

2016

Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise



Global Entrepreneurship Monitor

par Etienne St-Jean et Marc Duhamel

GEM



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 la Chaire UQTR sur la carrière entrepreneuriale 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 le Centre de Recherche sur le Développement International (CRDI), Futurpreneur, 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 2016.

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 Geneviève Bégin (cofondatrice et PDG de Popup Camp), Mariève Paradis (Fondatrice et Éditrice, Planète F Magazine) et Sylvie Myre, (Présidente chez ToursAmérique.com, Voyagesarabais.com et ObjectifMonde.com) ainsi que messieurs David Brouillette (Fondateur de Brew-it), Andrew D'Amours (cofondateur de Flytrippers.com) et Louis-Philippe Poisson (cofondateur de La Boite C). Vos témoignages inciteront sans doute d'autres entrepreneurs potentiels à aller au bout de leurs rêves.

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

À PROPOS DES AUTEURS

Étienne St-Jean

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

Courriel : etienne.st-jean@uqtr.ca

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

Marc Duhamel

Marc Duhamel est professeur 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 (2017), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise : rapport 2016 du Global Entrepreneurship Monitor », Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, Trois-Rivières, QC (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
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
Des signes précurseurs d'une accélération de l'économie et de l'emploi en 2016.....	5
Croissance économique.....	5
Taux d'inflation et taux d'intérêt.....	6
Taux de change et commerce extérieur	6
Chômage, emploi et travailleurs autonomes	6
Confiance des PME québécoises	7
Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	7
La méthodologie du GEM.....	7
L'enquête sur la population adulte (APS).....	8
L'enquête auprès des experts nationaux (NES).....	8
Les mesures du GEM	10
La comparaison Québec, reste du Canada (RDC) et le monde	12
Les niveaux de développement économique utilisés dans ce rapport.....	12
CHAPITRE 1 - LES ATTITUDES À L'ÉGARD DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC :	
UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES ÉCONOMIES SIMILAIRES	13
Les attitudes entrepreneuriales.....	13
La valorisation de l'entrepreneuriat.....	13
Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale.....	16
L'engagement entrepreneurial : Les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre	18
CHAPITRE 2 - L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON	
AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES ÉCONOMIES SIMILAIRES	20
L'activité entrepreneuriale : quelques définitions.....	20
Entrepreneuriat émergent	20
Entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité : des indications sur les transitions de carrière	22
Entrepreneurs établis	24
Sortie de l'entrepreneuriat	25

Synthèse de l'activité entrepreneuriale.....	28
Sommaire des quatres (4) dernières années (2013 à 2015)	30
CHAPITRE 3 - INVESTISSEURS INFORMELS ET INTRAPRENEURIAT : LES MANIFESTATIONS	
D'UNE CULTURE ENTREPRENEURIALE ÉTABLIE.....	31
Investisseurs informels et intrapreneuriat : quelques définitions	32
Investisseurs informels : les constats au Québec et dans le monde	32
L' intrapreneuriat : les constats au Québec et dans le monde	32
CHAPITRE 4 - ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE ET ENTREPRENEURS ÉTABLIS :	
QUELQUES CONSTATS.....	34
Une compilation de 2014 à 2016	34
L'innovation des entrepreneurs émergents et établis.....	34
Les entrepreneurs émergents et établis dans les secteurs des moyennes et hautes technologies.....	38
L' orientation vers l'international des entrepreneurs émergents et établis.....	40
L' ambition à la croissance des entrepreneurs émergents.....	41
CHAPITRE 5 - PARTICULARITÉS DÉMOGRAPHIQUES.....	
43	
Comparaison entre l'entrepreneuriat féminin et masculin.....	43
Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2014 à 2016:	
Entrepreneuriat masculin et féminin	44
Comparaison entre l'entrepreneuriat jeunesse et l'entrepreneuriat mature.....	48
Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2014 à 2016:	
Constats selon les tranches d'âge.....	51
CHAPITRE 6 - LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC.....	
55	
L' enquête auprès des experts du Québec.....	55
Les conditions cadres pour l'entrepreneuriat.....	58

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1. PRINCIPALES MESURES UTILISÉES DANS CE RAPPORT COMPARATIF DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE DU QUÉBEC AVEC D'AUTRES RÉGIONS OU PAYS.....	11
TABLEAU 2. SOMMAIRE DES PRINCIPAUX INDICATEURS (2013 à 2016)	30

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1.	MODÈLE RÉVISÉ DU GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR	9
FIGURE 2.	ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL.....	10
FIGURE 3.	COMPARAISON DE LA VALORISATION DE L'ENTREPRENEURIAT COMME BON CHOIX DE CARRIÈRE SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	14
FIGURE 4.	COMPARAISON DE L'ATTENTION DES MÉDIAS ENVERS L'ENTREPRENEURIAT SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	14
FIGURE 5.	COMPARAISON DU STATUT ÉLEVÉ DES ENTREPRENEURS PROSPÈRES SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	15
FIGURE 6.	COMPARAISON DU SOUHAIT D'UN NIVEAU DE VIE SEMBLABLE AUX AUTRES SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	16
FIGURE 7.	COMPARAISON DE L'INTENTION D'ENTREPRENDRE DES CITOYENS SELON LES PAYS COMPARABLES.....	17
FIGURE 8.	COMPARAISON DES COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES PERÇUES PAR LES CITOYENS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	17
FIGURE 9.	COMPARAISON DES OPPORTUNITÉS PERÇUES PAR LES CITOYENS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	18
FIGURE 10.	COMPARAISON DE LA PEUR DE L'ÉCHEC DES CITOYENS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	19
FIGURE 11.	COMPARAISON DE L'INTENTION D'ENTREPRENDRE DES CITOYENS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	19
FIGURE 12.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS NAISSANTS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	20
FIGURE 13.	PROPORTION DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	21
FIGURE 14.	PROPORTION DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	22
FIGURE 15.	PROPORTION DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT INITIÉ PAR UNE OPPORTUNITÉ.....	23
FIGURE 16.	PROPORTION DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT POUSSÉ PAR LA NÉCESSITÉ.....	24
FIGURE 17.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS ÉTABLIS SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	24
FIGURE 18.	LES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CONTINUITÉ DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	26
FIGURE 19.	LES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CESSATION DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE SELON LES ÉCONOMIES COMPARABLES	27

FIGURE 20.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS PARMI LA POPULATION TOTALE.....	28
FIGURE 21.	SYNTHÈSE DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE DU QUÉBEC COMPARATIVEMENT AU RDC	29
FIGURE 22.	PROPORTION D'INVESTISSEURS INFORMELS DANS LES ÉCONOMIES COMPARABLES	32
FIGURE 23.	PROPORTION D'INTRAPRENEURS DANS LES ÉCONOMIES COMPARABLES.....	33
FIGURE 24.	SOMME DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE ET DE L'INTRAPRENEURIAT.....	33
FIGURE 25.	POURCENTAGE DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT ORIENTÉ VERS L'INNOVATION DE PRODUIT	35
FIGURE 26.	POURCENTAGE DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT ORIENTÉ VERS LES NOUVEAUX MARCHÉS.....	35
FIGURE 27.	POURCENTAGE DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT ORIENTÉ NOUVEAU PRODUIT/MARCHÉ	36
FIGURE 28.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉTABLIS ORIENTÉS NOUVEAU PRODUIT/MARCHÉ.....	37
FIGURE 29.	CARACTÈRE NOVATEUR DE LA TECHNOLOGIE UTILISÉE PAR LES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS – COMPILATION 2014-2016	37
FIGURE 30.	CARACTÈRE NOVATEUR DE LA TECHNOLOGIE UTILISÉE PAR LES ENTREPRENEURS ÉTABLIS – COMPILATION 2014-2016.....	38
FIGURE 31.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS DONT L'ENTREPRISE EST DANS UN SECTEUR DE MOYENNE OU HAUTE INTENSITÉ TECHNOLOGIQUE	39
FIGURE 32.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉTABLIS DONT L'ENTREPRISE EST DANS UN SECTEUR DE MOYENNE OU HAUTE INTENSITÉ TECHNOLOGIQUE	39
FIGURE 33.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS DONT L'ENTREPRISE POSSÈDE 25+% DE REVENUS PROVENANT DE L'ÉTRANGER	40
FIGURE 34.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉTABLIS DONT L'ENTREPRISE POSSÈDE 25+% DE REVENUS PROVENANT DE L'ÉTRANGER	41
FIGURE 35.	POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS QUI SOUHAITENT AVOIR AU MOINS CINQ (5) EMPLOYÉS DANS CINQ (5) ANS	42
FIGURE 36.	COMPARAISON HOMME/FEMME DU QUÉBEC ET DU RDC AU NIVEAU DU RAPPORT PERSONNEL ET DE L'ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA CARRIÈRE ENTREPRENEURIALE	43
FIGURE 37.	COMPARAISON HOMME/FEMME DU QUÉBEC ET DU RDC CONCERNANT LES ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL	44

FIGURE 38.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES HOMMES, COMPILATION 2014-2016	45
FIGURE 39.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE D’OPPORTUNITÉ DES HOMMES, COMPILATION 2014-2016	45
FIGURE 40.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DE NÉCESSITÉ DES HOMMES, COMPILATION 2014-2016	46
FIGURE 41.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES FEMMES, COMPILATION 2014-2016	46
FIGURE 42.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE D’OPPORTUNITÉ DES FEMMES, COMPILATION 2014-2016	47
FIGURE 43.	ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DE NÉCESSITÉ DES FEMMES, COMPILATION 2014-2016	47
FIGURE 44.	COMPARAISON JEUNES/MATURES DU QUÉBEC ET DU RDC AU NIVEAU DU RAPPORT PERSONNEL ET DE L’ENGAGEMENT À L’ÉGARD DE LA CARRIÈRE ENTREPRENEURIALE	49
FIGURE 45.	COMPARAISON JEUNES/MATURES DU QUÉBEC ET DU RDC AU NIVEAU DE L’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE	50
FIGURE 46.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 18-24 ANS, COMPILATION (2014-2016)	51
FIGURE 47.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 25-34 ANS, COMPILATION (2014-2016)	52
FIGURE 48.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 35-44 ANS, COMPILATION (2014-2016)	52
FIGURE 49.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 45-54 ANS, COMPILATION (2014-2016)	53
FIGURE 50.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 55-64 ANS, COMPILATION (2014-2016)	53
FIGURE 51.	TAUX D’ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) SELON L’ÂGE – COMPILATION 2014-2016	54
FIGURE 52.	OPINION DES EXPERTS DU QUÉBEC QUANT AUX CONDITIONS CADRES POUR L’ENTREPRENEURIAT	54

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le présent rapport fait état de l'activité entrepreneuriale du Québec pour 2016 et constitue le 4^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 25 à 34 ans. L'intention d'entreprendre est à la hausse tout comme la capacité des québécois d'identifier des opportunités d'affaires dans leur région.

Principaux résultats

- **Attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat.** Le Québec demeure le territoire où la carrière entrepreneuriale est la plus valorisée des économies tirées par l'innovation ! Le sentiment de compétence perçue progresse depuis 2013 et la capacité des citoyens à identifier des opportunités à connu un bond important en 2016, situant le Québec au 2^e rang des économies comparables. Dans la même lignée, les intentions entrepreneuriales se situent maintenant à 18,2%, ce qui constitue une progression depuis l'an dernier.
- **Activité entrepreneuriale dynamique.** Les citoyens qui avaient l'intention de démarrer en 2014 et qui ont amorcé des démarches en 2015 semblent avoir concrétisé celles-ci en entreprise opérationnelle ! En effet, le nombre de nouveaux entrepreneurs atteint un sommet des 4 dernières années à 6,5%, tout comme l'ensemble des entrepreneurs émergents (14,9%), situant le Québec au 3^e rang des économies comparables.
- **Le entrepreneuriat est particulièrement fécond au Québec.** En effet, le Québec est l'endroit dans le monde où les entreprises poursuivent le plus leurs activités suite au départ du fondateur. Cela laisse penser que les récents efforts pour soutenir les transferts d'entreprises au Québec produisent des résultats positifs.
- **L'essor des investisseurs informels est constaté en 2016.** Depuis 2014, nous avons observé que les investisseurs informels tels les anges d'affaires, les investisseurs transigeant via le sociofinancement ou même le soutien direct d'individus à des projets entrepreneuriaux étaient en progression, passant de 4,3% en 2014 à 9,6% en 2016. Le Québec se place au 1^e rang de tous 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 2014 à 2016) sont très dynamiques mais évoluent dans des secteurs d'activité plus traditionnels. Ils sont parmi les plus innovateurs et les plus ambitieux pour la croissance, en plus d'être tournés vers l'international, devançant le reste du Canada sur quasiment tous 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 demeure moins marqué que celui des hommes.** Alors que l'activité entrepreneuriale émergente des hommes place le Québec au 2^e rang (16,5%) derrière le reste du Canada de toutes les économies comparables, celle des femmes se place au 5^e rang (9,4%) alors que le reste du Canada occupe le 1^{er} rang. Il reste donc des efforts à accomplir afin de voir le fossé se réduire dans les prochaines années.
- **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 2014-2016) situe le Québec au 2^e rang des économies comparables tandis que celle des 25-34 ans le situe au 3^e rang.
- **L'entrepreneuriat senior en retard comparé aux autres économies.** L'activité entrepreneuriale émergente (compilation 2014-2016) des seniors (personnes entre 55-64 ans) demeure l'une des plus faible des économies comparables, plaçant le Québec au 10^e rang alors que le reste du Canada figure en tête de liste. Bien que les experts interrogés soulignent que les seniors ont plus de chances de réussir leur démarrage du fait de leur savoir et leurs expériences, ils estiment également que le Québec fait bien peu pour les soutenir dans leurs projets entrepreneuriaux.
- **Opinion des experts du Québec.** Les experts dans le domaine de l'entrepreneuriat au Québec ont une opinion plutôt favorable au niveau de trois dimensions des conditions-cadres, à savoir les infrastructures physiques, les infrastructures commerciales et le financement (ordre décroissant). Par contre, leur opinion est plutôt négative en ce qui concerne les programmes gouvernementaux, l'ouverture des marchés, les transferts technologiques et les activités de recherche et développement, l'enseignement ainsi que la formation en entrepreneuriat, les politiques gouvernementales et les normes socioculturelles (ordre décroissant).



« Pour moi, l'entrepreneuriat c'est de
prendre en main soi-même de bâtir
l'avenir »

- Andrew D'Amours,
Cofondateur de Flytrippers.com



EXECUTIVE SUMMARY

This report illustrates Quebec's entrepreneurial activity for 2016. It is the 4th consecutive report done using the Global Entrepreneurship Monitor framework. Overall, the report shows that Quebec's entrepreneurial activity is among the most dynamic compared to other innovation-based economies such as the Canada and the United-States. Further, we observe a strong increase of nascent entrepreneurs in 2016, especially among the 25–34 age group. Finally, entrepreneurial intentions, as well as Quebecers ability to notice business opportunities in their region, also have increased.

Main Results

- **Positive Attitudes Regarding Entrepreneurship.** Quebec remains the region that values highly innovation-driven entrepreneurial careers! Perceived competitiveness has increased since 2013, and in 2016 Quebecers ability to identify opportunities has increased significantly. Thus, ranking Quebec 2nd among comparable economies. In the same vein, entrepreneurial intention is now at 18.2%, which constitutes an increase since the previous year.
- **Dynamic Entrepreneurial Activity.** Individuals who had the intention to start a business in 2014 and who took action in 2015 seem to have established their business! Indeed, in the last four years the number of nascent entrepreneurs has reached a peak of 6.5%, an observation that also applies to early-stage entrepreneurs (14.9%). Thus, ranking Quebec 3rd among comparable economies.
- **Quebec is the Most Active Region for Business Transfers.** Quebec has the highest percentage of businesses that pursue their activities after their founder has left. This suggests that the recent efforts to support business transfers in Quebec give positive results.
- **Development of Informal Investors Observed in 2016.** We observe an increase among informal investors, such as business angels. They rely on crowdfunding or even direct support to finance their entrepreneurial projects, an increase from 4.3% in 2014 to 9.6% in 2016. With this regard, Quebec ranks 1st for all comparable economies. Thus, Quebecers strongly support entrepreneurs and their projects within the regions
- **Emerging Entrepreneurs Perform Well in Low-Technology Sectors.** From 2014 to 2016, Quebec's emerging entrepreneurs appear to be very dynamic, but evolve in more traditional fields. They are among the most innovative, aspire to ambitious growth, and are international-oriented, leading Canada on almost all of those indicators. On the other hand, their businesses evolve in low-technology sectors and rank far below most comparable economies. This suggests that some work needs to be done at that level.
- **Lagging Female Entrepreneurship.** While Quebec ranks 2nd (16.5%) in early-stage male entrepreneurs just behind the rest of Canada across all comparable economies, it ranks 5th (9.4%) in early-stage female entrepreneurship while the rest of Canada ranks 1st. Therefore, work needs to be done to narrow the gap for the upcoming years.

- **Youth Entrepreneurship Remains Dynamic.** Quebec's younger generation is more inclined to start a business compared to the rest of Canada and other comparable economies and they are more inclined to take action. Early-stage entrepreneurial activity among the 18–24 age group (data from 2014 to 2016) ranks Quebec 2nd compared to other comparable economies, while the 25–34 age group ranks 3rd..
- **Senior Entrepreneurship Lags Behind.** Early-stage entrepreneurial activity (data from 2014 to 2016) among seniors (those between 55 and 64 of age) is among the lowest of comparable economies. This ranks Quebec in 10th place, while the rest of Canada is at the top of the list. Although, the Provincial Expert Survey reveals that seniors may have a better chance to succeed because of their greater knowledge and experience, it also reveals that Quebec does too little to support seniors in their entrepreneurial projects.
- **Survey of Experts' Opinion of Quebec's Entrepreneurship Ecosystem.** Quebec's survey of experts in the field entrepreneurship are rather optimistic regarding three dimension of Quebec's entrepreneurship ecosystem, namely the physical, commercial and financial infrastructure (in descending order). However, their opinions are rather pessimistic regarding government programs, openness of markets, technology transfers, research and development activities, education as well as entrepreneurial training, government policies, and sociocultural norms (in descending order).



« Pour moi l'entrepreneuriat, c'est une façon de vivre de sa passion, de ses valeurs et ses convictions. C'est aussi une façon d'apprendre tous les jours, de se réinventer et de ne jamais s'asseoir sur ses succès. En démarrant un média indépendant, j'ai appris qu'en temps de crise, il y a toujours une opportunité de faire mieux.»

- **Mariève Paradis,**
Fondatrice et Éditrice, Planète F Magazine



INTRODUCTION

Des signes précurseurs d'une accélération de l'économie et de l'emploi en 2016

Pour bien comprendre le portrait instantané présenté de l'ensemble des activités entrepreneuriales mesurées par l'enquête du Global Entrepreneurship Monitor de 2016 au Québec, il faut se replacer dans le contexte de l'économie de la province au deuxième trimestre de 2016. De 2013 à 2015, les économies québécoise et canadienne roulaient à un rythme bien en deçà de leurs potentiels. D'un côté, la faiblesse du redressement de la demande domestique, américaine et globale réduisait les perspectives de croissance des entrepreneurs québécois. D'un autre côté, la dépréciation du dollar canadien associée à la chute des prix du pétrole pouvait permettre d'espérer une accélération des exportations et de la croissance économique et stimuler l'activité entrepreneuriale. Moins tributaire de l'activité économique du secteur pétrolier et gazier que d'autres territoires de l'économie canadienne, l'année 2016 devait montrer des signes précurseurs encourageants pour l'économie québécoise.

Croissance économique

Après une croissance économique réelle du produit intérieur brut (PIB) de 1,5 % en 2014 et de 1,2% en 2015, les perspectives de croissance économique étaient plus encourageantes au deuxième trimestre de 2016. Les effets bénéfiques de la baisse des prix de l'énergie et du dollar canadien permettaient d'espérer une accélération de la croissance économique du PIB réel de 1,3 à 2,0 % pour le Québec¹. Dans les autres provinces canadiennes, les perspectives de croissance économique du PIB étaient à deux vitesses. D'un côté, la reprise plus soutenue de l'économie américaine au dernier trimestre de 2015 combinée à la faiblesse du dollar canadien devait bénéficier aux provinces peu liées à l'extraction pétrolière. De l'autre, une faiblesse prolongée des prix du pétrole devait freiner l'activité économique des provinces productrices de pétrole. Comme en 2015, les entrepreneurs pouvaient anticiper une croissance inégale du PIB réel à travers l'économie canadienne en 2016. Somme toute, ces perspectives devaient favoriser l'économie du Québec par rapport aux autres provinces qui dépendent fortement de la vigueur du secteur des ressources pétrolières. Ainsi, la Banque du Canada estimait que la croissance de l'économie canadienne pourrait ne pas dépasser 2,0 %, bien qu'elle atteignait 2,8 % au premier trimestre de 2016, anticipant un ralentissement des exportations et des dépenses des ménages dans l'ensemble du pays².

Taux d'inflation et taux d'intérêt

Les différentes mesures fondamentales de l'inflation devaient rester stables en 2016 et près de la cible de 2 % fixée par la Banque du Canada. L'impact négatif du prix de l'énergie et des autres matières premières devait avoir un effet modérateur sur les pressions inflationnistes associées à l'appréciation des prix des biens importés. Dans l'ensemble, les analystes s'attendaient à une stabilisation de l'indice des prix à la consommation au Québec avoisinant 1,5%, en deçà de 2,0% pour l'ensemble de l'économie canadienne. Avec l'inflation largement sous contrôle au Canada,

1 Gouvernement du Québec (2016). Budget 2016-2017 : Le plan économique du Québec. Finances Québec, p. C-25.

2 Banque du Canada (2016). Rapport sur la politique monétaire – Avril 2016

la Banque du Canada annonçait à la mi-avril 2016 le maintien du taux cible du financement à un jour à 0,50 % contrairement à ce que plusieurs analystes s'étaient entendus à la lueur d'indicateurs économiques mensuels robustes au début de l'année. Après que la Réserve fédérale américaine eu relevé son taux directeur de 25 points de base à 0,50 % en décembre 2015, la conjugaison d'une croissance plus lente qu'anticipée de l'économie mondiale et américaine, à la faiblesse des intentions d'investissement des entreprises canadiennes et à un dollar canadien plus fort que prévu devaient favoriser le maintien de taux d'intérêt bas pour les entrepreneurs canadiens et québécois. Avec la mise en œuvre de plusieurs mesures fiscales favorables aux investissements des entreprises par le Gouvernement du Québec et le Gouvernement du Canada dans leurs budgets de 2016-2017, cela laissait présager un climat favorable pour l'activité entrepreneuriale.

