

2015

Situation de l'activité
entrepreneuriale québécoise



Global Entrepreneurship Monitor
par Étienne St-Jean et Marc Duhamel



REMERCIEMENTS

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

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

Nous voulons également remercier Madame Horia El hallam, professionnelle de recherche à la Chaire UQTR sur la carrière entrepreneuriale pour les différentes analyses contenues dans ce rapport, Madame Randa Abdou pour les suivis faits auprès des experts provinciaux et Monsieur Philippe Maurice qui a procédé à une révision complète du rapport ainsi qu'à son montage. 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, 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 de l'Afrique du Sud, de l'Allemagne, de l'Argentine, de l'Australie, de la Barbade, de la Belgique, du Botswana, du Brésil, de la Bulgarie, du Burkina Faso, du Cameroun, du Canada, du Chili, de la Chine, de la Colombie, de la Corée du Sud, de la Croatie, de l'Égypte, de l'Équateur, de l'Espagne, de l'Estonie, des États-Unis, de la Finlande, de la Grèce, du Guatemala, de la Hongrie, de l'Inde, de l'Indonésie, de l'Iran, de l'Irlande, d'Israël, de l'Italie, du Japon, du Kazakhstan, de la Lettonie, du Liban, du Luxembourg, de la Macédoine, de la Malaisie, du Maroc, du Mexique, de la Norvège, du Panama, des Pays-Bas, du Pérou, des Philippines, de la Pologne, du Portugal, de Porto Rico, de la Roumanie, du Royaume-Uni, du Sénégal, de la Slovénie, de la Slovaquie, de la Suède, de la Suisse, de Taiwan, de la Thaïlande, de la Tunisie, de la Turquie, de l'Uruguay et du Vietnam.

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 Marie-Pier St-Hilaire (présidente d'AFI Expertise), Sylvie Bernard (artiste multidisciplinaire – Plumes et Pacotilles) et Cynthia St-Laurent (cofondatrice – Startl.us) ainsi que messieurs Rémi Richard (cofondateur – Chronometriq), Louis-Philippe Gélinas (fondateur de DEFLY) et Charles Vallée (copropriétaire, Boulangerie le Panetier). 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 (2016), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise : rapport 2015 du *Global Entrepreneurship Monitor* », Institut de recherche sur les PME (Canada).

Rapport disponible à www.gemconsortium.org

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 imprégné de risques et les conséquences sur l'état de santé de l'entrepreneur.

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

Les PME

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



Site internet : www.inrpme.com

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	I
À PROPOS DES AUTEURS.....	II
L'INSTITUT DE RECHERCHE SUR LES PME.....	III
SOMMAIRE EXÉCUTIF	1
Principaux résultats.....	1
INTRODUCTION.....	3
Une accélération modérée de l'économie du Québec en 2015	3
Croissance économique.....	3
Taux d'inflation.....	4
Taux de change et commerce extérieur	4
Coût de la main-d'œuvre et productivité.....	4
Taux d'intérêt	4
Emploi, chômage et travailleurs autonomes	5
Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	5
La méthodologie du GEM.....	6
L'enquête sur la population adulte (APS)	6
L'enquête auprès des experts nationaux (NES)	7
Les mesures du GEM	8
La comparaison Québec, reste du Canada (RDC) et le monde	10
Les niveaux de développement économique utilisés dans ce rapport.....	10
CHAPITRE 1 - LES ATTITUDES À L'ÉGARD DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC : UNE	
COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES PAYS SIMILAIRES.....	11
Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale.....	11
L'engagement entrepreneurial : Les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre	13
CHAPITRE 2 - L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON	
AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES PAYS SIMILAIRES	16
L'activité entrepreneuriale : quelques définitions	16
Entrepreneurs naissants, nouveaux entrepreneurs et TAE.....	16
TAE d'opportunité et de nécessité : des indications sur les transitions de carrière	19
Entrepreneurs établis	21
Sortie de l'entrepreneuriat	21
Synthèse de l'activité entrepreneuriale.....	24
Sommaire des trois (3) dernières années (2013 à 2015)	26

CHAPITRE 3 - INVESTISSEURS INFORMELS ET INTRAPRENEURIAT : LES MANIFESTATIONS

D'UNE CULTURE ENTREPRENEURIALE ÉTABLIE	27
Investisseurs informels et intrapreneuriat : quelques définitions	27
Investisseurs informels : les constats au Québec et dans le monde	28
L'intrapreneuriat : les constats au Québec et dans le monde	28

CHAPITRE 4 - ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE ET ENTREPRENEURS

ÉTABLIS : QUELQUES CONSTATS.....	31
Une compilation de 2013 à 2015	31
L'innovation des entrepreneurs émergents et établis	31
L'orientation vers les hautes technologies des entrepreneurs émergents et établis	34
L'orientation vers l'international des entrepreneurs émergents.....	36
L'ambition à la croissance des entrepreneurs émergents	37

CHAPITRE 5 - PARTICULARITÉS DÉMOGRAPHIQUES **38**

Comparaison entre l'entrepreneuriat féminin et masculin	38
Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2013 à 2015 : Entrepreneuriat masculin et féminin	40
Comparaison entre l'entrepreneuriat jeunesse et l'entrepreneuriat mature	43
Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2013 à 2015 : Constats selon les tranches d'âge.....	45

CHAPITRE 6 - LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC **49**

L'enquête auprès des experts du Québec	49
Les conditions cadres pour l'entrepreneuriat.....	49

CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS **51**

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1. PRINCIPALES MESURES UTILISÉES DANS CE RAPPORT COMPARATIF DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE DU QUÉBEC AVEC D'AUTRES RÉGIONS OU PAYS.	9
TABLEAU 2. SOMMAIRE DES PRINCIPAUX INDICATEURS (2013 À 2015)	26

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1.	MODÈLE RÉVISÉ DU GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR	7
FIGURE 2.	ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL.....	8
FIGURE 3.	COMPARAISON DE LA CONNAISSANCE PERSONNELLE D'UN ENTREPRENEUR SELON LES PAYS....	12
FIGURE 4.	COMPARAISON DES COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES PERÇUES PAR LES CITOYENS SELON LES PAYS	12
FIGURE 5.	COMPARAISON DES OPPORTUNITÉS PERÇUES PAR LES CITOYENS SELON LES PAYS	13
FIGURE 6.	COMPARAISON DE LA PEUR DE L'ÉCHEC DES CITOYENS SELON LES PAYS	14
FIGURE 7.	COMPARAISON DE L'INTENTION D'ENTREPRENDRE DES CITOYENS SELON LES PAYS.....	15
FIGURE 8.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS NAISSANTS SELON LES PAYS	17
FIGURE 9.	PROPORTION DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS SELON LES PAYS	17
FIGURE 10.	PROPORTION DU TAE SELON LES PAYS.....	18
FIGURE 11.	PROPORTION DU TAE BASÉ SUR UNE OPPORTUNITÉ SELON LES PAYS	19
FIGURE 12.	PROPORTION DU TAE BASÉ SUR LA NÉCESSITÉ SELON LES PAYS.....	20
FIGURE 13.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS ÉTABLIS SELON LES PAYS	21
FIGURE 14.	LES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CONTINUITÉ DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE SELON LES PAYS	23
FIGURE 15.	LES SORTIES ENTREPRENEURIALES AVEC CESSATION DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE SELON LES PAYS	23
FIGURE 16.	PROPORTION D'ENTREPRENEURS PARMIS LA POPULATION TOTALE.....	24
FIGURE 17.	SYNTHÈSE DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE DU QUÉBEC COMPARATIVEMENT AU RDC.....	25
FIGURE 18.	PROPORTION D'INVESTISSEURS INFORMELS DANS LES PAYS TIRÉS PAR L'INNOVATION.....	28
FIGURE 19.	PROPORTION D'INTRAPRENEURS DANS LES PAYS TIRÉS PAR L'INNOVATION	29
FIGURE 20.	SOMME DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) ET DE L'INTRAPRENEURIAT...	30
FIGURE 21.	POURCENTAGE DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT ORIENTÉ VERS L'INNOVATION DE PRODUIT	32
FIGURE 22.	POURCENTAGE DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT ORIENTÉ VERS LES NOUVEAUX MARCHÉS	32
FIGURE 23.	POURCENTAGE DE L'ENTREPRENEURIAT ÉMERGENT ORIENTÉ NOUVEAU PRODUIT/MARCHÉ	33

FIGURE 24. POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉTABLIS ORIENTÉS NOUVEAU PRODUIT/MARCHÉ	34
FIGURE 25. POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS DONT L'ENTREPRISE APPARTIENT AU SECTEUR DES HAUTES OU MOYENNES TECHNOLOGIES.....	35
FIGURE 26. POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉTABLIS DONT L'ENTREPRISE APPARTIENT AU SECTEUR DES HAUTES OU MOYENNES TECHNOLOGIES.....	35
FIGURE 27. POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS DONT L'ENTREPRISE 25+% DE REVENUS PROVENANT DE L'ÉTRANGER.....	36
FIGURE 28. POURCENTAGE DES ENTREPRENEURS ÉMERGENTS QUI SOUHAITENT AVOIR AU MOINS CINQ (5) EMPLOYÉS DANS CINQ (5) ANS	37
FIGURE 29. COMPARAISON HOMME/FEMME DU QUÉBEC ET DU RDC AU NIVEAU DU RAPPORT PERSONNEL ET DE L'ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA CARRIÈRE ENTREPRENEURIALE	38
FIGURE 30. COMPARAISON HOMME/FEMME DU QUÉBEC ET DU RDC CONCERNANT LES ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL.....	39
FIGURE 31. ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES HOMMES, COMPILATION 2013-2015	40
FIGURE 32. ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE D'OPPORTUNITÉ DES HOMMES, COMPILATION 2013-2015.....	41
FIGURE 33. ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DE NÉCESSITÉ DES HOMMES, COMPILATION 2013-2015	41
FIGURE 34. ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DES FEMMES, COMPILATION 2013-2015.....	42
FIGURE 35. ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE D'OPPORTUNITÉ DES FEMMES, COMPILATION 2013-2015	42
FIGURE 36. ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE DE NÉCESSITÉ DES FEMMES, COMPILATION 2013-2015	43
FIGURE 37. COMPARAISON JEUNES/MATURES DU QUÉBEC ET DU RDC AU NIVEAU DU RAPPORT PERSONNEL ET DE L'ENGAGEMENT À L'ÉGARD DE LA CARRIÈRE ENTREPRENEURIALE	44
FIGURE 38. COMPARAISON JEUNES/MATURES DU QUÉBEC ET DU RDC AUNIVEAU DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE	45
FIGURE 39. TAUX D'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 18-24 ANS.....	46
FIGURE 40. TAUX D'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 25-34 ANS	46
FIGURE 41. TAUX D'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 35-44 ANS.....	47
FIGURE 42. TAUX D'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 45-54 ANS.....	47
FIGURE 43. TAUX D'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) DES 55-64 ANS.....	48

FIGURE 44. TAUX D'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE ÉMERGENTE (TAE) SELON L'ÂGE – COMPILATION 2013-2015.....	48
FIGURE 45. OPINION DES EXPERTS DU QUÉBEC QUANT AUX CONDITIONS CADRES POUR L'ENTREPRENEURIAT	50

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le présent rapport fait état de l'activité entrepreneuriale du Québec pour 2015 et constitue le 3^{ème} rapport consécutif produit dans le cadre du Global Entrepreneurship Monitor. Dans son ensemble, le Québec démontre une activité entrepreneuriale des plus dynamiques comparativement aux pays dont l'économie est basée sur l'innovation. On note une forte progression de l'entrepreneuriat émergent, dont les jeunes (18-24 ans) et les plus matures (45-54 ans) en sont les leaders. Il reste néanmoins des éléments sur lesquels il serait utile de mettre l'emphase dans le futur, notamment une diminution de l'intention d'entreprendre et de l'identification d'opportunités d'affaires.

Principaux résultats

- **Attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat.** Le sentiment de compétence perçue reste relativement bas au Québec, malgré une légère progression en 2015. On assiste cependant à une baisse des opportunités perçues par les citoyens depuis 2013 (de 58,6% à 51%), à une augmentation de la peur de l'échec (de 33,9% à 40,9%) et à une légère baisse des intentions entrepreneuriales pour les trois (3) dernières années (15,6% à 15%).
- **Intention d'entreprendre.** L'intention d'entreprendre des citoyens du Québec est passée de 19,1% à 15%, ce qui s'avère légèrement inférieur au reste du Canada et un peu en haut de la médiane des pays comparables.
- **Activité entrepreneuriale.** Les citoyens qui avaient l'intention de démarrer en 2014 semblent avoir passé à l'action en 2015 ! Suite au taux « record » de l'intention d'entreprendre de 19,1% en 2014, une forte progression des entrepreneurs naissants et nouveaux entrepreneurs en 2015 s'est fait sentir. En ce sens, le taux d'entrepreneuriat émergent ayant passé à 13,5% en 2015 (comparativement à 10,5% en 2014) a permis de devancer tous les pays tirés par l'innovation.
- **Les entrepreneurs émergents.** Les entrepreneurs émergents du Québec (compilation de 2013 à 2015) sont très dynamiques ! 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 tous ces indicateurs ! En contrepartie, ils utilisent de manière moins marquée les moyennes et hautes technologies. Aussi, les entrepreneurs émergents du Québec choisissent de démarrer une entreprise pour saisir une opportunité, et non pas par nécessité, et ce de manière plus marquée que la très grande majorité des pays comparables.
- **Entrepreneuriat jeunesse.** Les jeunes du Québec ont une forte propension à démarrer une entreprise. D'ailleurs, comparativement au reste du Canada et aux autres pays comparables, ils sont plus enclins à passer à l'action ! L'activité entrepreneuriale émergente des 18-24 ans (compilation 2013-2015) est la plus forte de tous les pays tirés par l'innovation !
- **Entrepreneuriat mature.** L'activité entrepreneuriale émergente (compilation 2013-2015) des gens entre 45-54 ans est la plus forte de tous les pays comparables ! En contrepartie, celle des personnes âgées entre 55 et 64 ans figure parmi les plus faibles.
- **Investisseurs informels.** Les résultats démontrent que 5,5% de la population au Québec, comparativement à 7,6% pour le reste du Canada (RDC), a personnellement contribué dans les trois (3) dernières années aux capitaux propres d'une entreprise qui ne lui appartient pas. Il s'agit d'une progression de 1,2% par rapport à 2014.

- **Intrapreneuriat.** 8% des travailleurs québécois sont engagés dans des activités intrapreneuriales pour leur employeur, en étant à la fois actifs et responsables des projets, ce qui classe le Québec au 5^{ème} rang des pays tirés par l'innovation. Fait intéressant à souligner : si l'on combine le total de l'activité entrepreneuriale émergente à l'activité intrapreneuriale, le Québec se classe au 2^{ème} rang et se place devant le reste du Canada.
- **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 transferts technologiques et les activités de recherche et développement, l'ouverture des marchés, les normes socioculturelles, les programmes gouvernementaux, les politiques gouvernementales et l'enseignement ainsi que la formation en entrepreneuriat (ordre décroissant).



« Pour moi, être entrepreneur c'est une question d'équilibre entre la tête et le cœur : il faut se faire confiance et prendre des risques, mais suivre son intuition et s'entourer des bonnes personnes pour concrétiser nos rêves ! »

Marie-Pier St-Hilaire, Présidente
– AFI Expertise



INTRODUCTION

Une accélération modérée de l'économie du Québec en 2015

La vitalité des attitudes, des aspirations et des activités entrepreneuriales au Québec est intimement liée à la vigueur de l'économie du Québec. Pour bien comprendre le portrait instantané présenté par l'enquête du *Global Entrepreneurship Monitor* de 2015, il faudra donc se replacer dans le contexte économique de la province au deuxième trimestre de cette année-là, pour mieux apprécier le lien entre les perspectives de croissance de l'économie québécoise et la situation de l'activité entrepreneuriale au Québec en comparaison à celles des autres économies.

Le début de l'année 2015 aura été témoin de signes encourageants pour l'économie québécoise. La chute brutale des cours du pétrole amorcée au deuxième trimestre de 2014, rappelons que le prix du pétrole de type *West Texas Intermediate* (WTI) est passé de 107 \$ US en juin 2014 à 60 \$ US à la mi-juin 2015, annonçait des perspectives favorables pour les entrepreneurs québécois.

Croissance économique

Après une croissance économique réelle du produit intérieur brut (PIB) de 1,0 % en 2013 et de 1,5% en 2014, les perspectives de croissance économique étaient encourageantes au deuxième trimestre de 2015. Le redressement de l'économie américaine, combiné au renforcement de la demande intérieure québécoise stimulée par la dépréciation du dollar canadien et la chute des prix du pétrole, pouvaient permettre d'espérer une accélération de la croissance économique du PIB réel de 1,7 à 2,4 % pour 2015 et de 1,5 à 2,6 % pour 2016 de l'économie québécoise.

Dans les autres provinces canadiennes, les perspectives de croissance économique du PIB étaient plus inégales. D'un côté, la reprise plus soutenue de l'économie américaine combinée à la vigueur des dépenses des ménages canadiens étaient mitigés par des perspectives de croissance atones pour l'ensemble de l'économie mondiale, la plupart des autres économies étant aux prises avec une faiblesse généralisée de la demande et des capacités de production excédentaires. La croissance du PIB réel de l'économie canadienne en 2015 serait inégale à travers le pays, reflétant les ajustements complexes qui s'opéreraient entre le secteur des ressources et les secteurs hors ressources de l'économie canadienne. Ces ajustements auront tendance à favoriser les économies du Québec et de l'Ontario par rapport aux autres provinces qui dépendent fortement de la vigueur du secteur des ressources. Ainsi, la croissance de l'économie canadienne dans son ensemble pouvait ne pas dépasser 1,5 à 1,9 % alors que celle des États-Unis, qui était de 2,4 % en 2014, pouvait atteindre entre 2,3 et 3,0 %.

Taux d'inflation

En 2015, les différentes mesures de l'inflation généralement prises en compte pour établir la politique monétaire canadienne sont demeurées relativement stables et suffisamment près de la cible fixée par la Banque du Canada. Une forte augmentation de l'inflation à court et moyen terme semblait peu probable en dépit de pression à la hausse sur le coût des biens et services importés. L'impact négatif de la chute des cours du pétrole et des autres matières premières aurait un effet modérateur sur les pressions inflationnistes associées à la dépréciation du dollar canadien. Dans l'ensemble, les analystes s'attendaient à un ralentissement de l'indice des prix à la consommation au Québec avoisinant 1,4 à 1,7 % pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Taux de change et commerce extérieur

Les baisses des prix du pétrole et des autres matières premières continuaient d'exercer des pressions sur le taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain. Selon le *Rapport sur la politique monétaire* d'avril 2015 de la Banque du Canada, le huard canadien devrait avoisiner 0,79 \$ US en 2015, comparativement à 0,91 \$ US en 2014. Parallèlement à l'accélération de la croissance de la demande intérieure américaine, les exportations québécoises devaient ainsi poursuivre leurs avancées et atteindre de 3,5 à 4,0 % en 2015 comparativement à 2,5 % en 2014. Cette dépréciation du taux de change devrait donc influencer relativement plus intensément les attentes et les activités entrepreneuriales concentrées dans les secteurs hors ressources du Québec et de l'Ontario que celles des principales provinces productrices de pétrole.

