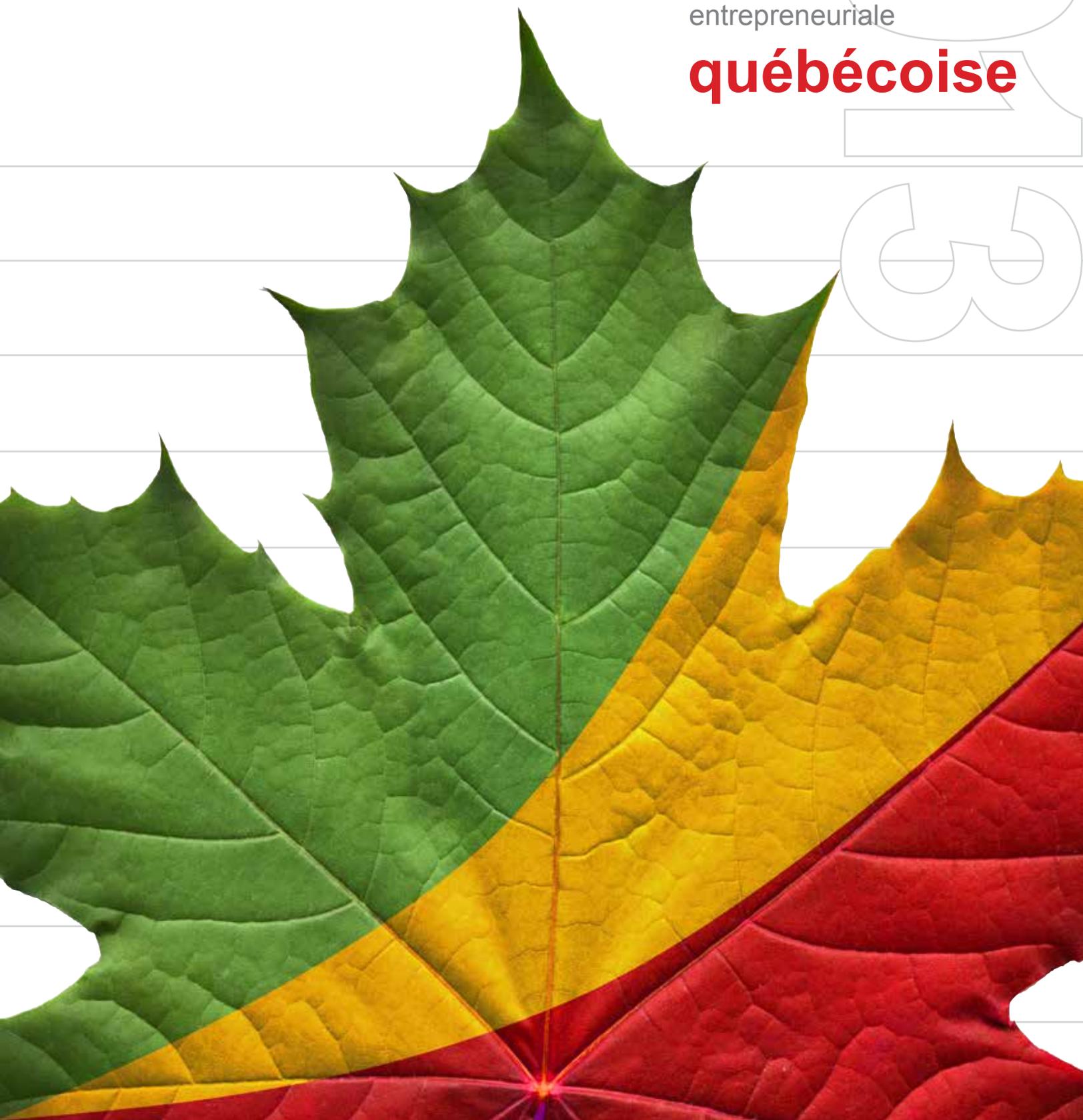




Global Entrepreneurship Monitor

Situation de l'activité
entrepreneuriale

québécoise



**Situation de l'activité
entrepreneuriale
québécoise**

Étienne St-Jean
Diane-Gabrielle Tremblay



Institut de recherche
sur les PME

REMERCIEMENTS

Nous souhaitons remercier le Ministère des Finances et de l'Économie du Québec ainsi que l'Institut de recherche sur les PME (INRPME) de l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR) 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 pour l'entrepreneuriat au Québec. Le temps de qualité que vous nous avez accordé pour produire les informations nécessaires à la production de ce rapport 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.

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), Industrie Canada, la Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE), Ernst & Young (EY), le gouvernement de l'Ontario, le gouvernement de l'Alberta et l'Université 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 du Viêt-Nam, de l'Iran, de l'Inde, des Philippines, de la Libye, de l'Angola, de l'Algérie, du Botswana, du Ghana, de la Zambie, du Malawi, de l'Ouganda, du Nigeria, de la Slovaquie, la Croatie, la Russie, la Hongrie, la Bosnie, la Pologne, la Lituanie, la Roumanie, de la Chine, de la Lettonie, de la Macédoine, de l'Afrique du Sud, de la Malaisie, de l'Argentine, de la Thaïlande, de l'Estonie, de l'Indonésie,

REMERCIEMENTS

de l'Uruguay, du Brésil, de la Jamaïque, du Suriname, du Mexique, de l'Équateur, du Panama, du Guatemala, du Pérou, de la Colombie, du Chili, du Japon, de la Corée du Sud, de la Grèce, de l'Espagne, de la Slovénie, de l'Italie, du Portugal, de Singapour, de la France, de la République tchèque, de l'Irlande, de Porto Rico, de l'Allemagne, de la Belgique, des Pays-Bas, du Royaume-Uni, de la Suisse, de la Taiwan, de la Finlande, du Luxembourg, d'Israël, des États-Unis, de Trinité-et-Tobago, de la Norvège et de la Suède.

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 Nathalie Jetté (Douce maman) et Véronique Beaulieu (Votre Agence : On le fait pour vous) ainsi que messieurs Maxim Gélinas (Aspasie), Nassib El-Husseini (Les 7 doigts de la main) et Yves Jean Lacasse (Envers). 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.

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) et du Centre de Recherche Interdisciplinaire sur les PME et l'Entrepreneuriat (CRIPMEE). Il est également codirecteur pour le Québec au Conseil Canadien de la Petite Entreprise et de l'Entrepreneuriat (CCPME/CCSBE).

Courriel : etienne.st-jean@uqtr.ca

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

Diane-Gabrielle Tremblay

Diane-Gabrielle Tremblay est professeure en gestion des ressources humaines et économie du travail à la Téléuq de l'université du Québec, titulaire de la Chaire de recherche du Canada sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir (www.teluq.ca/chaireecosavoir) et directrice de l'ARUC sur la gestion des âges et des temps sociaux (www.teluq.ca/aruc-gats).

Courriel : diane-gabrielle.tremblay@teluq.ca

Site internet : www.teluq.ca/dgtremblay

Contact

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

Étienne St-Jean

etienne.st-jean@uqtr.ca

Citation

Veillez citer ce rapport de la manière suivante :

St-Jean, É. et D.-G. Tremblay (2014), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise 2013 », Global Entrepreneurship Monitor, Rapport du Québec 2013. Disponible à : www.gemconsortium.org

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire exécutif	1
Principaux résultats.....	1
Introduction	4
L'économie du Québec et du Canada en 2013.....	4
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.....	9
La comparaison Québec, reste du Canada (RDC) et le monde.....	10
Les niveaux de développement économique utilisés dans ce rapport.....	11
Chapitre 1. Les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat au Québec : Une comparaison avec le reste du Canada et d'autres pays similaires	12
1.1. Les attitudes entrepreneuriales.....	12
1.2. La valorisation de l'entrepreneuriat.....	12
1.3. Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale.....	15
1.4. L'engagement entrepreneurial : Les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre.....	17
Chapitre 2. L'activité entrepreneuriale au Québec : Une comparaison avec le reste du Canada et d'autres pays similaires	21
2.1 L'activité entrepreneuriale : quelques définitions.....	21
2.2 Entrepreneurs naissants, nouveaux entrepreneurs et TAE.....	21
2.3 TAE d'opportunité et de nécessité : des indications sur les transitions de carrière.....	23
2.4 Entrepreneurs établis.....	25
2.5 Sortie de l'entrepreneuriat.....	26
2.6 Synthèse de l'activité entrepreneuriale.....	28
Chapitre 3. Particularités démographiques et sentiment de bien-être	31
3.1 Comparaison entre l'entrepreneuriat féminin et masculin.....	31
3.2 Comparaison entre l'entrepreneuriat jeunesse et mature.....	34
3.3 Entrepreneuriat et bien-être.....	36
Chapitre 4. Le contexte de l'entrepreneuriat au Québec	38
4.1 Les conditions cadres pour entreprendre : l'opinion des experts.....	38
4.2 L'opinion des experts relativement à d'autres dimensions de l'entrepreneuriat et de l'innovation au Québec.....	40
Conclusion et implications	42

Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec le reste du Canada et d'autres pays.....	10
--	----

LISTE DES TABLEAUX

Figure 1. Emploi et taux de chômage annuel du Québec, de 2004 à 2013.....	5
Figure 2. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor.....	8
Figure 3. Étapes du processus entrepreneurial.....	9
Figure 4. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays.....	13
Figure 5. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays.....	13
Figure 6. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays.....	14
Figure 7. Comparaison du niveau de vie identique souhaité selon les pays.....	15
Figure 8. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays.....	16
Figure 9. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens selon les pays.....	17
Figure 10. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays.....	18
Figure 11. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens selon les pays.....	19
Figure 12. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens selon les pays.....	20
Figure 13. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays.....	22
Figure 14. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays.....	22
Figure 15. Proportion du TAE selon les pays.....	23
Figure 16. Proportion du TAE basé sur une opportunité selon les pays.....	24
Figure 17. Proportion du TAE basé sur la nécessité selon les pays.....	25
Figure 18. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays.....	25
Figure 19. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays.....	27
Figure 20. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays.....	27
Figure 21. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale.....	28
Figure 22. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC.....	30

LISTE DES FIGURES

Figure 23. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau des attitudes à l'égard de la carrière entrepreneuriale.....	31
Figure 24. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale.....	32
Figure 25. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC concernant les étapes du processus entrepreneurial.....	33
Figure 26. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale.....	35
Figure 27. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau de l'activité entrepreneuriale.....	36
Figure 28. Moyenne du bien-être selon certaines catégories de carrière.....	37
Figure 29. Opinion des experts du Québec quant aux conditions cadres pour l'entrepreneuriat.....	39
Figure 30. Opinion des experts du Québec sur d'autres dimensions de l'entrepreneuriat et de l'innovation sur le territoire.....	41

L'année 2013 est marquée par le retour du Canada au sein du Global Entrepreneurship Monitor. Grâce à cela, le Québec peut enfin se mesurer non seulement avec le reste du Canada, mais également avec de nombreux autres pays dans le monde. Le présent rapport permet de constater que globalement, le Québec possède une activité entrepreneuriale des plus dynamiques lorsque comparé avec les pays dont l'économie est basée par l'innovation, soit ceux dont les entreprises reposent sur les savoirs et les industries des services sont en croissance dans l'économie. Bien entendu, il reste encore du travail à accomplir pour assurer la vitalité économique du Québec par la création d'entreprises innovantes, qui visent la croissance et qui sont tournées vers l'international. Mais les premiers constats fournissent des notes encourageantes à cet égard.

Principaux résultats

- **Culture entrepreneuriale.** La carrière entrepreneuriale est très valorisée au Québec et se démarque largement des économies similaires et du reste du Canada (RDC). Les citoyens du Québec estiment que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat. En proportion, moins de citoyens du Québec (que du RDC et de plusieurs autres pays comparables) estiment qu'on accorde un statut élevé aux entrepreneurs prospères.
- **Attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat.** Les Québécois connaissent personnellement moins d'entrepreneurs qui ont démarré dans les 2 dernières années que la plupart des pays comparables et le RDC. Ils s'estiment également beaucoup moins compétents pour démarrer une entreprise, ce qui peut être un frein important à la création d'entreprises. En contrepartie, les citoyens du Québec perçoivent de bonnes occasions d'affaires pour les 6 prochains mois dans leur région plus que tous les autres pays du G8, incluant le RDC. Ils ont également beaucoup moins peur de l'échec que les autres pays comparables et le RDC.

- **Intention d'entreprendre.** L'intention d'entreprendre des citoyens du Québec est de 15,6% et de 17,5% pour le RDC. Il s'agit d'un résultat qui dépasse toutefois tous les pays du G8 à l'exception des États-Unis.
- **Activité entrepreneuriale.** Le taux d'entrepreneurs naissants (des premiers balbutiements jusqu'à 3 mois de salaires versés) est assez bas (5,5%) pour le Québec lorsqu'on le compare au RDC (8,4%) mais dépasse tous les autres pays du G8 à l'exception des États-Unis. La même chose vaut pour les nouveaux entrepreneurs (entre 4 et 42 mois de salaires versés) avec 4,4% pour le Québec et 4,7% pour le RDC. Cette fois-ci, ce taux dépasse tous les pays du G8. Comparativement au RDC, une plus grande proportion d'entrepreneurs du Québec démarre par choix plutôt que par défaut d'un meilleur choix de carrière (Qc : 87%, RDC : 83%). Le Québec possède plus d'entrepreneurs établis (i.e. qui ont versé plus de 42 mois de salaires) que tous les autres pays du G8, à l'exception des États-Unis et du RDC.
- **Sorties de l'entrepreneuriat.** Une plus grande proportion d'entrepreneurs québécois que du RDC et de la quasi-totalité des pays comparables se départissent de leur entreprise en laissant une entreprise qui va poursuivre ses activités plutôt que de cesser ses opérations suite au départ du dirigeant.
- **Entrepreneuriat féminin et masculin.** De manière plus marquée que les hommes, les femmes québécoises estiment que l'entrepreneuriat constitue un bon choix de carrière. En comparaison avec les femmes du RDC, elles ont un peu plus l'intention de démarrer (13,1% pour les femmes du Québec, 12,9% pour les femmes du RDC), contrairement aux hommes où en proportion avec le RDC, l'intention est plus faible (QC=17,9%, RDC=22,1%).

- **Entrepreneuriat jeunesse et mature.** En ce qui concerne les jeunes (18 à 35 ans), ceux du Québec perçoivent plus d'opportunités d'affaires et cela se manifeste par des intentions plus élevées (QC=24%, RDC=21,7%). Bien que davantage de jeunes soient des entrepreneurs naissants que les personnes matures (45 à 64 ans), moins de jeunes du Québec semblent passer de l'intention à l'action. L'écart le plus marqué touche les entrepreneurs établis (0,9%), où l'écart avec les autres jeunes du RDC (3,8%) mais surtout avec les entrepreneurs matures (QC=10,5%, RDC=12,9%) est très grand.
- **Sentiment de bien-être.** Globalement, les entrepreneurs établis ont un plus grand sentiment de bien-être dans leur vie que les citoyens qui ne sont pas en affaires.
- **Opinion des experts : quoi mettre sur la table de travail.** Les experts sur l'entrepreneuriat au Québec estiment que les normes socioculturelles, l'accès au financement, l'enseignement et la formation en entrepreneuriat, l'ouverture des marchés ainsi que les transferts technologiques ne sont pas optimaux pour soutenir l'entrepreneuriat. Pour ce qui est des initiatives particulières qu'il faudrait améliorer, ils soulignent le soutien au démarrage des jeunes adultes (21-34 ans) ainsi qu'au niveau des aptitudes et des capacités des citoyens à entreprendre.
- **Opinion des experts : sur quoi maintenir les efforts.** Par contre, ces mêmes experts pensent que globalement, les infrastructures physiques, commerciales et de services, les programmes ainsi que les politiques gouvernementales sont plutôt favorables à l'entrepreneuriat. De manière plus précise, ils soulignent de manière positive l'aide à la création d'entreprises pour les femmes, la protection de la propriété intellectuelle, la sensibilisation à l'entrepreneuriat chez les jeunes (14 à 20 ans) et le soutien aux entreprises à fort potentiel de croissance.