Taux de change et commerce extérieur

Après s'être déprécié de presque 15 % en 2015, le dollar canadien devait rester stable en 2016. Selon les deux premiers rapports sur la politique monétaire de la Banque du Canada en 2016, le huard canadien devait avoisiner 0,72 – 0,76 \$ US en 2016, comparativement à la moyenne observée de 0,78 \$ US pour 2015. La hausse anticipée du différentiel des taux d'intérêt entre le Canada et les États-Unis, conjuguée avec la faiblesse soutenue des cours du pétrole, devait favoriser la croissance des exportations québécoises en 2016. Cependant, l'effet bénéfique associé à un taux de change favorable pouvait être contré par un ralentissement trop important de l'activité économique dans les autres provinces canadiennes.

Chômage, emploi et travailleurs autonomes

Le taux de chômage au Québec est passé de 7,4 % à 6,9 % d'avril à juin 2016, un creux historique pour le Québec à ce moment, alors qu'il progressait de 6,8 % à 7,1 % au Canada dans son ensemble. Malgré l'apparence de signes précurseurs d'une forte accélération de la croissance économique, ce recul marqué du chômage au Québec s'expliquait en partie par une plus faible croissance de l'emploi que dans le reste du Canada combiné à une réduction de la population active de 0,3 % contrairement à une croissance de 0,8 % dans l'ensemble du Canada pour la même période, soit un écart de 1,1 %. En effet, l'emploi total augmentait en moyenne de 0,7 % au Canada au deuxième trimestre de 2016 par rapport à celui de 2015 alors que l'augmentation n'était que de 0,2 % au Québec. Au deuxième trimestre de 2016, le vieillissement de la population réduisait de 0,6 % en moyenne la population active (15-64 ans) au Québec par rapport à la même période en 2015, alors qu'elle augmentait 0,6 % au Canada dans son ensemble. On peut percevoir également les pressions négatives qu'exerce le vieillissement de la population active sur le renouvellement de l'activité entrepreneuriale au Québec. D'avril 2015 à avril 2016, le nombre total de travailleurs autonomes avait fléchi de 4,1 % au Québec alors qu'il augmentait de 0,4 % au Canada. Tout de même, les travailleurs autonomes constituaient 13,6 % de l'ensemble de l'emploi au Québec comparativement à 14,3 % au Canada, un écart de près de 1 % qui avait peu changé entre avril 2015 et avril 2016. Ces données suggèrent une certaine détente du marché du travail au profit des salariés qui peut conduire à un fléchissement des intentions entrepreneuriales, surtout auprès des plus jeunes.

Confiance des PME québécoises

Somme toute, l'ensemble de ces facteurs suggère que le contexte économique au deuxième trimestre de 2016 faisait bonne figure auprès des entrepreneurs québécois. En effet, l'indice moyen du Baromètre des affaires de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante s'était amélioré de 7 % au Québec en passant de 57,4 à 61,4 au deuxième trimestre entre 2015 et 2016 alors qu'il avait reculer de 2 % pour l'ensemble du Canada (d'une moyenne de 60,2 au deuxième trimestre de 2015 à une moyenne de 59,1 au deuxième trimestre de 2016)³.

Donc, ce portrait du contexte économique suggère que les perspectives économiques étaient relativement bonnes, tant pour les entrepreneurs et futurs entrepreneurs que pour les salariés québécois qui voyaient une expansion des possibilités d'emplois. Les prochaines sections permettront de constater si ce contexte économique est favorable aux activités entrepreneuriales au Québec et qu'il se traduit par des attitudes, des aspirations et des activités entrepreneuriales plus fortes par rapport aux autres provinces du Canada et des autres pays de la zone Euro.

Afin de dresser ce portrait, nous présenterons l'enquête du Global Entrepreneurship Monitor ainsi que les principaux indicateurs qui seront utilisés dans ce rapport.

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

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

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

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

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

³ Les données mensuelles du Baromètre des affaires sont disponibles à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (2017). Baromètre des affaires. Juillet. <http://www.cfib-fcei.ca/francais/article/6065-barometre-des-affaires.html>

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, 2186 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 473 répondants provenaient de la province⁴.

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.

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

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.

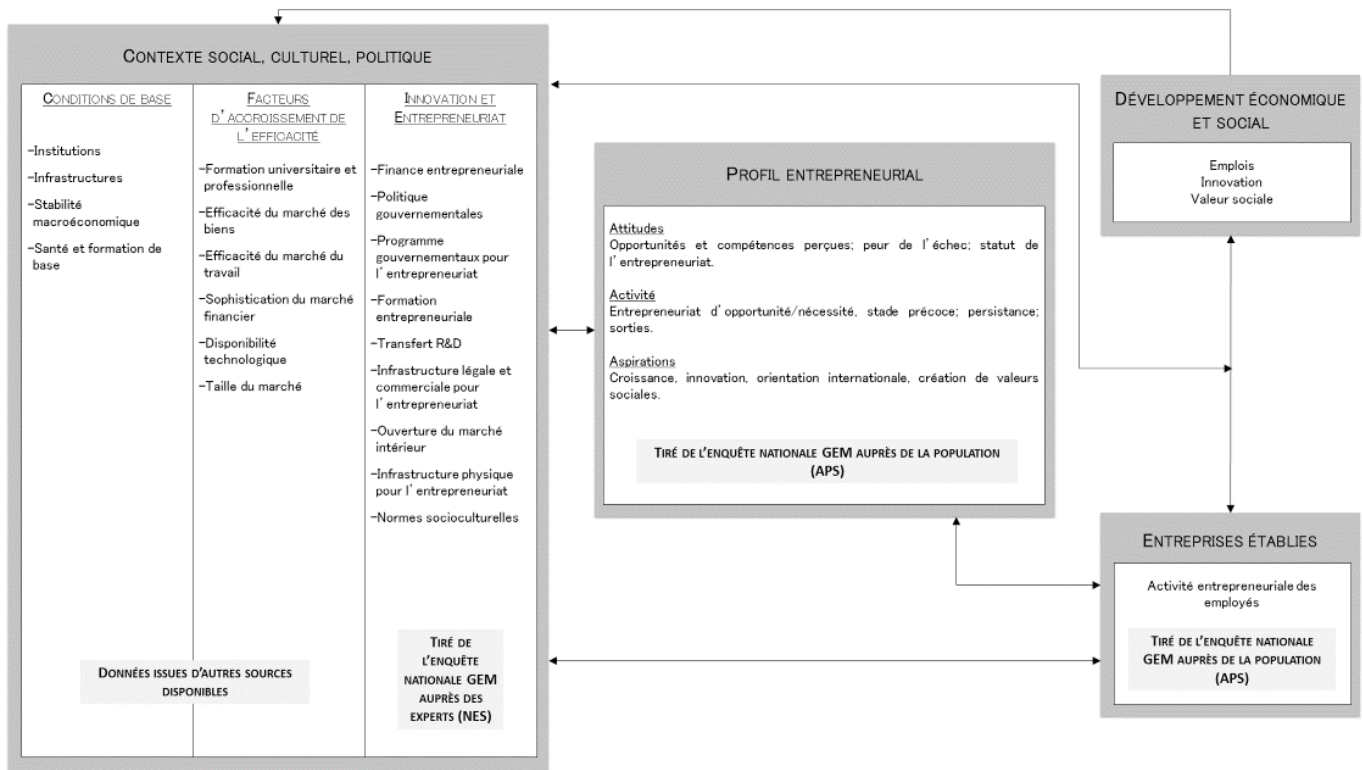


Figure 1. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor

Les mesures du GEM

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

L'enquête GEM permet d'étudier plus finement les entreprises qui sont créées, notamment leur niveau d'innovation, leur volonté de croissance et d'internationalisation. Le Tableau 1 présente les principales mesures du GEM qui ont été utilisées dans les analyses produites.

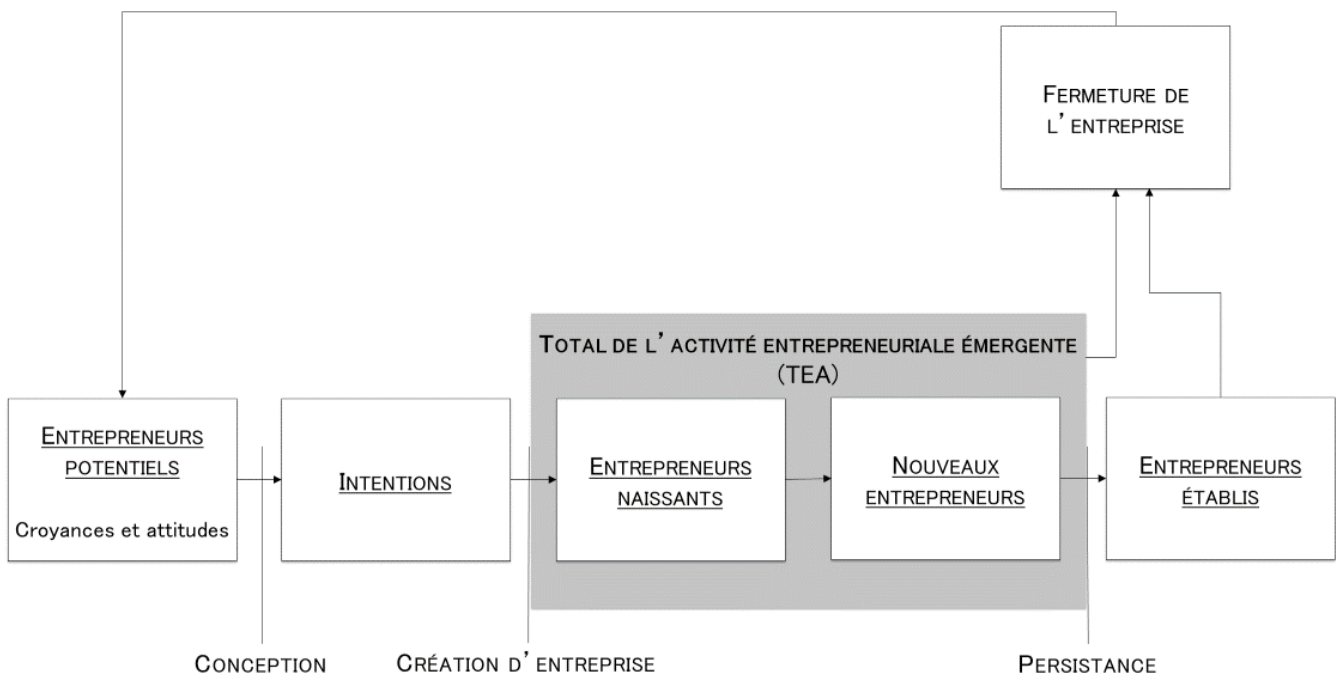


Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial.

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 différentes initiatives québécoises liées à la Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat lancée en 2011, qui peuvent avoir une influence sur l'intention entrepreneuriale des citoyens. On peut également penser à l'impact du programme éducatif des services de garde du Québec qui aura permis à de nombreuses mères de jeunes enfants de contempler tant les opportunités entrepreneuriales que celles du marché du travail⁵. 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 globale⁶ qui propose trois stades. D'abord, il y a les économies tirées 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 économies tirées 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 économies tirées par l'innovation, où les entreprises reposent sur les savoirs et les industries des services sont en croissance.

Malgré les limites inhérentes à une telle simplification dans la détermination du niveau de développement économique, les pays sont regroupés selon cette classification pour en faciliter la comparaison. Le Canada, tout comme le Québec, fait partie des économies tirées par l'innovation. En conséquence, les comparaisons seront principalement faites avec ces pays et les scores moyens⁷ seront utilisés pour les autres économies.

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

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

7 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 78,3 % d'appui, comparativement au RDC où 61,4% des citoyens estiment qu'il s'agit d'une bonne carrière (Figure 3). À noter que le Québec est le territoire où l'entrepreneuriat est le plus valorisé parmi les économies comparables, devançant notamment tous les pays du G8 sur cette dimension⁸. Il s'agit d'un taux relativement stable depuis 2013.

⁸ Groupe des huit pays les plus industrialisés incluant le Canada, les États-Unis, la France, l'Allemagne, l'Italie, le Japon, le Royaume-Uni et la Russie.

Entrepreneuriat en tant que bon choix de carrière

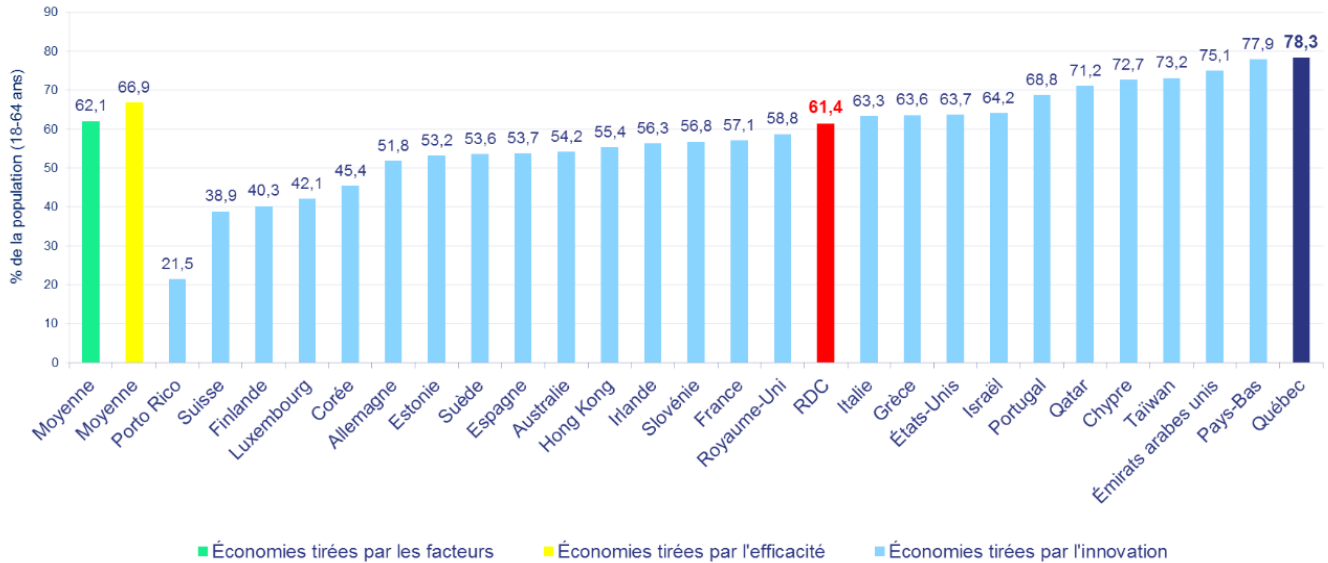


Figure 3. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les économies comparables

Également, il convient de souligner que les citoyens du Québec estiment dans une proportion de 68,3% que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat, comme l'indique la Figure 4. Cette proportion est toutefois plus grande dans le RDC, qui obtient 73,9%. Ce taux fluctue depuis 2013 et le Québec se situe légèrement au-dessus de la médiane.

Attention des médias envers l'entrepreneuriat

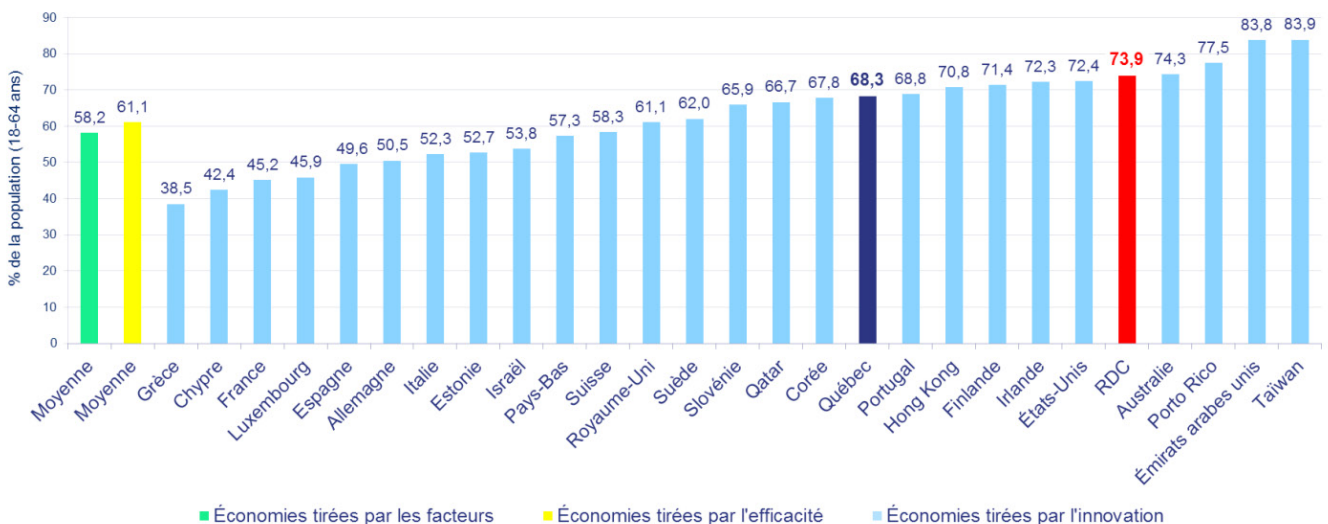


Figure 4. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les économies comparables

Par contre, 68,0% des Québécois estiment qu'on accorde un statut élevé aux entrepreneurs qui réussissent, contrairement à 75,3% des citoyens du RDC (Figure 5). Il s'agit d'un résultat plutôt stable depuis 2013 et cela permet de situer le Québec un peu en dessous de la médiane des territoires comparables.

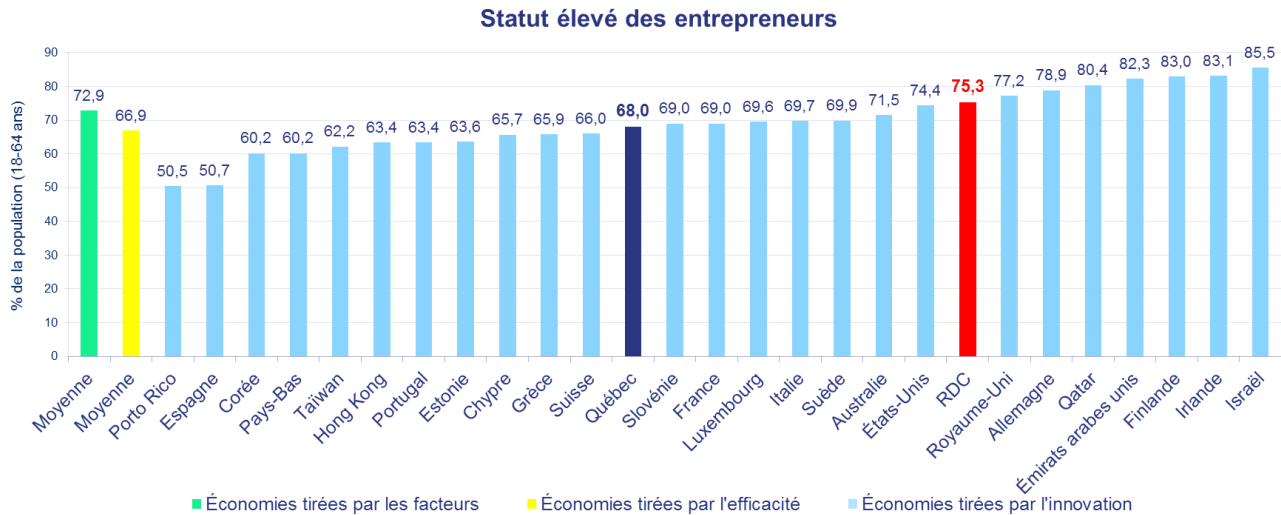


Figure 5. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les économies comparables

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 69,8% des Québécois affirment que c'est le cas, contrairement à 74,5% 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 tirés par l'innovation, la province se situe maintenant un peu en haut de la médiane et derrière le reste du Canada. On peut voir que cette valeur semble fluctuer davantage que d'autres indicateurs au fil du temps.

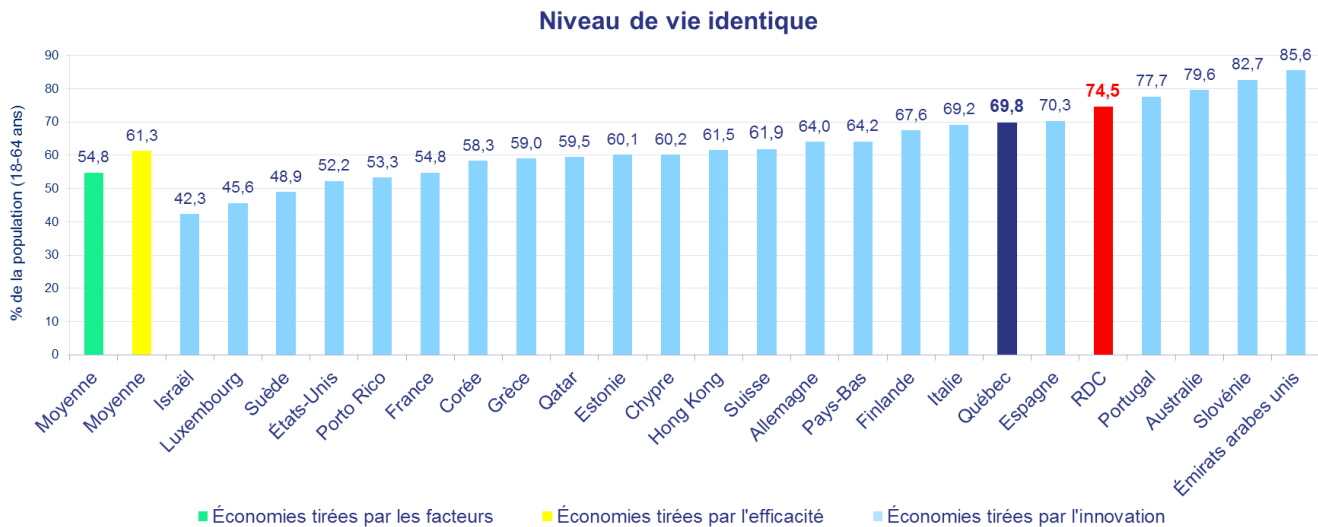


Figure 6. Comparaison du souhait d'un niveau de vie semblable aux autres selon les économies comparables

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 compétences⁹. 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 31,7% des Québécois connaissent personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 37,8% des citoyens dans le RDC. Notons toutefois qu'il s'agit d'une belle progression. En 2013, où le Québec obtenait 23,9% à cet égard, la connaissance d'un entrepreneur démontre une progression de 7,8 points de pourcentage en trois ans (voir Tableau 2).

⁹ 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.

