2020

Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise

GEM Global Entrepreneurship Monitor

Par **Étienne St-Jean** et **Marc Duhamel**

REMERCIEMENTS

Nous souhaitons remercier le ministère de l'Économie et de l'Innovation (MEI) du Québec ainsi que les partenaires du Carrefour d'entrepreneuriat et d'innovation (CEI) Desjardins de l'UQTR pour leur soutien financier à la réalisation de ce rapport.

Nous voulons également remercier monsieur Siba Théodore Koropogui, de la Chaire de recherche du Canada sur la carrière entrepreneuriale, pour les différentes analyses contenues dans ce rapport. Nous devons souligner aussi la collaboration de monsieur Mathieu Houle, qui a fait l'ensemble du graphisme, ainsi que madame Marilyne Brick pour la révision linguistique.

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 nos partenaires financiers nationaux, en particulier Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE).

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 sans leur engagement à produire des données de grande qualité. Nos sincères remerciements vont donc aux équipes des différents pays participants pour 2020.

En outre, des entrepreneurs ont accepté de partager leur rêve entrepreneurial avec nous. Nous sommes privilégiés d'avoir pu récolter leur témoignage et nous remercions monsieur Marcellin Diha, (fondateur de Elyon Ecoenergie), monsieur Simon Duval (cofondateur et CTO de Femtum), madame Alexandra Hamel (fondatrice chez Storyline Communication et propriétaire de l'Étiquette et Co.), monsieur Robin Lapointe (propriétaire et associé, Pépinière du Parc) et monsieur Alexandre Vézina (Entrepreneur-conseil et auteur, Clinique d'Accompagnement Entrepreneurial). 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 de l'enquête, uniquement les auteurs du rapport.

À PROPOS DES AUTEURS

Étienne St-Jean

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

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

Marc Duhamel

Marc Duhamel est professeur d'économie au département de finance et d'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

Veuillez citer ce rapport ainsi :

St-Jean, É. et M. Duhamel (2021), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise : rapport 2020 du *Global Entrepreneurship Monitor* », Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières (Canada).

L'INSTITUT DE RECHERCHE SUR LES PME

L'Institut de recherche sur les PME, fondé en 1997, est le résultat d'un long cheminement de l'Université du Québec à Trois-Rivières pour mettre en place une unité de recherche majeure en entrepreneuriat et sur les PME. L'Institut est reconnu non seulement au Québec, mais partout dans le monde. Depuis son origine, les membres de l'Institut travaillent en équipes multidisciplinaires afin de 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. Il regroupe une trentaine de chercheurs spécialisés sur cet objet de recherche (www.uqtr.ca/inrpme).

Mission de l'Institut

La mission fondamentale de l'Institut est de favoriser l'avancement des connaissances sur l'entrepreneuriat et sur les PME afin de contribuer à leur développement et de former des étudiants et du personnel hautement qualifiés dans ces domaines de recherche. Par ailleurs, il participe aussi 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. De 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 des connaissances scientifiques 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 Doctorat en administration des affaires.

Axes de recherche

Les travaux de recherche de l'Institut se déclinent en deux axes principaux, 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 ce 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 la retraite et à 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 plus risqué et les conséquences sur l'état de santé de l'entrepreneur.

Par ailleurs, comment peut-on amener un 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 à 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 ce, 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 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.uqtr.ca/inrpme

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements ii
À propos des auteurs iii
L'institut de recherche sur les PME iv
Table des matières vi
Liste des tableaux vii
Liste des figures vii
Sommaire exécutif 1
Principaux résultats 1
Introduction 3
Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 9
La méthodologie du GEM 10
L'enquête sur la population adulte (APS) 10
Les mesures du GEM 11
La comparaison Québec, reste du Canada (RDC) et le monde 13

Chapitre 1 les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat au Québec : une comparaison avec le reste du Canada et d'autres économies similaires 14
Les attitudes entrepreneuriales 14
La valorisation de l'entrepreneuriat 14
La perception de l'entrepreneuriat social 20
Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale 21
Le sentiment de compétence : une donnée importante pour le passage à l'action 24
Le talent entrepreneurial : une nouvelle mesure pour préciser les compétences perçues 25
L'engagement entrepreneurial : les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre 28

Chapitre 2 L'activité entrepreneuriale au Québec : une comparaison avec le reste du Canada et les pays de l'OCDE 33
L'activité entrepreneuriale : quelques définitions 33
L'entrepreneuriat émergent 33
Comparaison de l'activité entrepreneuriale des hommes et des femmes 37
Conséquences de la pandémie de COVID-19 sur les entrepreneurs émergents 39
Les entrepreneurs établis 42
Les sorties de l'entrepreneuriat 46
Les sorties avec continuité : un indicateur du transfert effectif d'entreprises 46
Les sorties sans continuité : un indicateur du renouvellement des entreprises 48
La pandémie de COVID-19 comme cause des sorties entrepreneuriales 50
La synthèse de l'activité entrepreneuriale 51
Sommaire des huit (8) dernières années (2013 à 2020) 53

Chapitre 3 investisseurs informels et intrapreneuriat : les manifestations d'une culture entrepreneuriale établie 54
Les investisseurs informels et l'intrapreneuriat : quelques définitions 54
Les investisseurs informels : constats du Québec et des autres territoires 54
L'intrapreneuriat : les constats au Québec et dans le monde 55

Chapitre 4 Entrepreneuriat hybride : une dynamique importante 59
La stratégie de carrière des entrepreneurs *émergents : un regard vers l'entrepreneuriat hybride 59*
L'entrepreneuriat hybride selon les genres : quelques constats 61

Chapitre 5 Motivations entrepreneuriales 63
Les principales raisons pour démarrer son entreprise 63

Conclusion 66

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec d'autres économies comparables 12

Tableau 2. Sommaire des huit (8) dernières années (2013 à 2020) 53

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Indice d'incertitude économique, février à décembre 2020 6

Figure 2. Baromètre des affaires FCEI – Panel A et Panel B 6

Figure 3. Proportion de travailleurs autonomes dans l'emploi total 8

Figure 4. Indice de création d'entreprises, février à décembre 2020 9

Figure 5. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor 10

Figure 6. Étapes du processus entrepreneurial.... 11

Figure 7. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays participants de l'OCDE 15

Figure 8. Évolution de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière au Québec et dans le RDC (2013-2020) 15

Figure 9. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays participants de l'OCDE 16

Figure 10. Évolution de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat au Québec et dans le RDC (2013-2020) 16

Figure 11. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays participants de l'OCDE 17

Figure 12. Évolution du statut élevé des entrepreneurs prospères du Québec et du RDC (2013-2020) 17

Figure 13. Comparaison de la facilité à démarrer une entreprise selon les pays participants de l'OCDE 18

Figure 14. Facilité perçue de démarrer une entreprise sur le territoire du Québec ou du RDC (2016 à 2020) 19

Figure 15. Comparaison de la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale des pays de l'OCDE 20

Figure 16. Perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale sur le territoire du Québec ou du RDC (2016-2020) 21

Figure 17. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays participants de l'OCDE 22

Figure 18. Évolution de la connaissance personnelle d'un entrepreneur au Québec et dans le RDC (2013-2020) 22

Figure 19. Connaissance personnelle d'un entrepreneur qui a démarré suite à la pandémie de COVID-19 23

Figure 20. Connaissance personnelle d'un entrepreneur qui a fermé suite à la pandémie de COVID-19 23

Figure 21. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens des pays participants de l'OCDE 24

Figure 22. Évolution des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2020) 24

Figure 23. Comparaison du talent entrepreneurial – Opportunisme des pays participants de l'OCDE 26

Figure 24. Comparaison du talent entrepreneurial – Proactivité des pays participants de l'OCDE 26

Figure 25. Comparaison du talent entrepreneurial – Créativité des pays participants de l'OCDE 27

Figure 26. Comparaison du talent entrepreneurial – Vision des pays participants de l'OCDE 27

Figure 27. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays participants de l'OCDE 28

Figure 28. Évolution des opportunités perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2020) 29

Figure 29. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens des pays participants de l'OCDE 29

Figure 30. Évolution de la peur de l'échec des citoyens du Québec et du RDC (2013-2020) 30

Figure 31. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens participants des pays de l'OCDE 30

Figure 32. Évolution de l'intention d'entreprendre des citoyens du Québec et du RDC (2013-2020) 31

Figure 33. Intention d'entreprendre influencée dans une large ou dans une moindre mesure par la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE 32

Figure 34. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays participants de l'OCDE 34

Figure 35. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2020) 34

Figure 36. Proportion d'entrepreneurs naissants dont le démarrage a été retardé à cause de la pandémie de COVID-19 parmi les pays de l'OCDE 35
Figure 37. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays participants de l'OCDE 36
Figure 38. Évolution des nouveaux entrepreneurs au Québec et dans le RDC (2013-2020) 36
Figure 39. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables 37
Figure 40. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente au Québec et dans le RDC (2013-2020) 37
Figure 41. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des femmes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2020) 38
Figure 42. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des hommes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2020) 38
Figure 43. Démarrage de l'entreprise rendu difficile pour les entrepreneurs émergents à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE 40
Figure 44. Croissance de l'entreprise rendu difficile pour les entrepreneurs émergents à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE 40
Figure 45. Nouvelles opportunités exploitées par les entrepreneurs émergents à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE 41
Figure 46. Perception des entrepreneurs émergents quant à l'efficacité des réponses des gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE 42
Figure 47. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays participants de l'OCDE 42
Figure 48. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2020) 43
Figure 49. Croissance de l'entreprise rendu difficile pour les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE 44
Figure 50. Nouvelles opportunités exploitées par les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE 44
Figure 51. Perception des entrepreneurs établis quant aux réponses efficaces par les gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE 45
Figure 52. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE 47
Figure 53. Évolution des sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE 47
Figure 54. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE. 48
Figure 55. Évolution des sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise au Québec et dans le RDC 49
Figure 56. Évolution des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité des activités) au Québec et dans le RDC (2013-2020) 49
Figure 57. Sorties entrepreneuriales causées par la pandémie de COVID-19 50
Figure 58. Sorties entrepreneuriales causées par la pandémie de COVID-19 selon la nature de la sortie (avec ou sans continuité) (Québec et RDC) 51
Figure 59. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale 52
Figure 60. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC 52
Figure 61. Proportion d'investisseurs informels dans les pays participants de l'OCDE 55
Figure 62. Évolution de la proportion d'investisseurs informels au Québec et dans le RDC (2013-2019) 55
Figure 63. Proportion d'intrapreneurs dans les pays participants de l'OCDE 56
Figure 64. Évolution de la proportion d'intrapreneurs au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019) 56
Figure 65. Proportion d'intrapreneurs dont l'entreprise a saisi de nouvelles opportunités apportées par la pandémie de COVID-19 57
Figure 66. Proportion d'intrapreneurs dont l'entreprise a cessé certaines activités du fait de la pandémie de COVID-19 57
Figure 67. Proportion d'intrapreneurs qui estime que les réponses apportées par le gouvernement aux conséquences de la pandémie de COVID-19 ont été efficaces 58
Figure 68. L'entrepreneuriat hybride selon les entrepreneurs émergents– compilation 2013-2020 avec moyennes mobiles de 3 ans 61
Figure 69. L'entrepreneuriat hybride des hommes entrepreneurs émergents– compilation 2013-2020 avec moyennes mobiles de 3 ans 62
Figure 70. L'entrepreneuriat hybride des femmes entrepreneures émergentes– compilation 2013-2020 avec moyennes mobiles de 3 ans 62
Figure 71. Motivation des entrepreneurs émergents – Faire une différence 64
Figure 72. Motivation des entrepreneurs émergents – Créer une grande richesse ou des revenus élevés 64
Figure 73. Motivation des entrepreneurs émergents – Poursuivre une tradition familiale 65
Figure 74. Motivation des entrepreneurs émergents – Gagner sa vie car les emplois sont rares 65

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le présent rapport fait état de l'activité entrepreneuriale du Québec pour 2020 et constitue le 8e rapport consécutif produit dans le cadre de l'enquête du *Global Entrepreneurship Monitor*. Il présente un portrait unique par rapport aux années précédentes puisqu'il a été réalisé dans le contexte de la pandémie de COVID-19. On constate globalement que la pandémie a eu des effets négatifs sur l'entrepreneuriat, mais que, globalement et en comparaison, le Québec tire bien son épingle du jeu grâce à la résilience de nombreux entrepreneurs qui ont réussi leur pivot entrepreneurial avec l'aide du soutien efficace des programmes gouvernementaux. Le taux d'entrepreneuriat émergent est tout de même en baisse dans les circonstances. Bien que ceux qui ont choisi de démarrer aient connu des difficultés, de nouvelles opportunités ont été saisies tant chez les entrepreneurs établis que chez les intrapreneurs. Constat encourageant pour les efforts de reprise économique : les réponses des gouvernements pour réduire les effets néfastes de la pandémie ont été jugées efficaces dans de grandes proportions par les entrepreneurs ! C'est un signe que les politiques et les programmes gouvernementaux sont globalement bien adaptés aux défis des entrepreneurs en situation de crise économique et sanitaire.

Principaux résultats

- **Les attitudes demeurent élevées, mais le sentiment de compétence baisse.** Ainsi, on assiste à un maintien important de la valorisation de la carrière entrepreneuriale, de l'attention des médias, du statut élevé accordé aux entrepreneurs et du démarrage jugé facile par d'importantes proportions de citoyens du Québec, et ce, malgré la pandémie de COVID-19. Le sentiment de compétence demeure très faible (45,5 %, soit 12,9 % de moins que dans le RDC), situant le Québec au 16e rang des territoires comparables ;
- **On voit davantage d'entrepreneurs qui ferment et les opportunités semblent réduites.** Les Québécois connaissent une fois et demie plus d'entrepreneurs qui ont fermé que d'entrepreneurs qui ont ouvert à la suite de la pandémie de COVID-19. La pandémie semble aussi avoir fait baisser de manière importante les opportunités perçues (baisse de 18,1 % par rapport à l'an passé), mais cela place néanmoins le Québec au 4e rang. Aussi, la peur de l'échec est en hausse de 10,9 %.
- **L'intention demeure relativement élevée.** Malgré la pandémie, on assiste à une très légère baisse de l'intention d'entreprendre, pour situer le Québec au 6e rang. Cette intention d'entreprendre est largement influencée par la pandémie dans une proportion de 30,3 % et moindrement influencée dans une proportion de 68,9 %.
- **Les femmes qui démarrent des entreprises semblent plus résilientes que les hommes !** Les différentes transformations liées principalement à la pandémie ont apporté une baisse de 5,2 % de l'entrepreneuriat émergent pour le situer à 12,1 %, ce qui est le taux le plus bas depuis 2015. Cette baisse est essentiellement marquée par une chute de l'entrepreneuriat émergent masculin (de 21,4 % à 12,1 %), alors que le taux des femmes est plutôt stable (13,2 % à 12,1 %).
- **Un entrepreneuriat émergent affecté par la pandémie, mais qui saisit des opportunités.** Les entrepreneurs émergents ont vu leur démarrage rendu difficile à cause de la pandémie dans une proportion de 66,8 % et assez peu ont eu des enjeux de croissance (33,8 % pour le 17e rang), car ils ont exploité de nouvelles opportunités grâce à la pandémie dans 48,5 % des cas (5e rang). Les aides financières des gouvernements ont été jugées efficaces dans une proportion de 63,3 % (3e rang).
- **L'entrepreneuriat établi diminue encore cette année, mais il ne semble pas trop affecté par la pandémie.** On assiste également au plus faible taux d'entrepreneuriat établi depuis 2013, soit 5,0 %, et leur croissance, dans 45,7 % des cas, a été rendue difficile par la pandémie de COVID-19, ce qui est, toutefois, l'une des plus faibles proportions parmi les pays comparables (16e rang). Les entrepreneurs établis ont exploité de nouvelles opportunités dans une proportion de 54,7 % (2e rang) et ils jugent la réponse des gouvernements efficace dans une proportion de 73,2 % (1er rang).

- **On constate une baisse des sorties entrepreneuriales, surtout avec continuité des activités.** Cela constitue une bonne nouvelle dans un contexte de turbulences économiques causé par la pandémie de COVID-19. Cette pandémie a sans doute diminué les transferts d'entreprises dans plusieurs pays, puisque malgré la baisse des sorties avec continuité le Québec se situe au 3e rang. Une proportion de 22,9 % affirme avoir quitté l'entrepreneuriat à cause de la pandémie.
- **Déclin de l'intrapreneuriat, mais celui-ci sait saisir les opportunités produites par la pandémie.** En effet, l'intrapreneuriat a légèrement décliné, mais les intrapreneurs ont profité de nouvelles opportunités grâce à la pandémie dans une proportion de 71,7 % (2e rang), malgré l'arrêt d'activités dans une proportion de 62,2 % (6e rang). Les réponses des gouvernements ont été jugées efficaces par 67,6 % des intrapreneurs (5e rang).

« L'entrepreneuriat, pour moi, c'est de contribuer à la résolution de problèmes sociétaux afin de faire une différence significative dans la vie des autres. Dans le processus on apprend à repousser nos limites et à quitter notre zone de confort. Je pourrais comparer ce processus à une montagne russe ou encore au climat du Québec à cause de son imprévisibilité. Il faut donc être à mesure de s'ajuster constamment et être capable de garder ses émotions sous contrôle! »

Elyon Écoénergie est un producteur de biodiesel, un carburant écologique et renouvelable qui permet de réduire les GES quand utilisé pur ou mélangé aux carburants fossiles. En effet le carburant produit étant carbone neutre, son utilisation permet de réduire notre empreinte carbone. Nous apportons ainsi notre contribution à la lutte contre le changement climatique qui est, encore plus aujourd'hui, un enjeu sociétal majeur.

Marcellin Diha
Fondateur de Elyon Ecoenergie

INTRODUCTION

La dernière pandémie d'influenza remontant à plus d'un siècle, toute tentative pour anticiper l'impact de la pandémie de COVID-19 sur l'activité entrepreneuriale s'avère audacieuse. N'ayant aucun point de repère, prédire comment le contexte sanitaire allait influencer l'ensemble des activités entrepreneuriales au Québec devint un exercice tout aussi douteux que téméraire. Certains diront : « À quoi bon se prêter à l'exercice de mesurer les activités entrepreneuriales, si la situation économique et sanitaire du Québec est sans précédent ? Quelle utilité pourrait apporter une comparaison de l'activité entrepreneuriale québécoise avec celles d'autres économies, si la propagation du coronavirus SARS-COV-2 et l'application de mesures sanitaires spécifiques pour en limiter la propagation communautaire sont localisées et imprévisibles ? » Et pourtant, l'exercice que nous nous apprêtons à faire est fondamental, car il mène à une meilleure compréhension de l'entrepreneuriat québécois et de son potentiel pour contribuer au bien-être économique et social des Québécois.

Bien que de nombreux facteurs influencent l'activité entrepreneuriale d'une économie, deux décrivent fréquemment le rôle de l'entrepreneuriat dans le fonctionnement des économies de marché[1]. Depuis Cantillon (1756), l'intermédiation des échanges en contexte d'incertitude est centrale à toutes activités entrepreneuriales[2]. Puis, pour Kirzner (1973, 1985) et de nombreux autres, les activités entrepreneuriales sont intégrales au fonctionnement et aux perturbations des forces du marché[3]. Vu l'ampleur des dérèglements causée par la pandémie de COVID-19 sur le fonctionnement des économies québécoise, canadienne et mondiale, il n'y a peut-être jamais eu de moment aussi propice que l'année 2020 pour prendre le pouls de l'activité entrepreneuriale et pour en comprendre le fonctionnement.

L'approche développée et mise en œuvre par le GEM depuis 22 ans s'inscrit dans la même démarche scientifique que celle qui a mené au développement de vaccins contre la COVID-19 : un portrait descriptif de l'état de l'activité entrepreneuriale qui permet de témoigner de ses caractéristiques fondamentales, dont le goût du risque, la vigilance entrepreneuriale, la résilience à l'adversité économique et d'innombrables autres facteurs qui déterminent comment les entrepreneurs québécois répondent à la crise sanitaire de la COVID-19, et leur impact sur l'économie. L'exercice nous permet également d'apprécier certains traits fondamentaux de l'entrepreneuriat québécois. Ceux-ci constitueront des pierres angulaires des efforts de relance de la crise économique et sanitaire au cours des prochains mois. À terme, ce portrait contribuera à mieux apprécier le potentiel que représente l'entrepreneuriat pour la relance économique québécoise à la suite de toutes sortes de catastrophes, qu'elles soient d'origine anthropique, zoonotique ou naturelle.

---

[1] Pour une brève revue historique des facteurs associés à l'entrepreneuriat, voir : Hébert, R. F. et Link, A. N. (1988). *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques* (2e éd.) New York: Harper.

[2] En particulier, voir : Cantillon, R. (1756). *Essai sur la nature du commerce en général : traduit de l'anglois.* Londres : Fletcher Gyles. [En ligne : https://hdl.handle.net/2027/dul1.ark:/13960/t9d51nd9p] et Knight, F. H. (1921). Risk, Uncertainty, and Profit. Boston: Hart, Schaffner & Marx. [En ligne: http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html]. Plus récemment : Bylund, P. L. & McCaffrey, M. (2017). « A Theory of Entrepreneurship and Institutional Uncertainty », *Journal of Business Venturing*, 32 (5), 461-475. Les auteurs soulignent l'influence de l'incertitude institutionnelle sur l'activité entrepreneuriale.

[3] Pour une revue des différentes théories économiques de perturbations dynamiques de l'entrepreneuriat, voir : van Praag, C. M. (1999). « Some classic views on entrepreneurship », De *Economist*, 147 (3), 311-335. [En ligne: https://doi.org/10.1023/A:1003749128457] et Parker, S. C. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge : Cambridge University Press. En particulier: Schultz, T. W. (1975). « The value of the ability to deal with disequilibria », *Journal of Economic Literature*, 13 (3), 827-846 et Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago : The University of Chicago Press ; Kirzner, I. M. (1985). *Discovery and the capitalist process*. Chicago : The University of Chicago Press. Ces textes soulignent le rôle fonctionnel de l'entrepreneuriat qui s'ajoute au rôle perturbateur et innovant de l'entrepreneuriat de Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development : An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Piscataway : Transaction publishers.

Pour 2020, nous amorçons donc la présentation de l'état de la situation de l'activité entrepreneuriale au Québec par un portait du contexte sociosanitaire de l'économie québécoise et par un bref rappel des premiers événements entourant la pandémie de COVID-19 au Québec. Ce portrait est nécessairement incomplet vu l'intérêt principal de ce rapport. Mais il est impossible d'interpréter ce portrait descriptif de l'activité entrepreneuriale québécoise sans apprécier l'ampleur des bouleversements économiques et sanitaires ainsi que toute l'incertitude qui régnait au moment où la population a été interrogée par le GEM.

Lorsque le premier cas de COVID-19 a été déclaré au Québec, moins de soixante jours après que les premiers symptômes atypiques de la COVID-19 soient officiellement recensés en Chine, l'économie québécoise était florissante[4]. Selon l'Institut de la statistique du Québec, le taux de chômage au Québec de 4,5 % était le plus bas depuis 1976[5]. De plus, l'emploi à temps plein continuait de progresser au détriment de l'emploi à temps partiel et du travail autonome au Québec. De février 2019 à février 2020, l'économie québécoise ajoutait 70 900 emplois à temps plein alors que les emplois à temps partiel reculaient de 7 700 emplois et qu'on comptait 5 900 travailleurs autonomes de moins en février 2020 qu'à la même période en 2019. La forte croissance de l'emploi observée au Québec s'est traduit par une augmentation de 5 % de la rémunération hebdomadaire moyenne alors que l'inflation progressait de 2,3 % sur une base annuelle[6]. Bien que le contexte économique général était fondamentalement favorable à l'activité entrepreneuriale, les pressions sur le marché du travail québécois encourageaient plutôt le travail rémunéré, l'intrapreneuriat ou l'entrepreneuriat hybride[7].

Dans les autres provinces canadiennes, la situation est moins dynamique. Le taux de chômage au Canada se fixe à 5,6 % en février 2020 et dans l'ensemble des provinces canadiennes le taux de chômage en février 2020 dépasse celui du Québec. En réalité, les deux tiers des 30 300 emplois créés au Canada en février 2020 le sont au Québec. Toutefois, entre février 2019 et 2020, le nombre de travailleurs autonomes s'accroît de 51 200 dans les autres provinces canadiennes alors qu'il fléchit au Québec : une indication qui confirme un resserrement plus prononcé du marché de l'emploi au Québec que dans le reste du Canada.

Puis, le 11 mars 2020, l'Organisation mondiale de la Santé (OMS) déclarait la pandémie de COVID-19. Le gouvernement du Québec emboîtait le pas deux jours plus tard, le 13 mars 2020, soit tout près de la fin de la période d'incubation de quatorze jours de la COVID-19 suivant le début de la semaine de relâche au Québec. Le Québec est alors témoin d'un déferlement inattendu de mesures sanitaires qui visent à ralentir la transmission communautaire du coronavirus au Québec. Le 15 mars 2020, les Québécois sont appelés à limiter leurs déplacements, à pratiquer la distanciation physique de deux mètres et de nombreux lieux publics sont fermés. Le lendemain, le gouvernement fédéral annonce la fermeture de la frontière canadienne et le gouvernement du Québec annonce la fermeture des écoles et des garderies jusqu'au 27 mars, une directive qui allait être reconduite la semaine suivante jusqu'au 1er mai. Puis, le 24 mars 2020 le gouvernement du Québec annonce la fermeture de tous les services jugés non essentiels jusqu'au 13 avril 2020, une autre décision qui, le 5 avril 2020, allait être prolongée jusqu'au 4 mai 2020.

[4] Selon l'Institut national de la santé publique du Québec, le premier cas déclaré au Québec est survenu le 27 février 2021. Source : INSPQ (2021). Ligne du temps COVID-19, Québec, [en ligne : www.inspq.qc.ca/covid-19/donnees/ligne-du-temps, consulté en ligne le 9 juillet 2021].

[5] Institut de la statistique du Québec (2020). *Résultats de l'Enquête sur la population active pour le Québec. Données désaisonnalisées de février 2020*, Québec, 5 p. [En ligne : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/travail-remuneration/resultats-epa-202002.pdf, consulté en ligne le 9 juillet 2021].

[6] Statistique Canada. Tableau 18-10-0004-01. *Indice des prix à la consommation mensuel, non désaisonnalisé*. DOI : https://doi.org/10.25318/1810000401-fra

[7] Nous revenons sur ces deux derniers points dans les chapitres 3 et 4.

Toutes ces mesures sanitaires plongent l'économie du Québec dans l'une des pires crises économiques de son histoire. Selon le ministère des Finances du Québec, les directives de santé publique forcent l'interruption de près de 40 % de l'économie du Québec en mars et avril 2020 . Le taux de chômage passe de 4,5 % en février à 17,0 % en avril 2020. Plus de 800 000 emplois sont perdus entre février et mai 2020. En quelques semaines, les gouvernements provincial et fédéral mettent en place des programmes et des mesures fiscales historiques afin d'atténuer l'impact de la pandémie sur les économies québécoise et canadienne, dont la Prestation canadienne d'urgence qui offre un soutien financier de 2 000 $ par mois aux employés et aux travailleurs indépendants touchés par la COVID-19. En dépit de toutes ces mesures extraordinaires, une contraction du produit intérieur brut réel de 6 % de l'économie québécoise est attendue en juin pour 2020.

Bien que certains assouplissements aux mesures sanitaires soient introduits en mai 2020 et que certains espèrent une reprise économique rapide de l'économie québécoise, l'incertitude plane sur l'économie québécoise. La popularité de deux articles publiés par Tomas Pueyo, sur la plateforme numérique medium.com, concrétise bien l'incertitude : une danse des vagues subséquentes et localisées d'éclosions de COVID-19 et de restrictions sanitaires . Effectivement, à l'échelle internationale, l'indice d'incertitude économique de Baker, Bloom et Davis (2016) atteint un sommet historique en mai 2020 (voir Figure 1). À 430, il est deux fois plus élevé que le sommet atteint pendant la grande crise financière de 2008. Au Canada, cet indice atteint également son sommet historique en mai 2020 avec 679, dépassant ainsi son précédent record de 570 atteint en mars.

[8] *Gouvernement du Québec (2020). Donner l'heure juste aux Québécois et Québécoises : Portrait de la situation économique et financière 2020-2021.* Communiqué de presse du ministère des Finances, 19 juin 2021, [en ligne : www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/portrait_juin2020/, consulté le 9 juillet 2021].

[9] Pueyo (2020) publie un premier article le 10 mars 2020 : Coronavirus : « Why you must act now », *medium.com*, [en ligne : https://tomaspueyo.medium.com/coronavirus-act-today-or-people-will-die-f4d3d9cd99ca, consulté le 12 juillet 2021]. Cet article sera consulté plus de 40 millions de fois et sera traduit dans plus de 40 langues en 9 jours seulement. Il sera suivi le 19 mars 2020 par un second article qui sera également consulté une dizaine de millions de fois et qui sera traduit en 40 langues : « Coronavirus : The Hammer and the Dance », *medium.com*, [en ligne : https://tomaspueyo.medium.com/coronavirus-the-hammer-and-the-dance-be9337092b56, consulté le 12 juillet 2021].

[10] L'indice d'incertitude économique *Global Economic Policy Uncertainty* est une moyenne pondérée par le PIB des indices nationaux de 20 pays : Allemagne, Australie, Brésil, Canada, Chili, Chine, France, Grèce, Inde, Irlande, Italie, Japon, Mexique, Pays-Bas, Russie, Corée du Sud, Espagne, Suède, Royaume-Uni et États-Unis. Voir : Baker, S. R., Bloom, N. & Davis, S. J. (2016), « Measuring Economic Policy Uncertainty », *The Quarterly Journal of Economics*, 131 (4), 1593-1636. Les données sont accessibles sur le portail FRED de la Federal Reserve Bank of St. Louis; [En ligne : https://fred.stlouisfed.org/series/GEPUCURRENT, consulté le 10 juillet 2021]. Les indices nationaux sont disponibles en ligne : www.PolicyUncertainty.com.

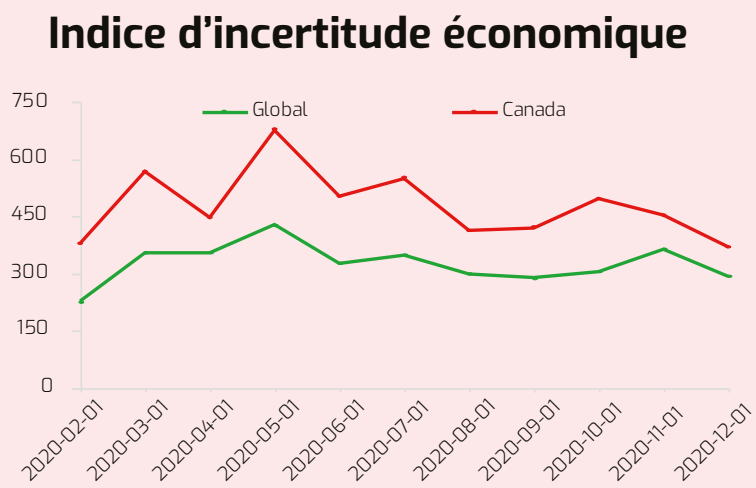

Figure 1. Indice d'incertitude économique, février à décembre 2020

Au Québec, après une chute historique de la confiance des entrepreneurs en mars et en avril 2020 selon l'indice Baromètre des affaires de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), la confiance des entrepreneurs revient lentement et graduellement au troisième trimestre avec l'assouplissement des directives sanitaires[11]. L'indice de confiance à court terme (3 mois) au Québec passe de 64,7 % en février à 19,2 % en avril pour remonter graduellement à 42,1 % en septembre 2020. Le même constat s'observe dans l'ensemble des provinces canadiennes où l'indice de confiance à court terme des entrepreneurs passe de 57,1 % en février à 14,1 % en avril pour s'établir à 39,7 % en septembre 2020 (voir Figure 2, Panel A)[12].

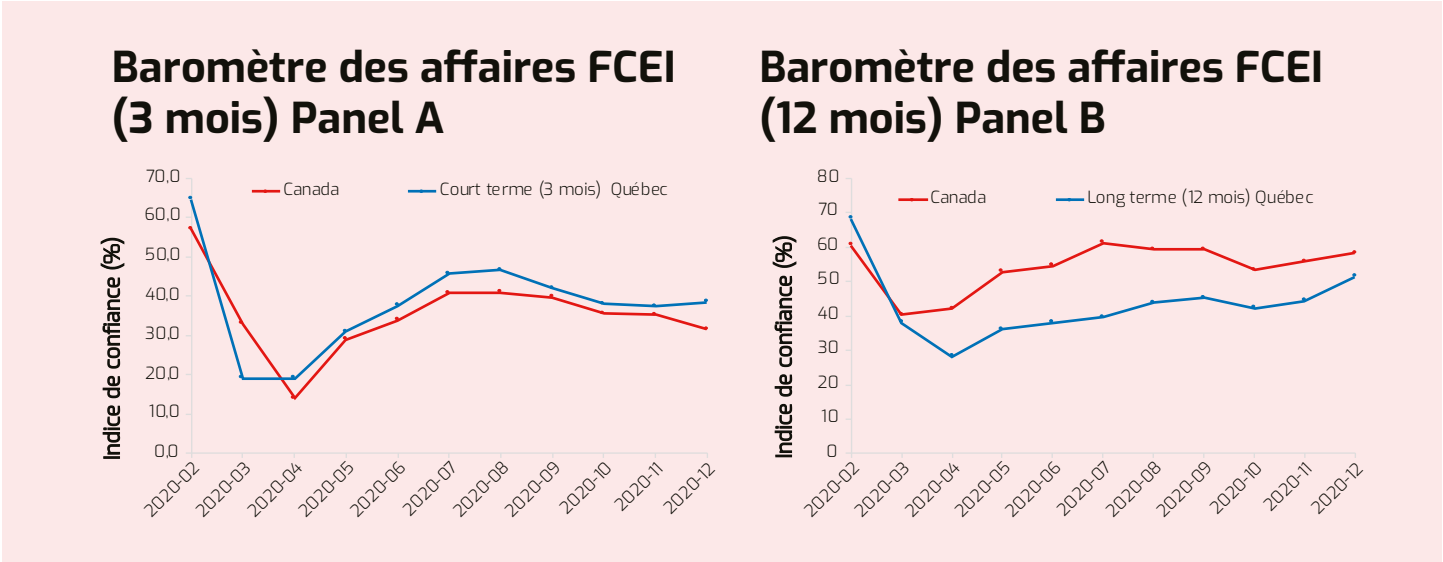

Figure 2. Baromètre des affaires FCEI – Panel A et Panel B

[11] Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (2021). *Business Barometer data table – June 2021* [en ligne : https://content.cfib-fcei.ca/sites/default/files/2021-06/business-barometer-data-donnes_1.xlsx, consulté le 10 juillet 2021].

[12] Les données pour les mois de mars, d'avril et de mai 2020 constituent la moyenne des résultats de deux indices couvrant une période de quatorze jours rapportés par la FCEI (2021), *supra*. Puisque l'indice n'est pas désaisonnalisé pour ces trois mois uniquement, les variations intermensuelles sont difficilement comparables entre le deuxième et le troisième trimestre de l'année 2020.

Puis, pendant que le consortium international du GEM s'apprête à sonder les populations de 43 économies au cours du troisième trimestre de 2020, les perspectives d'une deuxième vague menacent presque toutes les sphères d'activités jugées non essentielles au Québec[13]. Selon l'indice de long terme (12 mois), la reprise de la confiance des entrepreneurs dans les autres provinces canadiennes est plus soutenue que celle des entrepreneurs au Québec (voir Figure 2, Panel B). En février 2020, l'indice de confiance à long terme était de 68,3 % au Québec et de 60,5 % dans l'ensemble des provinces canadiennes. Au troisième trimestre de 2020, la confiance à long terme des entrepreneurs au Québec est maintenant inférieure à celle des entrepreneurs canadiens. En juillet 2020, il atteint 61,3 % dans l'ensemble du Canada alors qu'il n'est que de 39,6 % au Québec. L'évolution de cet indice témoigne d'une perception différente du contexte social, politique, économique et sanitaire qui influence les activités entrepreneuriales.