« Entreprendre, c'est devenir un génie créateur dans la façon de capitaliser sur les obstacles rencontrés en affaires et de les transformer en d'extraordinaires leviers positifs ».

Nathalie Jetté

Présidente fondatrice,
Douce maman

L'entrepreneuriat et l'économie sont évidemment intimement reliés. Le contexte économique dans lequel se situe le Québec doit être présenté afin de mieux comprendre et expliquer les observations qui seront faites dans ce rapport. D'entrée de jeu, il faut comprendre que l'économie du Québec est inextricablement liée à celle du reste du Canada ainsi qu'à celle des États-Unis. Par exemple, on peut constater que 25,7% du produit intérieur brut (PIB) du Québec se destinait au marché international en 2011 et 20,4% se dirigeait vers les autres provinces canadiennes¹. En 2012, 68,5% des exportations internationales du Québec et 74,5% de celles du Canada étaient dirigées vers les États-Unis².

Au niveau des indicateurs économiques, on note que les deux dernières années (2011 et 2012) ont eu des croissances du PIB assez faibles pour le Québec et le Canada. Ainsi, le Québec a connu une croissance de son PIB de 1,8% en 2011 et de 1,5% en 2012, alors que le Canada enregistrait des croissances de 2,5% et de 1,7% pour les mêmes années³. En 2013, le Québec obtient un rendement plus faible, avec une croissance moyenne de 1,1% comparativement au Canada, dont la croissance du PIB est de 2.0%. Il s'agit de croissances très faibles mais néanmoins positives.

Au niveau de l'emploi et du chômage, on constate une croissance assez stable de l'emploi au Québec depuis 2004, ainsi qu'un déclin du chômage de 2009 à 2013 (Figure 1). Sachant que l'activité entrepreneuriale permet de créer des emplois et de réduire le chômage⁴, il est probable que nous puissions observer une activité entrepreneuriale assez forte au Québec dans ce rapport de 2013. Étant donné que l'on constate généralement une hausse à très court terme de l'emploi suite à l'activité entrepreneuriale émergente plus grande mais que l'effet sur la croissance du PIB ne se fait sentir que plus tard⁵, les données actuelles sur l'économie du Québec pourraient signifier une activité entrepreneuriale assez importante pour 2013.

¹ Institut de la statistique du Québec (2013), Exportations internationales annuelles par pays, Québec et Canada

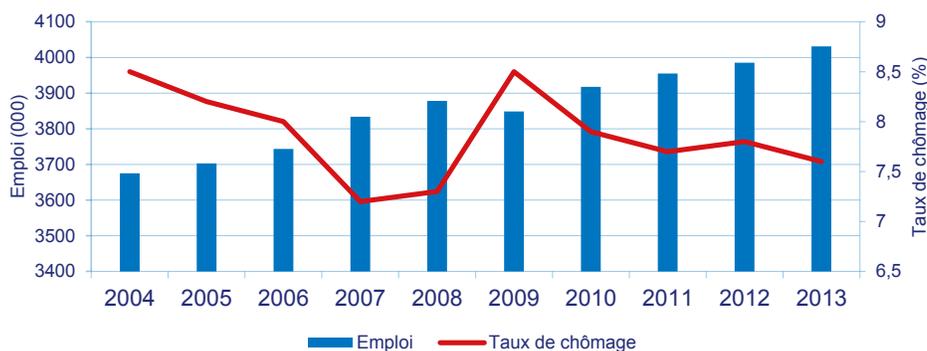
² Institut de la statistique du Québec (2013), Exportations internationales annuelles par pays, Québec et Canada

³ Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

⁴ Audretsch, D. B., M. A. Carree, A. J. Van Stel et A. R. Thurik (2002), « Impeded industrial restructuring: the growth penalty », *Kyklos*, vol. 55, n° 1, p. 81-98.

Les prochaines sections permettront de constater si cela se traduit par des attitudes, aspirations et activités entrepreneuriales fortes par rapport aux autres pays ayant des économies comparables. Afin de dresser ce portrait, nous présenterons l'enquête du Global Entrepreneurship Monitor ainsi que les principaux indicateurs qui seront utilisés dans ce rapport.

Figure 1. Emploi et taux de chômage annuel du Québec, de 2004 à 2013⁶



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 et de Babson College (USA). 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.

⁵ Carree, M. A. et A. R. Thurik (2008), « The lag structure of the impact of business ownership on economic performance in OECD countries », *Small Business Economics*, vol. 30, n° 1, p. 101-110.

⁶ Source : Statistique Canada. Enquête sur la population active (EPA)-Tableau 282-0087.

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 2). Cela a un effet sur la création d'entreprises et la croissance économique. Différentes sources de données sont utilisées, dont le sondage auprès de la population adulte (APS) et celui auprès des experts nationaux (NES).

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 15 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 pour analyses 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 et ainsi, de pouvoir produire un rapport provincial. Au total, 3286 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 474 répondants provenaient du Québec⁷.

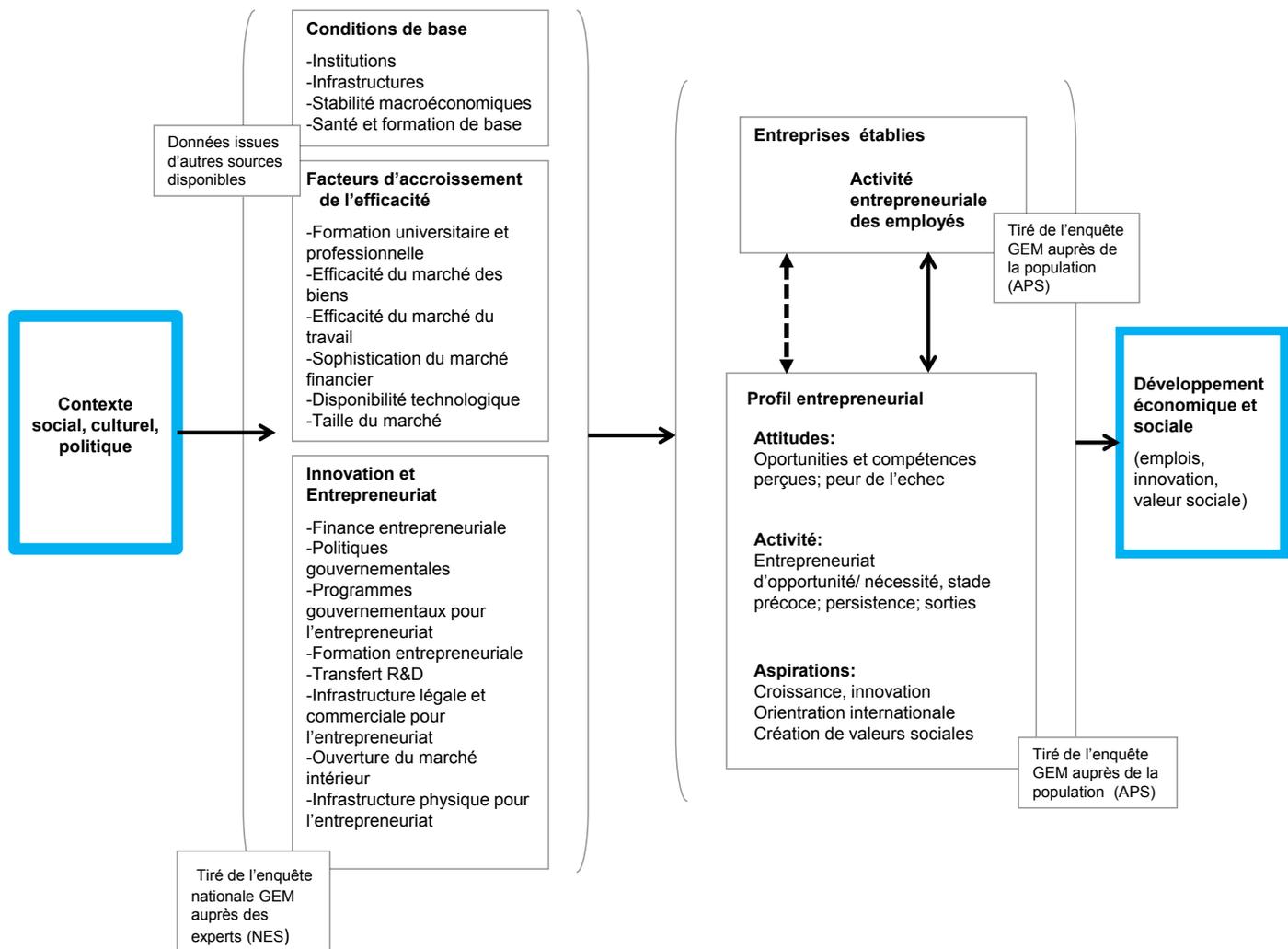
L'enquête auprès des experts nationaux (NES)

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 entrepreneur ou des personnes du monde des affaires et 50% des professionnels. D'autres considérations de représentativité (genre, niveau d'expérience, localisation géographique, etc.) sont également prises en compte dans la constitution de l'échantillon.

⁷ Ce nombre de répondants procure une marge d'erreur de 4,5%, 19 fois sur 20 (pour un échantillonnage stratifié aléatoire).

Au Canada, étant donné la production de certains rapports provinciaux, nécessitant un minimum de 36 répondants chacun, un total de 327 experts ont été sélectionnés pour répondre à cette enquête. Au Québec, 36 experts constituent l'échantillon retenu.

Figure 2. 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 3, en amont du processus entrepreneurial, il y a les attitudes de la population en général à l'égard de l'entrepreneuriat. Il s'agit, en quelque sorte, d'indicateurs de la culture entrepreneuriale du pays ou du territoire. Le processus entrepreneurial débute par l'intention d'entreprendre, pour ensuite être constitué d'entrepreneurs naissants, qui deviennent des nouveaux entrepreneurs et ensuite, des entrepreneurs établis. Évidemment, certains entrepreneurs vont également fermer leur entreprise.

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

Figure 3. Étapes du processus entrepreneurial.

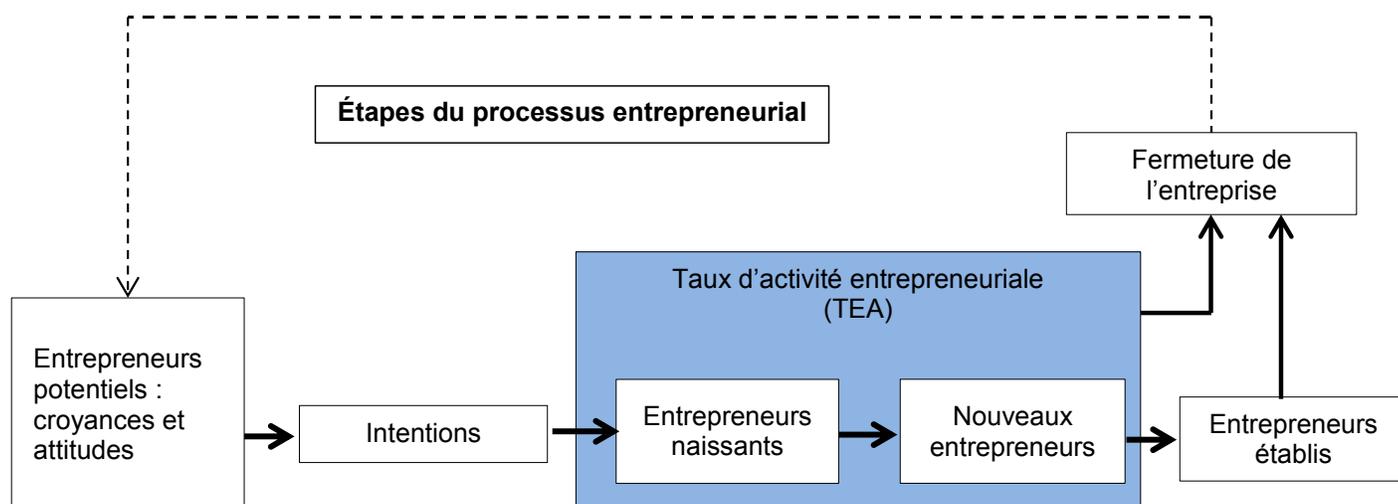


Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec le reste du Canada et d'autres pays.

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 42 mois de salaires
Entrepreneur établi	Personne qui a créé une entreprise et versé plus de 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
Statut élevé des entrepreneurs prospères	Personnes qui déclarent que dans leur pays, les entrepreneurs qui réussissent ont une bonne reconnaissance sociale
Attention des médias envers l'entrepreneuriat	Personnes qui mentionnent que dans leur pays, les médias informent souvent des activités de création de nouvelles entreprises

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

Le Québec, par sa configuration socio-culturelle différente du reste du Canada (RDC), constitue un territoire particulièrement intéressant dans le cadre du GEM – Canada. En effet, le Québec possède une langue différente du reste de l'Amérique du Nord et a mis en place des lois, règlements, institutions 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. Considérant le rôle des institutions et des facteurs socio-culturels 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 globale⁸ qui propose trois stades. D'abord, il y a les économies tirées par les facteurs, qui sont dominés par de l'agriculture de subsistance et de l'extraction de ressources, lesquelles reposent sur la main d'œuvre et les ressources naturelles. Ensuite, il y a les économies tirées par l'efficience, qui s'accompagnent d'industrialisation et l'augmentation du recours aux économies d'échelle, où les grandes entreprises à fortes intensité capitalistique 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 seront 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.

⁸ 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

1.1 Les attitudes entrepreneuriales

Ce ne sont évidemment pas tous les citoyens d'un territoire qui choisiront de devenir entrepreneur. Seule une partie de ceux-ci décideront, à un moment ou à un autre de leur vie, de démarrer une entreprise. L'un des facteurs importants pour expliquer le choix de la carrière entrepreneuriale est l'attitude à l'égard de l'entrepreneuriat. D'une certaine façon, les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat font partie de ce que l'on nomme la culture entrepreneuriale d'un territoire.

Les attitudes peuvent être variées et toucher différents aspects de l'entrepreneuriat. Celles-ci peuvent également varier dans le temps. Dans les prochaines années, suite aux futures enquêtes GEM au Canada et au Québec, il sera possible de mesurer l'évolution des attitudes entrepreneuriales et ainsi, de mieux comprendre comment celles-ci peuvent se transformer sur certains territoires. Dans le présent rapport, les principaux indicateurs d'attitudes entrepreneuriales seront comparés en situant le Québec, le reste du Canada (RDC) et les autres pays participant au GEM. La discussion portera sur le groupe de pays où les économies sont tirées par l'innovation puisque le Québec et le Canada en font partie, et que ces pays sont donc plus comparables entre eux.

1.2 La valorisation de l'entrepreneuriat

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

D'abord, pour ce qui est de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière, les citoyens du Québec approuvent massivement celle-ci, avec 78,1 % d'appui, comparativement au RDC où 55,1% des citoyens estiment qu'il s'agit d'une bonne carrière (Figure 4). À noter que le taux est presque le plus élevé de tous les pays dont l'économie est tirée par l'innovation et le Québec figure à la tête des pays du G8 sur cette dimension⁹.

⁹ Groupe des huit pays les plus industrialisés incluant le Canada, les États-Unis, la France, l'Allemagne, l'Italie, le Japon, le Royaume-Uni et la Russie. À noter que quelques pays du G8 n'ont pas mesuré cette dimension et ne font pas partie de la comparaison.