Coût de la main-d'œuvre et productivité

Au premier trimestre de 2015, le recul des coûts unitaires de la main d'œuvre exprimés en \$US était de 9,8 % au Canada par rapport au même trimestre de l'année précédente, alors qu'ils progressaient de 1,6 % aux États-Unis. C'était de bon augure pour les entrepreneur-e-s québécois-e-s et canadien-ne-s car cette baisse des coûts unitaires de la main-d'œuvre en \$ US était accompagnée d'une hausse de 2,5 % de la productivité du travail au Canada alors qu'elle n'était que de 0,2 % aux États-Unis par rapport au premier trimestre de 2014. Pour autant que ces développements s'appliquaient à travers l'économie québécoise, cette croissance plus soutenue de la productivité accompagnée par une réduction des coûts unitaires de main d'œuvre annonçaient une amélioration de la position concurrentielle des entrepreneur-e-s québécois-e-s et canadien-ne-s par rapport aux entrepreneur-e-s américain-e-s.

Taux d'intérêt

Avec l'inflation largement sous contrôle au Canada et aux États-Unis, les craintes d'un fort ralentissement de la croissance en Chine favorisaient le maintien de taux d'intérêt avantageux aux entreprises québécoises qui tardaient à augmenter leurs investissements depuis 2013. Pendant que la Banque du Canada annonçait à la mi-avril 2015 le maintien du taux cible du financement à un jour à 3/4 % et le taux officiel d'escompte à 1 %, elle favorisait ainsi des taux d'emprunt aux entreprises avoisinants le creux historique du premier trimestre de 2015. Ainsi, les investissements non résidentiels des entrepreneur-e-s québécois-e-s devaient rebondir de 2,8 % grâce au redressement des investissements en machinerie et matériel moins coûteux et la mise en œuvre de mesures fiscales favorables aux investissements des entreprises par le Gouvernement du Québec dans son budget de 2015-2016.

Emploi, chômage et travailleurs autonomes

Au cours des trois premiers mois de 2015, l'emploi total au Québec avait connu une croissance plus marquée qu'au Canada avec une croissance de 1,2 % comparativement 0,2 %, et une réduction du chômage de -0,1 points de pourcentage par rapport à décembre 2014, alors qu'au Canada on enregistrait une hausse de 0,1 points de pourcentage. Par rapport à la même période en 2014, le Québec avait tout de même connu une croissance plus forte de sa population active et de l'emploi qu'au Canada, de 1,4 % et 1,7 % contre 0,6 % et 0,8 % respectivement. Comme en 2014, le vieillissement de la population active continue d'exercer une pression négative sur le renouvellement de l'activité entrepreneuriale. En avril 2015, l'ensemble des travailleurs autonomes constituait 13,7 % de l'ensemble de l'emploi au Québec comparativement à 15,2 % au Canada alors qu'ils représentaient respectivement 13,9 % et 15,3 % de l'emploi total à la même période en 2014. Tout de même, l'amélioration du climat de l'économie québécoise avait fait en sorte que le nombre de travailleurs autonomes s'était accru de 5 000 au Québec pendant que cette augmentation n'avait été que de 2,000 dans le reste du Canada pour la même période.

Les prochaines sections permettront de constater si ce contexte économique légèrement favorable à l'entrepreneuriat au Québec 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 dont l'environnement économique était plus fragile et incertain.

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).

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, 3561 personnes ont répondu à l'enquête canadienne du GEM. Celle-ci s'est déroulée par téléphone en procédant à une sélection aléatoire des participants (répartition de 80% de téléphones filaires et de 20% de téléphones cellulaires). Une pondération a été appliquée sur les répondants obtenus afin de tenir compte de la répartition de l'âge, du sexe et de la province du répondant. Au Québec, aucun échantillonnage supplémentaire n'a été nécessaire puisque 432 répondants provenaient de la province¹.

¹ Ce nombre de répondants procure une marge d'erreur de 4,5%, 19 fois sur 20 (pour un échantillonnage stratifié aléatoire).

L'enquête auprès des experts nationaux (NES)

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

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

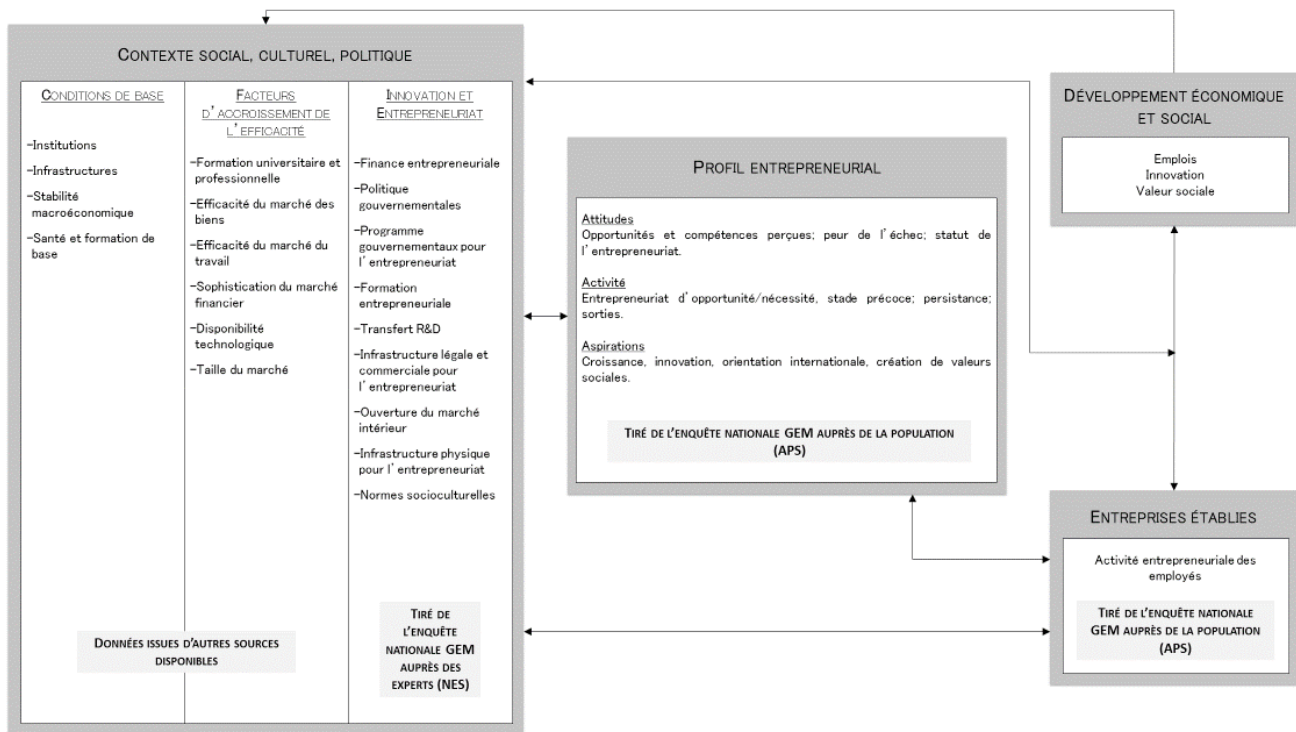


Figure 1. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor

Les mesures du GEM

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

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

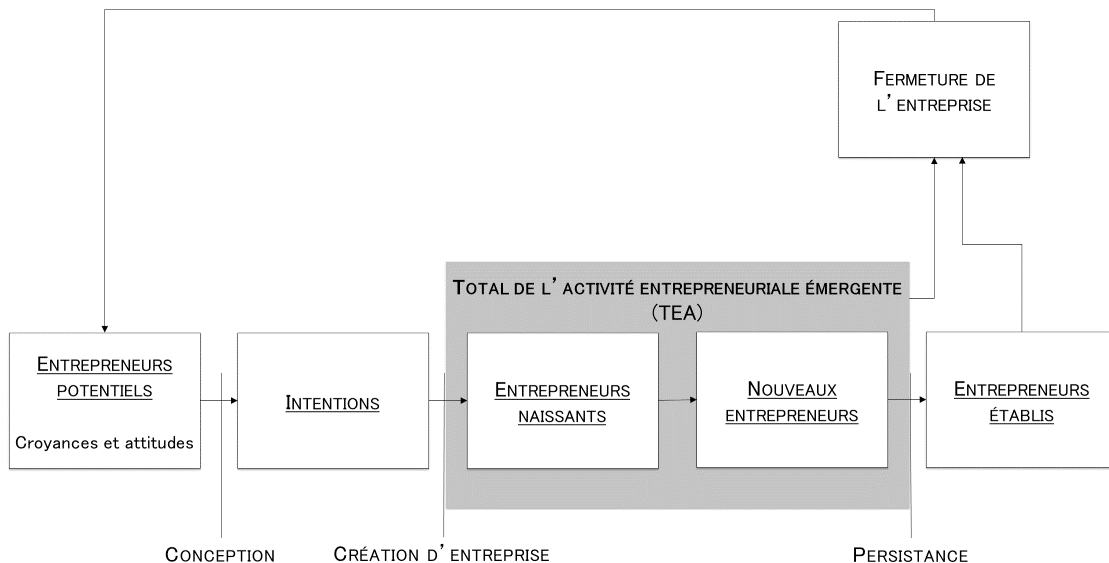


Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial.

Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec 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 travail². 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 globale³ 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 moyens seront utilisés pour les autres économies.

² 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.

³ Schwab, K. et X. Sala-i-Martin (2013). *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

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

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 compétences⁴. 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 3). En effet, seulement 28,1% des Québécois connaissent personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 32,7% des citoyens dans le RDC. La proportion de répondants est l'une des plus faibles des autres pays comparables. Bien que ce rapport ne vise pas à en déterminer la cause, ce résultat pourrait refléter, toute proportion gardée, une absence relative d'éclosion entrepreneuriale au Québec au cours des deux dernières années. Notons toutefois qu'il s'agit d'une progression par rapport à 2013, où le Québec obtenait 23,9%, mais que cela est comparable à 2014, avec un score de 27,1% (voir Tableau 2).

⁴ 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.

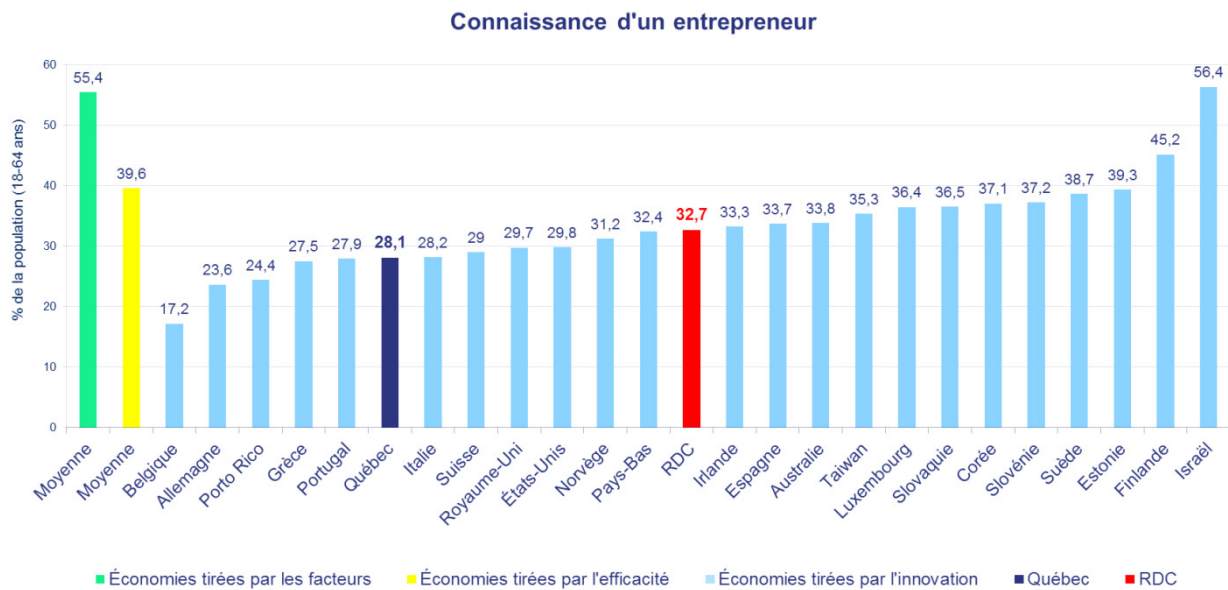


Figure 3. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays

Qui plus est, les Québécois s'estiment très peu compétents pour devenir entrepreneurs. Ainsi, 40% des citoyens pensent avoir les compétences requises contrairement à 53,8% pour le RDC. L'écart entre le Québec et le RDC est toutefois moins grand que l'an passé (2014), où le Québec avait obtenu 34,8% et le RDC 53,4%. Comme on peut le constater à la Figure 4, il s'agit d'un résultat relativement bas parmi les autres pays dont l'économie est tirée par l'innovation. D'ailleurs, le RDC devance même les États-Unis à cet égard.

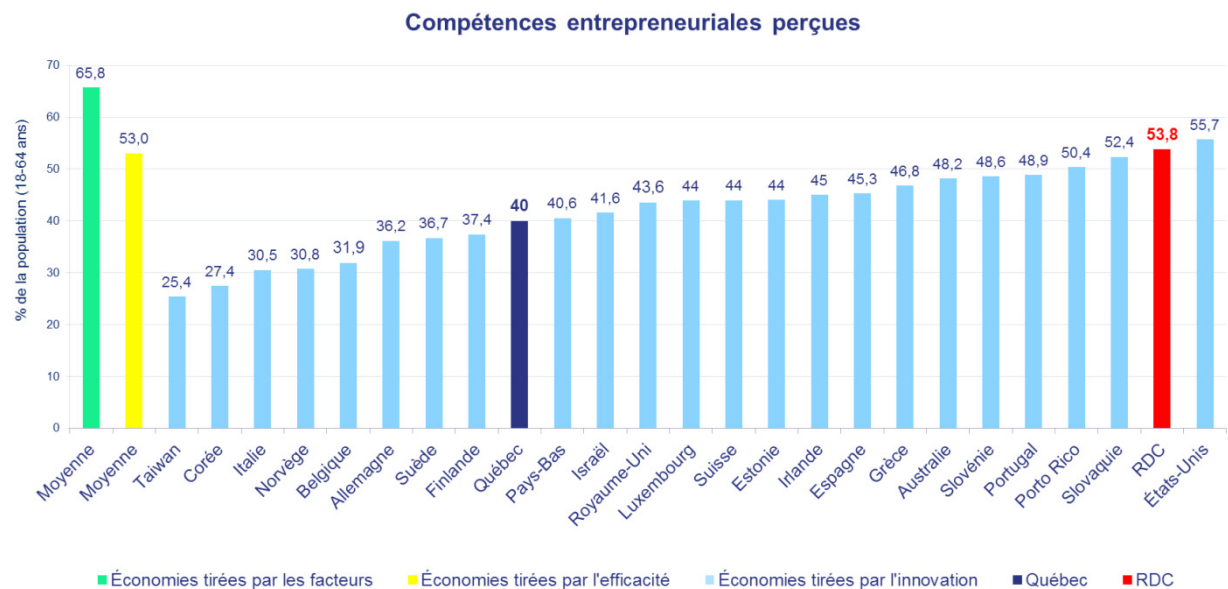


Figure 4. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens selon les pays

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

Si les éléments de la culture entrepreneuriale ont un effet sur la création des entreprises, tout comme le sentiment de compétence de l'individu, 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 pays 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 5, le Québec est l'un des endroits où les citoyens perçoivent le plus d'opportunités, soit 51% de la population. Le RDC se situe légèrement au-dessus avec 53,9%. Il s'agit d'une très légère baisse par rapport à 2014, où le Québec obtenait 53% tandis que le RDC avait 56,2 (Tableau 2, page 26). 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 pays 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.

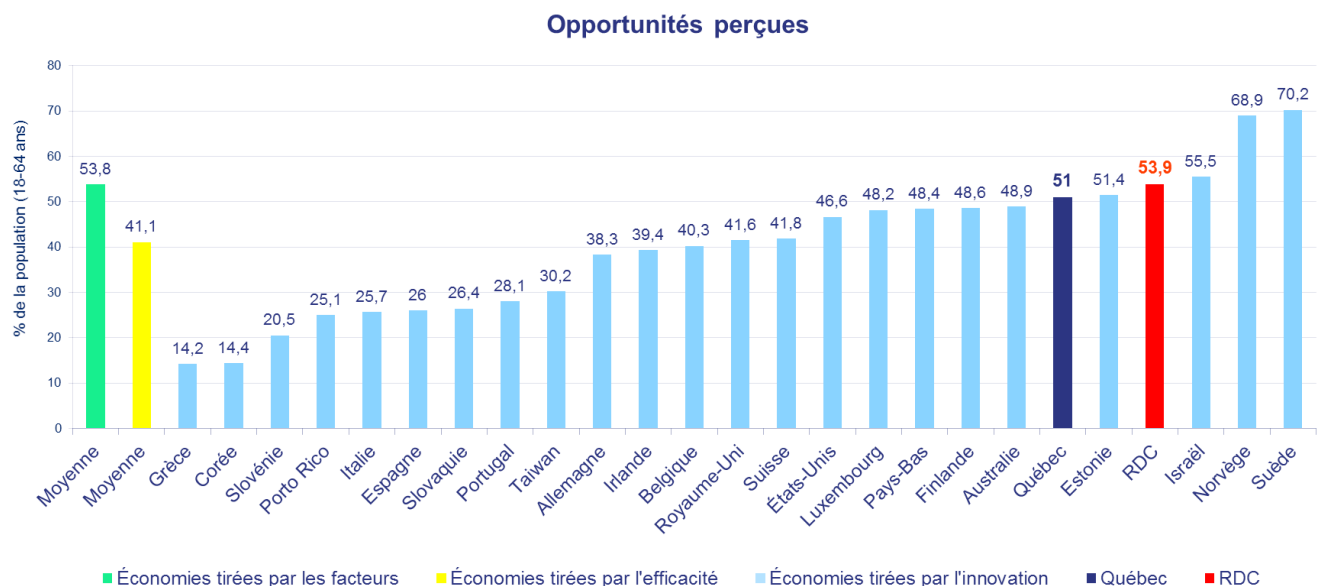


Figure 5. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays

Les Québécois et les Canadiens entretiennent une vision plutôt similaire quant à la peur de l'échec, 40,9% contre 43,2% estiment que la peur de l'échec les freinent dans la saisie d'une opportunité d'affaires (voir Figure 6). Depuis 2013, on note une augmentation de 7% des québécois pour qui la peur de l'échec constitue un frein à la création d'entreprise (voir Tableau 2).