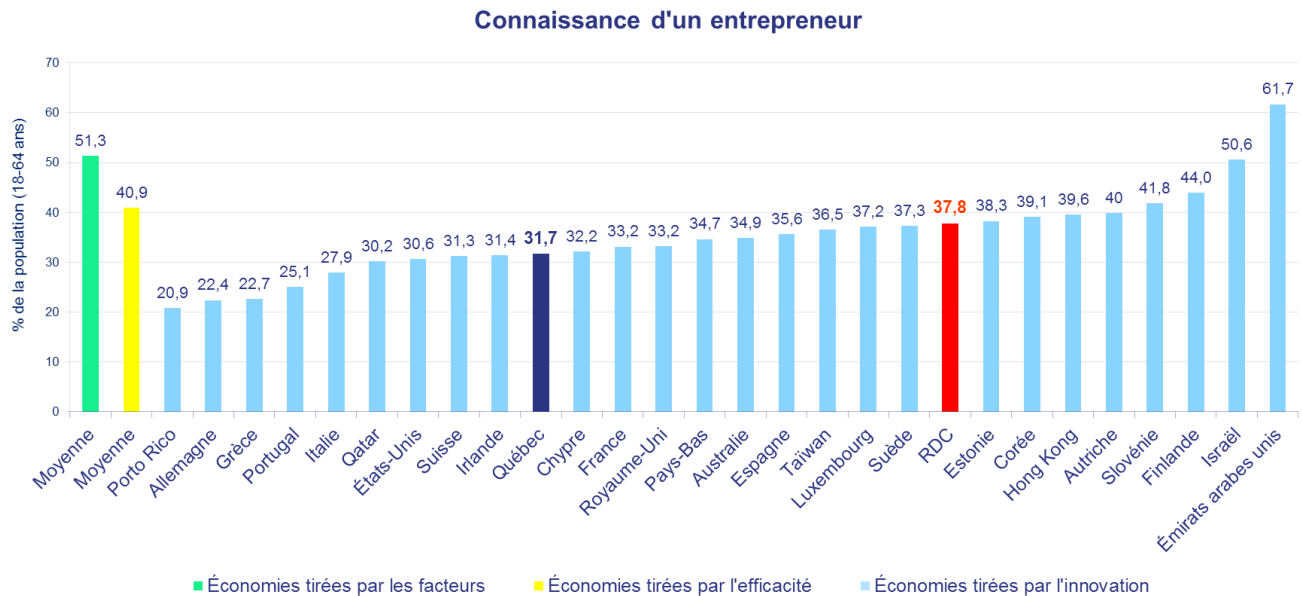


Figure 7. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens selon les pays comparables

Qui plus est, les Québécois s'estiment plutôt compétents pour devenir entrepreneurs. Ainsi, 43,7% des citoyens pensent avoir les compétences requises contrairement à 57,4% pour le RDC, lequel figure au 1^e rang cette année, le Québec se situant dans la médiane des économies comparables. Malgré une légère progression de 3,7% du Québec par rapport à 2015, l'écart entre le Québec et le RDC est demeuré semblable, où le Québec avait obtenu 40% et le RDC 53,8%. Comme on peut le constater à la Figure 8, il s'agit d'un résultat dans la médiane des autres économies tirées par l'innovation.

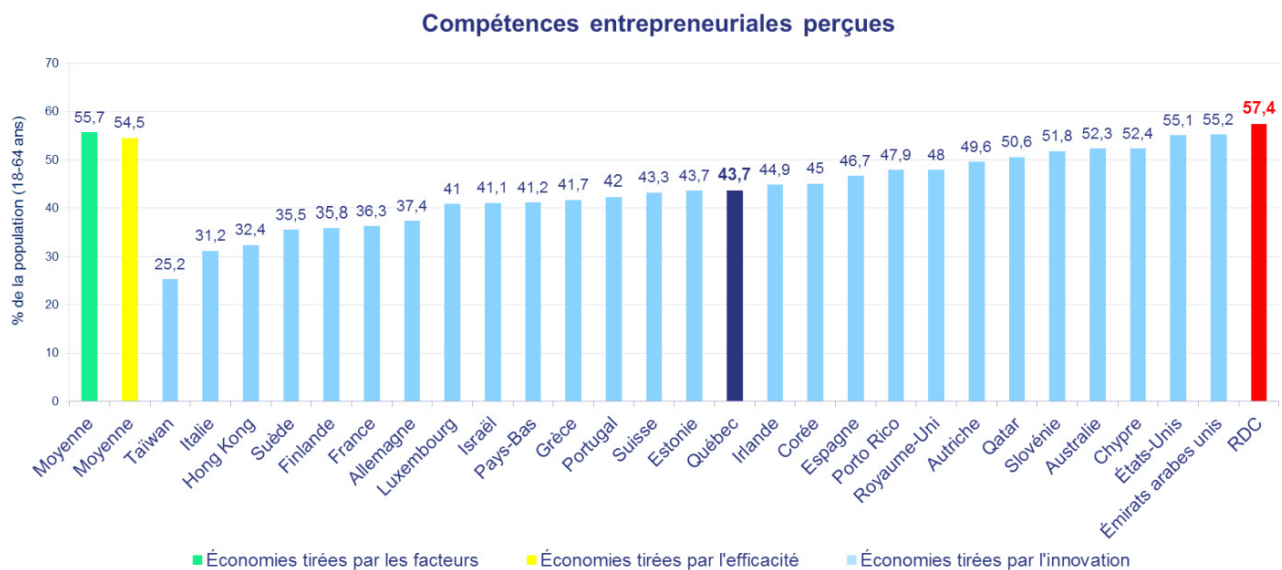


Figure 8. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens selon les économies comparables

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 est l'un des endroits où les citoyens perçoivent le plus d'opportunités, soit 60,9% de la population, devançant légèrement le RDC pour la 1^e fois (58,4%) depuis 2013 et se situant au 2^e rang des économies comparables. Il s'agit d'une augmentation de 9,9% par rapport à 2015, où le Québec obtenait 51% (Tableau 2). Notons également que le Québec et le RDC obtiennent des pourcentages plus élevés que les États-Unis. Cela confirme que 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.

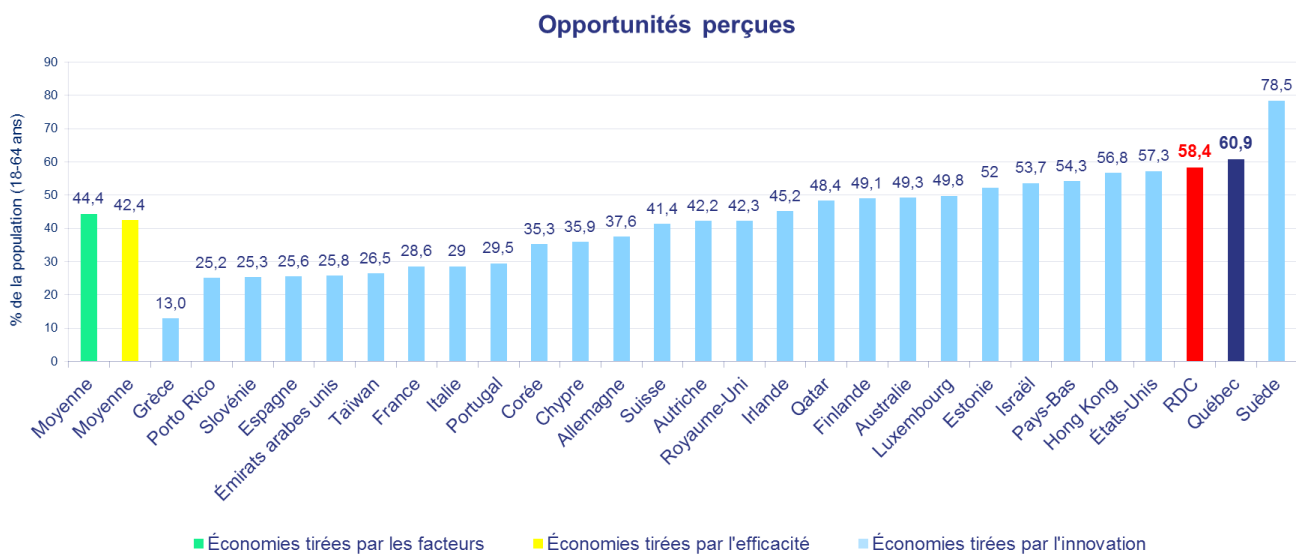


Figure 9. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les économies comparables

Comme l'an passé, les Québécois et les Canadiens entretiennent une vision plutôt similaire quant à la peur de l'échec, 42,3% contre 44,6% estiment que la peur de l'échec les freinent dans la saisie d'une opportunité d'affaires (voir Figure 10). Depuis 2013, on note une augmentation de 8,4 points de pourcentage des québécois pour qui la peur de l'échec constitue un frein à la création d'entreprise mais le territoire se situe toujours à la médiane des économies comparables (voir Tableau 2).

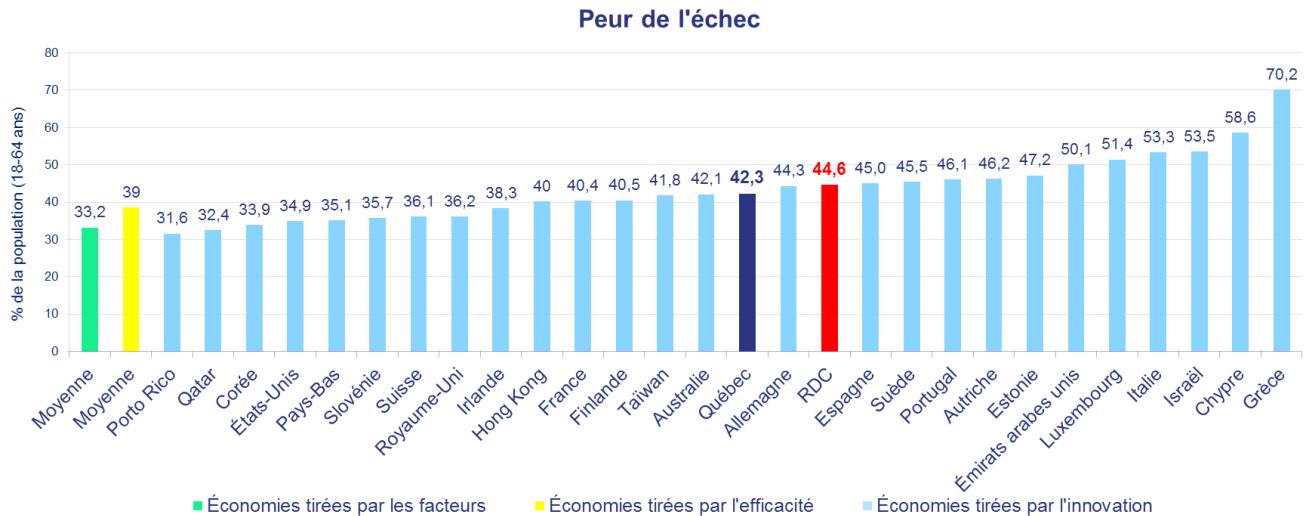


Figure 10. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens selon les économies comparables

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 2015 (15%) pour se situer à 18,2% cette année. Ce taux est encore en dessous du RDC (22,2%) mais légèrement supérieur à celui des États-Unis (16,4%), le Québec se situant légèrement au-dessus de la médiane (voir Figure 11).

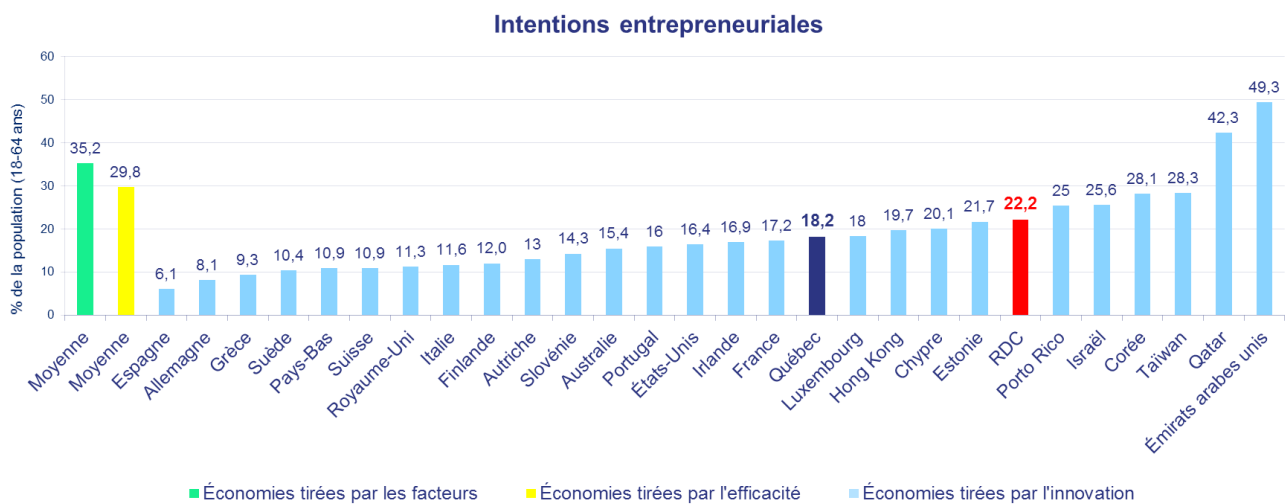


Figure 11. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens selon les économies comparables

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 favorable du Québec en 2016, avec un taux de 8,4%, ce qui est au-dessous du RDC (10,5%). Le Québec se situe maintenant au 6^e rang des économies comparables, très légèrement derrière les États-Unis (8,9%) et l'Australie (8,8%). Cela représente un léger recul par rapport à la situation de 2015 où l'écart avec le RDC était de 1 % alors qu'il est de 2,1% en 2016 (voir le Tableau 2).

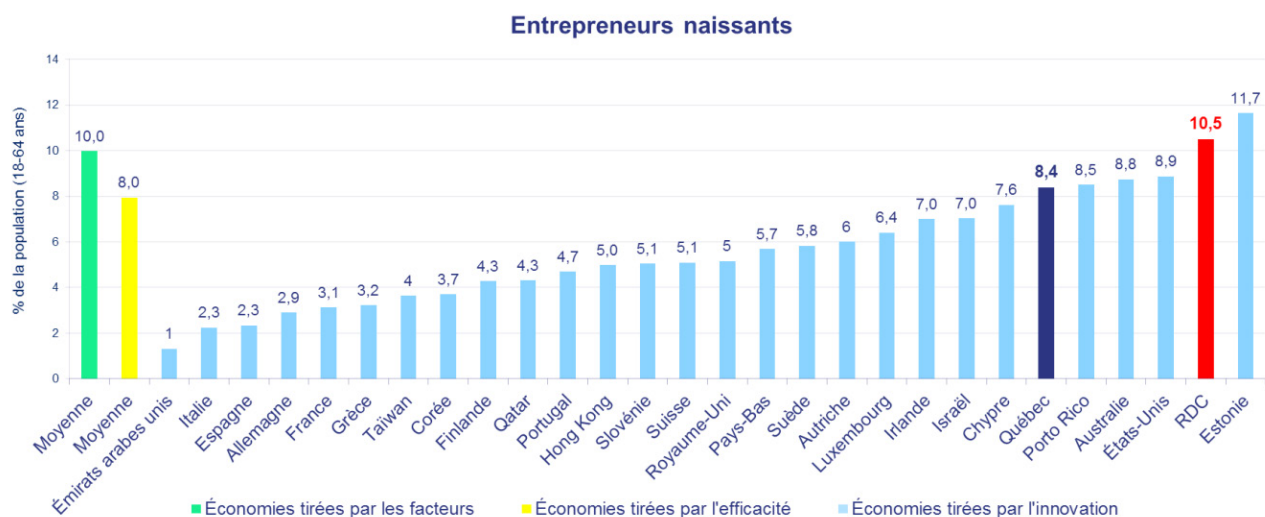


Figure 12. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les économies comparables

Par contre, la progression de 1,3% des nouveaux entrepreneurs au Québec amène la province au 2^e rang des économies comparables avec un taux de 6,5%, tout juste derrière le reste du Canada (7,0%), qui figure au haut du peloton. La proportion des nouveaux entrepreneurs québécois a connu une progression importante depuis 2014, passant de 3,3% pour atteindre maintenant 6,5% (voir Figure 13). Tous les autres économies tirées par l'innovation possèdent moins de nouveaux entrepreneurs que le Québec et le Canada.

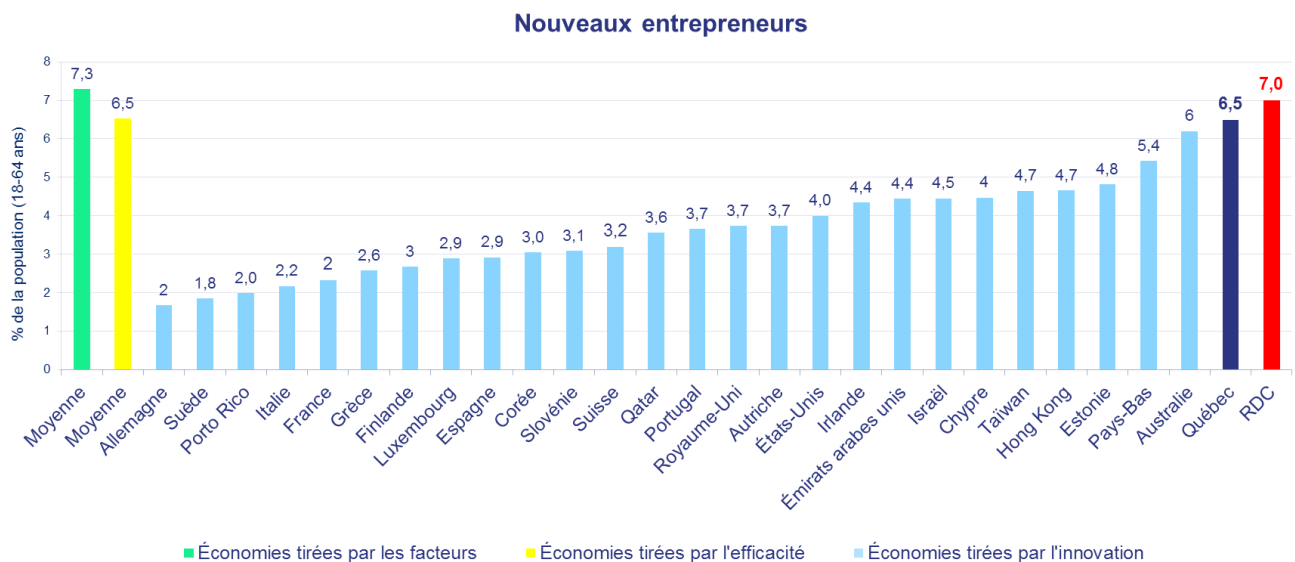


Figure 13. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les économies comparables

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 14,9%, qui est au-dessus de toutes les économies tirées par l'innovation à l'exception du RDC (17,3%) et de l'Estonie (16,2%) qui se démarque en 2016 par le taux le plus élevé d'entrepreneurs naissants. 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 !

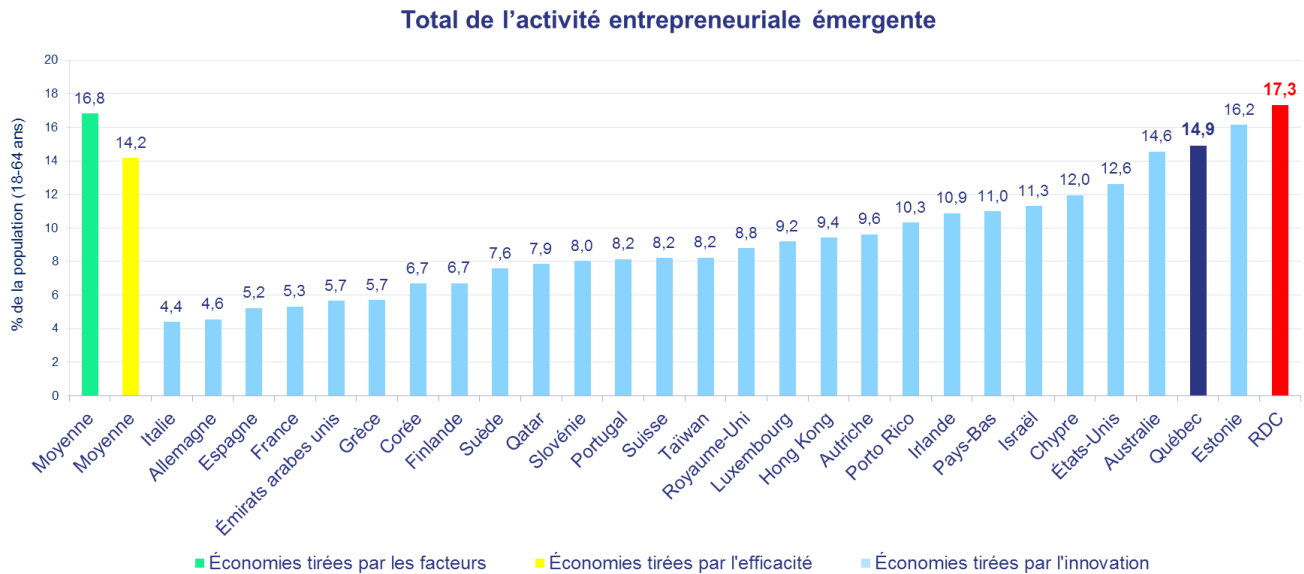


Figure 14. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables

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.¹⁰ 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.

¹⁰ À noter que les résultats de l'entrepreneuriat émergent d'opportunité et de nécessité reposent sur un nombre assez faible de répondants (n=48 et n=10, 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.

Ainsi, comme on peut le constater à la Figure 15, la proportion de l'entrepreneuriat émergent d'opportunité est légèrement moins grande au Québec (11,4%) que dans le RDC (14,0%). Toutefois, le Québec se situe dans le peloton de tête des économies tirées par l'innovation, arrivant au 4^e rang, devant les États-Unis.

