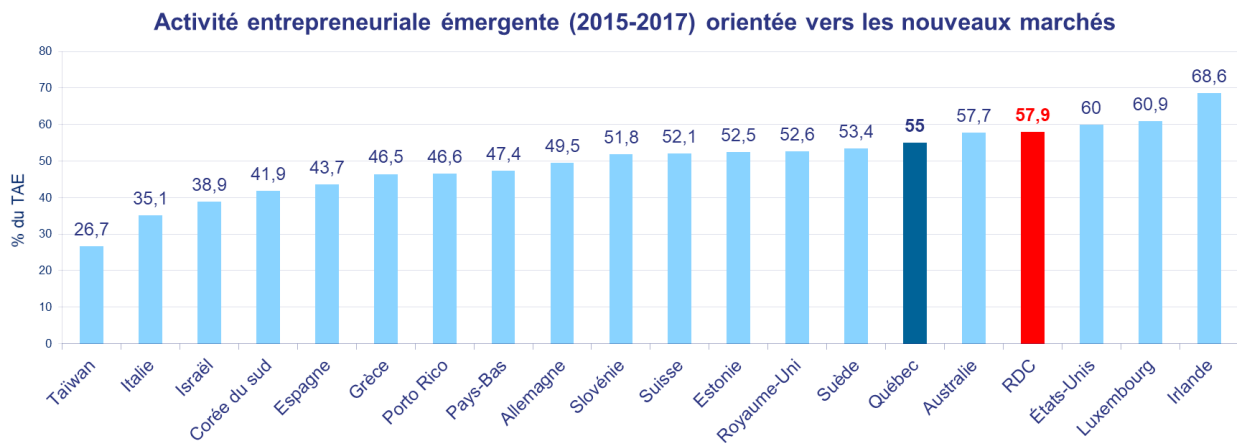


Figure 29. Pourcentage de l'entrepreneuriat émergent orienté vers les nouveaux marchés

Les entrepreneurs émergents se distinguant par leurs produits et services dans de nouveaux marchés visent des créneaux de niche innovants. Ainsi, en croisant ces deux dimensions, nous pouvons constater que le Québec se situe au 4e rang des économies tirées par l'innovation, avec un taux de 39,9% (voir Figure 30), devant les États-Unis (36,4%) et derrière le RDC (40,5). Il s'agit d'un recul de 3,2% comparativement à la compilation de 2014-2016 pour le Québec, mais la province se positionne au-dessus de la médiane des pays tirés par l'innovation. Cela indique que les entrepreneurs naissants

et les nouveaux entrepreneurs du Québec sont parmi les plus innovants du monde, ce qui est de bon augure pour soutenir le développement économique du territoire.

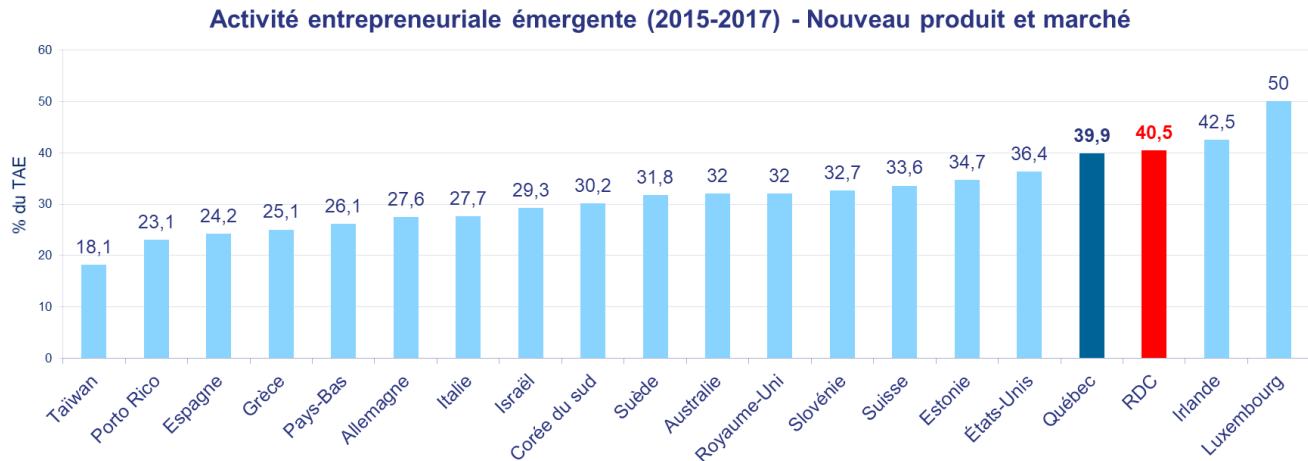


Figure 30. Pourcentage de l'entrepreneuriat émergent orienté nouveau produit/marché

Au-delà des entrepreneurs émergents, les entrepreneurs établis peuvent aussi se situer dans des créneaux de niche et innover sur les produits/services et au niveau des marchés desservis. Comme on peut le voir à la Figure 31, les entrepreneurs établis du Québec innovent et se démarquent en s'orientant vers les nouveaux produits et marchés. Le Québec obtient un taux de 28,8% et figure au 1e rang des économies comparables, tandis que le RDC est au 14e rang avec 13,3%, derrière les États-Unis qui sont au 11e rang (14,8%). Il s'agit même d'une progression pour le Québec, qui obtenait un score pour 2014-2016 de 27,7%. Ces résultats démontrent que l'innovation des entreprises du Québec, autant pour celles établies que pour celles en émergence, est marquée et importante.

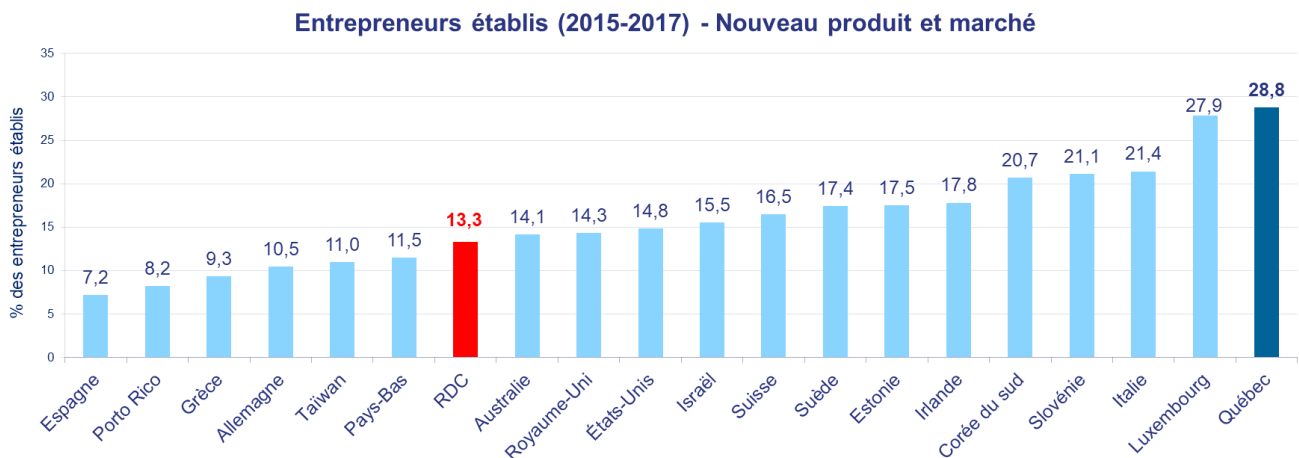


Figure 31. Pourcentage des entrepreneurs établis orientés nouveau produit/marché

Nous avons également examiné le caractère novateur de la technologie utilisée. Comme on peut le voir à la Figure 32, nous avons classé les économies en fonction du caractère novateur de la technologie, de manière croissante. Les entrepreneurs émergents du Québec utilisent globalement les technologies les plus récentes pour produire leurs biens ou offrir leurs services. En effet, 19% de ceux-ci utilisent une technologie qui est offerte depuis la dernière année, ce qui place le Québec au 1er rang des économies tirées par l'innovation. En contrepartie, le reste du Canada se situe plutôt au 8e rang avec un taux de 14,2%.

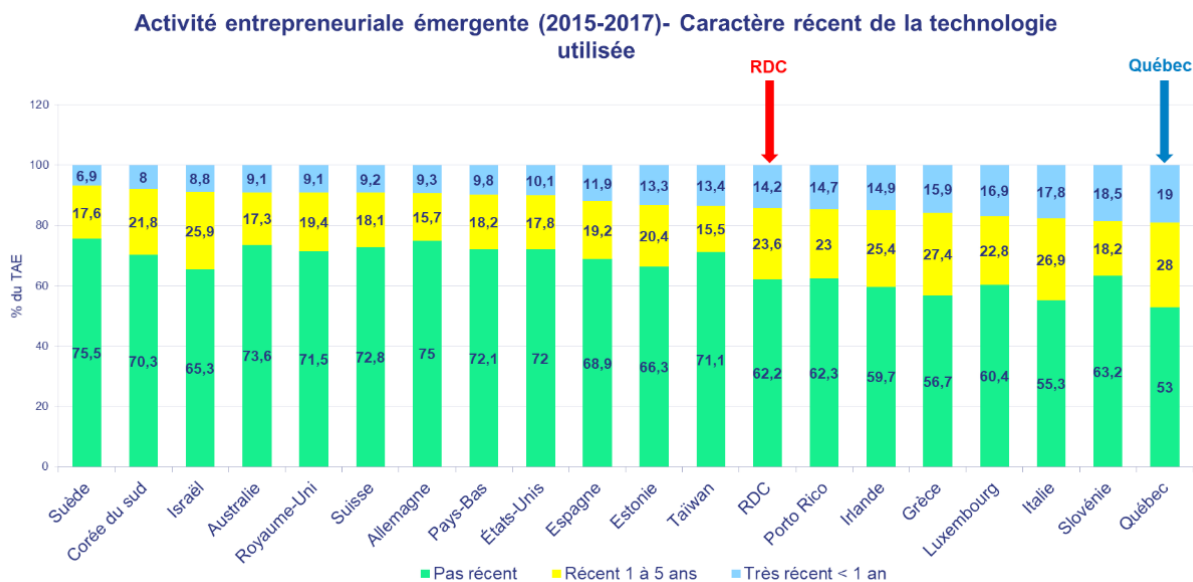


Figure 32. Caractère novateur de la technologie utilisée par les entrepreneurs émergents – compilation 2015-2017

Au niveau du caractère très récent (moins d'un an) de la technologie utilisée pour produire les biens ou services par les entrepreneurs établis, la compilation 2015-2017 place le Québec en tête des économies tirées par l'innovation avec un score de 8,1% (voir Figure 33). Il s'agit d'un bond de 4,5% pour le Québec comparativement à la compilation de 2014-2016, ce qui laisse suggérer que les entreprises du Québec ont de plus en plus recours et accès aux très récentes technologies. En comparaison, le reste du Canada se situe au 8e rang avec un score de 4,3% sur cet aspect.

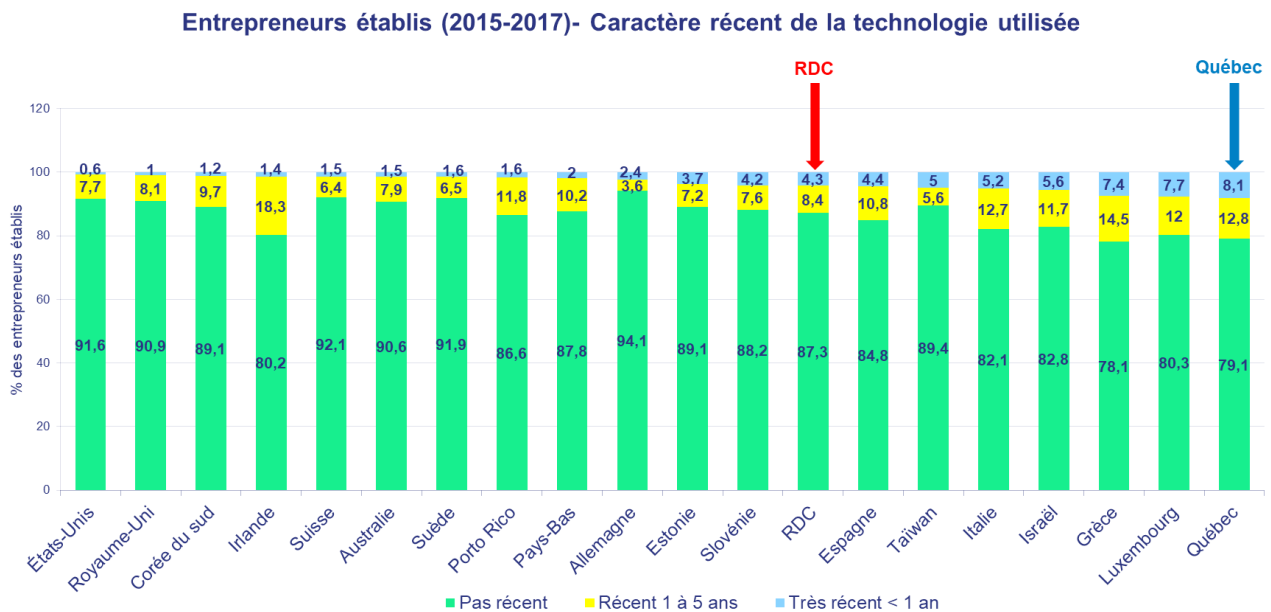


Figure 33. Caractère novateur de la technologie utilisée par les entrepreneurs établis – compilation 2015-2017

Les entrepreneurs émergents et établis dans les secteurs des moyennes et hautes technologies

L'innovation technologique est l'un des vecteurs importants de la croissance économique des nations²³. Les nouvelles entreprises technologiques sont donc des sources importantes de compétitivité et de développement économique. Nous avons vérifié la proportion d'entrepreneurs émergents et établis qui déclarent avoir une entreprise dont l'activité est dans un secteur de moyenne ou haute technologie. À titre d'exemple, le secteur de la fabrication de machines-outils est considéré de moyenne intensité technologique, alors que le secteur pharmaceutique est considéré de haute intensité technologique.