Également, il convient de souligner que les citoyens du Québec estiment dans une très grande proportion (73,6%) que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat, comme l'indique la Figure 5. Cette proportion est plus grande que le RDC, qui obtient 68,4% et ces deux résultats sont plus élevés que ceux de presque tous les autres pays dont l'économie est tirée par l'innovation.

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

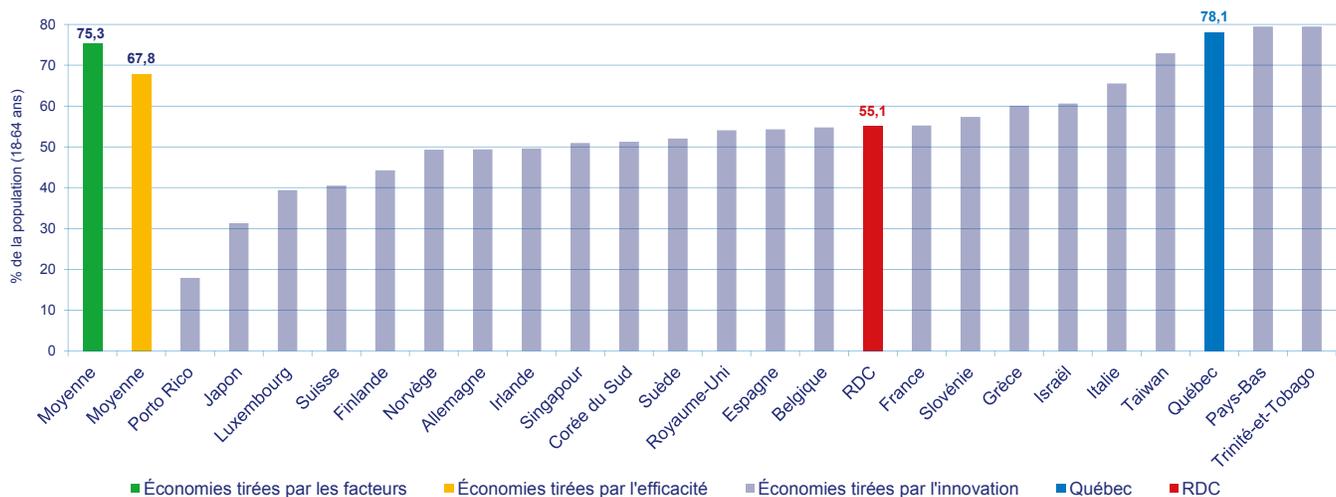
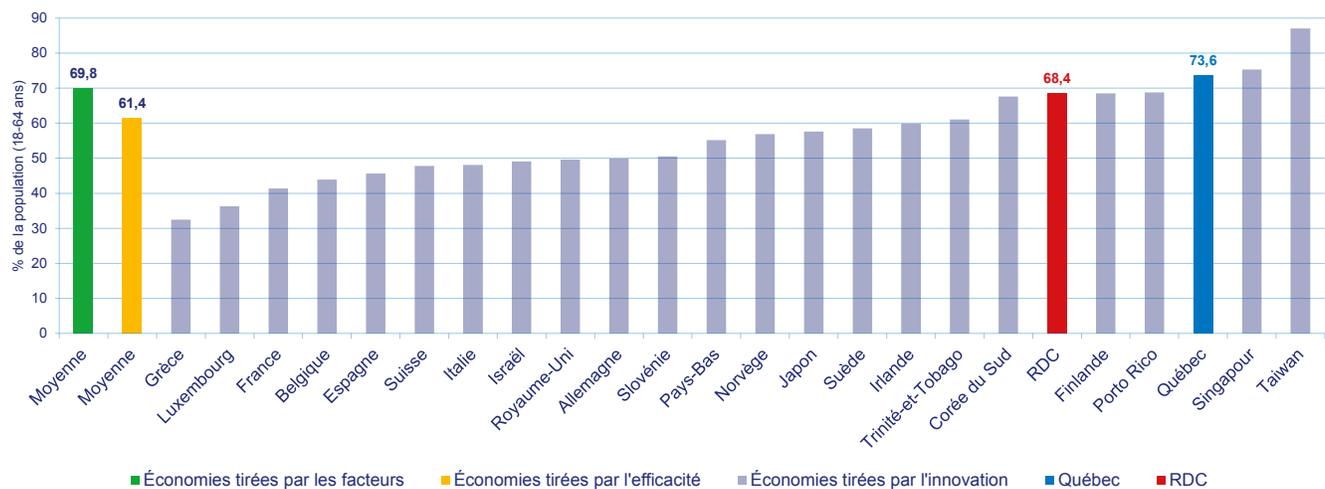
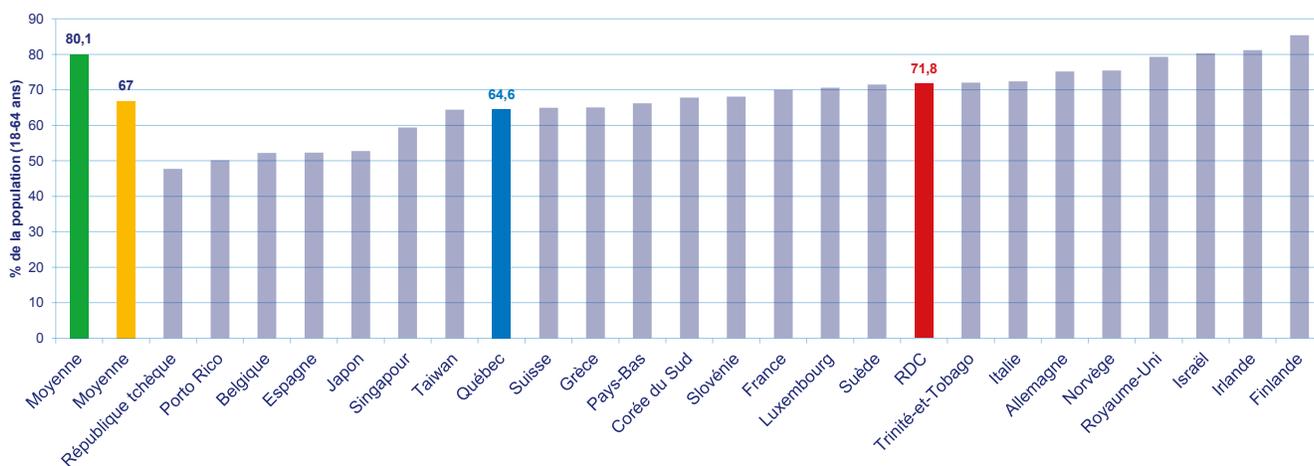


Figure 5. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays



Par contre, 64,6% des Québécois estiment qu'on accorde un statut élevé aux entrepreneurs qui réussissent, contrairement à 71,8% des citoyens du RDC (Figure 6). Il s'agit d'un résultat assez faible parmi les autres pays dont l'économie est tirée par l'innovation. Il semblerait donc que la reconnaissance sociale des entrepreneurs qui réussissent serait perçue de manière moins importante au Québec qu'ailleurs. Autrement dit, moins de Québécois croient que la population du Québec accorde un statut élevé aux entrepreneurs qui réussissent, contrairement aux citoyens du RDC.

Figure 6. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays

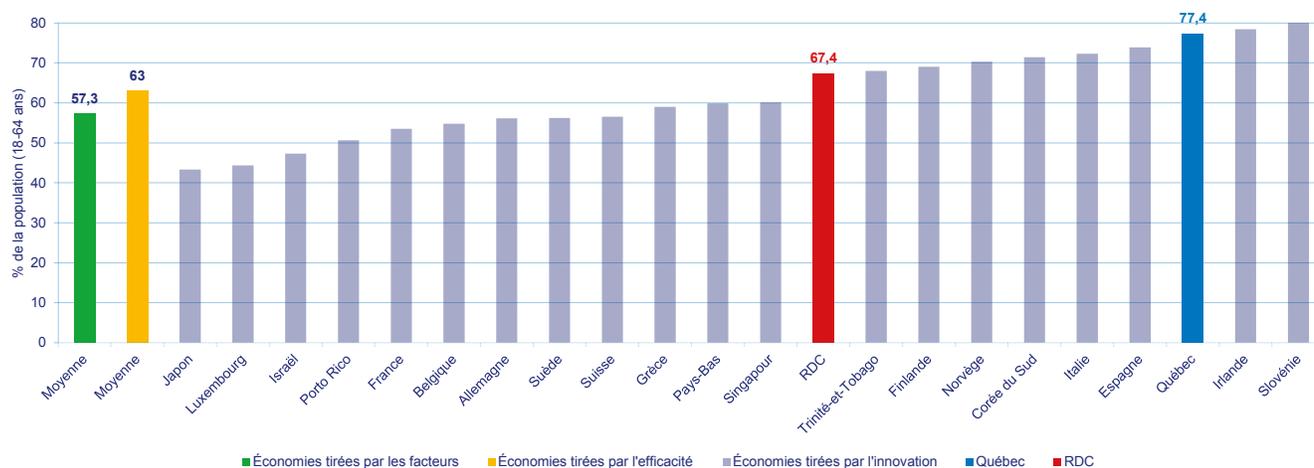


Cette situation possiblement attribuable au fait que les Québécois favorisent une plus grande similitude du niveau de vie des citoyens, étant moins à l'aise avec les grands écarts entre les riches et les pauvres. En effet, on demandait aux répondants si la plupart des gens de leur pays préférerait que chacun ait un niveau de vie semblable aux autres et 77,4% des Québécois affirment que c'est le cas, contrairement à 67,4% dans le RDC (voir Figure 7). Il s'agit d'un des pourcentages les plus élevés des pays tirés par l'innovation. Il est donc possible que cette particularité culturelle selon laquelle les écarts entre les riches et pauvres sont moins bien tolérés au Québec qu'ailleurs explique pourquoi les entrepreneurs prospères n'ont pas un statut aussi élevé que dans d'autres pays comparables.

1.3 Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale

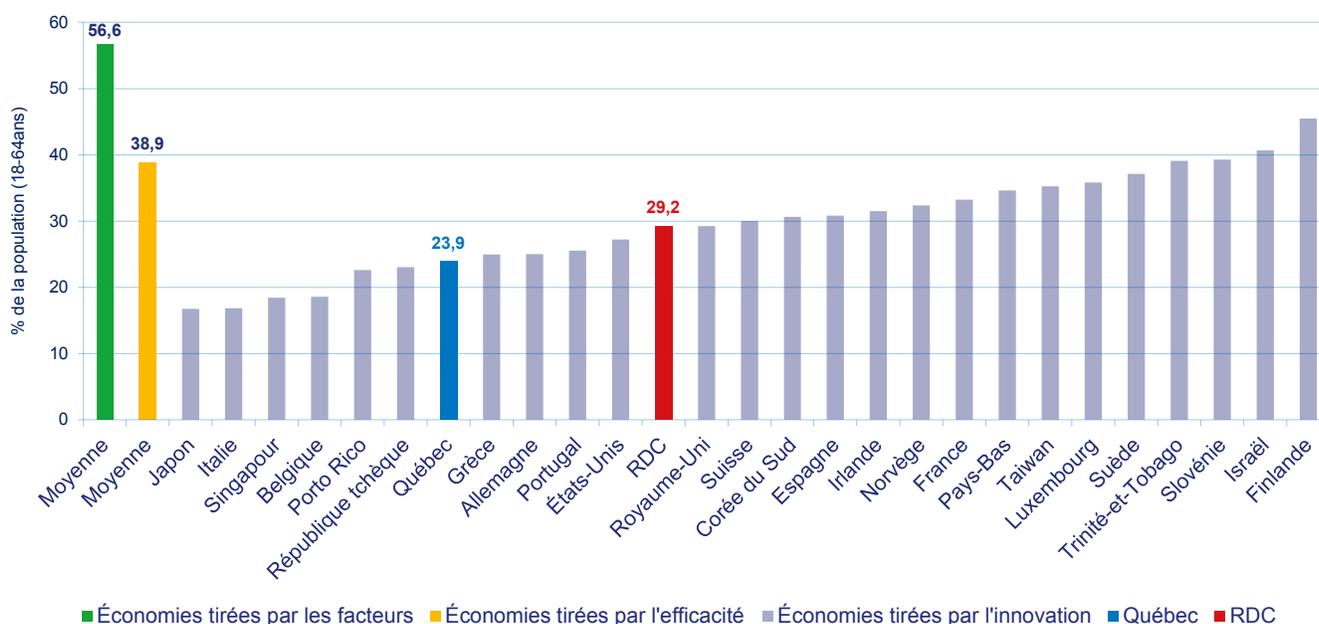
Au-delà des éléments pouvant constituer des indicateurs de la culture entrepreneuriale que nous venons de voir, les citoyens sont eux-mêmes confrontés à l'expérience entrepreneuriale, c'est-à-dire à la connaissance plus rapprochée d'un entrepreneur de leur entourage ou même à leur propre perception de 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 compétences. 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.

Figure 7. Comparaison du niveau de vie identique souhaité selon les pays



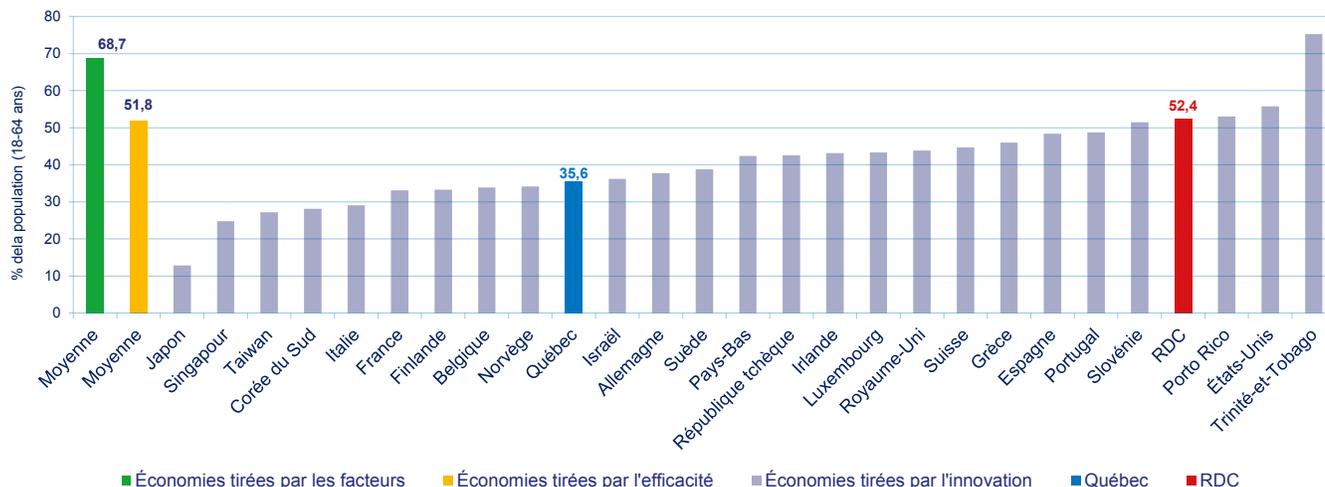
Les analyses effectuées permettent de constater que les Québécois connaissent personnellement peu d'entrepreneurs dans leur entourage (voir Figure 8). En effet, seulement 23,9% des Québécois connaissent personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 29,2% des citoyens dans le RDC. La proportion de répondants est ici également l'une des plus faibles des autres pays comparables.

Figure 8. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays



Qui plus est, les Québécois s'estiment très peu compétents pour devenir des entrepreneurs puisque seulement 35,6% des citoyens pensent avoir les compétences requises, contrairement à 52,4% dans le RDC. Comme on peut le constater à la Figure 9, il s'agit d'un résultat assez bas parmi les autres pays dont l'économie est tirée par l'innovation.