Vu le contexte de la COVID-19, plusieurs pourraient penser que le portrait de l'activité entrepreneuriale que nous nous apprêtons à faire sera nécessairement défavorable. Cette conclusion serait une erreur. L'entrepreneuriat joue un rôle de premier plan lors de grandes perturbations économiques. Lors de récessions économiques, la vigilance entrepreneuriale se retrouve fréquemment stimulée en tout premier lieu par la nécessité de subvenir aux besoins de l'entrepreneur, puis par de nouvelles opportunités qui s'offrent aux futurs entrepreneurs et qu'envisagent les entrepreneurs établis grâce au fameux pivot entrepreneurial[14]. Toutefois, considérant l'ampleur et l'envergure variables des mesures sanitaires régionales, l'impact de la COVID-19 pourrait freiner ou ralentir les aspirations et les ambitions des entrepreneurs stimulés par les turbulences économiques. Certaines statistiques officielles suggèrent qu'effectivement deux forces étaient à l'œuvre dans les premiers mois de la pandémie au Québec.

Premièrement, on observe initialement que la proportion de travailleurs autonomes augmente fortement en pourcentage de l'emploi total au tout début de la pandémie pour ensuite revenir à son niveau prépandémique au 2e trimestre (voir Figure 3)[15]. Ainsi, toute proportion gardée, la crise économique et les mesures sanitaires de la COVID-19 semblent avoir stimulé l'activité entrepreneuriale au tout début de la pandémie, que ce soit par nécessité ou par opportunité. En revanche, on observe un retour en dessous du niveau prépandémique vers la fin du 3e trimestre. Cela suggère que les perspectives entrepreneuriales des travailleurs autonomes se seraient graduellement estompées. En septembre 2020, la seule catégorie de travailleurs qui avait connu une augmentation de ses effectifs par rapport à septembre 2019 au Canada était les employés du secteur public[16]. Au Québec, seules l'industrie des soins de santé et de l'assistance sociale affichaient des gains d'emplois salariés pour les onze premiers mois de 2020 avec 6 900 emplois supplémentaires tandis que l'emploi dans les administrations publiques affichait peu de variations[17].

---

[13] À cause de la pandémie, le consortium du *Global Entrepreneurship Monitor* a reporté de quelques mois ses deux principales enquêtes qui sont normalement administrées au deuxième trimestre de chaque année pour inclure des questions destinées à rendre compte de l'impact de la COVID-19. Pour plus de détails, voir le chapitre 1 de Bosma, N., S. Hill, Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Guerrero, M. & Schott, T. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report*, Londre : Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, Regents Park.

[14] Par exemple, voir : Xiao, G. (2019). *La vigilance entrepreneuriale des entrepreneurs en série : L'effet de la Grande Récession sur la volonté d'ex-entrepreneurs de démarrer une nouvelle entreprise* [mémoire de maîtrise en administration des affaires]. École de gestion, Université du Québec à Trois-Rivières. D'ailleurs, certaines recherches empiriques suggèrent que l'activité entrepreneuriale serait anticyclique. Par exemple, voir : Fairlie, R. W. (2013). « Entrepreneurship, economic conditions, and the great recession », *Journal of Economics & Management Strategy*, 22 (2), 207-231.

[15] Source : Calculs des auteurs à partir des données de Statistique Canada. Tableau 14-10-0288-01. *Emploi selon la catégorie de travailleur, données mensuelles désaisonnalisées et non désaisonnalisées*, 5 derniers mois (x 1 000). https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1410028801. DOI : https://doi.org/10.25318/1410028801-fra

[16] Source : Calculs des auteurs à partir des données de Statistique Canada. Tableau 14-10-0288-02. *Emploi selon la catégorie de travailleur, données mensuelles désaisonnalisées* (x 1 000). DOI : https://doi.org/10.25318/1410028801-fra

[17] Source : Tableau 6.1 (p. 20) dans Institut de la statistique du Québec (2021). *État du marché du travail au Québec : Bilan de l'année 2020*. Institut de la statistique du Québec. Québec. [En ligne : https://statistique.quebec.ca/fr/fichier/etat-du-marche-du-travail-au-quebec-bilan-de-lannee-2020.pdf]

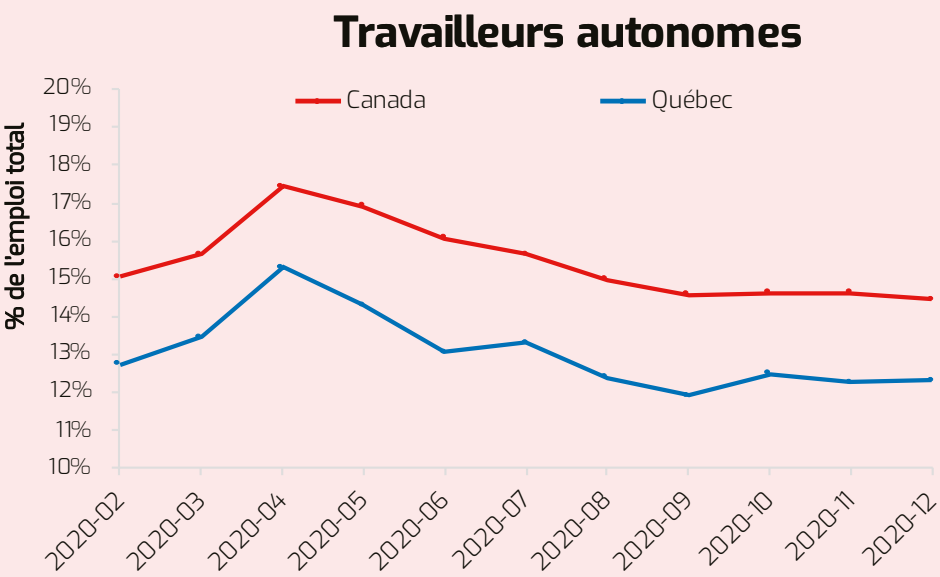

Figure 3. Proportion de travailleurs autonomes dans l'emploi total

Deuxièmement, même si l'ampleur des mesures sanitaires aura causé la fermeture temporaire ou permanente de plusieurs entreprises, de nouvelles opportunités entrepreneuriales sont créées lorsque le contexte social, politique, économique et réglementaire le permet. La Figure 4 illustre bien cette réalité. Après que les restrictions sanitaires aient requis la fermeture de tous les services non essentiels et réduit ou retardé la création d'entreprises au cours du 2e trimestre, les assouplissements de mai et de juin 2020 ont rétabli le rythme de création d'entreprises au cours du 3e trimestre pour ensuite le dépasser au cours du 4e trimestre de 2020, et ce, tant au Québec que dans les autres provinces canadiennes. Ainsi, la crise économique et sanitaire de la pandémie de COVID-19 semble avoir favorisé la création et l'exploitation d'opportunités entrepreneuriales après en avoir interdit l'exploitation dans une large mesure au tout début de la pandémie.

« Mon rêve entrepreneurial est d'offrir des lasers qui favorisent l'émergence de solutions innovantes dans les domaines médicaux, manufacturiers et scientifiques. Pour moi, l'entrepreneuriat est d'utiliser une passion et une expertise pour mettre en œuvre des projets ayant un impact important dans la société »

Femtum est une entreprise de haute technologie qui commercialise une nouvelle gamme de lasers pour des applications en photonique avancée et en fabrication de pointe.

Simon Duval, Ph. D.
Cofondateur et CTO
de Femtum

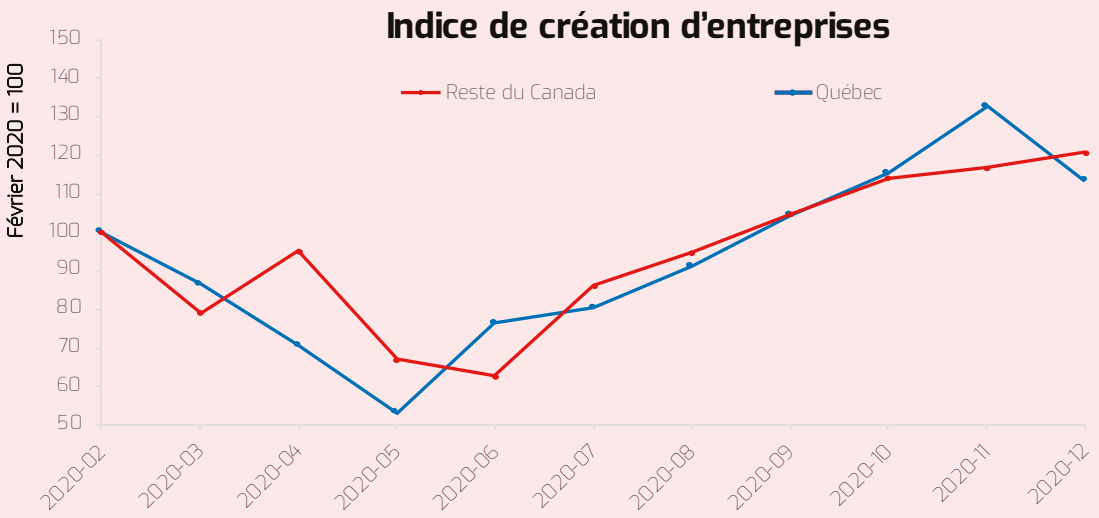

Figure 4. Indice de création d'entreprises, février à décembre 2020

C'est donc ce portrait turbulent et évolutif du contexte économique et sanitaire du Québec qu'il faut considérer pour interpréter les résultats qui sont présentés dans ce rapport. Les chapitres 1, 2 et 3 attireront l'attention sur les conséquences de la pandémie de COVID-19 sur un vaste ensemble d'activités entrepreneuriales au Québec par rapport à celles des autres provinces canadiennes et des autres pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) participants.

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 du Babson College (États-Unis). Jusqu'à aujourd'hui, près d'une centaine d'équipes nationales se sont engagées à mesurer l'activité entrepreneuriale aux quatre coins du globe, ce qui fait du GEM la plus grande étude qui porte sur le dynamisme entrepreneurial dans le monde.

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

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

Essentiellement, le modèle du GEM postule qu'au travers de différentes institutions et caractéristiques socioéconomiques (éducation, lois, infrastructure, technologie, finance, R-D, etc.), l'environnement social, culturel et politique influence les attitudes, les aspirations et l'activité entrepreneuriale (Figure 5). Cela a un effet sur la création d'entreprises et sur la croissance économique. Différentes sources de données sont utilisées, dont le sondage auprès de la population adulte (GEM) et auprès d'experts nationaux (GEM).

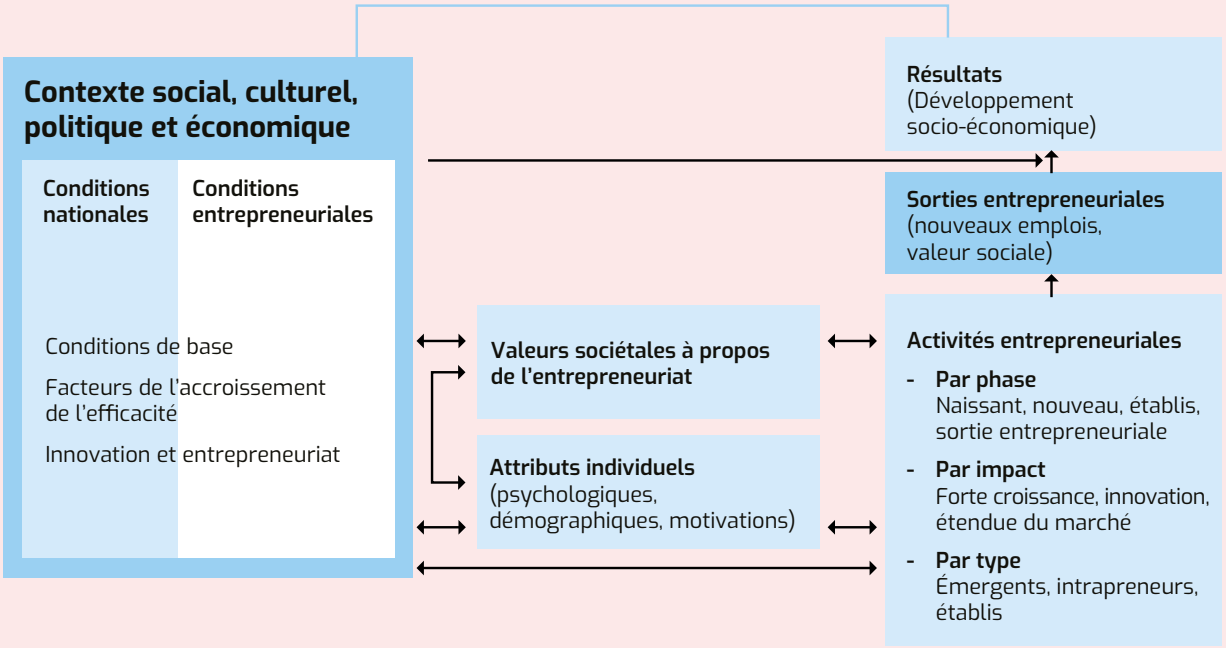

Figure 5. Modèle révisé du *Global Entrepreneurship Monitor*

La méthodologie du GEM

Les données du GEM reposent sur deux grandes enquêtes annuelles : une enquête auprès de la population adulte (*Adult Population Survey* (APS)) et une autre auprès d'un échantillon d'experts (*National Expert Survey* (NES)). Ces enquêtes procurent une photographie de la situation entrepreneuriale sur le territoire à un moment précis dans le temps. En reproduisant les enquêtes du GEM dans les prochaines années, comme cela se fait depuis vingt ans dans de nombreux pays, il sera 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. Nous pouvons déjà avoir de telles tendances qui émergent puisque nous en sommes à la 8e année de production du rapport.

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 2 000 personnes. Ces enquêtes sont réalisées entre avril et juin chaque année et elles utilisent un questionnaire standard fourni par le consortium GEM. Exceptionnellement, à cause de la pandémie de COVID-19, le consortium a décalé de quelques mois la production de l'enquête, ce qui a fait terminer la collecte vers le mois d'octobre. Afin d'assurer l'uniformité et la rigueur de la démarche utilisée, l'équipe internationale du 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 leur rapport.

Au Canada, certaines provinces ont procédé à un suréchantillonnage afin d'avoir suffisamment de répondants pour produire un rapport provincial. Au total, 2 439 personnes ont répondu à l'enquête canadienne du GEM. Celle-ci s'est déroulée en partie par téléphone (50 %) en procédant à une sélection aléatoire de participants (répartition de 80 % de téléphones filaires et de 20 % de téléphones cellulaires) ainsi que par un échantillon de répondants en ligne dont la constitution s'est faite de manière aléatoire (50 %). Une pondération a été appliquée sur les répondants obtenus afin de tenir compte de la répartition de l'âge, du sexe et de la province du répondant. L'échantillon québécois correspond aux 563 répondants de l'échantillon canadien qui ont déclaré résider au Québec[18].

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

Les mesures du GEM

L'enquête GEM inclut plusieurs indicateurs de l'activité entrepreneuriale. Comme on peut le voir dans la Figure 6, 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 de nouveaux entrepreneurs et, ensuite, des entrepreneurs établis. Évidemment, certains entrepreneurs vont également fermer leur entreprise tandis 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 suréchantillonnage aurait été nécessaire. Le Tableau 1 présente les principales mesures du GEM qui ont été utilisées dans les analyses produites.

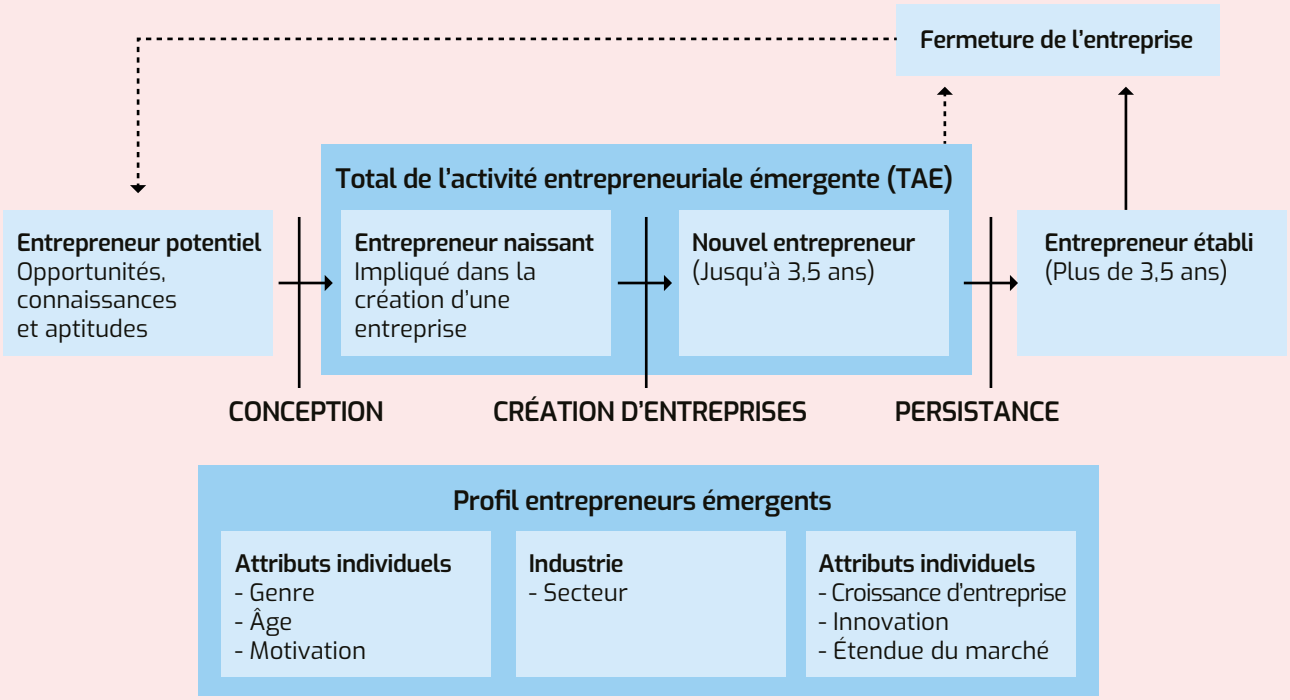

Figure 6. Étapes du processus entrepreneurial.

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

Processus entrepreneurial	
Entrepreneur naissant	Personne qui a créé une entreprise et versé jusqu'à 3 mois de salaires
Entrepreneur nouveau	Personne qui a créé une entreprise et versé entre 4 et 41 mois de salaires
Entrepreneur établi	Personne qui a créé une entreprise et versé au moins 42 mois de salaires
L'activité entrepreneuriale	
TAE *(Total de l'activité entrepreneuriale émergente)*	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 à la suite de 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 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 entre le Québec, le 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 de ceux 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. En plus de l'application de mesures sanitaires différentes dans le cadre de la pandémie de COVID-19, on peut également penser, par exemple, aux initiatives de la Stratégie action jeunesse 2016-2021[19] annoncées en décembre 2016 par le Secrétariat à la jeunesse du gouvernement du Québec qui visent à soutenir les jeunes entrepreneurs et à faciliter la relève entrepreneuriale, ce qui peut avoir une influence sur les activités entrepreneuriales des citoyens. Considérant le rôle des institutions et des facteurs socioculturels pour expliquer les différences en ce qui a trait à l'activité entrepreneuriale, l'objectif de ce rapport est de procéder à des comparaisons entre le Québec et le RDC sur les principaux indicateurs du projet GEM afin de faire ressortir ces différences et de présenter des pistes d'explication à celles-ci. Le GEM a également la particularité de permettre de comparer chacun des pays participants selon différents indicateurs de l'activité entrepreneuriale. Toutefois, afin d'offrir une comparaison plus juste entre les économies, seuls les pays membres de l'OCDE[20] seront présentés à titre de comparaison dans ce rapport.

[19] https://www.jeunes.gouv.qc.ca/strategie/entrepreneuriat-releve/index.asp
[20] Organisation de coopération et de développement économiques

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

Les attitudes entrepreneuriales

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

Les attitudes peuvent être variées et toucher différents aspects de l'entrepreneuriat. Celles-ci peuvent également varier dans le temps, ce qui permet de mieux comprendre comment elles se transforment sur certains territoires. Dans le présent rapport, les principaux indicateurs d'attitudes entrepreneuriales seront comparés en situant le Québec, le reste du Canada (RDC) et les autres pays participants au GEM (groupe des pays participants de l'OCDE).

La valorisation de l'entrepreneuriat

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

D'abord, pour ce qui est de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière, le Québec se positionne comme le territoire comparable où l'entrepreneuriat est le plus valorisé au monde, avec 83,9 % d'appui, comparativement au RDC où 68,0 % des citoyens estiment qu'il s'agit d'une bonne carrière (Figure 7). Comparativement à 2019, le Québec a fait un saut important afin d'atteindre un sommet inégalé (Figure 8), tandis que le RDC a fait du surplace par rapport à l'an passé.

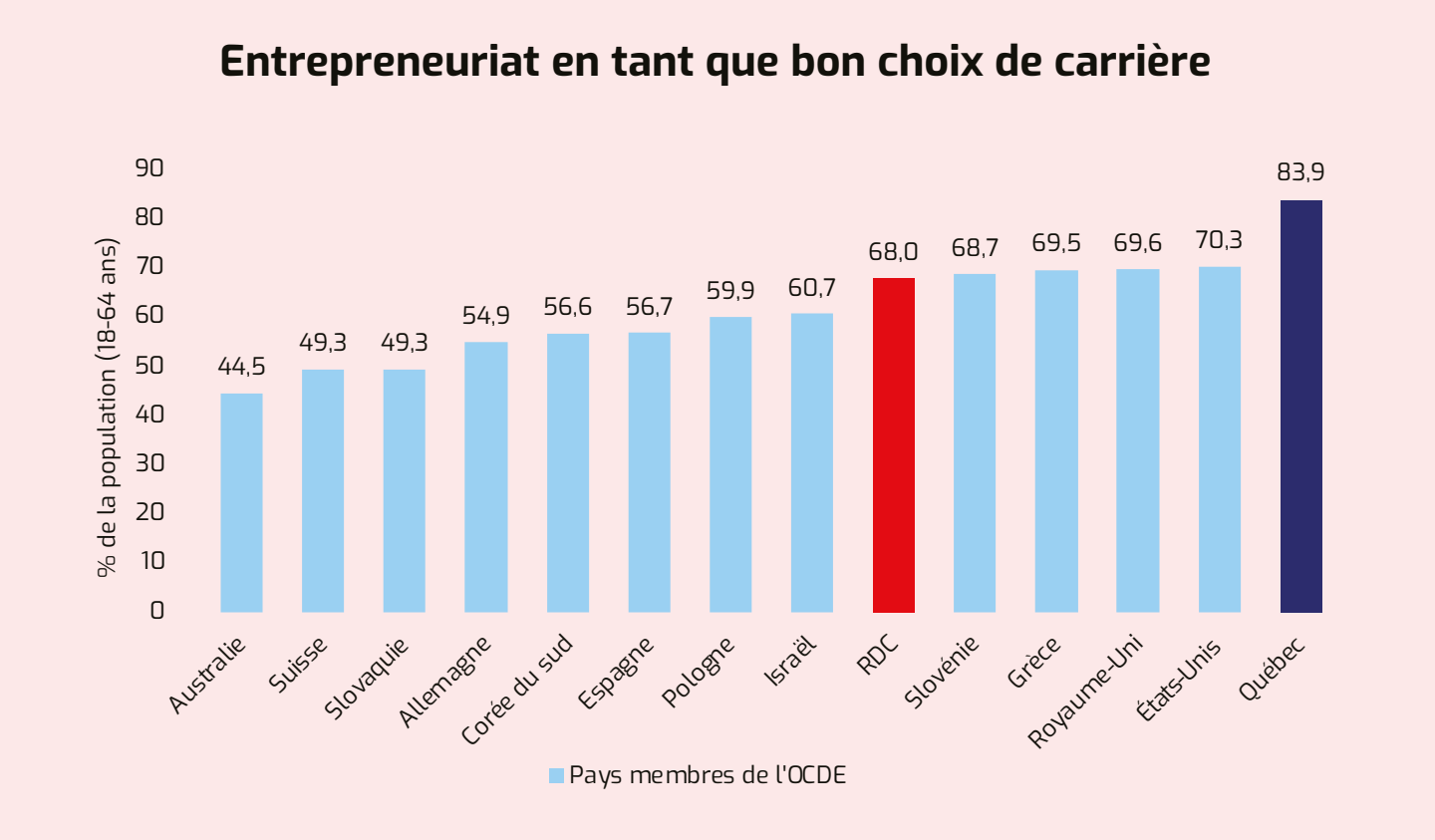

Figure 7. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays participants de l'OCDE

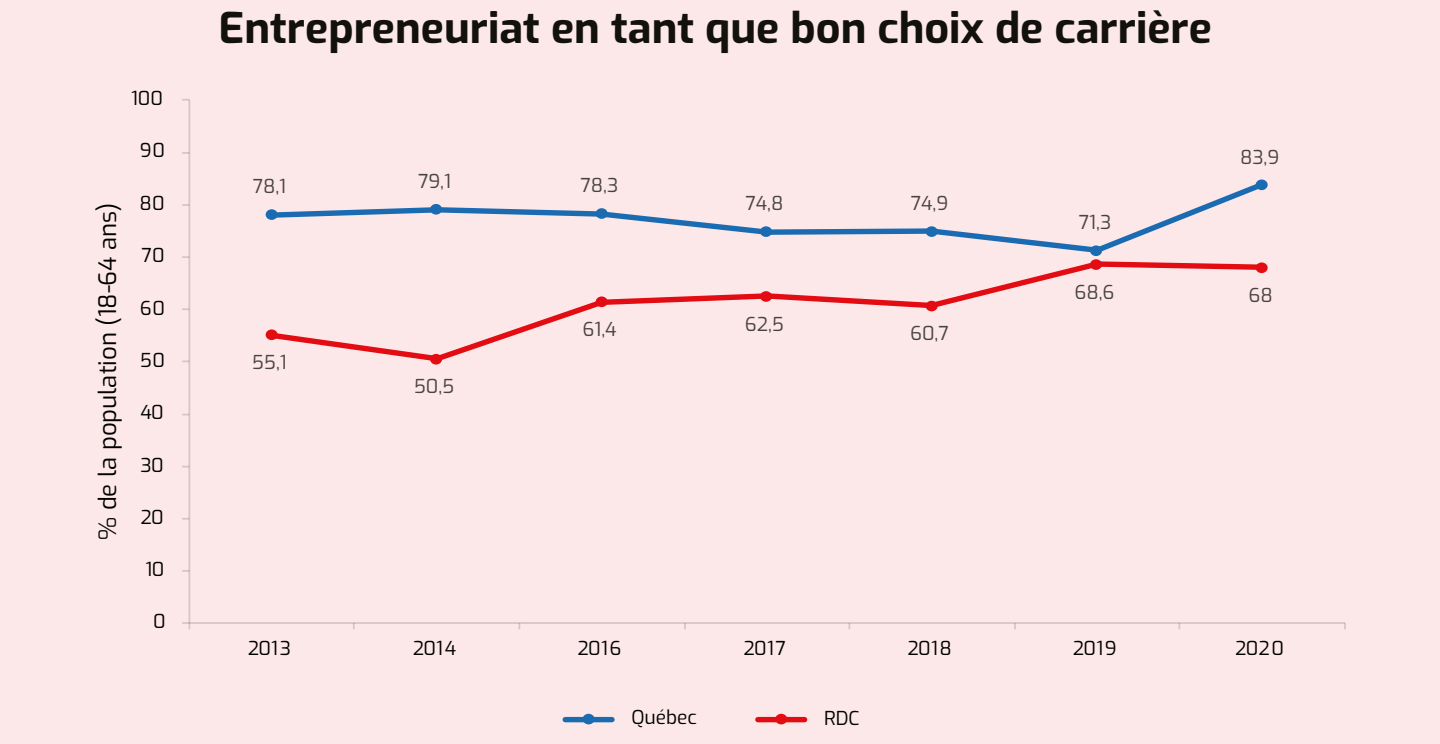

Figure 8. Évolution de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière au Québec et dans le RDC (2013-2020)

Également, il convient de souligner que les citoyens du Québec estiment dans une proportion de 76,5 % que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat, comparativement au RDC où 77,1 % des citoyens partagent le même avis (Figure 9). Avec ce nouveau résultat, le Québec se situe toujours dans les premiers pays participants de l'OCDE (3e rang). Sur le plan des tendances, on constate un revirement positif autant pour le Québec que pour le RDC : un bond important est constaté par rapport à l'année précédente, ce qui rejoint les tendances lourdes de la période entre 2013 et 2018 (Figure 10).

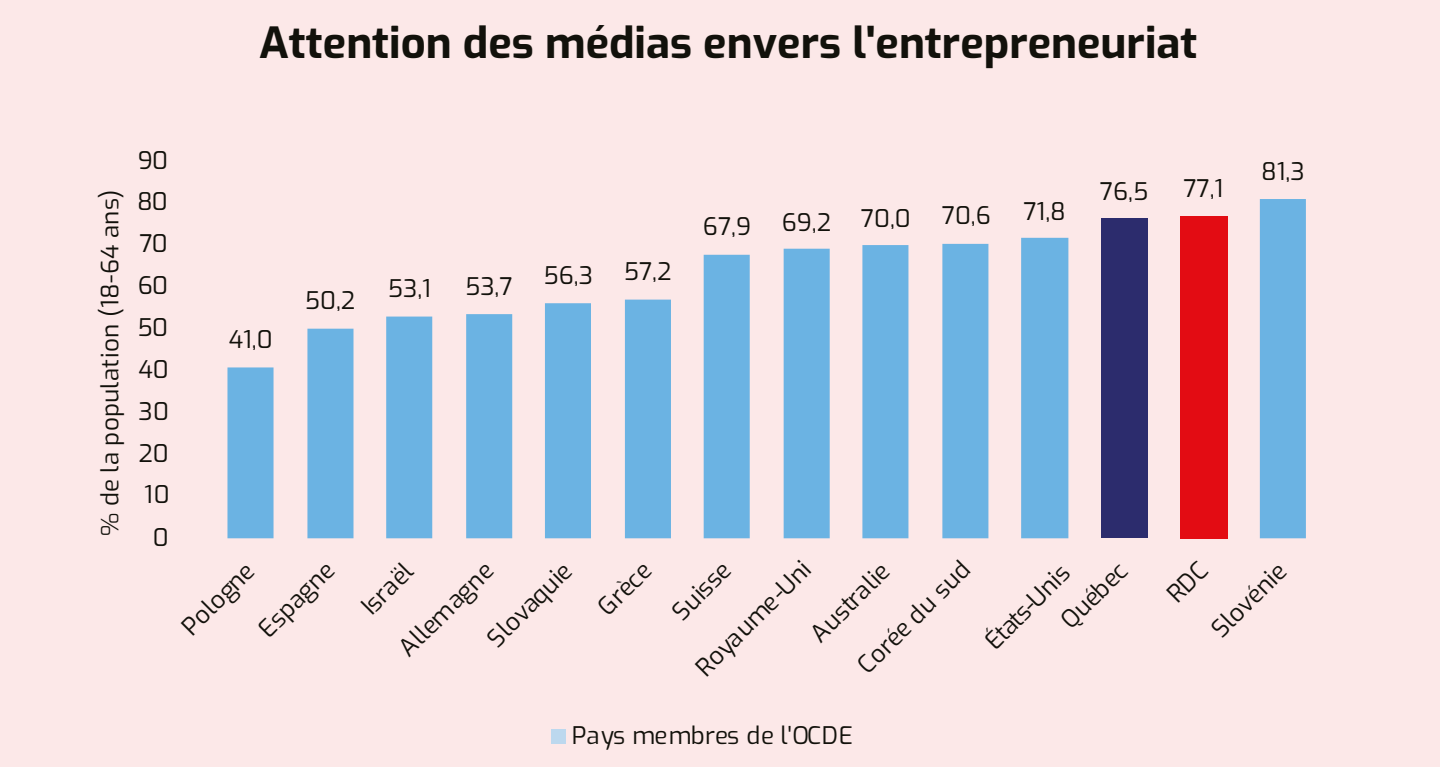

Figure 9. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays participants de l'OCDE

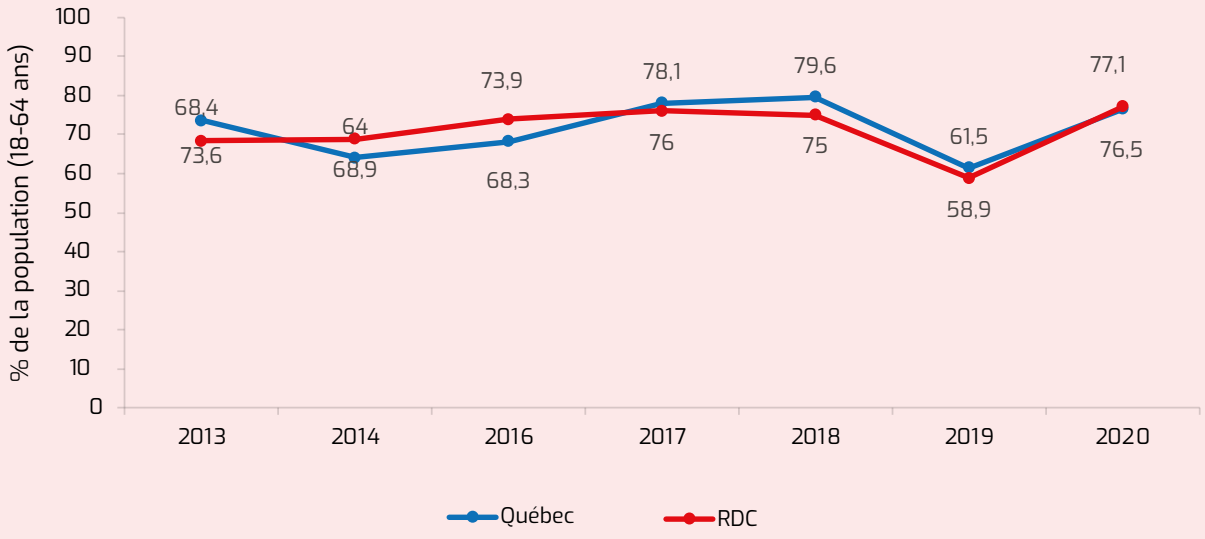

Figure 10. Évolution de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat au Québec et dans le RDC (2013-2020)

Cette année, nous constatons que 82,6 % des Québécois estiment qu'un statut élevé est accordé aux entrepreneurs qui réussissent, contrairement à 81,0 % des citoyens du RDC (Figure 11). Comme on peut le voir, ces résultats sont en lente croissance depuis 2013. Le Québec dépasse légèrement le RDC pour la première fois sur cet aspect (Figure 12).