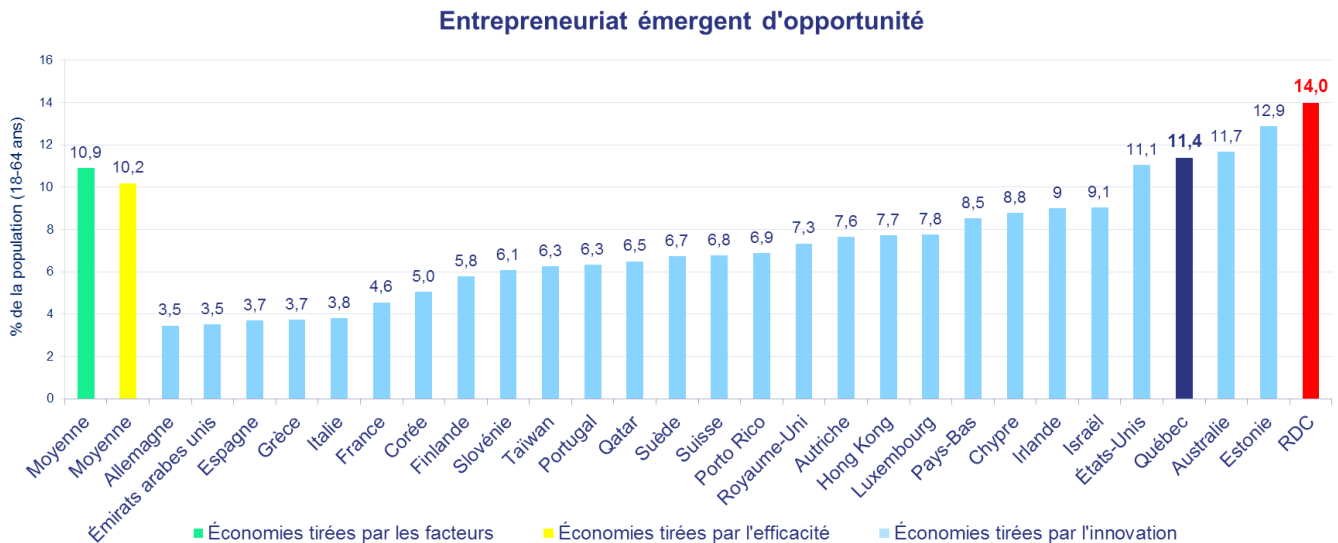


Figure 15. Proportion de l'entrepreneuriat émergent initié par une opportunité

En ce qui concerne l'entrepreneuriat émergent poussé par la nécessité, la proportion d'entrepreneurs du Québec est identique au reste du Canada, avec un taux de 2,4% (voir Figure 16). Sur ce type d'entrepreneuriat, le Québec est classé 5e parmi les économies tirées par l'innovation alors qu'il se situait au 20^e rang en 2014. Ces résultats indiquent également qu'une moins grande proportion de l'entrepreneuriat émergent du Québec est liée à un démarrage par opportunité (82,6%) que dans le RDC (85,4%), une situation semblable à 2015.

Entrepreneuriat émergent de nécessité

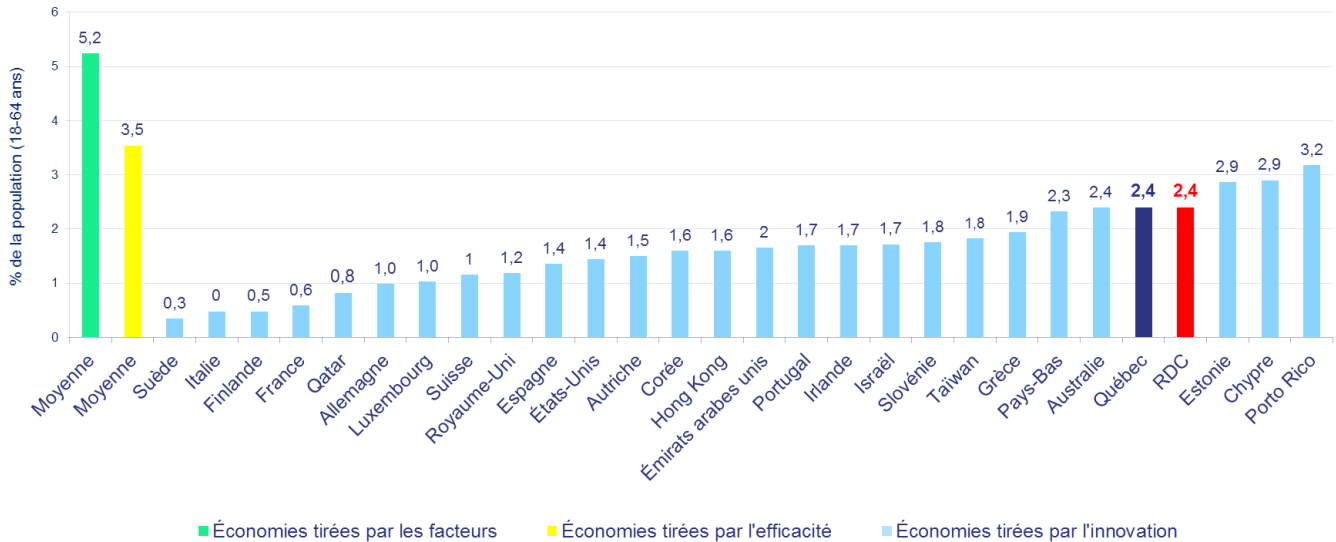


Figure 16. Proportion de l’entrepreneuriat émergent poussé par la nécessité

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 compte moins d’entrepreneurs établis (6,0%) que le RDC (7,0%) et se situe toujours sous la médiane des économies tirées 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%).

Entrepreneurs établis

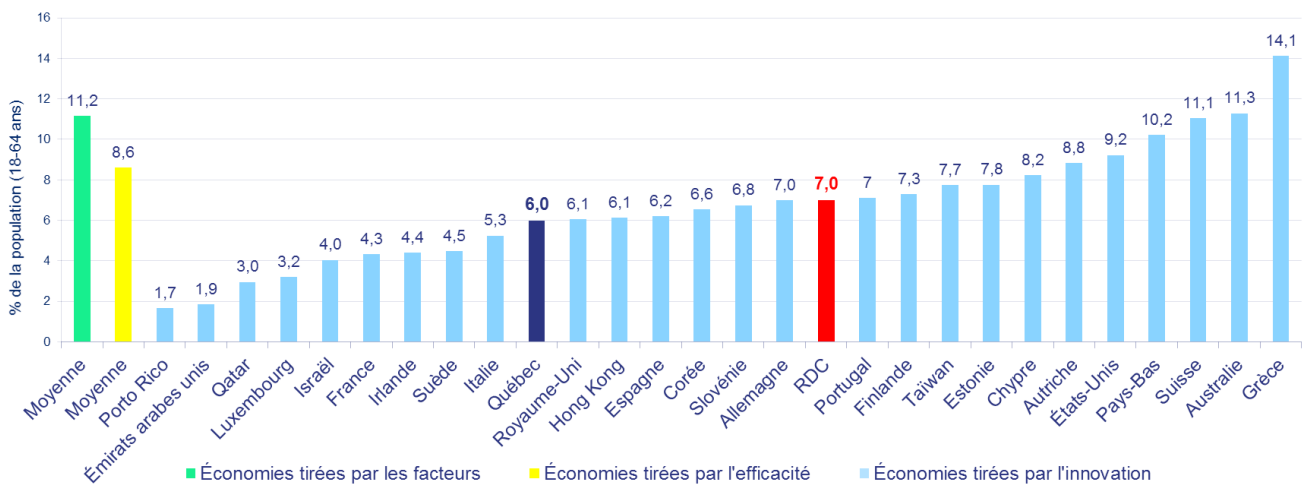


Figure 17. Proportion d’entrepreneurs établis selon les économies comparables

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 2016. Par exemple, une personne peut quitter l'entrepreneuriat pendant quelques temps pour y revenir plus tard, alors qu'une autre peut vendre une entreprise parmi le portfolio d'entreprises qu'elle possède¹¹. 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 alors que celle-ci poursuit ses activités.

Dans toutes les économies, des entreprises finissent par fermer leurs portes pendant que les activités d'autres entreprises 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 général¹².

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

11 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.

12 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 existantes¹³, 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 entreprises¹⁴. 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 : les entreprises québécoises survivent le plus lors d'une sortie de l'entrepreneuriat de leur dirigeant. De ce fait, 4,3% des répondants du Québec (2,4% pour le RDC) ont quitté l'entrepreneuriat en 2016, alors que l'entreprise continue ses activités. Cela constitue une augmentation par rapport à 2014 (2,9%) ou 2015 (1,7%) au Québec¹⁵. 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.

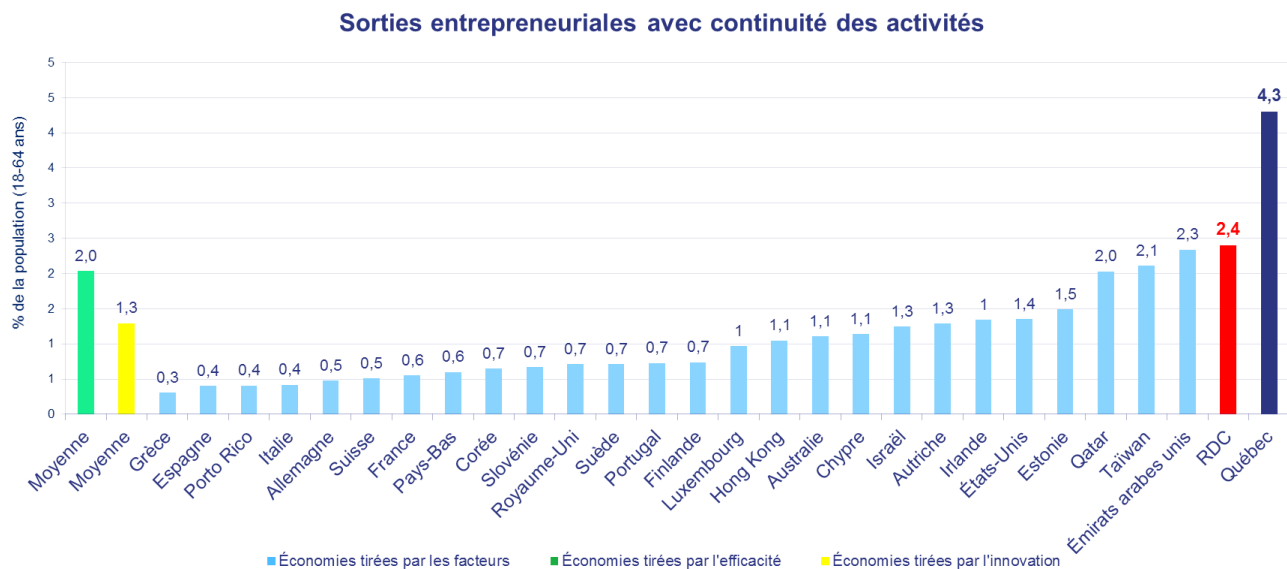


Figure 18. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les économies comparables

En ce qui a trait aux sorties entrepreneuriales dont l'entreprise cesse définitivement ses activités (Figure 19), la proportion québécoise est beaucoup plus faible (1,6% des répondants) que dans le RDC (3,9% des répondants). Le Québec est légèrement sous la médiane des économies tirées par l'innovation à ce chapitre. En considérant ces deux stratégies de sortie (avec ou sans continuité), la proportion de sorties entrepreneuriales avec continuité des activités du Québec (72,8%) est maintenant plus élevée que celle du RDC (38,0%).

13 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.

14 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.

15 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.

Les différents indicateurs présentés jusqu'à maintenant illustrent un plus grand dynamisme de l'activité entrepreneuriale dans le reste du Canada mais cela semble se solder par une plus grande proportion de sorties entrepreneuriales par fermeture définitive de l'activité. Au Québec, le dynamisme légèrement inférieur au RDC quant à la création de nouvelles entreprises dans les dernières années semble mener à des ventes à d'autres individus, qui vont reprendre l'entreprise établie dans une plus grande proportion. Les résultats de recherches récentes pour le Québec, le Canada et d'autres économies tirées par l'innovation montrent que les taux d'entrées et de sorties d'entreprise sont en déclin depuis les trente dernières années¹⁶. Une forte propension de sorties entrepreneuriales avec continuité des activités combinée avec un faible taux de sortie entrepreneuriales avec cessation d'activité sont cohérentes avec les faibles taux de sorties d'entreprise qui sont identifiés par cette littérature émergente.

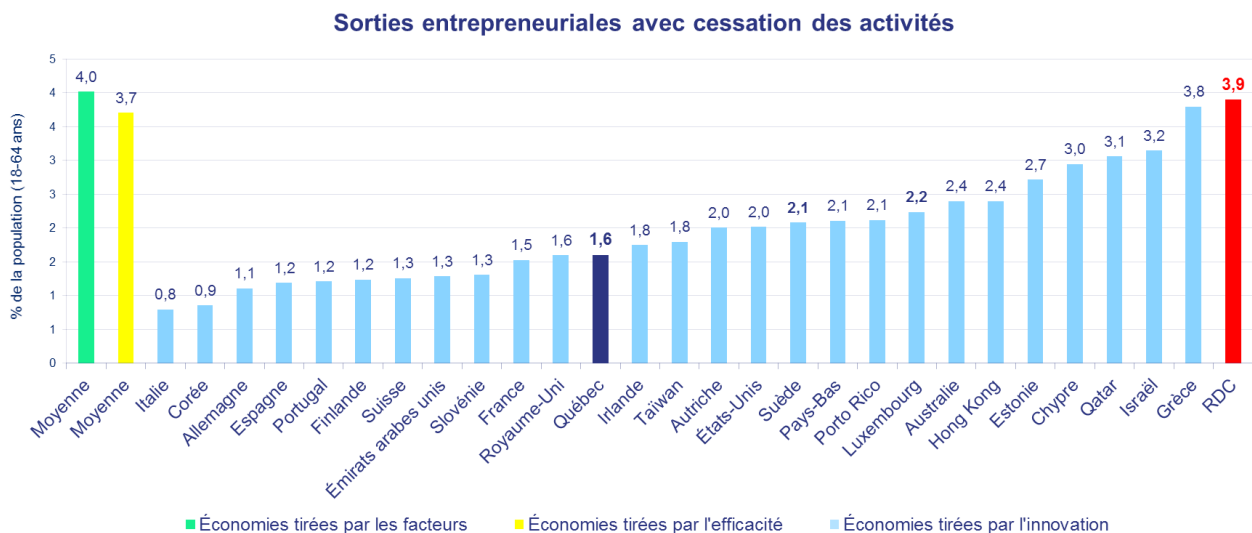


Figure 19. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les économies comparables

16 Voir Macdonald, R. (2014). Taux d'entrée et de sortie d'entreprises au Canada : un portrait sur 30 ans. Statistique Canada, Baldwin, J.R., H. Liu et W. Wang (2013). *Dynamique des entreprises : l'entrée et la sortie d'entreprises dans les provinces canadiennes, 2000 à 2009*. Statistique Canada, et Decker, R. A., Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., and Miranda, J. (2016). «Declining business dynamism: What we know and the way forward», *American Economic Review*, 106(5):203–207

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 20 présente la proportion d'entrepreneurs parmi la population totale. Ce taux combine les entrepreneurs naissants (jusqu'à 3 mois de salaires versés), les nouveaux entrepreneurs (entre 4 et 41 mois de salaires versés) ainsi que les entrepreneurs établis (42 mois et plus de salaires versés). On peut constater que Québec se classe 6^e rang parmi les économies comparables, tandis que le RDC se classe au 2^e rang derrière l'Australie, les États-Unis étant au 4^e rang. Cela constitue néanmoins une situation très similaire à l'an passé, où le Québec avait un taux de 20,6%, comparativement à 20,9% cette année.

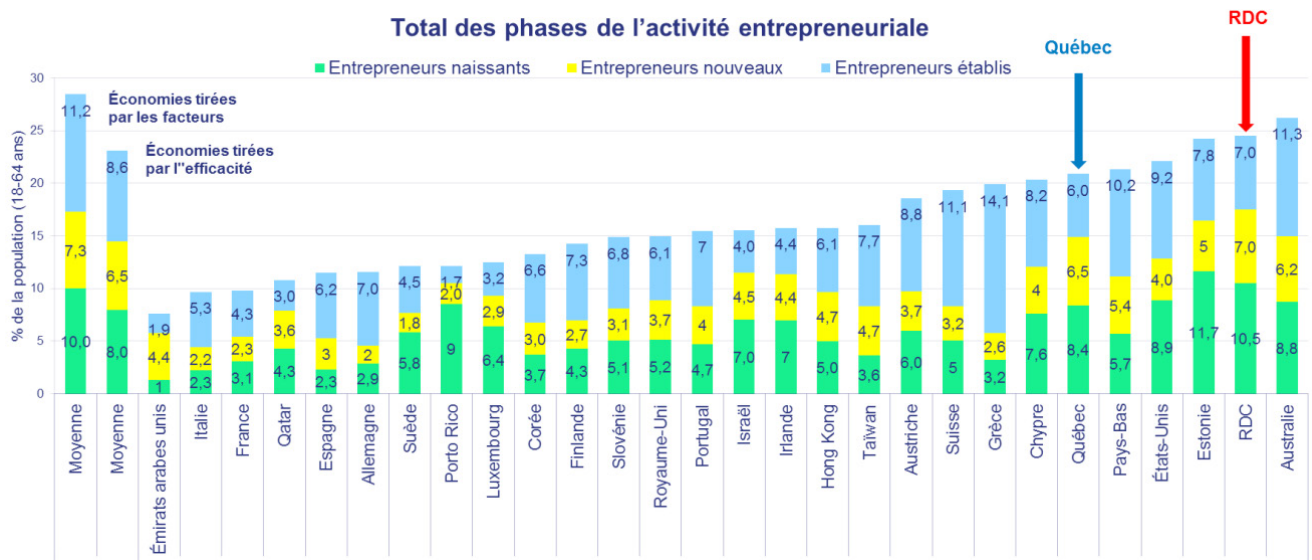


Figure 20. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

La Figure 21 nous renseigne sur les différentes étapes du processus de l'activité entrepreneuriale et résume ce que nous avons vu jusqu'à maintenant. On constate que les résultats du Québec se situent systématiquement sous ceux du RDC, les écarts les plus marqués se situant en amont de la création (phase de l'intention), l'écart se réduisant progressivement pour les phases subséquentes. Dans le rapport de 2015, nous avons évoqué que les nouveaux entrepreneurs de cette année pourraient faire augmenter les entrepreneurs établis en 2016, réduisant alors l'écart avec le RDC. À défaut d'avoir considérablement augmentés, l'écart entre le Québec et le RDC au niveau des entrepreneurs établis s'est effectivement rétréci cette année. Alors que les sorties entrepreneuriales de ces deux régions (avec ou sans continuité de l'entreprise) suivaient des courbes similaires en 2015, le Québec se démarque maintenant en ayant des sorties plus marquées par la continuité, donc 2016 signale une intensification du repreneuriat.

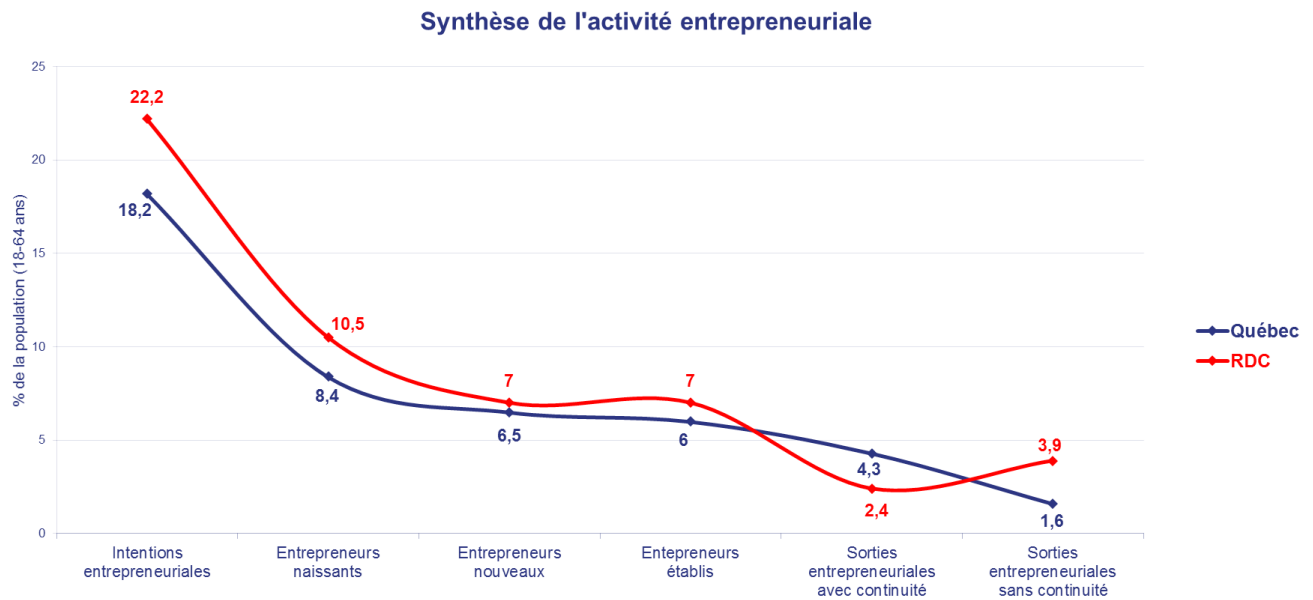


Figure 21. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC



« Pour moi, être entrepreneure, c'est être à ma place. D'avoir finalement trouvé, à 30 ans, ce que je voulais faire quand je serai grande. C'est un style de vie où tu prends des rides vraiment très rapidement, mais où tu gardes ton cœur d'enfant »

- Geneviève Bégin,
Cofondateur et PDG, Popup Camp



Sommaire des quatres (4) dernières années (2013 à 2016)

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

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

Investisseurs informels et intrapreneuriat : quelques définitions

L'entrepreneuriat est un choix de carrière qui se distingue de l'emploi salarié sur plusieurs plans. 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 industrialisés¹⁷, 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 démarrage¹⁸. 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 démarrant des filiales ou des projets relativement autonomes au sein de leur organisation, qui sont des formes d'intrapreneuriat. En effet, on définit l'intrapreneuriat comme étant les activités entrepreneuriales au sein des organisations existantes (publiques ou privées), ce qui réfère non seulement à la création d'une nouvelle entité juridique, mais aussi à 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 marché¹⁹. 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'emplois²⁰.

17 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.

18 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.

19 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.

20 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 9,6%, se situant au sommet des économies comparables. En comparaison, le reste du Canada (RDC) obtient plutôt un score de 8,7% pour se situer au 3^e rang, tandis que les États-Unis occupent le 11^e rang avec un taux de 6,1% (Figure 22). 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

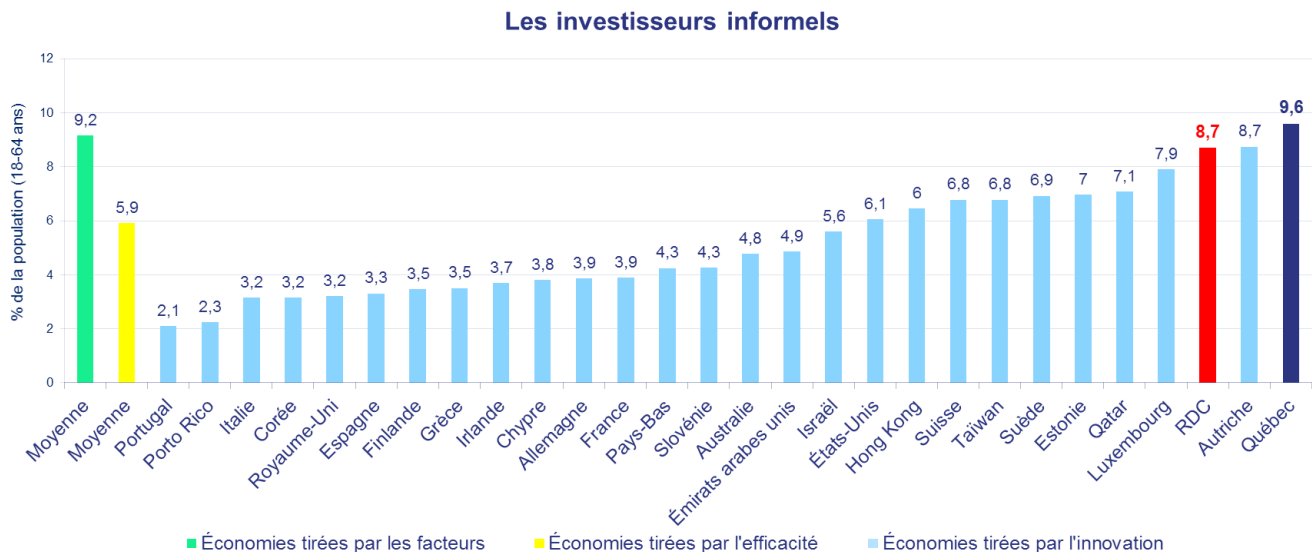


Figure 22. Proportion d'investisseurs informels dans les économies comparables

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 23 que le Québec se positionne dans la médiane au niveau de la proportion d'employés qui mène des activités intrapreneuriales, avec un résultat de 6,7%, ce qui constitue un recul par rapport à l'an passé (8,0%). En comparaison, le reste du Canada obtient un taux de 7,1%.