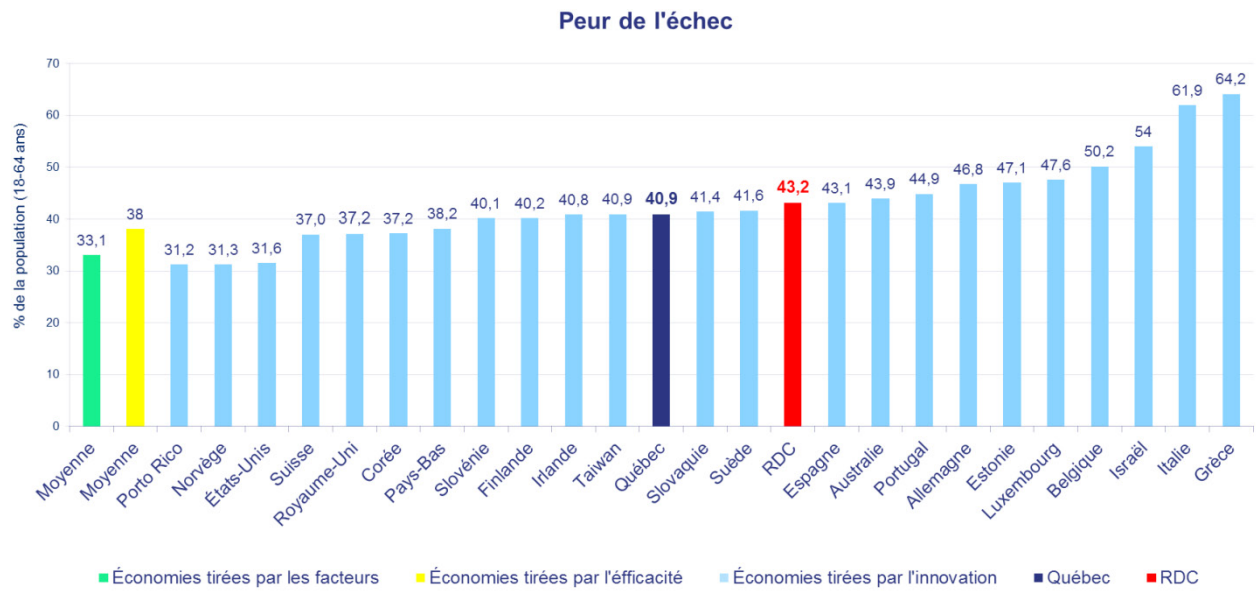


Figure 6. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens selon les pays

Nous avons aussi constaté un recul, par rapport à 2014, de la proportion des Québécois qui ont l'intention de démarrer dans les trois (3) prochaines années. En effet, celle-ci est passée de 19,1% en 2014 à 15% en 2015. Ce taux est maintenant en dessous du RDC (18,1%), alors qu'il le dépassait de 3,1% en 2014 (voir Figure 7).

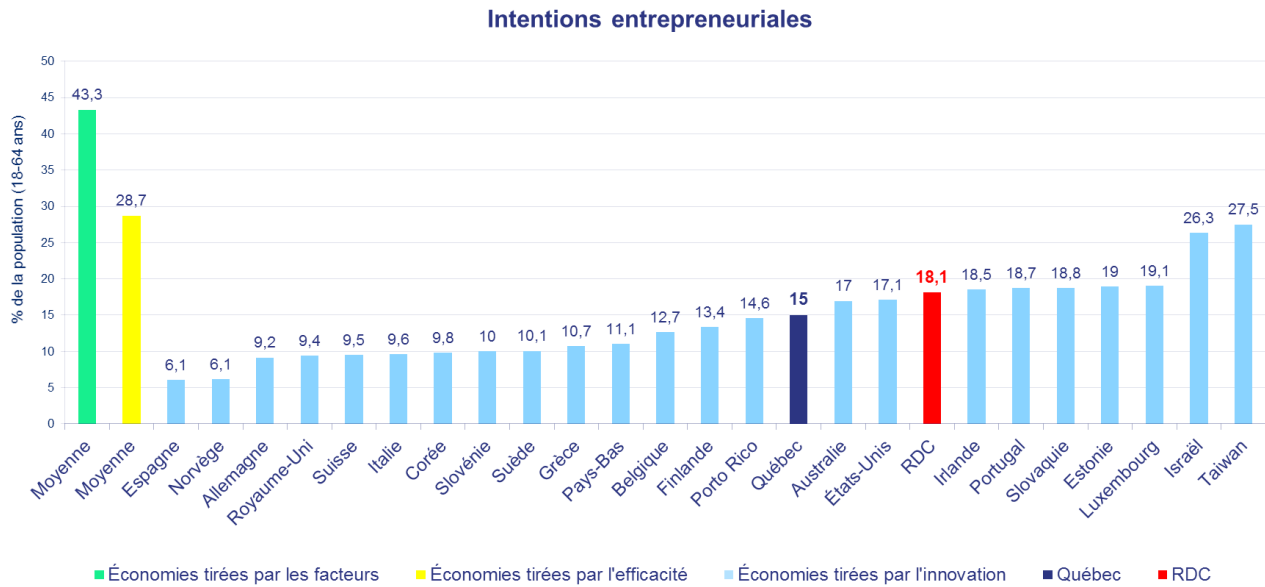


Figure 7. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens selon les pays



« J'entreprenais de prouver qu'il est possible d'être marchand sans vendre son âme... Mission accomplie ! »

**Sylvie Bernard, artiste
multidisciplinaire
Plumes et Pacotilles**



CHAPITRE 2 - L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES PAYS 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 le TAE (Total de l'activité entrepreneuriale émergente). L'activité entrepreneuriale comprend également les sorties de la carrière entrepreneuriale, qui incluent les ventes ainsi que les fermetures d'établissements. En effet, la vente d'une entreprise peut permettre de relancer les activités via un nouveau dirigeant et la fermeture peut amener les joueurs d'une industrie à se répartir autrement la clientèle ou à réorganiser leur offre de service.

Entrepreneurs naissants, nouveaux entrepreneurs et TAE

D'abord, en ce qui concerne les entrepreneurs naissants, on peut constater la situation remarquable du Québec en 2015, qui se situe maintenant 2^{ème} de tous les pays tirés par l'innovation, avec un taux de 9%, légèrement au-dessous du RDC (10%) (voir la Figure 8). Cela constitue une progression de 1,5% par rapport à 2014 et de 3,5% par rapport à 2013, au moment où le Québec comptait seulement 5,5% d'entrepreneurs naissants.

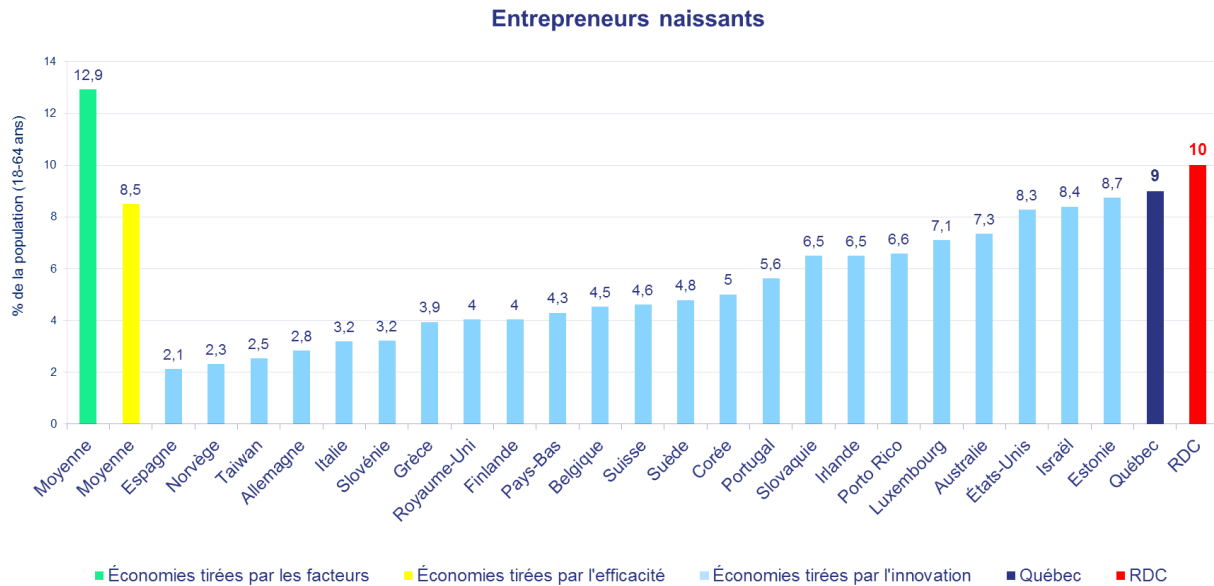


Figure 8. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays

La proportion des nouveaux entrepreneurs québécois a aussi connue une progression, passant de 3,3% en 2014 pour se rendre à 5,2% en 2015, tout juste derrière le RDC qui se situe à 5,6% (voir Figure 9). Tous les autres pays tirés par l'innovation possèdent moins de nouveaux entrepreneurs que le Québec et le Canada, à l'exception de l'Australie.

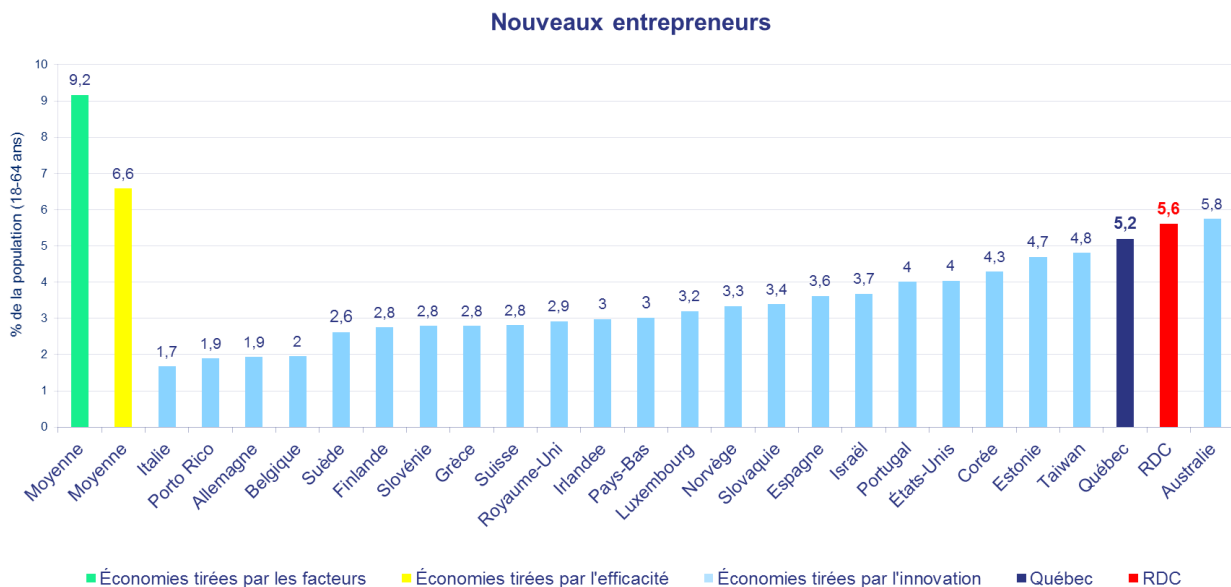


Figure 9. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays

Tel que mentionné précédemment, ces deux groupes combinés constituent le TAE. Sans surprise, on peut donc constater que la situation est semblable aux autres indicateurs de l'activité entrepreneuriale puisqu'il s'agit de la combinaison des entrepreneurs naissants avec les nouveaux entrepreneurs. On peut voir à la Figure 10 que le Québec possède un taux d'activité entrepreneuriale de 13,5%, qui est au-dessus de tous les pays tirés par l'innovation à l'exception du RDC (15,1%). Cela n'est sans doute pas étranger au taux très élevé d'intention d'entreprendre de 2014, qui semble s'être concrétisé en action entrepreneuriale cette année !

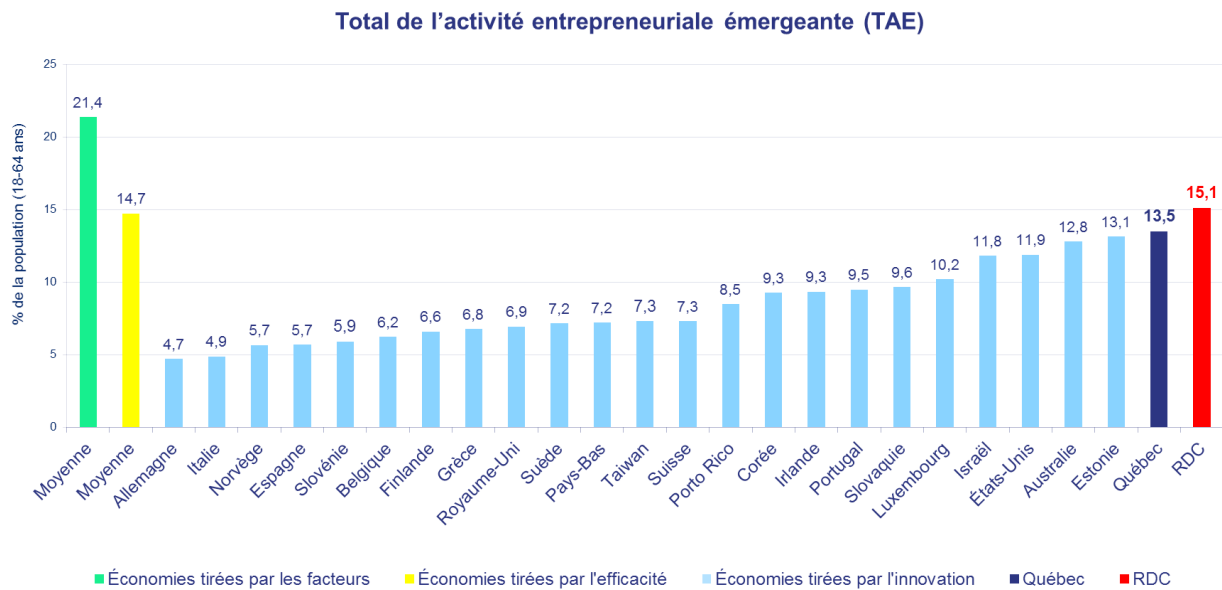


Figure 10. Proportion du TAE selon les pays

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

Lorsqu'une personne choisit de devenir un entrepreneur par la création d'une nouvelle entreprise, elle doit nécessairement avoir identifié une occasion d'affaire, qu'on appelle également opportunité entrepreneuriale. La transition de carrière qui mène vers l'entrepreneuriat par la saisie d'une opportunité entrepreneuriale peut varier d'une personne à l'autre. 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 le TAE d'opportunité. Le deuxième est lorsque la personne n'a pas de meilleur choix qui s'offre à elle (selon sa perception) en ce qui a trait à sa carrière et choisit alors de démarrer une entreprise pour saisir une opportunité qu'elle a identifiée. Ces personnes sont alors classées dans le TAE de nécessité.

Ainsi, comme on peut le constater à la Figure 11, la proportion de TAE d'opportunité⁵ est moins grande au Québec (9,9%) que dans le RDC (12,6%). Toutefois, le Québec se situe dans le peloton de tête des pays tirés par l'innovation.

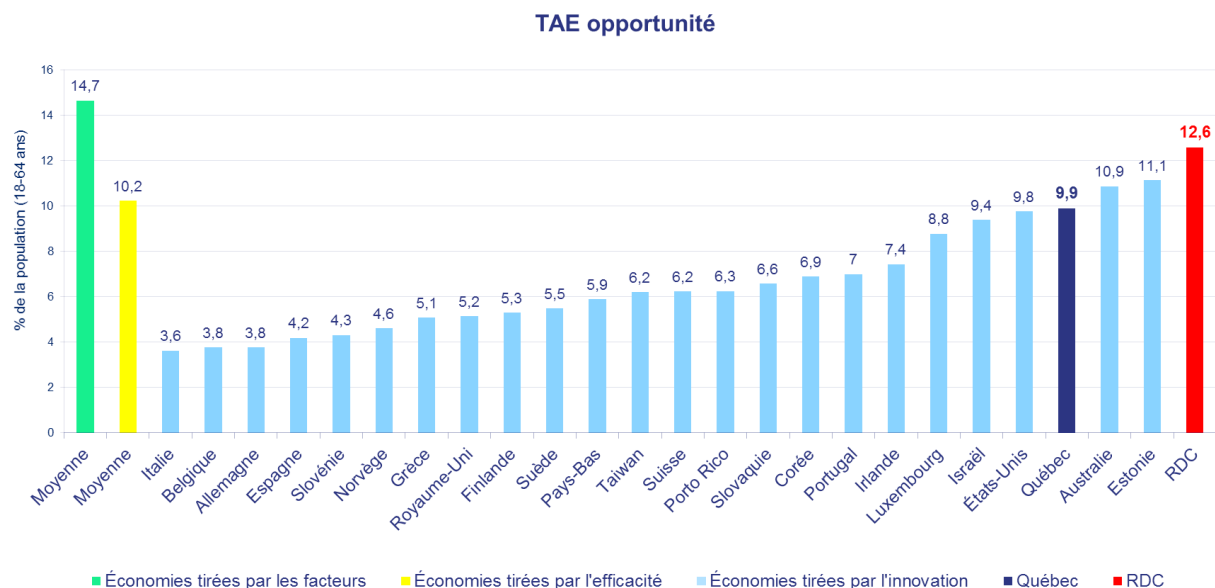


Figure 11. Proportion du TAE basé sur une opportunité selon les pays

⁵ À noter que les résultats du TAE d'opportunité et de nécessité reposent sur un nombre assez faible de répondants (n=37 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.

En ce qui concerne le TAE de nécessité, la proportion d'entrepreneurs du Québec qui démarrent par nécessité est plus importante que ce que l'on retrouve dans plusieurs autres pays (voir Figure 12). Sur ce type d'entrepreneuriat, le Québec est classé 2^{ème} parmi les pays dont l'économie est tirée par l'innovation alors qu'il se situait au 20^{ème} rang en 2014. Ces résultats indiquent qu'une moins grande proportion du TAE du Québec est liée à un démarrage par opportunité (79,2%) que dans le RDC (87,5%). Cela constitue un renversement de tendance par rapport à 2014, où il y avait une plus grande proportion de démarrage d'opportunité au Québec que dans le RDC (87,6% pour le Québec, 82,2% pour le RDC).