Comme on peut le constater à la Figure 34, les entrepreneurs émergents du Québec ont une entreprise dont l'activité économique se situe dans une moins grande proportion (6,4%) dans les secteurs de moyenne ou haute technologie comparé à celles du reste du Canada (9,8%), en se situant dans le bas de la médiane des économies tirés par l'innovation. Il s'agit d'une légère augmentation par rapport à la compilation 2014-2016 du Québec, où le taux s'établissait à 5,8%.

²³ Mowery, D. C. et N. Rosenberg. (1991), *Technology and the pursuit of economic growth*, Cambridge University Press.

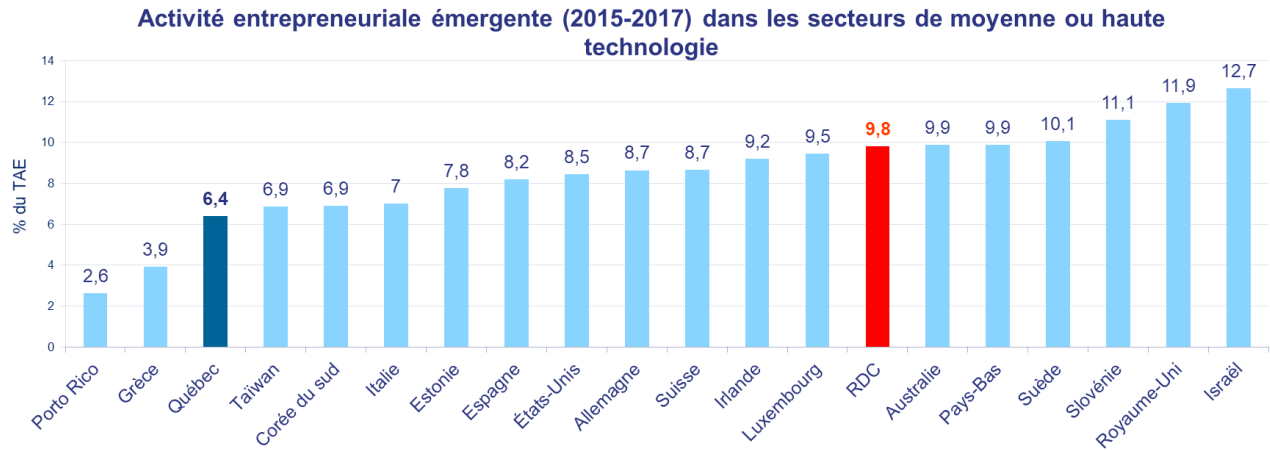


Figure 34. Pourcentage des entrepreneurs émergents dont l’entreprise est dans un secteur de moyenne ou haute intensité technologique – compilation 2015-2017

En ce qui concerne les entrepreneurs établis du Québec, la proportion de ceux-ci qui ont une entreprise dans les secteurs des moyennes ou hautes technologies est assez bonne, avec un taux de 7,7%. Toutefois, le Québec se situe en dessous de la médiane des économies tirées par l’innovation (voir Figure 35). En comparaison, le RDC se situe au 6e rang parmi les économies comparables avec un taux de 12,2%

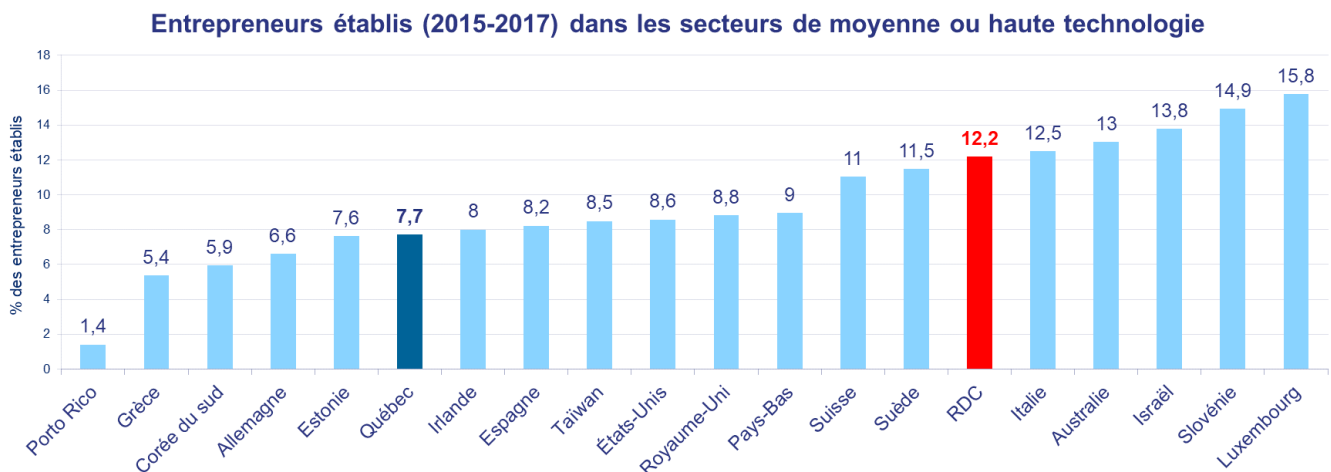


Figure 35. Pourcentage des entrepreneurs établis dont l’entreprise est dans un secteur de moyenne ou haute intensité technologique – compilation 2015-2017

L'orientation vers l'international des entrepreneurs émergents et établis

La relation entre l'exportation des entreprises et la croissance économique des pays est démontrée depuis longtemps²⁴. L'internationalisation via l'exportation permet aux entreprises innovantes d'outrepasser la taille de leur marché national et d'augmenter leur volume de production. Voilà pourquoi l'exportation est fortement encouragée par les gouvernements. Nous avons donc vérifié la proportion des entrepreneurs émergents qui déclare qu'au moins 25% de leurs revenus proviennent de l'étranger.

Comme on peut le voir à la Figure 36, une proportion de 39,8% des entrepreneurs émergents du Québec tirent au moins 25% de leurs revenus de l'étranger, ce qui classe le Québec au 2e rang des économies tirées par l'innovation. Le RDC possède une proportion de 32,2% et se situe au 4e rang. Pour le Québec, il s'agit d'une progression par rapport à la compilation 2014-2016, qui affichait un taux de 35,9%.

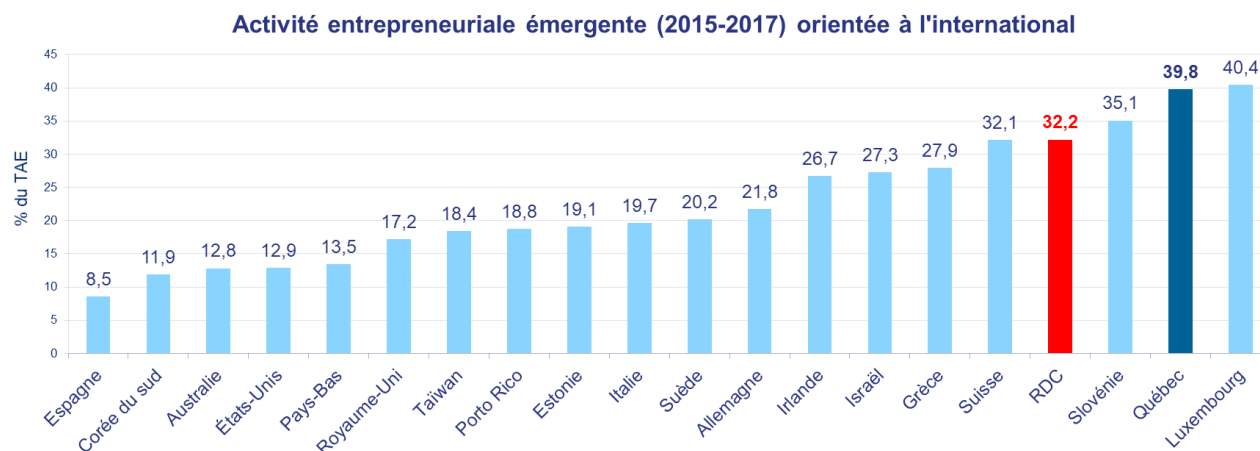


Figure 36. Pourcentage des entrepreneurs émergents dont l'entreprise possède 25+% de revenus provenant de l'étranger – compilation 2015-2017

En ce qui concerne les entrepreneurs établis du Québec, soit ceux dont l'entreprise verse des salaires depuis 42 mois et plus, on constate qu'ils sont également tournés vers l'international avec un taux de 21,5% juste derrière le Canada (23,1%), ce qui place le Québec au-dessus de la médiane des pays tirés par l'innovation (Figure 37). Il s'agit d'une progression importante comparativement à la compilation 2014-2016, où seulement 14,5% des entrepreneurs établis avaient 25% ou plus de leurs revenus qui provenaient d'un autre pays que le Canada.

²⁴ Balassa, B. (1978), « Exports and economic growth: further evidence », *Journal of development Economics*, vol. 5, n° 2, p. 181-189.

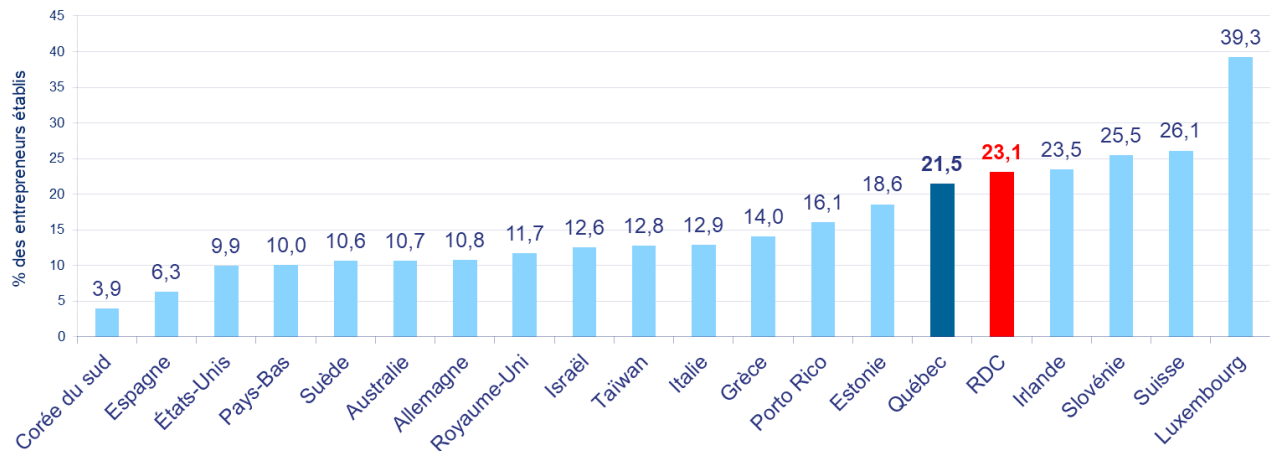


Figure 37. Pourcentage des entrepreneurs établis dont l’entreprise possède 25+% de revenus provenant de l’étranger – compilation 2015-2017

L’ambition à la croissance des entrepreneurs émergents

Si certains chercheurs considèrent la création d’une entreprise comme étant l’acte permettant de définir un entrepreneur²⁵, d’autres estiment que les entrepreneurs sont ceux qui visent à maintenir la croissance de leur entreprise dans le temps²⁶. À cet effet, le GEM calcule la proportion des entrepreneurs émergents qui souhaitent avoir au moins cinq (5) employés dans cinq (5) ans. Cette information est importante car dans bien des démarrages, l’entrepreneur est le premier salarié de l’entreprise. Toutefois, une étude démontre que les entreprises démarrées avec au moins cinq (5) employés dès le départ ont plus de chances d’être toujours en activité cinq (5) ans plus tard²⁷.