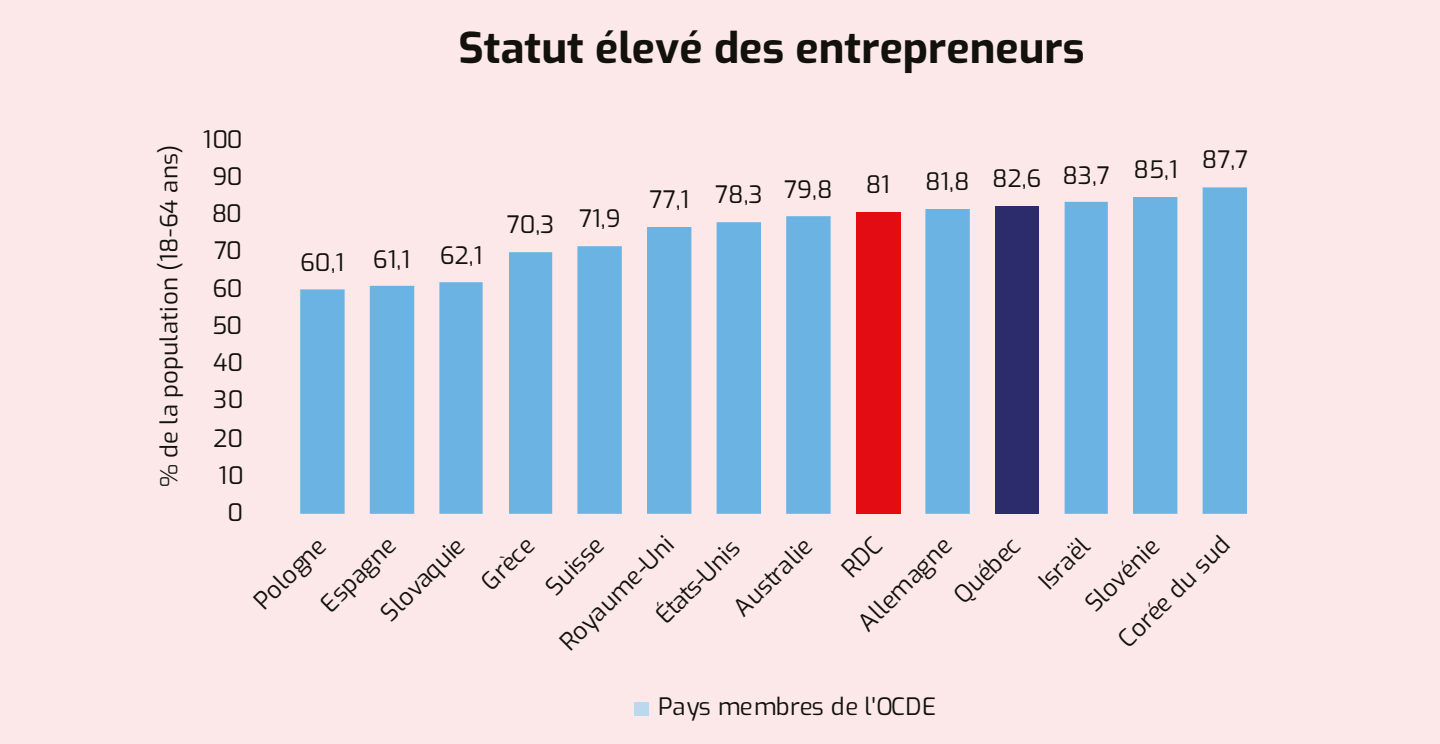

Figure 11. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays participants de l'OCDE

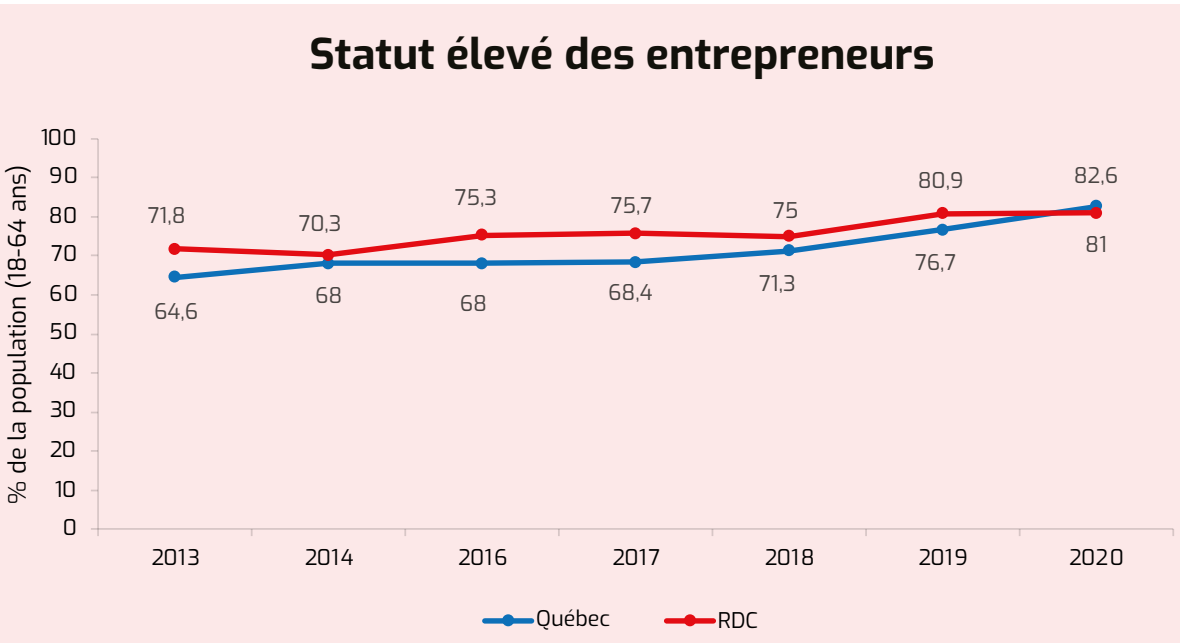

Figure 12. Évolution du statut élevé des entrepreneurs prospères du Québec et du RDC (2013-2020)

Depuis 2016, nous présentons la perception de la facilité à démarrer des entreprises sur les territoires concernés. En effet, il arrive parfois d'entendre des entrepreneurs se plaindre du fardeau de la paperasserie que les gouvernements exigent lors de l'ouverture des entreprises. Cette perception, fondée ou non, peut décourager les entrepreneurs potentiels dans leur démarche visant la création éventuelle d'une entreprise.

Comme on peut le voir à la Figure 13, 71,6 % des personnes interrogées au Québec sont d'avis qu'il est plutôt facile de démarrer une entreprise, un taux plus élevé de 5,1 % que dans le reste du Canada (66,5 %). Cela classe le Québec au 5e rang des 20 pays de l'OCDE qui ont participé à l'enquête.

Perception de la facilité pour démarrer une entreprise

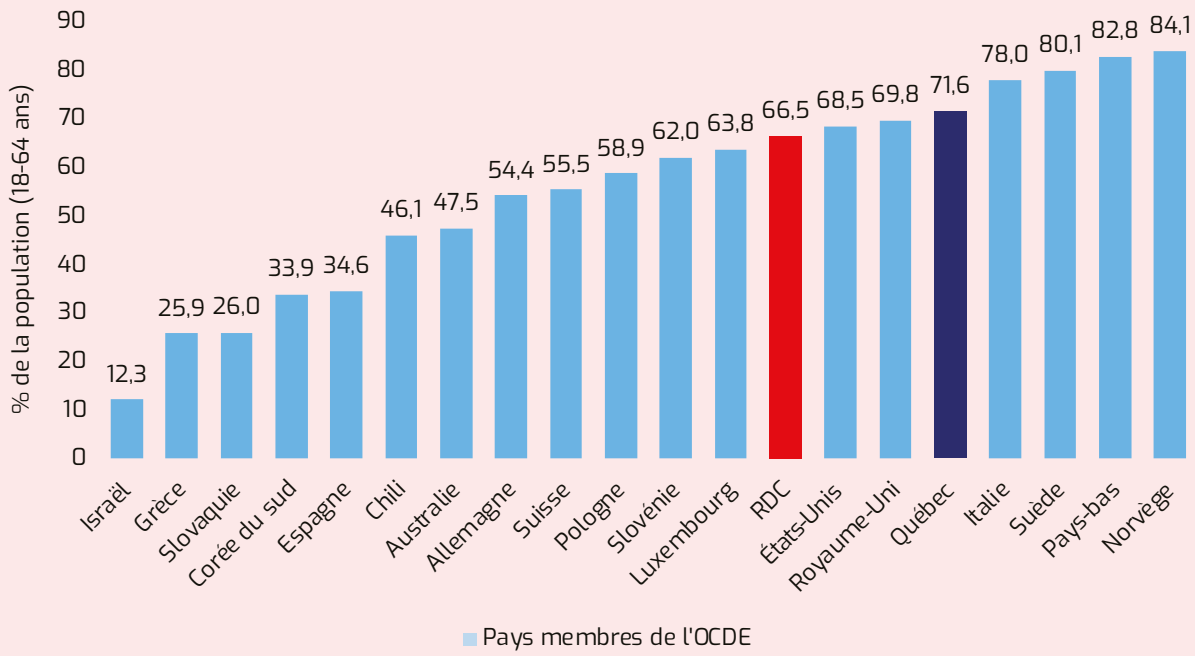

Figure 13. Comparaison de la facilité à démarrer une entreprise selon les pays participants de l'OCDE

La Figure 14 montre également une hausse plutôt constante depuis 2016 pour le Québec et pour le RDC. Plus du deux tiers de la population québécoise estiment qu'il est plutôt facile de démarrer une entreprise, ce qui se traduit en une augmentation de 24,6 % depuis 2016, où cette proportion était de 47 %. Il s'agit d'une importante progression qui ressemble à celle observée dans le RDC.

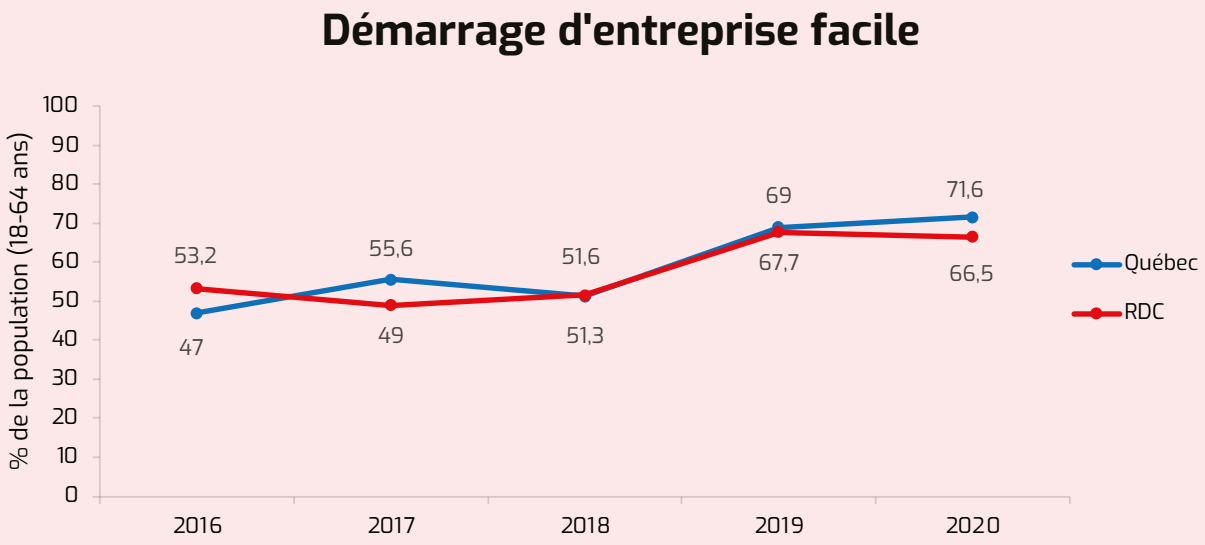

Figure 14. Facilité perçue de démarrer une entreprise sur le territoire du Québec ou du RDC (2016 à 2020)

« Pour moi l'entreprenariat c'est un défi au quotidien que j'aime relever. J'aime savoir que les bons coups comme les épreuves sont le résultat des actions de notre équipe à tous les jours. C'est aussi un apprentissage et des montagnes russes d'émotions »

Storyline communication se spécialise en marketing de contenu (rédactionnel, visuels, gestion des médias sociaux, stratégique)

Alexandra Hamel
Fondatrice chez Storyline Communication et propriétaire de L'Étiquette & Co.

La perception de l'entrepreneuriat social

Depuis quelques années, le consortium GEM observe la perception de l'entrepreneuriat social qui est visible par la population dans les territoires concernés. Ces taux constituent la proportion de la population adulte qui considère comme visibles les entreprises dont la principale raison d'être est de régler des problèmes sociaux.

Comme on peut le voir à la Figure 15, 58,1 % de la population adulte au Québec estime que les entreprises dont la principale raison d'être est de régler des problèmes sociaux sont plutôt visibles sur le territoire, comparativement à 50,0 % dans le RDC. Ce taux positionne le Québec au 1er rang et le RDC au 3e rang parmi les pays de l'OCDE en 2020.

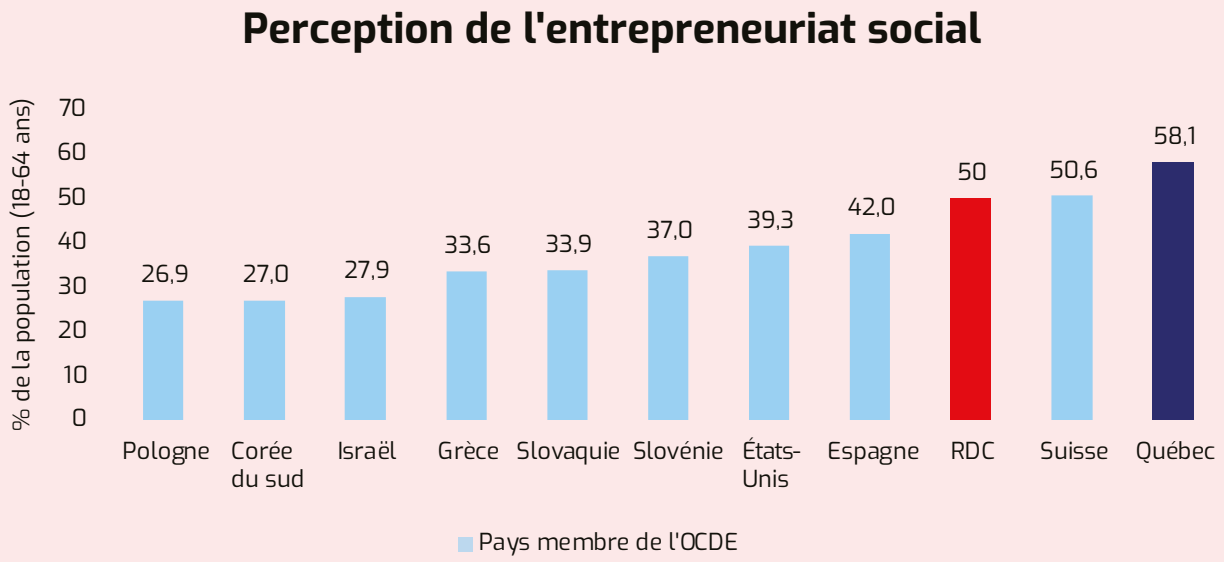

Figure 15. Comparaison de la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale des pays de l'OCDE

À la Figure 16, on constate que le Québec connait une constante progression depuis 2016 sur la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est d'ordre social, passant d'un taux de 40,1 % à 58,1 %. Pour sa part, le RDC a eu une tendance plus fluctuante et il connait un déclin important en 2020 par rapport à 2019, il s'agissait alors d'un sommet historique. L'année 2019 semble avoir été une situation d'exception pour le RDC.

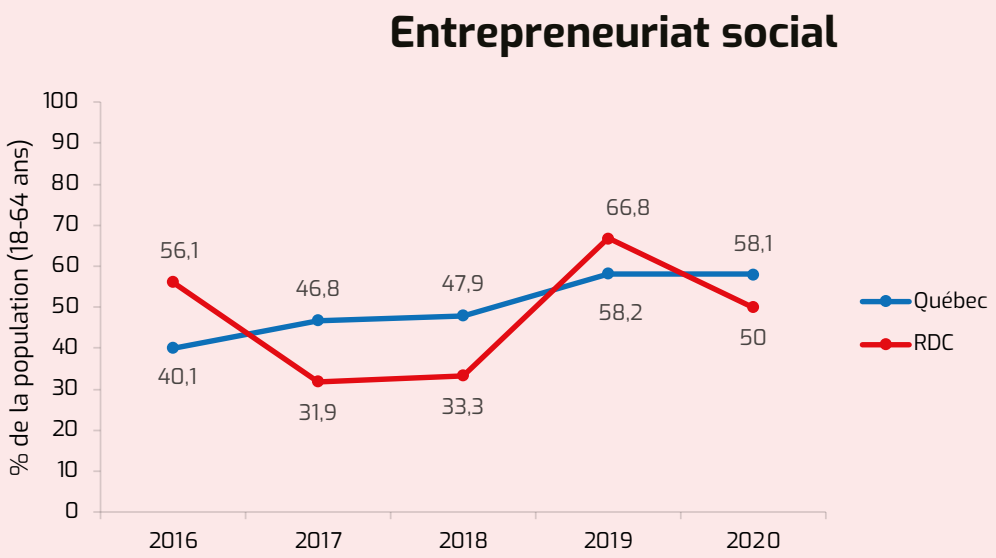

Figure 16. Perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale sur le territoire du Québec ou du RDC (2016-2020)

Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale

L'entrepreneuriat sur un territoire s'explique notamment par le biais des attitudes et des perceptions des citoyens quant à leur rapport personnel face à la carrière entrepreneuriale. Les citoyens sont plus ou moins mis en contact avec l'expérience entrepreneuriale, soit parce qu'ils connaissent un entrepreneur dans leur entourage soit parce qu'ils ont une perception des compétences entrepreneuriales qui leur est propre. Bien que ces indicateurs demeurent limités quant au détail de ce qu'ils peuvent mesurer, 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[21]. 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 peu d'entrepreneurs comparativement aux citoyens des autres pays participants de l'OCDE (voir la Figure 17). En effet, seulement 36,6 % des Québécois connaissent personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 55,2 % des citoyens dans le RDC. Cela place le Québec 18e rang des pays de l'OCDE qui participent au GEM, alors que le RDC est au 8e rang. On constate aussi qu'au Québec ce taux était en progression de 2013 à 2019, mis à part en 2018 où une baisse a été observée, tout comme cette année (2020) (voir la Figure 18). Pour le RDC, une hausse constante depuis 2013 est observée, sauf en 2020 où le taux demeure toutefois plus haut que celui de toutes les années entre 2013 et 2018. Il convient de mentionner que l'écart entre le RDC et le Québec se creuse depuis 2013 : la progression du RDC sur cet indicateur est plus grande que celle du Québec, près de 20 points séparent les deux territoires.

[21] Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, Van Praag, V. M. & Verheul, I. (2012), « Entrepreneurship and role models », *Journal of Economic Psychology*, 33 (2), 410-424.

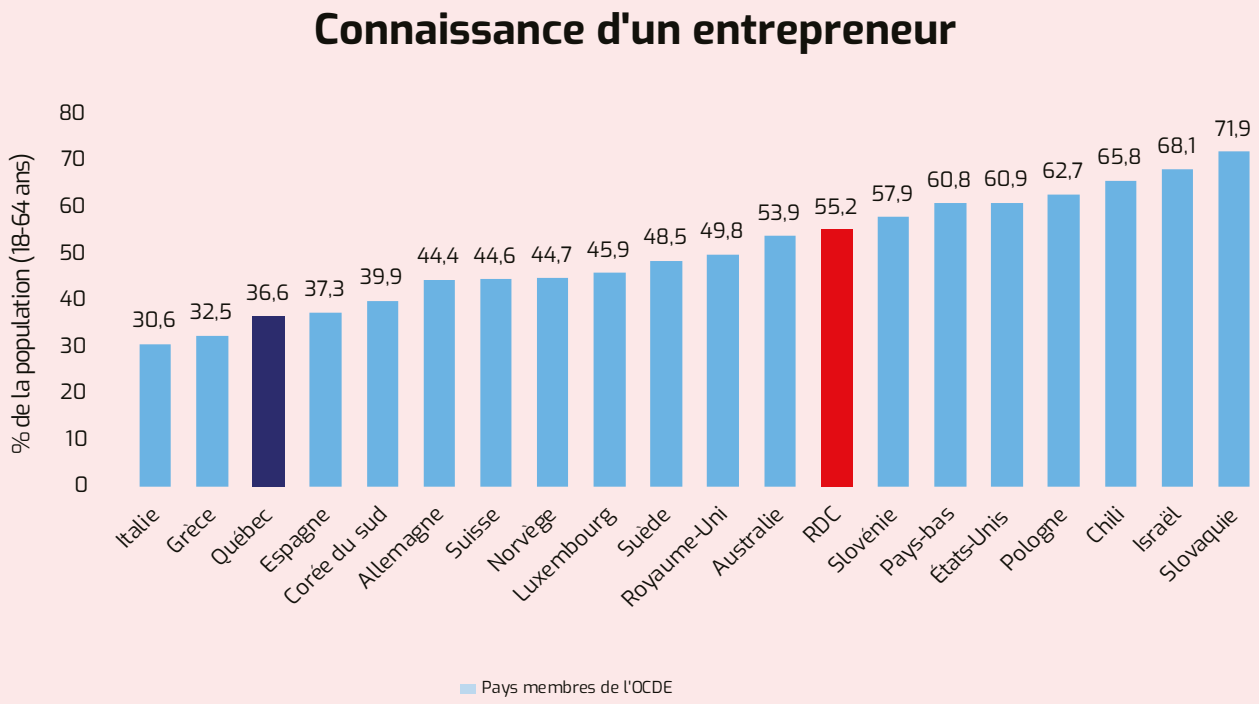

Figure 17. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays participants de l'OCDE

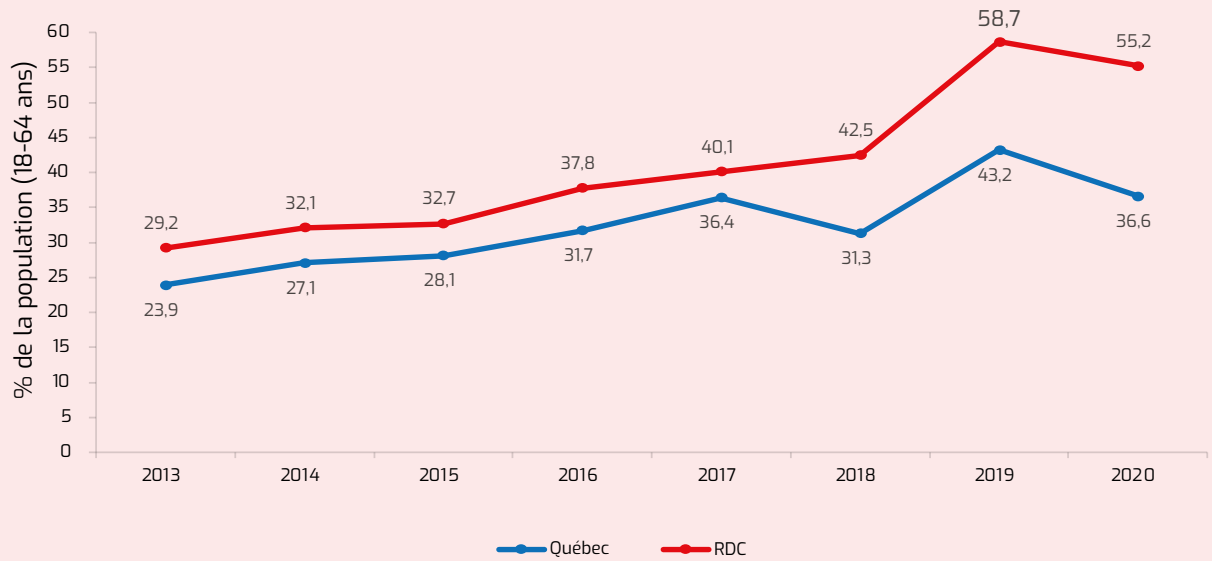

Figure 18. Évolution de la connaissance personnelle d'un entrepreneur au Québec et dans le RDC (2013-2020)

Le consortium GEM a également voulu savoir si les citoyens des différents territoires connaissaient personnellement des gens qui ont fermé ou ouvert à la suite de la pandémie de COVID-19. On peut présumer que la connaissance de quelqu'un qui a fermé pourrait avoir un effet d'entraînement négatif, alors que connaître quelqu'un qui a créé son entreprise à la suite de la COVID serait susceptible de créer l'effet inverse, soit d'envoyer le message que la pandémie n'est pas un obstacle à l'entrepreneuriat.

Comme on peut le constater à la Figure 19, 18,9 % de la population québécoise connaît personnellement quelqu'un qui a démarré une entreprise à la suite de la pandémie. Dans le RDC, ce taux atteint 22,1 %, ce dernier dépasse légèrement le taux des États-Unis (21,8 %) et est égal à celui du Royaume-Uni (22,1 %). En ce qui concerne la connaissance d'un entrepreneur qui a fermé à la suite de la pandémie (Figure 20), 29 % de la population au Québec déclare en connaître un, tandis que ce taux est de 39,2 % dans le RDC. Bien que les citoyens du Québec connaissent environ une fois et demie plus d'entrepreneurs qui ont fermé que d'entrepreneurs qui ont ouvert, toutes proportions gardées, ce ratio est meilleur au Québec que dans le RDC.

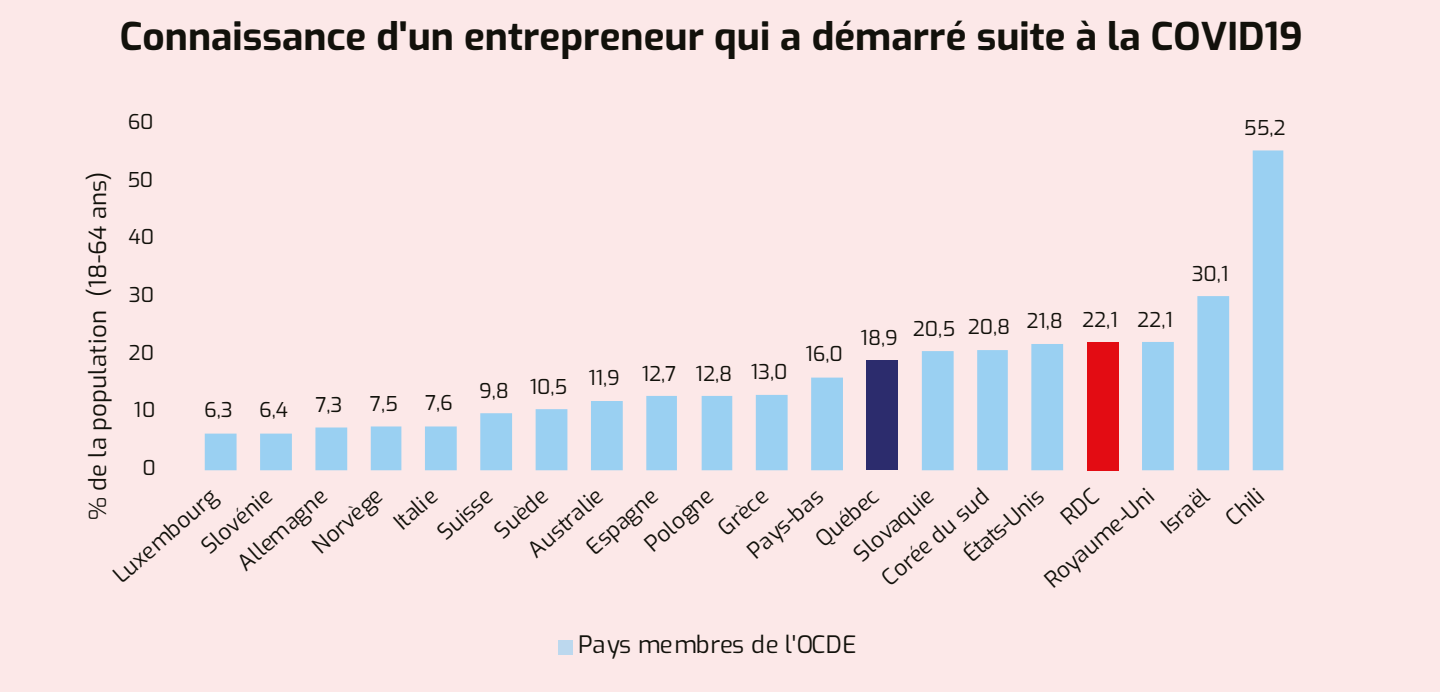

Figure 19. Connaissance personnelle d'un entrepreneur qui a démarré suite à la pandémie de COVID-19

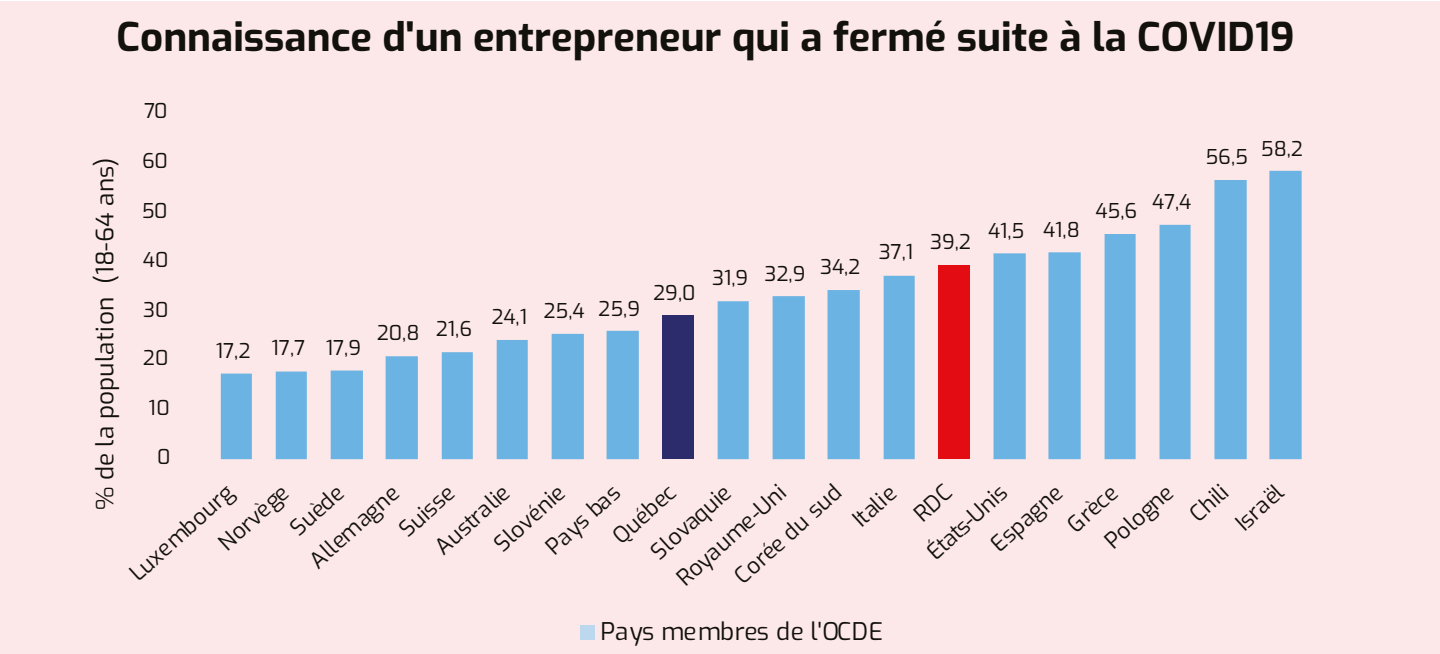

Figure 20. Connaissance personnelle d'un entrepreneur qui a fermé suite à la pandémie de COVID-19

Le sentiment de compétence : une donnée importante pour le passage à l'action

Nous mesurons chaque année le niveau de compétence perçue par les citoyens des différents territoires concernés. Les Québécois s'estiment moins compétents (45,5 %) pour devenir entrepreneurs comparativement à leurs concitoyens du RDC, où 58,4 % pensent avoir les compétences requises (voir Figure 21). Sur cet aspect, le RDC figure au 6e rang des pays de l'OCDE, alors que le Québec se situe au 16e rang. L'écart entre le Québec et le RDC se creuse à nouveau, avec 12,9 points d'écart (voir Figure 22). La hausse constante observée entre 2013 et 2017 au Québec semble s'être terminée et maintenir un niveau plutôt constant.

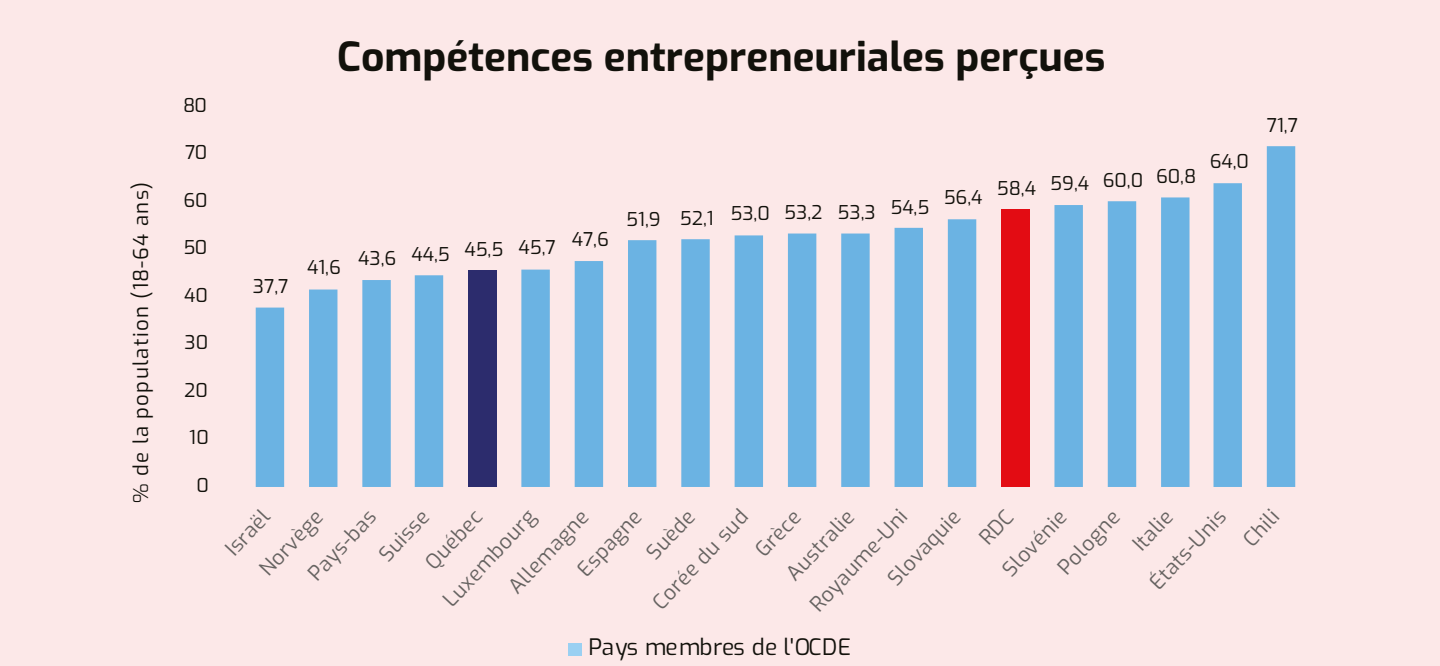

Figure 21. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens des pays participants de l'OCDE

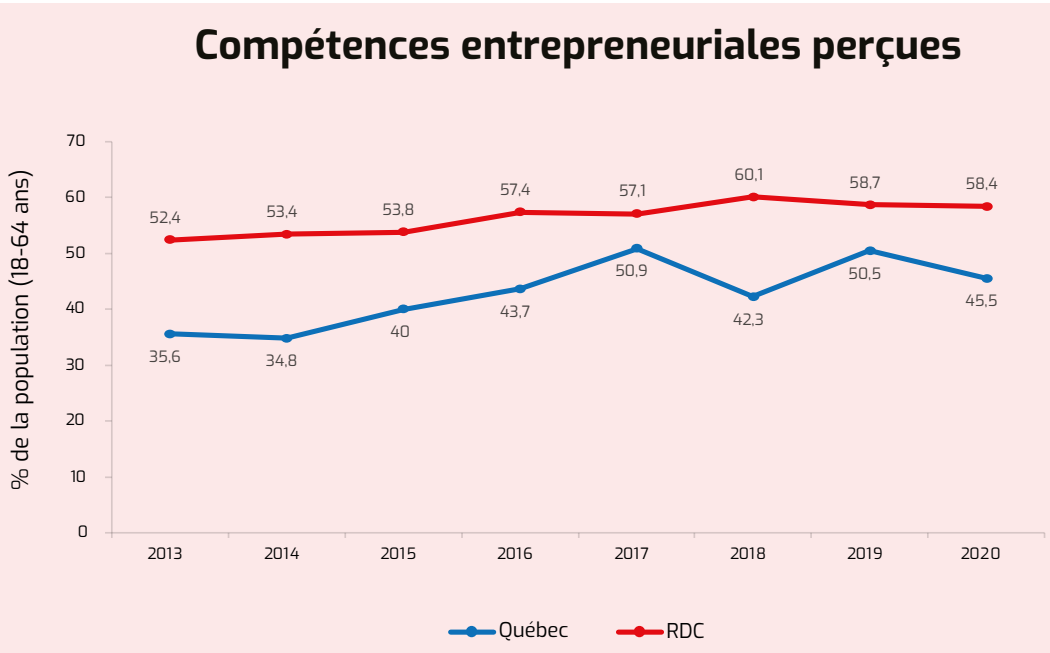

Figure 22. Évolution des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2020)

Le talent entrepreneurial : une nouvelle mesure pour préciser les compétences perçues

Le consortium GEM a innové en 2019 en ajoutant une nouvelle mesure : « le talent entrepreneurial ». En fait, cette mesure cerne les dispositions perçues et les perspectives liées à la possibilité de devenir entrepreneur. Cela consiste en quatre mesures qui reposent sur les questions suivantes :

1. ***Opportunisme :*** vous voyez rarement des opportunités d'affaires même si vous êtes très bien informé dans ce domaine ;
2. ***Proactivité :*** même lorsque vous repérez une opportunité rentable, vous agissez rarement en conséquence ;
3. ***Créativité :*** les autres personnes pensent que vous êtes très innovant ;
4. ***Vision :*** chaque décision que vous prenez fait partie de votre plan de carrière à long terme.