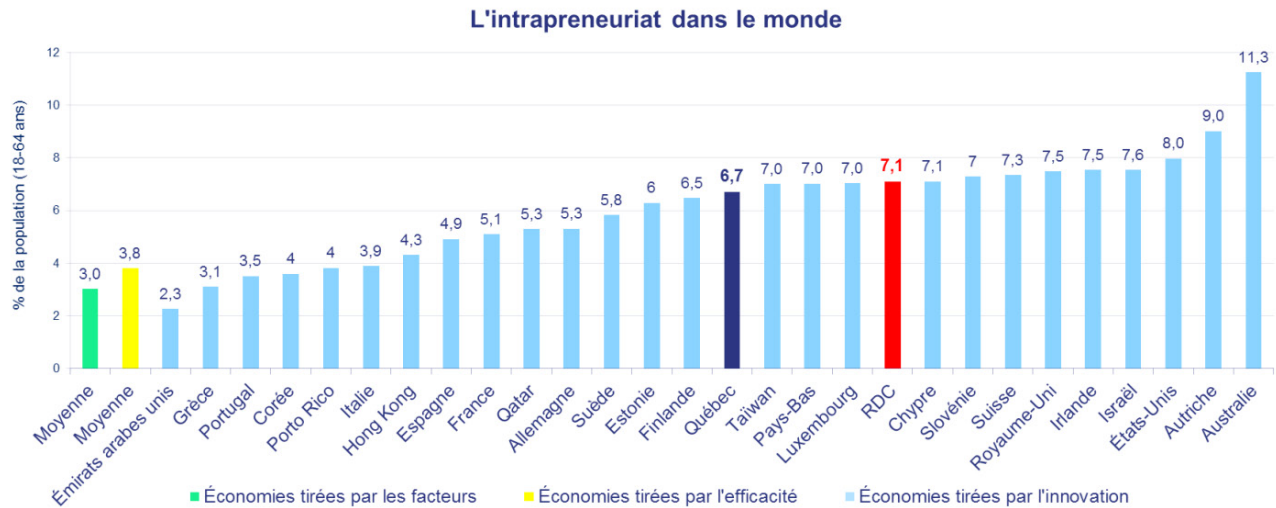


Figure 23. Proportion d'intrapreneurs dans les économies comparables

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 4^e rang avec un taux de 21,6%, derrière le RDC à 24,4% au 2^e rang (voir Figure 24). Cela place aussi le Québec devant les États-Unis.

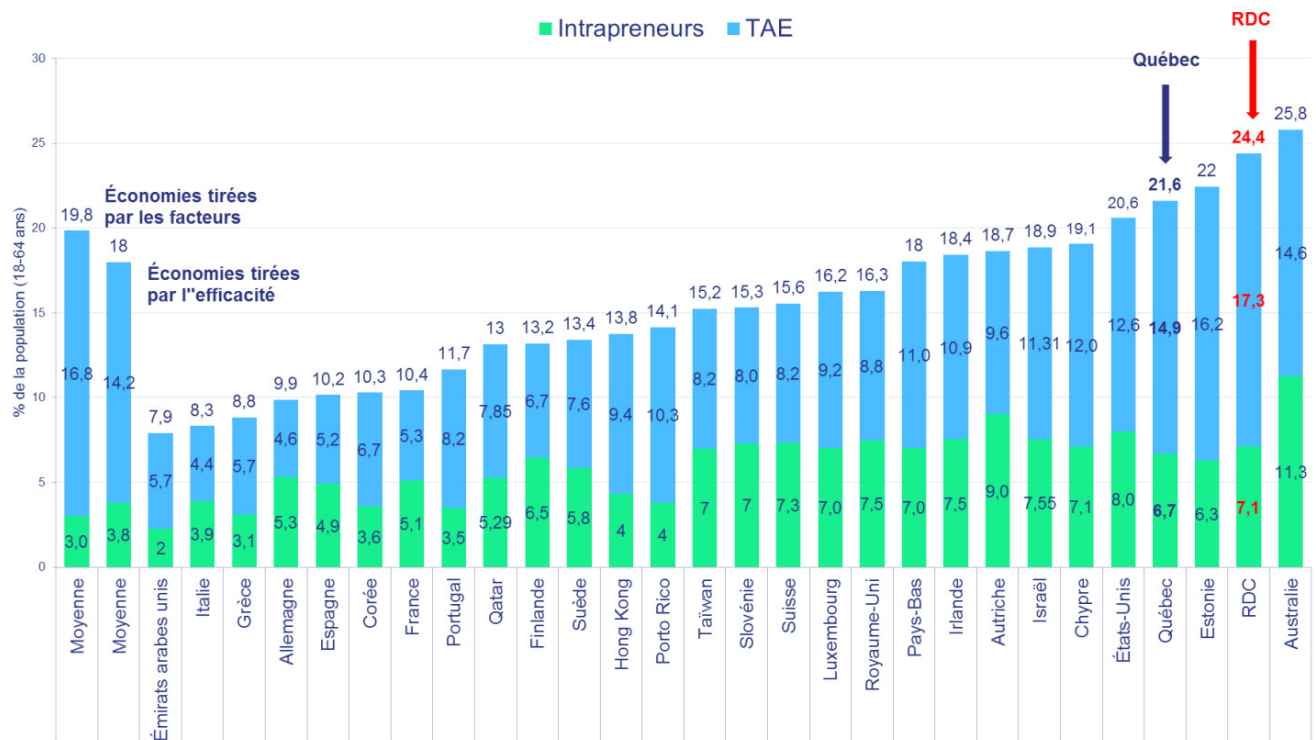


Figure 24. Somme de l'activité entrepreneuriale émergente et de l'intrapreneuriat

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

Une compilation de 2014 à 2016

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 2016. 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 2014, 2015 et 2016 afin de tripler la taille des échantillons. En contrepartie, la présence d'un portrait moyen pour les années 2014 à 2016 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 entreprises²¹. 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 organisations²². Pour certains auteurs, l'entrepreneuriat impliquerait systématiquement l'idée d'innovation, sans quoi il serait plutôt question de gestion de PME²³, 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 25, 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 63,6%. Le Québec dépasse donc le RDC (52,0%) ainsi que les États-Unis (47,7%).

21 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.

22 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.)

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

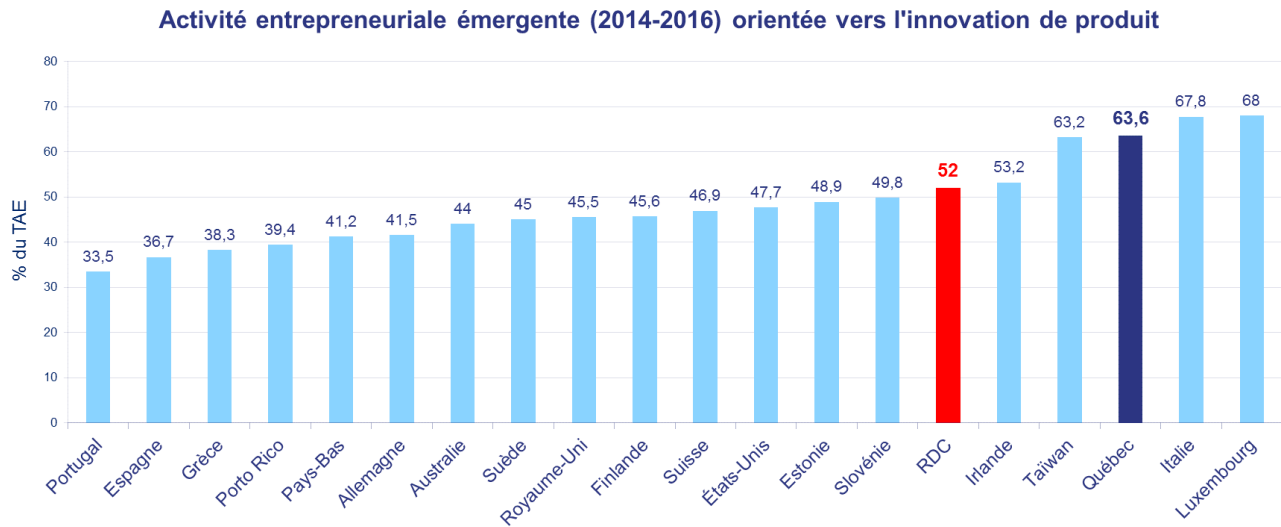


Figure 25. Pourcentage de l'entrepreneuriat émergent orienté vers l'innovation de produit

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 7^e rang des économies tirées par l'innovation, avec un taux de 56,8%, soit derrière les États-Unis (3^e rang) et le RDC (5^e rang), qui obtient 58,2% (voir Figure 26). Il s'agit d'un léger recul par rapport à l'an dernier, où la compilation 2013-2015 du Québec indiquait 58,3% et devançait très légèrement le RDC (57,3%).

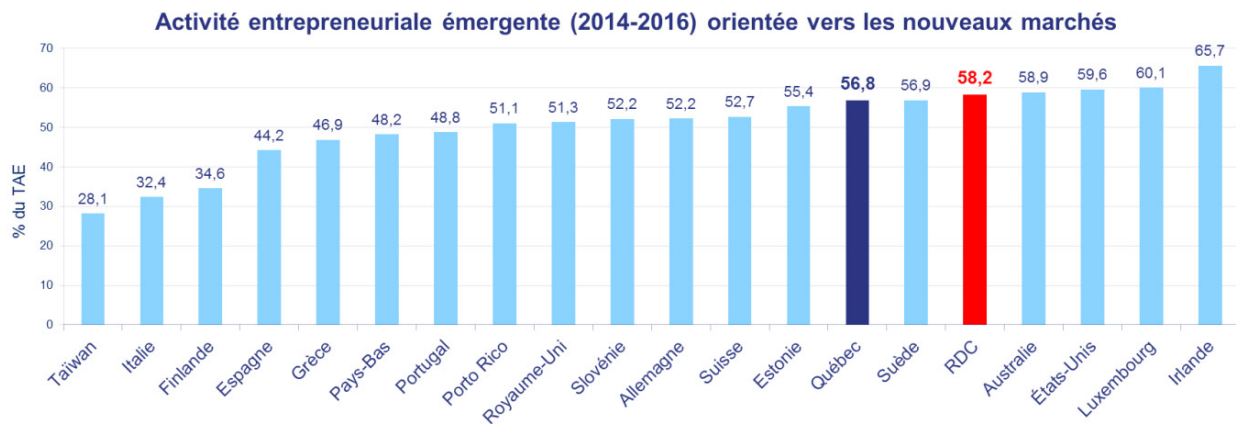


Figure 26. Pourcentage de l'entrepreneuriat émergent orienté vers les nouveaux marchés

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 tire bien son épingle du jeu, en se situant au 2^e rang des économies tirées par l'innovation, avec un taux de 43,1% (voir Figure 27). Ce classement se démarque assez bien des États-Unis (4^e rang) et du RDC (6^e rang), ce dernier obtenant 36,2%. 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.

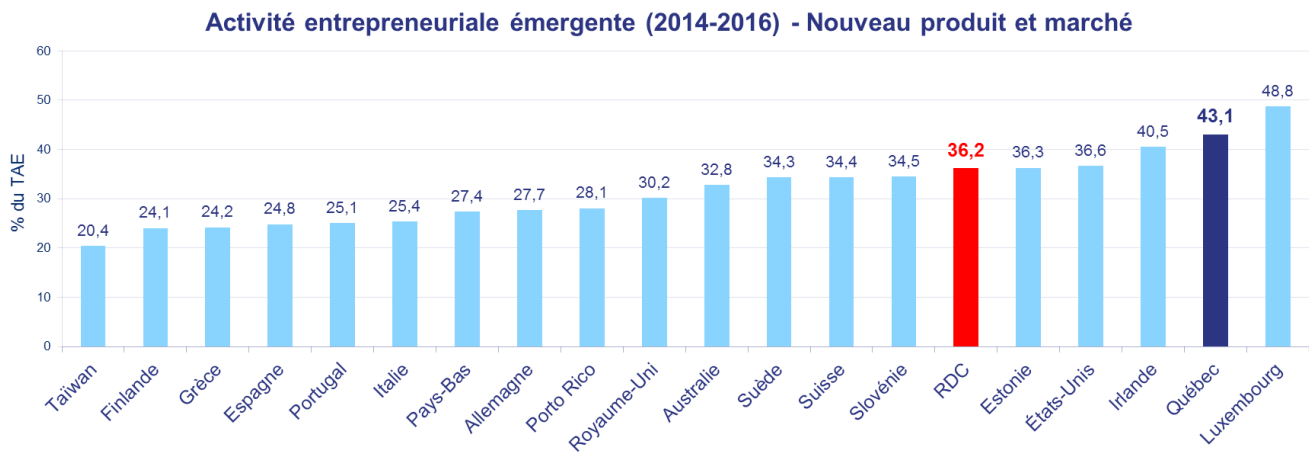


Figure 27. Pourcentage de l'entrepreneuriat émergent orienté nouveau produit/marché

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 28, les entrepreneurs établis du Québec innovent et se démarquent en s'orientant vers les nouveaux produits et marchés. Le Québec obtient un taux de 27,7% et figure au 1^e rang des économies comparables, tandis que le RDC est au 13^e rang avec 12,2%, derrière les États-Unis qui sont au 7^e rang (16,6%). Il s'agit même d'une progression pour le Québec, qui obtenait un score pour 2013-2015 de 23,5%. Ces résultats démontrent que l'innovation des entreprises du Québec, autant pour celles établies que pour celles en émergence, est marquée et importante.

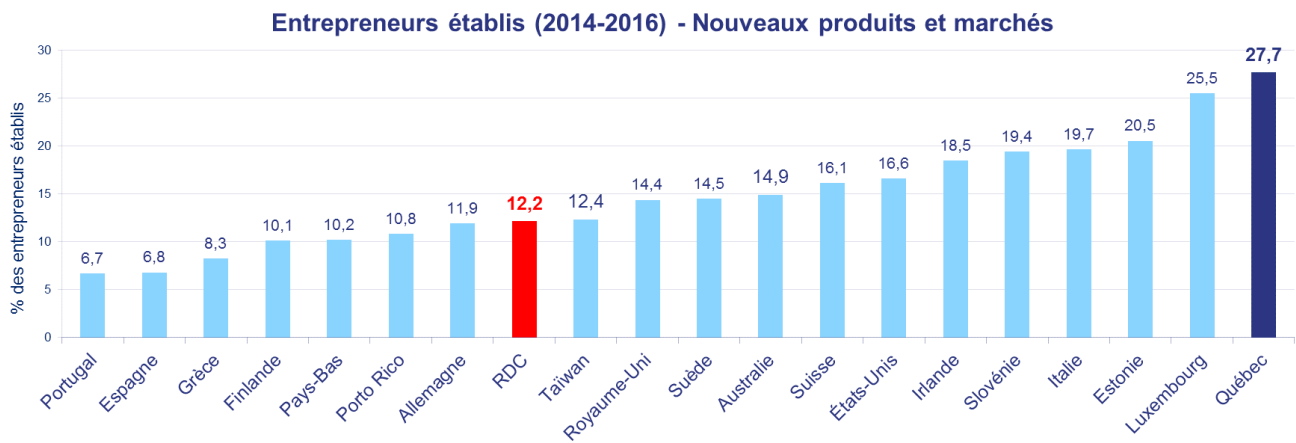


Figure 28. Pourcentage des entrepreneurs établis orientés nouveau produit/marché

Nous avons également examiné le caractère novateur de la technologie utilisée. Comme on peut le voir à la Figure 29, 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, 18,6%

de ceux-ci utilisent une technologie qui est offerte depuis la dernière année, ce qui place le Québec au 2^e rang des économies tirées par l'innovation. En contrepartie, le reste du Canada se situe plutôt au 12^e rang.

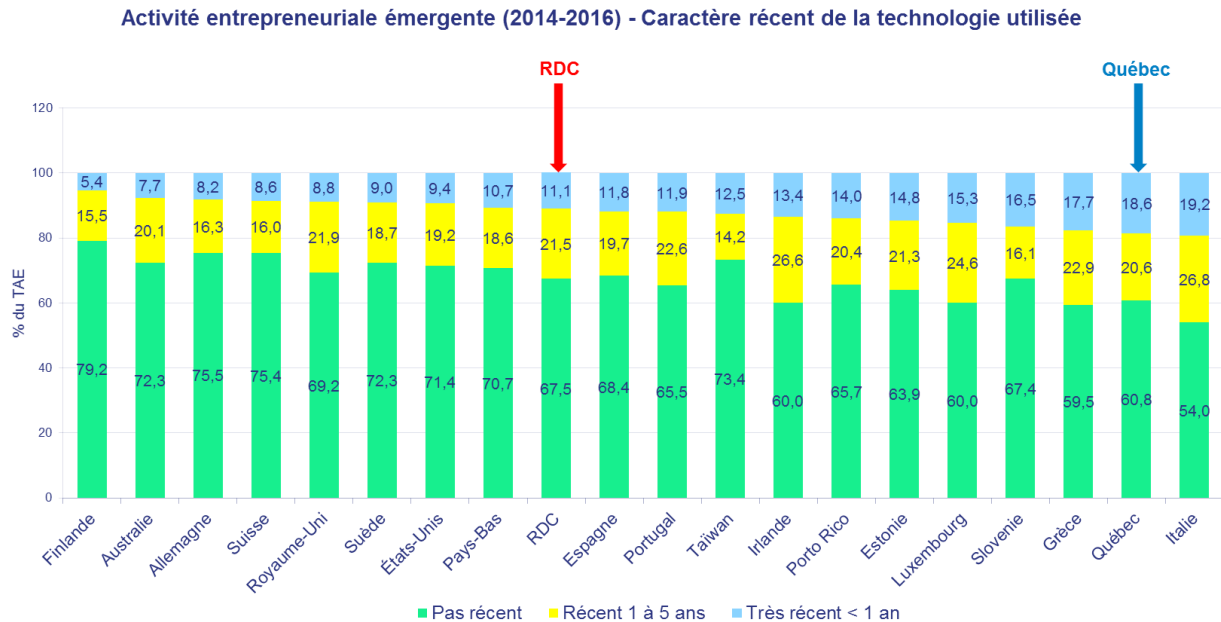


Figure 29. Caractère novateur de la technologie utilisée par les entrepreneurs émergents – compilation 2014-2016

Par contre, 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 2014-2016 place le Québec à la médiane des économies comparables, soit le 10^e rang avec un score de 3,6% (voir Figure 30). En comparaison, le reste du Canada se situe au 8^e rang (score 3,7%). Il faut toutefois souligner ici que la très vaste majorité des entreprises établies dans les économies tirées par l'innovation utilise des technologies qui ont fait leurs preuves, soit qui ont été développés il y a plus de cinq (5) ans. Au Québec, à titre indicatif, seules 14,3% des entreprises ont recours à une technologie de cinq (5) ans ou moins.

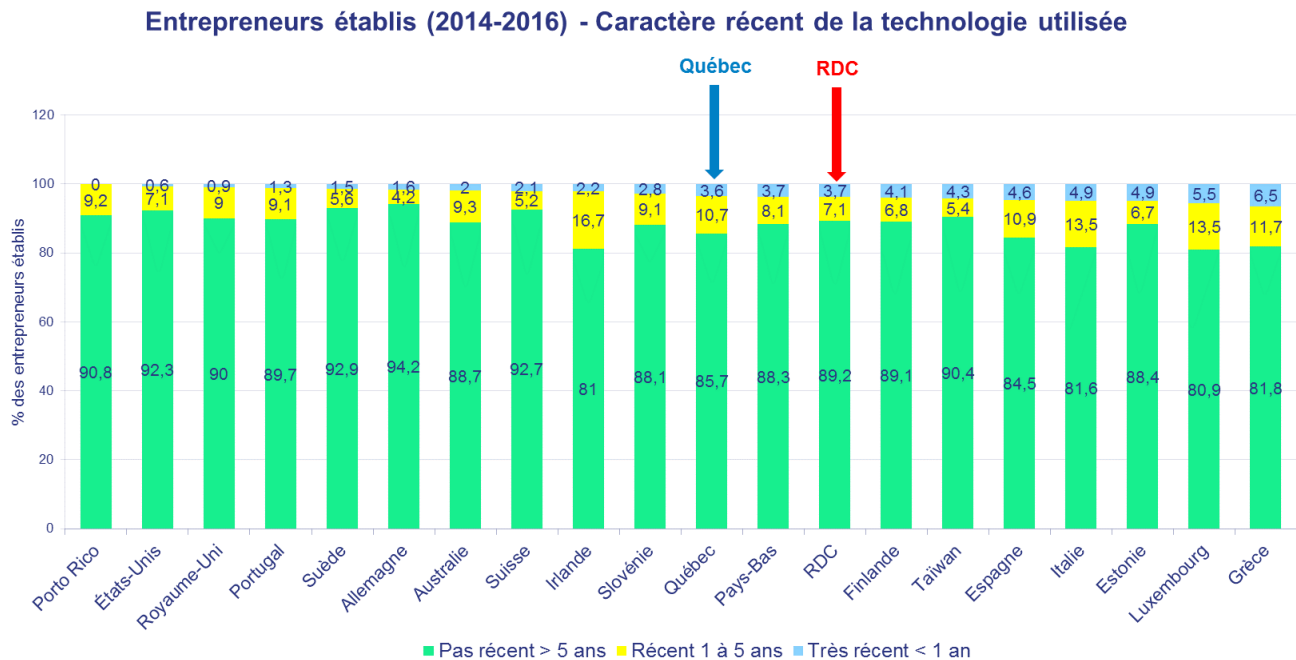


Figure 30. Caractère novateur de la technologie utilisée par les entrepreneurs établis – compilation 2014-2016

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 nations²⁴. 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 31, les entrepreneurs émergents du Québec ont une entreprise dont l'activité économique se situe dans une moins grande proportion (5,8%) dans les secteurs de moyenne ou haute technologie comparé à celles du reste du Canada (8,2%), en se situant dans le bas de la médiane des économies tirés par l'innovation. Il s'agit d'un léger recul par rapport à la compilation 2013-2015 du Québec, où le taux s'établissait à 6,9%.