Figure 9. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens selon les pays



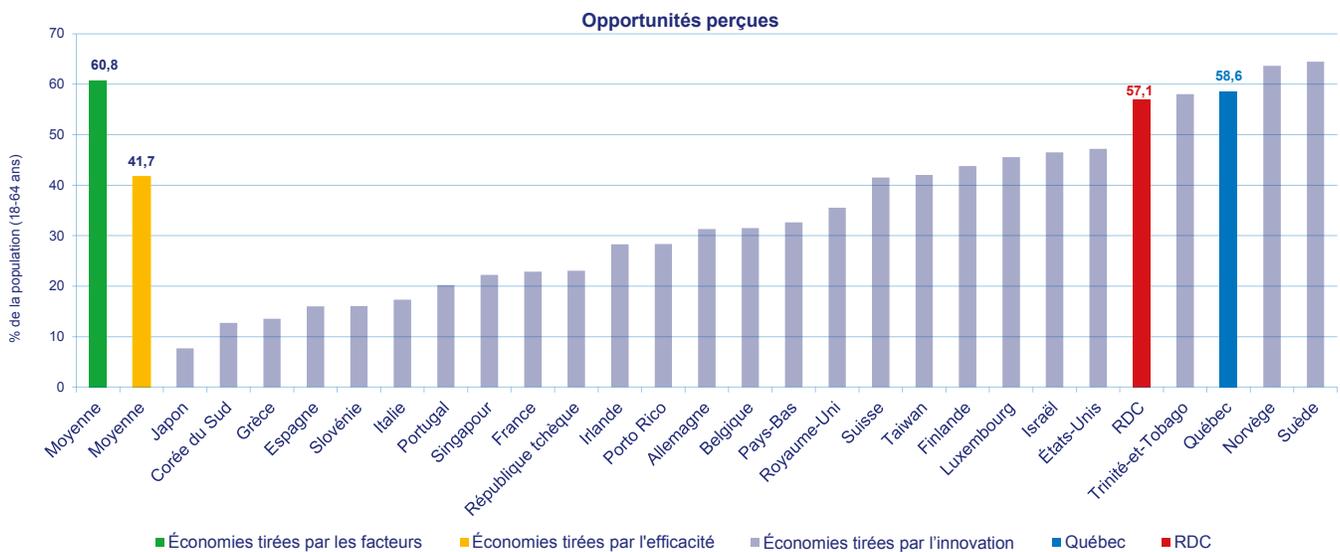
1.4 L'engagement entrepreneurial : Les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre

Si les éléments de la culture entrepreneuriale ont un effet sur la création des entreprises, tout comme le sentiment de compétence de l'individu, trois dimensions sont également 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 vers l'innovation, où les opportunités sont à la base de la plupart des créations d'entreprises. En effet, et en particulier dans les pays où la couverture sociale est généreuse, les citoyens créent beaucoup moins d'entreprises par nécessité, contrairement à 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, d'où son importance pour l'analyse. Finalement, l'intention d'entreprendre demeure un

indicateur important de la création d'une entreprise, en particulier lors que cette intention n'est pas projetée trop loin dans le temps. Dans le cas du GEM, il est question des trois prochaines années.

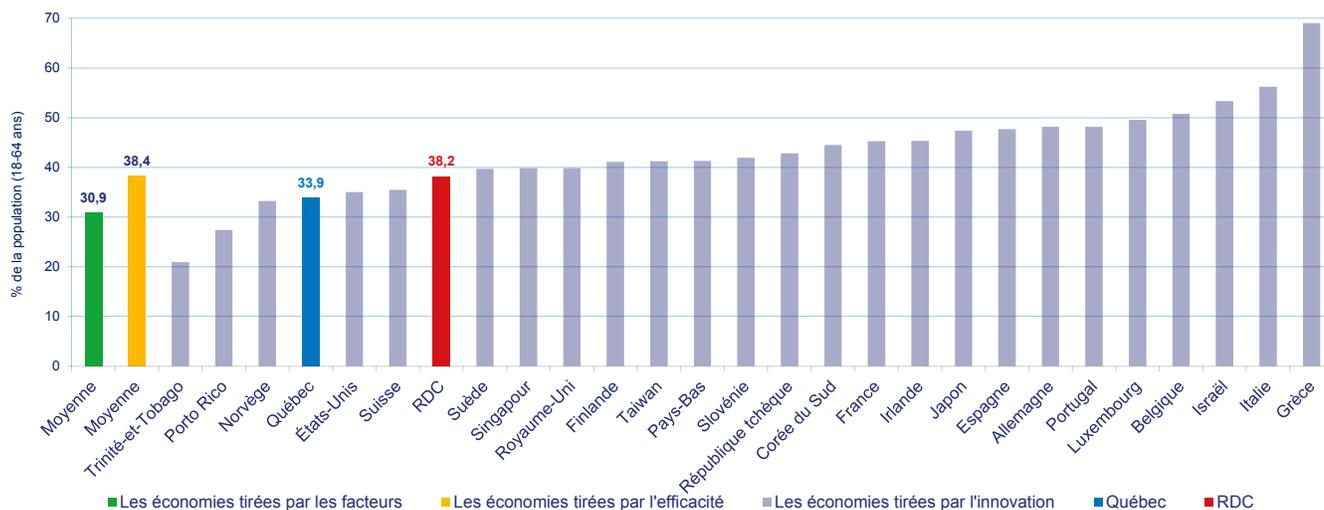
Comme on peut le voir à la Figure 10, le Québec et le Canada se situent parmi les pays où la proportion de personnes voyant des occasions d'affaires pour les six (6) prochains mois est la plus élevée, le Québec (58,6%) dépassant même le RDC (57,1%) et les États-Unis (47,2%). Cela confirme que les citoyens du Québec perçoivent davantage de bonnes occasions de démarrage dans la région où ils vivent que bien d'autres pays comparables. Il s'agit d'un résultat très prometteur à l'égard du potentiel de création d'entreprises sur le territoire québécois.

Figure 10. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays



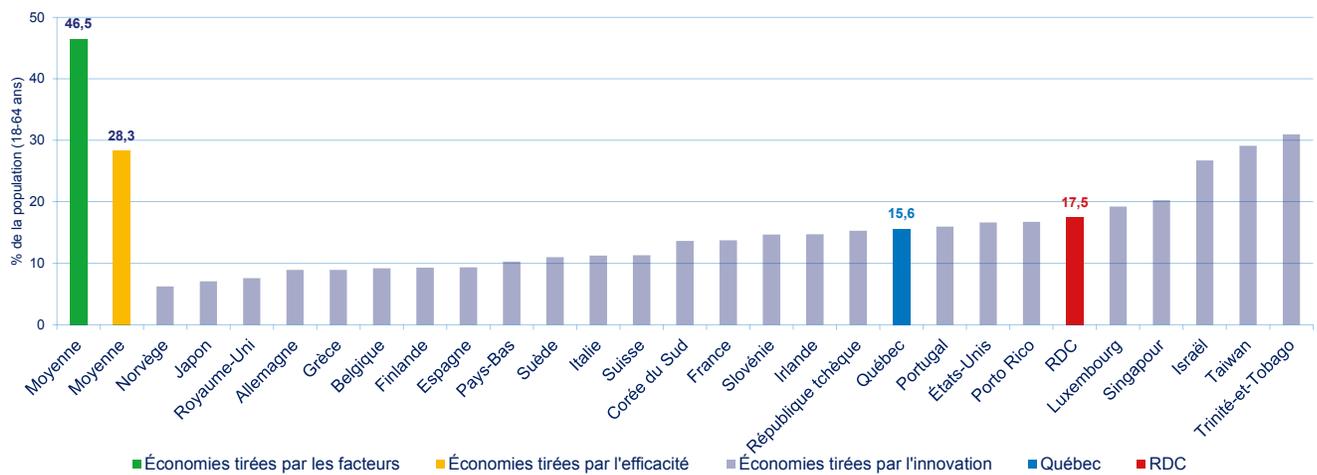
Qui plus est, les Québécois craignent moins l'échec que le RDC et les États-Unis, comme l'indique la Figure 11. Ainsi, seulement 33,9% des Québécois (contre 38,2% pour le RDC), ne souhaite pas démarrer d'entreprise à cause de la peur de l'échec, ce qui constitue l'un des territoires où la proportion est la moins élevée des économies tirées par l'innovation.

Figure 11. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens selon les pays



Malgré cela, la proportion des Québécois qui ont l'intention de démarrer dans les trois (3) prochaines années est plus faible que dans le RDC (15,6% pour le Québec, contre 17,5% pour le RDC) (Figure 12). Il faut toutefois mettre les choses en perspective puisque le Québec possède une intention entrepreneuriale de ses citoyens qui est plus élevée que tous les autres pays du G8 à l'exception des États-Unis et du RDC.

Figure 12. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens selon les pays



«Entreprendre, c'est oser, prendre un risque calculé, savoir enligner ses désirs avec la rationalité, être prêt à se donner totalement avec passion et sans compromis. C'est aussi se dédier exclusivement ou presque au projet et à son équipe car "on ne peut porter qu'une seule pastèque à la fois dans la main" dit un vieux dicton arabe maintes fois repris par ma grand-mère».

Nassib El-Husseini
 Directeur général,
 Les 7 doigts de la main

Crédit photo: Daniel Marchand

2.1 L'activité entrepreneuriale : quelques définitions

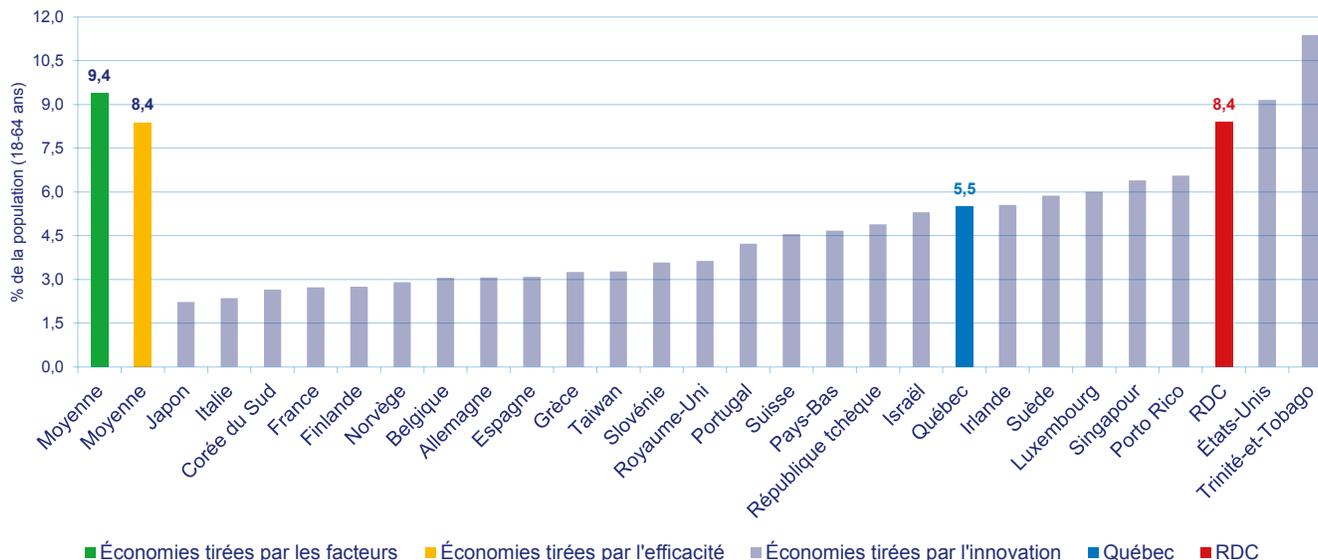
Comme le postule le modèle de l'activité entrepreneuriale du GEM présenté précédemment, les attitudes de la population en général sont à la base de la culture entrepreneuriale et sont susceptibles de stimuler l'intention d'entreprendre, laquelle précède la mise en action vers la création d'une entreprise. L'activité entrepreneuriale comprend d'abord les personnes qui amorcent le démarrage de leur entreprise et qui ont versé jusqu'à 3 mois de salaire, que l'on nomme les entrepreneurs naissants. À ce groupe s'ajoutent ceux qui versent des salaires depuis au moins 4 mois et jusqu'à 42 mois, que l'on nomme les nouveaux entrepreneurs. Ces deux groupes combinés constituent le TAE (Total de l'activité entrepreneuriale émergente), une mesure centrale du GEM. À ceux-ci doivent s'ajouter également les entrepreneurs établis, qui paient des salaires depuis au moins 42 mois. L'activité entrepreneuriale comprend également les sorties de la carrière entrepreneuriale, qui comprend 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.

2.2 Entrepreneurs naissants, nouveaux entrepreneurs et TAE

D'abord, en ce qui concerne les entrepreneurs naissants, on peut constater que le Québec a une proportion plus faible que pour le RDC (Québec : 5,5%, contre RDC : 8,4%) (Figure 13). La situation est toutefois loin d'être catastrophique lorsque l'on situe le Québec par rapport aux autres économies tirées par l'innovation. En effet, la proportion d'entrepreneurs naissants du Québec dépasse celle de tous les autres pays du G8, à l'exception des États-Unis (et du RDC).

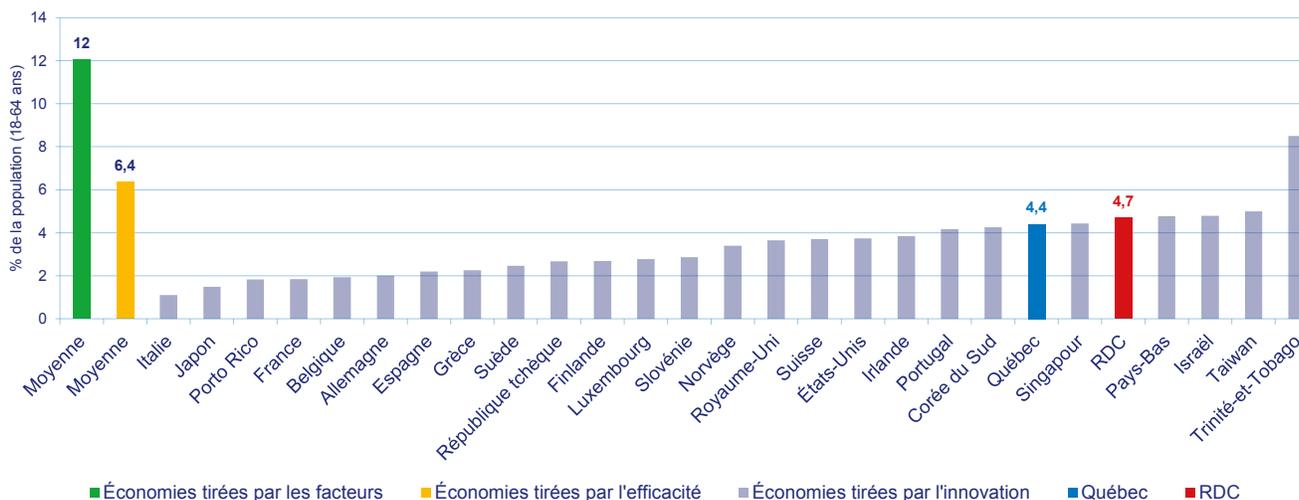
CHAPITRE 2 L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES PAYS SIMILAIRES

Figure 13. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays



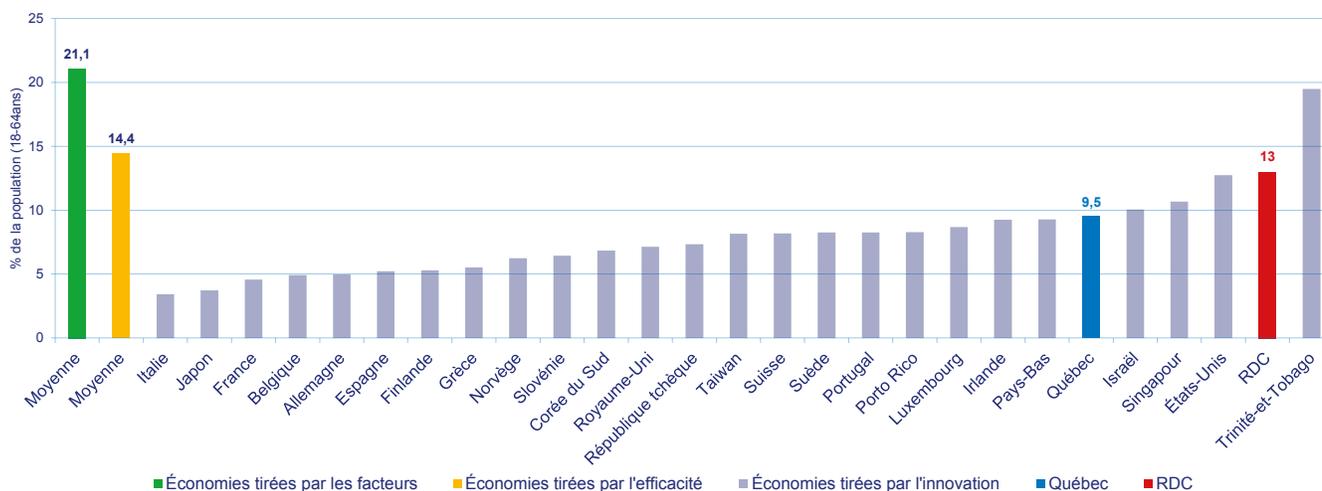
La proportion de nouveaux entrepreneurs québécois est également excellente, avec 4,4% de la population qui fait partie de cette catégorie, contre 4,7% pour le RDC. Comme on peut le voir à la Figure 14, il s'agit ici du meilleur résultat au sein des pays du G8. À noter que les écarts sont généralement assez faibles entre les pays, la médiane des pays tirées par l'innovation est la Norvège avec 3,4 %.