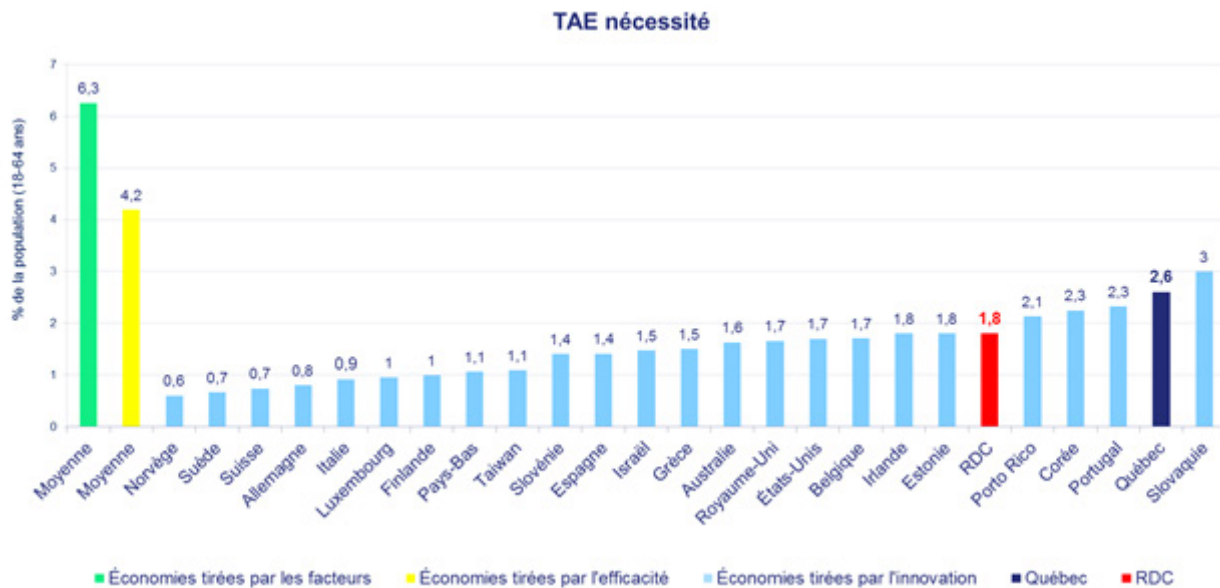


Figure 12. Proportion du TAE basé sur la nécessité selon les pays

Entrepreneurs établis

Il faut rappeler que les entrepreneurs établis sont ceux qui versent des salaires depuis au moins 42 mois. À ce chapitre, le Québec compte moins d'entrepreneurs établis (6,4%) que le RDC (9,6%) et se situe maintenant un peu en deça de la médiane des pays tirés par l'innovation (voir la Figure 13). Cela constitue aussi un recul par rapport à 2014, où le Québec comptait 8,5% d'entrepreneurs établis.

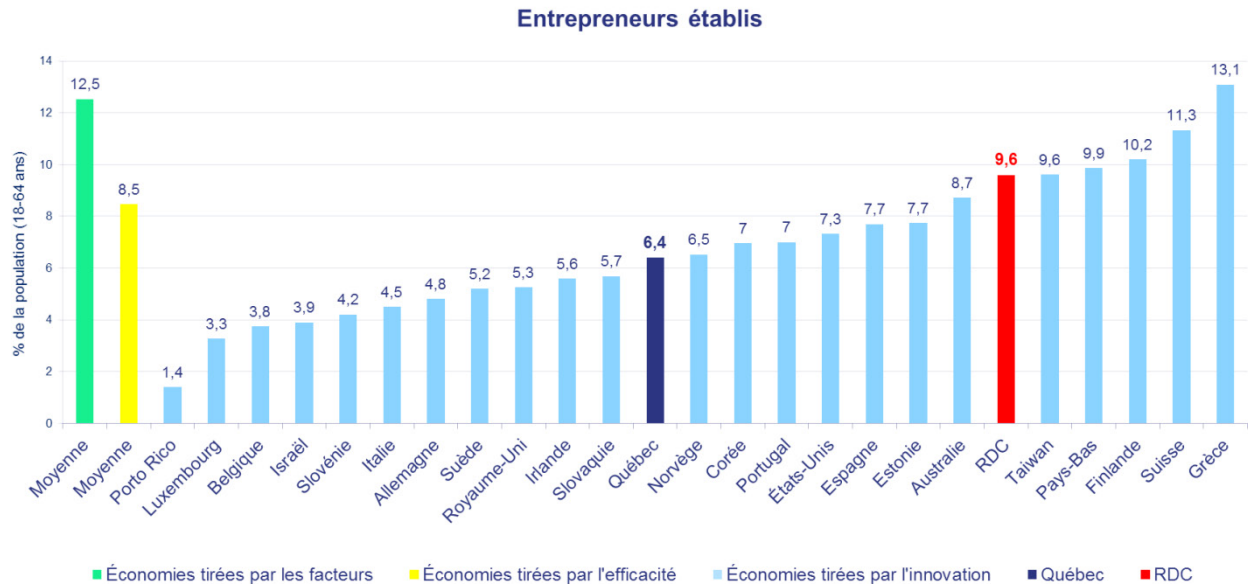


Figure 13. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays

Sortie de l'entrepreneuriat

Bien que cette section aborde la notion de sortie de l'entrepreneuriat, il faut savoir que la réalité est beaucoup plus complexe que ce qui sera présenté dans les prochaines figures. En effet, l'étude de la carrière se fait en continue et dans une perspective longitudinale alors qu'ici, nous n'avons qu'un portrait statique. Par exemple, une personne peut quitter l'entrepreneuriat pendant quelques temps pour y revenir plus tard, alors qu'un autre peut vendre une entreprise parmi le portfolio d'entreprises qu'elle possède⁶. Ces nuances ne sont pas considérées dans cette section. Ici, il est question de la proportion des citoyens qui ferment une entreprise de manière définitive et de ceux qui quittent leur entreprise, mais que celle-ci poursuit ses activités.

Dans toutes les économies, des entreprises finissent par fermer leurs portes pendant que les activités d'autres sont transférées à la nouvelle génération d'entrepreneurs ou à des entrepreneurs établis qui cherchent à développer de nouveaux marchés. Toutes sortes de raisons peuvent amener une personne à fermer son entreprise : baisse de clientèle, absence de relève, retraite, faillite, etc. Nous séparons donc les fermetures définitives de celles dont l'entreprise continue ses activités. Dans les deux cas, l'entrepreneur quitte ses responsabilités à l'égard de l'entreprise et cesse d'en être le propriétaire.

⁶ 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.

Toutefois, dans le cas où l'entreprise continue ses activités, cela implique qu'elle soit reprise par une autre personne ou une autre entité économique (fusion/acquisition).

Cette distinction entre l'entrepreneur et l'entreprise est importante pour au moins deux raisons d'un point de vue économique. La première est que le processus de « création et destruction » d'entreprises, fréquemment associé aux forces du marché et à l'entrepreneuriat, est à la base d'importants gains de productivité et de croissance économique en général⁷. Les résultats d'analyses récentes pour le Québec et le Canada suggèrent que les taux d'entrées et de sorties d'entreprise sont en décroissance au cours des trente dernières années, ce qui pourrait agir comme frein à la croissance économique⁸. Ainsi, un taux relativement fort de sortie entrepreneuriale avec cessation des activités de l'entreprise pourrait être associé à une dynamique concurrentielle intense qui contribue positivement à la croissance économique à long terme d'un territoire.

Bien que des récentes recherches suggèrent un avantage concurrentiel lié à la compétitivité de firmes existantes⁹, il n'en demeure pas moins que l'impact du transfert des activités d'une entreprise à une autre par voie de fusions ou acquisitions peut mener à des effets négatifs sur la performance des entreprises¹⁰. Ainsi, un taux relativement élevé de sortie entrepreneuriale avec continuité des activités de l'entreprise ne serait pas nécessairement un gage favorable à la compétitivité et la productivité de l'entreprise.

Comme on peut le voir à la Figure 14, le Québec est l'un des endroits dans le monde où les entreprises survivent le plus lors d'une sortie de l'entrepreneuriat de leur dirigeant. De ce fait, 1,7% des répondants du Québec (2,4% pour le RDC) ont quitté l'entrepreneuriat, mais l'entreprise continue ses activités. Cela constitue une diminution par rapport à 2014, où la proportion était à 2,9% au Québec¹¹.

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

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

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

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

11 À noter ici que les taux calculés proviennent d'un petit nombre de répondants, ce qui occasionne des marges d'erreur plus grandes que les 5% habituels.

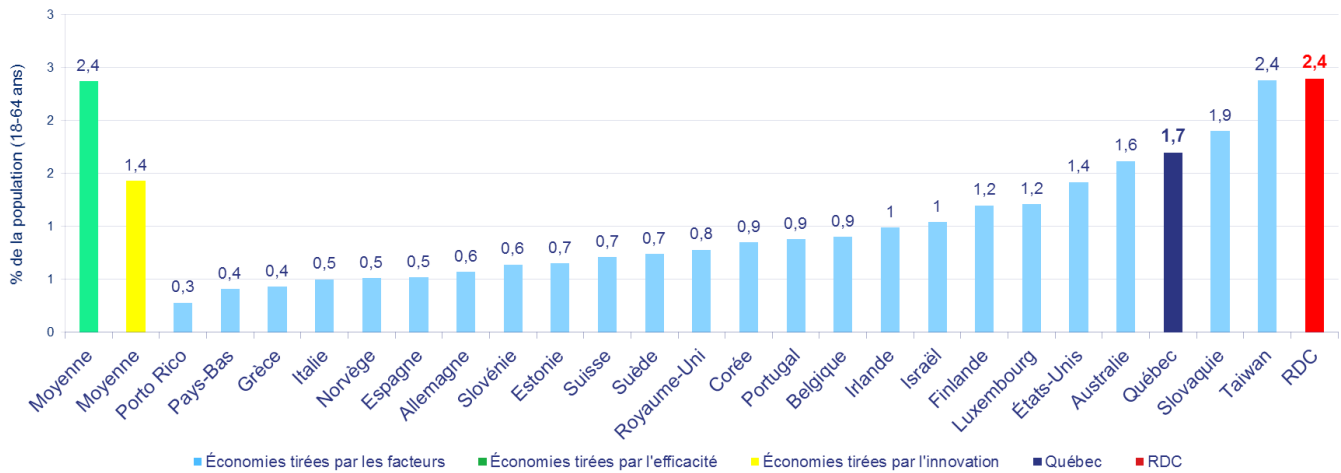
Sorties entrepreneuriales avec continuité des activités


Figure 14. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays

En ce qui a trait aux sorties entrepreneuriales dont l'entreprise cesse définitivement ses activités (Figure 15), la proportion québécoise est un peu plus faible (2,2% des répondants) que dans le RDC (2,8% des répondants). Le Québec est légèrement en haut de la médiane des pays tirés par l'innovation à ce chapitre. Ainsi, la proportion de sorties entrepreneuriales avec continuité des activités du Québec (43,6%) est très légèrement inférieure à celle du RDC (46,2%). Considérés ensemble, les résultats peuvent suggérer un environnement concurrentiel moins dynamique qui résulterait en des sorties entrepreneuriales moins performantes en termes de compétitivité et de productivité que dans le RDC et aux États-Unis.

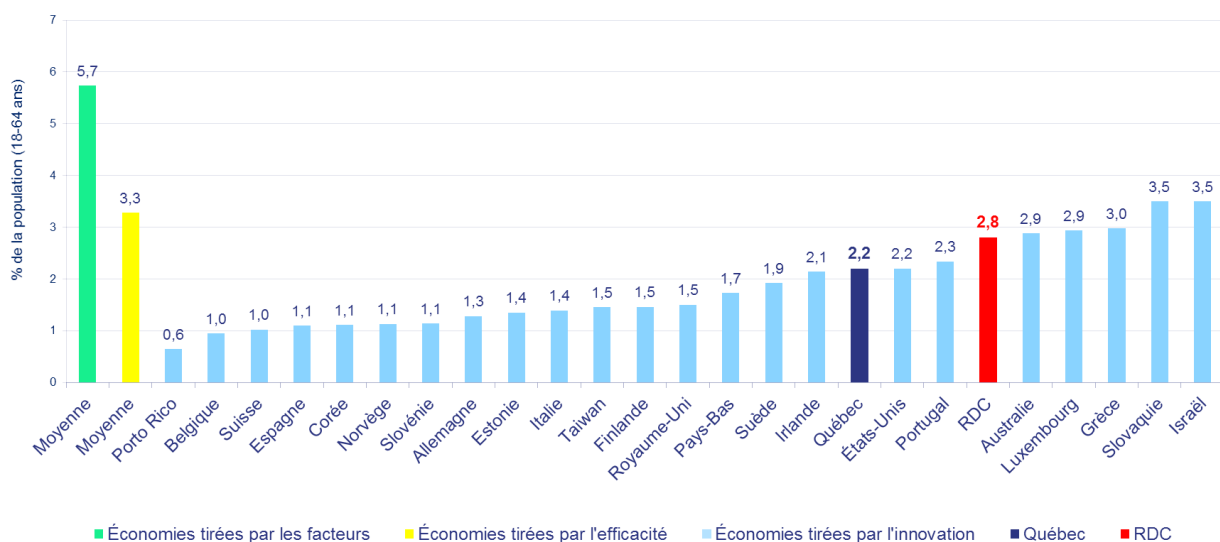
Sorties entrepreneuriales avec cessation des activités


Figure 15. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays

Synthèse de l'activité entrepreneuriale

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

La Figure 16 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 4^{ème} parmi les pays dont l'économie est tirée par l'innovation, tandis que le RDC se classe 1^{er} et les États-Unis 6^{ème}. Cela constitue une progression par rapport à 2014, où le Québec était situé 8^{ème}, derrière les États-Unis (4^{ème}) et le RDC (1^{er}).

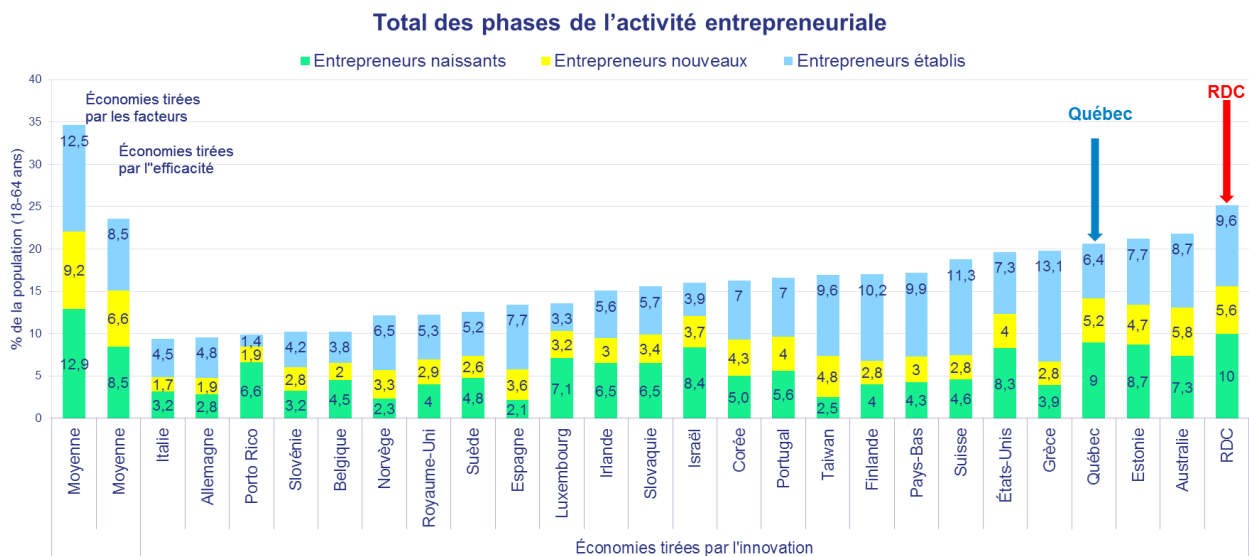


Figure 16. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

La Figure 17 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, mais que pour les nouveaux entrepreneurs, et les sorties entrepreneuriales, l'écart est de moins de 1%. Par contre, le Québec compte toujours moins d'entrepreneurs établis et les intentions entrepreneuriales ont diminuées cette année. Si les intentions entrepreneuriales fortes et une plus grande proportion d'entrepreneurs naissants en 2014 peuvent expliquer le rattrapage au niveau des nouveaux entrepreneurs en 2015, il faudra attendre encore quelques années avant que ces entrepreneurs deviennent établis, puisque cela implique avoir versé au moins 42 mois de salaires.

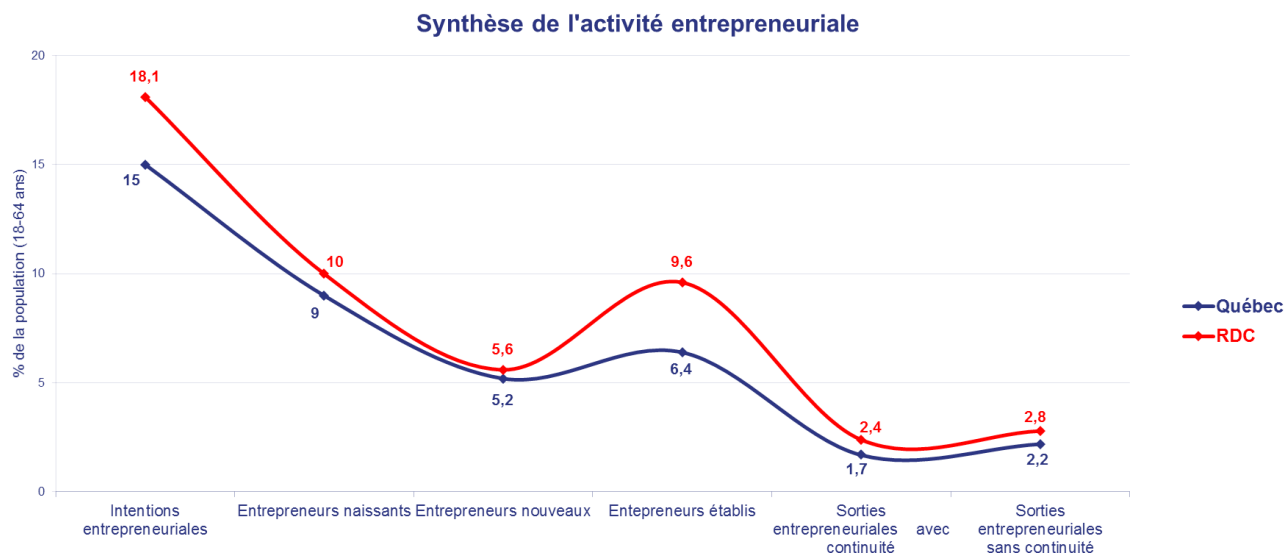


Figure 17. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC



« Pour moi l'entrepreneuriat, c'est une aventure remplie de rebondissements. Chaque jour apporte un nouveau défi qu'il est agréable de surmonter en équipe et la destination finale nous est inconnue, mais nous avons une confiance aveugle qu'elle sera belle et c'est pourquoi nous mettons en commun nos efforts jour après jour »

Rémi Richard
Cofondateur, Chronometriq



Sommaire des trois (3) dernières années (2013 à 2015)

Tel que mentionné en introduction, ce rapport constitue la troisième 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 2015)

		2013	2014	2015
Connaissance d'un entrepreneur	Québec	23,9	27,1	28,1
	RDC	29,2	32,1	32,7
Compétences perçues	Québec	35,6	34,8	40
	RDC	52,4	53,4	53,8
Opportunités perçues	Québec	58,6	53	51
	RDC	57,1	56,2	53,9
Peur de l'échec	Québec	33,9	38,9	40,9
	RDC	38,2	39,4	43,2
Intentions entrepreneuriales	Québec	15,6	19,1	15
	RDC	17,5	16	18,1
Entrepreneurs naissants	Québec	5,5	7,5	9
	RDC	8,4	8,1	10
Nouveaux entrepreneurs	Québec	4,4	3,3	5,2
	RDC	4,7	6,3	5,6
Entrepreneurs émergents (TAE)	Québec	9,5	10,5	13,5
	RDC	13	13,8	15,1
Entrepreneurs établis	Québec	7	8,5	6,4
	RDC	9	9,6	9,6

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 industrialisés¹², on observe une plus grande proportion d'investisseurs informels dans les pays où les personnes démarrent davantage par opportunité (plutôt que par nécessité), où les citoyens se sentent compétents et perçoivent des opportunités de démarrage¹³. Ainsi, l'établissement d'une culture de démarrage d'entreprises est en relation avec la proportion d'investisseurs informels.