²⁴ Mowery, D. C. et N. Rosenberg. (1991), *Technology and the pursuit of economic growth*, Cambridge University Press.

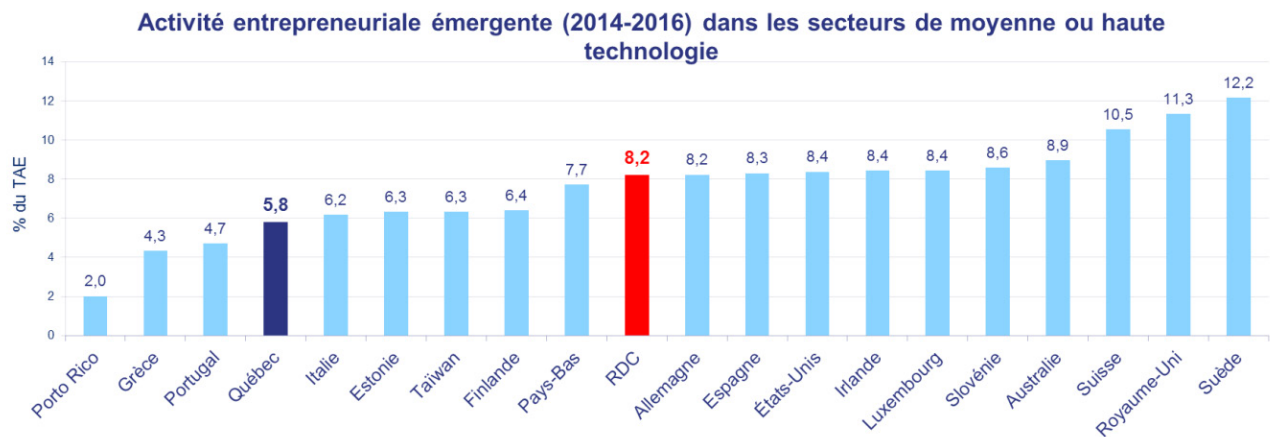


Figure 31. Pourcentage des entrepreneurs émergents dont l'entreprise est dans un secteur de moyenne ou haute intensité technologique

En ce qui concerne les entrepreneurs établis du Québec, la proportion de ceux-ci qui ont une entreprise dans les secteurs des moyenne ou haute technologie est assez bonne, avec un taux de 7,4%, ce qui situe le Québec à la médiane des économies tirées par l'innovation (voir Figure 32). En comparaison, le RDC figure en haut du classement, avec un taux de 13,5%. Il s'agit d'une progression pour le Québec par rapport à la compilation de 2013-2015, où le taux était à 3,2%.

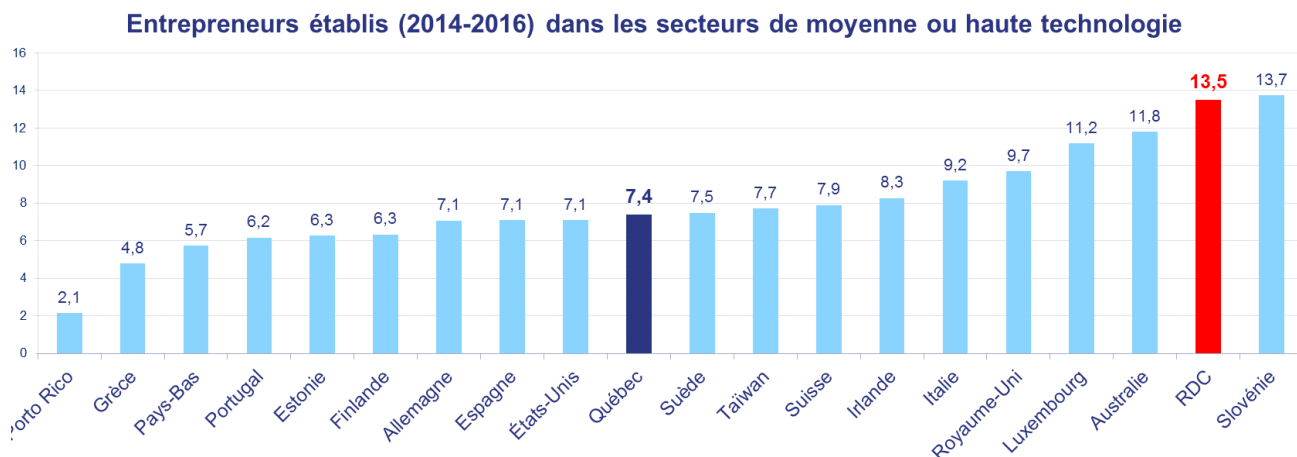


Figure 32. Pourcentage des entrepreneurs établis dont l'entreprise est dans un secteur de moyenne ou haute intensité technologique

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 longtemps²⁵. 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 33, une proportion de 35,9% des entrepreneurs émergents du Québec tirent au moins 25% de leurs revenus de l'étranger, ce qui classe le Québec au 2^e rang des économies tirées par l'innovation. Le RDC possède une proportion de 26,1% et se situe plutôt au 5^e rang. Pour le Québec, il s'agit d'une progression importante par rapport à la compilation 2013-2015, qui affichait un taux de 24,4%.

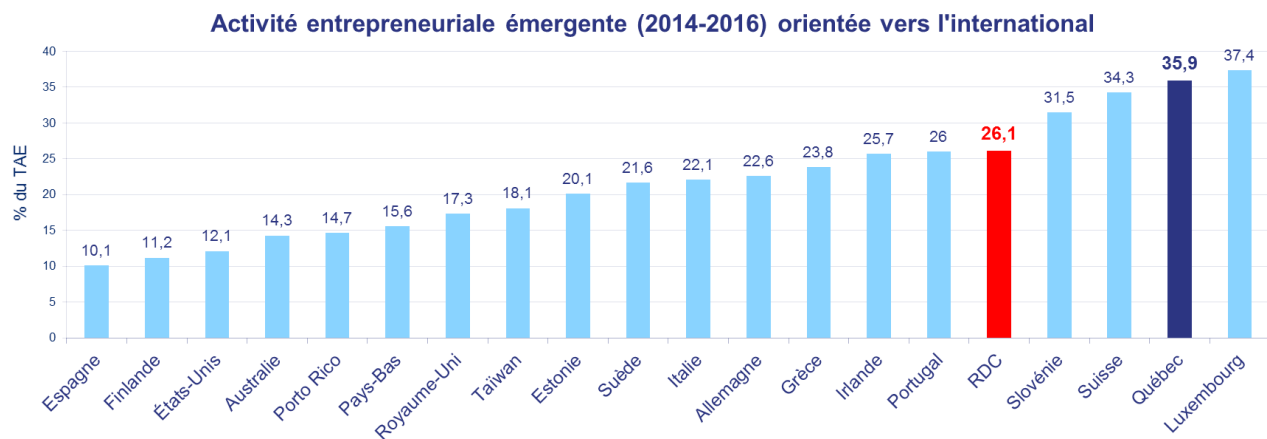


Figure 33. Pourcentage des entrepreneurs émergents dont l'entreprise possède 25+% de revenus provenant de l'étranger

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 ne sont pas autant tournés vers l'international que les entrepreneurs émergents. En effet, seulement 14,5% des entrepreneurs établis ont 25% ou plus de leurs revenus qui proviennent d'un autre pays que le Canada, ce qui place le Québec au 9^e rang des économies comparables, soit très légèrement au-dessus de la médiane (compilation 2014 à 2016). Le reste du Canada, quant à lui, occupe le 6^e rang avec un taux de 20,6%.

²⁵ Balassa, B. (1978), « Exports and economic growth: further evidence », *Journal of Development Economics*, vol. 5, n° 2, p. 181-189.

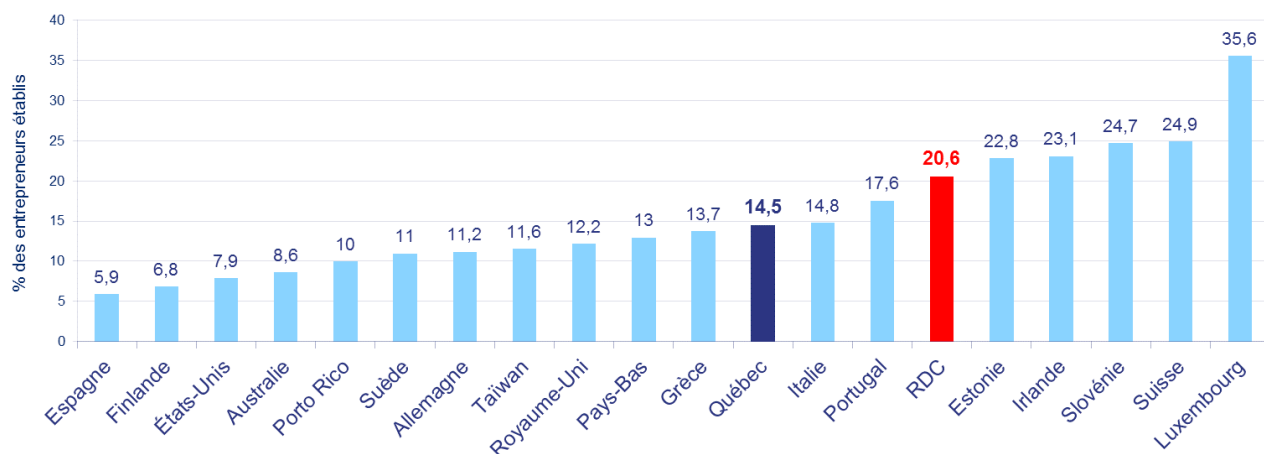
Entrepreneurs établis (2014-2016) orientés vers l'international


Figure 34. Pourcentage des entrepreneurs établis dont l'entreprise possède 25+% de revenus provenant de l'étranger

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 entrepreneur²⁶, d'autres estiment que les entrepreneurs sont ceux qui visent à maintenir la croissance de leur entreprise dans le temps²⁷. 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 tard²⁸.

Comme on peut le voir à la Figure 35, le Québec possède une proportion de 30,4% de ses entrepreneurs émergents qui visent avoir au moins cinq (5) employés dans cinq (5) ans, ce qui le place au 5^e rang des économies tirées par l'innovation. Le RDC, quant à lui, obtient 25,4% et se situe au 9^e rang. Il s'agit d'un léger recul par rapport à la compilation 2013-2015, où le taux du Québec était de 36,7%. Également, la proportion des entrepreneurs émergents qui souhaitent croître d'au moins cinq (5) employés dans les cinq (5) prochaines années (et non pas seulement atteindre ce nombre) se situe à 16,27% pour le Québec (28,02% en 2015), tandis que la proportion du RDC est de 15,80% (23,19% en 2015)²⁹. On constate une baisse de l'ambition à croître de manière absolue pour les entrepreneurs émergents du Québec et le taux rejoint maintenant celui des autres provinces combinées.

²⁶ Par exemple : Gartner, W. B. (1989), « "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 13, n^o 4, p. 47-68.

²⁷ Davidsson, P. (2016), *Researching Entrepreneurship: Conceptualization and Design* (2nd éd.), Switzerland, Springer, 298 p.

²⁸ 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.

²⁹ Les données internationales ne sont pas disponibles sur cet indicateur puisque GEM international ne produit pas ce calcul pour les autres pays.

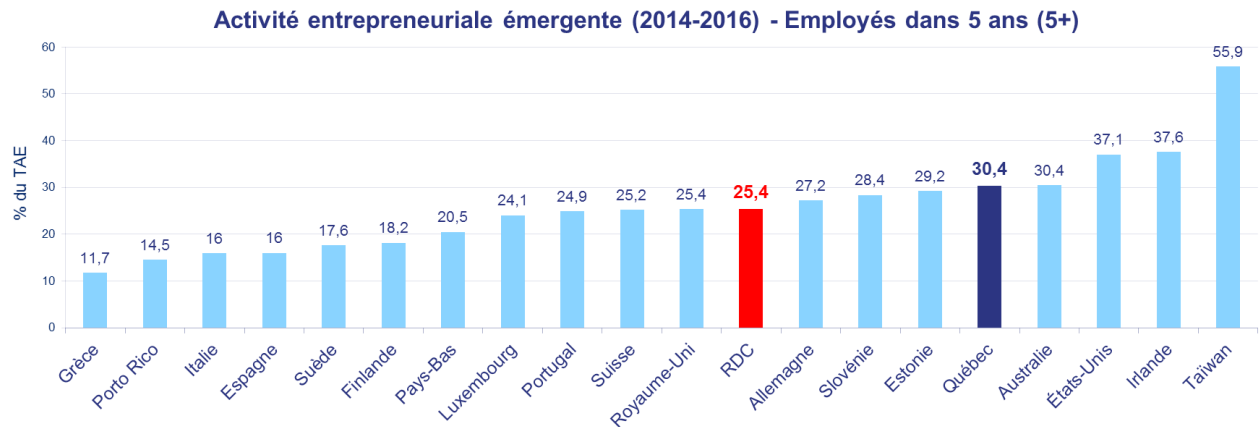


Figure 35. Pourcentage des entrepreneurs émergents qui souhaitent avoir au moins cinq (5) employés dans cinq (5) ans



« Pour moi l'entrepreneuriat c'est la mise en action de rêves ambitieux afin d'améliorer le monde dans lequel on vit. »

- Louis-Philippe Poisson,
Co-fondateur de La Boîte C



CHAPITRE 5 - PARTICULARITÉS DÉMOGRAPHIQUES³⁰

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 36) 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 (31,3%); les hommes du Québec (55,7%) affichent un résultat supérieur aux femmes du RDC (49,9%) mais inférieur aux hommes du RDC (65,2%). 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, 43,9% au Québec et 47,1% pour le RDC, ont un peu plus peur de l'échec que les hommes (40,6% Qc, 42,1% RDC).

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

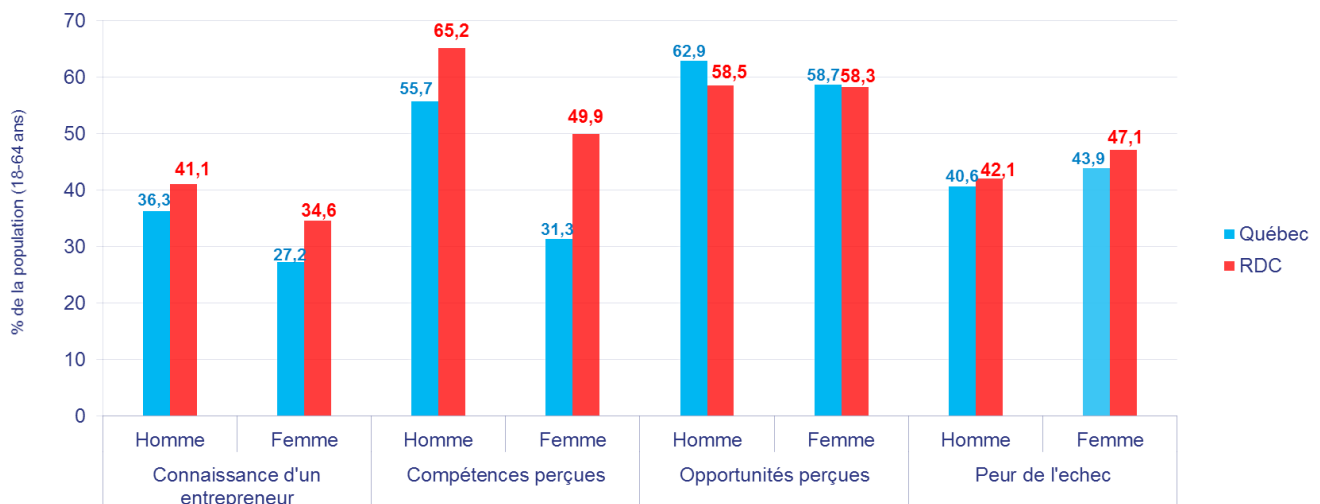


Figure 36. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale

On constate également que l'intention d'entreprendre des femmes du Québec (17,3%) est plus basse que les femmes du RDC (20,5%), et aussi plus faible que les hommes du Québec (19,1%) ou que ceux du RDC (24,0%). Pour les entrepreneurs naissants, on constate que les femmes du Québec sont celles à le moins s'engager dans le processus de démarrage (5,9%), alors que le taux des femmes du RDC (9,4%) et des hommes du Québec (10,9%) sont plus semblables. Chez les nouveaux entrepreneurs, là aussi les femmes du Québec sont moins nombreuses (3,9%) en comparaison aux femmes du RDC (5,2%) où les hommes du Québec (9,1%) ou du RDC (8,8%). En ce qui concerne les entrepreneurs établis, les femmes du Québec sont les moins représentées (4,1%), alors que femmes du RDC (7,1%) ont une proportion semblable aux hommes du Québec (7,9%) ou du RDC (6,9%).

³⁰ À noter que les analyses de cette section pourraient avoir des marges d'erreurs légèrement supérieures à 5%.

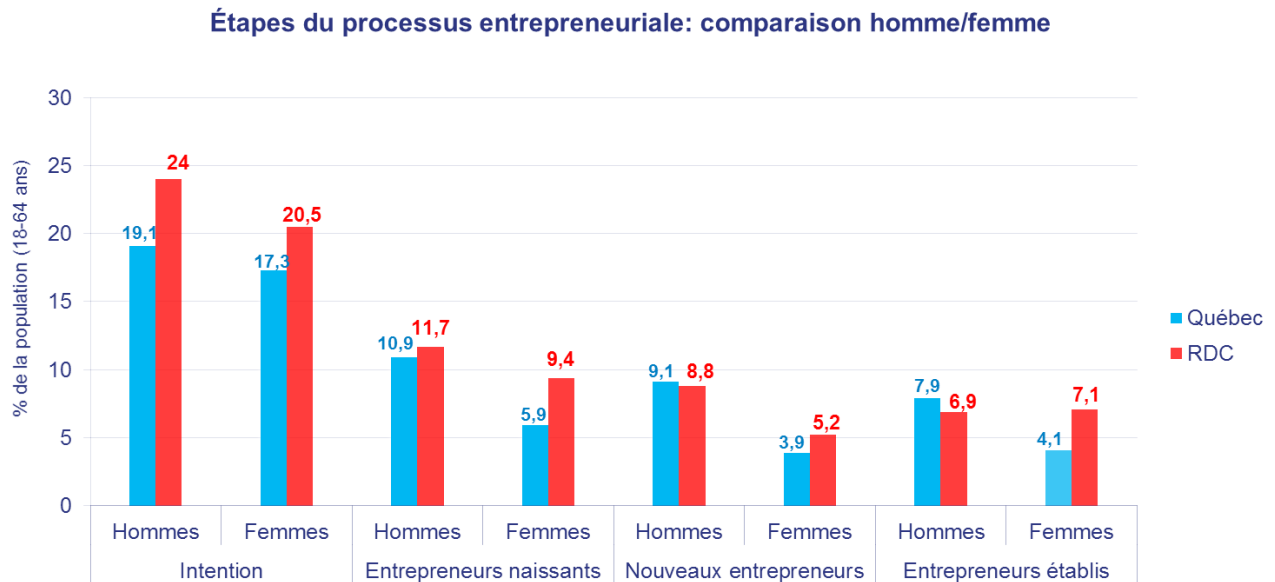


Figure 37. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC concernant les étapes du processus entrepreneurial

Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2014 à 2016: Entrepreneuriat masculin et féminin

Une compilation des échantillons de 2014 à 2016 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 38, le Québec possède un taux d'entrepreneuriat émergent masculin de 16,5%, ce qui classe la province au 2e rang des économies comparables, derrière le reste du Canada (1^{er} place avec 17,8%). Il s'agit d'une proportion améliorée pour le Québec, alors que la période 2013-2015 indiquait un taux de 13,8%.