Figure 14. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays



Tel que mentionné précédemment, ces deux groupes combinés constituent le TAE (Total de l'activité entrepreneuriale émergente). Sans surprise, on peut donc constater que la situation est semblable aux autres indicateurs de l'activité entrepreneuriale ici, puisqu'il s'agit de la combinaison des entrepreneurs naissants avec les nouveaux entrepreneurs. On peut voir à la Figure 15 que le Québec possède un taux d'activité entrepreneuriale assez élevé à 9,5% mais qu'il est plus faible que le RDC. Malgré cela, il s'agit d'un résultat très élevé au sein des économies tirées par l'innovation.

Figure 15. Proportion du TAE selon les pays



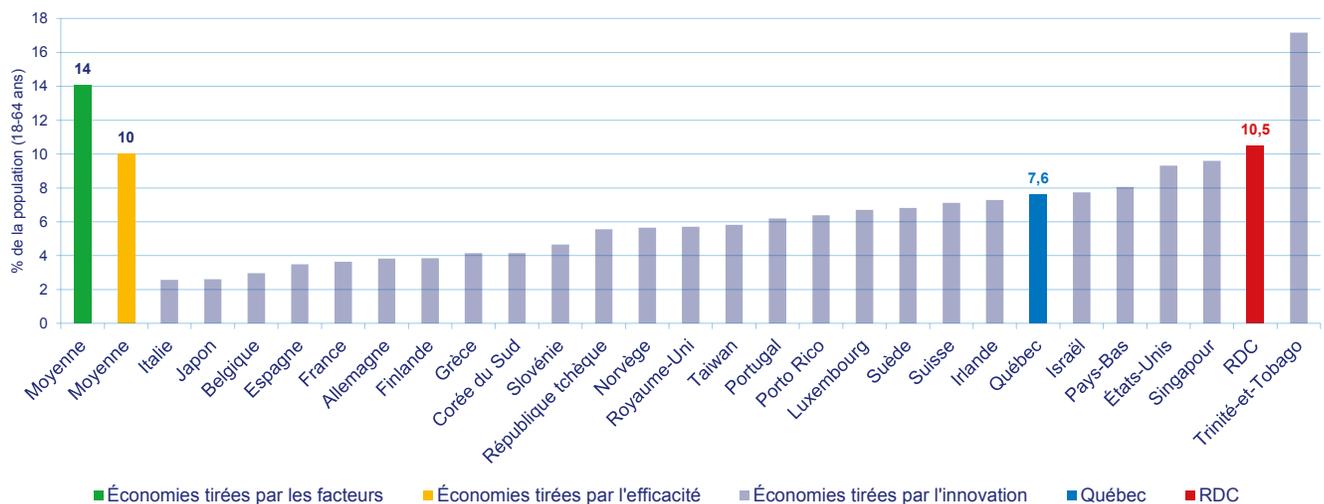
2.3 TAE d'opportunité et de nécessité : des indications sur les transitions de carrière

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. On constate 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 cas de figure 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.

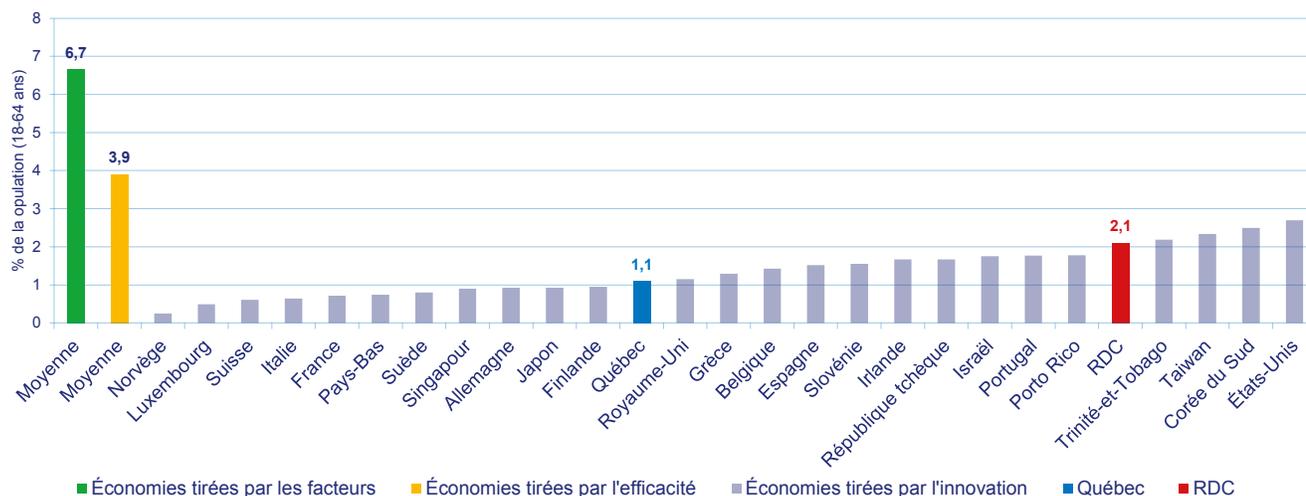
Ainsi, comme on peut le constater à la Figure 16, la proportion de TAE d'opportunité est moins grande au Québec (7,6%) que dans le RDC (10,5%). Ce classement est assez similaire à la proportion du TAE global, où le Québec était classé 6^{ème} plus important TAE des pays tirés par l'innovation, alors que pour le TAE d'opportunité ici, le Québec est classé 7^{ème}.

Figure 16. Proportion du TAE basé sur une opportunité selon les pays



Par contre, en ce qui concerne le TAE de nécessité, la proportion d'entrepreneurs du Québec qui démarrent par nécessité est beaucoup moins importante que ce que l'on trouve dans plusieurs autres pays (voir Figure 17). Sur ce type d'entrepreneuriat, le Québec est classé 16^{ème} parmi les pays dont l'économie est tirée par l'innovation (alors que pour le TAE global, le Québec était classé 6^{ème}). Ces résultats indiquent qu'une plus grande proportion du TAE du Québec est liée à un démarrage par opportunité (87%) que dans le RDC (83%).

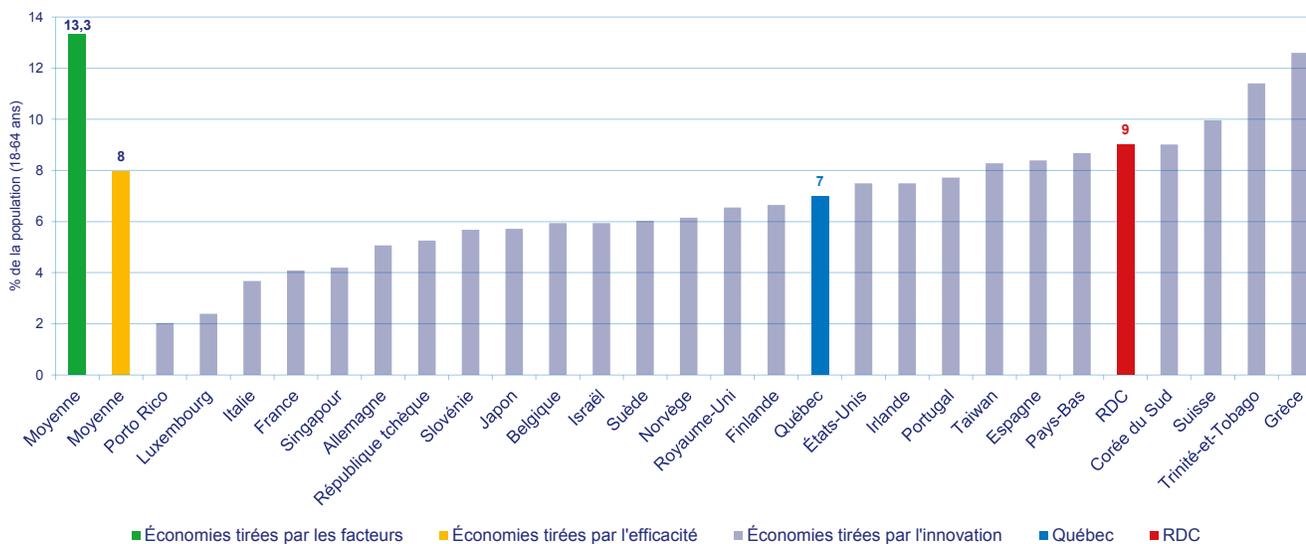
Figure 17. Proportion du TAE basé sur la nécessité selon les pays



2.4 Entrepreneurs établis

Il faut rappeler que les entrepreneurs établis sont ceux qui versent des salaires depuis plus de 42 mois. À ce chapitre, le Québec compte moins d'entrepreneurs établis (7%) que le RDC (9%) (voir la Figure 18). Toutefois, bien que l'écart semble important à première vue, il faut souligner que le Québec possède plus d'entrepreneurs établis que tous les autres pays du G8 à l'exception des États-Unis (et du RDC). Qui plus est, les États-Unis ont seulement 7,5% d'entrepreneurs établis, ce qui n'est que légèrement supérieur à la proportion du Québec (7,0%).

Figure 18. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays



2.5 Sortie de l'entrepreneuriat

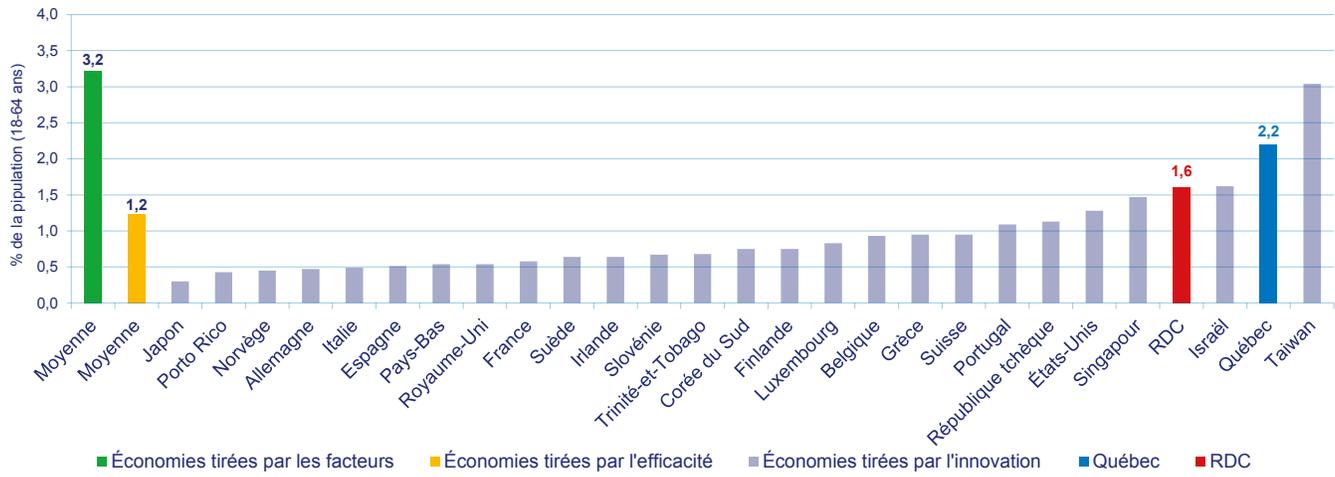
Bien que cette section aborde la notion de sortie de l'entrepreneuriat, il faut savoir que la réalité est beaucoup plus complexe que ce qui sera présenté dans les prochaines figures. En effet, l'étude de la carrière se fait en continue et dans une perspective longitudinale alors qu'ici, nous n'avons 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 possède¹⁰. Ces nuances ne sont pas considérées dans cette section. Ici, il est question de la proportion des entrepreneurs qui ferment une entreprise de manière définitive et de ceux qui quittent leur entreprise mais que celle-ci poursuit ses activités.

Par ailleurs, dans toutes les économies, des entreprises finissent par fermer leurs portes. Toutes sortes de raisons peuvent amener un entrepreneur à fermer son entreprise : baisse de clientèle, absence de relève, retraite, faillite, etc. Nous séparons donc les fermetures définitives de celles dont l'entreprise continue ses activités. Dans les deux cas, l'entrepreneur quitte ses responsabilités à l'égard de l'entreprise et cesse d'en être le propriétaire. Toutefois, dans le cas où l'entreprise continue ses activités, cela implique qu'elle soit reprise par une autre personne ou une autre entité économique (fusion/acquisition).

Comme on peut le voir à la Figure 19, le Québec est l'un des endroits dans le monde où les entreprises survivent le plus à leurs dirigeants. Ainsi, 2,2% des répondants du Québec ont quitté l'entrepreneuriat mais l'entreprise continue ses activités, tandis que cette proportion est de 1,6% dans le RDC. Seul Taïwan possède une proportion plus élevée que le Québec parmi toutes les économies tirées par l'innovation.