Comme on peut le voir à la Figure 38, le Québec possède une proportion de 25,7% de ses entrepreneurs émergents qui visent avoir au moins cinq (5) employés dans cinq (5) ans, ce qui le place au 10e rang des économies tirées par l’innovation, juste devant le RDC qui obtient un score de 24,5%. Il s’agit d’un léger recul par rapport à la compilation 2014-2016, où le taux du Québec était de 30,4%. Également, la proportion des entrepreneurs émergents qui souhaitent croître de plus de cinq (5) employés dans les cinq (5) prochaines années (et non pas seulement atteindre ce nombre) se situe à 16,64% pour le Québec (16,27% en 2016), tandis que la proportion du RDC est de 21,31% (15,80% en 2016)²⁸.

25 Par exemple : Gartner, W. B. (1989), « "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 13, n° 4, p. 47-68.

26 Davidsson, P. (2016), *Researching Entrepreneurship: Conceptualization and Design* (2nd éd.), Switzerland, Springer, 298 p.

27 MDEIE (2008). Taux de survie des nouvelles entreprises au Québec, Ministère du Développement économique, Innovation et Exportation, Québec. Consulté en ligne le 28 avril 2016 à https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/entrepreneuriat_pme/nouvelle_entreprise_taux_survie_2008.pdf.

28 Les données internationales ne sont pas disponibles sur cet indicateur puisque GEM international ne produit pas ce calcul pour les autres pays.

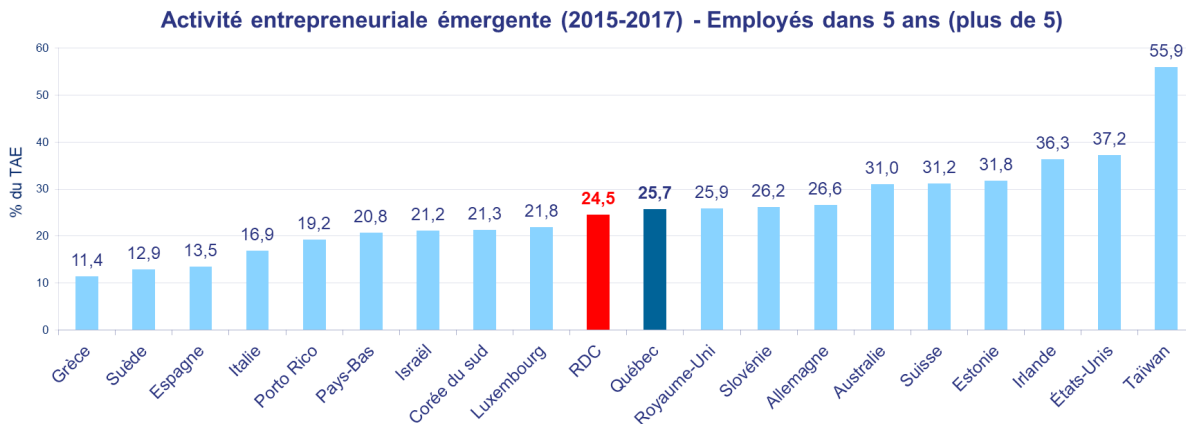


Figure 38. Pourcentage des entrepreneurs émergents qui souhaitent avoir au moins cinq (5) employés dans cinq (5) ans - compilation 2015-2017

STÉPHANIE ENGLAND,
FONDATRICE DE ENIN9 INC.



“

« Étant une femme dans un domaine encore à ce jour « dominé » ou « majoritairement constitué » d'hommes, ce n'est pas toujours facile de faire face aux inégalités. La persévérance est grandement requise, mais je me dis qu'il ne faut pas lâcher et que c'est en montrant l'exemple qu'on peut facilement influencer les autres à contribuer à un monde plus égalitaire et équitable ».

ENIN9 Inc. est une startup technologique spécialisée dans le développement de produits électroniques qui fait de la recherche et développement ainsi que de la vente à l'international. La jeune compagnie débute ses activités par la création et la commercialisation du E9 Audio, un émetteur, récepteur, convertisseur audio Bluetooth compatible avec n'importe quel appareil audio analogue qui permet de contrer l'obsolescence programmée.

La stratégie de carrière des entrepreneurs émergents et établis : 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 entreprise²⁹. 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 existence.³⁰ Une personne peut 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'entrepreneuriat³¹. L'entrepreneuriat hybride peut donc être une stratégie pour réduire les risques et tester le marché pour 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 dévoué³², mais bien d'une situation souhaitée et permanente pour la personne.

Indépendamment des raisons qui expliquent le choix entre l'entrepreneuriat hybride ou dévoué, nous présentons pour la toute première fois un indicateur de l'occurrence de l'entrepreneuriat hybride dans chacune des phases du processus entrepreneurial : entrepreneuriat naissant, nouveau et établi. Pour ce faire, nous identifions les personnes 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.

Comme on peut le voir à la Figure 39, la proportion d'entrepreneurs hybrides (temps plein ou temps partiel) au Québec passe de 75,8% chez les naissants (71,5% pour le RDC) pour se situer à 80,4% chez les nouveaux entrepreneurs (64,5% pour RDC) et atteindre 64,4% chez les entrepreneurs établis (42,0% pour le RDC). Contrairement au reste du Canada et aux autres pays dont l'économie est tirée par l'innovation³³, où l'entrepreneuriat hybride diminue au fur et à mesure de la progression dans le processus entrepreneurial, le Québec augmente sa proportion d'hybrides entre les naissants et les

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

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

31 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.

32 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.

33 Il s'agit de la moyenne arithmétique de ces pays précédemment présentés.

nouveaux. Qui plus est, le taux des hybrides du Québec diminue de 11,4% entre l'étape des naissants et des établis, alors qu'il diminue de 29,5% pour le reste du Canada et de 29,0% pour les pays dont l'économie est tirée par l'innovation.

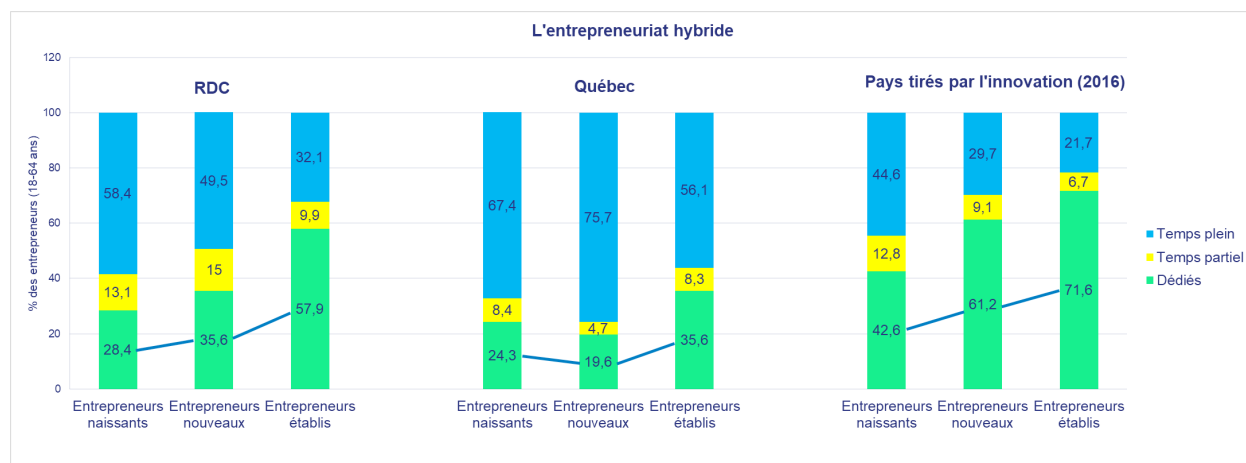


Figure 39. L'entrepreneuriat hybride selon les phases du processus entrepreneurial – compilation 2015-2017

Ce constat laisse penser que les démarrages d'entreprises au Québec sont peut-être moins solides économiquement qu'ailleurs dans le monde, ne permettant pas à son principal dirigeant de pouvoir se dédier au développement de son entreprise dans une proportion similaire qu'ailleurs dans les économies comparables. 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. Toutefois, le taux élevé d'hybrides chez les entrepreneurs établis du Québec suggère que plusieurs entreprises au Québec existent pour procurer des revenus d'appoints plutôt que pour servir de tremplin vers une carrière dévouée à l'entrepreneuriat. Cela peut-être par choix, comme par dépit, tout comme d'autres explications sont également possibles.

Dans tous les cas, avec le resserrement du marché du travail et la progression fulgurante de ce qu'on appelle l'économie des petits boulots³⁴, tout porte à croire que l'entrepreneuriat hybride est un phénomène émergent qui pourrait s'accroître dans les prochaines années, et qui mérite d'être surveillé et analysé plus en profondeur dans les rapports à venir.

La stratégie de carrière des entrepreneurs : un regard vers le repreneuriat

Tel que mentionné précédemment, lorsqu'une personne souhaite devenir entrepreneur, deux principales voies s'offrent à elle : créer son entreprise ex-nihilo ou reprendre une entreprise existante³⁵. Il s'agit de processus d'accession à la carrière entrepreneuriale qui sont fondamentalement différents, tout comme les conséquences économiques qui en découlent³⁶. En français, nous utilisons le terme

³⁴ 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.

³⁵ Parker, S. C. et C. M. van Praag (2012), « The entrepreneur's mode of entry: Business takeover or new venture start? », *Journal of Business Venturing*, vol. 27, n° 1, p. 31-46.

³⁶ Holmes, T. J. et J. A. Schmitz Jr (1990), « A theory of entrepreneurship and its application to the study of business transfers », *Journal of political Economy*, vol. 98, n° 2, p. 265-294. Aussi : Chen, J. et P. Thompson (2015), « New firm performance and the replacement of founder CEOs », *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 9, n° 3, p. 243-262.

« repreneuriat » pour parler de la reprise d’une entreprise existante, que ce soit par un membre de la famille, un employé (ou un groupe d’employés) ou une personne externe à l’entreprise³⁷.

Dans cette édition du rapport sur la situation de l’entrepreneuriat au Québec, nous avons estimé la proportion de création d’entreprises en comparaison avec les achats d’entreprises existantes (repreneuriat) au sein des propriétaires d’entreprises qui versent des salaires depuis au moins trois mois, soit les nouveaux entrepreneurs et les entrepreneurs établis, combinés. Comme on peut le voir à la Figure 40, environ le trois quart (74,4%) des propriétaires du Québec dirigent une entreprise qu’ils ont créée, contre 25,6% qui l’ont reprise d’un propriétaire précédent. Les proportions sont assez similaires au reste du Canada, où 76,8% ont créé leur entreprise alors que 23,2% l’ont achetée d’une autre personne.

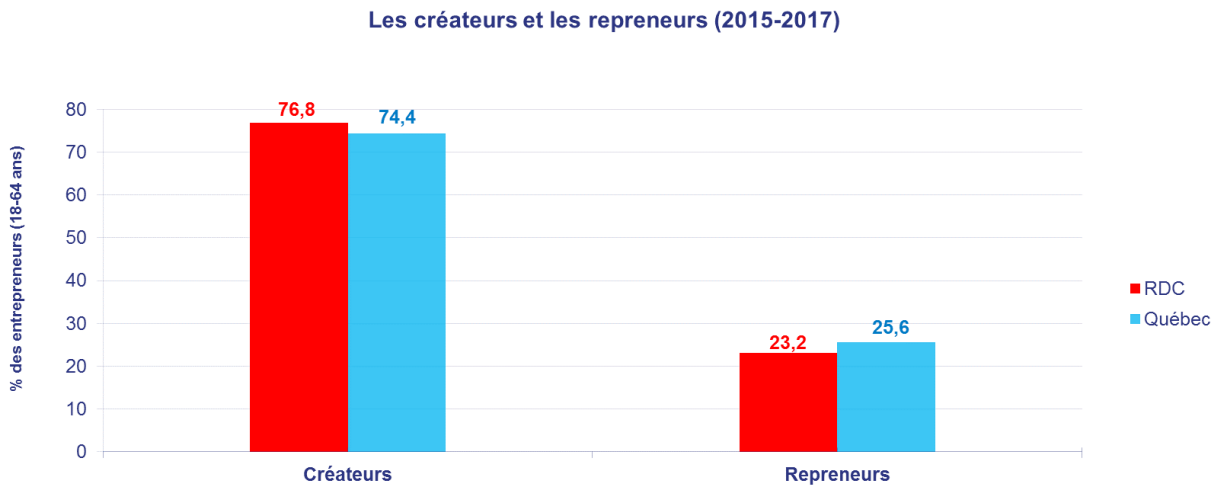


Figure 40. Proportion de créateurs/repreneurs parmi les entrepreneurs (compilation 2015-2017)

37 Cadieux, L. et B. Deschamps (2009), « Le repreneuriat: une pratique entrepreneuriale de plus en plus reconnue! », Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 22, n° 3-4, p. 7-12.