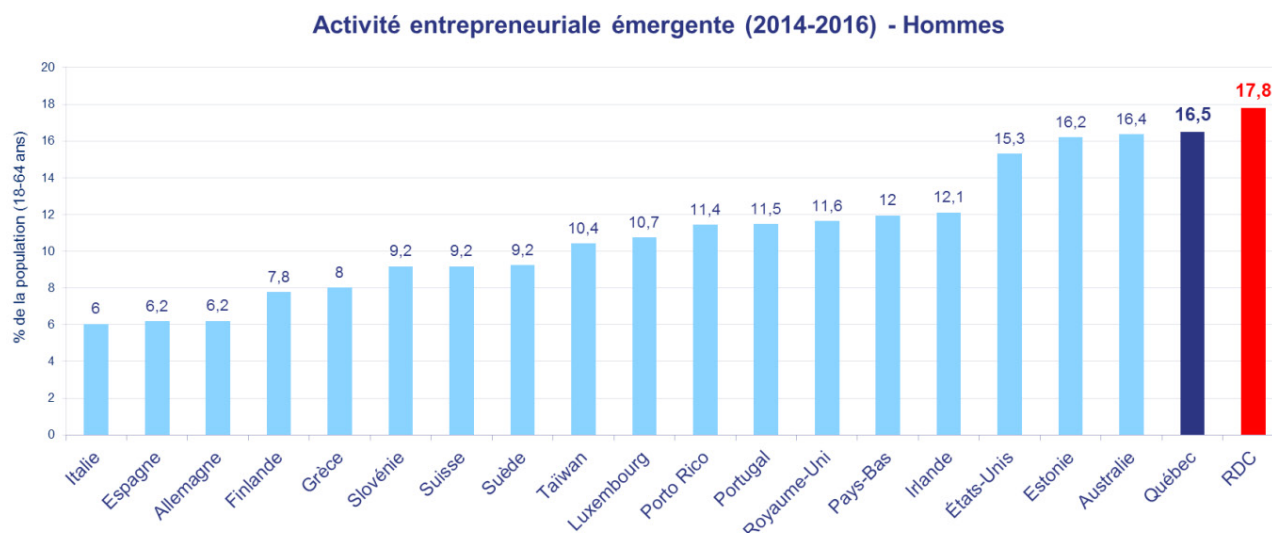


Figure 38. Activité entrepreneuriale émergente des hommes, compilation 2014-2016

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 2014-2016, avec un taux de 12,2% d'entrepreneurs d'opportunité pour le Québec (5^e rang), en comparaison avec un taux de 14,3% pour les hommes du RDC (1^e rang), alors que le Québec affichait un taux de 10,4% en 2013-2015 (Figure 39)

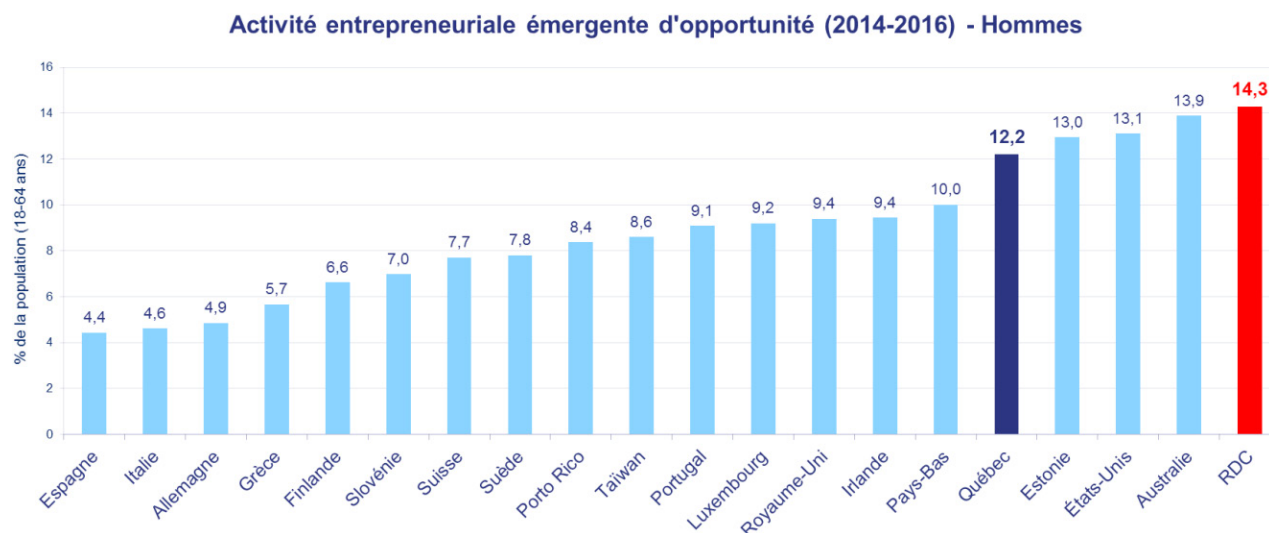


Figure 39. Activité entrepreneuriale émergente d'opportunité des hommes, compilation 2014-2016

Toutefois, lorsqu'on regarde l'entrepreneuriat de nécessité, le Québec (2,4%) se classe tout juste derrière le RDC (2,5%), cela constituant une progression par rapport à la période de 2013-2015, où le Québec affichait un taux de 1,7% et se situait en bas de la médiane des économies comparables à ce moment (Figure 40). Ainsi, la proportion d'entrepreneurs d'opportunité (hommes) est de 73,9% pour le Québec et de 80,3% pour le reste du Canada, ce qui constitue des taux très semblables.

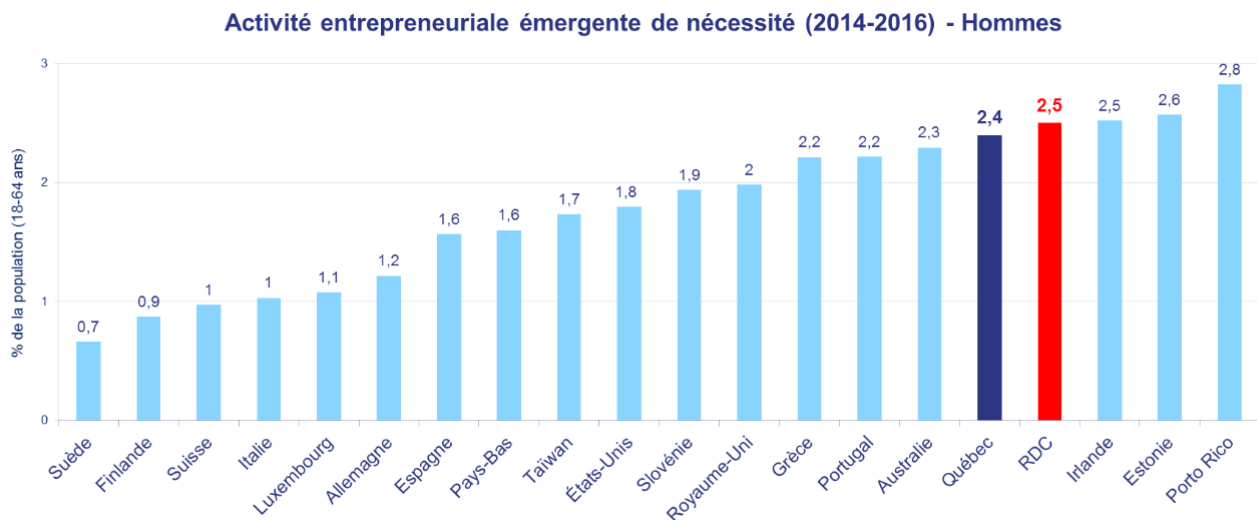


Figure 40. Activité entrepreneuriale émergente de nécessité des hommes, compilation 2014-2016

Pour les femmes, l'activité entrepreneuriale émergente globale suit un classement plutôt différent à celui des hommes : le Québec se situe au 5^e rang (9,4%) alors que le reste du Canada (13,1%) est au 1^{er} rang. (Figure 41). Néanmoins, on constate une légère progression de l'entrepreneuriat émergent des femmes au Québec, alors que la période 2013-2015 affichait un taux de 8,5%.

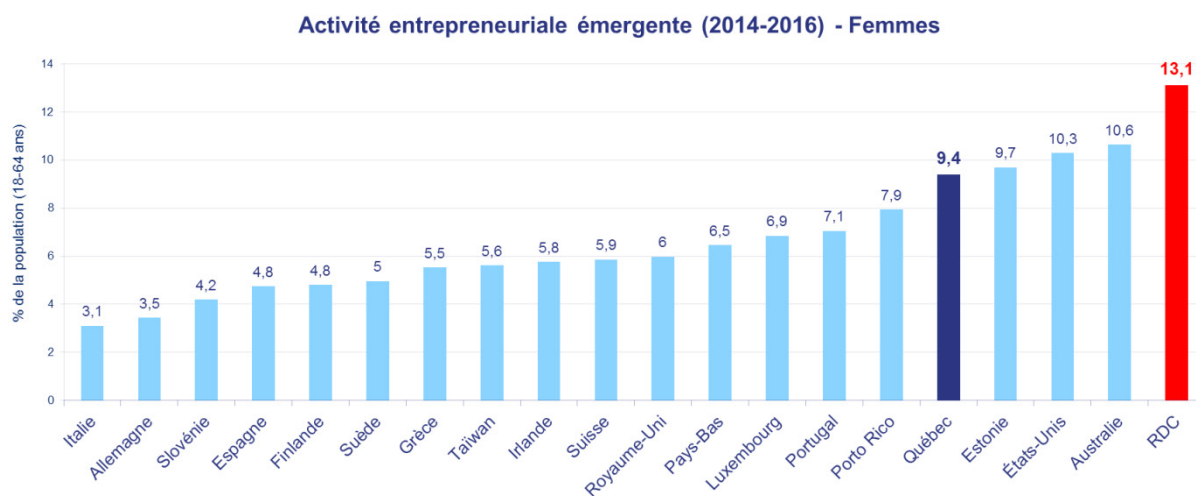


Figure 41. Activité entrepreneuriale émergente des femmes, compilation 2014-2016

L'activité entrepreneuriale d'opportunité chez les femmes suit un classement identique à celui des hommes. En effet, le Québec se situe encore au 5^e rang (7,1%), devancé par les États-Unis au 2^e rang (8,3%) et le RDC au 1^e rang (10,5%) (Figure 42).

Activité entrepreneuriale émergente d'opportunité (2014-2016) - Femmes

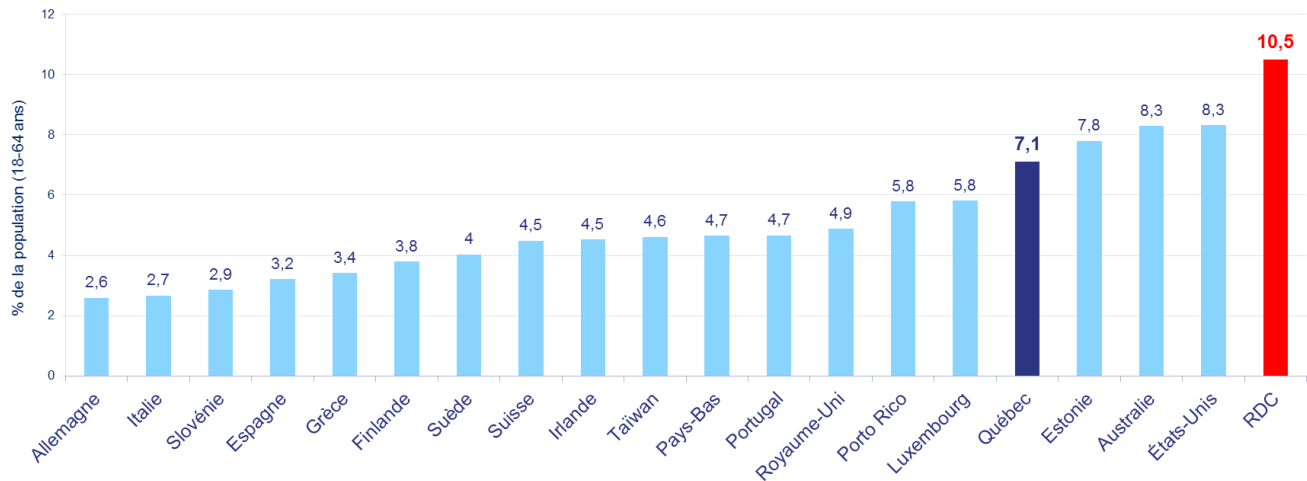


Figure 42. Activité entrepreneuriale émergente d'opportunité des femmes, compilation 2014-2016

Concernant l'activité entrepreneuriale émergente de nécessité des femmes, les québécoises se classent au 7^e rang des économies tirées par l'innovation (1,6%), tandis que les femmes du reste du Canada se situent au 5^e rang (1,9%) (Figure 43). Ainsi, la proportion d'entrepreneures d'opportunité (femmes) est de 75,5% pour le Québec et de 80,2% pour le reste du Canada, ce qui constitue des taux semblables pour ces territoires et très semblables à ceux des hommes (73,9% et 80,3%, respectivement Qc et RDC).

Activité entrepreneuriale émergente de nécessité (2014-2016) - Femmes

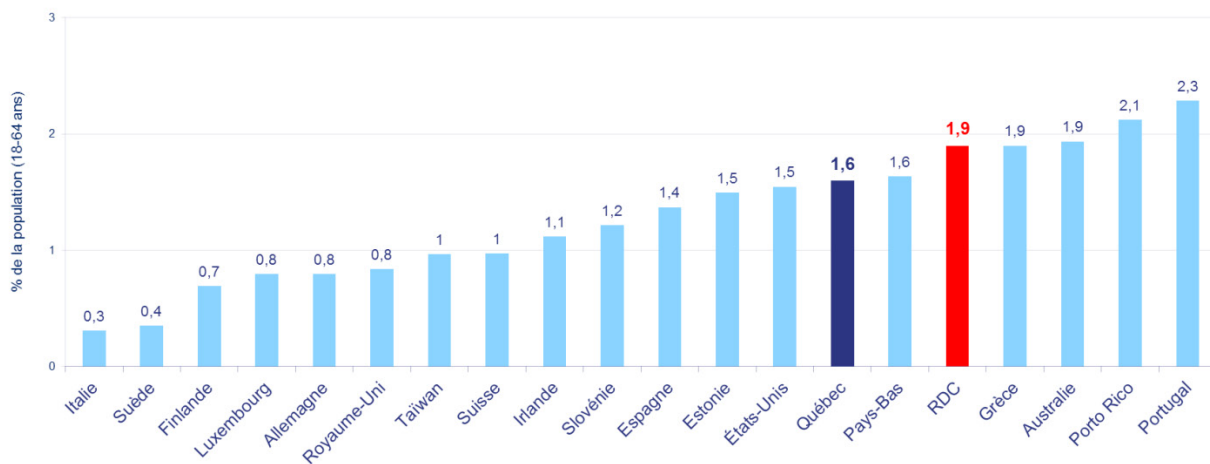


Figure 43. Activité entrepreneuriale émergente de nécessité des femmes, compilation 2014-2016

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 entrepreneuriales³¹. 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 Futurpreneur³² considère maintenant les candidatures de jeunes entre 18 et 39 ans³³. 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 année³⁴, 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 44. 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 (42,9%) ont une proportion plus marquée à ce niveau que les plus vieux (20,8%). Aussi, il en ressort globalement que les jeunes se perçoivent similairement compétents par rapport aux plus vieux, l'écart étant surtout marqué entre les québécois et les citoyens du reste du Canada, les premiers se percevant moins compétents (12,9% d'écart pour les plus jeunes, 12,7% d'écart pour les plus vieux). Il s'agit d'un renversement de tendance où l'on observait pour les années précédentes un sentiment de compétence moins marqué chez les plus jeunes québécois (33,7% en 2015) que pour cette année (42,9%). Pour les opportunités perçues, on constate que les jeunes du Québec perçoivent dans une proportion plus grande (65,6%) des opportunités pour démarrer dans les six (6) prochains mois au sein de leur région que le groupe des entrepreneurs matures du Québec (54,9%), et même que les jeunes (58,3%) et les matures (56,7%) du RDC. La peur de l'échec est toutefois similaire au Québec par rapport au RDC pour ces groupes d'âge, les jeunes exhibant une plus grande peur que les matures (52,3% contre 36,4% pour le Québec).

31 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.

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

33 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.

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

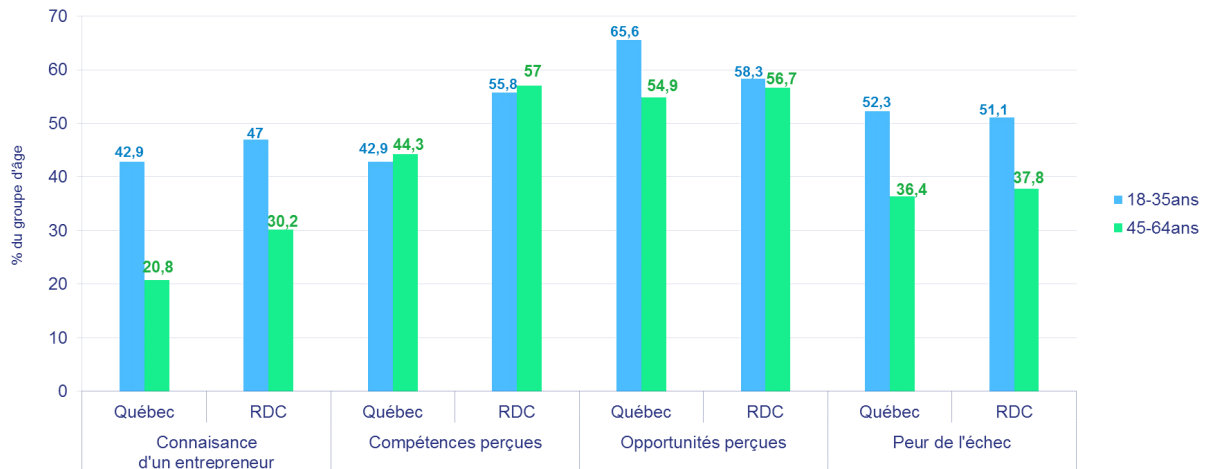


Figure 44. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale

Pour ce qui est de l'activité entrepreneuriale, les intentions d'entreprendre chez les jeunes du Québec sont en hausse (31,9%) par rapport à 2015 (21,8%), et sont maintenant similaires au RDC (30,0%) (Figure 45). Les matures du Québec ont une intention d'entreprendre moins marquée (10,5%) que pour le RDC (15,6%). Au niveau des entrepreneurs naissants, la proportion entre les jeunes et les matures au Québec (11,1% et 7,2%, respectivement) est sensiblement la même que dans le reste du Canada (12,5% et 9,4%, respectivement), et ces taux ressemblent à ceux observés en 2015. Les nouveaux entrepreneurs du Québec et du RDC sont quasiment identiques selon les groupes d'âge, les plus jeunes (7,9% pour le Québec et 7,6% pour RDC) sont plus investis dans cette étape du processus entrepreneurial que les matures (4,9% pour le Québec et 4,8% pour le RDC). Sans surprise, les matures sont davantage entrepreneurs établis, autant au Québec (8,0%) que dans le RDC (10,1%), comparativement aux jeunes, qui opèrent très peu d'entreprises au Québec (3,8%) ou même dans le RDC (4,2%).

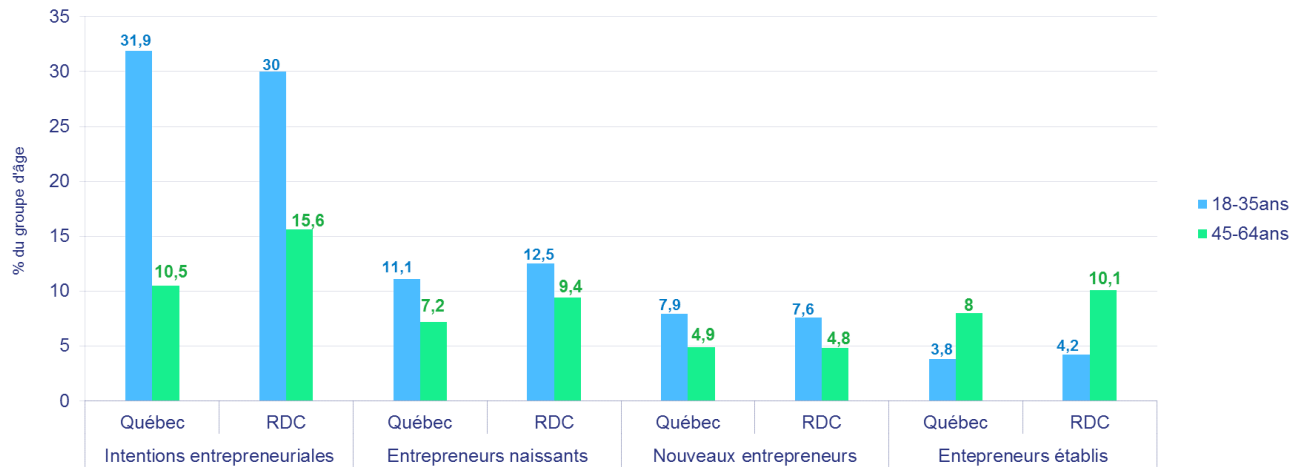


Figure 45. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau de l'activité entrepreneuriale



« Pour moi l'entrepreneuriat c'est le plaisir de foncer vers l'inconnu chaque jour et de pouvoir réinventer la journée du lendemain. Chaque journée représente un défi incroyable, on ne compte pas les heures mais on fait ce choix plutôt par passion et non par obligation »

**- David Brouillette,
fondateur de Brew-it**



Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2014 à 2016: Constats selon les tranches d'âge

Tel que mentionné précédemment, en faisant une compilation des échantillons de 2014 à 2016, 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 46, l'activité entrepreneuriale émergente des 18 à 24 ans au Québec est l'une des plus importante de toutes les économies comparables (taux 15,0%). Ce taux est quasiment identique au reste du Canada (RDC) (14,9%) et le Québec figure au 2e rang. Par rapport à la compilation 2013-2015, le Québec passe de 14,2% à 15,0%, une légère hausse.

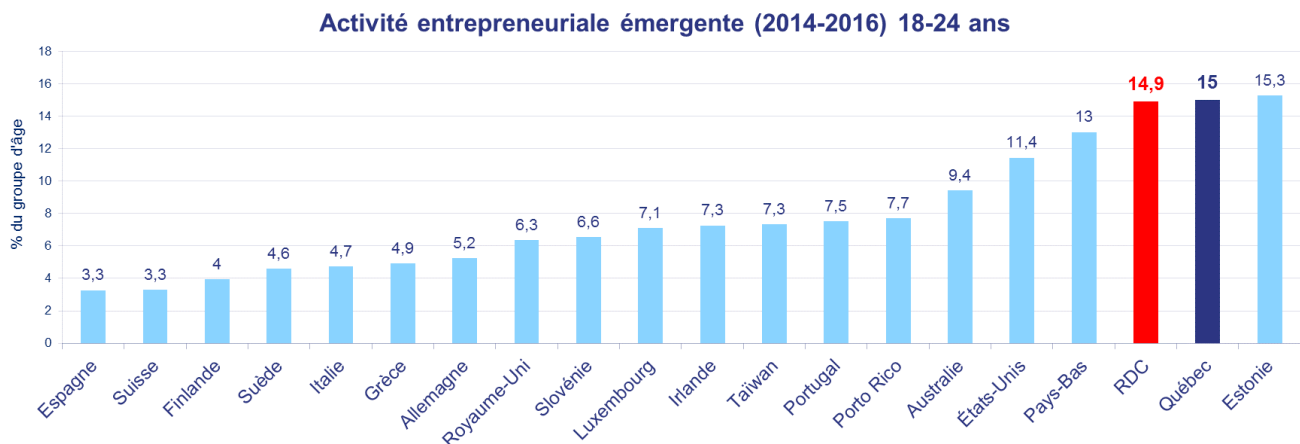


Figure 46. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 18-24 ans, compilation (2014-2016)

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 18,1%, une hausse par rapport à la compilation 2013-2015 (14,6%). Sur ce segment d'âge, le RDC est quasiment identique au Québec, avec un taux de 18,3% (voir Figure 47).

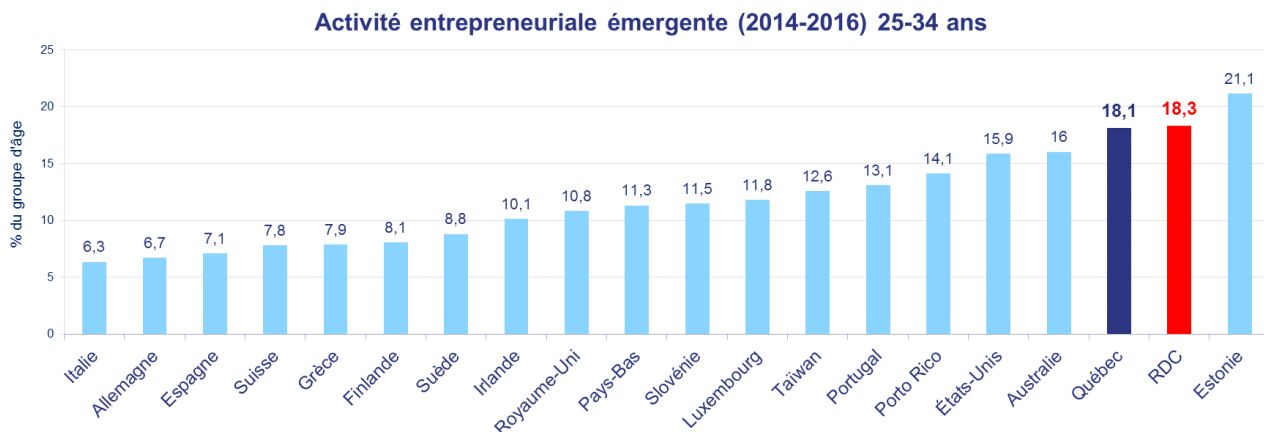


Figure 47. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 25-34 ans, compilation (2014-2016)

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 11,7%, une hausse par rapport à la compilation 2013-2015 (9,9%). Le RDC obtient un taux de 16,9% et se situe au 1^e rang devant les États-Unis (3^e rang) et le Québec (7^e rang) (voir la Figure 48).