Le fait de voir des opportunités d'affaires et d'agir de manière proactive pour les saisir constitue des capacités entrepreneuriales importantes. En outre, les projets d'affaires qui se démarquent par leur innovation sont généralement ceux qui sont les plus susceptibles de réussir. Par conséquent, faire preuve de créativité et avoir des aptitudes pour l'innovation constituent des qualités entrepreneuriales reconnues. Finalement, le fait d'agir en fonction d'une vision à long terme amène une perspective de création de valeur sur l'ensemble de la carrière entrepreneuriale et suggère une préparation minutieuse ainsi qu'une stratégie cohérente et bien réfléchie pour devenir entrepreneur.

Au sujet de l'opportunisme, il convient de mentionner que la formulation de la question implique le fait de voir rarement des opportunités. Ainsi, les territoires dont les gens qui y vivent voient rarement des opportunités même s'ils sont bien informés dans le domaine sont ceux dont ce type de talent est faible. Comme on peut le voir à la Figure 23, la Corée du Sud est l'endroit où les gens voient le moins d'opportunités, tandis que la Norvège est le territoire où ce talent semble le plus présent. En 2019, 39,2 % des gens au Québec voyaient rarement des opportunités, alors que ce taux atteint 41,5 % en 2020. Le Québec figure au 8e rang des territoires où l'opportunisme, comme talent entrepreneurial, est le plus présent, tandis que le RDC est au 6e rang.

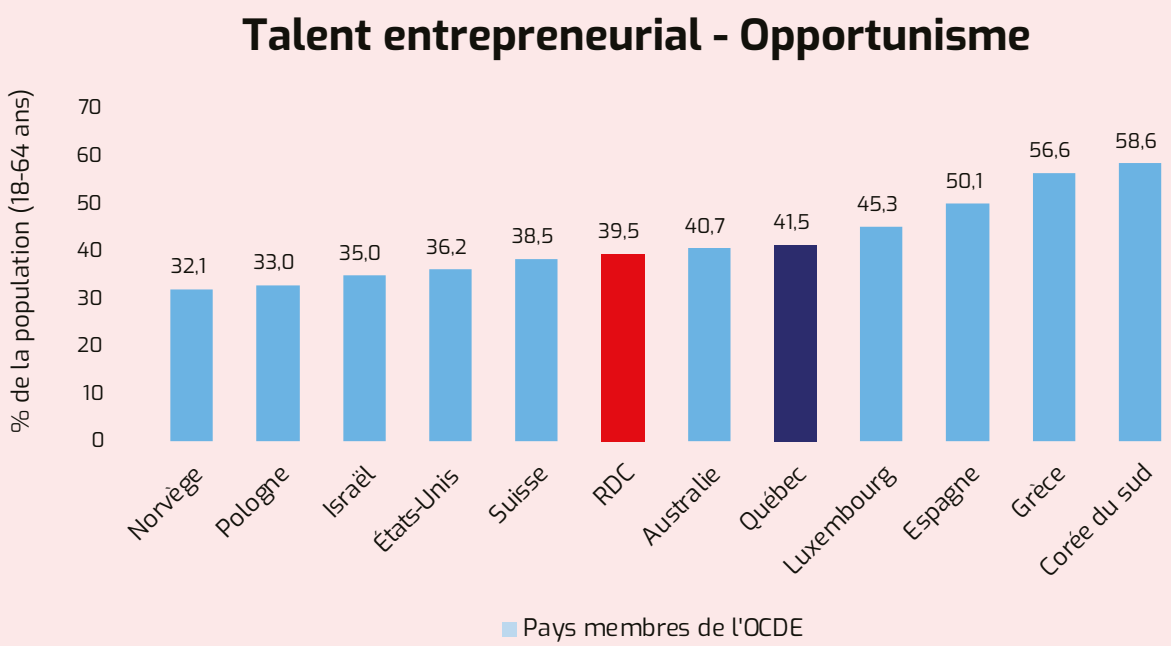

Figure 23. Comparaison du talent entrepreneurial – Opportunisme des pays participants de l'OCDE

La proactivité entrepreneuriale comme « talent » est aussi formulée à la négative. Elle a pour effet que même lorsqu'un individu repère une opportunité rentable, il va rarement agir en conséquence. Comme on peut le voir à la Figure 24, le pays dont la population est la moins proactive est la Norvège (tout comme en 2019, d'ailleurs), tandis que celui où la population est la plus proactive est l'Australie. Le Québec est au 7e rang des territoires les moins proactifs (52,9 %) et le RDC est au 2e rang (60,4 %).

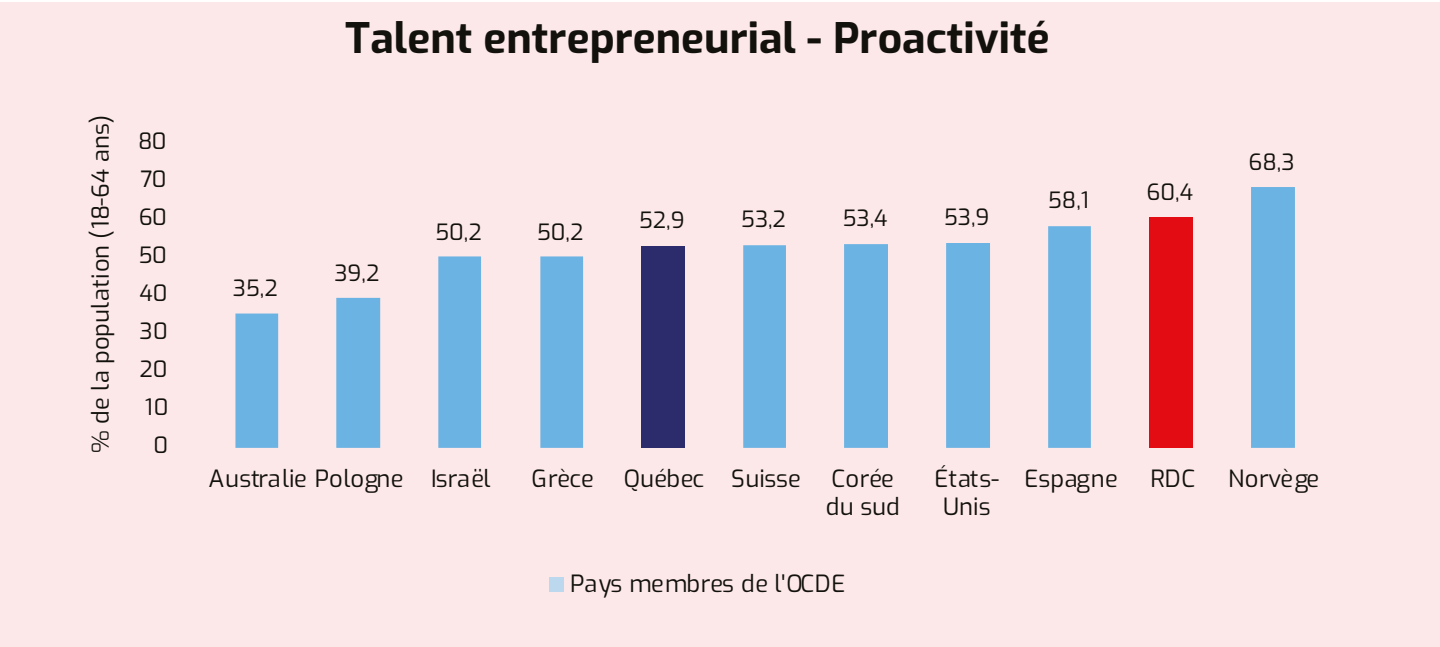

Figure 24. Comparaison du talent entrepreneurial – Proactivité des pays participants de l'OCDE

En ce qui concerne la créativité, les États-Unis figurent en tête de classement des territoires où les personnes qui y résident estiment qu'elles font preuve de créativité et d'innovation, comme c'était le cas en 2019 (Figure 25). Le Québec se classe au 3e rang avec un taux de 51,4 %, alors qu'il était à 49,6 % en 2019, tandis que le RDC est au 5e rang avec un taux de 47,1 % alors qu'il était à 49 % en 2019.

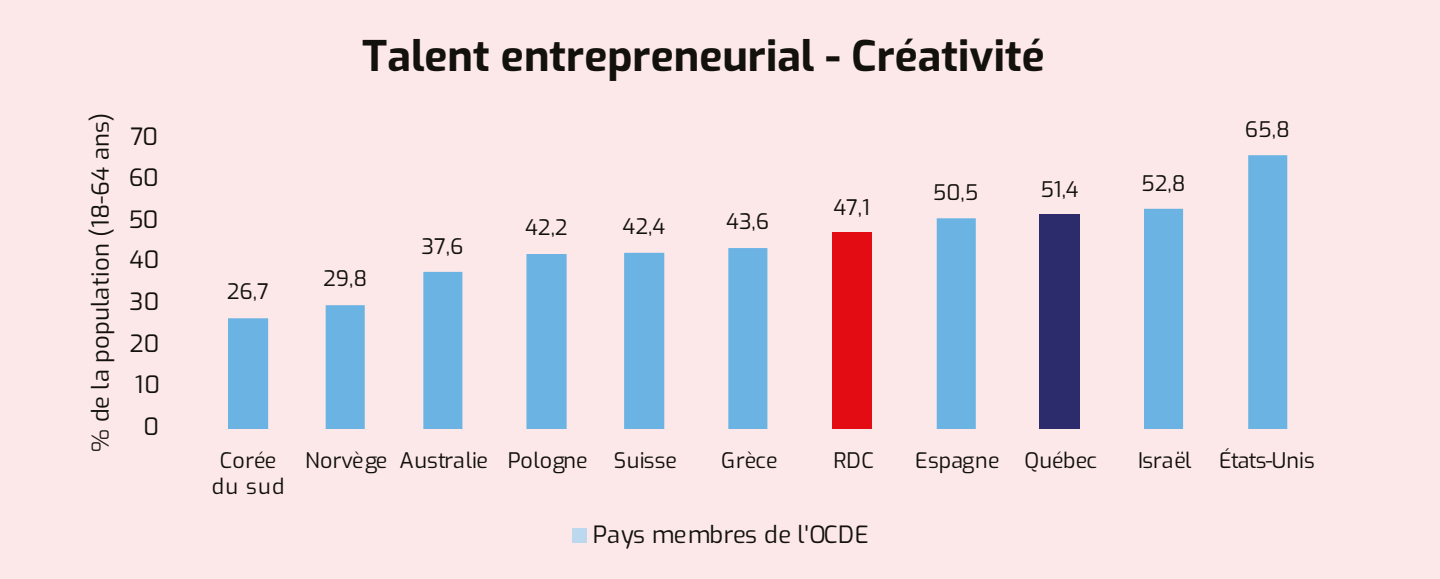

Figure 25. Comparaison du talent entrepreneurial – Créativité des pays participants de l'OCDE

Finalement, la vision réfère à la cohérence des décisions liées au plan de carrière et au fait qu'elles soient toutes planifiées. À cet égard, le Québec est quasiment dans la médiane des territoires concernés avec un taux de 50,3 % (55,2 % en 2019) aux côtés du RDC qui possède un taux supérieur (58,1 %), ce qui constitue pour celui-ci une progression par rapport à 2019 (56,9 %) (voir Figure 26). Les personnes vivant aux États-Unis sont au 2e rang avec 68,5 % et la Grèce est le pays, parmi les pays sondés, où les gens planifient le plus leur plan de carrière.

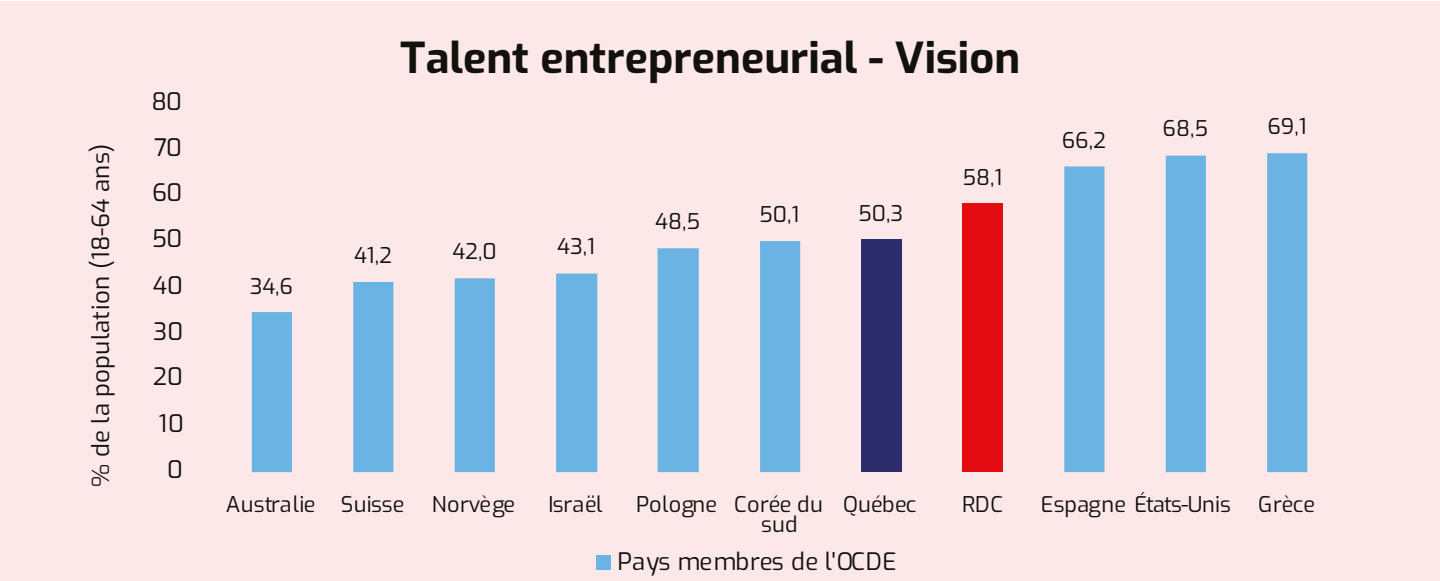

Figure 26. Comparaison du talent entrepreneurial – Vision des pays participants de l'OCDE

Sur l'ensemble des indicateurs des talents entrepreneuriaux, le Québec (tout comme le RDC) se situe souvent assez près de la médiane des territoires comparables, sauf au niveau de la créativité où il semble y avoir un peu plus de personnes créatives qu'ailleurs. Il n'y a donc rien d'exceptionnel à souligner à ce sujet, outre qu'une progression est bien évidemment possible à l'avenir.

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 d'entreprises : 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 elles dans les six mois à venir dans la région où elles habitent. Cet élément est particulièrement important dans les économies développées où les opportunités sont à la base de la plupart des créations d'entreprises. En effet, dans les économies où la couverture sociale est généreuse, les citoyens créent beaucoup moins d'entreprises par nécessité. Cela dit, il y a d'autres pays où, faute d'avoir un meilleur emploi et devant se mettre en action pour gagner leur vie, les citoyens créent davantage d'entreprises par nécessité. Toutefois, la peur de l'échec peut venir freiner l'intention d'entreprendre ou le passage à l'action après 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 montre la Figure 27, le Québec se situe parmi les pays où les citoyens perçoivent le plus d'opportunités en 2020, soit 56,2 %, situant le Québec au 4e rang. Celui-ci se retrouve devant le RDC qui obtient un taux de 47,1 %, se retrouvant au 8e rang. À cause de la pandémie de COVID-10, le contexte économique mondial était relativement défavorable en 2020, il n'est alors pas surprenant de constater une chute considérable du Québec et du RDC par rapport aux années précédentes pour s'établir à l'un des niveaux les plus bas depuis 2013 (voir Figure 28).

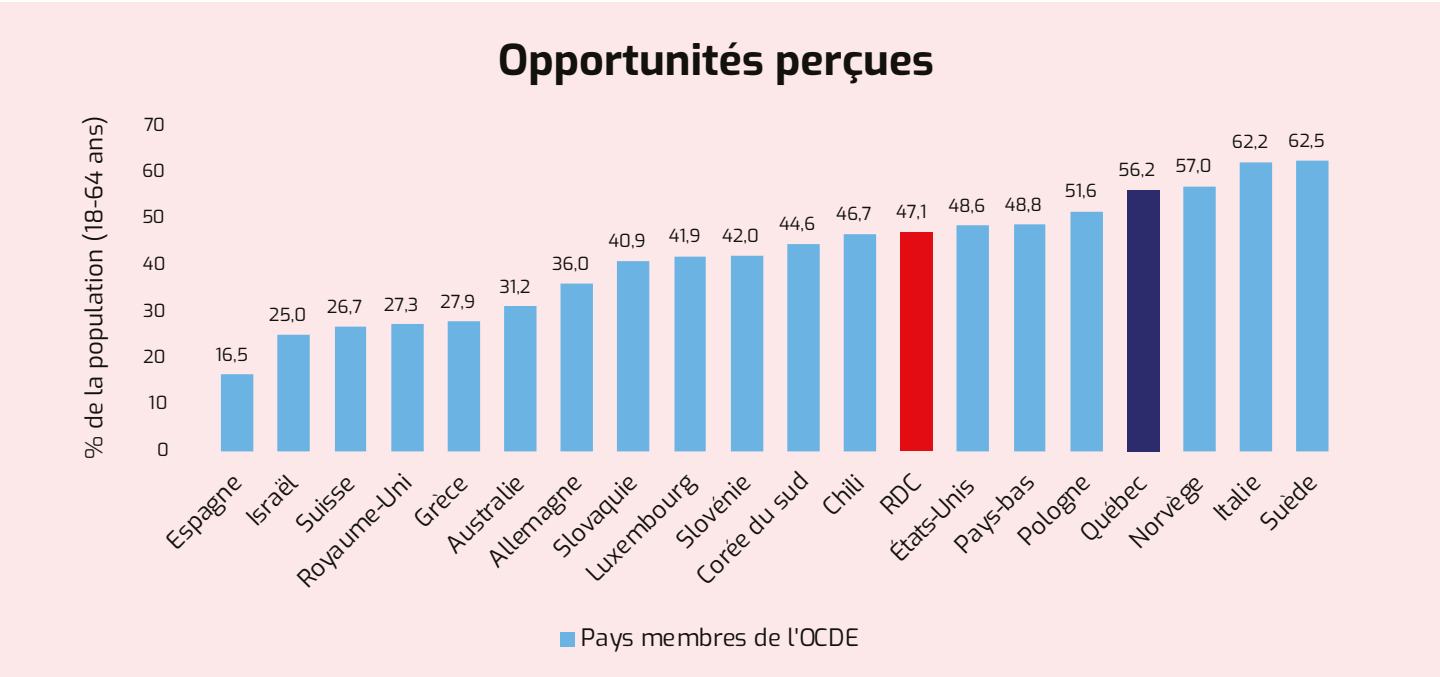

Figure 27. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays participants de l'OCDE

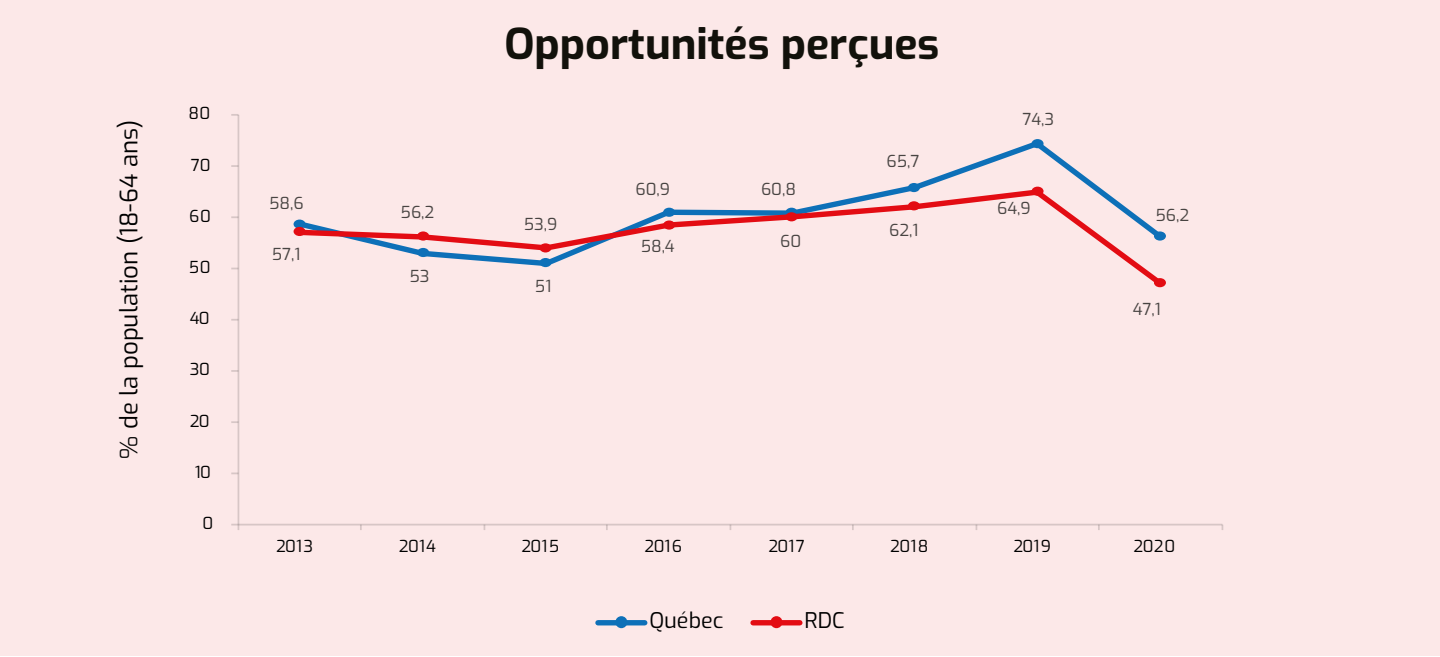

Figure 28. Évolution des opportunités perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2020)

Quant à la peur de l'échec, les Québécois sont beaucoup plus nombreux (53,7 %) à affirmer qu'elle les freine dans la saisie d'une opportunité d'affaires comparativement à l'an passé où 42,8 % des citoyens du Québec jugeaient que c'était le cas (voir Figure 29 et Figure 30). Encore une fois, il s'agit peut-être d'une situation exceptionnelle causée par la pandémie de COVID-19, mais rappelons néanmoins que la peur de l'échec était en hausse depuis 2013. On peut voir aussi une grande augmentation dans le RDC cette année par rapport à l'an passé, ainsi qu'une progression de plus de 20 % depuis 2013. L'écart se rétrécit entre le Québec et le RDC cette année.

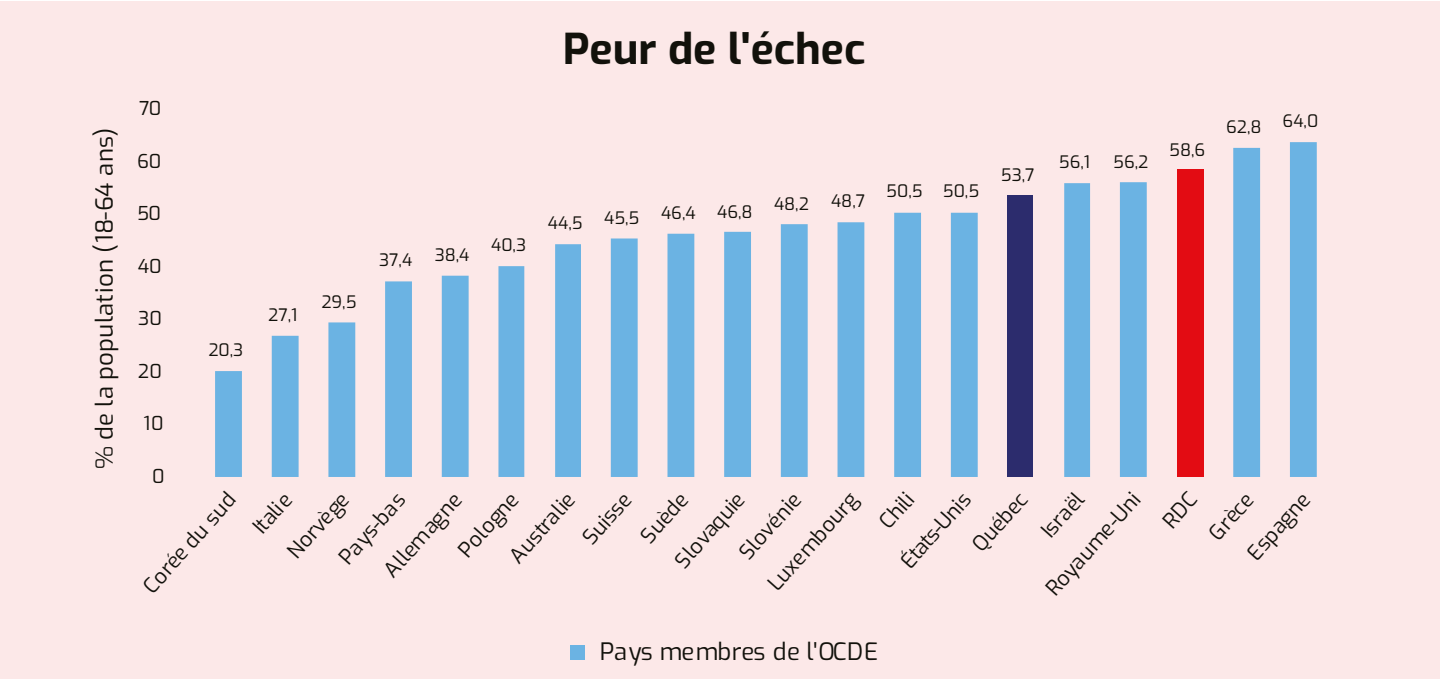

Figure 29. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens des pays participants de l'OCDE

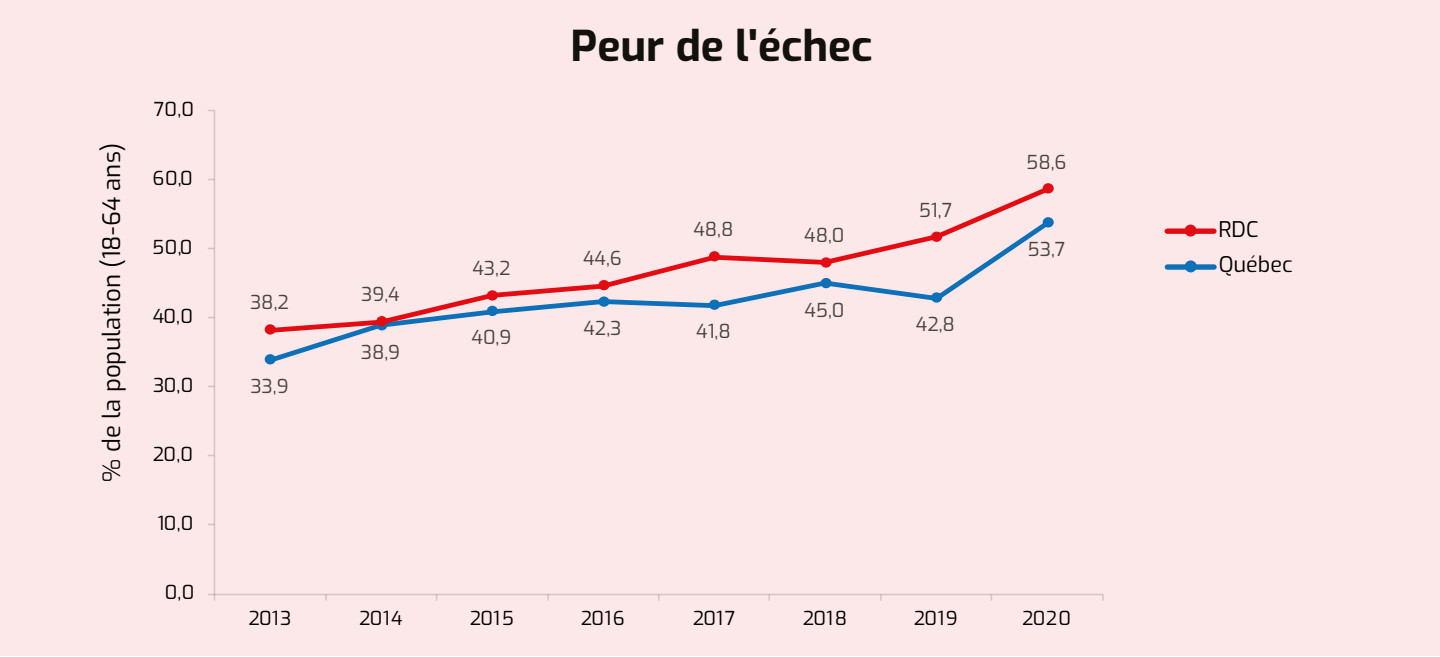

Figure 30. Évolution de la peur de l'échec des citoyens du Québec et du RDC (2013-2020)

L'intention de démarrer une entreprise dans les trois prochaines années est également un indicateur clé de l'engagement des citoyens pour développer l'entrepreneuriat. Nous avons constaté une baisse de l'intention d'entreprendre par rapport l'an passé pour se situer à 18,2 % cette année, soit le 6e rang des pays de l'OCDE (voir Figure 31). Ce taux est similaire à celui des États-Unis (18,6 %) et légèrement plus haut que celui du RDC (17,6 %) qui est au 7e rang, mais nettement inférieur à celui du Chili (51,9 %) qui figure au premier rang. On peut constater que la baisse de l'intention d'entreprendre probablement causée par la pandémie de COVID-19 a été similaire dans le RDC et au Québec (Figure 32).

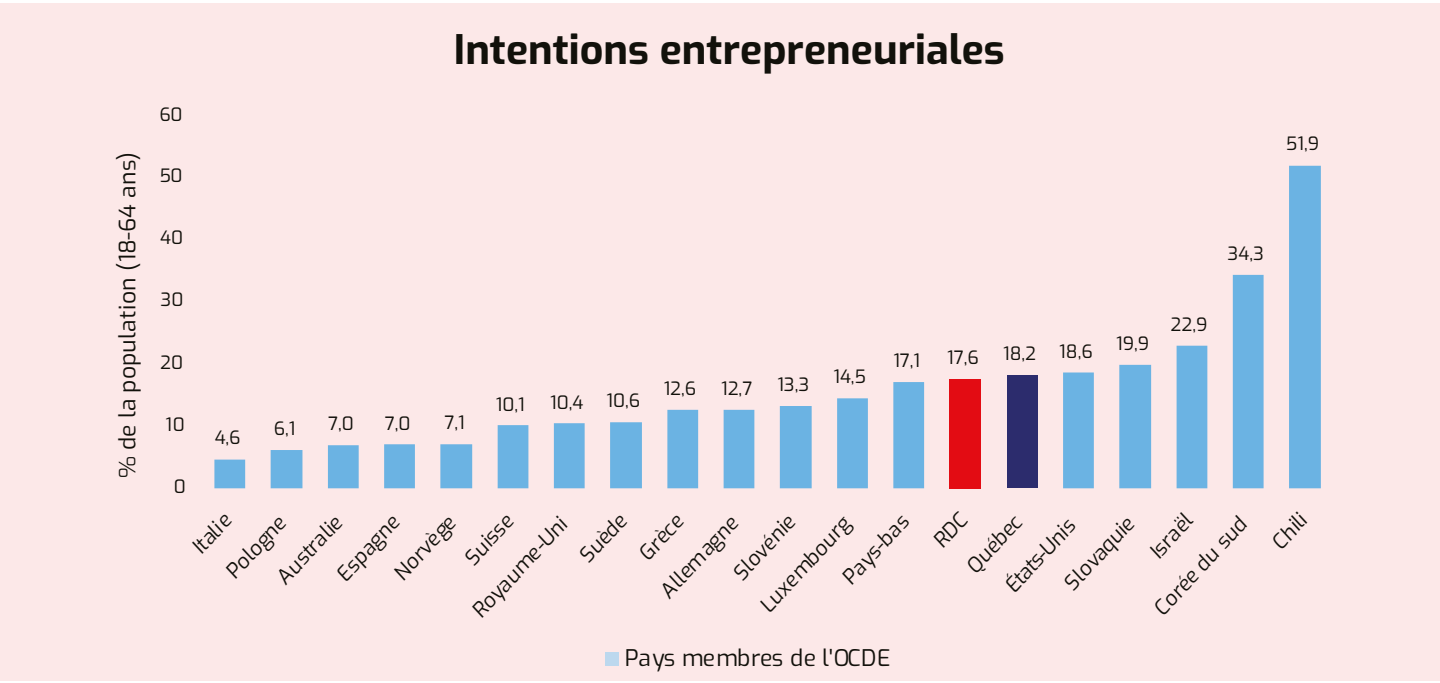

Figure 31. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens participants des pays de l'OCDE

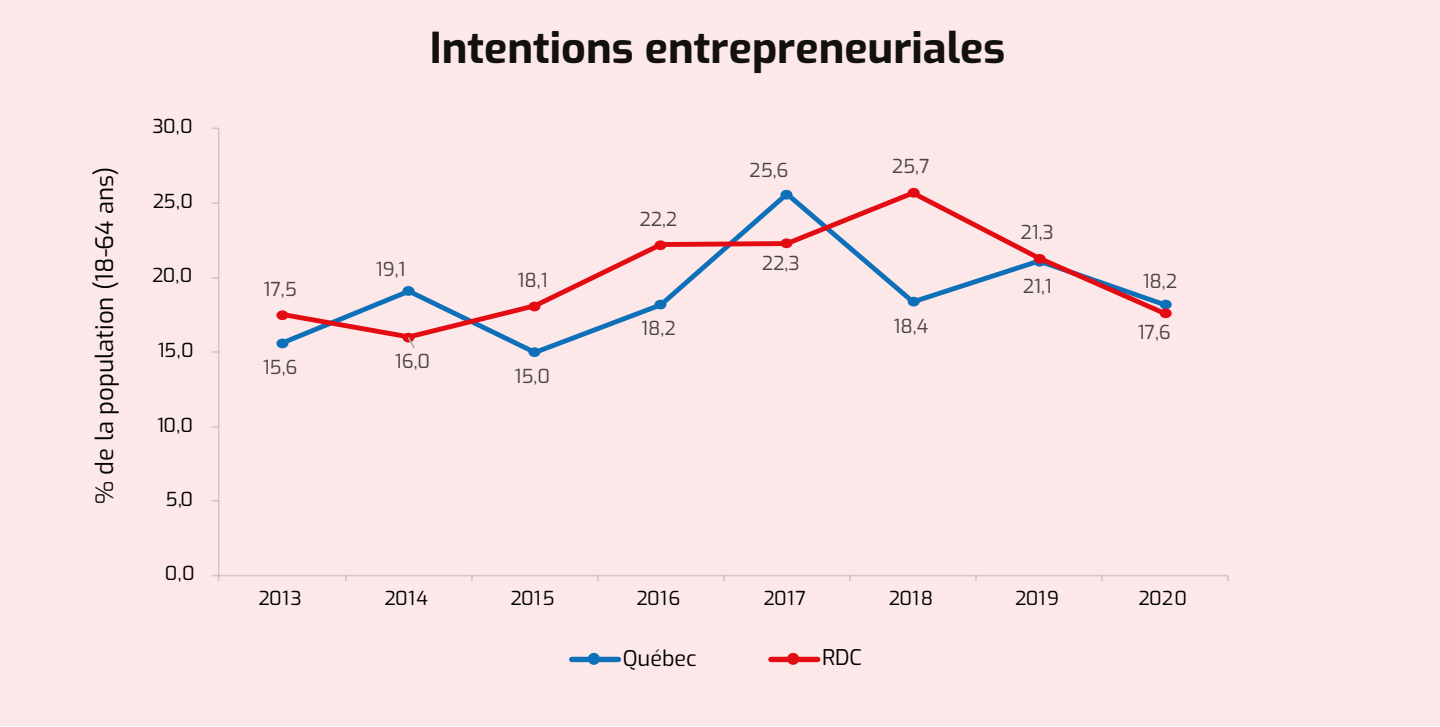

Figure 32. Évolution de l'intention d'entreprendre des citoyens du Québec et du RDC (2013-2020)

Étant donné le contexte de la pandémie de COVID-19 qui influence grandement l'économie et la manière de faire des affaires, du fait des diverses restrictions imposées par les divers gouvernements, cette situation est susceptible d'influencer grandement les intentions d'entreprendre. Le consortium GEM a demandé aux personnes ayant l'intention de démarrer dans les trois prochaines années dans quelle mesure cette intention était influencée par la pandémie de COVID-19. Comme on peut le voir à la Figure 33, 68,9 % des personnes ayant l'intention d'entreprendre au Québec mentionnent être influencées dans une moindre mesure par la pandémie, alors que 30,3 % affirment qu'elles sont influencées dans une large mesure. La pandémie a un peu moins influencé l'intention d'entreprendre dans le RDC : 65,3 % des Canadiennes déclarent avoir été moindrement influencés par la pandémie et 26,4 % avoir été largement influencés. Bien que les intentions aient été influencées plus largement dans certains pays, tels que le Royaume-Uni, cette intention a été beaucoup moins affectée dans d'autres, tels que les États-Unis.