Par ailleurs, bien que le démarrage d'entreprises privées soit souvent le point focal d'intérêt pour les gouvernements, une culture entrepreneuriale se manifeste également par une plus grande proportion de citoyen démarant des filiales ou des projets relativement autonomes au sein de leur organisation, qui sont des formes d'intrapreneuriat. En effet, on définit l'intrapreneuriat comme étant les activités entrepreneuriales au sein des organisations existantes (publiques ou privées), ce qui réfère non seulement à la création d'une nouvelle entité juridique, mais aussi à toute les activités et orientations liées à l'innovation telles que le développement de nouveaux produits/services, la prise de risque ou la proactivité dans le marché¹⁴. Cela a drôlement de l'importance pour le développement de l'économie puisque l'intrapreneuriat contribue au renouveau des entreprises existantes en leur permettant de se transformer et d'aller chercher de nouveaux marchés, ce qui en retour, soutient la création d'emplois¹⁵.

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

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

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

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

Investisseurs informels : les constats au Québec et dans le monde

Nous avons demandé aux répondants si, dans les trois dernières années, ils avaient personnellement contribué financièrement à une entreprise démarrée par quelqu'un d'autre, excluant l'achat d'actions ou de fonds mutuels de placement. On peut ainsi constater que le Québec possède une proportion assez bonne d'investisseurs informels, obtenant un score de 5,5%, comparativement au reste du Canada (RDC), qui obtient plutôt un score de 7,6% (Figure 18). Il s'agit d'une progression par rapport à 2014, où le Québec avait 4,3% des citoyens qui étaient considérés comme des investisseurs informels. Le Québec se situe maintenant en haut de la médiane des nations tirées par l'innovation.



Figure 18. Proportion d'investisseurs informels dans les pays tirés par l'innovation

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

Tel que souligné, l'intrapreneuriat est un indicateur important à considérer lorsque vient le temps d'évaluer l'engagement des citoyens dans des activités entrepreneuriales. 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 19 que le Québec se positionne très avantageusement au niveau de la proportion d'employés qui mène des activités intrapreneuriales, avec un résultat de 8%, presque identique au taux de 2014, et se classant ainsi au 5^{ème} rang des pays tirés par l'innovation. En comparaison, le reste du Canada obtient un taux de 7,2%.

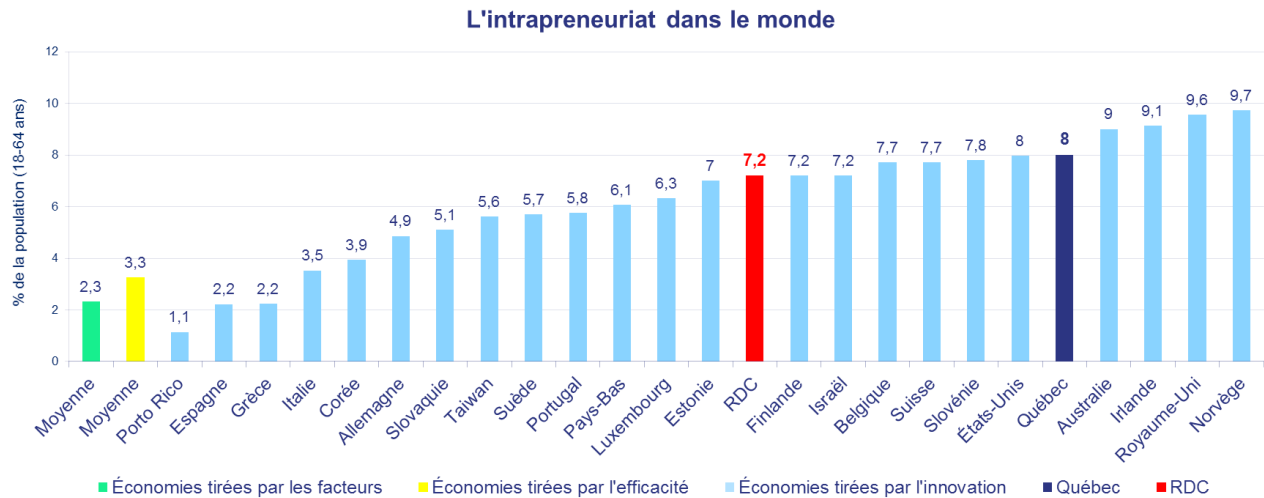


Figure 19. Proportion d'intrapreneurs dans les pays tirés par l'innovation

Lorsqu'on prend en considération le total de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE) additionnée des activités intrapreneuriales, on obtient l'ensemble des citoyens qui sont en démarches pour établir une nouvelle organisation. À ce niveau, on constate que le Québec dépasse le RDC (voir Figure 20). En effet, le taux combiné de ces mesures porte le Québec à 21,3% et le RDC à 20,4%, le Québec figurant au 2^{ème} rang des pays tirés par l'innovation.

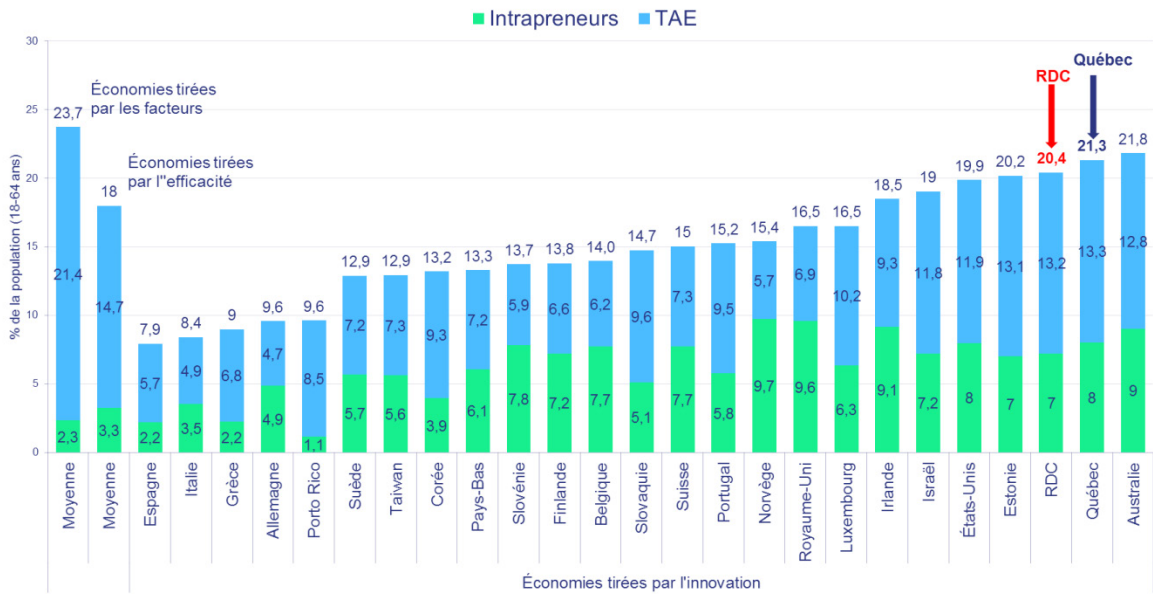


Figure 20. Somme de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE) et de l'intrapreneuriat



« Être entrepreneur c'est quelqu'un qui décide, malgré tous les obstacles, de passer à l'action, d'aller au bout de ses idées, de ses rêves »

Charles Vallée
Copropriétaire, Boulangerie le Panetier



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

Une compilation de 2013 à 2015

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 2015. 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 2013, 2014 et 2015 afin de tripler la taille des échantillons. En contrepartie, la présence d'un portrait moyen pour les années 2013 à 2015 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 entreprises¹⁶. 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 organisations¹⁷. Pour certains auteurs, l'entrepreneuriat impliquerait systématiquement l'idée d'innovation, sans quoi il serait plutôt question de gestion de PME¹⁸, 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 21, la proportion des entrepreneurs émergents 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 pays tirés par l'innovation, en figurant au 4^{ème} rang avec un taux de 63,9%. Le Québec dépasse donc le RDC (48,7%) ainsi que les États-Unis.

16 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.

17 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.)

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

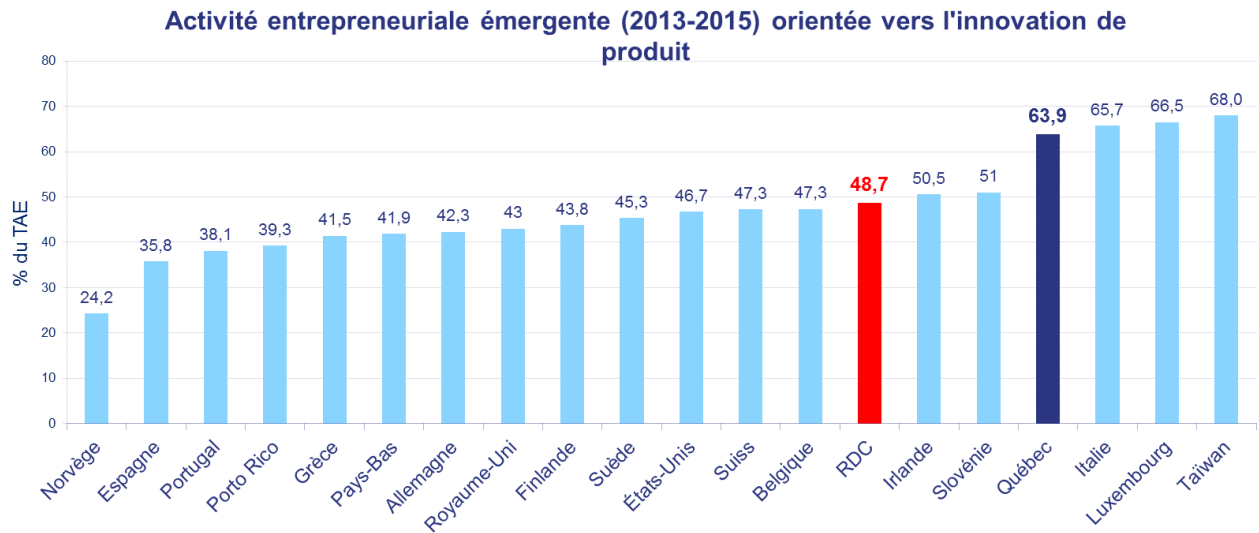


Figure 21. Pourcentage de l'entrepreneuriat émergent orienté vers l'innovation de produit

La proportion des entrepreneurs émergents du Québec orientée vers les nouveaux marchés (marchés avec peu ou pas de concurrence) fut vérifiée. Il appert que le Québec se situe au 4^{ème} rang des pays tirés par l'innovation, avec un taux de 57,3%, soit entre les États-Unis (3^{ème} rang) et le RDC (5^{ème} rang), qui obtient 57,3% (voir Figure 22).

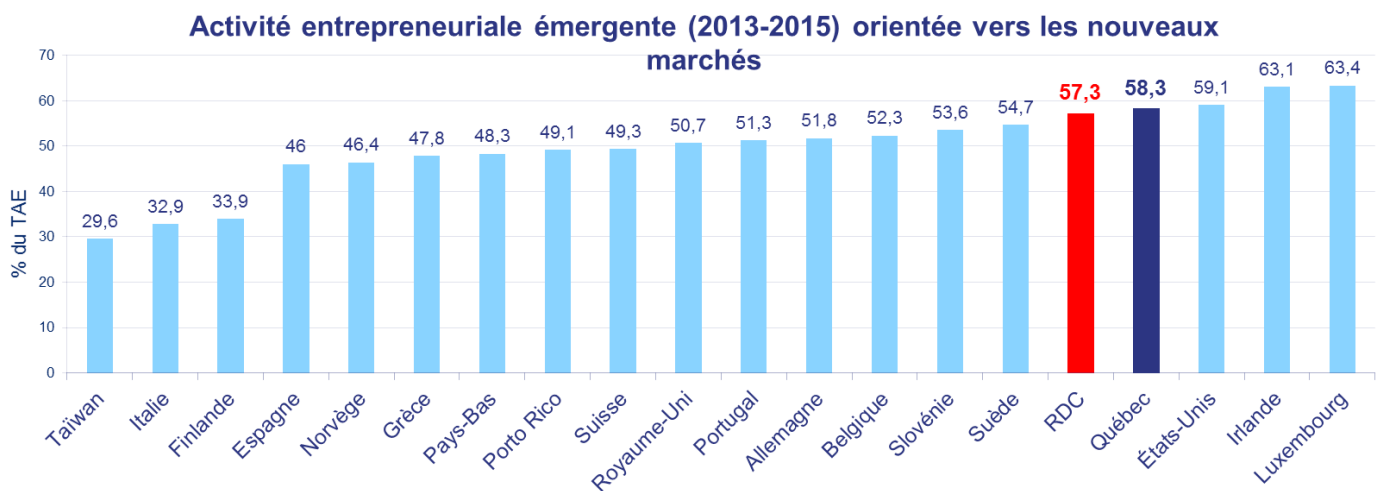


Figure 22. Pourcentage de l'entrepreneuriat émergent orienté vers les nouveaux marchés

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^{ème} rang des pays tirés par l'innovation, avec un taux de 42,5% (voir Figure 23). Ce classement se démarque assez bien des États-Unis (4^{ème} rang) et du RDC (7^{ème} rang), ce dernier obtenant 32,7%. 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.

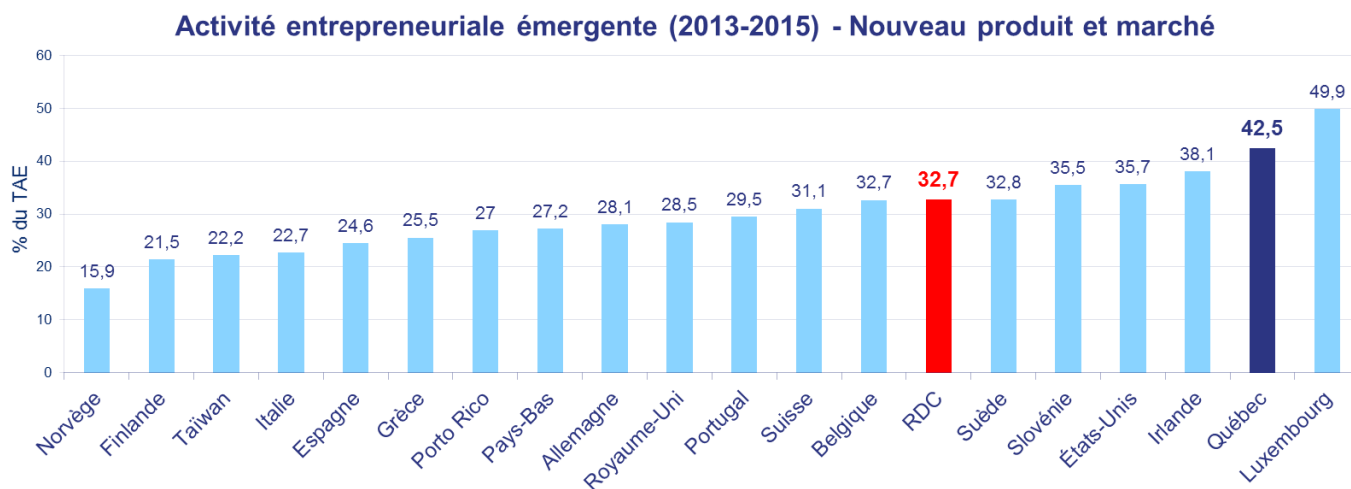


Figure 23. Pourcentage de l'entrepreneuriat émergent orienté nouveau produit/marché

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 24, les entrepreneurs établis du Québec innovent et se démarquent en s'orientant vers les nouveaux produits et marchés. Le Québec obtient un taux de 23,5% et figure au 2^{ème} rang des pays tirés par l'innovation, tandis que le RDC est au 9^{ème} rang avec 14,4%, derrière les États-Unis qui sont au 5^{ème} rang. Ces résultats démontrent que l'innovation des entreprises du Québec, autant pour celles établies que pour celles en émergence, est marquée et importante.

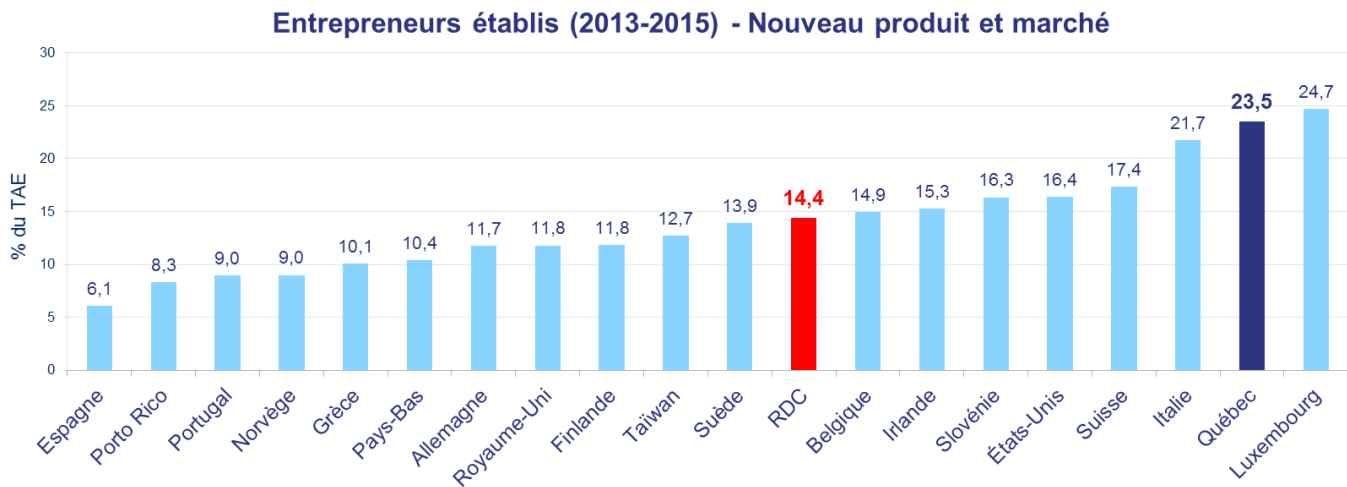


Figure 24. Pourcentage des entrepreneurs établis orientés nouveau produit/marché

L'orientation vers les hautes technologies des entrepreneurs émergents et établis

L'innovation technologique est l'un des vecteurs importants de la croissance économique des nations¹⁹. 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 appartient au secteur des hautes ou moyennes technologies.

Comme on peut le constater à la Figure 25, les entrepreneurs émergents du Québec ont une entreprise basée sur les hautes ou moyennes technologies dans une proportion quasi identique (6,9%) que dans le reste du Canada (6,8%), en se situant un peu en bas de la médiane des pays tirés par l'innovation.