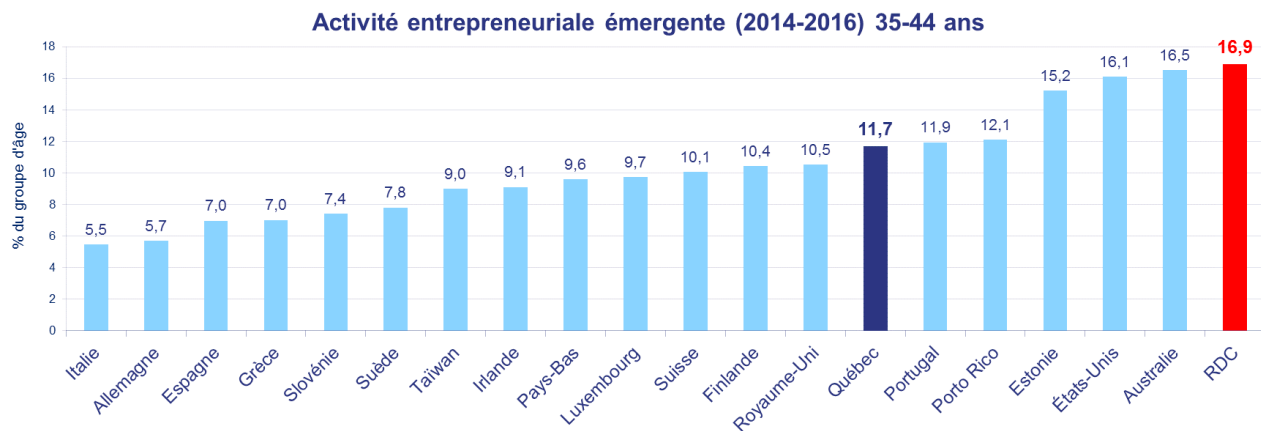


Figure 48. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 35-44 ans, compilation (2014-2016)

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 2^e rang avec un taux de 14,7%, juste derrière le RDC qui obtient 15,6% (voir Figure 49). Ce score est inchangé pour le Québec par rapport à la compilation 2013-2015.

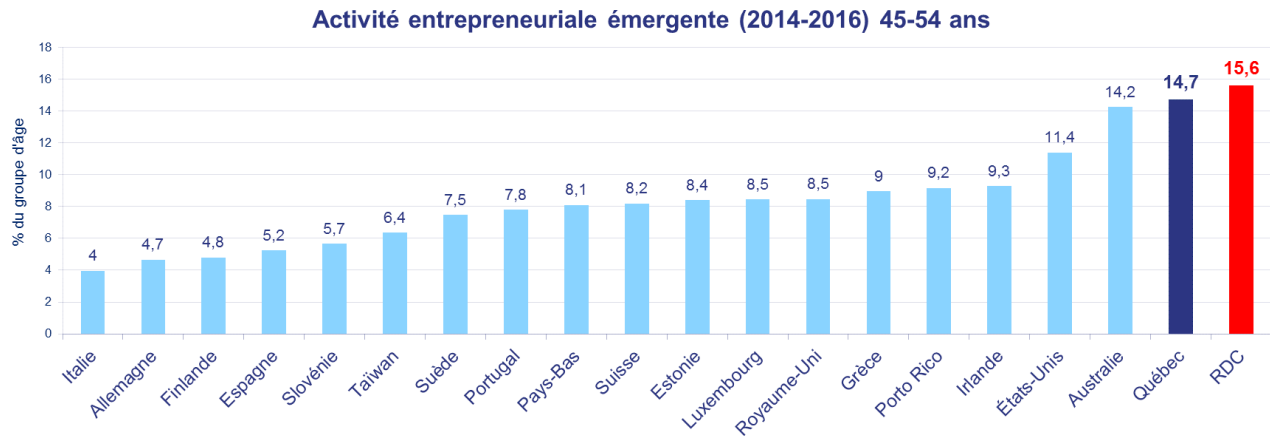


Figure 49. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 45-54 ans, compilation (2014-2016)

Finalement, en ce qui concerne l'activité entrepreneuriale émergente des 55 à 64 ans, que l'on qualifie généralement d'entrepreneurs seniors³⁵, on constate que le Québec se situe maintenant à la médiane, soit le 10^e rang avec un taux de 5,5%, tandis que le RDC obtient 11,2% se situant au 1^{er} rang et devançant les États-Unis qui sont au 3^e rang (Figure 50). Bien que le Québec enregistre une progression depuis la compilation 2013-2015 (taux 2,7%), il s'agit de la tranche d'âge où l'écart est le plus important avec le reste du Canada.

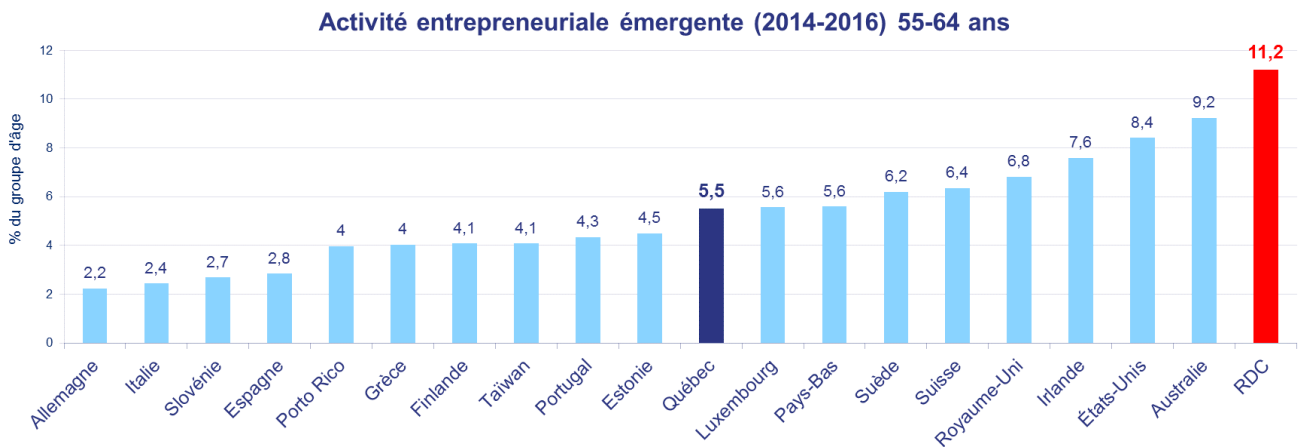


Figure 50. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 55-64 ans, compilation (2014-2016)

³⁵ Bornard, F. et C. Fonrouge (2012), « Handicap à la nouveauté et seniors », Revue française de gestion, n^o 8, p. 111-125.

La Figure 51 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 le Québec a un certain déficit d'entrepreneurs émergents pour la tranche d'âge 35-44 ans ainsi que pour les 55-64 ans, une situation très similaire par rapport à la dernière compilation (2013-2015). L'écart au niveau des 25-34 ans observé précédemment semble maintenant résorbé et les deux régions ont des taux quasiment identiques. Il s'agit également du groupe d'âge le plus dynamique au niveau de l'entrepreneuriat émergent.

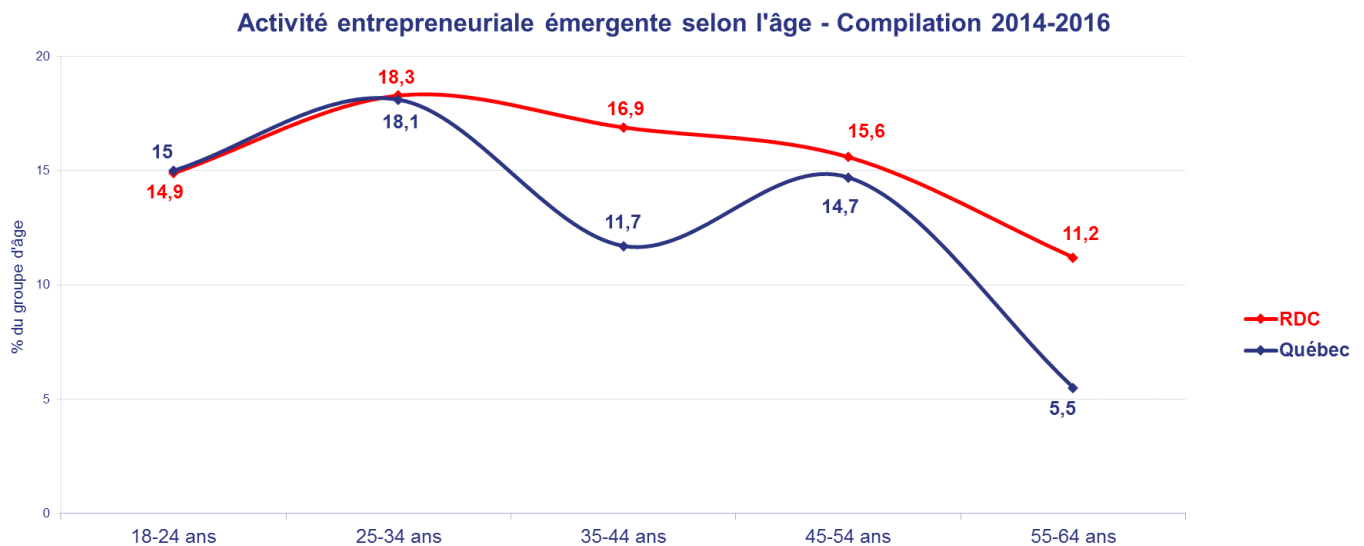


Figure 51. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) selon l'âge – Compilation 2014-2016

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. À ces neuf dimensions de base, GEM ajoute cette année l'appui que le territoire accorde aux entrepreneurs seniors, soit ceux entre 55 et 64 ans.

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 (plus l'appui aux seniors, thématique de 2016). 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 52 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. Tout comme pour 2015, on peut constater que trois (3) 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 physiques sont très bien évaluées par les experts (médiane 6,7), suivi des infrastructures commerciales/de services (médiane 6,3) et de l'accès au financement (médiane 5,3). À ce groupe, nous constatons que l'appui aux entrepreneurs seniors semble être considéré comme étant positif par les experts, ceux-ci attribuant une médiane de 6,0.

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 les programmes gouvernementaux (médiane 4,7), l'ouverture des marchés (médiane 4,7), les transferts technologiques et de recherche et développement (R&D) (médiane 4,6), l'enseignement et la formation en entrepreneuriat (médiane 4,5), les politiques gouvernementales (médiane 4,4) et les normes socioculturelles (médiane 4,0).

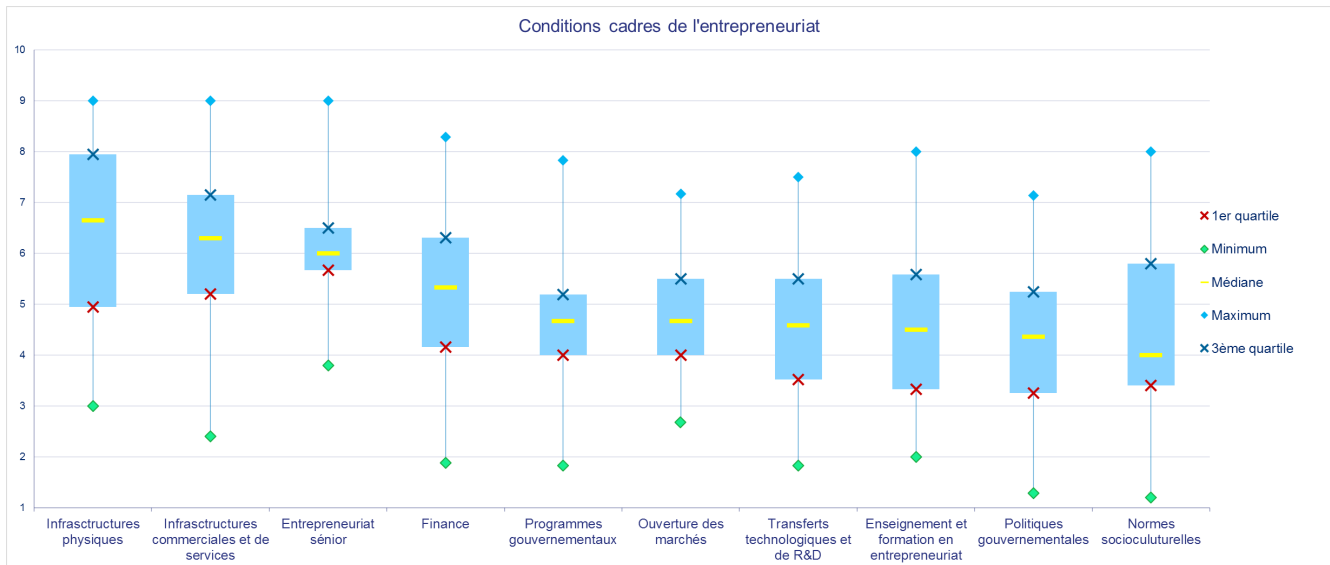


Figure 52. Opinion des experts du Québec quant aux conditions cadres pour l'entrepreneuriat

Concernant la thématique de l'entrepreneuriat senior dont les experts ont été questionnés en 2016, nous pouvons constater quelques aspects importants à noter. Tous les experts reconnaissent que les personnes de 50 ans et plus vivent plus longtemps, sont plus en santé et sont également plus actives qu'auparavant, signe que le vieillissement de la population au Québec n'est pas perçu nécessairement comme un fardeau sociétal, du moins pour le moment (voir Figure 53). En contrepartie, la très forte majorité des experts s'entendent pour dire qu'il est plus difficile pour un senior (personne de 50 ans ou plus) de se trouver un emploi (médiane de 8 sur 9). Même si les experts pensent très majoritairement que les seniors ont plus de chance de réussir le démarrage d'une entreprise grâce à l'expérience et le savoir accumulé pendant leur carrière précédente (médiane 6 sur 9), ils estiment néanmoins qu'ils devraient songer à préparer leur retraite plutôt que de démarrer leur entreprise (médiane 6 sur 9). À noter que sur ce dernier aspect, il y a très peu d'accord parmi les experts, certains indiquant fortement leur croyance qu'ils devraient se préparer à la retraite (score de 9 sur 9) alors que d'autres pensent totalement le contraire (score 1 sur 9). Les experts croient également que les seniors en affaires souhaitent surtout bonifier leurs revenus de retraite plutôt que de faire croître leur entreprise (médiane de 5 sur 9), mais là aussi, les opinions varient grandement d'un expert à l'autre (score variant de 1 à 9). En ce qui concerne le contexte du soutien aux entrepreneurs seniors quant aux programmes et congés de taxe, les experts indiquent le très peu d'appui du Québec (médiane de 3 sur 9) à cette clientèle, la forte majorité jugeant négativement l'appui à cette catégorie de gens.

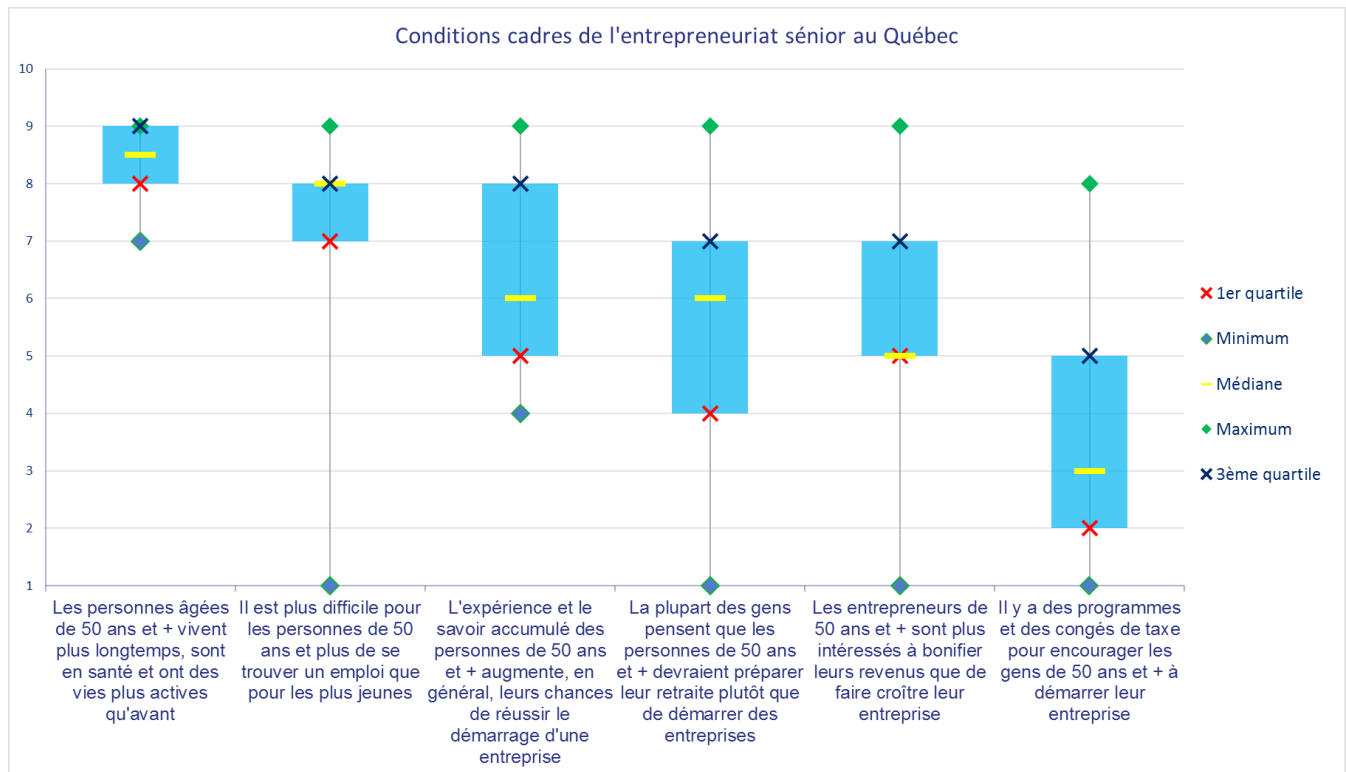


Figure 53. Opinion des experts du Québec quant au contexte de l'entrepreneuriat senior



« **Entreprendre c'est sauter en parachute, pour certains dans les nuages, pour d'autres dans un ciel clair. Ceux qui sautent parmi les nuages ont parfois un parachute, un brin décousu, et ceux qui sautent dans un ciel clair, ils pensent qu'ils auront le temps de le tricoter en descendant. Osez croire!** »

- **Sylvie Myre,**
Présidente chez ToursAmérique.com,
Voyagesarabais.com et ObjectifMonde.com



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. Les attitudes entrepreneuriales positives sont en progression.** Si 2015 a été une année de baisse de l'intention d'entreprendre à 15%, elle remonte en 2016 à 18,2%, soit un niveau comparable à 2014 (19,0%). On constate également une progression constante depuis 2013 du sentiment de compétence de la population pour devenir entrepreneur ainsi qu'en ce qui concerne la capacité des citoyens à identifier des opportunités dans leur région, où le Québec se situe au 2^e rang des économies comparables. Conjugué au fait que les investisseurs informels ont plus que doublé depuis 2014, nous pouvons constater la présence d'une culture entrepreneuriale plutôt positive au Québec lorsque comparé aux autres économies tirées par l'innovation.
- 2. Le Québec démarre des projets mais dans des secteurs de faible technologie.** Il s'agit de l'un des principaux constats importants de ce rapport, où le Québec atteint un sommet depuis 2013 pour les nouveaux entrepreneurs (6,5%, 2^e rang des économies comparables), procurant un taux d'entrepreneurs émergents de 14,9%. Bien que cet entrepreneuriat émergent soit plutôt dynamique du côté de l'innovation, de l'internationalisation ou de l'ambition à la croissance, celui-ci se situe dans des secteurs d'activité de faible niveau technologique. En effet, le Québec occupe la 17^e position des économies comparables en ce qui concerne l'entrepreneuriat émergent de moyenne ou haute technologie, derrière le reste du Canada (11^e rang), la Suède, le Royaume-Uni et la Suisse (respectivement 1^e au 3^e rang). 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.
- 3. L'entrepreneuriat féminin accuse toujours un retard par rapport à celui des hommes.** En effet, si l'entrepreneuriat émergent des hommes place le Québec au 2^e rang des économies comparables, celui des femmes place le Québec au 5^e rang. Bien que le retard comparatif ne soit pas tellement marqué, il faut souligner que le taux d'entrepreneuriat masculin est de 16,5% tandis que celui des femmes est de 9,4%, un écart de 7,1% tandis que l'écart dans le reste du Canada n'est que de 4,7%. 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 2014 à 2016, 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. Par contre, l'activité entrepreneuriale du groupe d'âge des 55-64 ans (seniors) est parmi la plus faible au monde, ce qui est surprenant. 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 ? Les experts pointent vers l'insuffisance des programmes et des soutiens aux seniors, mais une recherche plus approfondie semble nécessaire à ce niveau.
5. **Le Québec est l'endroit où on observe le plus fort taux de repreneuriat de tous les pays tirés par l'innovation.** Finalement, il semble que les récents efforts déployés au Québec visant la promotion du repreneuriat comme facteur de renouvellement de l'activité entrepreneuriale semblent porter fruit. Le Québec est l'endroit dans le monde où le repreneuriat, mesuré ici par le taux de sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise, est le plus élevé de tous les pays tirés par l'innovation. En effet, c'est au Québec que les entreprises survivent le plus à la sortie de leurs dirigeants : 4,3% au Québec devant 2,4% pour le RDC qui se classe au deuxième rang en 2016. Cela constitue également une nette augmentation pour le Québec par rapport à 2014 (2,9%) et 2015 (1,7%).

Ces éléments de discussion ne sont que des pistes jugées intéressantes sur la base des observations qui ont été dégagées des données GEM 2015. 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 2016) pour procéder à d'autres analyses uniques. Le Québec saura-t-il maintenir la cadence entrepreneuriale amorcée dans les dernières années ? Les prochains rapports seront éclairants à cet égard.

**Économie, Science
et Innovation**

Québec 



International Development Research Centre
Centre de recherches pour le développement international

futurpreneur 
canada™