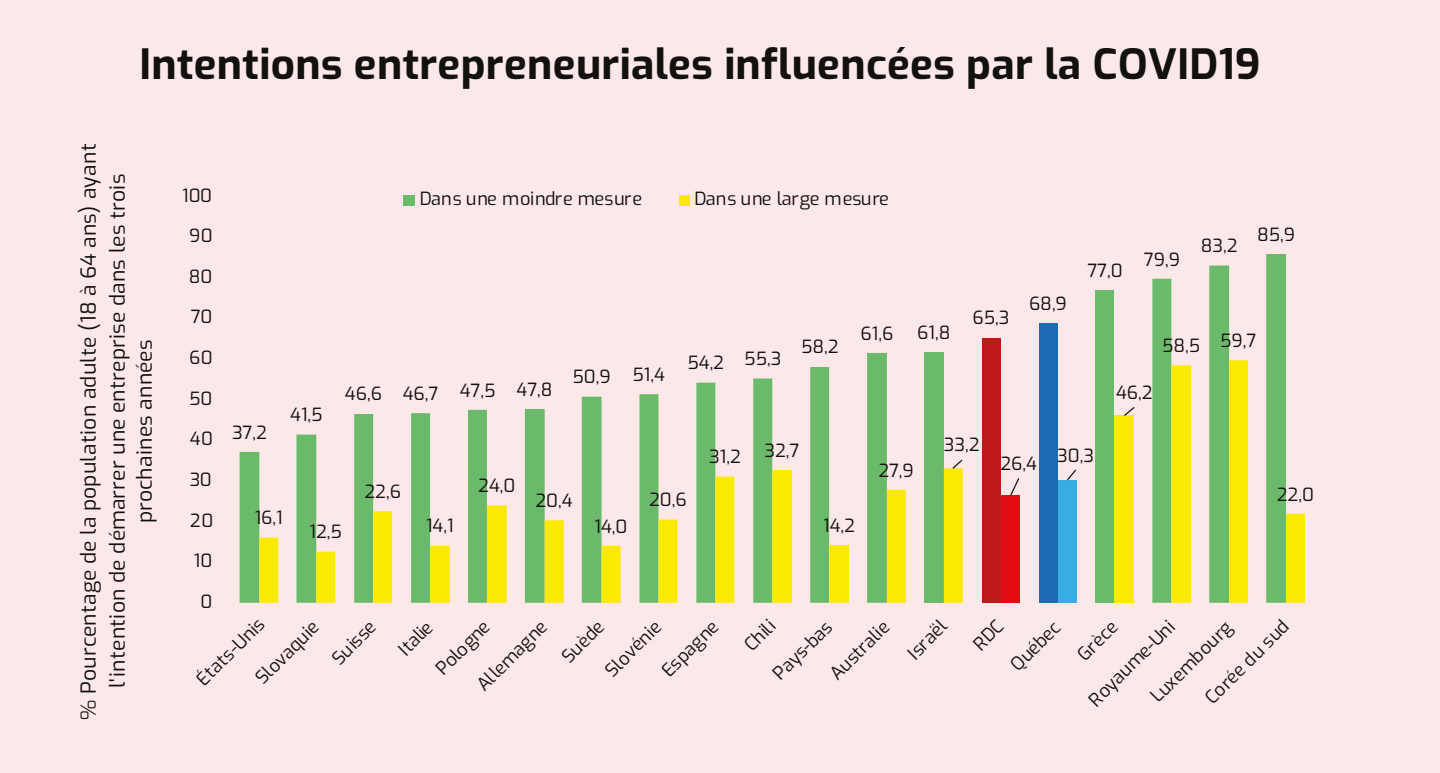

Figure 33. Intention d'entreprendre influencée dans une large ou dans une moindre mesure par la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

« Pour moi, l'entrepreneuriat c'est de chercher constamment à repousser nos limites en créant un impact durable pour nos clients. »

La Clinique d'accompagnement entrepreneurial rend accessible au plus grand nombre d'entrepreneurs un accompagnement stratégique qui repose sur une démarche de réflexion et d'action structurée

Alexandre Vézina
Entrepreneur-conseil et Auteur,
Clinique d'accompagnement entrepreneurial (CAE)

CHAPITRE 2
L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET LES PAYS DE L'OCDE

L'activité entrepreneuriale : quelques définitions

Comme le postule le modèle de l'activité entrepreneuriale du GEM présenté précédemment, les attitudes de la population en général sont à la base de la culture entrepreneuriale et sont susceptibles de stimuler l'intention d'entreprendre, laquelle précède la mise en action vers la création d'une entreprise. L'activité entrepreneuriale comprend :

- Les entrepreneurs naissants (jusqu'à trois mois de salaires versés) ;
- Les nouveaux entrepreneurs (de 4 mois jusqu'à 41 mois de salaires versés) ;
- Les entrepreneurs établis (42 mois de salaires versés et plus).

Les deux premiers groupes combinés représentent l'entrepreneuriat émergent (*Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*). L'activité entrepreneuriale comprend également les sorties de la carrière entrepreneuriale, ce qui inclut les ventes ainsi que les fermetures d'établissements. En effet, la vente d'une entreprise peut permettre de relancer les activités via un nouveau dirigeant et la fermeture peut amener les joueurs d'une industrie à se répartir autrement la clientèle ou à réorganiser leur offre de service.

L'entrepreneuriat émergent

D'abord, en ce qui concerne les entrepreneurs naissants (voir la Figure 26), la situation du Québec n'est pas si mal malgré la pandémie de COVID-19 avec un taux de 7,0 %, soit une baisse de 3,3 % comparativement à l'an passé (Figure 34). Cela place le Québec au 6e rang des pays de l'OCDE. Le RDC perd lui aussi du terrain cette année avec un taux de 9,2 % (soit une baisse de 1,8 %) et se positionne au 4e rang des économies comparables, derrière les États-Unis (10,7 %) et le Chili (19,8 %) (2e et 1er rangs). Globalement, on constate que le RDC a une progression relativement constante entre 2013 et 2018, puis décline deux années de suite, alors que le taux du Québec fluctue davantage dans cette période avec une progression nette de 1,5 % depuis 2013, et ce, malgré cette année de pandémie (Figure 35).

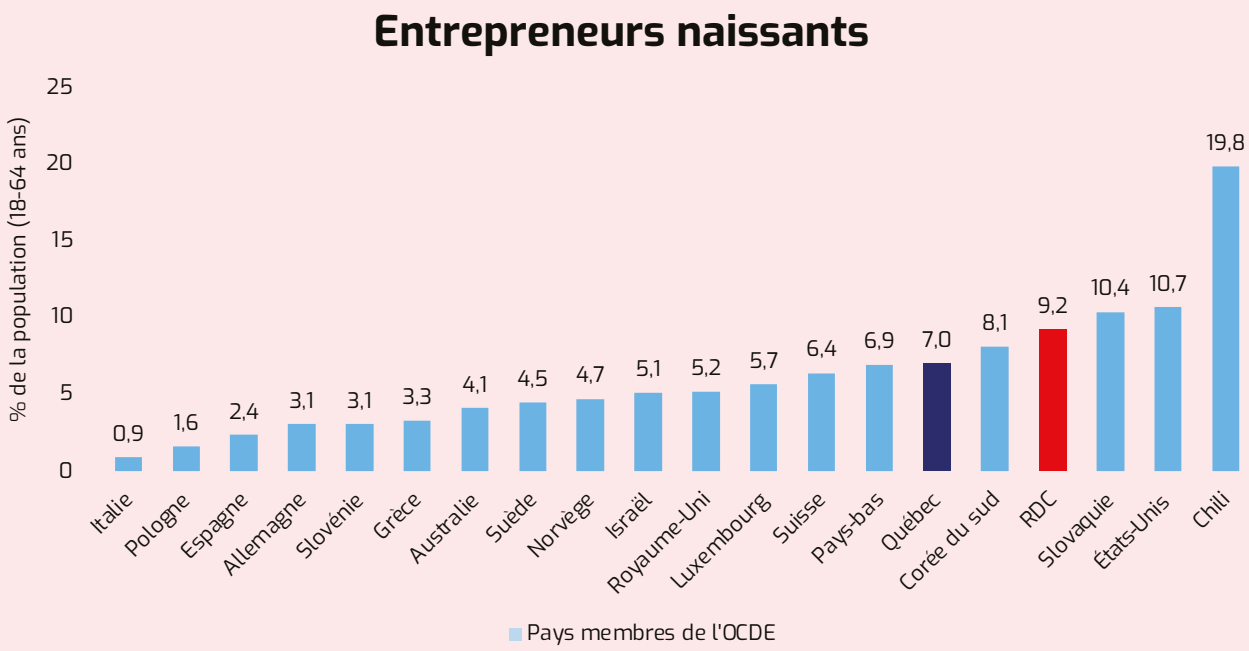

Figure 34. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays participants de l'OCDE

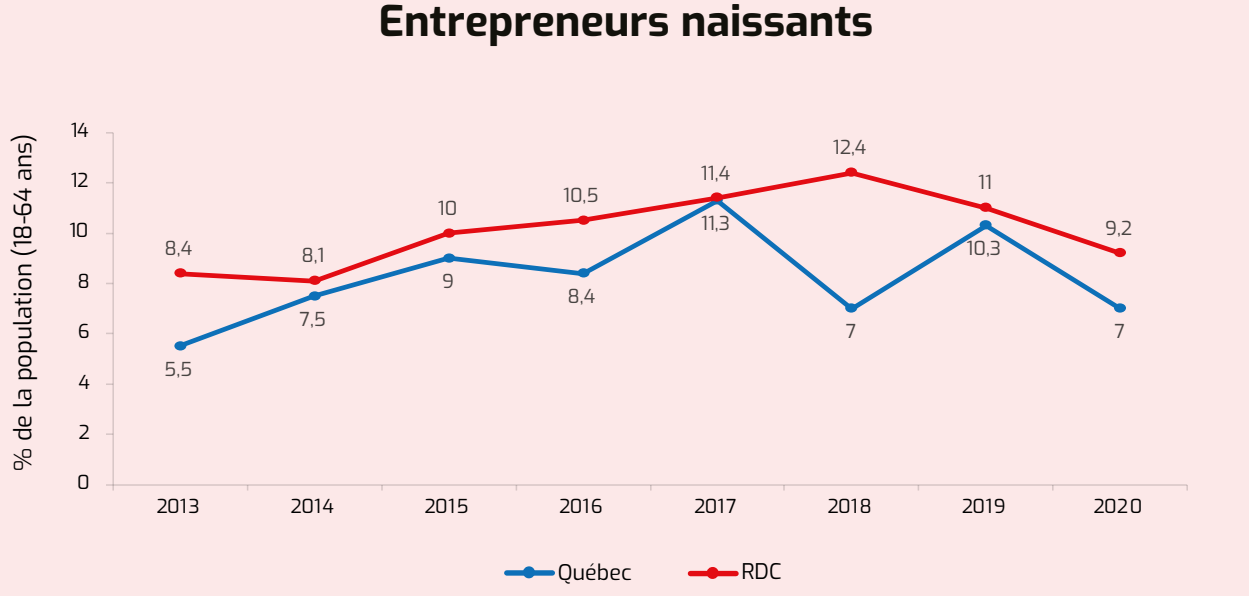

Figure 35. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2020)

Les entrepreneurs naissants n'avaient généralement pas terminé le processus de création de leur entreprise et, par conséquent, certains ont dû repousser la date de démarrage à cause de la pandémie de COVID-19. À cet égard, nous avons demandé aux entrepreneurs naissants dans quelle mesure le démarrage de leur entreprise avait été retardé par la pandémie. Comme on peut le voir à la Figure 36, le Québec est l'un des territoires où les entrepreneurs naissants affirment, avec l'une des plus grandes proportions, avoir été retardés dans le démarrage de leur entreprise à cause de la COVID-19 (taux de 91,8 %), soit le 2e rang. Le RDC figure plutôt au 4e rang, avec un taux de 72,1 %, tandis que les entrepreneurs naissants des États-Unis ont été retardés dans une proportion de 62,5 %, ce qui les place au 11e rang. Cette situation est susceptible de causer un déclin du nombre de nouveaux entrepreneurs au Québec en 2021.

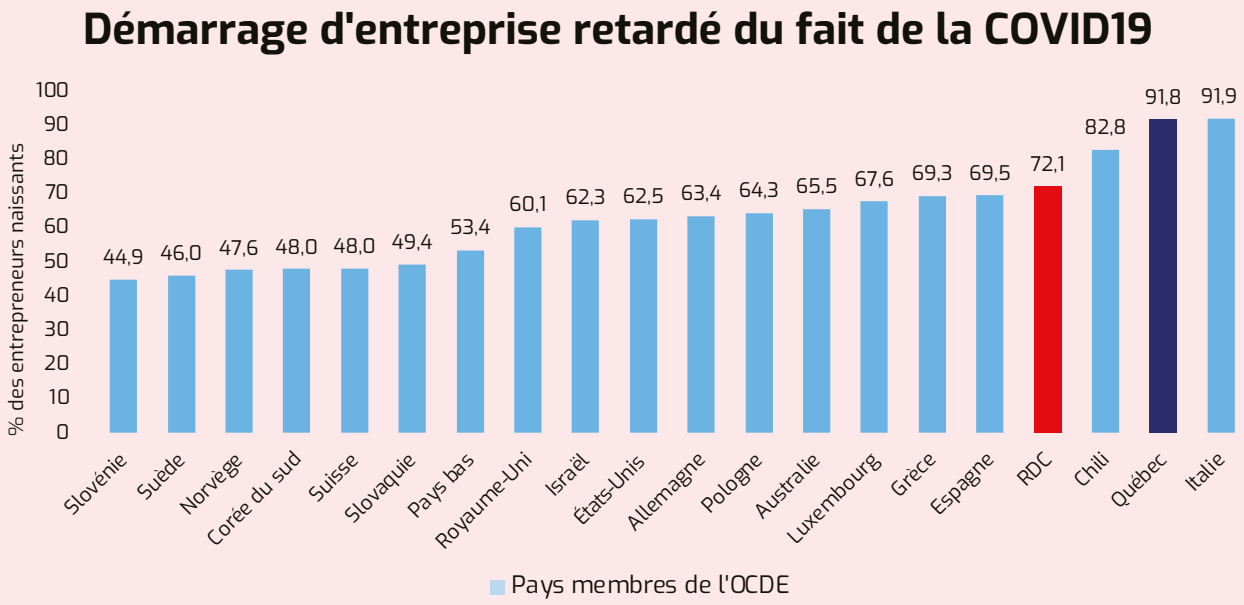

Figure 36. Proportion d'entrepreneurs naissants dont le démarrage a été retardé à cause de la pandémie de COVID-19 parmi les pays de l'OCDE

La proportion de nouveaux entrepreneurs au Québec a connu une baisse dans le contexte de la pandémie de COVID-19, se situant à un taux de 5,9 % pour être au 3e rang des pays comparables, derrière le RDC qui a un taux de 7,9 %, figurant au 1er rang (Figure 37). L'écart entre le Québec et le RDC n'est toutefois que de 2,0 % et le Québec a un taux plus élevé que celui des États-Unis (4,9 %). Pour le Québec, il s'agit du plus bas taux de nouveaux entrepreneurs depuis 2016 (Figure 38).

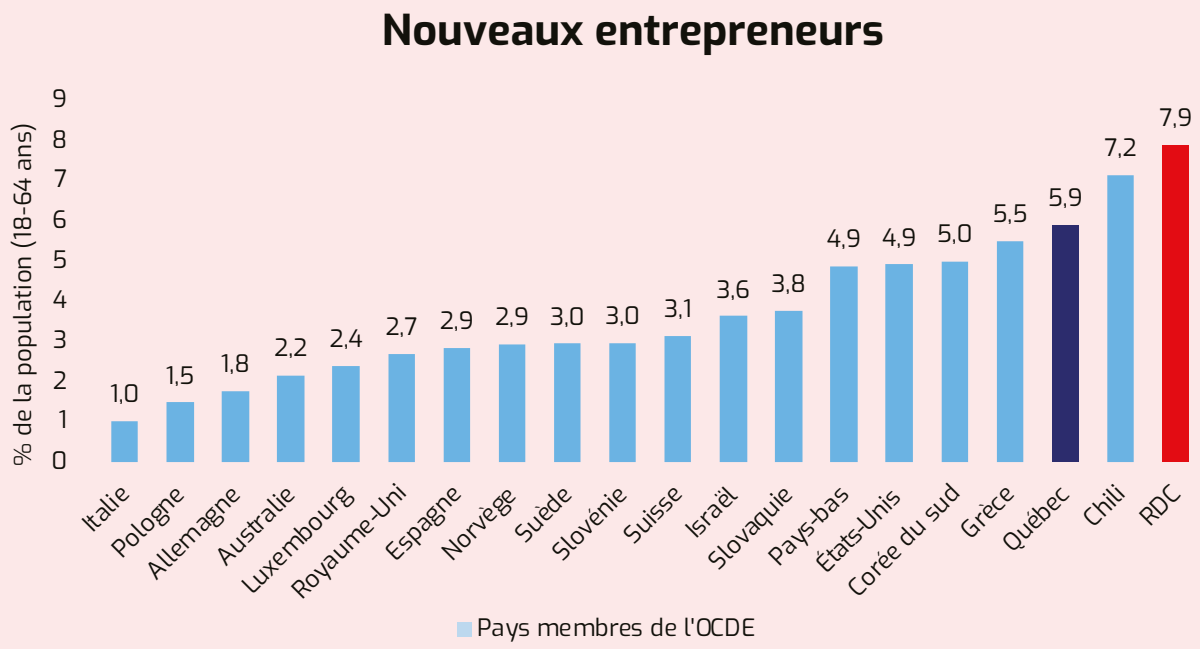

Figure 37. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays participants de l'OCDE

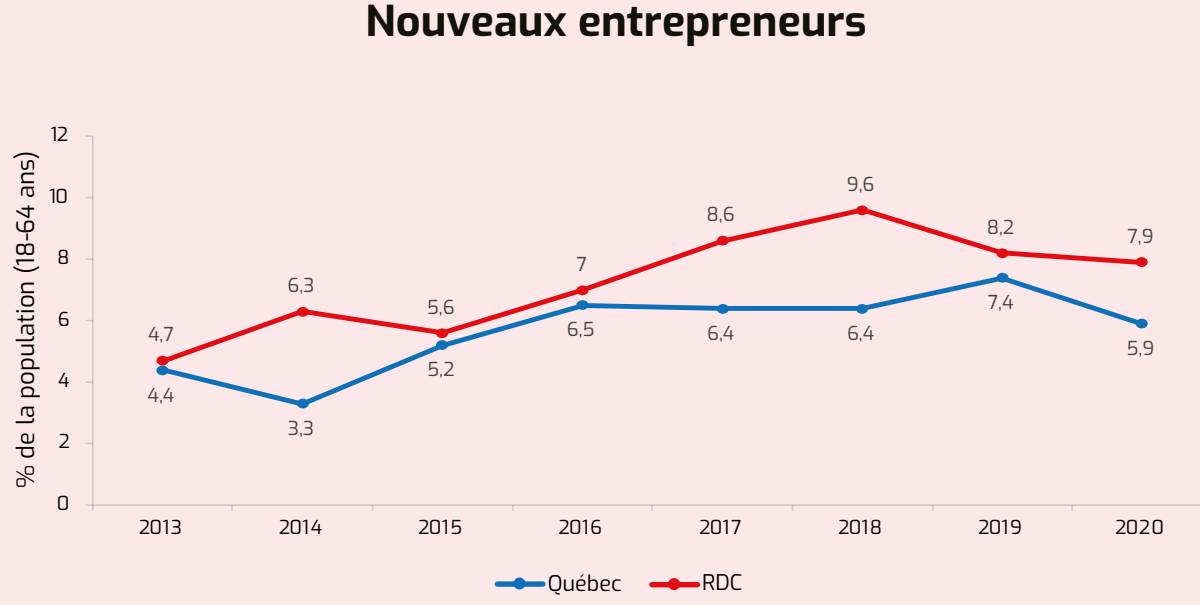

Figure 38. Évolution des nouveaux entrepreneurs au Québec et dans le RDC (2013-2020)

Comme mentionné précédemment, ces deux groupes combinés constituent l'entrepreneuriat émergent. Sans surprise, on peut donc constater que la situation est semblable aux autres indicateurs de l'activité entrepreneuriale puisqu'il s'agit de la combinaison des entrepreneurs naissants et des nouveaux entrepreneurs. On peut voir à la Figure 39 que le taux d'activité entrepreneuriale émergente au Québec est de 12,1 % et se situe au 6e rang des territoires comparables, derrière le RDC (16,6 %) et les États-Unis (15,4 %), qui occupent respectivement les 2e et 3e rangs. Le Québec suit la même tendance que le RDC, soit une baisse des taux par rapport à l'an passé, possiblement causés par la pandémie de COVID-19 (voir Figure 40). En proportion, la baisse est toutefois plus marquée au Québec que dans le RDC.

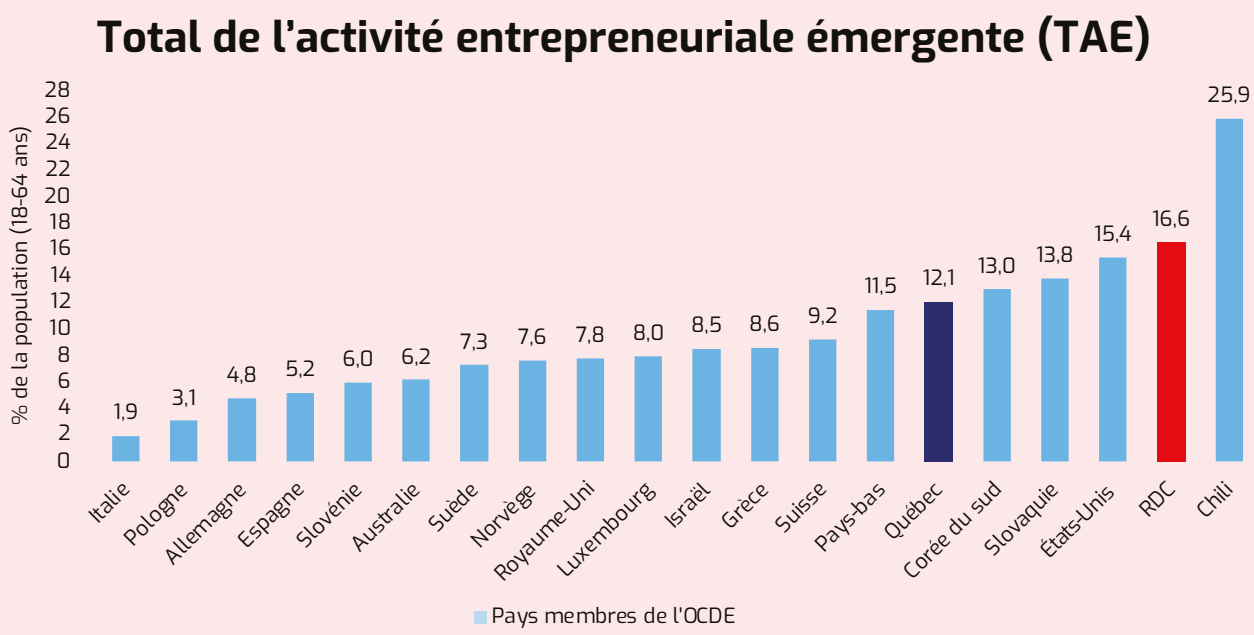

Figure 39. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables

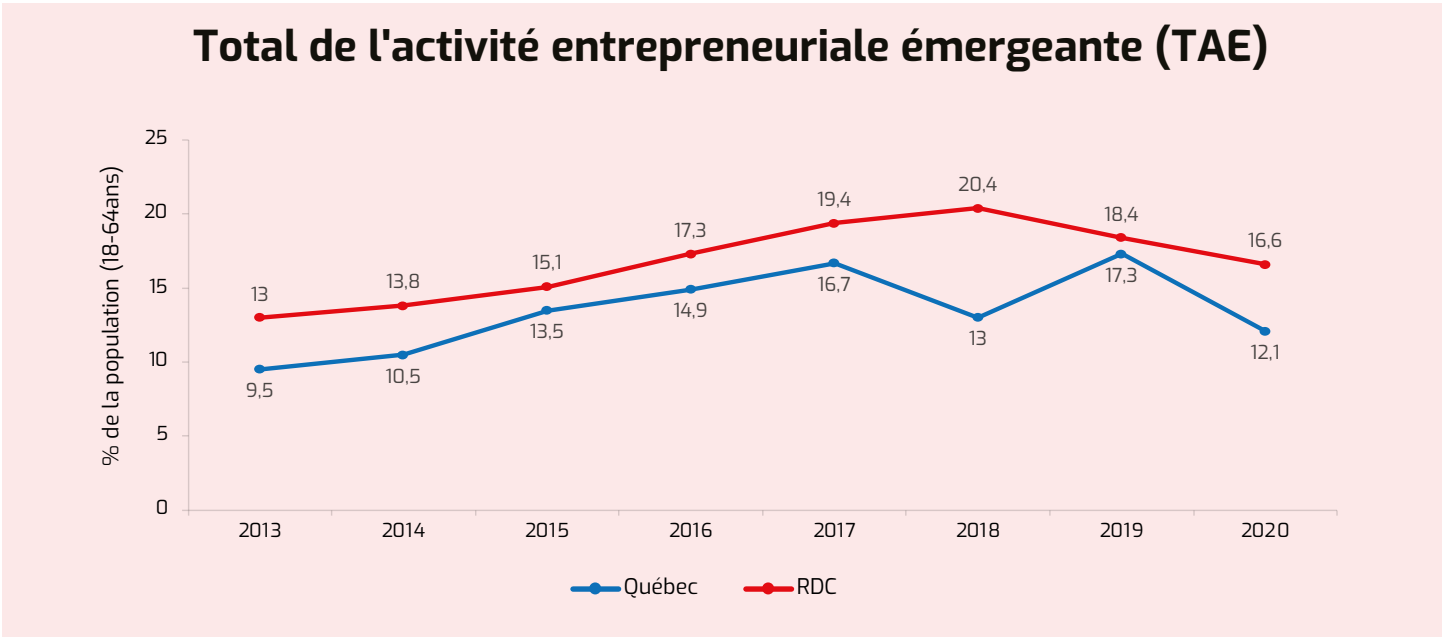

Figure 40. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente au Québec et dans le RDC (2013-2020)

Comparaison de l'activité entrepreneuriale des hommes et des femmes

Lorsque l'on s'attarde à l'évolution de l'activité entrepreneuriale des femmes, on constate que la pandémie n'a pas eu un effet similaire sur les hommes et sur les femmes qui sont des entrepreneurs émergents. En effet, on constate à la Figure 41 que les femmes du Québec ont subi une baisse du taux d'entrepreneuriat émergent en 2020, passant de 13,2 % en 2019 à 12,1 % en 2020. Toutefois, pour les hommes du Québec, on constate une baisse de 21,4 % en 2019 à 12,1 % en 2020 (voir la Figure 42). Ainsi, alors que le taux d'entrepreneuriat émergent diminue de près de 1 % pour les femmes, il diminue de 9,3 % pour les hommes, suggérant que les femmes entrepreneures émergentes ont été plus résilientes que les hommes afin de poursuivre leurs activités malgré la pandémie de COVID-19.

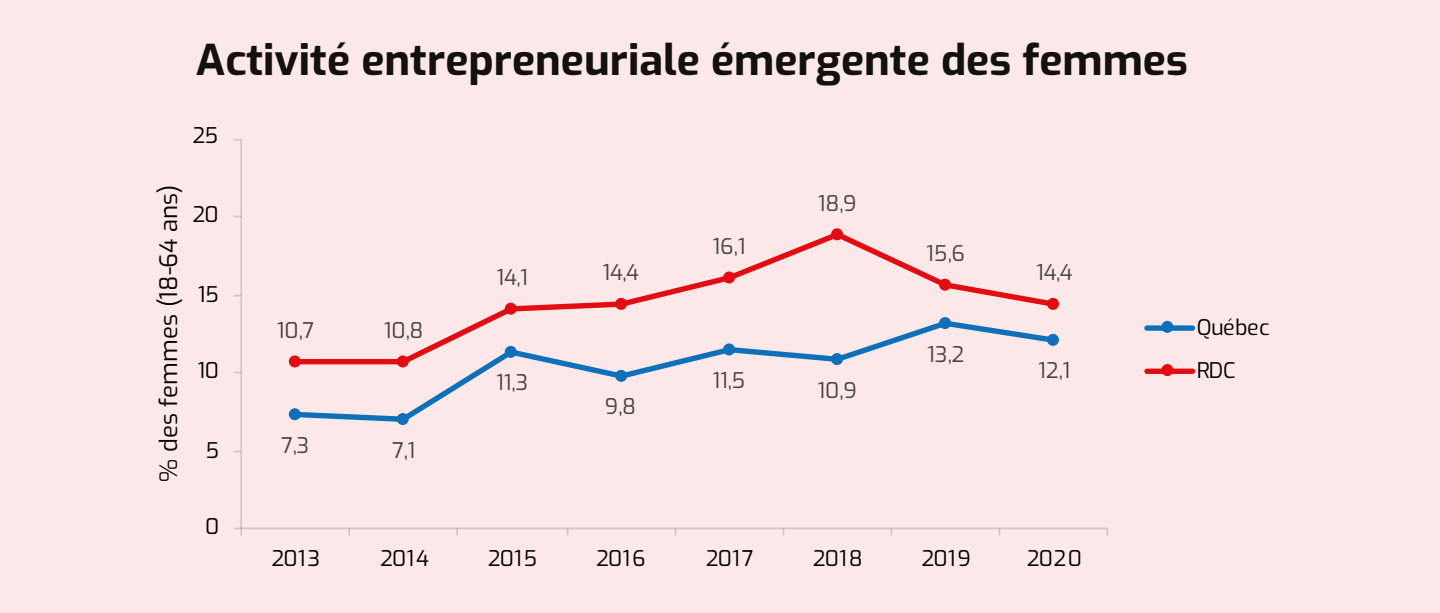

Figure 41. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des femmes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2020)

On peut aussi constater que la hausse de l'activité entrepreneuriale émergente des femmes est quasiment constante depuis 2013, augmentant de 4,8 % entre 2013 et 2020, alors que la progression globale des hommes n'est que de 0,4 % pour la même période, et ce, malgré les taux élevés de 2016, 2017 et 2019. Pour la première fois depuis 2013, les taux d'activité entrepreneuriale émergente sont à parité pour les hommes et les femmes.

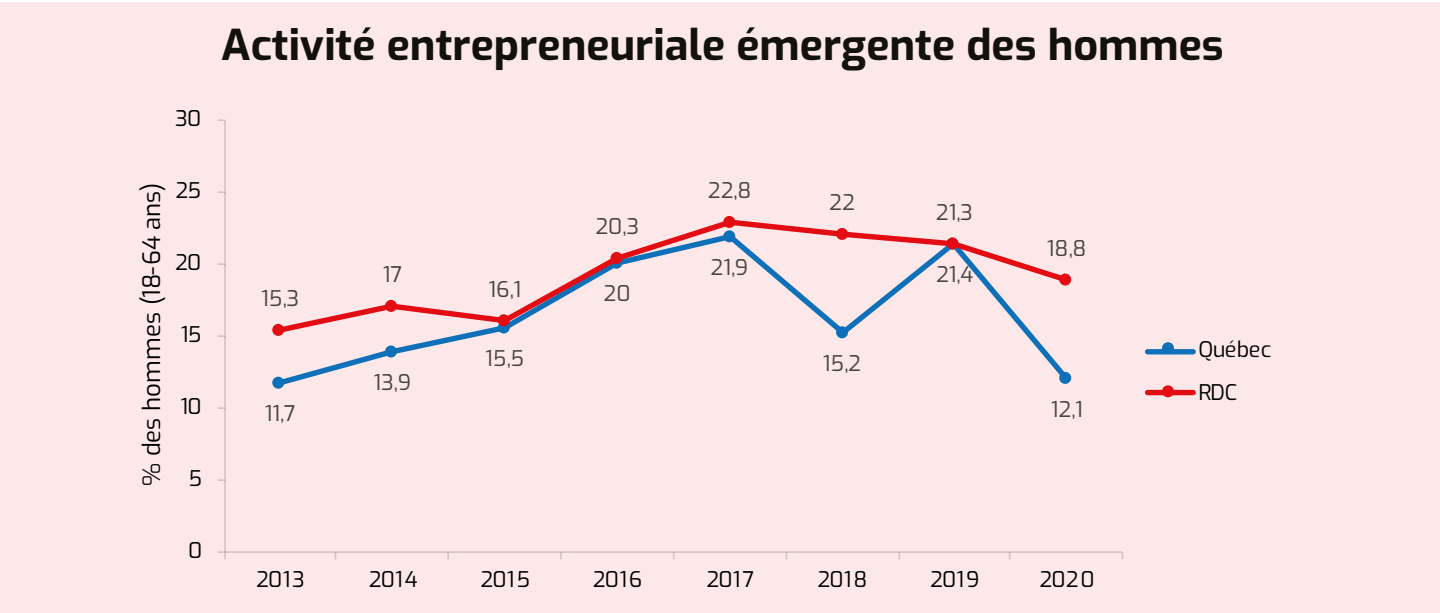

Figure 42. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente des hommes au Québec et dans le reste du Canada (2013-2020)

Conséquences de la pandémie de COVID-19 sur les entrepreneurs émergents

Comme évoqué précédemment, la pandémie a eu de nombreux effets sur les entrepreneurs, que ce soit sur leurs ventes[22], sur l'adoption de nouvelles technologies ou le développement de nouveaux marchés[23], sur l'accès au financement[24], sur le besoin de réorganiser le personnel et les routines[25], obligeant certaines entreprises à pivoter stratégiquement[26] pour se maintenir en activité. Toutes ces grandes incertitudes et ces difficultés ont même contribué à augmenter les problèmes de santé mentale[27]. Cela a amené les gouvernements à réagir à la crise économique créée artificiellement par les mesures de prévention contre la contagion du virus[28]. Toutefois, la pandémie n'a pas créé que des effets négatifs, certains ont vu apparaître de nouveaux marchés et ont pu profiter d'opportunités de croissance[29].