CHAPITRE 5 - PARTICULARITÉS DÉMOGRAPHIQUES³⁸

Comparaison entre l'entrepreneuriat féminin et masculin

En ce qui a trait au rapport personnel avec l'entrepreneuriat et l'engagement dans la carrière entrepreneuriale, plusieurs constats peuvent être faits. D'abord, globalement, les femmes connaissent personnellement moins d'entrepreneurs que les hommes (voir Figure 41) et cette proportion est la plus faible chez les femmes du Québec. Pour ce qui est des compétences perçues, les femmes du Québec se croient les moins compétentes (41,8%); les hommes du Québec (60,5%) affichent un résultat supérieur aux femmes du RDC (50,5%) mais inférieur aux hommes du RDC (63,36%). Concernant l'engagement à l'égard de la carrière, les opportunités sont perçues de manière très semblables, peu importe le sexe ou le territoire. Finalement, les femmes, 46,7% au Québec et 53,3% pour le RDC, ont un peu plus peur de l'échec que les hommes (36,8% Qc, 44,3% RDC)

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

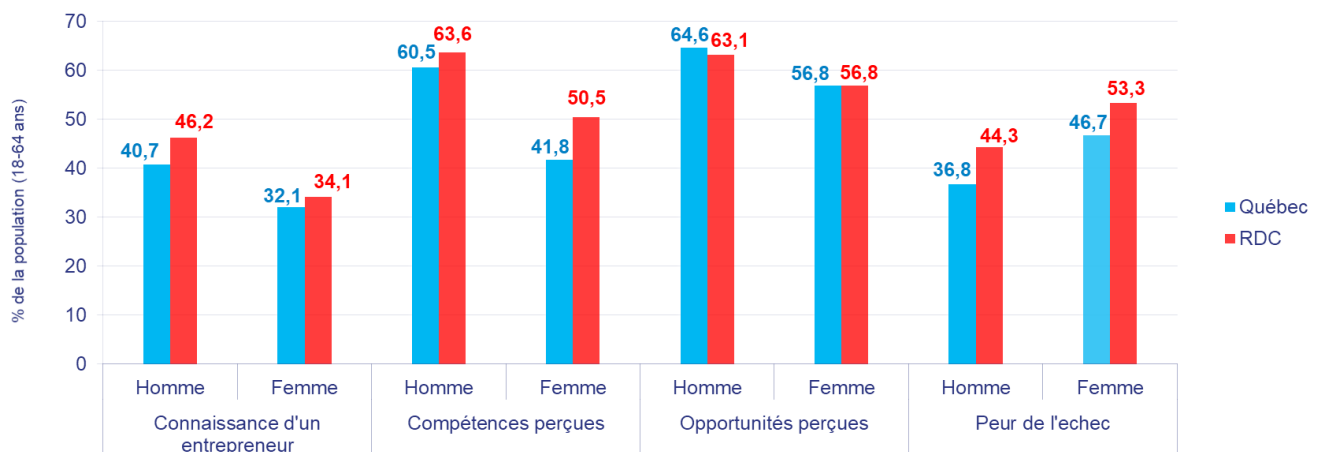


Figure 41. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale

On constate toutefois que l'intention d'entreprendre des femmes du Québec (20,2%) est plus élevée que les femmes du RDC (17,9%), mais plus faible que les hommes du Québec (31,4%) ou que ceux du RDC (26,8%). Pour les entrepreneurs naissants, on constate que les femmes du Québec sont deux fois moins nombreuses à s'engager dans le processus de démarrage (7,8%) que les hommes du Québec (14,7%). Elles sont également moins nombreuses que les femmes du RDC (10,7%) et les hommes du RDC (12,1%). Toutefois, on constate que la proportion des femmes chez les entrepreneurs naissants a augmenté par rapport à 2016, où l'on observait un taux de 5,9% pour le Québec et de 9,4% pour le RDC.

Chez les nouveaux entrepreneurs, là aussi les femmes du Québec sont moins nombreuses (4,2%) en comparaison aux femmes du RDC (5,9%) ou aux hommes du Québec (8,6%) ou du RDC (11,4%). En

³⁸ À noter que les analyses de cette section pourraient avoir des marges d'erreurs légèrement supérieures à 5%.

ce qui concerne les entrepreneurs établis, ce sont aussi les femmes du Québec (3,4%) qui sont les moins nombreuses, suivies des femmes du RDC (5%), des hommes du RDC (7,5%) et des hommes du Québec (8,6%). Il s'agit d'un léger recul de l'entrepreneuriat féminin en 2017 par rapport à 2016, où l'on observait un taux de 4,1 % au Québec et de 7,1% dans le RDC.

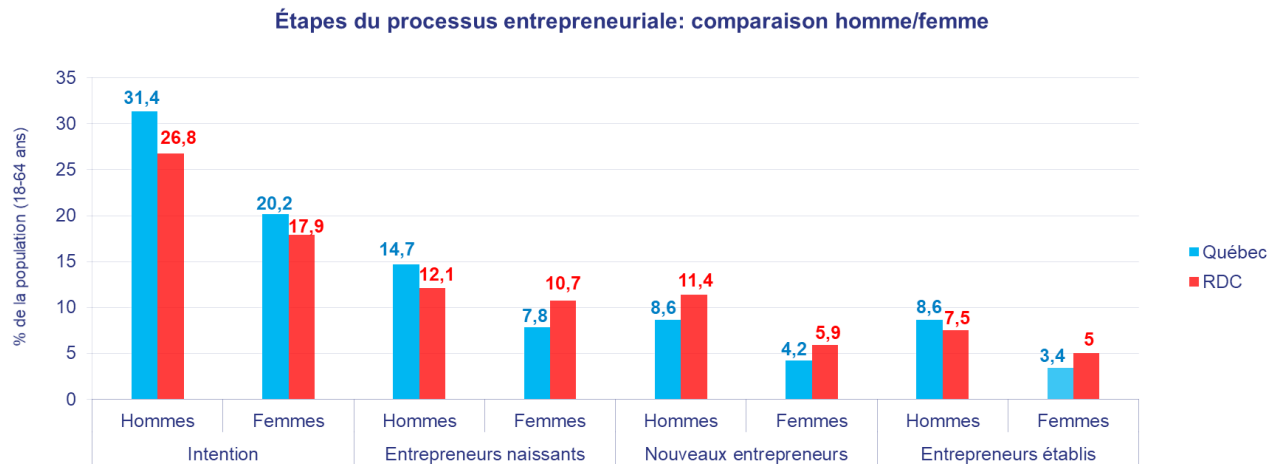


Figure 42. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC concernant les étapes du processus entrepreneurial

Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2015 à 2017: Entrepreneuriat masculin et féminin

Une compilation des échantillons de 2015 à 2017 permet d'obtenir un nombre de répondants suffisamment élevé pour conserver des marges d'erreurs acceptables. Ceci permet de segmenter la nature du démarrage (opportunité ou nécessité) selon le sexe. Par contre, l'utilisation de la moyenne pondérée sur trois ans ne permet pas d'observer les variations annuelles.

Comme nous pouvons le voir à la Figure 43, le Québec possède un taux d'entrepreneuriat émergent masculin de 19,2%, ce qui classe la province au 3e rang des économies comparables, derrière le reste du Canada (2e place avec 19,8%). Il s'agit d'une proportion améliorée pour le Québec, alors que la période 2014-2016 indiquait un taux de 16,5%.

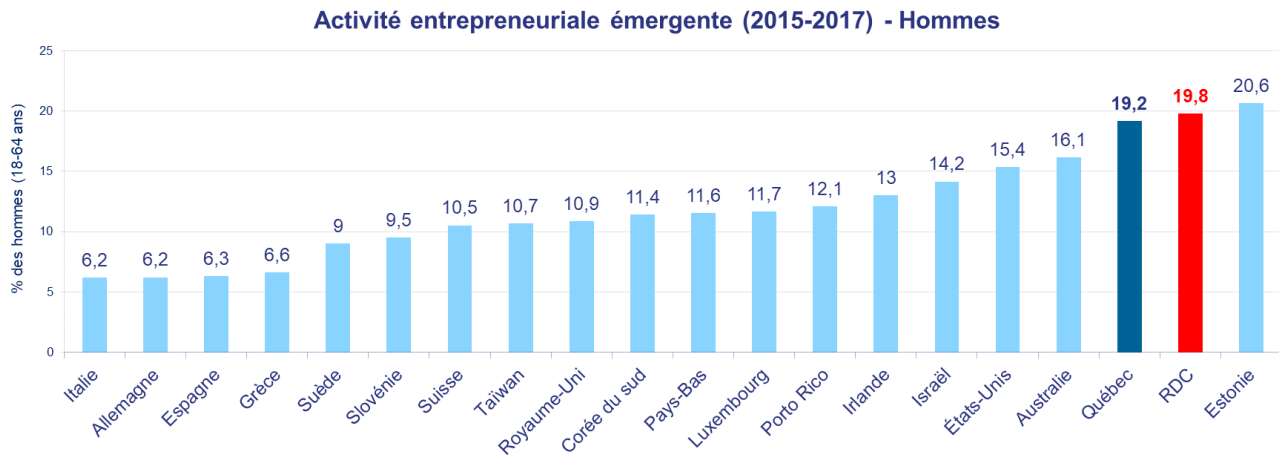


Figure 43. Activité entrepreneuriale émergente des hommes, compilation 2015-2017

Lorsque l'on s'attarde à la nature de l'entrepreneuriat, on constate que l'entrepreneuriat émergent d'opportunité chez les hommes a eu une certaine avancée dans la période 2015-2017, avec un taux de 14,4% d'entrepreneurs d'opportunité pour le Québec (3^e rang), en comparaison avec un taux de 15,8% pour les hommes du RDC (2^e rang), alors que le Québec affichait un taux de 12,2% en 2014-2016 (Figure 44).

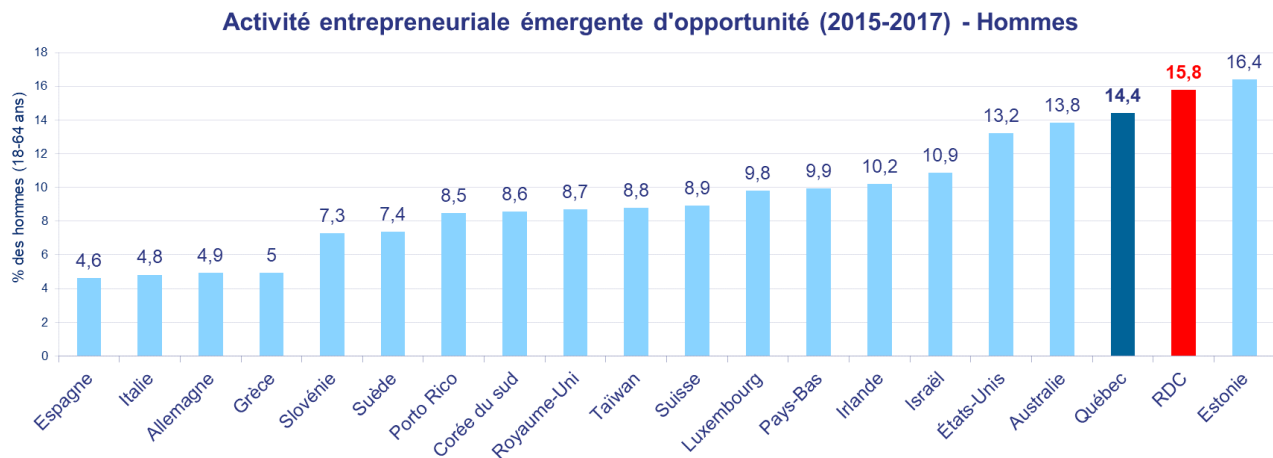


Figure 44. Activité entrepreneuriale émergente d'opportunité des hommes, compilation 2015-2017

Toutefois, lorsqu'on regarde l'entrepreneuriat de nécessité, le Québec (3,3%) se classe juste devant le RDC (3,1%), cela constituant une progression par rapport à la période de 2014-2016, où le Québec affichait un taux de 2,4% (Figure 45). Ainsi, la proportion d'entrepreneurs d'opportunité est de 81,4% pour le Québec et de 83,6% pour le reste du Canada, ce qui constitue des taux très semblables.