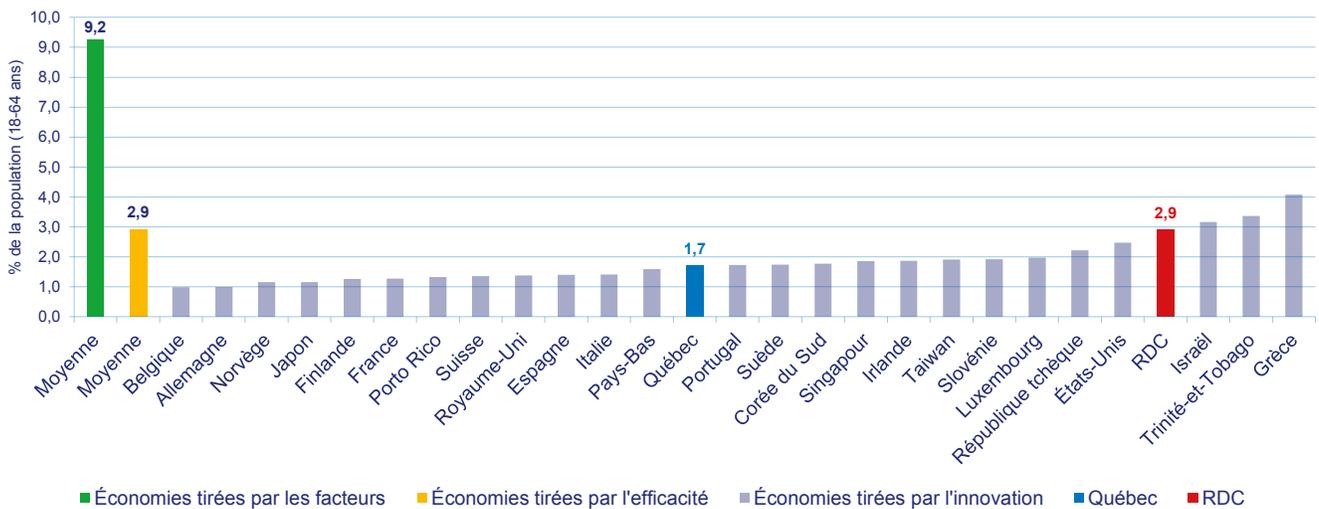
¹⁰ Westhead, P. et M. Wright (1998), « Novice, portfolio, and serial founders: are they different? - Evidence from new production firm registrations 1980-88 », *Journal of Business Venturing*, vol. 13, n° 3, p. 173-204.

Figure 19. 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 20), la proportion québécoise est beaucoup plus faible (1,7% des répondants) que dans le RDC (2,9% des répondants). Le Québec est d'ailleurs légèrement en bas de la médiane des pays tirés par l'innovation à ce chapitre.

Figure 20. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays

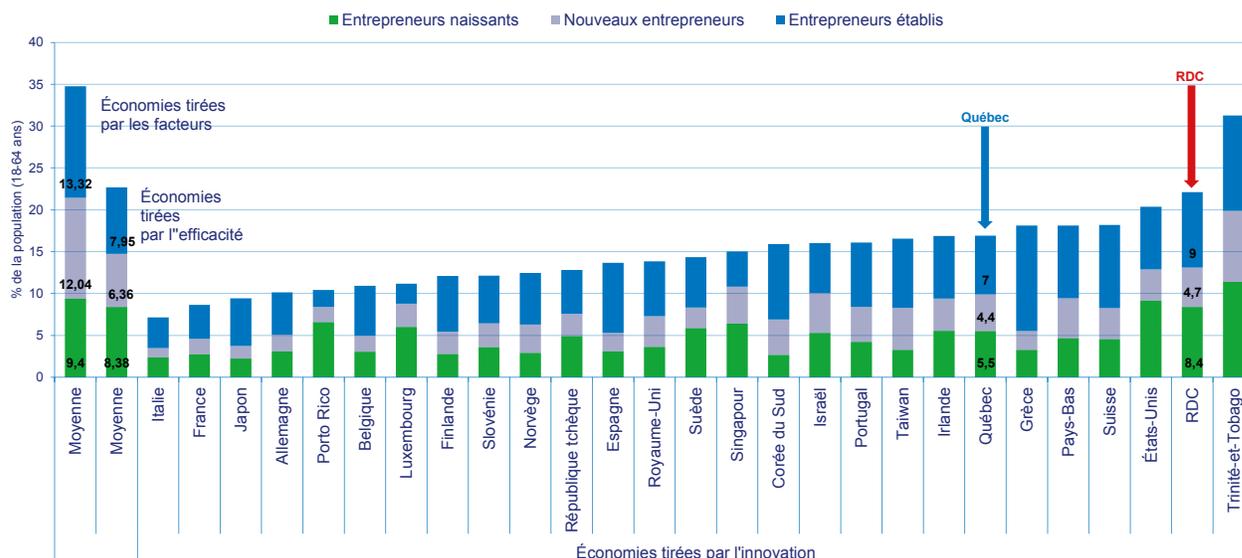


2.6 Synthèse de l'activité entrepreneuriale

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 21 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 42 mois de salaires versés) ainsi que les entrepreneurs établis (plus de 42 mois de salaires versés). On peut constater que Québec se classe 7^{ème} parmi les pays dont l'économie est tirée par l'innovation. Outre les États-Unis et le RDC, le Québec dépasse tous les autres pays du G8. Cela constitue très certainement une nouvelle encourageante, surtout en sachant que ceux qui ont choisi cette voie l'ont fait principalement par choix (entrepreneuriat d'opportunité) plutôt que parce qu'ils n'y voyaient pas de meilleures options (entrepreneuriat de nécessité) (référence : Figure 16 et Figure 17).

Figure 21. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

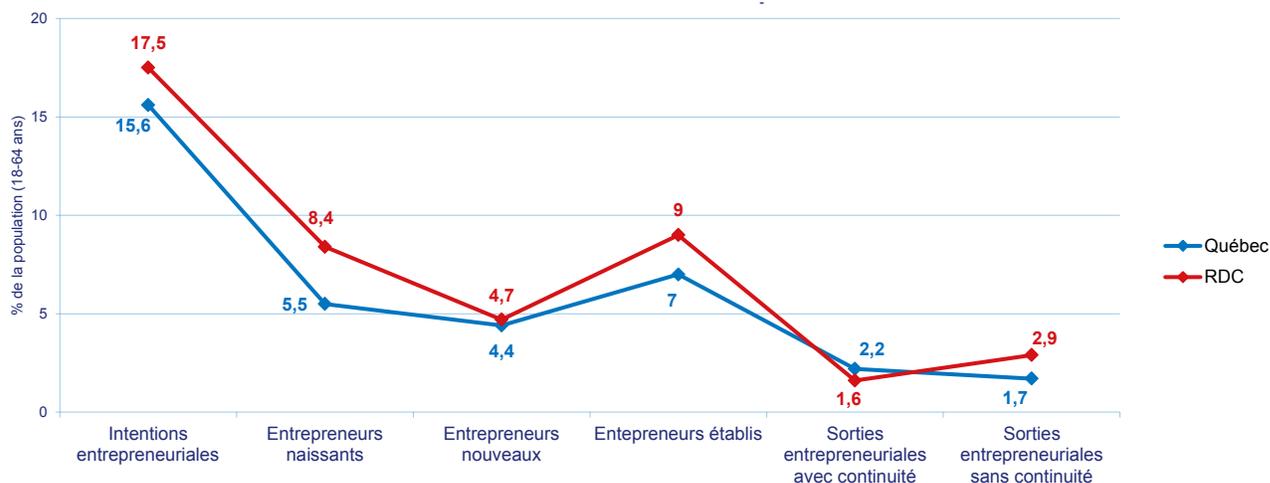


La Figure 22 nous renseigne sur les différentes étapes du processus de l'activité entrepreneuriale et résume ce que nous avons vu jusqu'à maintenant. L'écart observé au niveau de l'intention d'entreprendre entre le Québec et le RDC se creuse légèrement au niveau des entrepreneurs naissants pour quasiment disparaître en ce qui concerne les entrepreneurs nouveaux. L'écart initial (d'environ 2%) réapparaît pour les entrepreneurs établis. Fait marquant : les entreprises du Québec sont beaucoup plus cédées ou vendues que dans le RDC, où elles sont beaucoup plus fermées de manière définitive.

Du point de vue de la carrière, comme les entrepreneurs établis incluent tous ceux qui ont versé plus de 42 mois de salaires, incluant autant ceux qui sont relativement récents (entre 43 mois et 60 mois par exemple) des entrepreneurs de longue date (plus de 25 ans en affaires, par exemple), cet écart est difficile à expliquer puisqu'il faut tenir compte des contextes historiques, d'une part, et que les données ne sont pas longitudinales, d'autre part. En ce qui concerne les trois premières étapes (intention, naissants et nouveaux), celles-ci sont davantage faciles à situer dans le temps et à expliquer. Bien qu'il soit impossible de statuer de manière définitive, étant donné le caractère statique des données, il est possible que l'écart qui rétrécit au niveau des entrepreneurs nouveaux serait causé par une plus grande pérennité des démarrages québécois. Tel qu'il l'a été démontré dans des recherches de nature longitudinale, un excès d'optimisme mène à davantage de créations d'entreprises mais celles-ci ne perdurent pas toutes dans le temps¹¹. Cet excès d'optimisme peut se manifester dans le sentiment de compétence à l'égard de ses compétences entrepreneuriales, celui-ci étant particulièrement élevé dans le reste du Canada (Réf : Figure 9). Conjugué avec le fait qu'une plus grande proportion d'entreprises sont vendues au Québec (plutôt que fermées définitivement), ces indications pourraient laisser présager une plus faible pérennité des entreprises du RDC, bien qu'il soit impossible de le démontrer.

¹¹ Dawson, C. et A. Henley (2013), « Over-optimism and entry and exit from self-employment », *International Small Business Journal*, vol. 31, n° 8, p. 938-954.

Figure 22. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC



« *Entreprendre, c'est avoir une ou des idées, être déterminé, prendre les risques et mettre tous les efforts, sans compter les heures, pour réaliser ces projets dont on rêve. C'est aussi s'épanouir au travers ceux-ci* ».

Véronique Beaulieu

Présidente directrice générale,

Votre agence : On le fait pour vous

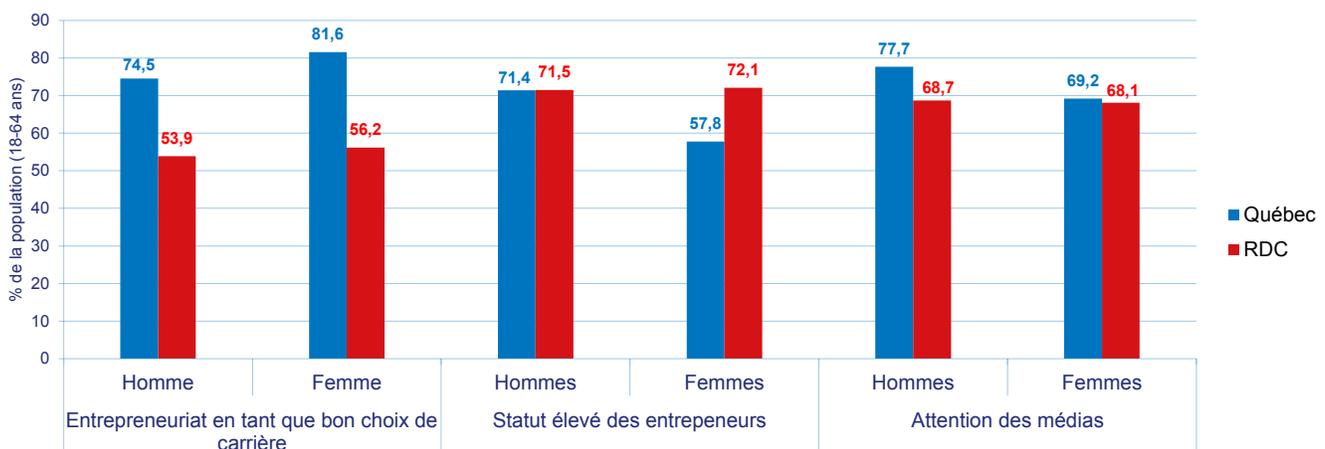


L'entrepreneuriat est un choix de carrière qui se distingue de l'emploi salarié sur plusieurs plans, notamment en ce qui concerne l'obligation d'accéder à certaines ressources pour devenir entrepreneur, à la grande autonomie que cela implique, ainsi qu'en ce qui a trait aux obligations et responsabilités envers différentes parties prenantes. Ces particularités peuvent se vivre différemment selon les genres et l'âge, d'une part, et peuvent influencer le niveau de bien-être en comparaison avec les employés salariés, d'autre part. Les prochaines sous-sections présenteront les distinctions entre hommes et femmes, entre certains groupes d'âge et les différents niveaux de bien-être perçus selon les statuts d'emploi.

3.1 Comparaison entre l'entrepreneuriat féminin et masculin

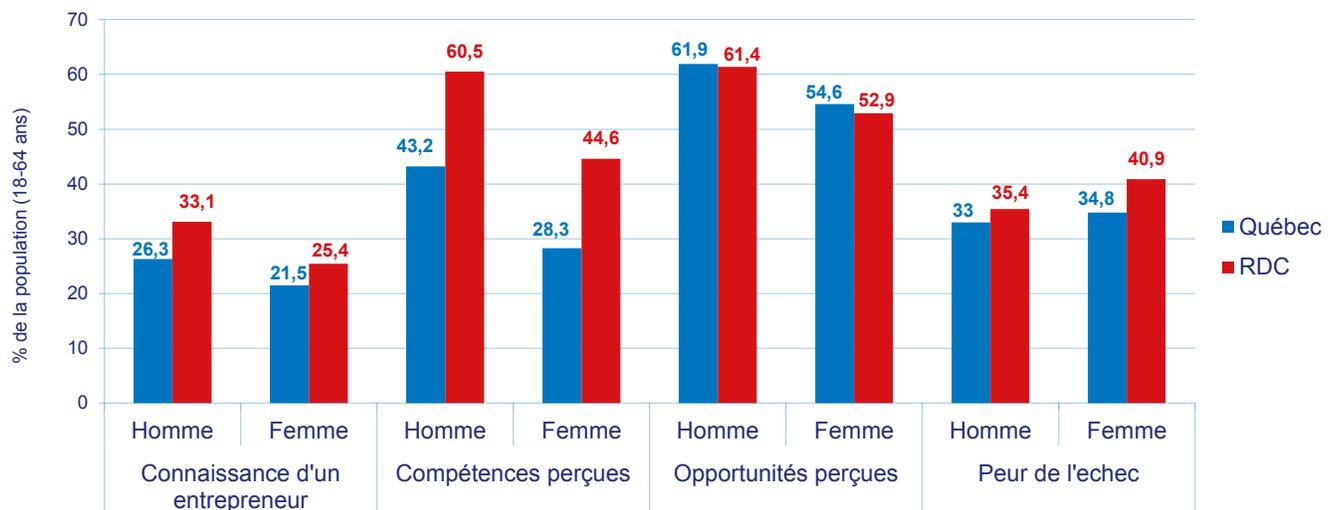
En ce qui concerne les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat comme choix de carrière, on peut constater d'abord que les femmes du Québec estiment qu'il s'agit d'un bon choix de carrière en proportion plus grande que les hommes et que les femmes du RDC (Figure 23). Tandis que les hommes du Québec et du RDC estiment que leurs concitoyens respectifs accordent un statut élevé aux entrepreneurs, ce n'est pas le cas des femmes du Québec. En effet, celles-ci estiment que la population accorde un statut élevé aux entrepreneurs dans une moins grande proportion que les femmes du RDC. Finalement, la proportion des hommes du Québec qui croient que l'entrepreneuriat obtient suffisamment d'attention dans les médias est plus grande que ce que l'on observe chez les hommes du RDC et les femmes en général.

Figure 23. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau des attitudes à l'égard de la carrière entrepreneuriale



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 24). L'écart entre les femmes du Québec et du RDC est toutefois plus faible que l'écart qui existe entre les hommes de ces mêmes territoires. Pour ce qui est des compétences perçues, les femmes se croient moins compétentes que les hommes et l'écart est similaire entre le Québec et le RDC. Concernant l'engagement à l'égard de la carrière, les femmes perçoivent moins d'opportunités d'affaires dans leur région pour les six prochains mois que les hommes. L'écart entre le Québec et le RDC est toutefois très faible. Finalement, les femmes du RDC ont davantage peur de l'échec que les femmes du Québec (40,9% contre 34,8%), cette proportion est plutôt similaire à celles des hommes du Québec (33%) et du RDC (35,4%).