On peut penser que pour les entrepreneurs émergents la pandémie de COVID-19 a rendu davantage difficile le démarrage d'une entreprise, notamment à cause des différentes mesures de confinement et des restrictions mises en place par les gouvernements. Comme on peut le voir à la Figure 43, les entrepreneurs émergents du Québec mentionnent que leur démarrage a été difficile à cause de la pandémie dans une proportion de 66,8 %, devant le reste du Canada (62,8 %). Cette situation de difficulté a été rapportée dans une plus grande proportion qu'aux États-Unis (59,6 %) ou qu'au Royaume-Uni (59,9 %), mais moins qu'en Italie (78,1 %), pays figurant au 1er rang.

---

[22] Fairlie, R. & Fossen, F. M. (2021), « The early impacts of the COVID-19 pandemic on business sales », *Small Business Economics*, 1-12.
[23] Akpan, I. J., Udoh, E. A. P. & Adebisi, B. (2020), « Small business awareness and adoption of state-of-the-art technologies in emerging and developing markets, and lessons from the COVID-19 pandemic », *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1-18.
[24] Brown, R., Rocha, A. & Cowling, M. (2020), « Financing entrepreneurship in times of crisis: Exploring the impact of COVID-19 on the market for entrepreneurial finance in the United Kingdom », *International Small Business Journal*, 38 (5), 380-390.
[25] Carnevale, J. B. & Hatak, I. (2020), « Employee adjustment and well-being in the era of COVID-19: Implications for human resource management », Journal of Business Research, 116, 183-187.
[26] Shepherd, D. A., « COVID 19 and entrepreneurship: Time to pivot? », *Journal of Management Studies*, [en ligne].
[27] Codagnone, C., Bogliacino, F., Gómez, C., Charris, R., Montealegre, F., Liva, G., Lupiáñez-Villanueva, F., Folkvord, F. & Veltri, G. A. (2020), « Assessing concerns for the economic consequence of the COVID-19 response and mental health problems associated with economic vulnerability and negative economic shock in Italy, Spain, and the United Kingdom », *Plos one*, 15 (10).; Torales, J., O'Higgins, M., Castaldelli-Maia, J. M. & Ventriglio, A. (*In Press*). « The outbreak of COVID-19 coronavirus and its impact on global mental health », *International Journal of Social Psychiatry*.; Yue, W. & Cowling, M. (2021). « The Covid-19 lockdown in the United Kingdom and subjective well-being: Have the self-employed suffered more due to hours and income reductions? », *International Small Business Journal*, 39 (2), 93-108.
[28] Desson, Z., Weller, E., McMeekin, P. & Ammi, M. (2020). « An analysis of the policy responses to the COVID-19 pandemic in France, Belgium, and Canada », *Health Policy and Technology*, 9 (4), 430-446.
[29] Kuckertz, A., Brändle, L., Gaudig, A., Hinderer, S., Reyes, C. A. M., Prochotta, A., Steinbrink, K. & Berger, E. S. (In Press), « Startups in times of crisis–A rapid response to the COVID-19 pandemic », *Journal of Business Venturing Insights*.

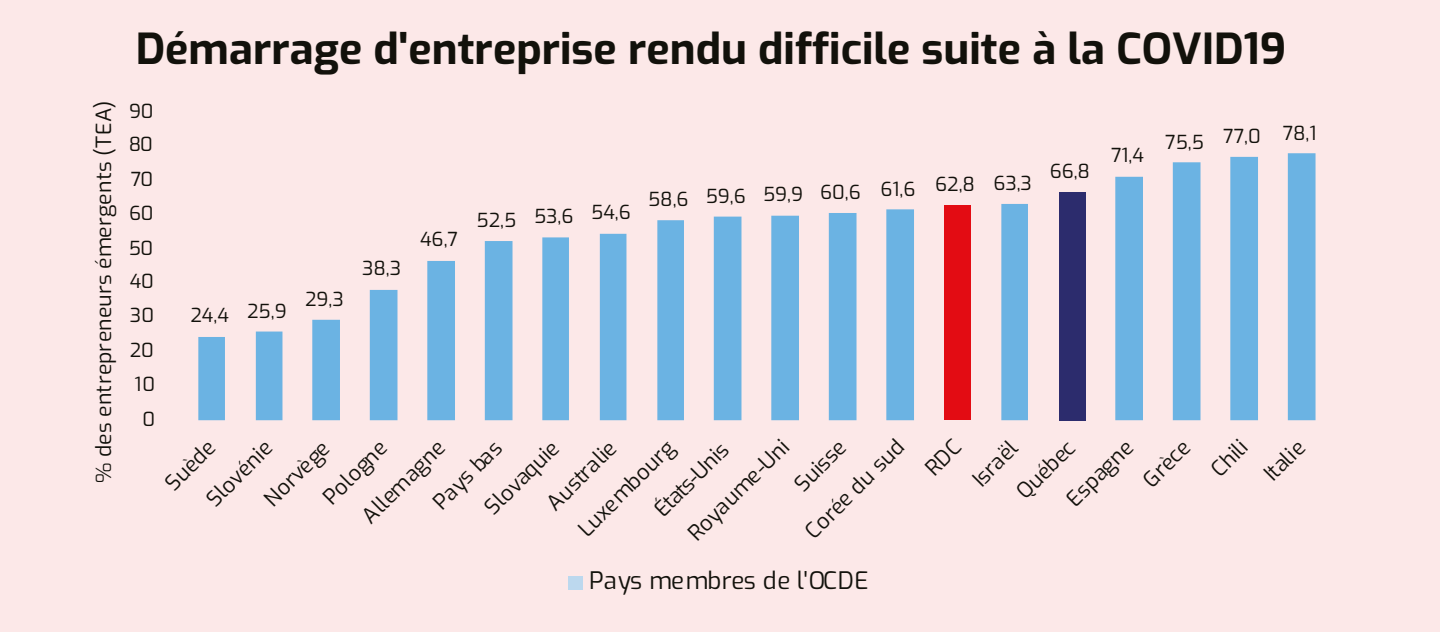

Figure 43. Démarrage de l'entreprise rendu difficile pour les entrepreneurs émergents à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Si le démarrage s'est avéré relativement plus difficile au Québec à cause de la pandémie ce n'est pas nécessairement le cas de la croissance des entreprises des entrepreneurs émergents. En effet, comme on peut le voir à la Figure 44, seulement 33,8 % des entrepreneurs émergents affirment que leur croissance a été difficile à cause de la COVID-19, ce qui classe le Québec au 17e rang des territoires comparables, juste derrière les États-Unis (38,2 %). Le RDC, quant à lui, possède un taux de difficulté de croissance de ses entrepreneurs émergents de 42,8 %, le plaçant au 11e rang.

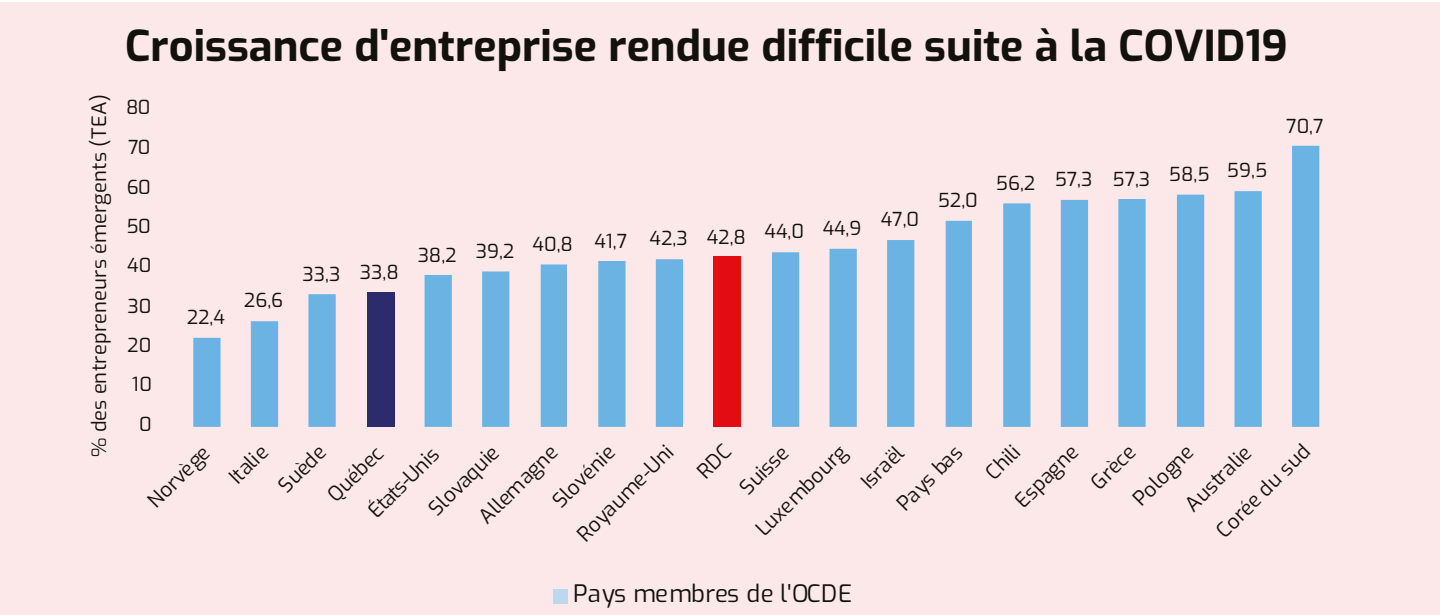

Figure 44. Croissance de l'entreprise rendu difficile pour les entrepreneurs émergents à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Comme souligné précédemment, la pandémie a aussi amené plusieurs opportunités pour le développement des entreprises. À cet égard, les entrepreneurs émergents semblent en avoir profité. En effet, on constate que 48,5 % de ceux-ci ont exploité de nouvelles opportunités grâce à la pandémie de COVID-19, derrière le Royaume-Uni (49,4 %) et le RDC (49,6 %), mais devant les États-Unis (46,7 %) (Figure 45). C'est donc près d'un entrepreneur émergent sur deux qui a pu exploiter de nouvelles opportunités. Le Québec se classe ainsi au 5e rang des territoires comparables.

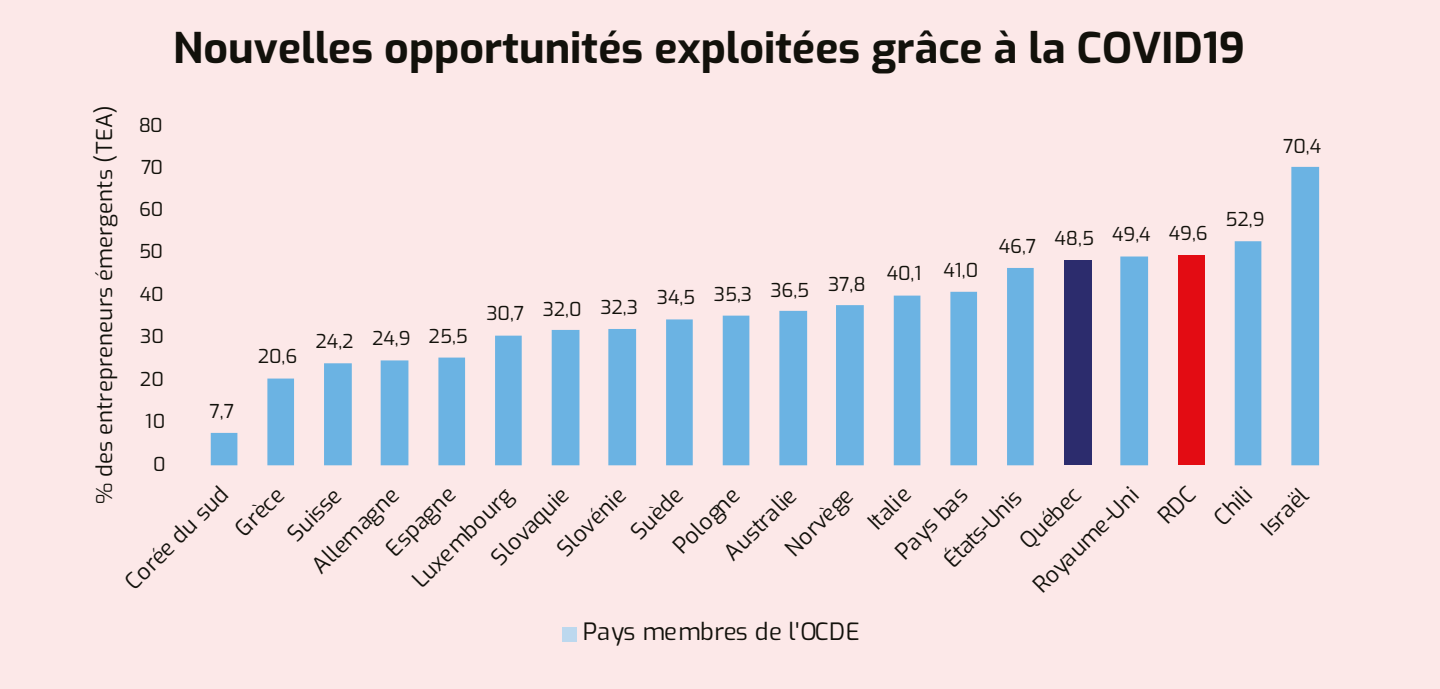

Figure 45. Nouvelles opportunités exploitées par les entrepreneurs émergents à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Sachant néanmoins que plusieurs entrepreneurs ont subi les conséquences néfastes de la pandémie de COVID-19, allant même jusqu'à devoir fermer définitivement, les gouvernements ont tenté d'amoindrir ces effets néfastes en introduisant plusieurs programmes de soutien. Les réponses du gouvernement ont été jugées efficaces par 63,3 % des entrepreneurs émergents du Québec, plaçant la province au 3e rang, juste derrière le RDC, qui a un taux de 66,4 % (Figure 46). Les entrepreneurs émergents des États-Unis et du Royaume-Uni estiment que les réponses de leurs gouvernements ont été efficaces dans une proportion beaucoup moins grande, soit 37,1 % et 44,2 %, respectivement.

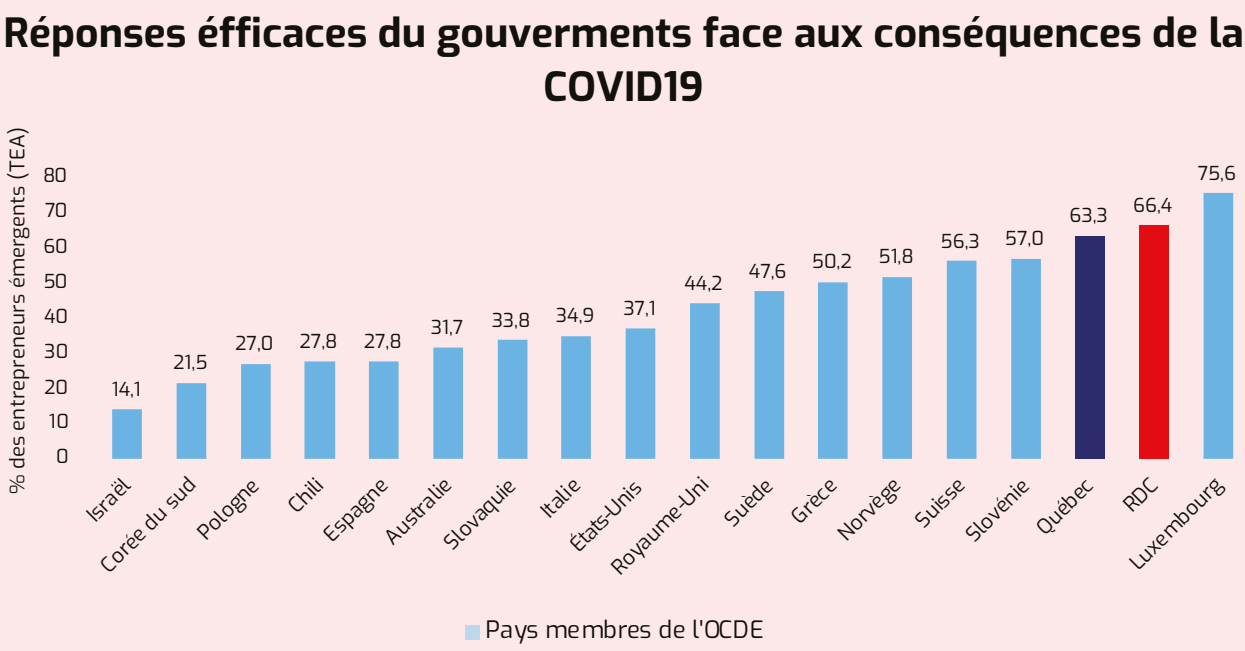

Figure 46. Perception des entrepreneurs émergents quant à l'efficacité des réponses des gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Les entrepreneurs établis

Il faut rappeler que les entrepreneurs établis sont ceux qui versent des salaires depuis au moins 42 mois. À ce chapitre, le Québec se positionne sous la médiane des pays membres de l'OCDE, avec 5,0 % d'entrepreneurs établis contre 8,0 % pour le RDC (voir la Figure 47), classant le Québec au 16e rang. Il s'agit du taux le plus bas observé depuis 2013 pour le Québec, faisant suite à un très lent déclin depuis cette date (voir la Figure 48), à l'exception de 2014. La pandémie de COVID-19 a eu des effets délétères sur plusieurs entrepreneurs établis dans le monde, cela pourrait avoir eu un effet similaire sur ceux établis au Québec.

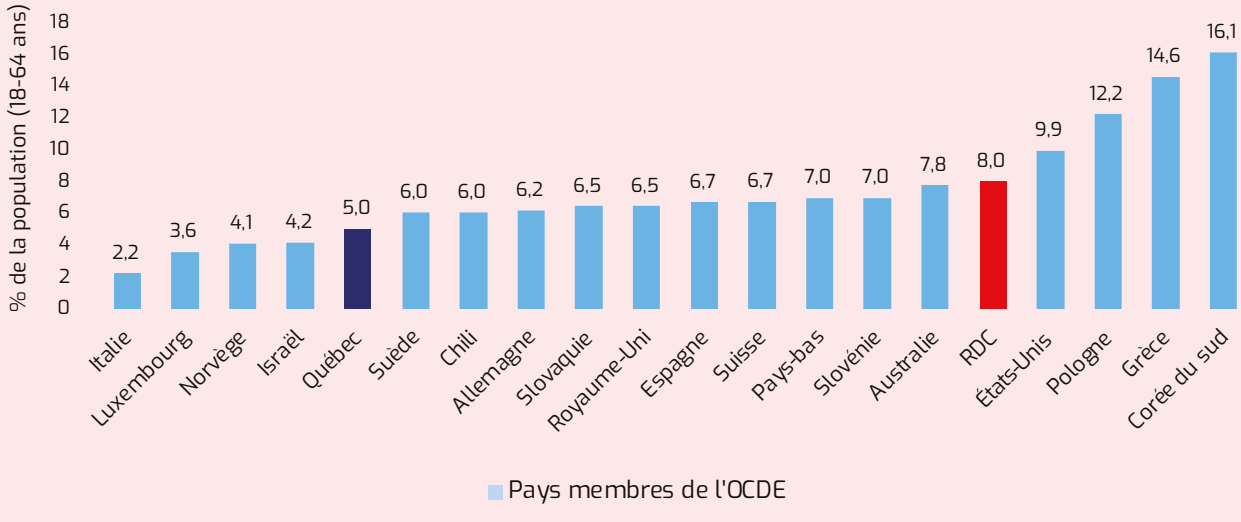

Figure 47. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays participants de l'OCDE

Cela s'inscrit néanmoins dans une tendance lourde de lente érosion de l'entrepreneuriat établi au Québec, une situation assez similaire à celle du RDC[30].

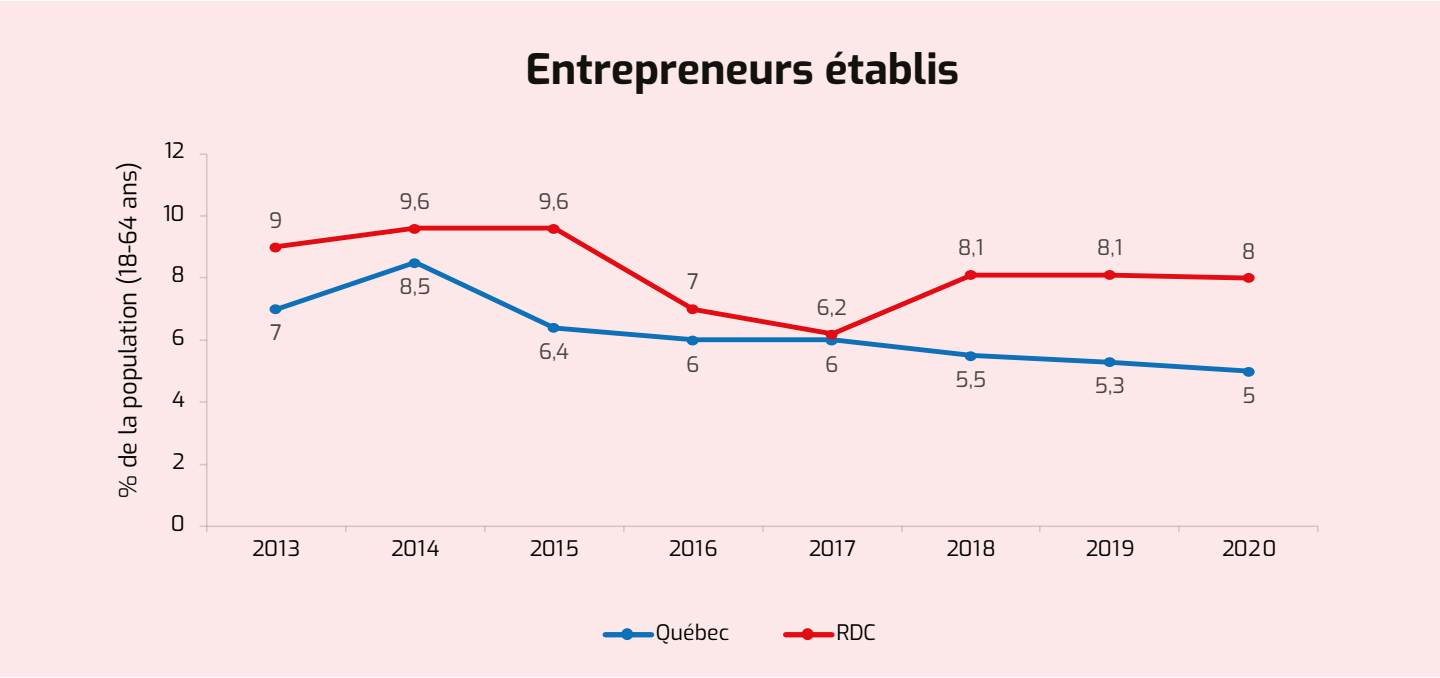

Figure 48. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2020)

Parmi les entrepreneurs établis, il est possible que la croissance ait été difficile à cause de la pandémie de COVID-19. Comme on peut le voir à la Figure 49, la croissance des entreprises appartenant aux entrepreneurs établis a été difficile pour 45,7 % de ceux-ci au Québec, tandis qu'elle l'a été pour 47,9 % dans le RDC. Le Québec est l'un des territoires où les entrepreneurs établis semblent avoir été les moins touchés au niveau de leurs projets de croissance, se situant au 16e rang derrière plusieurs pays tels le Royaume-Uni (60,3 %), l'Australie (67,3 %) et la Corée du Sud (79,5 %), dont les entrepreneurs établis ont été plus majoritairement touchés dans leurs plans de croissance.

[30] Ici, il convient de préciser que le taux des entrepreneurs établis du Québec a une marge d'erreur plus grande que celui du RDC ou des autres territoires mesurés, car il est basé sur une portion d'un peu moins de 25 % de l'échantillon canadien. Dès lors, des fluctuations plus grandes d'année en année sont alors possibles et doivent être considérées.

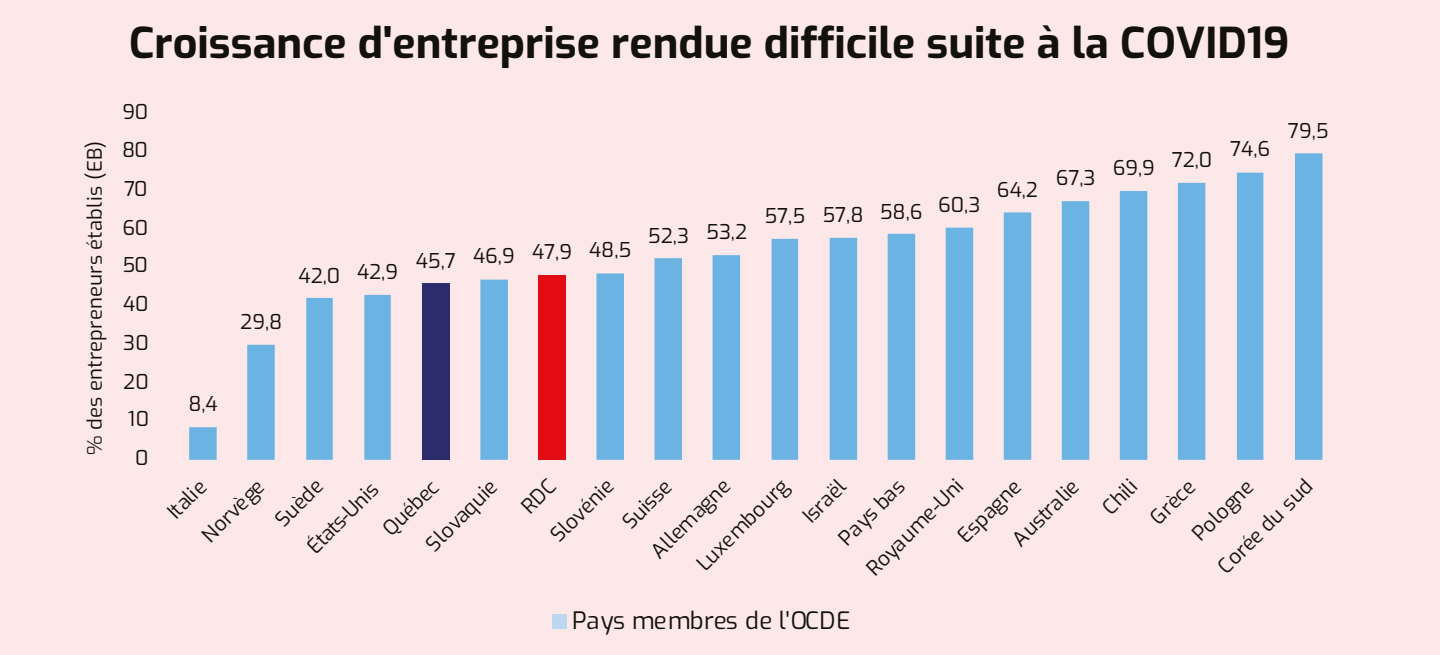

Figure 49. Croissance de l'entreprise rendu difficile pour les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

À l'inverse, les entrepreneurs établis du Québec ont pu saisir des opportunités d'affaires durant la pandémie de COVID-19 dans une très grande proportion. En fait, comme on peut le voir à la Figure 50, 54,7 % des entrepreneurs établis ont pu saisir de nouvelles opportunités induites par la pandémie, situant le Québec au 2e rang des pays de l'OCDE, devant le RDC et les États-Unis, qui ont respectivement des taux de 35,7 % et 34,0 %. Les pays plus près de la médiane tels que l'Australie ont des entrepreneurs qui signalent avoir pu saisir des opportunités grâce à la COVID-19 dans une proportion de 22,7 %, ce qui est moins de la moitié du taux de ceux situés au Québec. En somme, malgré certaines difficultés importantes pour certains entrepreneurs établis, plusieurs autres ont pu se tirer avantageusement de la situation causée par la pandémie de COVID-19.

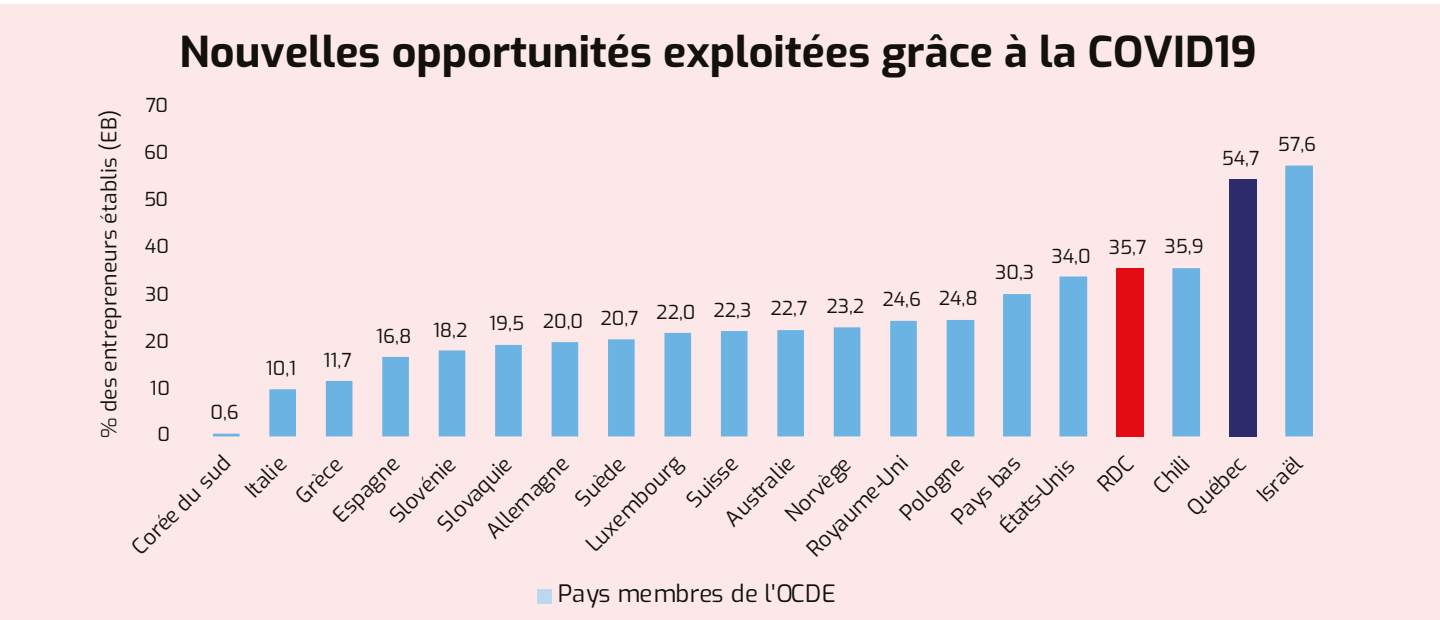

Figure 50. Nouvelles opportunités exploitées par les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Finalement, on peut constater à la Figure 51 que les entrepreneurs établis jugent dans une proportion de 73,2 % que les réponses des gouvernements pour faire face à la pandémie ont été efficaces, ce qui place le Québec au 1er rang, devant le RDC (60,8 %) qui se place alors au 5e rang. En contrepartie, les États-Unis ont une proportion de 44,7 % d'entrepreneurs établis qui jugent efficaces les réponses de leurs gouvernements pour faire face à la pandémie, un taux plus bas que celui du Royaume-Uni (60,4 %), mais plus élevé que celui de l'Italie (30,9 %) et de celui de quelques autres pays.

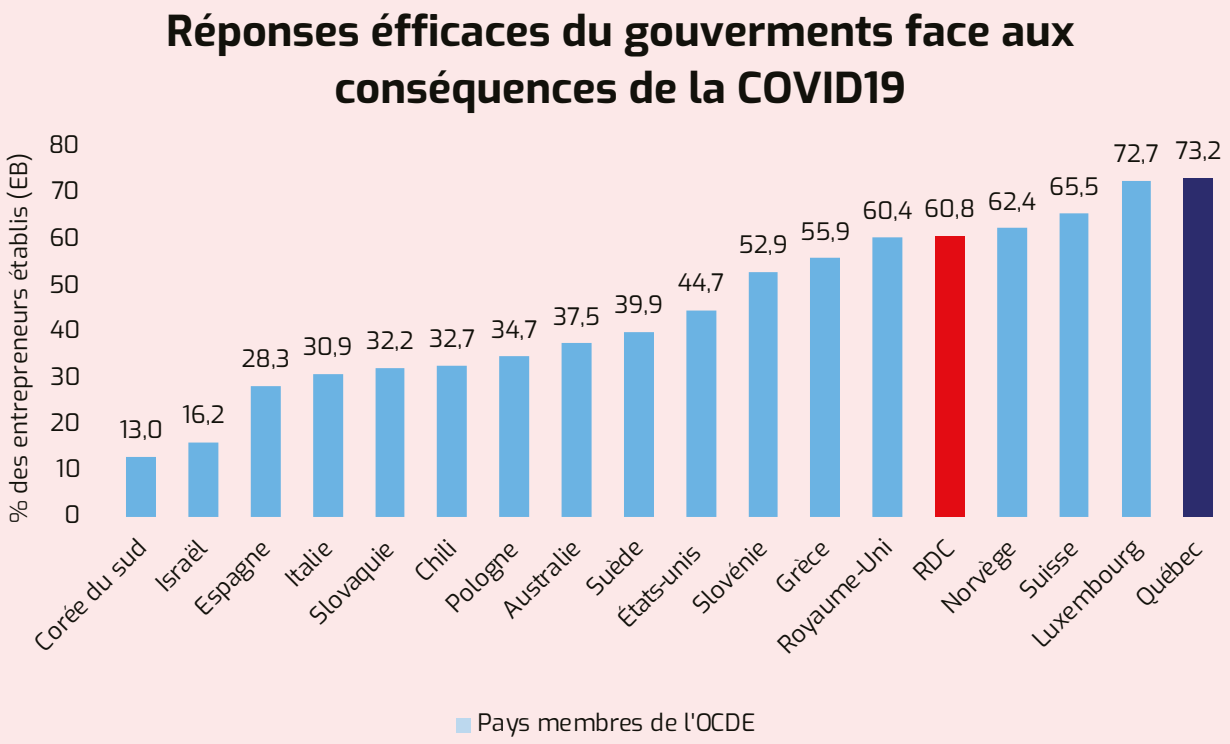

Figure 51. Perception des entrepreneurs établis quant aux réponses efficaces par les gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Les sorties de l'entrepreneuriat

Toutes sortes de raisons peuvent amener une personne à une sortie entrepreneuriale : faillite d'entreprise, baisse de motivation, retraite, surmenage, problèmes de santé, etc. Mais, même si l'entrepreneur effectue une sortie entrepreneuriale et cesse d'être le propriétaire d'une entreprise, cela n'implique pas nécessairement que l'entreprise cesse ses activités. Dans toutes les économies, une sortie entrepreneuriale peut correspondre à une situation où une entreprise ferme ses portes. Cependant, dans d'autres cas, la sortie entrepreneuriale peut s'effectuer avec une continuité des activités de l'entreprise — communément appelé le *repreneuriat* au Québec. Certaines sont transférées à une nouvelle génération d'entrepreneurs, pendant que d'autres sont acquises par des entrepreneurs établis qui cherchent à développer de nouveaux marchés.

Dans cette section, nous séparerons donc les sorties entrepreneuriales résultant de fermetures définitives de celles dont l'entreprise continue ses activités. Cette distinction entre l'entrepreneur et l'entreprise est importante pour bien saisir la distinction entre les informations recueillies par le GEM et les statistiques officielles sur les fermetures d'entreprises. En particulier, une personne peut quitter l'entrepreneuriat pendant quelque temps pour y revenir plus tard, alors qu'un autre peut vendre une entreprise moins rentable parmi le portfolio d'entreprises qu'elle possède et demeurer propriétaire d'une autre plus profitable[31]. Comme le montre le modèle révisé du *Global Entrepreneurship Monitor* présenté à la Figure 5 de ce rapport, toute sortie entrepreneuriale peut favoriser à terme le développement de l'entrepreneuriat, même celles causées par la pandémie de la COVID-19.