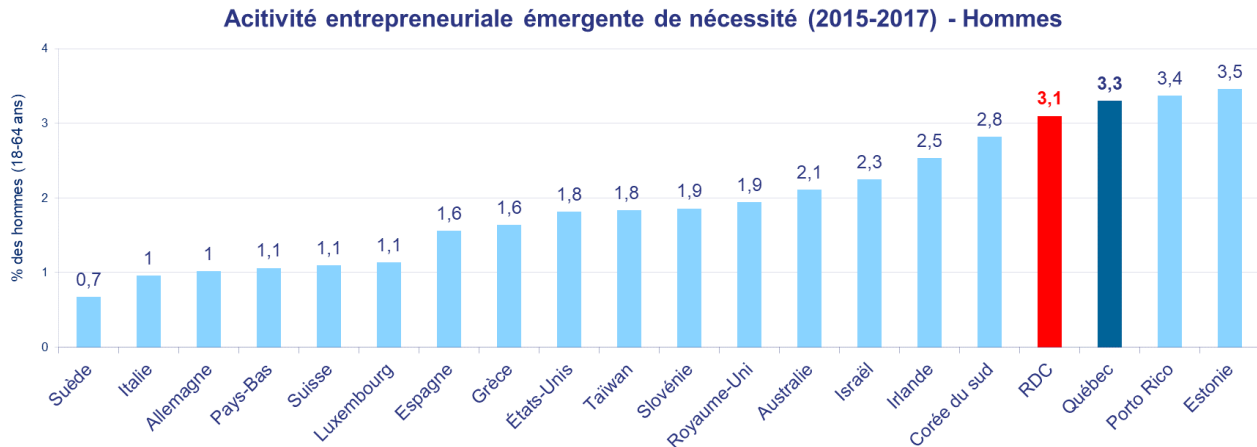


Figure 45. Activité entrepreneuriale émergente de nécessité des hommes, compilation 2015-2017

Pour les femmes, l'activité entrepreneuriale émergente globale suit un classement presque semblable à celui des hommes : le Québec se situe au 3e rang (10,9%) alors que le reste du Canada (14,8%) est au 1er rang. (Figure 46). On constate une légère progression de l'entrepreneuriat émergent des femmes, alors que la période 2014-2016 affichait un taux de 9,4% pour le Québec et 13,1 % pour le RDC.

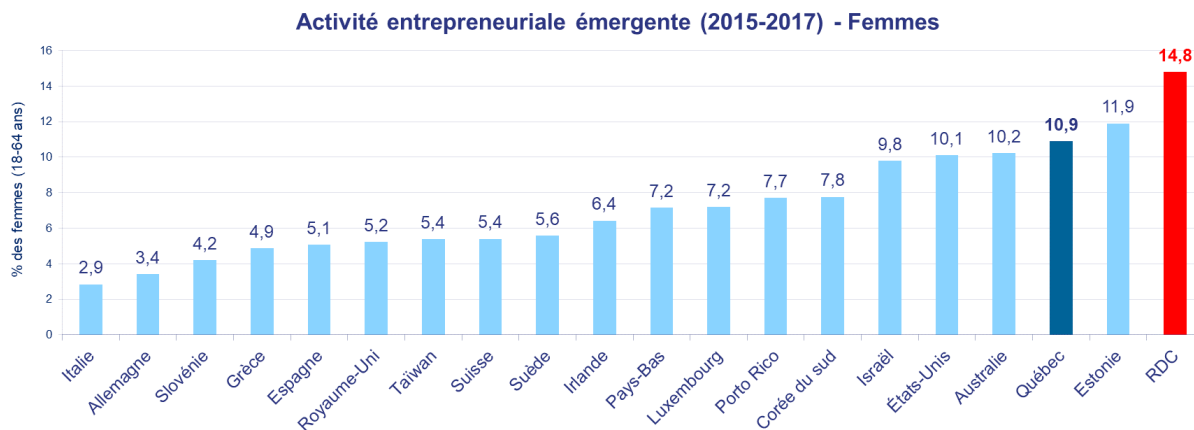


Figure 46. Activité entrepreneuriale émergente des femmes, compilation 2015-2017

L'activité entrepreneuriale d'opportunité chez les femmes suit également un classement presque identique à celui des hommes. En effet, le Québec se situe encore au 3e rang (8,6%), devancé par l'Estonie au 2e rang (9,5%) et le RDC au 1er rang (12,2%) (Figure 47). On constate qu'en 2017 la proportion des femmes qui démarrent par opportunité à augmenter comparativement à la compilation de 2014-2016 où le Québec affichait un taux de 7,1% et le RDC 10,5%.

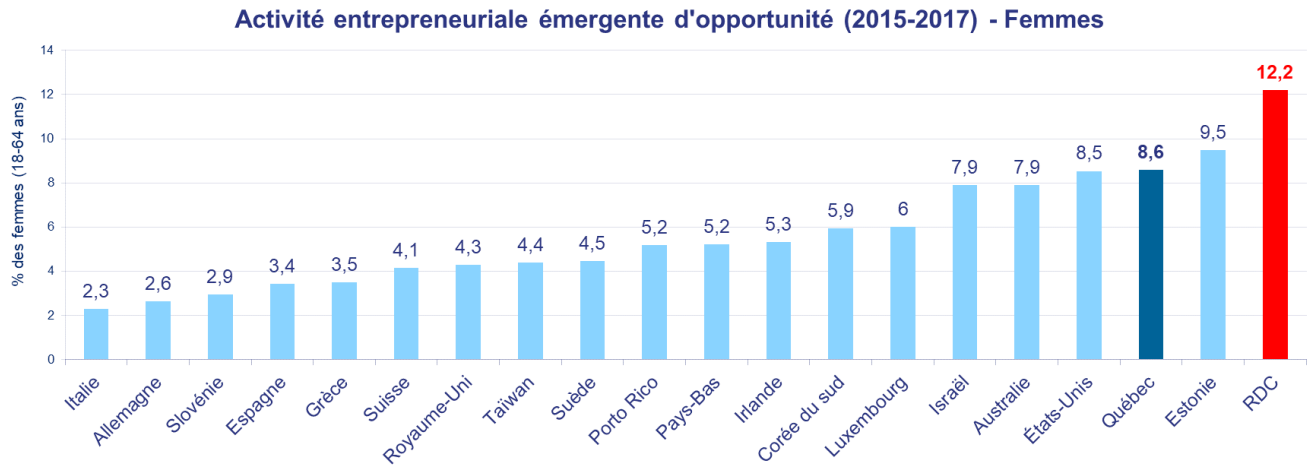


Figure 47. Activité entrepreneuriale émergente d'opportunité des femmes, compilation 2015-2017

En ce qui concerne l'activité entrepreneuriale émergente de nécessité des femmes, celles du Québec et du RDC obtiennent un taux identique (1,9%) plaçant la province et les autres territoires canadiens au-dessus de la médiane des économies tirées par l'innovation (Figure 48). Ainsi, la proportion d'entrepreneures d'opportunité est de 81,9% pour le Québec et de 86,5% pour le reste du Canada, ce qui constitue des taux semblables à ceux des hommes (81,4% et 83,6%, respectivement Qc et RDC).

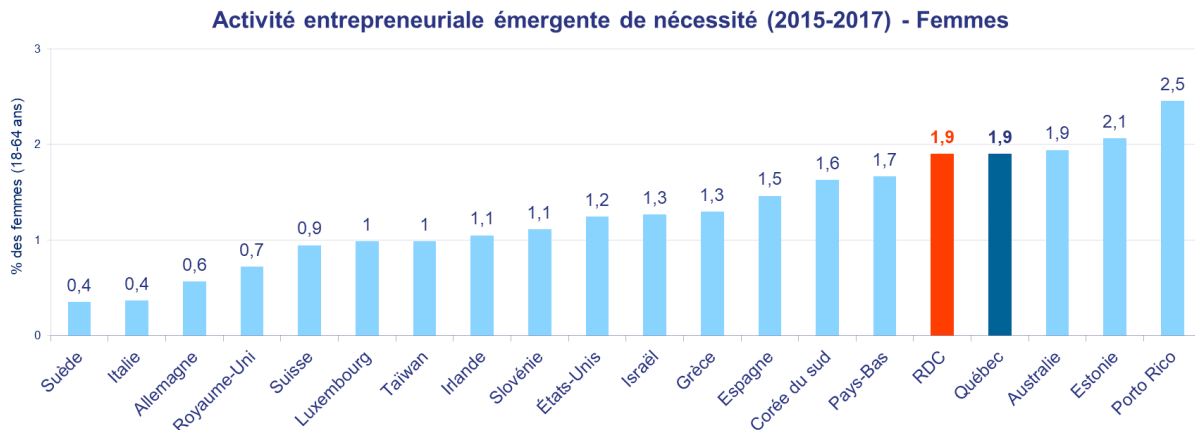


Figure 48. Activité entrepreneuriale émergente de nécessité des femmes, compilation 2015-2017

Ambition à la croissance des entrepreneurs émergents : différences entre les hommes et les femmes

Plusieurs travaux portant sur la croissance des entreprises détenues par les femmes suggèrent une croissance plus faible de leur entreprise³⁹. L'ambition à la croissance est souvent moindre chez les femmes puisqu'elles doivent souvent porter la charge supplémentaire (en temps, ou même la charge mentale) de la gestion de la famille et des enfants, s'il y a lieu⁴⁰. En se basant sur la compilation 2015-2017 effectuée, nous avons identifié la proportion des entrepreneurs émergents qui visent à obtenir plus de cinq (5) employés dans 5 ans pour chacun des genres (hommes/femmes).

Comme on peut le voir à la Figure 49, les femmes du Québec parmi les entrepreneurs émergents ont plus d'ambition à croître (24,1%) que celles du reste du Canada (15,9%), et leur niveau d'ambition est similaire à celui des hommes du Québec (26,6%). L'ambition des hommes du RDC parmi les entrepreneurs émergents demeure la plus élevée (31,3%), illustrant une différence importante entre les hommes et les femmes du RDC (15,4% d'écart) alors que cet écart est marginal au Québec (2,5% d'écart). Il s'agit donc d'un résultat très positif pour l'atteinte de l'équité entre les femmes et les hommes en affaires.

³⁹ Mitchelmore, S. et J. Rowley (2013), « Growth and planning strategies within women-led SMEs », *Management Decision*, vol. 51, n° 1, p. 83-96.

⁴⁰ St-Jean, E. et C. Pelletier (2016). Les femmes en affaires sont-elles différentes des hommes concernant la croissance de leur PME ? Portrait de la Mauricie, Institut de recherche sur les PME, Trois-Rivières, Canada. Consulté en ligne le 17 août 2018 à https://oraprdnt.uqtr.quebec.ca/pls/public/docs/GSC1512/F2103583546_Femmes_en_affaires_Mauricie_Rapport_final_web.pdf

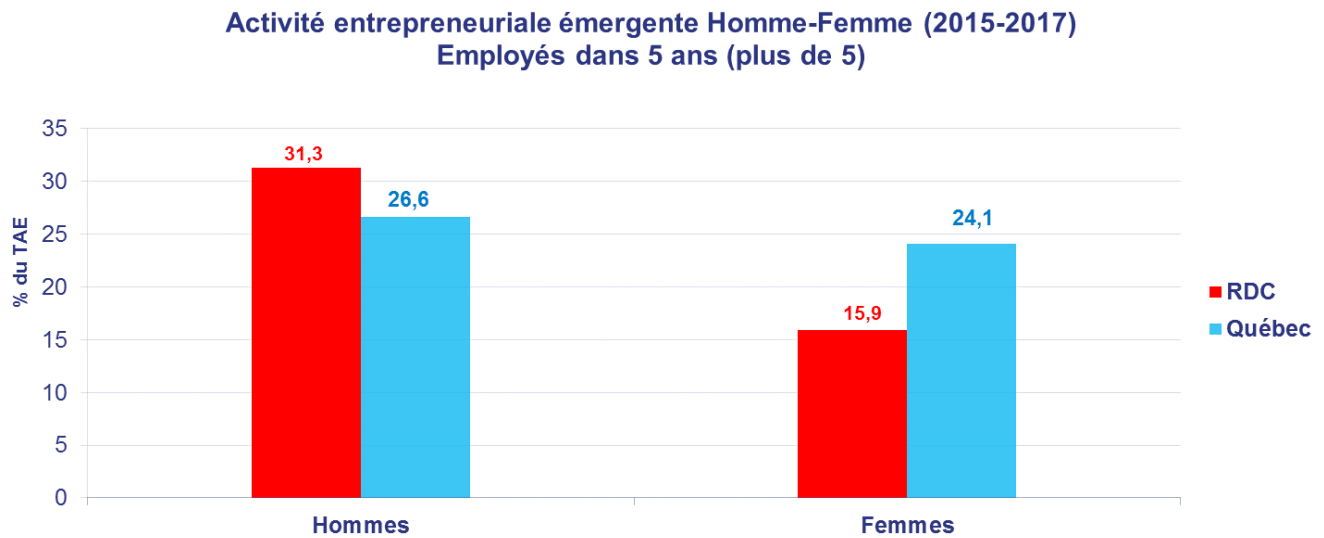


Figure 49. Ambition à croître à au moins 5 employés d’ici 5 ans – Comparaison hommes-femmes (compilation 2015-2017)

Compilation de l’entrepreneuriat établi de 2015 à 2017 : Entrepreneuriat masculin et féminin

Rappelons ici que les entrepreneurs établis sont ceux qui versent des salaires depuis au moins 42 mois. Nous avons compilé les taux pour les années 2015 à 2017. Nous pouvons constater que le taux d’entrepreneurs établis chez les hommes du Québec (8,4%) est similaire à celui du RDC (8,8%), mais place le Québec légèrement en bas de la médiane des pays dont l’économie est tirée par l’innovation (voir Figure 50).