¹⁹ Mowery, D. C. et N. Rosenberg. (1991), *Technology and the pursuit of economic growth*, Cambridge University Press.

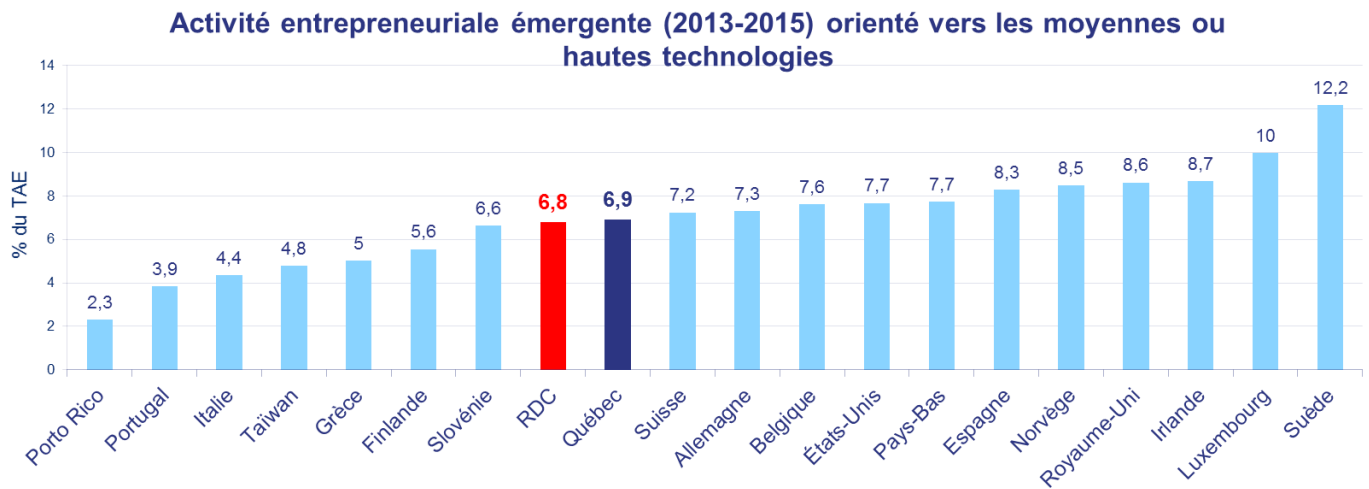


Figure 25. Pourcentage des entrepreneurs émergents dont l'entreprise appartient au secteur des hautes ou moyennes technologies

En ce qui concerne les entrepreneurs établis du Québec, la proportion de ceux-ci qui ont une entreprise orientée vers les hautes ou moyennes technologies est excessivement faible, avec un taux de 3,2%, ce qui situe le Québec à l'avant-dernier rang des pays tirés par l'innovation (voir Figure 26). En comparaison, le RDC figure en haut du classement, avec un taux de 11,5%.

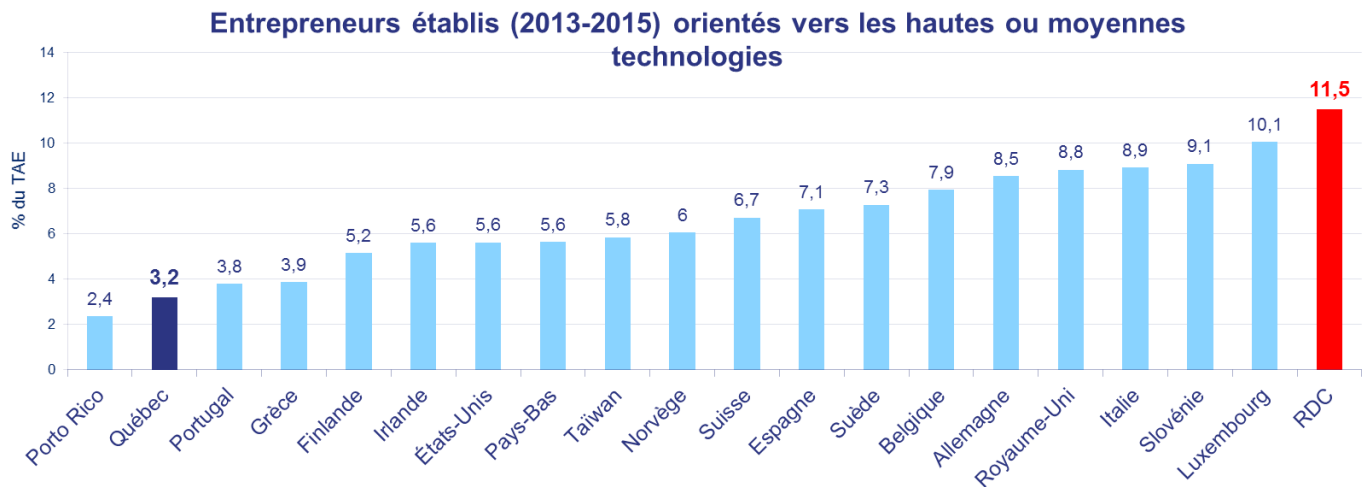


Figure 26. Pourcentage des entrepreneurs établis dont l'entreprise appartient au secteur des hautes ou moyennes technologies

L'orientation vers l'international des entrepreneurs émergents

La relation entre l'exportation des entreprises et la croissance économique des pays est démontrée depuis longtemps²⁰. 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 27, une proportion de 24,4% des entrepreneurs émergents du Québec tirent au moins 25% de leurs revenus de l'étranger, ce qui classe le Québec au 7^{ème} rang des pays tirés par l'innovation. Le RDC possède une proportion de 20,1% et se situe plutôt au 10^{ème} rang.

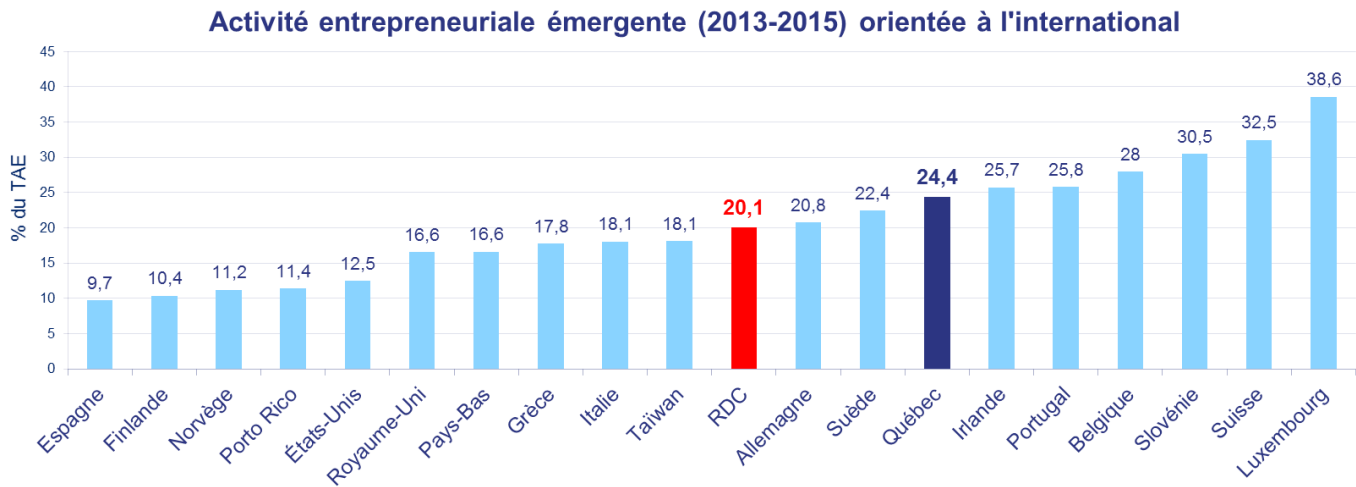


Figure 27. Pourcentage des entrepreneurs émergents dont l'entreprise 25+% de revenus provenant de l'étranger

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

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 entrepreneur²¹, d'autres estiment que les entrepreneurs sont ceux qui visent à maintenir la croissance de leur entreprise dans le temps²². 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 tard²³.

Comme on peut le voir à la Figure 28, le Québec possède une proportion de 36,7% de ses entrepreneurs émergents qui visent avoir au moins cinq (5) employés dans cinq (5) ans, ce qui le place au 2^{ème} rang des pays tirés par l'innovation. Le RDC, quant à lui, obtient 29,9% et se situe au 5^{ème} rang, juste derrière les États-Unis. 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 28,02, tandis que la proportion du RDC est de 23,19%²⁴. On constate que les entrepreneurs émergents du Québec sont plutôt orientés vers la croissance de leur entreprise lorsqu'ils sont comparés aux autres.

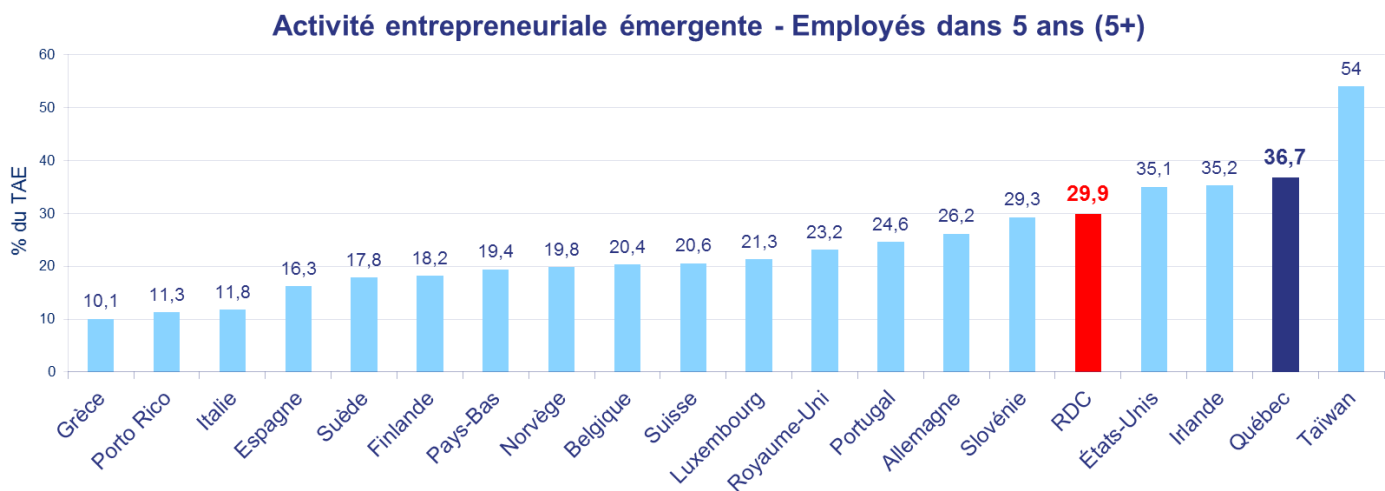


Figure 28. Pourcentage des entrepreneurs émergents qui souhaitent avoir au moins cinq (5) employés dans cinq (5) ans

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

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

23 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.

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

CHAPITRE 5 - PARTICULARITÉS DÉMOGRAPHIQUES²⁵

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 29) 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 (34%), alors que les hommes du Québec (45,6%) affichent un résultat légèrement plus bas que les femmes du RDC (46,1%) et beaucoup plus bas que les hommes du RDC (61,4%). Concernant l'engagement à l'égard de la carrière, les femmes perçoivent moins les opportunités d'affaires que les hommes dans leur région pour les six prochains mois. L'écart entre le Québec et le RDC est toutefois très faible. Finalement, les femmes, 43,6% au Québec et 48% pour le RDC, ont davantage peur de l'échec que les hommes.

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

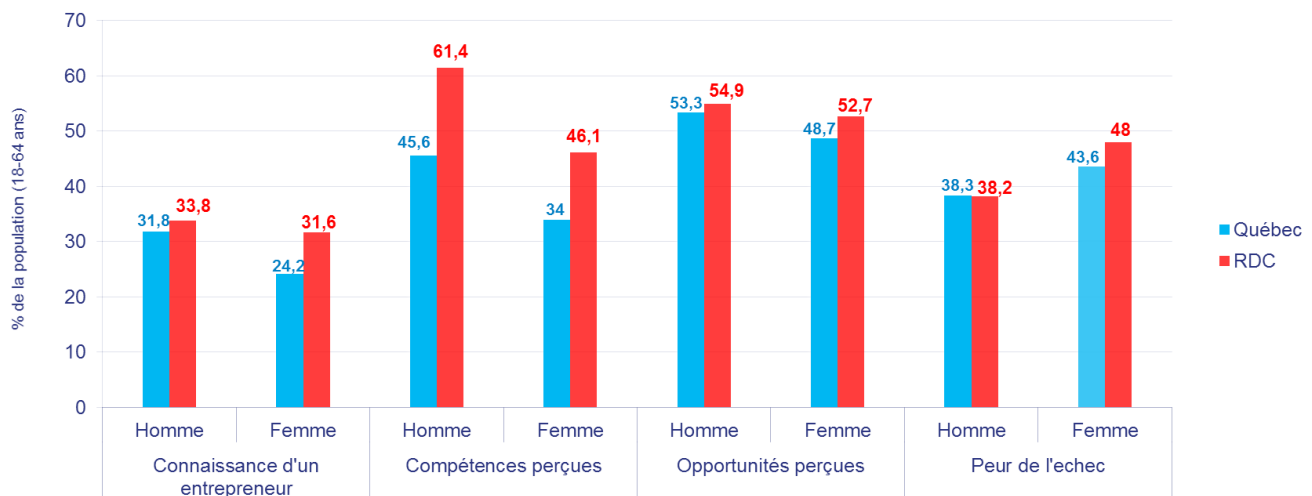


Figure 29. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale

²⁵ À noter que les analyses de cette section pourraient avoir des marges d'erreurs légèrement supérieures à 5%.

Finalement, on constate que l'intention d'entreprendre des femmes du Québec (14%) est plus bas que les femmes du RDC (15%), et aussi plus faible que les hommes du Québec (15,9%) ou que ceux du RDC (20,3%). Pour les entrepreneurs naissants, l'écart entre les femmes du Québec et du RDC s'est amenuisé par rapport à 2014. Toutefois, il demeure assez marqué entre les hommes et les femmes, où les hommes du Québec (10,7%) sont davantage investis comme entrepreneurs naissants que les femmes (7,3%) de ce même territoire. Chez les nouveaux entrepreneurs, il n'y a qu'un peu plus de 1% de différence entre les hommes et les femmes, et l'écart entre le Québec et le RDC est marginal. En ce qui concerne les entrepreneurs établis, les femmes sont représentées dans une moins grande proportion que les hommes. Ce sont les femmes du Québec (4%) qui sont les moins nombreuses, suivies des femmes du RDC (7,2%), des hommes du Québec (8,8%) et des hommes du RDC (12,1%). Il s'agit d'un recul de l'entrepreneuriat féminin en 2015 par rapport à 2014, où l'on observait un taux au Québec de 6% et de 8,3% dans le RDC.

Étapes du processus entrepreneuriale: comparaison homme/femme

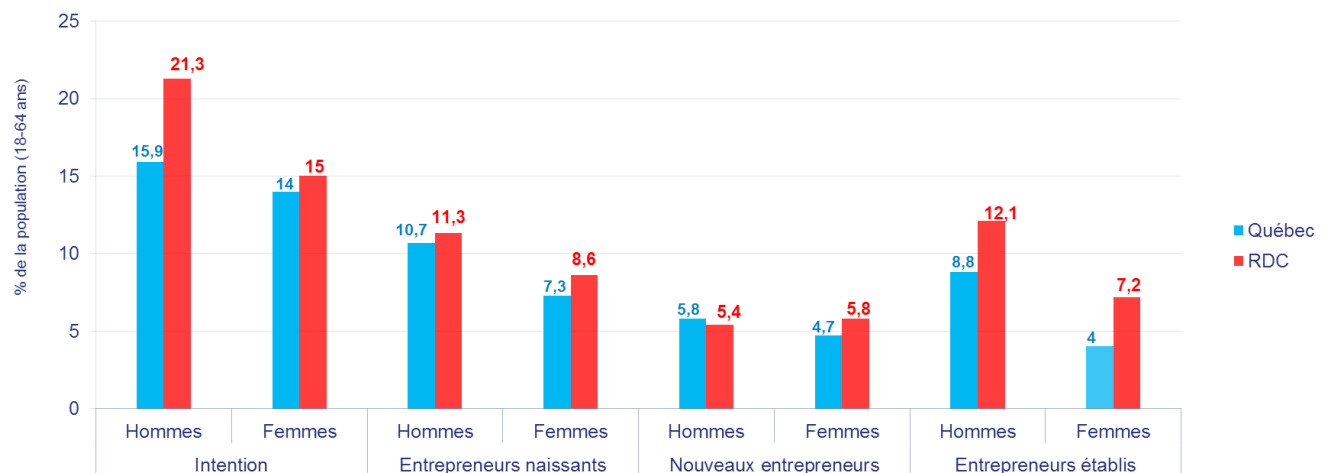


Figure 30. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC concernant les étapes du processus entrepreneurial

Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2013 à 2015 : Entrepreneuriat masculin et féminin

Une compilation des échantillons de 2013 à 2015 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 31, le Québec possède un taux d'entrepreneuriat émergent masculin de 13,8%, ce qui classe la province au 3^{ème} rang des pays tirés par l'innovation, derrière le reste du Canada (1^{ère} place avec 16,1%) et les États-Unis (2^{ème} place avec 15,4%).

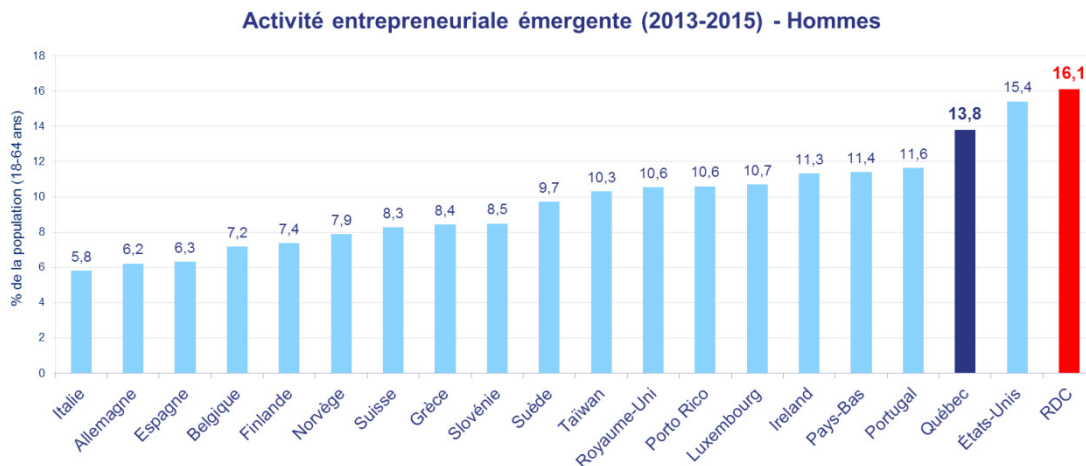


Figure 31. Activité entrepreneuriale émergente des hommes, compilation 2013-2015

Lorsque l'on s'attarde à la nature de l'entrepreneuriat, on constate que l'entrepreneuriat émergent d'opportunité chez les hommes possède un classement similaire, le Québec arrivant au 3^{ème} rang (10,4%), derrière le RDC (13,2%) et les États-Unis (12,4%) (Figure 32).