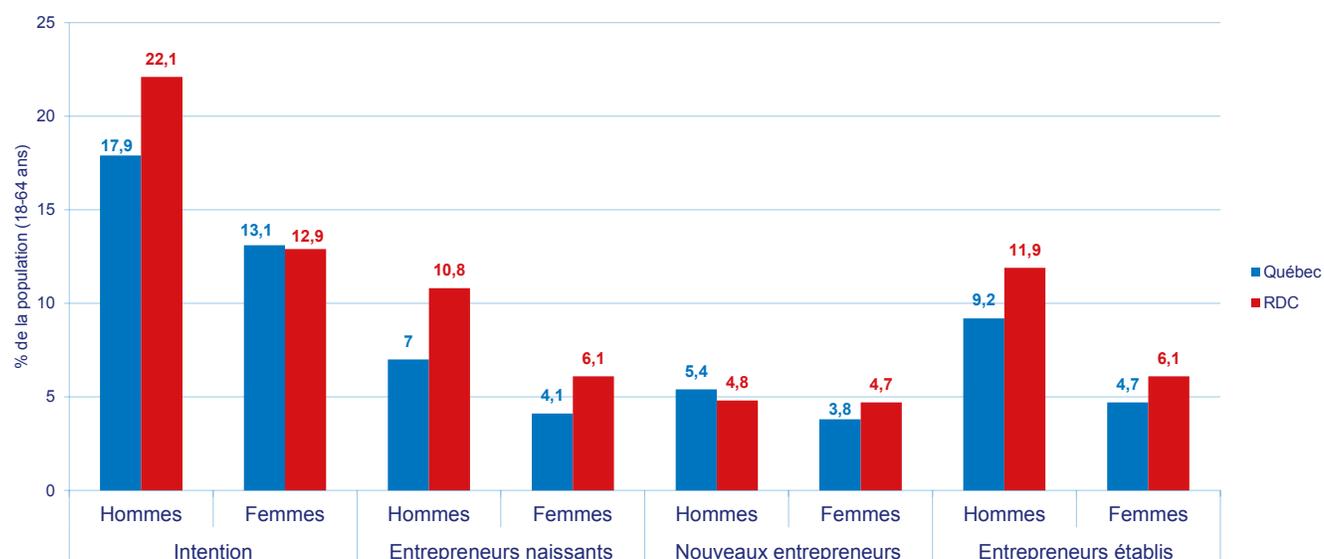
Figure 24. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale



Enfin, on constate que l'intention d'entreprendre des femmes du Québec (13,1%) est quasiment identique à celle des femmes du RDC (12,9%) (Figure 25). Cette intention est beaucoup plus faible que celle observée pour les hommes du Québec (17,9%) et surtout, des hommes du RDC (22,1%). Pour les entrepreneurs naissants, l'écart entre les hommes et les femmes du Québec (3,1%) est plus faible que celui entre les hommes et les femmes du RDC (4,7%). Chez les nouveaux entrepreneurs, alors que l'écart entre les femmes (4,7%) et les hommes (4,8%) du RDC est quasiment nul, l'écart entre les hommes (5,4%) et les femmes du Québec (3,8%) est plus important. 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 (4,7%) qui sont les moins nombreuses, suivies des femmes du RDC (6,1%), des hommes du Québec (9,2%) et des hommes du RDC (11,9%).

Il est important de noter que les entrepreneurs établis peuvent être en affaires depuis plusieurs dizaines d'années. Conséquemment, il est alors plus difficile de constater des changements sociétaux récents qui pourraient se produire dans les choix de carrière, comparativement aux catégories des entrepreneurs naissants et nouveaux.

Figure 25. Comparaison homme/femme du Québec et du RDC concernant les étapes du processus entrepreneurial



3.2 Comparaison entre l'entrepreneuriat jeunesse et mature

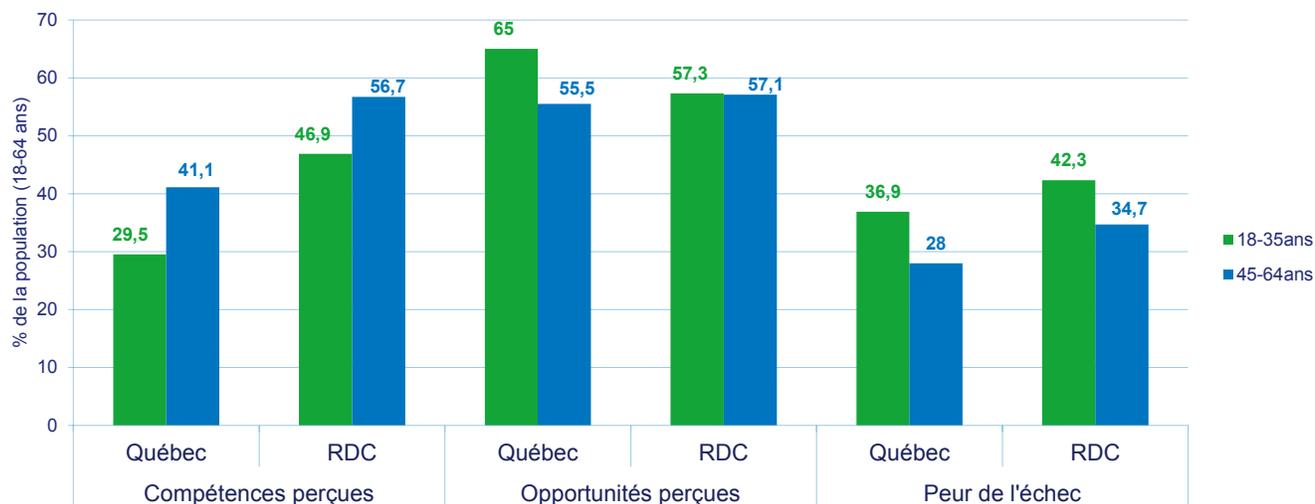
Dans cette sous-section, nous avons choisi de comparer l'entrepreneuriat jeunesse et l'entrepreneuriat mature. Évidemment, cette comparaison est arbitraire. Nous avons défini les « jeunes » entrepreneurs comme ceux qui se situent entre 18 et 35 ans. Plusieurs programmes gouvernementaux sont fondés sur cette fourchette d'âge, bien que la Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs¹² considère maintenant les candidatures de jeunes entre 18 et 39 ans. Nous les avons comparés avec les entrepreneurs matures, soient ceux entre 45 et 64 ans. Pour les décideurs publics, considérant que l'entrepreneuriat senior gagne du terrain à chaque année¹³, 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 et ainsi, maintenir des intervalles de confiance adéquats.

Nous avons d'abord comparé les éléments relatifs au rapport personnel face à l'entrepreneuriat et à l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale (Figure 26). D'abord, les jeunes se perçoivent moins compétents que les plus vieux, d'une part, et ceux du Québec se perçoivent moins compétents que dans le RDC. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les personnes matures ont davantage d'expérience de travail et, du coup, peuvent se percevoir comme plus compétentes pour démarrer une entreprise. Pour les opportunités perçues, on constate que les jeunes du Québec (65%) perçoivent plus d'opportunités pour démarrer dans les six (6) prochains mois au sein de leur région que les matures du Québec (55,5%), et même que les jeunes (57,3%) et les matures (57,1%) du RDC. Même si la peur de l'échec est plus forte chez les jeunes du Québec (36,9%) que chez les personnes matures (28%), elle est moins élevée que chez les jeunes du RDC (42,3%) et assez semblable aux personnes matures du RDC (34,7%).

¹² <http://www.fcje.ca/>

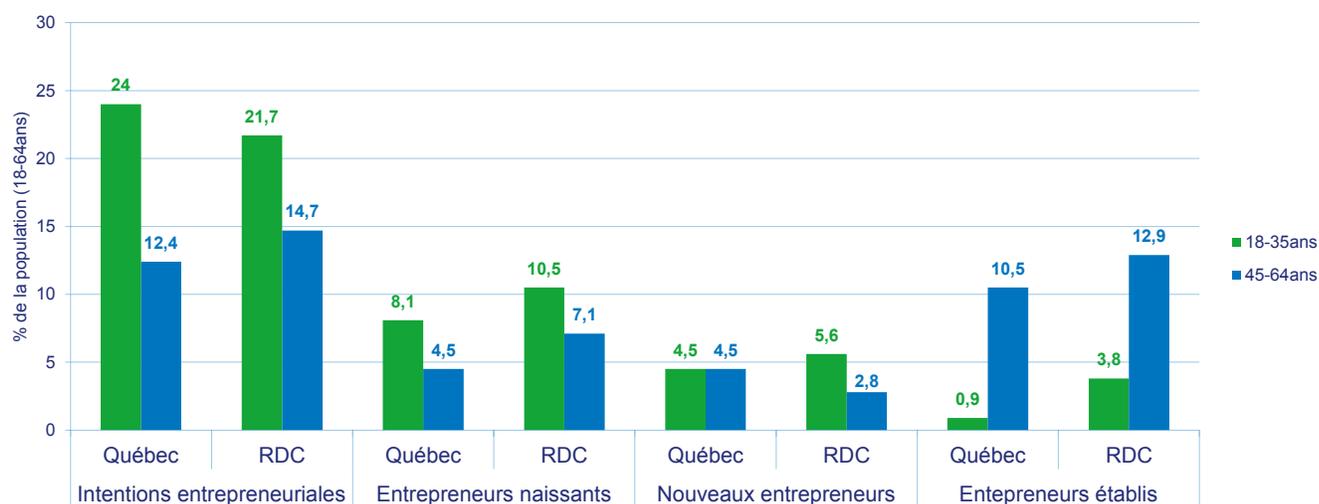
¹³ Zissimopoulos, J. M. et L. A. Karoly (2009), « Labor-Force Dynamics at Older Ages Movements Into Self-Employment for Workers and Nonworkers », *Research on Aging*, vol. 31, n° 1, p. 89-111.

Figure 26. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau du rapport personnel et de l'engagement à l'égard de la carrière entrepreneuriale



Pour ce qui est de l'activité entrepreneuriale, les intentions d'entreprendre sont beaucoup plus élevées chez les jeunes du Québec (24%) et du RDC (21,7%) que chez les personnes matures (12,4% pour le Québec, 14,7% pour le RDC) (Figure 27). Au niveau des entrepreneurs naissants (jusqu'à 3 mois de salaires versés), même si les jeunes du Québec (8,1%) sont moins nombreux que ceux du RDC (10,5%) dans cette catégorie, ils demeurent plus nombreux que les matures du Québec (4,5%) et du RDC (7,1%). Chez les nouveaux entrepreneurs, il n'y a aucune différence entre les jeunes et les matures du Québec (4,5%) alors que les jeunes du RDC sont un peu plus nombreux que les matures du RDC (5,6% contre 2,8%). Par contre, chez les entrepreneurs établis, la proportion des jeunes du Québec est dramatiquement basse (0,9%) comparativement aux matures du Québec (10,5%) et même très faible par rapport aux jeunes du RDC (3,8%) et surtout en comparaison avec les matures du RDC (12,9%). Bien entendu, un entrepreneur établi doit avoir versé plus de 42 mois de salaires et cette catégorie regroupe généralement les entrepreneurs qui sont en affaires depuis plusieurs dizaines d'années. Il est alors moins probable d'y retrouver des jeunes de 18 à 35 ans. Toutefois, un écart existe avec les jeunes du RDC, ce qui démontre que malgré les intentions fortes des jeunes au Québec, ils sont moins nombreux à passer à l'action et encore moins à établir des entreprises pérennes.

Figure 27. Comparaison jeunes/matures du Québec et du RDC au niveau de l'activité entrepreneuriale



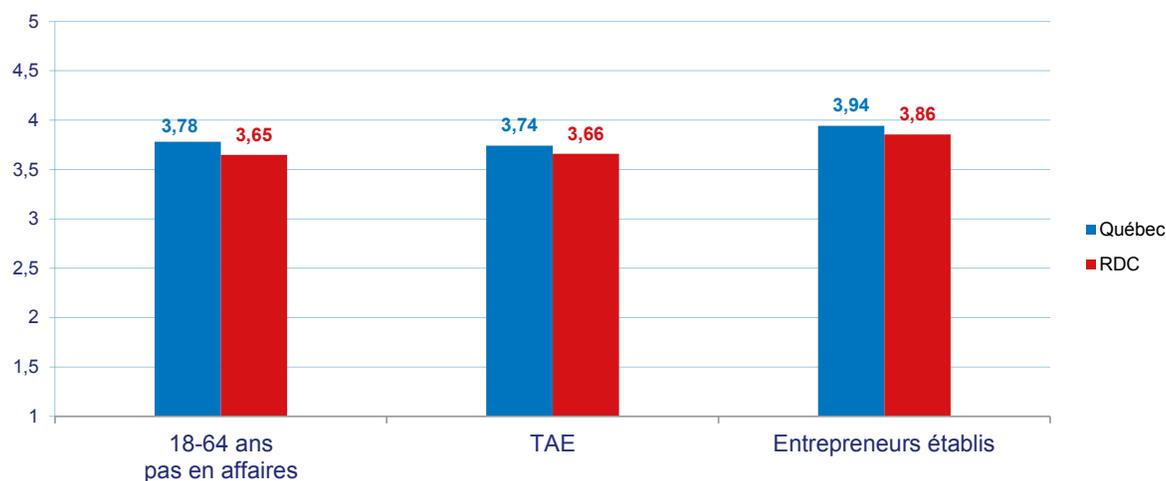
3.3 Entrepreneuriat et bien-être

La thématique du bien-être gagne en popularité chez les chercheurs en entrepreneuriat. D'un côté, la création d'une entreprise est sans contredit un chemin semé d'embûches : difficultés à trouver du financement et des clients, heures de travail parfois très longues, incertitude quant à la survie, etc. En contrepartie, l'entrepreneur peut jouir d'autonomie dans ses tâches et exploiter pleinement son potentiel, peut contrôler davantage sa vie en conciliant son horaire avec sa vie familiale ou obtenir de la reconnaissance sociale lorsque l'entreprise rayonne dans son milieu¹⁴. Les récents travaux longitudinaux montrent que les déplacements de carrière positifs vers l'entrepreneuriat, soit ceux qui sont souhaités, augmentent le bien-être de la personne, contrairement à ceux qui sont forcés, par exemple lorsque la personne ne se trouve aucun meilleur emploi¹⁵. Considérant la très forte proportion d'entrepreneuriat d'opportunité (qui est volontaire et souhaité) au Québec et au RDC, en comparaison avec l'entrepreneuriat de nécessité (où la personne ne voit pas de meilleure option pour sa carrière) (Réf : Figure 16 et Figure 17), tout porte à croire que le bien-être des entrepreneurs serait plus grand que celui de la population salariée ou sans emploi.

¹⁴ Grant, S. (2011). « On being entrepreneurial: the highs and lows of entrepreneurship », dans J. Langan-Fox et C. L. Cooper (dir.), *Handbook of Stress in the Occupations*, Edward Elgar Publishing, p. 359.

Pour mesurer le bien-être général des citoyens et faire des comparaisons, les chercheurs du GEM ont adopté l'échelle de la satisfaction au regard de la vie proposée par des chercheurs en psychologie¹⁶. Il s'agit de cinq questions du type « Je suis satisfait de ma vie », où le répondant doit se situer entre « 1-Fortement en désaccord » et « 5-Fortement en accord ». Plus le répondant est satisfait de sa vie, plus ses réponses tendent vers 5 et moins il est satisfait, plus elles tendent vers 1. Comme on peut le voir à la Figure 28, les citoyens du Québec qui ne sont pas entrepreneurs sont assez satisfaits de leur vie (3,78/5) et légèrement plus que les citoyens du RDC (3,65/5). Les entrepreneurs dans le TAE, soit la combinaison des entrepreneurs naissants et nouveaux (qui comprend ceux qui en sont aux premiers balbutiements de l'entreprise jusqu'à 42 mois de salaires versés), sont assez similaires à la population en général, avec un score de 3,74/5 pour le Québec et de 3,66/5 pour le RDC. Par contre, chez les entrepreneurs établis, ce score monte à 3,94/5 au Québec et à 3,86/5 au RDC pour cette catégorie. Ces résultats démontrent que les entrepreneurs établis sont plus satisfaits que ceux qui sont dans la période de démarrage, souvent associée à de nombreuses difficultés, et plus aussi que les citoyens qui ne sont pas en affaires.