En ce qui concerne les femmes, les taux sont beaucoup plus bas pour le Québec (3,8%) que pour le reste du Canada (6,4%) (Figure 51). Alors que l’écart entre les hommes et les femmes qui sont entrepreneurs établis au RDC n’est que de 2,4%, il est de 4,6% au Québec, soit environ le double de l’écart. Il reste donc du travail à accomplir afin d’atteindre la parité entre les hommes et les femmes au Québec au sein des entrepreneurs établis.

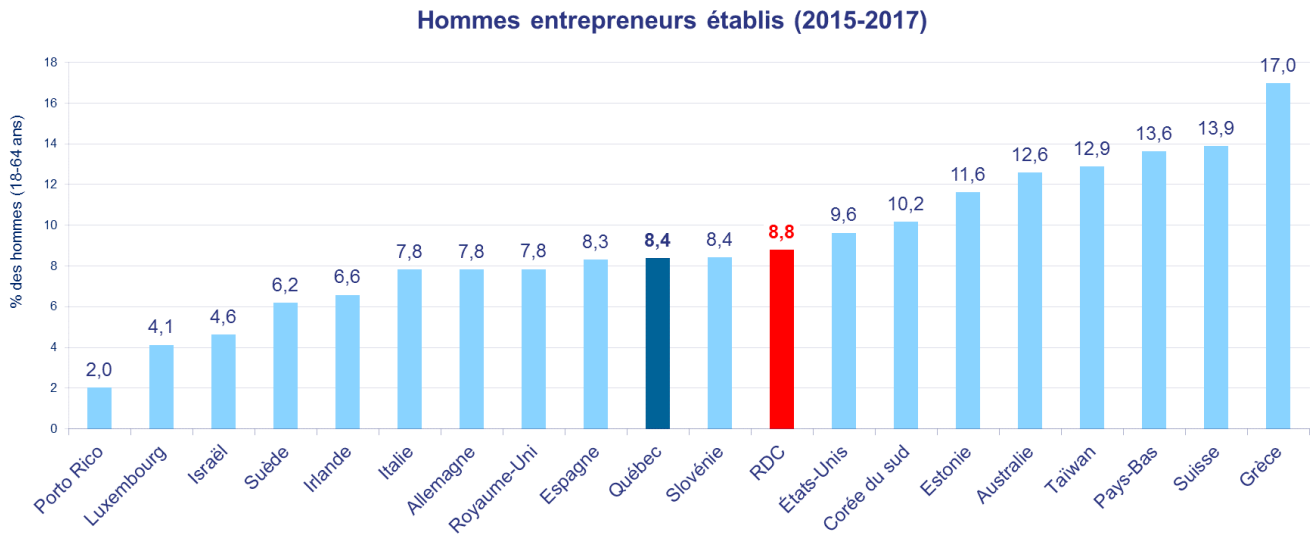


Figure 50. Taux d'entrepreneurs établis parmi les hommes (compilation 2015-2017)

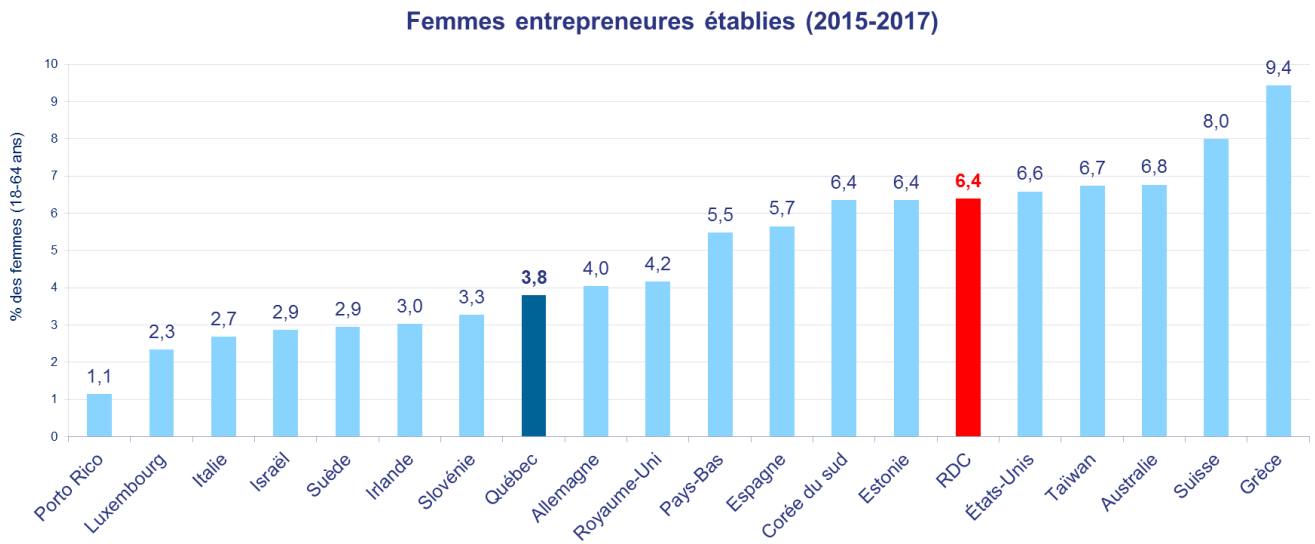


Figure 51. . Taux d'entrepreneurs établis parmi les femmes (compilation 2015-2017)

Comparaison entre l'entrepreneuriat jeunesse et l'entrepreneuriat mature

Dans cette sous-section, l'entrepreneuriat jeunesse est comparé à l'entrepreneuriat mature. Évidemment, le choix des étendues d'âge est arbitraire mais s'appuie sur des recherches qui suggèrent des effets de cohorte importants dans les activités entrepreneuriales⁴¹. Nous avons défini les « jeunes » entrepreneurs comme ceux qui se situent entre 18 et 35 ans. Plusieurs programmes gouvernementaux sont fondés sur cette fourchette d'âge, bien que Futurpreneur⁴² considère maintenant les candidatures de jeunes entre 18 et 39 ans⁴³. Nous les avons comparés avec les entrepreneurs matures, soient ceux entre 45 et 64 ans. Pour les décideurs publics, considérant que l'entrepreneuriat senior gagne du terrain à chaque année⁴⁴, ces informations peuvent être utiles pour dresser certains constats et éventuellement revoir les politiques. Encore là, ce choix demeure arbitraire et s'explique non seulement par le désir d'obtenir des catégories « extrêmes » à comparer, mais aussi pour avoir suffisamment de répondants à regrouper ensemble afin de maintenir des intervalles de confiance adéquats.

Une comparaison des éléments relatifs au rapport personnel face à l'entrepreneuriat et à l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale est présentée à la Figure 52. L'entrepreneuriat jeunesse est assez populaire au Québec depuis quelques années, où nous avons constaté une effervescence marquée dans le rapport de 2015 au niveau de l'entrepreneuriat émergent des jeunes. Cela semble se manifester au niveau de la connaissance d'un entrepreneur dans son entourage, où les plus jeunes du Québec (45,9%) ont une proportion plus marquée à ce niveau que les plus vieux (27,8%). Aussi, il en ressort globalement que les jeunes (57,9%) se perçoivent plus compétents par rapport aux plus vieux (43,6%), alors que dans le RDC c'est l'inverse : les jeunes (52,3%) se sentent moins compétents que les plus âgés (58,7%), mais l'écart entre les jeunes et les plus vieux est moins marqué que celui du Québec. On constate ici, que le sentiment de compétence des jeunes est particulièrement à la hausse en 2017 comparativement à 2016 (42,9%).

Pour les opportunités perçues, on constate que les jeunes du Québec perçoivent dans une proportion plus grande (67,1%) des opportunités pour démarrer dans les six (6) prochains mois au sein de leur région que le groupe des entrepreneurs matures du Québec (57%), et il en est de même pour les jeunes (64,9%) et les matures (56,3%) du RDC. On constate également que la peur de l'échec est moins marquée au Québec que dans le RDC pour les deux groupes d'âges. On constate cependant

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

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

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

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

qu'au Québec tout comme le RDC les jeunes sont plus habités par la peur de l'échec (41,1 % Qc, 56,6% RDC) que les plus matures (35,7% Qc, 43,5% RDC).

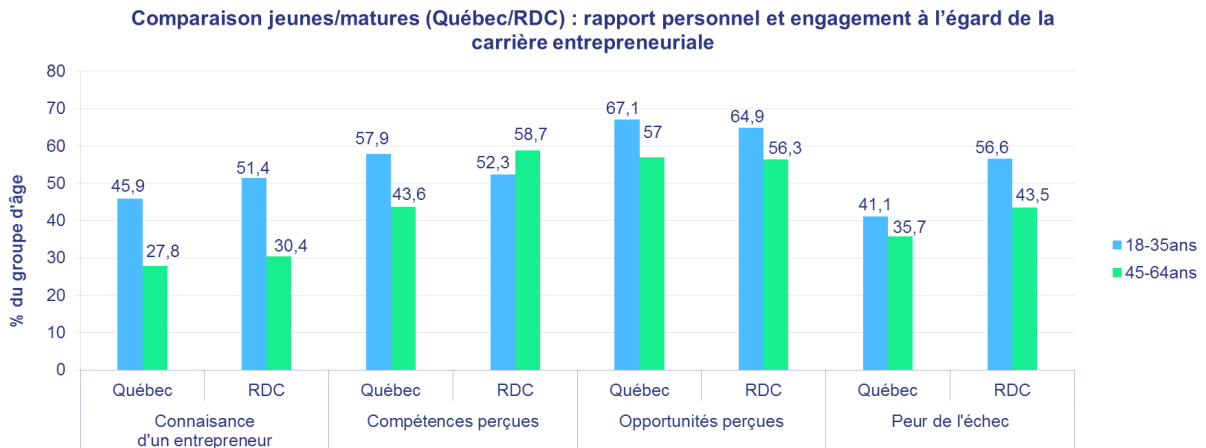


Figure 52. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale

Pour ce qui est de l'activité entrepreneuriale, les intentions d'entreprendre chez les jeunes du Québec sont en hausse (41,5%) par rapport à 2016 (31,9%), et sont plus élevées qu'au RDC (30,2%) (Figure 53). Les matures du Québec ont une intention d'entreprendre presque similaire (14,8%) à celle du RDC (15,6%). Au niveau des entrepreneurs naissants, la proportion entre les jeunes et les matures au Québec (12,8% et 8,7%, respectivement) est sensiblement la même que dans le reste du Canada (13% et 8,9%, respectivement). Au niveau des nouveaux entrepreneurs, les jeunes sont davantage représentés au Québec (10,4%) et dans le RDC (12,7%) comparativement aux plus âgés du Québec (2,4%) et du RDC (5,2%) qui se font plus discrets. Sans surprise, les matures sont davantage entrepreneurs établis, autant au Québec (6,7%) que dans le RDC (9,6%), toutefois, on constate que les plus jeunes du Québec tirent tout de même leur épingle du jeu puisque 5,7% d'entre eux sont propriétaires d'une entreprise qui verse des salaires depuis au moins 42 mois alors que dans le RDC ils sont seulement 2,5%.