Les sorties avec continuité : un indicateur du transfert effectif d'entreprises

Comme on peut le voir à la Figure 52, le Québec, avec le RDC, est l'un des endroits dans le monde où le repreneuriat est le plus courant. Les entreprises québécoises sont parmi celles qui survivent le plus lorsque leur dirigeant sort de l'entrepreneuriat : 1,9 % des répondants du Québec ont quitté l'entrepreneuriat en 2020 alors que leur entreprise continuait ses activités, le taux est de 3,3 % dans le RDC, plaçant les territoires aux 3e et 1er rangs, respectivement. Cela constitue une baisse par rapport aux années précédentes au Québec[32] (Figure 53). Le RDC, quant à lui, possède une progression lente, mais constante, de son transfert d'entreprises, à l'exception de cette année de pandémie (2020) où une baisse de 1,6 % est observée.

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

[32] À noter ici que les taux calculés proviennent d'un petit nombre de répondants (sorties avec continuité, oui=18; sorties sans continuité, oui=7), ce qui occasionne des marges d'erreur plus grandes que les 5 % habituels.

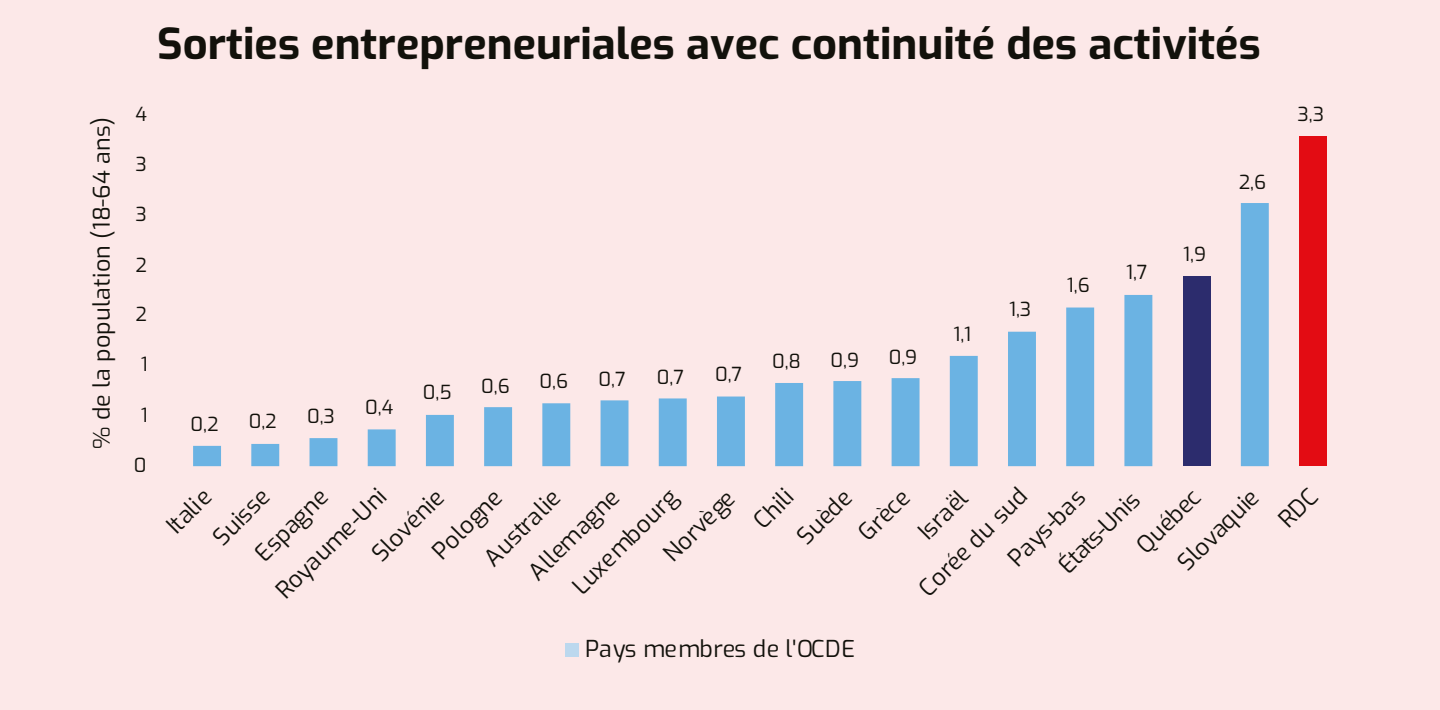

Figure 52. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE

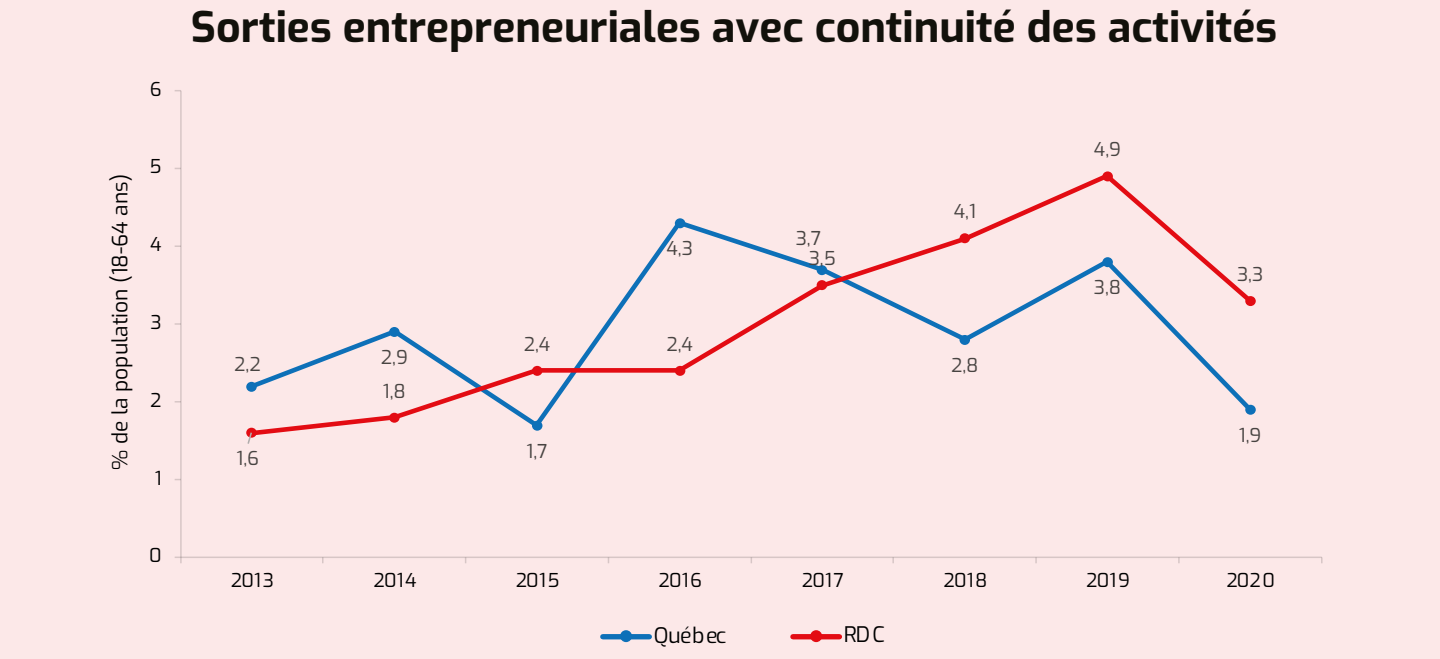

Figure 53. Évolution des sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE

Les sorties sans continuité : un indicateur du renouvellement des entreprises

En ce qui a trait aux sorties entrepreneuriales dont l'entreprise cesse définitivement ses activités (Figure 54), le Québec obtient un taux de 3,1 %, derrière le RDC (6,3 %) et les États-Unis (4,4 %). Il s'agit d'une diminution constante depuis 2017 (4,8 %) (voir la Figure 55). En contrepartie, le RDC connait une hausse importante du taux de sortie sans continuité, une hausse de 2,6 % par rapport à l'année précédente, ce qui est un record historique depuis 2013. Ces chiffres laissent penser que les entrepreneurs au Québec s'en sont mieux sorti pendant la pandémie, car il y a eu moins de sorties définitives de l'entrepreneuriat que dans le reste du Canada.

En considérant ces deux stratégies de sortie (avec ou sans continuité), le Québec connait globalement une progression des sorties entrepreneuriales depuis 2013, mais, depuis le point culminant de 2017, un déclin des sorties entrepreneuriales est observé, le taux étant plus bas que celui du RDC (Figure 56). La proportion de sorties entrepreneuriales avec continuité des activités du Québec (52,1 %) est aussi moins élevée que celle du RDC (57,0 %). Dans le contexte de la pandémie de COVID-19, ces résultats constituent de bonnes nouvelles pour le Québec.

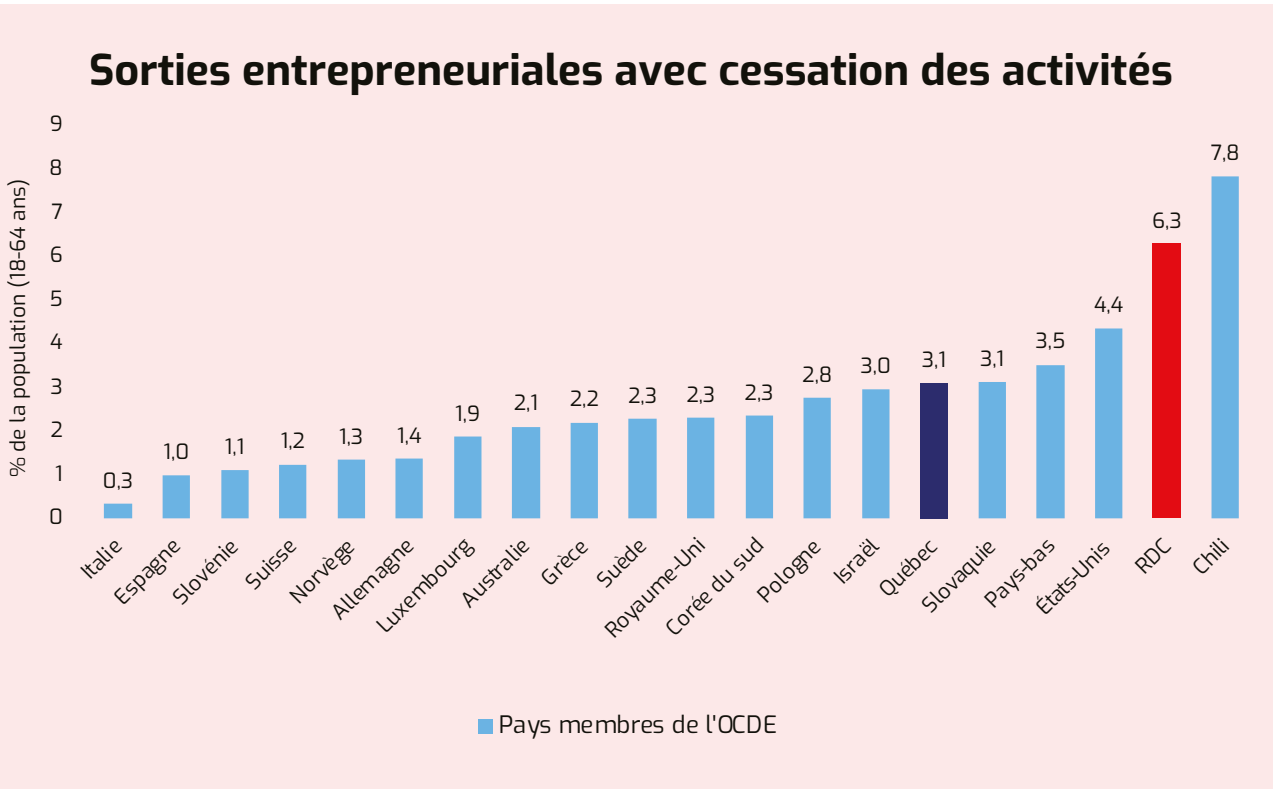

Figure 54. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE

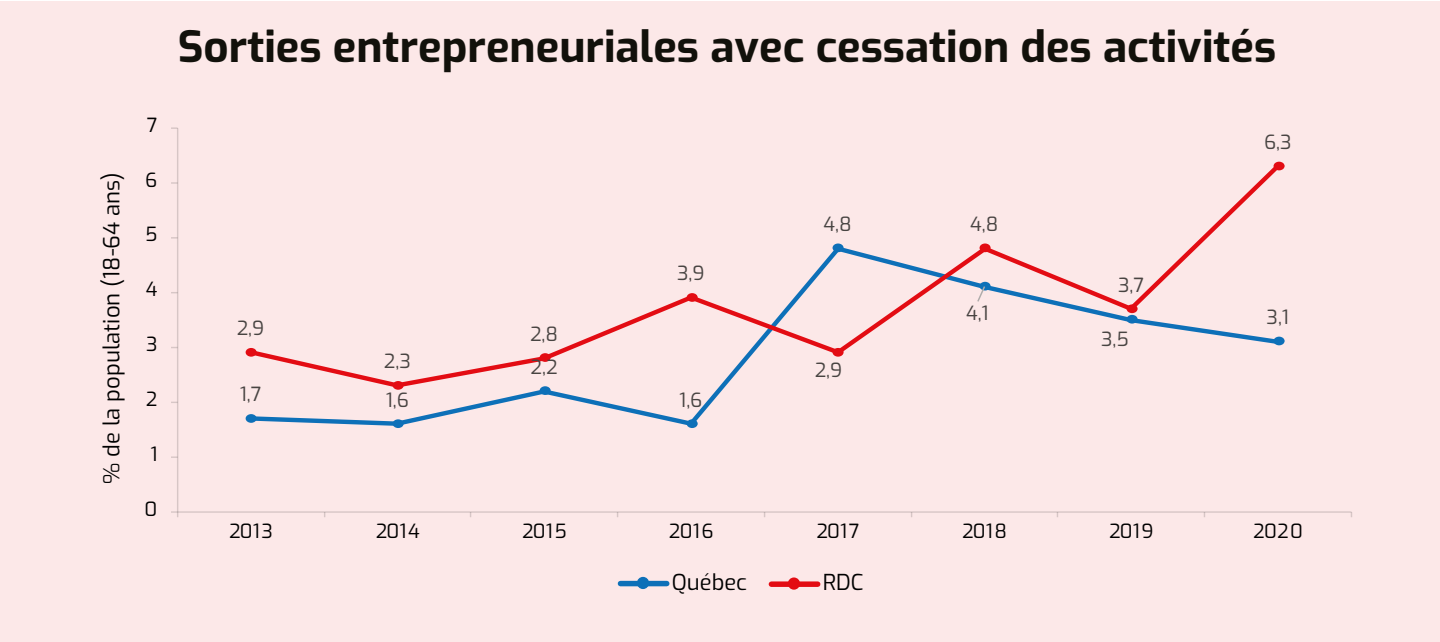

Figure 55. Évolution des sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise au Québec et dans le RDC

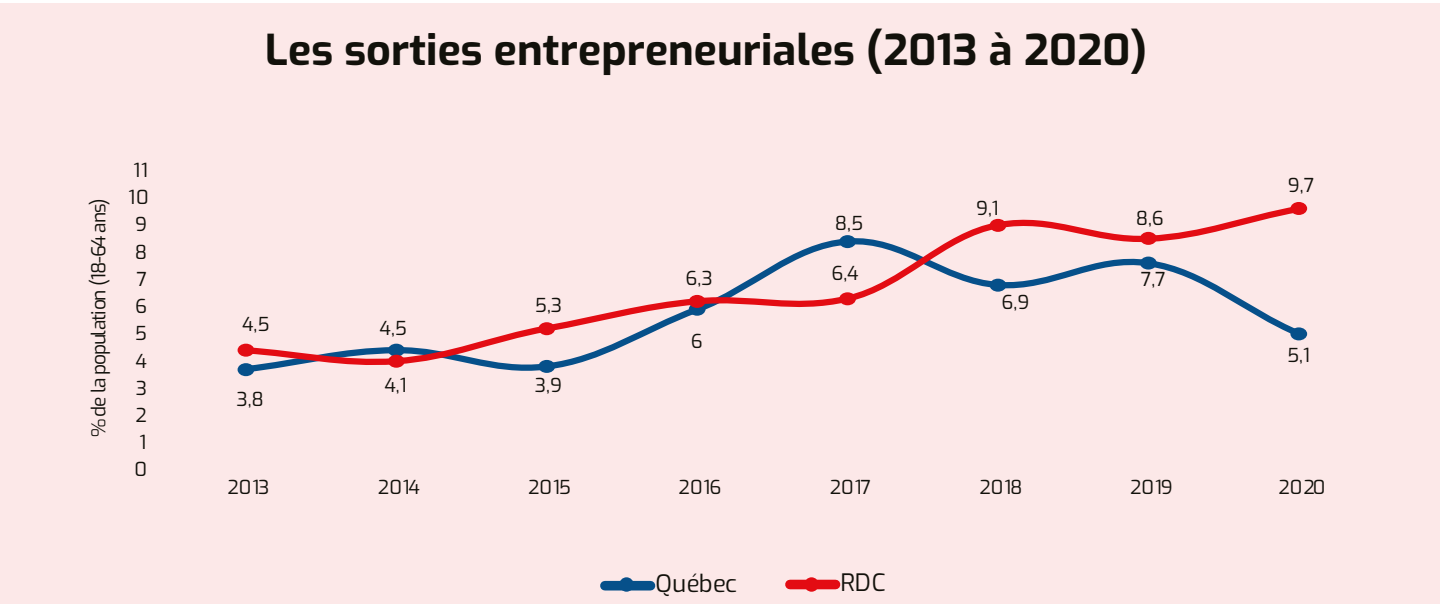

Figure 56. Évolution des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité des activités) au Québec et dans le RDC (2013-2020)

La pandémie de COVID-19 comme cause des sorties entrepreneuriales

Le consortium GEM a vérifié les raisons pour lesquelles les personnes déclarent avoir quitté l'entrepreneuriat en 2020. L'une des raisons de la sortie entrepreneuriale est liée aux conséquences de la pandémie de COVID-19. Comme on peut le voir à la Figure 57, 22,9 % des sorties entrepreneuriales du Québec ont été causées par la pandémie, de même que 23,0 % des sorties du RDC . Comme le laisse voir la figure en question, on peut constater que certains territoires ont connu beaucoup plus de sorties entrepreneuriales à cause de la pandémie, par exemple les États-Unis (43 %) ou le Royaume-Uni (31,9 %) (3e et 5e rangs, respectivement), que d'autres, tels que l'Australie (0,7 %), Israël (5,6 %) ou la Corée du Sud (6,8 %) qui ont eu assez peu de sorties pour cette raison.

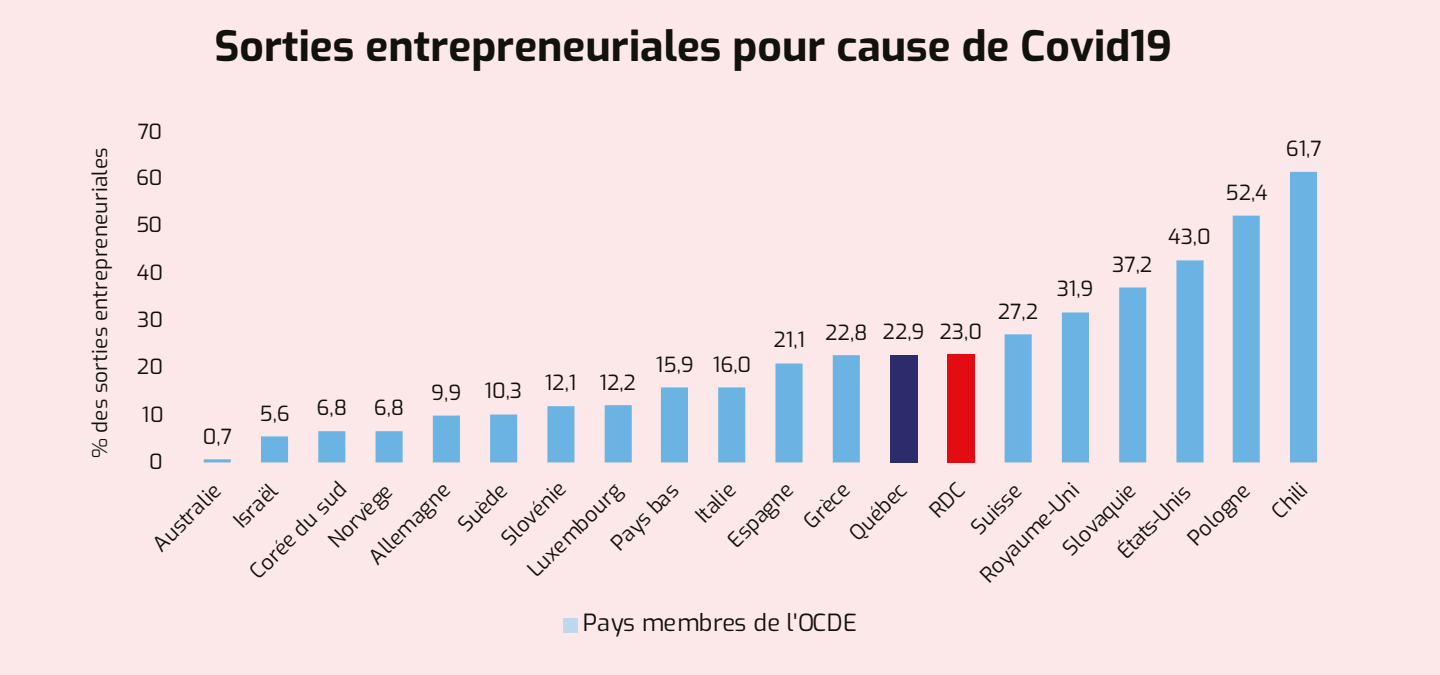

Figure 57. Sorties entrepreneuriales causées par la pandémie de COVID-19

On peut aussi constater qu'au sein des sorties entrepreneuriales avec continuité, le Québec a vu 30 % de ces sorties causées par la pandémie de COVID-19, tandis que le RDC n'a eu qu'une proportion de 12,1 % (voir Figure 58). En contrepartie, les sorties sans continuité sont moins marquées par les causes de la COVID-19 au Québec que dans le RDC (12,5 %, contrairement à 24,3 %, respectivement). Cela suggère que pour les propriétaires d'entreprises opérationnelles ayant potentiellement une certaine valeur de vente la pandémie a pu accélérer le transfert d'entreprise au Québec dans une plus grande proportion, mais cela n'a sans doute pas affecté la viabilité de l'entreprise au point d'en compromettre la vente. Ces informations suggèrent que les entreprises du Québec ont sans doute été plus résilientes face aux conséquences de la pandémie que celles du RDC, puisque si une plus grande proportion est sortie de l'entrepreneuriat, les entreprises ont poursuivi leurs activités, et ce, malgré le contexte pandémique qui était la cause de la sortie entrepreneuriale.

[33] À noter que les taux de sorties entrepreneuriales sont petits et que le graphique représente des proportions au sein de ces sorties. Dès lors, les marges d'erreur peuvent être plus grandes qu'à l'habitude.

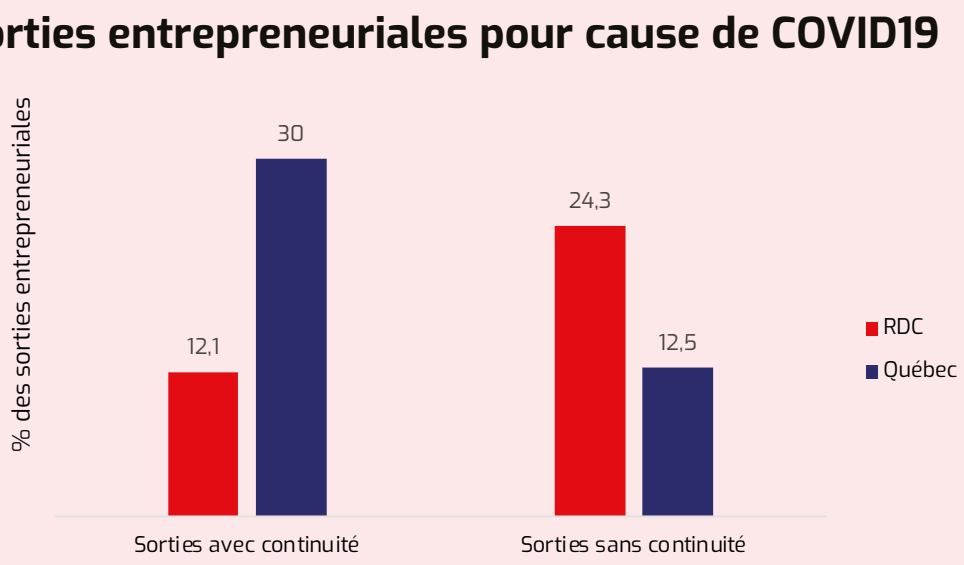

Figure 58. Sorties entrepreneuriales causées par la pandémie de COVID-19 selon la nature de la sortie (avec ou sans continuité) (Québec et RDC)

La synthèse de l'activité entrepreneuriale

Ayant vu les différentes composantes de l'activité entrepreneuriale et les résultats comparés, les figures qui suivent présentent le portrait global de la situation du Québec en comparaison avec celle du RDC et celle des autres économies participantes de l'OCDE.

La Figure 59 présente la proportion d'entrepreneurs parmi la population totale. Ce taux combine les entrepreneurs naissants (jusqu'à 3 mois de salaires versés), les nouveaux entrepreneurs (entre 4 et 41 mois de salaires versés), ainsi que les entrepreneurs établis (42 mois et plus de salaires versés). On peut constater que le Québec se classe au 8e rang parmi les économies comparables, tandis que le RDC se classe au 4e rang.

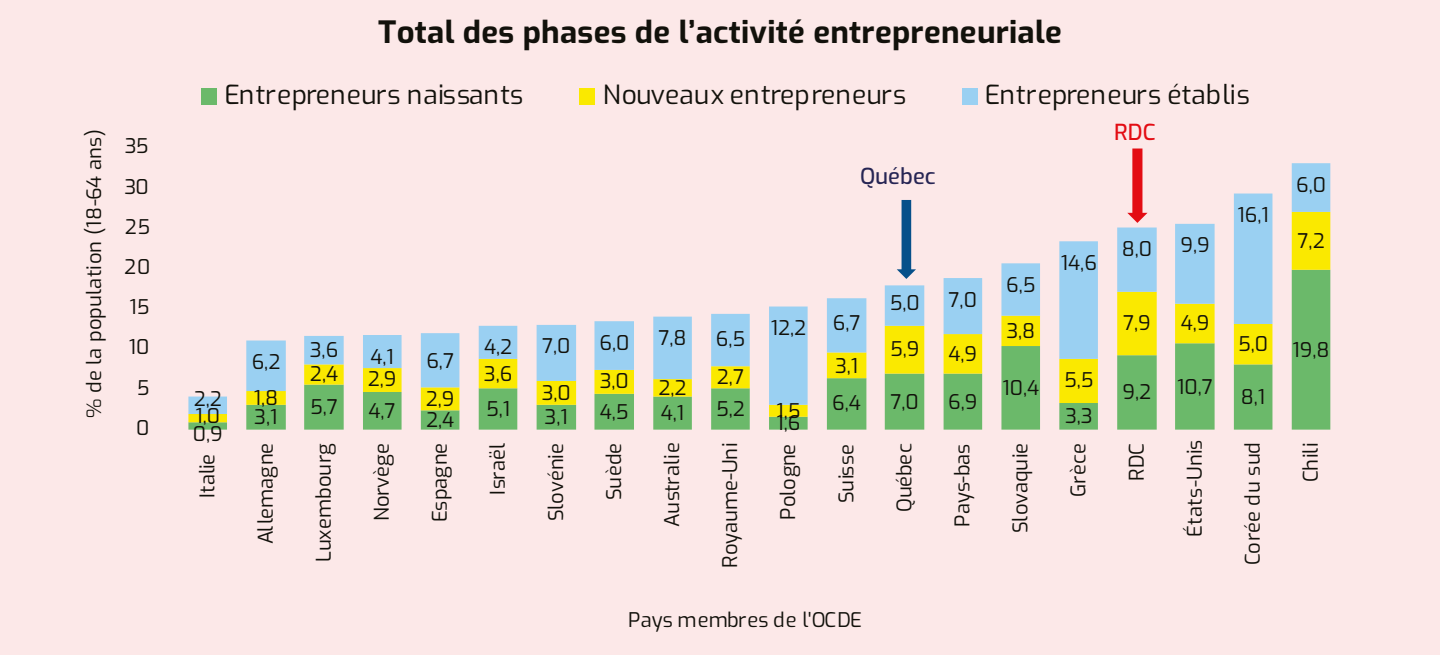

Figure 59. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

La Figure 60 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 sauf en ce qui concerne l'intention d'entreprendre. Les écarts sont particulièrement élevés cette année en ce qui concerne les entrepreneurs établis, mais cela se resserre au niveau des sorties entrepreneuriales avec continuité. Ce constat est particulièrement important, car il illustre bien la difficulté qui semble exister au Québec (comparé au RDC) de passer de l'intention d'entreprendre à l'entreprise établie, cela suggère des difficultés à rendre les entreprises pérennes. Ce constat est le même depuis plusieurs années, la pandémie de COVID-19 ne semble pas avoir fondamentalement influencé cette dynamique. Par contre, le Québec compte, globalement, moins de sorties entrepreneuriales, ce qui suggère que la mise en action entrepreneuriale est peut-être plus difficile, mais que lorsqu'elle se produit, elle mène à des activités entrepreneuriales à plus long terme.

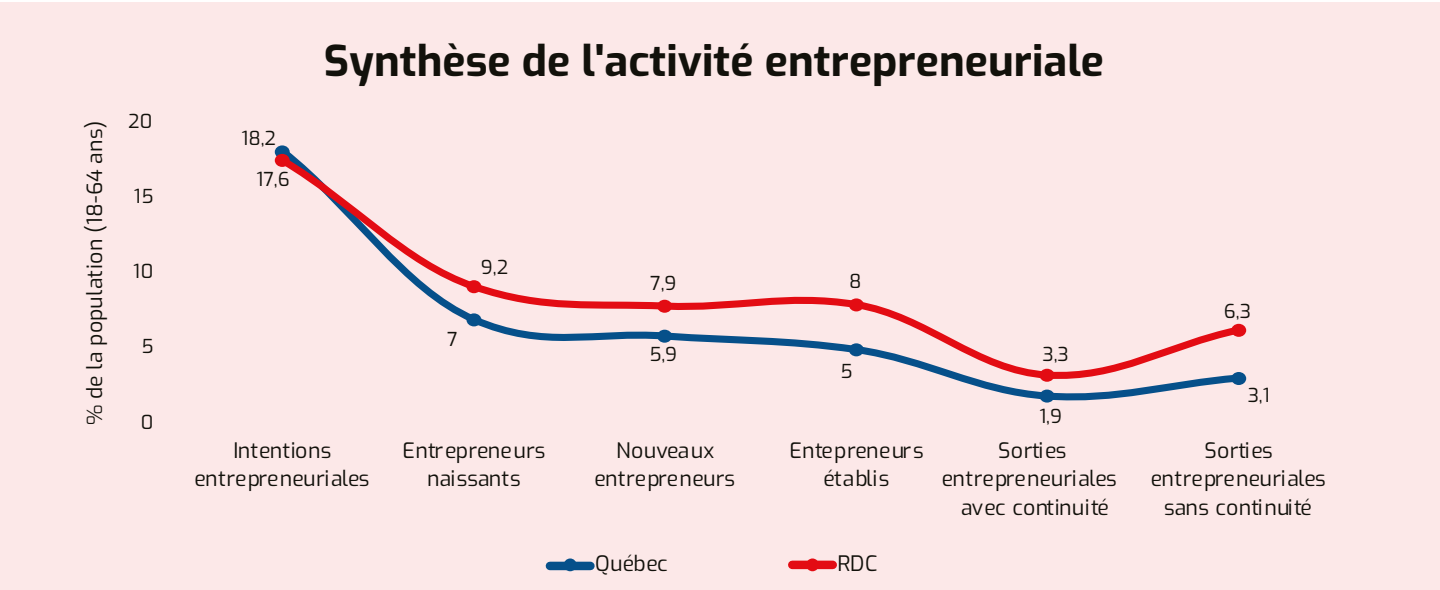

Figure 60. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC

Sommaire des huit (8) dernières années (2013 à 2020)

Comme mentionné en introduction, ce rapport constitue la huitième 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 2020)

		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Entrepreneuriat en tant que bon choix de carrière	Québec	78,1	79,1	n.d.	78,3	74,8	74,9	71,3	83,9
	RDC	55,1	50,5	n.d.	61,4	62,5	60,7	68,6	68
Attention des médias envers l'entrepreneuriat	Québec	73,6	64	n.d.	68,3	78,1	79,6	61,5	76,5
	RDC	68,4	68,9	n.d.	73,9	76	75	58,9	77,1
Statut élevé des entrepreneurs prospères	Québec	64,6	68	n.d.	68	68,4	71,3	79,1	82,6
	RDC	71,8	70,3	n.d.	75,3	75,7	75	75,7	81
Connaissance d'un entrepreneur	Québec	23,9	27,1	28,1	31,7	36,4	31,3	43,2	36,6
	RDC	29,2	32,1	32,7	37,8	40,1	42,5	58,7	55,2
Compétences perçues	Québec	35,6	34,8	40	43,7	50,9	42,3	50,5	45,5
	RDC	52,4	53,4	53,8	57,4	57,1	60,1	58,7	58,4
Opportunités perçues	Québec	58,6	53	51	60,9	60,8	65,7	74,3	56,2
	RDC	57,1	56,2	53,9	58,4	60	62,1	64,9	47,1
Peur de l'échec	Québec	33,9	38,9	40,9	42,3	41,8	45	42,8	53,7
	RDC	38,2	39,4	43,2	44,6	48,8	48	51,7	58,6
Intentions entrepreneuriales	Québec	15,6	19,1	15	18,2	25,6	18,4	21,1	18,2
	RDC	17,5	16	18,1	22,2	22,3	25,7	21,3	17,6
Entrepreneurs naissants	Québec	5,5	7,5	9	8,4	11,3	7	10,3	7
	RDC	8,4	8,1	10	10,5	11,4	12,4	11	9,2
Nouveaux entrepreneurs	Québec	4,4	3,3	5,2	6,5	6,4	6,4	7,4	5,9
	RDC	4,7	6,3	5,6	7	8,6	9,6	8,2	7,9
Entrepreneurs émergents (TEA)	Québec	9,5	10,5	13,5	14,9	16,7	13	17,3	12,1
	RDC	13	13,8	15,1	17,3	19,4	20,4	18,4	16,6
Entrepreneurs établis	Québec	7	8,5	6,4	6	6	5,5	5,3	5
	RDC	9	9,6	9,6	7	6,2	8,1	8,1	8
Sortie entrepreneuriale avec continuité des activités	Québec	2,2	2,9	1,7	4,3	3,7	2,8	3,7	1,9
	RDC	1,6	1,8	2,4	2,4	3,5	4,1	3,5	3,3
Sortie entrepreneuriale avec cessation des activités	Québec	1,7	1,6	2,2	1,6	4,8	4,1	3,8	3,1
	RDC	2,9	2,3	2,8	3,9	2,9	4,8	4,9	6,3
Fermeture d'entreprise (avec et sans continuité des activités)	Québec	3,8	4,5	3,9	6	8,5	6,9	7,7	5,1
	RDC	4,5	4,1	5,3	6,3	6,4	9,1	8,6	9,7

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

Les investisseurs informels et l'intrapreneuriat : quelques définitions

L'entrepreneuriat est un choix de carrière qui se distingue de l'emploi salarié sur plusieurs plans. On pense à l'obligation d'accéder à certaines ressources, à la grande autonomie ainsi qu'aux obligations et responsabilités envers différentes parties prenantes. L'accès à du financement est une dimension importante à considérer pour quiconque démarre une entreprise, en particulier les sources informelles comme la famille, les amis ou les anges financiers. Bien que les sources traditionnelles comme les banques soient celles qui financent principalement les démarrages dans les pays industrialisés[34], 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 démarrage[35]. 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 principal centre d'intérêts des gouvernements, une culture entrepreneuriale se manifeste également par une plus grande proportion de citoyens démarrant des filiales ou des projets relativement autonomes au sein de leur organisation, ce qui est une forme d'intrapreneuriat. En effet, on définit l'intrapreneuriat comme étant les activités entrepreneuriales au sein des organisations existantes (publiques ou privées), ce qui réfère non seulement à la création d'une nouvelle entité juridique, mais aussi à toutes les activités et orientations liées à l'innovation, telles que le développement de nouveaux produits et services, la prise de risque ou la proactivité dans le marché[36]. Cela a beaucoup d'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'emplois[37].