Figure 28. Moyenne du bien-être selon certaines catégories de carrière



¹⁵ Binder, M. et A. Coad (2013), « Life satisfaction and self-employment: a matching approach », *Small Business Economics*, vol. 40, n° 4, p. 1009-1033.

¹⁶ Pavot, W. et E. Diener (2008), « The satisfaction with life scale and the emerging construct of life satisfaction », *The Journal of Positive Psychology*, vol. 3, n° 2, p. 137-152.

CHAPITRE 4 **LE CONTEXTE DE** **L'ENTREPRENEURIAT AU** **QUÉBEC – L'ENQUÊTE** **AUPRÈS DES EXPERTS DU**

4.1 Les conditions cadres pour entreprendre : l'opinion des experts

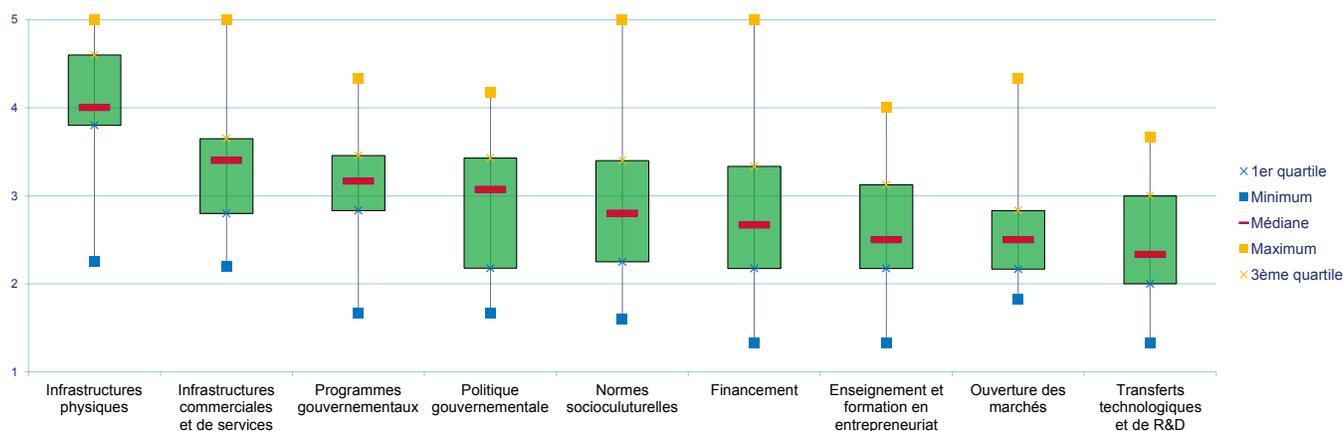
Si les résultats présentés dans les chapitres précédents font état des aspirations, attitudes et activités entrepreneuriales des citoyens du Québec et du reste du Canada, il faut comprendre que celles-ci s'insèrent dans un contexte socioéconomique, politique et législatif qui peut soutenir ou inhiber 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 et 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 « 5-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 29 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 constate que quatre (4) dimensions ont

des médianes supérieures ou égales à 3/5, ce qui veut dire qu'elles sont jugées positivement par les experts. Ainsi, on peut voir que les infrastructures physiques constituent la dimension où les experts jugent que le Québec offre un cadre très adéquat aux entrepreneurs (médiane 4,0), suivi des infrastructures commerciales et de services (médiane de 3,4), des programmes gouvernementaux (médiane de 3,2) et des politiques gouvernementales (médiane de 3,1). Toutes les autres dimensions ont un score médian inférieur à 3/5, ce qui veut dire qu'elles ont été jugées plutôt négativement. Cela comprend les normes socioculturelles (médiane de 2,8), l'accès au financement (médiane de 2,7), l'enseignement et la formation en entrepreneuriat (médiane de 2,5), l'ouverture des marchés (médiane de 2,5) ainsi que les transferts technologiques et de recherche et développement (R&D) (médiane de 2,3).

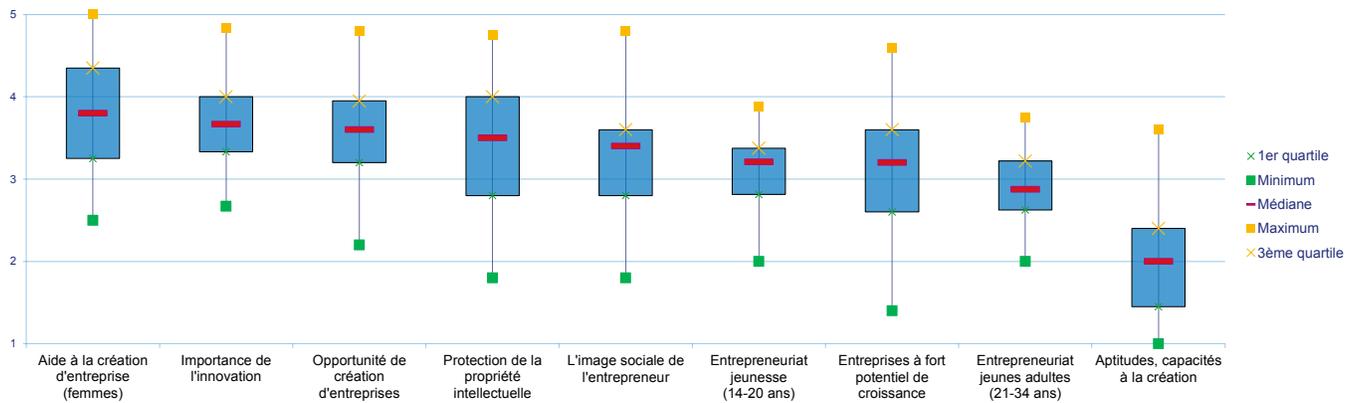
Figure 29. Opinion des experts du Québec quant aux conditions cadres pour l'entrepreneuriat



4.2 L'opinion des experts relativement à d'autres dimensions de l'entrepreneuriat et de l'innovation au Québec

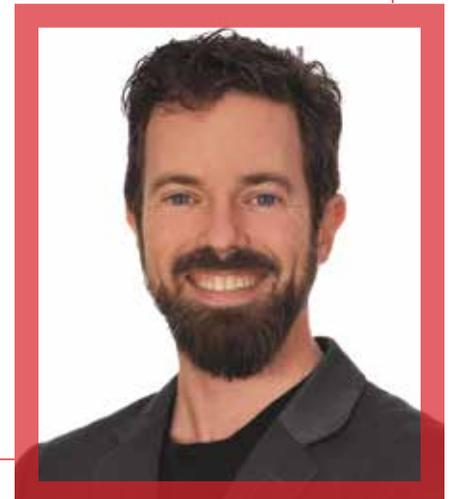
Au-delà des conditions pour l'entrepreneuriat, les experts ont également répondu à d'autres questions dans le but d'obtenir leur opinion sur d'autres aspects des efforts de soutien à l'entrepreneuriat qui sont menés sur le territoire. Comme on peut le voir à la Figure 30, les experts jugent assez favorablement les neuf (9) dimensions sur lesquelles ils ont été interrogés, la forte majorité (7/9) obtient un score supérieur à la médiane (3/5), ce qui est une note positive. Ainsi, on voit que l'aide à la création d'entreprises pour les femmes est très favorable au Québec (médiane de 3,8) et l'innovation est reconnue comme étant très importante à tous les niveaux (médiane de 3,7). Les experts estiment également qu'il y a suffisamment d'opportunités de création d'entreprises (médiane de 3,6), ce qui rejoint l'opinion de la population en général (Réf : Figure 10). La même chose vaut en ce qui concerne l'image sociale de l'entrepreneur, qu'on estime assez bien valorisée sur le territoire (médiane 3,4), comme c'est le cas des citoyens en général (Réf : Figure 4, Figure 5 et Figure 6). Les experts estiment que globalement, la propriété intellectuelle est bien protégée au Québec (médiane 3,5), que l'entrepreneuriat jeunesse (14 à 20 ans) ainsi que les entreprises à fort potentiel de croissance sont suffisamment appuyées (médianes de 3,2 pour les deux dimensions). Par contre, sur cette dernière dimension, les opinions divergent et sont moins concentrées (varie de 1,4 à 4,6). En ce qui concerne les aspects plutôt défavorables identifiés par les experts, on note le soutien au démarrage des jeunes adultes (21-34 ans) (médiane de 2,9) qui pourrait être amélioré, tout comme les aptitudes et les capacités des citoyens à créer des entreprises (médiane de 2), ce qui rejoint largement l'opinion des citoyens quant à leurs propres capacités à entreprendre, qu'ils estiment faibles (Réf : Figure 9), ainsi que l'opinion des experts quant aux faiblesses du système d'éducation en soutien à l'éclosion de l'entrepreneuriat (Réf : Figure 29).

Figure 30. Opinion des experts du Québec sur d'autres dimensions de l'entrepreneuriat et de l'innovation sur le territoire



« Être entrepreneur, c'est beaucoup plus que de gérer son entreprise. Que ce soit en créant un groupe local d'entraide ou en gérant et développant un projet personnel le soir, l'entrepreneuriat nécessite de prendre le temps de considérer une idée quand elle nous arrive. Et si la passion est jointe à l'idée, il faut alors la poursuivre sans peur ».

Maxim Gélinas,
Président et chef de la direction,
Aspasie



CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS

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

- 1. Les politiques publiques de sensibilisation à l'entrepreneuriat semblent porter fruit.** Évidemment, il est impossible de démontrer un lien de cause à effet entre la Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat déposée en novembre 2011 et les résultats obtenus dans ce rapport. Toutefois, les efforts, qui ont été bonifiés dans cette stratégie, en matière de sensibilisation que mènent les nombreux intervenants ainsi que les publicités gouvernementale pourraient expliquer la valorisation de la carrière entrepreneuriale chez les citoyens du Québec ainsi que la perception que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat. Il faut aussi souligner que les experts estiment favorablement les efforts de sensibilisation destinée aux jeunes de 14–20 ans. Ces efforts méritent d'être poursuivis dans le futur, bien qu'il soit trop tôt pour observer que cela se transforme en création d'entreprises.
- 2. Les attitudes entrepreneuriales au Québec sont très positives.** Une très forte proportion de citoyens estime percevoir de bonnes occasions d'affaires pour les 6 prochains mois dans leur région et n'ont pas peur de l'échec. Cela se manifeste par une intention d'entreprendre très élevée lorsque comparée à celle des citoyens des autres économies tirées par l'innovation. Là aussi, les efforts de sensibilisation à l'entrepreneuriat pourraient être en cause, bien qu'il soit impossible de le démontrer pour le moment.
- 3. La perception de compétence dans le démarrage d'une entreprise doit être renforcée.** Les experts estiment qu'il s'agit de l'une des plus importantes faiblesses du Québec à l'égard de l'entrepreneuriat et l'enquête auprès des citoyens le démontre : ce taux est l'un des plus faibles des économies comparables. De nombreux travaux scientifiques démontrent que cette

perception de compétence est liée à l'intention de créer ainsi qu'au passage à l'action. Ce sentiment peut être amélioré notamment grâce au contact avec des entrepreneurs dans l'entourage, qui est l'un des plus faibles également en comparaison avec les autres pays. Il peut aussi être développé au travers de la formation et de l'éducation, l'un des aspects notés sévèrement par les experts. Comme on peut le constater, beaucoup d'indicateurs du rapport 2013 pointent vers le développement de la perception positive des compétences entrepreneuriales. Un système scolaire qui permet l'éclosion des aptitudes entrepreneuriales pourrait être un bon point de départ. Cela n'implique pas nécessairement qu'il soit orienté vers la création d'entreprises mais plutôt au travers d'activités de développement de compétences que l'on associe généralement à l'entrepreneuriat telles la prise d'initiatives, l'autonomisation, la responsabilisation, le leadership, la créativité, etc.

4. Le Québec semble être un terreau particulièrement fertile pour les transferts d'entreprises. En effet, nous avons pu constater que la sortie de l'entrepreneuriat se fait de manière beaucoup plus marquée par les transferts où l'entreprise survit à son dirigeant que par la fermeture de l'entreprise sans continuité des activités. Le Québec semble faire figure d'exception lorsque comparé aux autres pays dont les économies sont tirées par l'innovation. Est-ce imputable à une plus grande pérennité des entreprises ? À une culture économique distincte à cet égard ? Au fait d'avoir plus d'entrepreneurs de première génération, partant du fait que les entreprises ont tendance à disparaître sur une très longue période ? Il est impossible de statuer pour le moment, par manque d'information. Considérant la complexité des transferts d'entreprises, cela laisse présager un besoin plus marqué de soutien dans l'accompagnement des cédants et des repreneurs de manière à assurer l'essor des entreprises acquises par la nouvelle génération d'entrepreneurs.

5. Les entrepreneurs du Québec sont heureux et

entreprennent par choix. Les résultats obtenus ici sont identiques à ce que l'on observe ailleurs dans le monde : les entrepreneurs se perçoivent comme ayant un niveau de bien-être plus élevé que la population en général. Cela ne veut toutefois pas dire que l'entrepreneuriat est à l'origine de ce niveau de bien-être. Il est possible que cela se produise uniquement chez certaines personnes qui ont davantage besoin d'autonomie ou de s'accomplir sur le plan professionnel, et qui sont sans doute davantage prédisposés à entreprendre cette carrière, ou encore que les entrepreneurs aient davantage confiance en eux-mêmes et affirment ainsi avoir un niveau plus élevé de bien-être. En outre, on constate qu'une plus grande proportion de citoyens lance une entreprise par choix plutôt que par contrainte, ce qui est également une condition essentielle pour obtenir un sentiment de bien-être plus élevé. Cela laisse penser que le marché du travail procure suffisamment d'opportunités intéressantes aux travailleurs potentiels ou offre suffisamment de soutien à la transition de carrière afin qu'une moins grande proportion de citoyens choisissent de créer une entreprise pour subvenir à leurs besoins. Évidemment, ce n'est qu'une hypothèse qu'il faudrait davantage explorer dans le futur.

Ces éléments de discussion ne sont que quelques pistes intéressantes sur la base des observations que nous avons pu dégager des données GEM 2013. 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, tout en offrant une comparaison internationale qui permette de mieux situer le Québec par rapport à des économies comparables. En complémentarité, le rapport canadien permettra également d'obtenir des renseignements utiles sur la situation de l'activité entrepreneuriale au Canada et d'approfondir des sujets plus pointus : quels types d'entreprises sont créées et dans quels secteurs ? Sont-elles innovantes et tournées vers l'innovation ? Le lecteur intéressé pourra consulter le Rapport GEM du Canada pour obtenir des réponses à ces questions.



« *Entreprendre, c'est de répondre aux attentes des marchés cibles qui nous passionnent, tout en proposant des services qui nous distinguent, en suivant les courants et les enjeux des consommateurs qui recherchent une certaine innovation, sans trop les bousculer* ».

Yves Jean Lacasse,
Créateur et président,
La maison
de couture ENVERS

Le présent rapport n'aurait pas été possible sans la contribution financière et l'encouragement de nombreux partenaires. Nous souhaitons reconnaître la participation des donateurs ci-dessous pour le rapport québécois 2013 du GEM.

SOUTIEN FINANCIER





Global Entrepreneurship Monitor

Global Entrepreneurship Research Association

London Business School
Regents Park, London NW1 4SA, UK.

+44 796 690 81 71
info@gemconsortium.org

www.gemconsortium.org



The Centre for Innovation Studies (THECIS)

#125, Alastair Ross Technology Centre
3553 31 Street NW
Calgary, Alberta, Canada T2L 2K7

www.thecis.ca