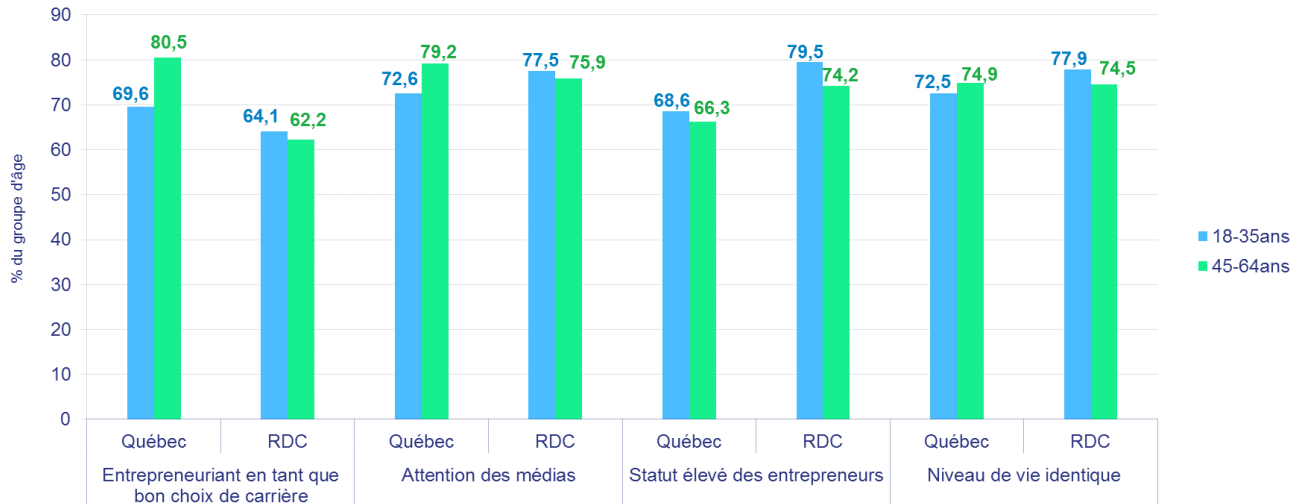
Comparaison jeunes/matures (Québec/RDC) : activité entrepreneuriale


Figure 53. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau de l'activité entrepreneuriale

Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2015 à 2017: Constats selon les tranches d'âge

Tel que mentionné précédemment, en faisant une compilation des échantillons de 2015 à 2017, nous pouvons obtenir un nombre de répondants suffisamment élevé pour conserver des marges d'erreurs acceptables et ainsi, segmenter selon des groupes d'âges plus précis.

Comme on peut le voir à la Figure 54, l'activité entrepreneuriale émergente des 18 à 24 ans au Québec est l'une des plus importante de toutes les économies comparables (taux 17,4%) et place la province au 2e rang, juste devant le RDC (16,4%). Par rapport à la compilation 2014-2016, le Québec fait une avancée en passant de 15% à 17,4%.

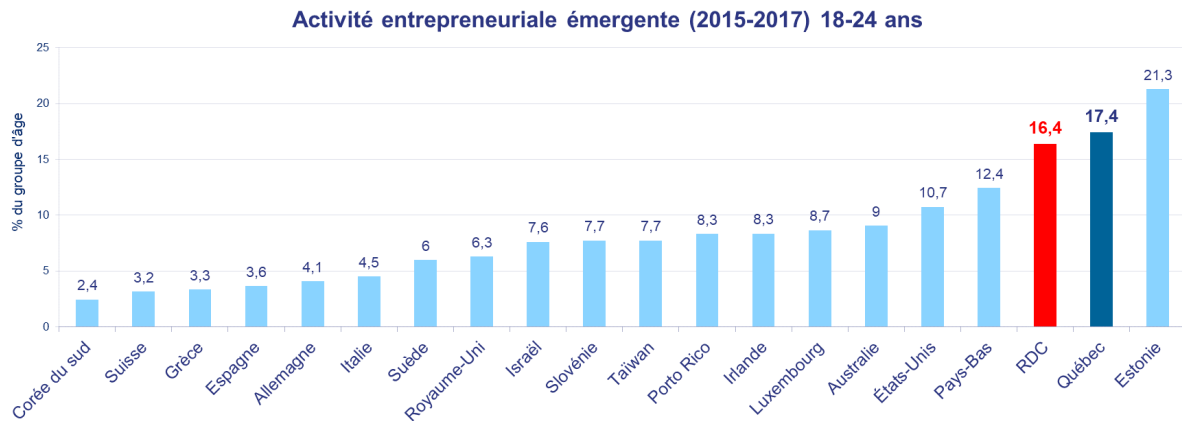


Figure 54. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 18-24 ans, compilation 2015-2017

En ce qui concerne l'activité entrepreneuriale émergente des 25 à 34 ans, le Québec est également très dynamique et figure au 3e rang avec un taux de 21,6%, une hausse par rapport à la compilation 2014-2016 (18,1%). Sur ce segment d'âge, le RDC se place au 2e rang des économies comparables avec un taux de 23,1% (voir Figure 55).

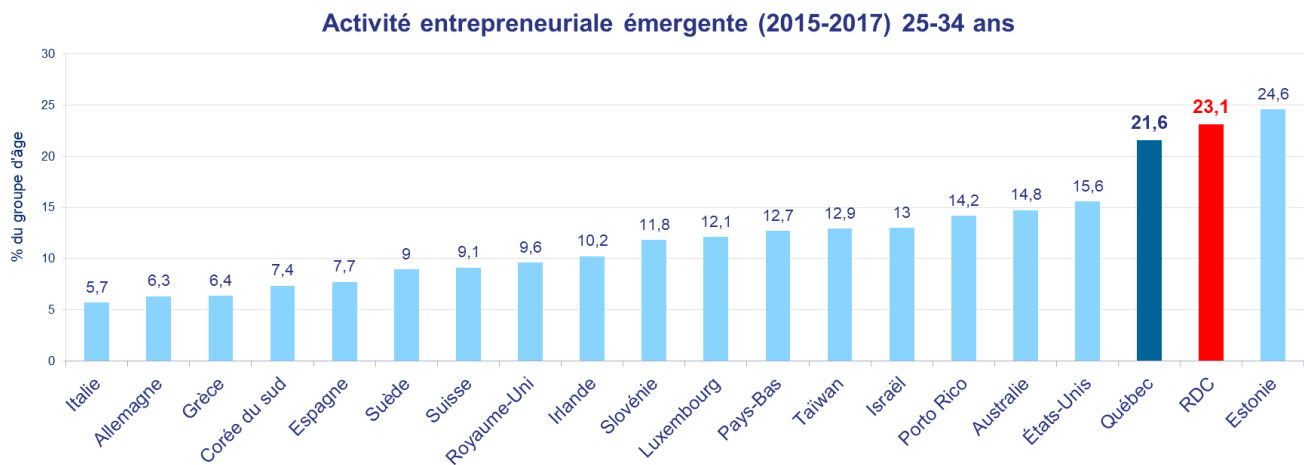


Figure 55. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 25-34 ans, compilation 2015-2017

Pour le Québec, l'activité entrepreneuriale émergente des 35 à 44 ans est au-dessus de la médiane des territoires dont l'économie est tirée par l'innovation avec un taux de 16,5%, une importante hausse par rapport à la compilation 2014-2016 (11,7%). Le RDC obtient un taux de 19,6% et se situe au 1e rang devant les États-Unis (4e rang) et le Québec (5e rang) (voir la Figure 56).

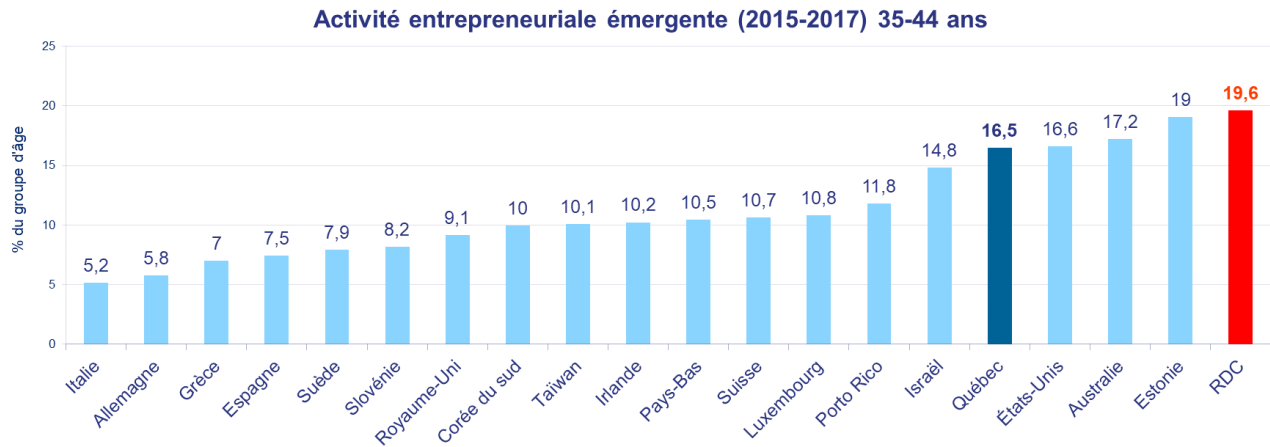


Figure 56. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 35-44 ans, compilation 2015-2017

Au niveau de l'activité entrepreneuriale émergente des 45 à 54 ans, le Québec est dans le peloton de tête des territoires dont l'économie est tirée par l'innovation, figurant au 2e rang avec un taux de 14,2%, une légère diminution par rapport à la compilation 2014-2016 (14,7%). Le RDC conserve sa place au 1er rang et obtient un taux de 16,6% (voir Figure 57).

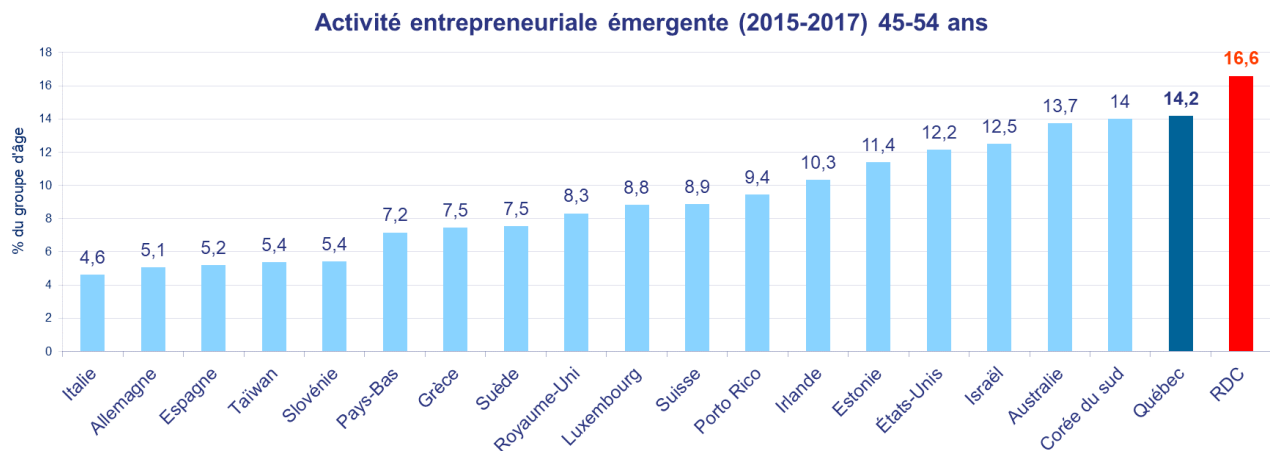


Figure 57. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 45-54 ans, compilation 2015-2017

Finalement, en ce qui concerne l'activité entrepreneuriale émergente des 55 à 64 ans, que l'on qualifie généralement d'entrepreneurs seniors⁴⁵, on constate que le Québec se situe maintenant au-dessus de la médiane (7e rang) avec un taux de 6,6% derrière les États-Unis qui obtient un taux de 7,4% (6e rang) et le RDC avec un score de 10,3% (3e rang) (Figure 58). Bien que le Québec enregistre une progression depuis la compilation 2014-2016 (taux 5,5%), il s'agit de la tranche d'âge où l'écart est le plus important avec le reste du Canada.

⁴⁵ Bornard, F. et C. Fonrouge (2012), « Handicap à la nouveauté et seniors », Revue française de gestion, n° 8, p. 111-125.