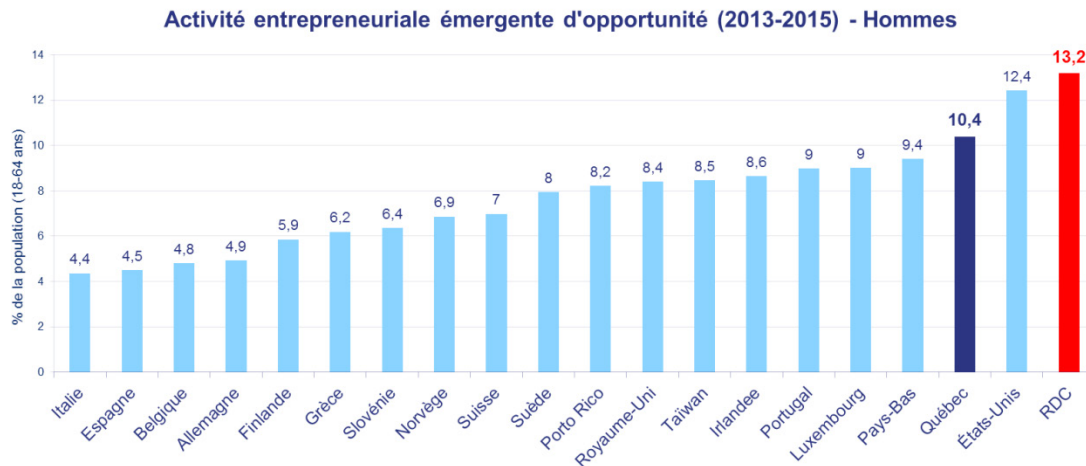


Figure 32. Activité entrepreneuriale émergente d'opportunité des hommes, compilation 2013-2015

Toutefois, lorsqu'on regarde l'entrepreneuriat de nécessité, le Québec se classe légèrement en dessous de la médiane, soit au 11^{ème} rang (1,7%), tandis que le RDC se situe au 4^{ème} rang (2,3%) avec un taux très légèrement inférieur à celui des États-Unis (2,4%) (Figure 33). Ainsi, la proportion d'entrepreneurs d'opportunité par rapport aux entrepreneurs de nécessité et d'opportunité combinés est de 86% pour le Québec et de 85,2% pour le reste du Canada, ce qui constitue des taux très semblables.

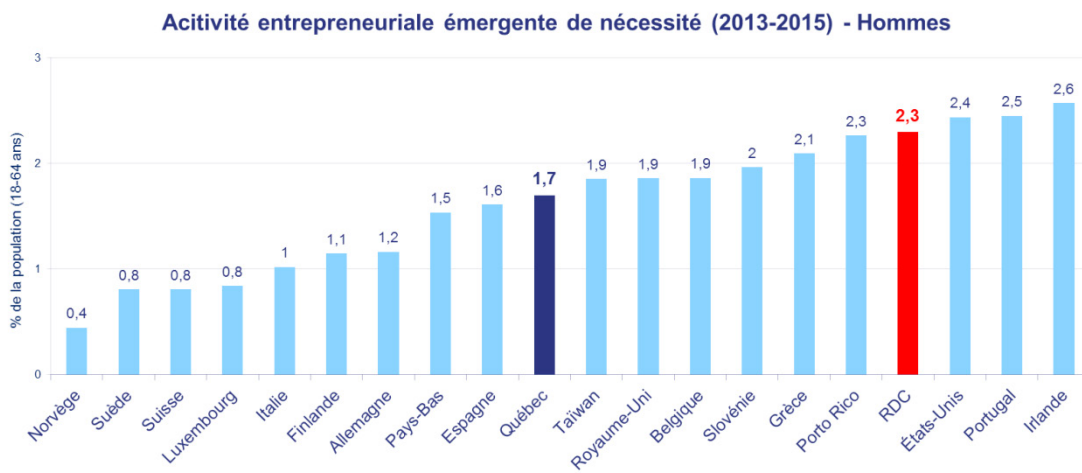


Figure 33. Activité entrepreneuriale émergente de nécessité des hommes, compilation 2013-2015

Pour les femmes, l'activité entrepreneuriale émergente globale suit un classement identique à celui des hommes : le Québec se situe au 3^{ème} rang (8,5%), derrière le reste du Canada (11,9%) et les États-Unis (10,3%) (Figure 34).

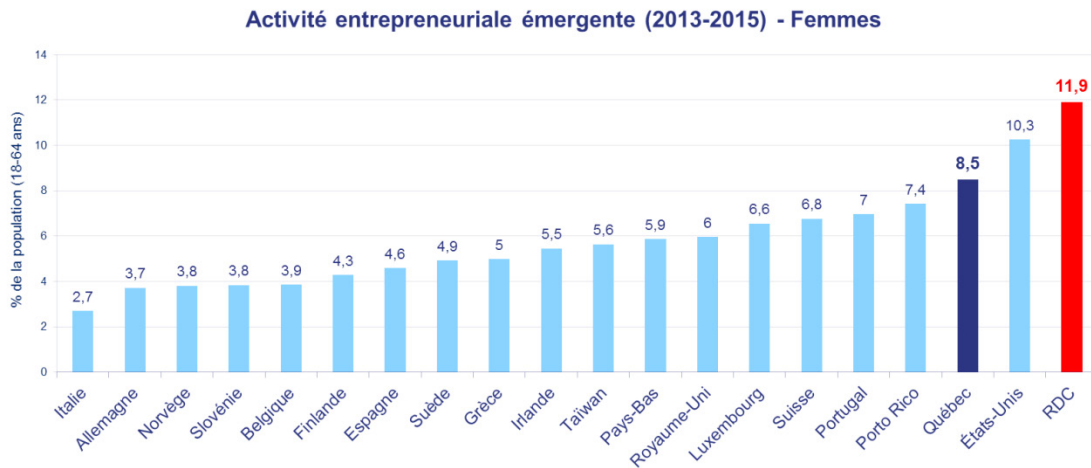


Figure 34. Activité entrepreneuriale émergente des femmes, compilation 2013-2015

L'activité entrepreneuriale d'opportunité chez les femmes suit aussi un classement identique à celui des hommes. En effet, le Québec se situe encore au 3^{ème} rang (6,4%), devancé par les États-Unis au 2^{ème} rang (7,9%) et le RDC au 1^{er} rang (9,3%) (Figure 35).

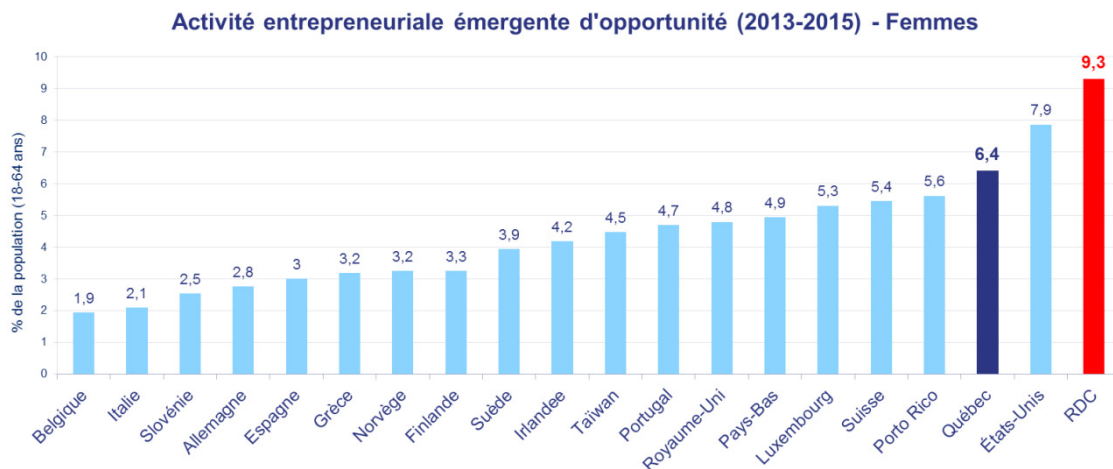


Figure 35. Activité entrepreneuriale émergente d'opportunité des femmes, compilation 2013-2015

Par contre, en ce qui concerne l'activité entrepreneuriale émergente de nécessité, les femmes du Québec se classent plutôt au 6^{ème} rang des pays tirés par l'innovation (1,5%), tandis que le reste du Canada se situe au 2^{ème} rang (1,9%) derrière les États-Unis au 3^{ème} rang (1,8%) (Figure 36). Ainsi, la proportion d'entrepreneures d'opportunité par rapport aux entrepreneures de nécessité et d'opportunité combinés est de 81% pour le Québec et de 83% pour le reste du Canada, ce qui constitue des taux quasiment identiques entre ces territoires et très semblables à ceux des hommes.

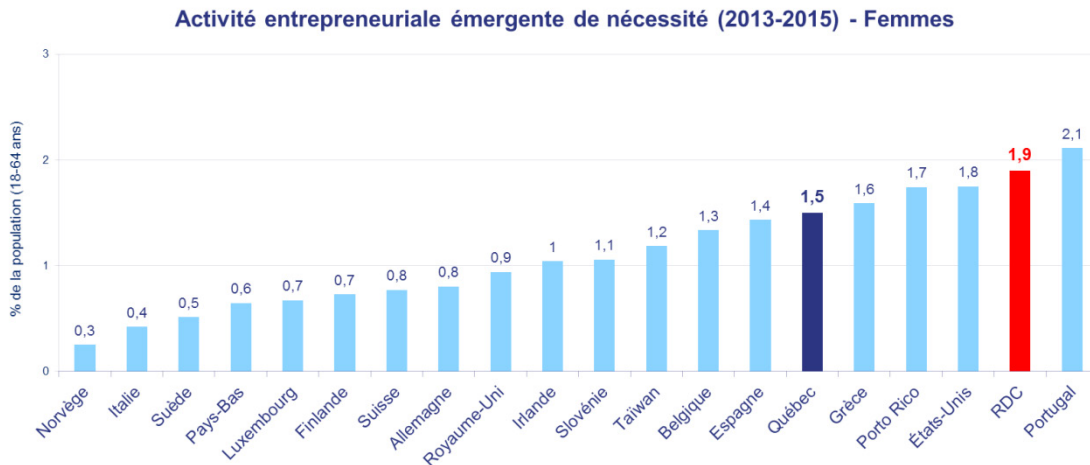


Figure 36. Activité entrepreneuriale émergente de nécessité des femmes, compilation 2013-2015

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 entrepreneuriales²⁶. 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 Futurpreneur²⁷ considère maintenant les candidatures de jeunes entre 18 et 39 ans²⁸. Nous les avons comparés avec les entrepreneurs matures, soient ceux entre 45 et 64 ans. Pour les décideurs publics, considérant que

²⁶ Entre autres, voir Bönnte, W., O. Falck et S. Hebllich (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.

²⁷ <http://www.futurpreneur.ca/fr/>

²⁸ 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.

l'entrepreneuriat senior gagne du terrain à chaque année²⁹, 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 37. Il en ressort que les jeunes se perçoivent moins compétents que les plus vieux et ceux du Québec se perçoivent moins compétents que dans le RDC. Cela pourrait s'expliquer par l'expérience de travail plus importante des personnes matures qui se perçoivent ainsi plus compétentes pour démarrer une entreprise. Ce constat est identique à 2013 et 2014. Pour les opportunités perçues, on constate que les jeunes du Québec perçoivent dans une proportion plus grande (62,7%) des opportunités pour démarrer dans les six (6) prochains mois au sein de leur région que le groupe des entrepreneurs matures du Québec (41,9%), et même que les jeunes (55,2%) et les matures (50,9%) 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 peur un peu plus grande que les matures.

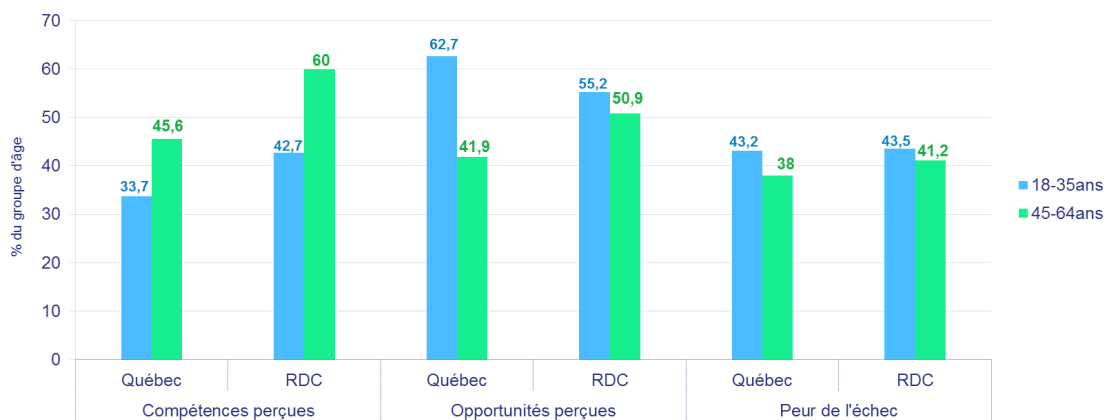


Figure 37. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale

29 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.

Pour ce qui est de l'activité entrepreneuriale, les intentions d'entreprendre chez les jeunes du Québec sont en baisse (21,8%) par rapport à 2014 (28,5%), et sont maintenant similaires au RDC (21,8%) (Figure 38). Les matures du Québec ont une intention d'entreprendre moins marquée (9,8%) que pour le RDC (14,5%). Au niveau des entrepreneurs naissants, la proportion entre les jeunes et les matures au Québec (11,4% et 8,2%, respectivement) est sensiblement la même que dans le reste du Canada (10,2% et 9,9%, respectivement). Par contre, en ce qui concerne les nouveaux entrepreneurs, la faible proportion de jeunes du Québec à cette étape en 2014 (3,7%) s'est résorbée, pour atteindre 8,1%. Pour les matures, alors que le taux au Québec était à 7,6% en 2014, il se situe maintenant à 1,7%. Sans surprise, les matures sont davantage entrepreneurs établis, autant au Québec (9,8%) que dans le RDC (14,6%), comparativement aux jeunes, qui opèrent très peu d'entreprises au Québec (2,2%) ou même dans le RDC (4,4%).

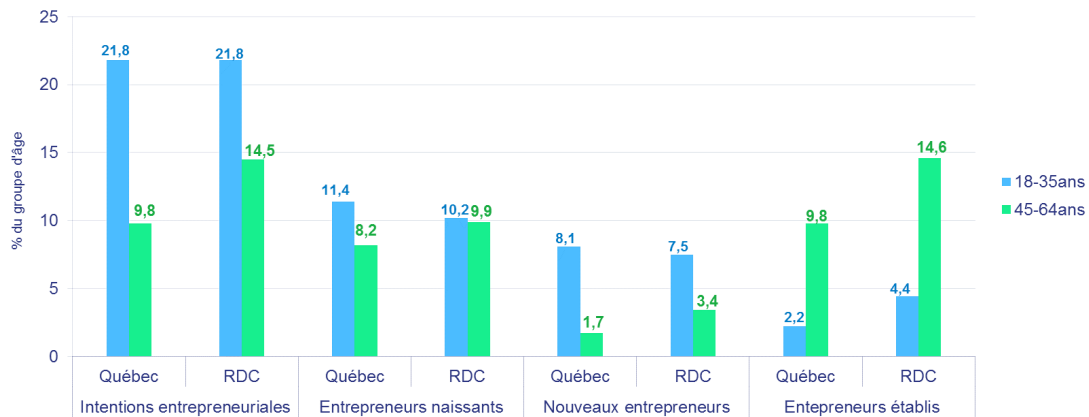


Figure 38. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau de l'activité entrepreneuriale

Compilation de l'activité entrepreneuriale émergente de 2013 à 2015 : Constats selon les tranches d'âge

Tel que mentionné précédemment, en faisant une compilation des échantillons de 2013 à 2015, 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 39, l'activité entrepreneuriale émergente des 18 à 24 ans au Québec est la plus importante de tous les pays tirés par l'innovation (taux 14,2%). Ce taux dépasse donc le reste du Canada (RDC) (13%) et les États-Unis (12%), qui figurent au 2^{ème} et 3^{ème} rang, respectivement.

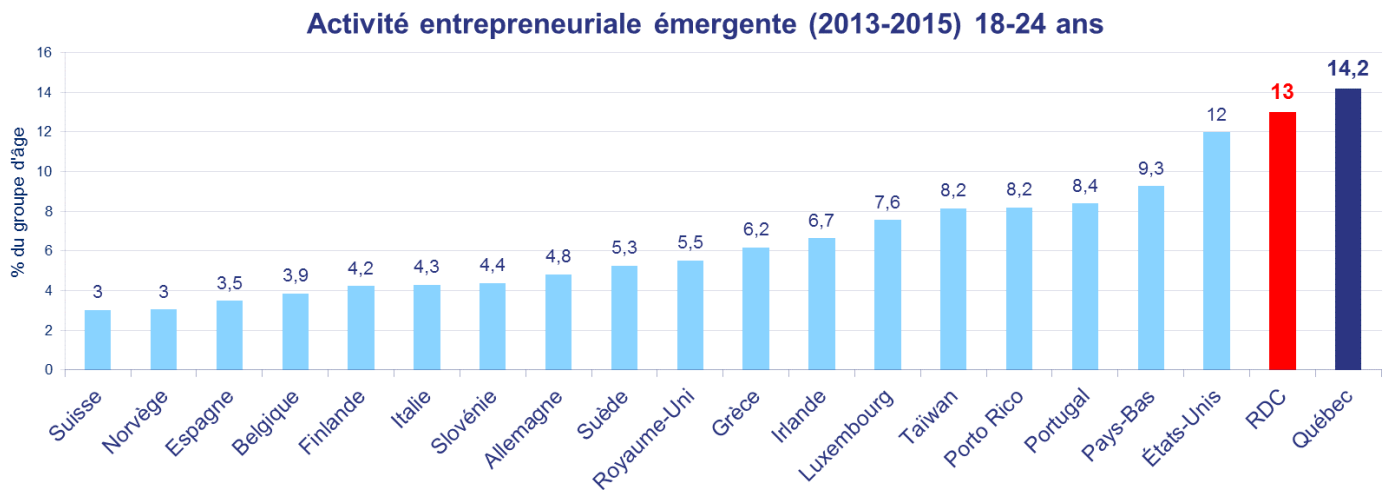


Figure 39. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 18-24 ans

En ce qui concerne l'activité entrepreneuriale émergente des 25 à 34 ans, le Québec est également très dynamique et figure au 3^{ème} rang avec un taux de 14,6%, derrière les États-Unis et le RDC (voir Figure 40).

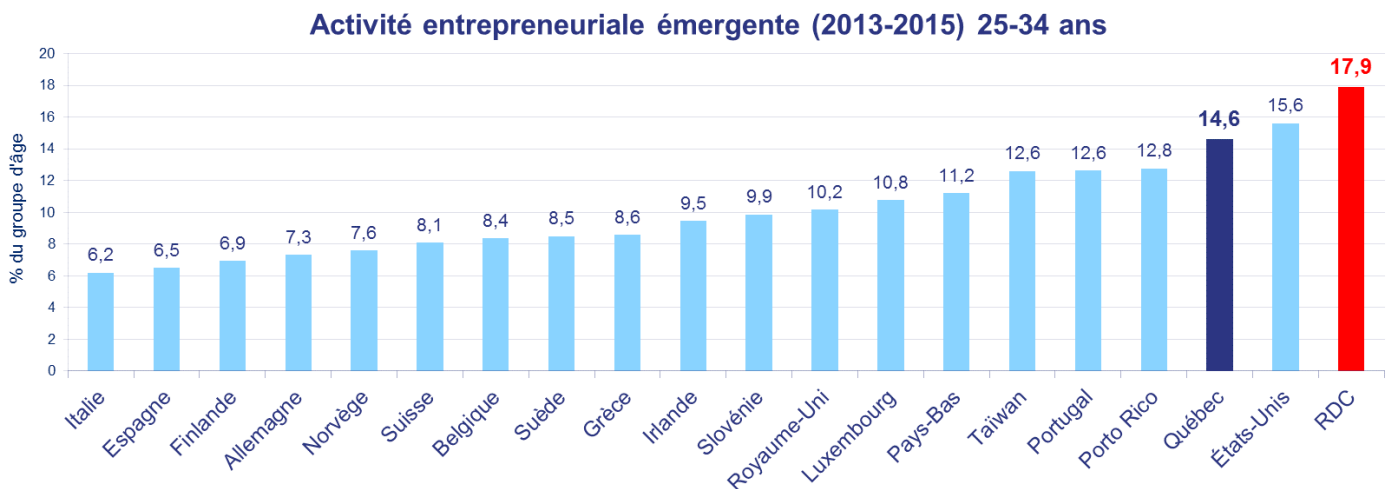


Figure 40. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 25-34 ans

Pour le Québec, l'activité entrepreneuriale émergente des 35 à 44 ans est au-dessus de la médiane des pays tirés par l'innovation avec un taux de 9,9%. Le RDC obtient, par ailleurs, un taux de 15,1% et se situe au 2^e rang derrière les États-Unis. (voir la Figure 41).

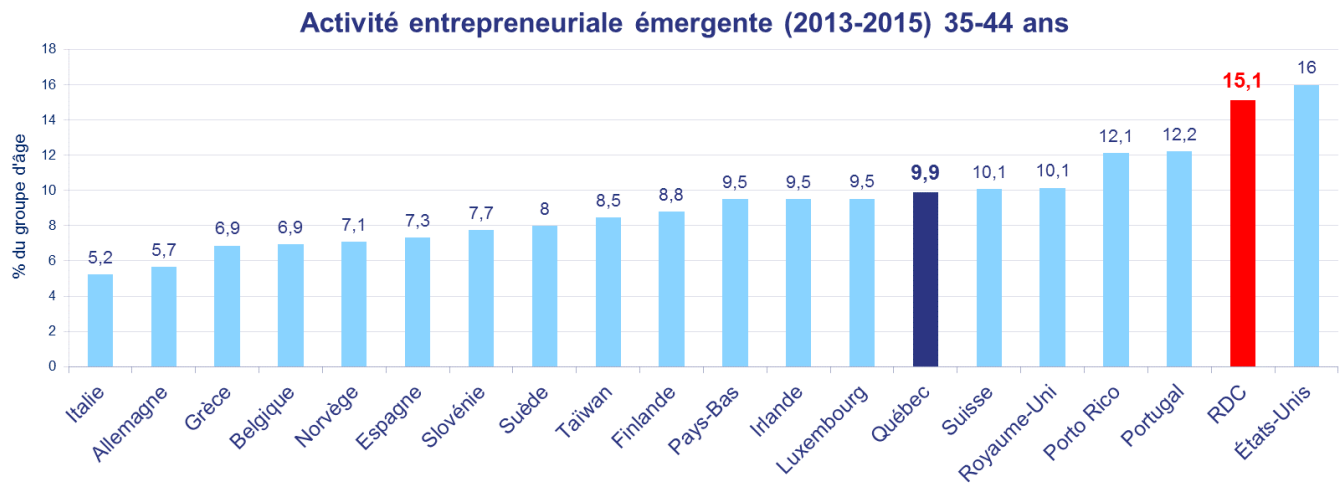


Figure 41. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 35-44 ans

Au niveau de l'activité entrepreneuriale émergente des 45 à 54 ans, le Québec est de loin le leader des pays tirés par l'innovation, figurant au 1^{er} rang avec un taux de 14,7%, devant le RDC qui obtient 13,9% (voir Figure 42)

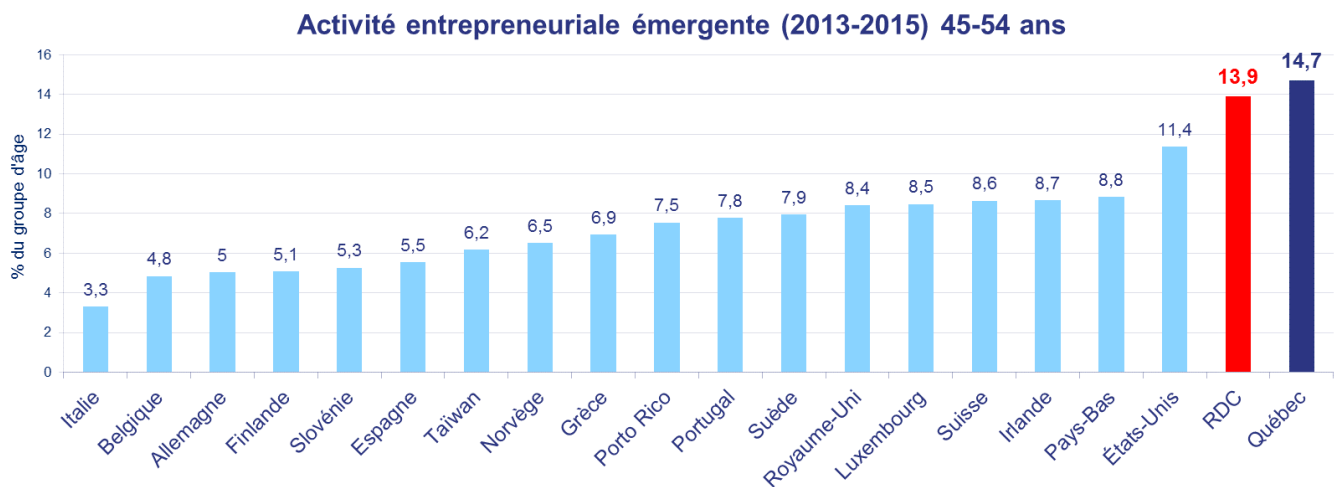


Figure 42. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 45-54 ans

Finalement, en ce qui concerne l'activité entrepreneuriale émergente des 55 à 64 ans, que l'on qualifie généralement d'entrepreneurs seniors³⁰, on constate que le Québec fait plutôt piètre figure, en se classant au 17^{ème} rang des pays tirés par l'innovation avec un taux de 2,7%, tandis que le RDC obtient 9,8% se situant au 1^{er} rang et devançant les États-Unis (Figure 43).

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

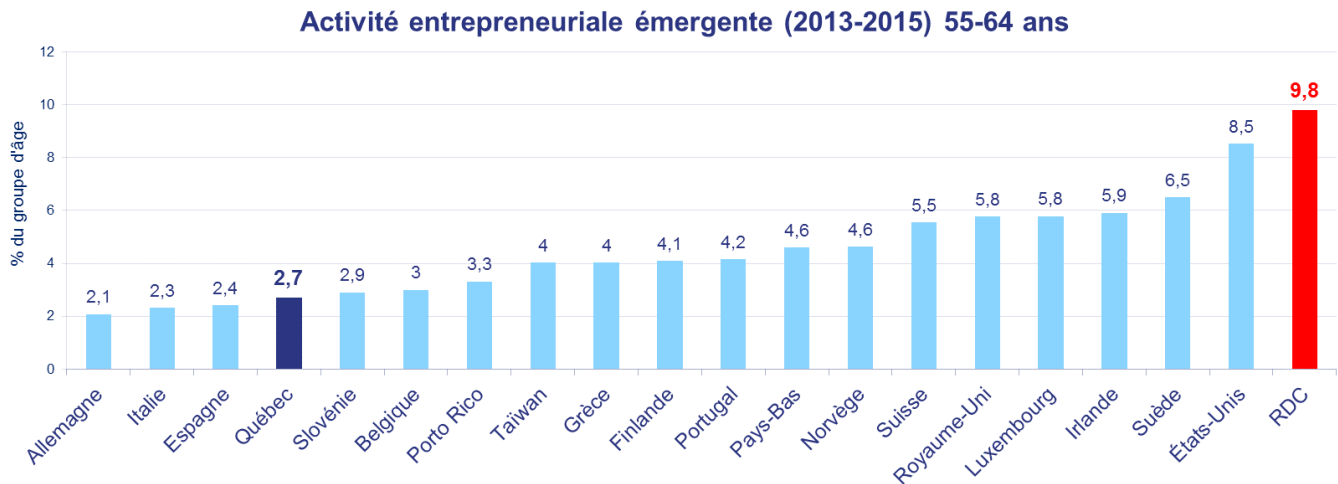


Figure 43. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) des 55-64 ans

La Figure 44 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. Contrairement au reste du Canada dont le taux est le plus élevé pour les 25-34 ans et décline lentement par la suite pour les âges subséquents, le Québec observe une « remontée » de son activité entrepreneuriale pour le groupe d'âge des 45-54 ans, et un déclin important pour les 55-64 ans.

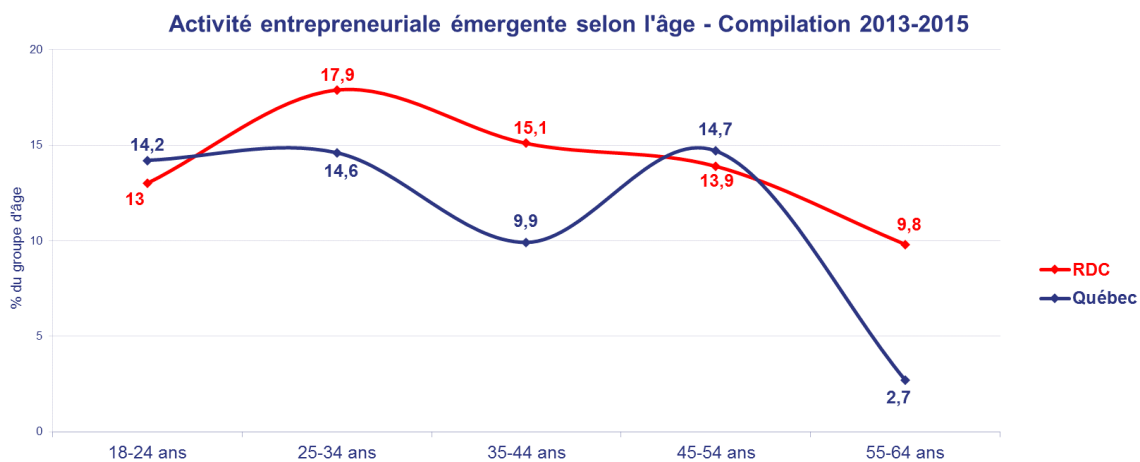


Figure 44. Taux d'activité entrepreneuriale émergente (TAE) selon l'âge – Compilation 2013-2015

CHAPITRE 6 - LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC

L'enquête auprès des experts du Québec

Les conditions cadres pour l'entrepreneuriat

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

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

La Figure 45 présente l'étendue, l'écart-type et la médiane de l'opinion des experts pour chacune des conditions pour l'entrepreneuriat au Québec. En ce qui concerne l'interprétation, plus les experts s'entendent, plus les boîtes et les lignes sont courtes. Elles ont été classées dans l'ordre décroissant, où la condition la plus positive figure à gauche du graphique. On peut constater que 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 6,8), suivi des infrastructures commerciales/de services (médiane 6,4) et de l'accès au financement (médiane 5). Par ailleurs, toutes les autres dimensions ont un score médian inférieur à 5/9, ce qui veut dire qu'elles ont été jugées plutôt négativement. Cela comprend les transferts technologiques et de recherche et développement (R&D) (médiane 4,7), l'ouverture des marchés (médiane 4,4), les normes socioculturelles (médiane 4,4), les programmes gouvernementaux (médiane 4,3), les politiques gouvernementales (médiane 4,2) et l'enseignement et la formation en entrepreneuriat (médiane 3,6).

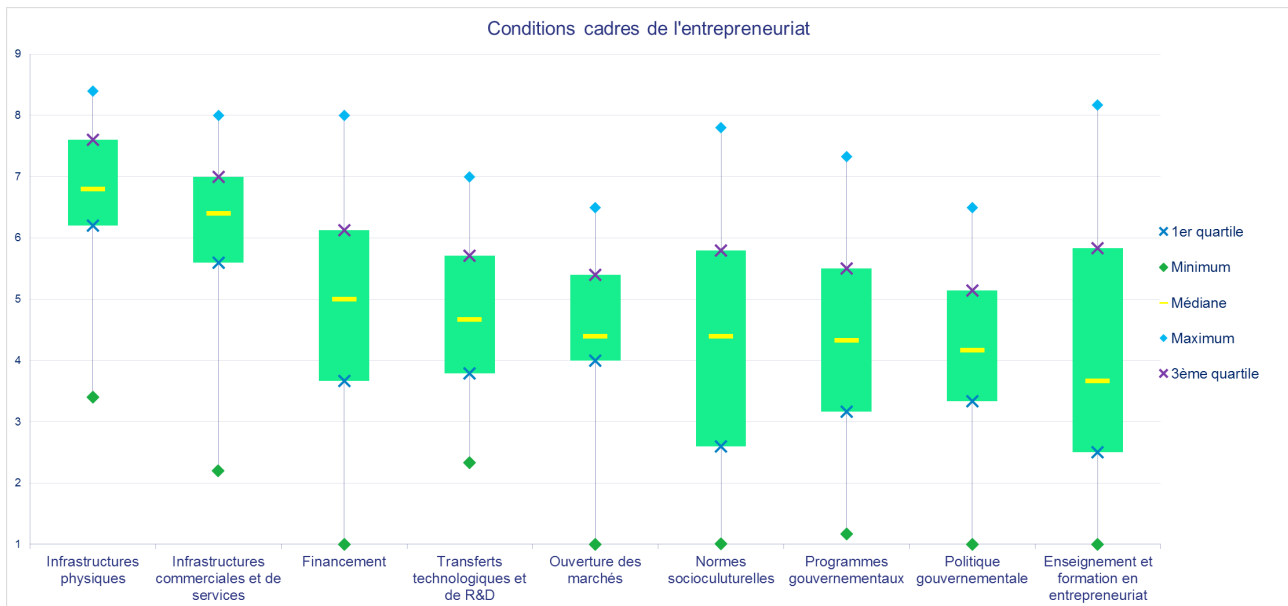


Figure 45. Opinion des experts du Québec quant aux conditions cadres pour l'entrepreneuriat



« Mon rêve entrepreneurial ne consiste pas seulement à voir mon entreprise grandir, mais aussi à réussir à devenir une référence importante dans mon domaine. Je rêve de faire partie des gens incontournables sur le plan de la pêche sportive, du montage de mouches et de l'entomologie aquatique. C'est ce que j'ai nommé le rêve DEFLY! »

Louis-Philippe Gélinas,
Fondateur de DEFLY, le nouveau design de vos mouches!



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. **Changement défavorable dans les attitudes entrepreneuriales.**

Si 2014 a été une année où l'intention d'entreprendre avait atteint un taux record de 19,1% et des attitudes plutôt favorables étaient notées lorsque comparées aux pays tirés par l'innovation, 2015 marque une baisse des opportunités perçues par les citoyens, une augmentation de la peur de l'échec et une baisse de l'intention d'entreprendre (à 15%). Bien qu'il soit trop tôt pour tirer des conclusions à cet égard, il est possible que les nombreuses coupures annoncées par le gouvernement du Québec puissent influencer négativement ces attitudes, ce qui n'est pas étranger au fait que les experts ont noté les programmes et les politiques gouvernementales ainsi que l'éducation et la formation comme étant les secteurs où le Québec était le moins performant pour soutenir l'entrepreneuriat.

2. **Le Québec passe à l'action !** Il s'agit de l'un des principaux constats du rapport de 2015, où le Québec dépasse maintenant tous les pays comparables ! Cette situation semble également appuyée par une progression des investisseurs informels, alors que 5,5% de la population a investi dans ces entreprises au cours des trois dernières années. Le maintien de cet élan entrepreneurial est fondamental afin de voir émerger des organisations pérennes sur le territoire. À noter également que l'activité entrepreneuriale ne se manifeste pas seulement par des créations ex-nihilo, mais aussi par des activités intrapreneuriales, où le Québec fait plutôt bonne figure, en se classant au 2^{ème} rang mondial des pays tirés par l'innovation lorsqu'on considère les créations et l'intrapreneuriat.

3. **Les entrepreneurs émergents du Québec sont parmi les plus dynamiques !** Comme souligné dans ce rapport, les entrepreneurs sont orientés vers l'innovation (de produit et de marché) et ils ont de bonnes ambitions de croissance, en plus d'être axés vers l'international. Il s'agit d'une bonne nouvelle, car l'entrepreneuriat est réputé influencer positivement le développement économique des pays tirés par l'innovation, mais seulement lorsque celui-ci est innovant. Le seul bémol à apporter à ce niveau est leur utilisation des moyennes ou hautes technologies qui est plus faible que les autres entrepreneurs émergents, ainsi qu'auprès des entrepreneurs établis, où le Québec obtient l'un des pires classements. L'emphase sur le transfert des technologies et la recherche et développement, jugé un peu négativement par les experts, pourrait être une solution permettant de corriger cette situation, en particulier auprès des entrepreneurs établis.

4. Les entrepreneurs du Québec ne démarrent pas aux mêmes âges que les autres pays.

En compilant les entrepreneurs émergents de 2013 à 2015, 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 en tête de liste des pays tirés par l'innovation sur ce groupe d'âge, comme c'est le cas pour les 45-54 ans. Par contre, l'activité entrepreneuriale du groupe d'âge des 55-64 ans est parmi la plus faible au monde, ce qui est surprenant. Pourquoi autant de québécois s'aventurent dans la création entre 45 et 54 ans, mais refusent de le faire lorsque passé 55 ans ? 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. L'entrepreneuriat senior est une tendance dans les pays occidentaux, pourquoi le Québec fait-il bande à part ? Une investigation semble nécessaire à ce niveau.

Ces éléments de discussion ne sont que des pistes jugées intéressantes sur la base des observations qui ont été dégagées des données GEM 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 2013 à 2015) 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.



« Pour moi, l'entrepreneuriat c'est un mode de vie. Une inspiration »

Cynthia St-Laurent
Cofondatrice, Startl.us



**Économie, Science
et Innovation**

Québec 



International Development Research Centre
Centre de recherches pour le développement international