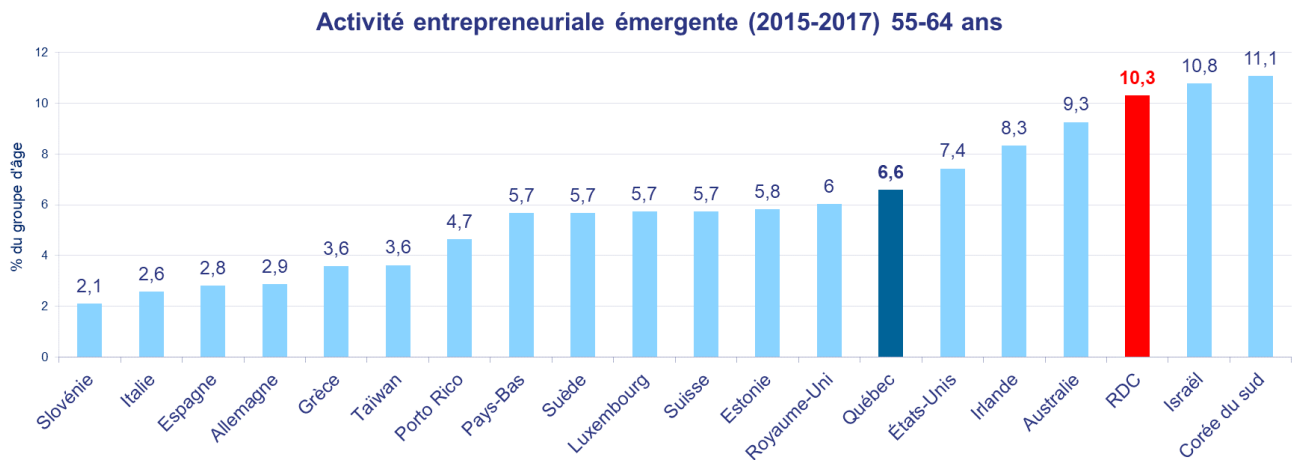


Figure 58. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 55-64 ans, compilation 2015-2017

La Figure 59 récapitule les dernières informations concernant l'activité entrepreneuriale émergente selon les groupes d'âge, en ne retenant que les taux pour le Québec et le reste du Canada. On constate que l'activité entrepreneuriale émergente du Québec et du RDC suivent des courbes similaires et que les résultats du Québec se situent systématiquement sous ceux du RDC à part pour les 18-24 ans. On constate aussi que les grands écarts observés lors des précédentes compilations (2013-2015 et 2014-2016) au niveau des 35-44ans et des 55-64 ans ont maintenant diminué.

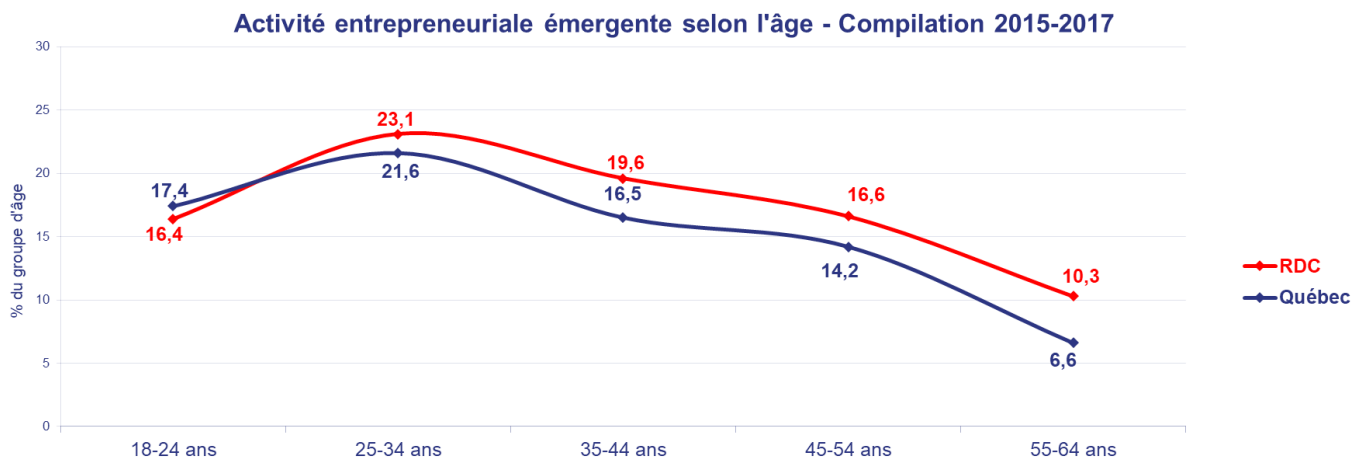


Figure 59. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) selon l'âge – Compilation 2015-2017

CHAPITRE 6 - LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC

L'enquête auprès des experts du Québec

Les conditions cadres pour l'entrepreneuriat

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

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

La Figure 60 présente l'étendue, l'écart-type et la médiane de l'opinion des experts pour chacune des conditions pour l'entrepreneuriat au Québec. En ce qui concerne l'interprétation, plus les experts s'entendent, plus les boîtes et les lignes sont courtes. Elles ont été classées dans l'ordre décroissant, où la condition la plus positive figure à gauche du graphique. On peut constater que cinq (5) des neuf (9) conditions-cadres ont des scores médians supérieurs ou égaux à 5/9, ce qui correspond à un résultat plutôt positif. Ainsi, les infrastructures commerciales/de services sont très bien évaluées par les experts (médiane 6,6), suivi des infrastructures physiques (médiane 6,5), de l'accès au financement (médiane 5,6), des normes socioculturelle (5,1) et des programmes gouvernementaux (5).

Par ailleurs, toutes les autres dimensions ont un score médian inférieur à 5/9, ce qui veut dire qu'elles ont été jugées plutôt négativement. Cela comprend la formation en entrepreneuriat (médiane 4,8), les politiques gouvernementales (médiane 4,7), l'ouverture des marchés (médiane 4,4) et les transferts technologiques et de recherche et développement (R-D) (médiane 4,2).

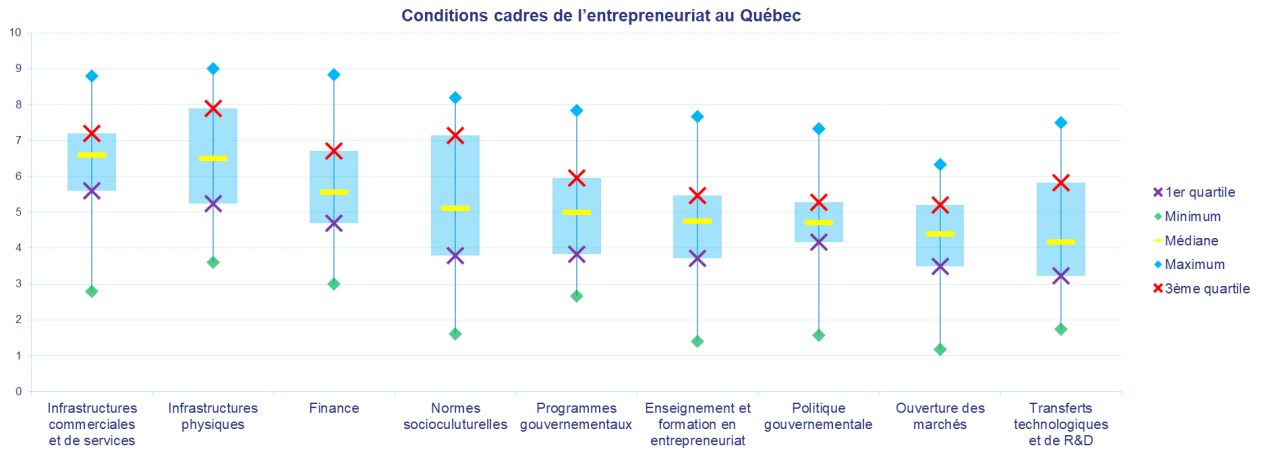


Figure 60. Opinion des experts du Québec quant aux conditions cadres pour l'entrepreneuriat

ANDREW MOLSON,
ASSOCIÉ ET PRÉSIDENT
DU CONSEIL DU GROUPE CONSEIL
DES PUBLICA, PROPRIÉTAIRE DU
CABINET DE RELATIONS PUBLIQUES
NATIONAL ET PORTE-PAROLE
DU CENTRE DE TRANSFERT
D'ENTREPRISES DU QUÉBEC (CTEQ)



“

« Le repreneuriat permet de revoir le plan d'affaire d'une entreprise pour atteindre de nouveaux sommets. »

CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS

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

- 1. L'entrepreneuriat progresse mais sa nature soulève des préoccupations.** L'intention d'entreprendre poursuit sa progression à la hausse depuis 2015 (15%) pour atteindre 25,6% en 2017. En ligne avec ce constat, le Québec se met en action comme jamais depuis 2013 : les entrepreneurs naissants atteignent 11,3% (3e rang des économies comparables), procurant un taux d'entrepreneurs émergents de 16,7%. Bien que cet entrepreneuriat émergent soit plutôt dynamique du côté de l'innovation et de l'internationalisation, le Québec se place en 18e position des économies comparables en ce qui concerne l'entrepreneuriat émergent de moyenne ou haute technologie. Considérant que les experts jugent plutôt négativement les transferts technologiques et les investissements en recherche et développement sur le territoire, cela laisserait suggérer des améliorations pour stimuler des secteurs d'activités plus prometteurs au niveau technologique dans le futur.
- 2. Les entrepreneurs du Québec sont peu dédiés à leur projet ou à leur entreprise un constat d'échec des démarrages récents?** Comme nous l'avons vu, une proportion très faible d'entrepreneurs nouveaux (19,6%) et établis (35,0%) va se consacrer à temps plein pour diriger son entreprise, la vaste majorité va demeurer dans un mode hybride en conservant un emploi salarié dans une autre organisation. Pourtant, dans le RDC et dans les pays comparables, les entrepreneurs quittent dans une beaucoup plus grande proportion le salariat pour devenir autonome financièrement avec leur entreprise. En constatant simultanément la montée importante des fermetures avec cessation des activités cette année, suite à une augmentation l'année dernière des démarrages, n'est-ce pas un signe du manque de solidité de ceux-ci ou des effets du resserrement du marché du travail québécois ? À défaut d'avoir une réponse précise à ce sujet, cela suggère de s'attarder à la qualité des projets démarrés et à mettre des efforts pour soutenir les entrepreneurs dans la phase critique d'idéation du projet.
- 3. L'entrepreneuriat féminin accuse toujours un retard par rapport à celui des hommes.** Même si l'entrepreneuriat émergent des hommes et des femmes place le Québec au 3e rang des économies comparables, l'entrepreneuriat féminin demeure moins élevée. Bien que le retard comparatif ne soit pas tellement marqué, il faut souligner que le taux d'entrepreneuriat masculin est de 19,2% tandis que celui des femmes est de 10,9%, un écart de 8,3% tandis que l'écart dans le reste du Canada n'est que de 5%. Alors que les femmes voient quasiment autant d'opportunités d'affaires que les hommes dans leur région, elles se perçoivent beaucoup moins compétentes pour démarrer des projets entrepreneuriaux. Comment parvenir à l'égalité entre les hommes et les femmes dans le futur au niveau de l'activité entrepreneuriale ? Cette question mériterait un approfondissement par des travaux complémentaires.
- 4. Les entrepreneurs du Québec ne démarrent pas aux mêmes âges que les autres territoires.** En compilant les entrepreneurs émergents de 2015 à 2017, nous constatons que l'un des groupes d'âge les plus actifs est celui des jeunes de 18 à 24 ans. Le Québec se situe 2e rang des économies comparables sur ce groupe d'âge et au 3e rang chez les 25-34 ans. On constate également que l'activité entrepreneuriale du groupe d'âge des 35-44 ans a particulièrement augmenté. Quant à l'activité entrepreneuriale du groupe d'âge des 55-64 ans (seniors), elle est parmi la plus faible au monde, mais on constate une légère augmentation comparativement à la compilation de 2014-2016. Pourquoi l'entrepreneuriat attire-t-il autant les plus jeunes mais

laisse plutôt de glace les seniors ? Considérant l'arrivée massive des baby-boomers au tournant de la retraite, il serait avantageux que ceux-ci restent économiquement actifs le plus longtemps possible et que l'entrepreneuriat senior soit une tendance dans les pays occidentaux, pourquoi le Québec fait-il bande à part ? Des recherches plus approfondies sont nécessaires à ce niveau.

Ces éléments de discussion ne sont que des pistes jugées intéressantes sur la base des observations qui ont été dégagées des données GEM 2017. Puisqu'il s'agit d'un rapport annuel, l'évolution des indicateurs dans le temps permettra de mieux comprendre l'effet des politiques publiques sur les indicateurs de l'activité entrepreneuriale. Celui-ci permettra également d'offrir une comparaison internationale. Déjà, il a été permis de voir une évolution de l'activité entrepreneuriale depuis 2013, en plus d'avoir procédé à une compilation des échantillons (de 2014 à 2017) pour procéder à d'autres analyses uniques. Le Québec saura-t-il maintenir la cadence entrepreneuriale amorcée dans les dernières années ? Les entrepreneurs hybrides réussissent-ils à démarrer des projets suffisamment solides pour soutenir l'essor économique du Québec ? Les prochains rapports seront sans doute éclairants à cet égard.

*Économie, Science
et Innovation*

Québec 

THECiS

integrity, independence, quality



Innovation, Science and
Economic Development Canada

Innovation, Sciences et
Développement économique Canada