Les investisseurs informels : constats du Québec et des autres territoires

Nous avons demandé aux répondants si, dans les trois dernières années, ils avaient personnellement contribué financièrement à une entreprise démarrée par quelqu'un d'autre, excluant l'achat d'actions ou de fonds mutuels de placement. On peut ainsi constater que le Québec figure parmi les économies où la proportion d'investisseurs informels est assez élevée avec un résultat de 9,7 %, ce qui le situe au 3e rang (Figure 61). Alors que ce taux augmente au Québec, et ce, malgré la pandémie de COVID-19 (voir Figure 62), celui du RDC descend par rapport à 2019 pour se situer à 10,9 %, ce qui est néanmoins un taux plus élevé que celui du Québec pour 2020, le plaçant au 2e rang.

[34] Robb, A. M. & Robinson, D. T. (2012). « The capital structure decisions of new firms », *Review of Financial Studies*, 27 (1), 153-179.
[35] Bygrave, W., Hay, M., Ng, E. & Reynolds, P. (2003). « Executive forum: a study of informal investing in 29 nations composing the Global Entrepreneurship Monitor », *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 5 (2), 101-116.
[36] Antoncic, B. & Hisrich, R. D (2003). « Clarifying the intrapreneurship concept », *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10 (1), 7-24.
[39] Antoncic, B. & Hisrich, R. D. (2004). « Corporate entrepreneurship contingencies and organizational wealth creation », *Journal of Management Development*, 23 (6), 518-550.

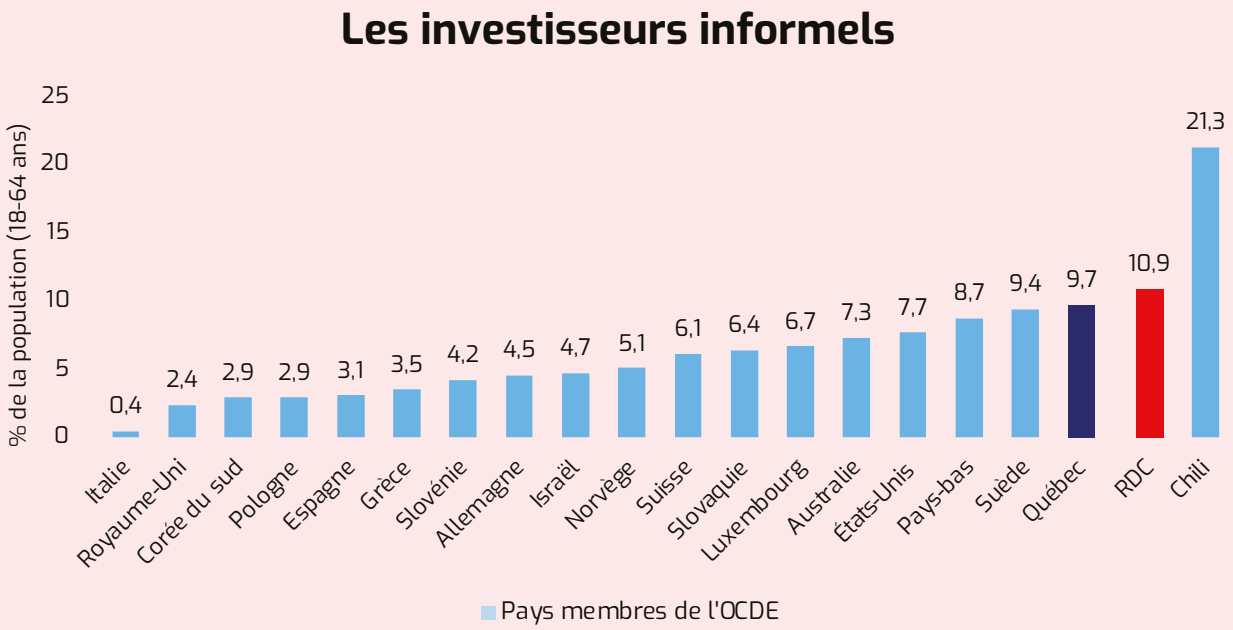

Figure 61. Proportion d'investisseurs informels dans les pays participants de l'OCDE

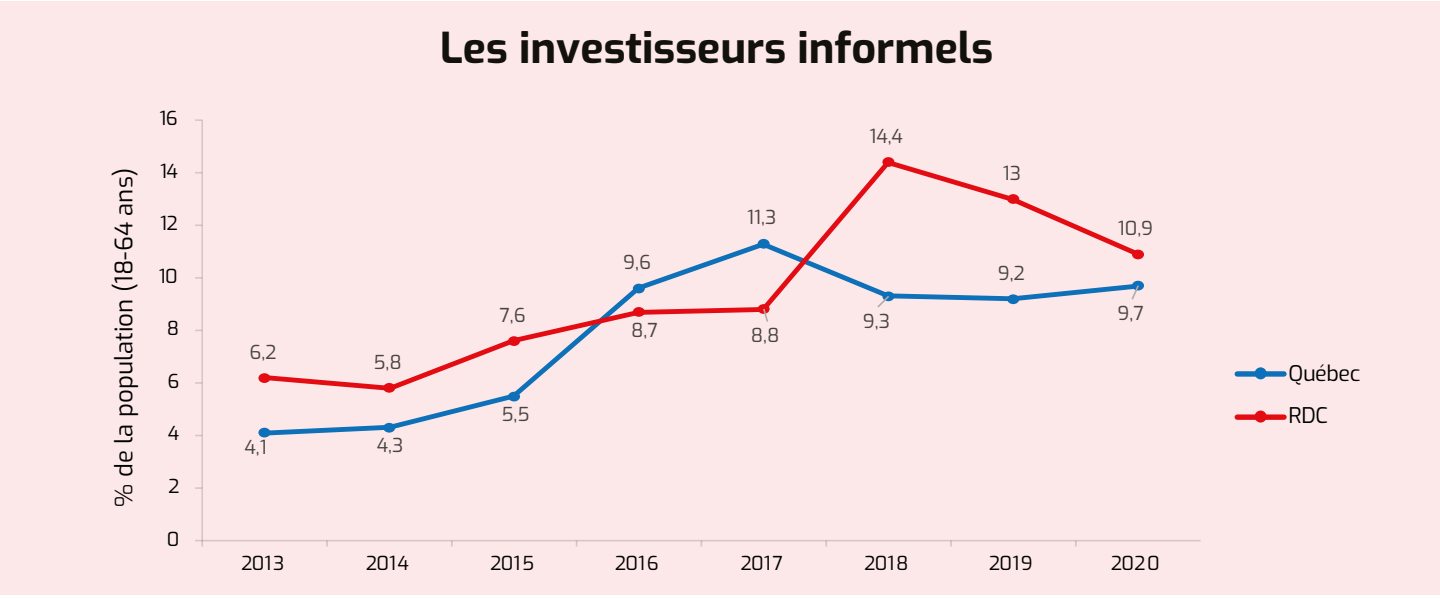

Figure 62. Évolution de la proportion d'investisseurs informels au Québec et dans le RDC (2013-2019)

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

Comme expliqué précédemment, 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 responsables de projets intrapreneuriaux. On constate que le taux d'intrapreneuriat continue à diminuer cette année avec un résultat de 3,9 % pour le Québec, alors que l'an passé le taux s'élevait à 6,7 % (Figure 63 et Figure 64).

Toutefois, le Québec se situe un peu au-dessus de la médiane des pays participants de l'OCDE. Le RDC se démarque avec un taux inférieur (3,6 %) au Québec et se classe au 10e rang parmi les pays comparables, ce qui constitue une chute importante par rapport à 2018 (11,8 %) et met fin à une progression constante depuis 2013.

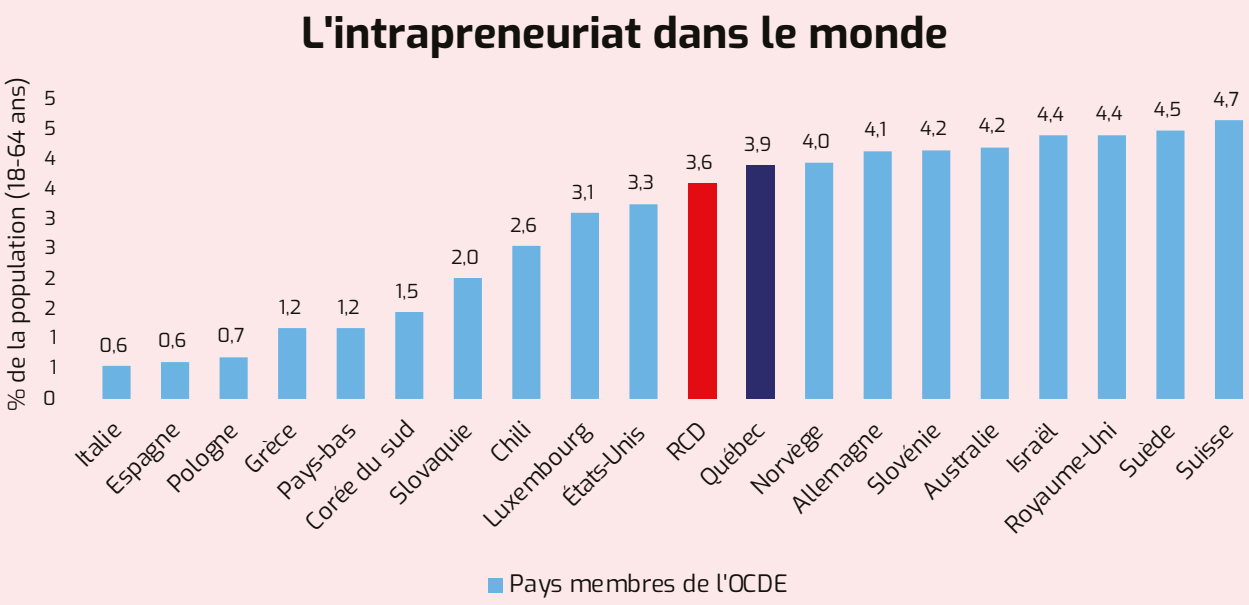

Figure 63. Proportion d'intrapreneurs dans les pays participants de l'OCDE

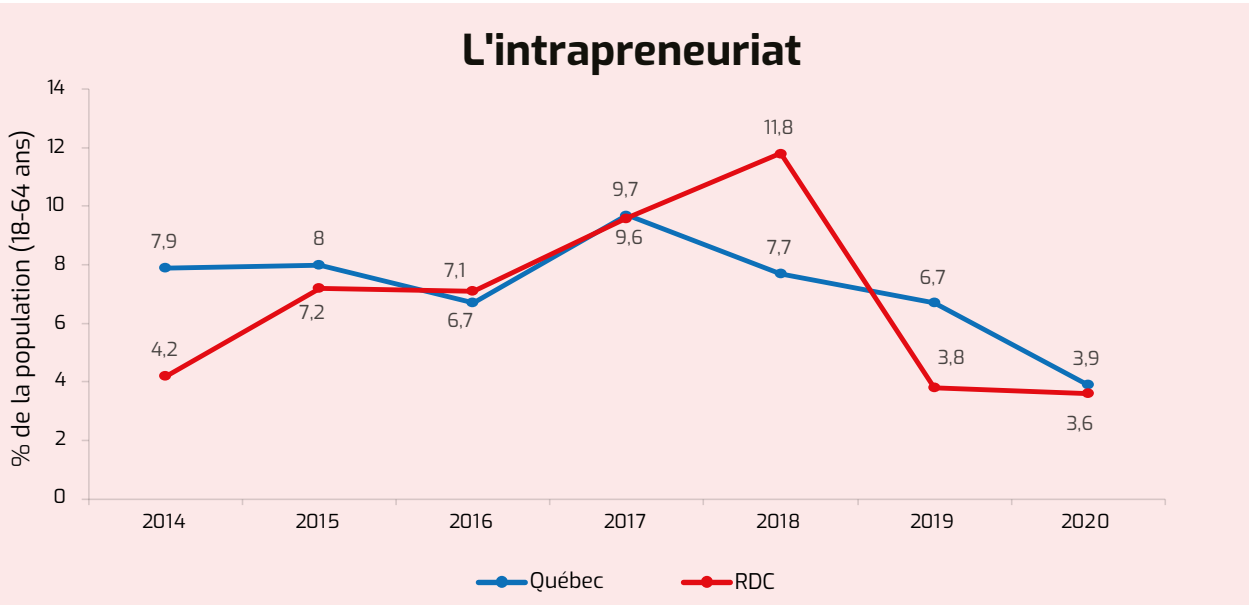

Figure 64. Évolution de la proportion d'intrapreneurs au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019)

Le consortium GEM s'est attardé aux effets de la pandémie de COVID-19 auprès des intrapreneurs afin de vérifier si la pandémie avait permis de nouvelles opportunités ou avait induit la cessation de certaines activités et dans quelle mesure les réponses gouvernementales ont été efficaces pour soutenir les entreprises face aux effets négatifs de la pandémie. Comme on peut le constater à la Figure 65, 71,7 % des intrapreneurs du Québec déclarent que l'entreprise dans laquelle il travaille a saisi de nouvelles opportunités apportées par la pandémie, situant le Québec au 2e rang des territoires comparables. En contrepartie, le RDC a un taux de 54,4 % et se place au 7e rang.

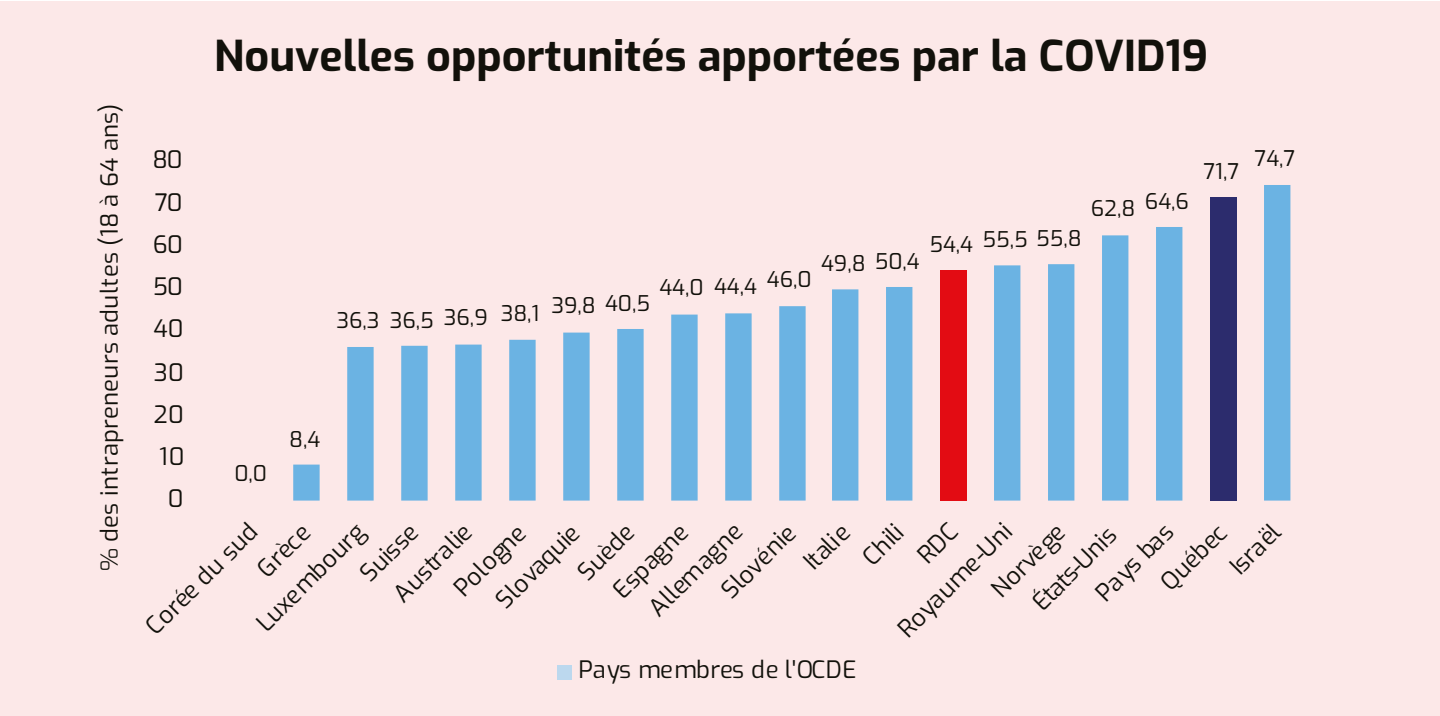

Figure 65. Proportion d'intrapreneurs dont l'entreprise a saisi de nouvelles opportunités apportées par la pandémie de COVID-19

Toutes proportions gardées, le Québec a légèrement moins cessé d'activités à cause de la pandémie que dans RDC, selon les intrapreneurs consultés. En effet, 62,2 % des intrapreneurs du Québec signalent une baisse contre 66,5 % pour le RDC, plaçant ces territoires aux 6e et 4e rangs, respectivement.

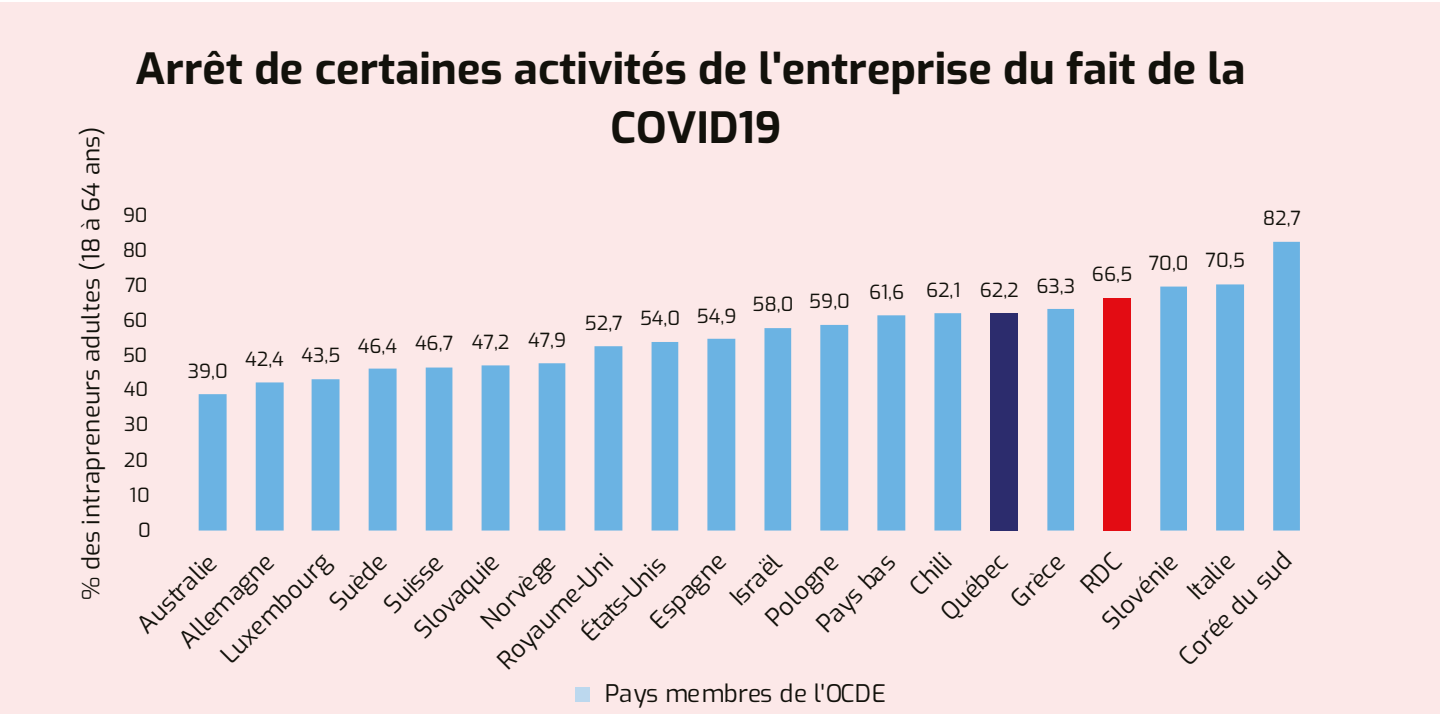

Figure 66. Proportion d'intrapreneurs dont l'entreprise a cessé certaines activités du fait de la pandémie de COVID-19

La réponse gouvernementale semble avoir été perçue plus positivement par les intrapreneurs du RDC que par ceux du Québec : 76,8 % ont signalé que la réponse avait été efficace, alors qu'au Québec le taux s'élève à 67,6 %, il y a donc un écart de 9,2 %. Cela situe le RDC au 3e rang, alors que le Québec se situe au 5e rang.

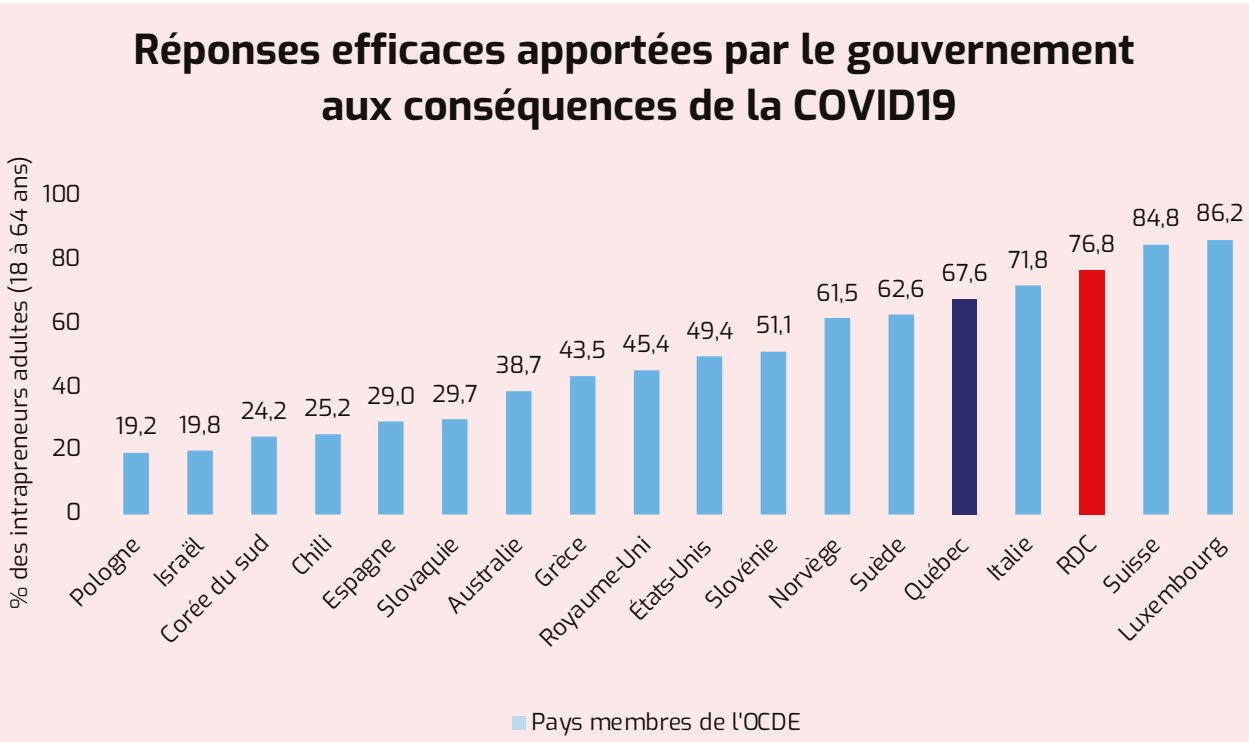

Figure 67. Proportion d'intrapreneurs qui estime que les réponses apportées par le gouvernement aux conséquences de la pandémie de COVID-19 ont été efficaces

CHAPITRE 4
L'ENTREPRENEURIAT HYBRIDE : UNE DYNAMIQUE IMPORTANTE

La stratégie de carrière des entrepreneurs émergents : un regard vers l'entrepreneuriat hybride

Depuis quelques années, des chercheurs se penchent sur un phénomène négligé : l'entrepreneuriat hybride. Ce phénomène correspond à la situation d'une personne qui maintient un emploi de salarié tout en démarrant ou en dirigeant simultanément une entreprise[38].

Puisque lancer une entreprise implique des risques, une personne peut décider de conserver son emploi dans une autre organisation tout en œuvrant au démarrage de son entreprise (entrepreneuriat naissant) ou en la gérant dans ses débuts (entrepreneuriat nouveau). L'entrepreneuriat hybride peut s'apparenter à une stratégie de mitigation des risques liés à l'entrepreneuriat en permettant de tester le marché et de vérifier la viabilité de l'entreprise. Ainsi, l'entrepreneuriat hybride peut réduire les risques financiers d'une transition de carrière du salariat vers l'entrepreneuriat[39].

L'entrepreneuriat hybride peut également comporter des éléments d'une stratégie de financement de l'activité entrepreneuriale lorsque les conditions de financement offertes par les secteurs bancaires et financiers sont défavorables ou peu avantageuses[40]. Dans ce cas, une portion du revenu d'un emploi peut alors être allouée aux capitaux propres de l'entreprise, qu'ils soient tangibles ou intangibles, et cette contribution personnelle au financement de l'entreprise peut faciliter son financement externe, éventuellement[41].

Par contre, une personne peut également démarrer une entreprise pour formaliser une activité économique peu rentable, ou occasionnelle, associée à une passion, à une compétence de pointe ou à un actif que l'on souhaite valoriser. Prenons comme exemples l'artisanat ou la joaillerie que l'on veut vendre, les services de musiciens semi-professionnels ou de DJ, les services de révisions linguistiques, la location d'un chalet dans les périodes inoccupées, etc. Dans ces cas-là, il ne s'agit pas d'une transition temporaire dans l'entrepreneuriat hybride, en attendant d'être dans un entrepreneuriat dévoué[42], mais bien d'une situation souhaitée et permanente pour la personne qui démarre son projet d'affaires.

[38] Folta, T. B., Delmar, F. & Wennberg, K. (2010), « Hybrid entrepreneurship », *Management Science*, 56 (2), 253-269.
[39] Raffiee, J. & Feng, J. (2014), « Should I quit my day job?: A hybrid path to entrepreneurship », *Academy of Management Journal*, 57 (4), 936-963.
[40] Denis, D. J. (2004). «Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence», *Journal of Corporate Finance*, 10 (2), 301–326.
[41] Leland, H. E. & Pyle, D. H. (1977). «Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation», *The Journal of Finance*, 32 (2), 371–387.
[42] Nous utilisons ici le concept d'entrepreneuriat « dévoué » pour évoquer les cas où la personne se consacre entièrement à son projet entrepreneurial qu'elle dirige et possède l'entreprise et qu'elle se verse une rémunération suffisante pour subvenir à ses besoins sans avoir recours à d'autres formes de rémunérations en tant que salariée de toutes autres organisations que la sienne. L'entrepreneur est alors « dévoué » au développement de son organisation.

Indépendamment des raisons qui expliquent le choix entre l'entrepreneuriat hybride ou dévoué, nous présentons le taux d'entrepreneurs émergents qui affirment avoir actuellement un emploi salarié (à temps plein ou à temps partiel) dans une organisation dont ils ne sont pas les propriétaires. Autrement dit, les entrepreneurs en processus de création ou de démarrage d'entreprise (moins de 42 mois de salaires versés) qui ont un emploi salarié. Dans ce rapport, nous présentons cinq compilations regroupant trois années consécutives pour suivre l'évolution de ce nouveau phénomène, soit la compilation des échantillons obtenus entre 2013 et 2015, 2014 et 2016, 2015 et 2017, 2016 et 2018, 2017 et 2019 et, finalement, 2018 et 2020. Ces compilations nous permettent d'augmenter la taille des échantillons et de réduire la marge d'erreur des analyses. Toutefois, il faut considérer que l'année 2020 constitue une année d'exception dont l'effet singulier pourrait être moins visible par le calcul de moyennes mobiles. Il faut en tenir compte dans l'interprétation des graphiques.

Comme on peut le voir à la Figure 68, la proportion d'entrepreneurs émergents hybrides au Québec (à temps plein ou à temps partiel) semble poursuivre un léger déclin depuis la période 2016-2018, qui avait un taux alors de 82,3 %. On peut voir que la triade suivante décline à 81,7 % et que la plus récente descend à 80,5 %. Cela constitue tout de même une augmentation du phénomène de 12,8 % depuis la période de 2013-2015, qui affichait alors 67,7 %. Ce constat laisse penser que les risques et le financement externe des nouvelles entreprises ne permettent pas à son principal dirigeant de se dévouer exclusivement au développement de son entreprise. Il est aussi possible que le resserrement du marché du travail au Québec retienne une proportion plus importante d'entrepreneurs dans des emplois mieux rémunérés. Nous ne pouvons pas non plus exclure la multiplication d'un entrepreneuriat « complémentaire », phénomène exacerbé par l'économie des petits boulots (*Gig Economy*)[43], une tendance qui a pu s'accentuer avec la COVID-19. Toutefois, on peut penser que la pandémie a pu avoir un effet important sur l'entrepreneuriat hybride puisque le changement pour cette nouvelle période demeure marginal.

Dans le reste du Canada, l'entrepreneuriat hybride suit sensiblement la même tendance qu'au Québec, mais avec une diminution un peu plus marquée durant la période la plus récente, passant de 70,2 % à 67,4 %. On constate que non seulement le phénomène de l'entrepreneuriat hybride est moins marqué dans le RDC, mais qu'il progresse moins rapidement qu'au Québec puisque l'écart s'accentue.

Dans tous les cas, avec la progression importante de ce qu'on appelle l'économie des petits boulots il est évident que l'entrepreneuriat hybride est un phénomène important qui prend de l'ampleur au fil du temps, malgré la légère diminution dans la plus récente analyse. Le phénomène semble mieux reçu et accepté par l'écosystème entrepreneurial qui en fait maintenant la promotion, en particulier dans les institutions financières en région. Le phénomène mérite d'être surveillé et d'être analysé plus en profondeur dans les rapports à venir.

[43] Traduction libre de *Gig Economy*. Pour une lecture sur le sujet, voir : Friedman, G. (2014). « Workers without employers: shadow corporations and the rise of the gig economy », *Review of Keynesian Economics*, 2 (2), 171-188.

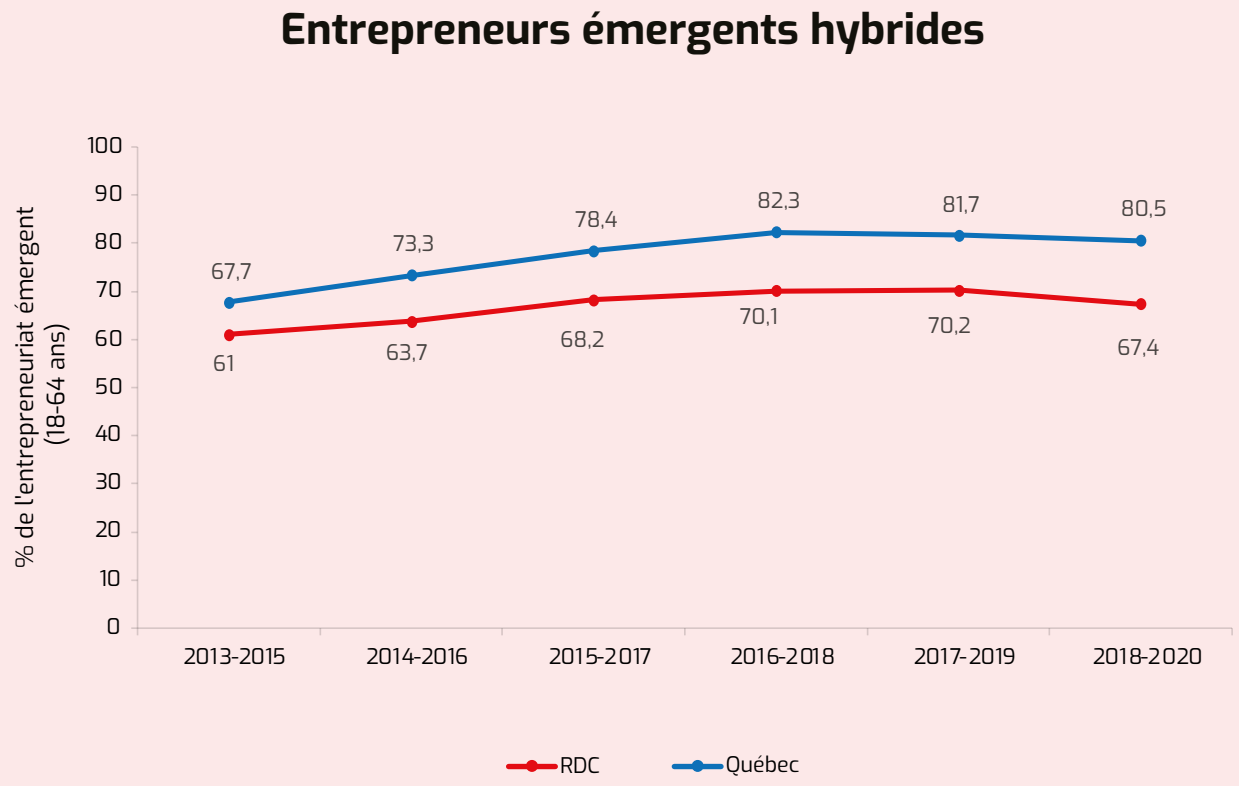

Figure 68. L'entrepreneuriat hybride selon les entrepreneurs émergents– compilation 2013-2020 avec moyennes mobiles de 3 ans

L'entrepreneuriat hybride selon les genres : quelques constats

Nous nous sommes posé la question de l'émergence de ce phénomène au regard des différences entre les hommes et les femmes. Dans les dernières années, des chercheurs se sont intéressés au phénomène des *Mompreneurs*[44], ces mères qui profitent d'un congé de maternité pour démarrer un projet d'affaires. Il est possible que ce phénomène vienne influencer le nombre de femmes entrepreneures hybrides. Nous avons donc calculé les taux d'hybrides selon les genres.

Comme on peut le voir à la Figure 69, les taux d'entrepreneuriat hybride des hommes au Québec et dans le RDC suivent des tendances très similaires à la tendance globale, avec un taux de 78,8 % pour les hommes du Québec (2018-2020) et un taux de 67,2 % pour les hommes du RDC (2018-2020). Par contre, en ce qui concerne les femmes, on constate que la dernière compilation de moyennes (2018-2020) illustre un léger déclin de l'entrepreneuriat hybride des femmes au Québec, avec un taux passant de 85,8 % à 82,7 % (Figure 70). Pendant la même période, les femmes du RDC ont aussi descendu de 70,2 % à 67,7 %.

Globalement, alors que l'écart entre les femmes de ces deux territoires était marginal pour la période 2013-2015, cet écart se creuse avec le temps pour s'établir à 15 % pour la période 2018-2020. Chez les hommes, l'écart est passé de 9,7 % à 11,6 %. Cela illustre bien qu'au-delà des fluctuations annuelles, il semble exister une croissance plus marquée de l'entrepreneuriat hybride chez les femmes au Québec que dans le RDC, alors que pour les hommes cet écart demeure plutôt constant. Il s'agit aussi d'un phénomène à surveiller dans le futur, en particulier à la suite des bouleversements induits par la pandémie de COVID-19.

[44] Richomme-Huet, K. & Vial, V. (2014). « Business Lessons From a "Mompreneurs" Network », *Global Business and Organizational Excellence*, 33 (4), 18-27.

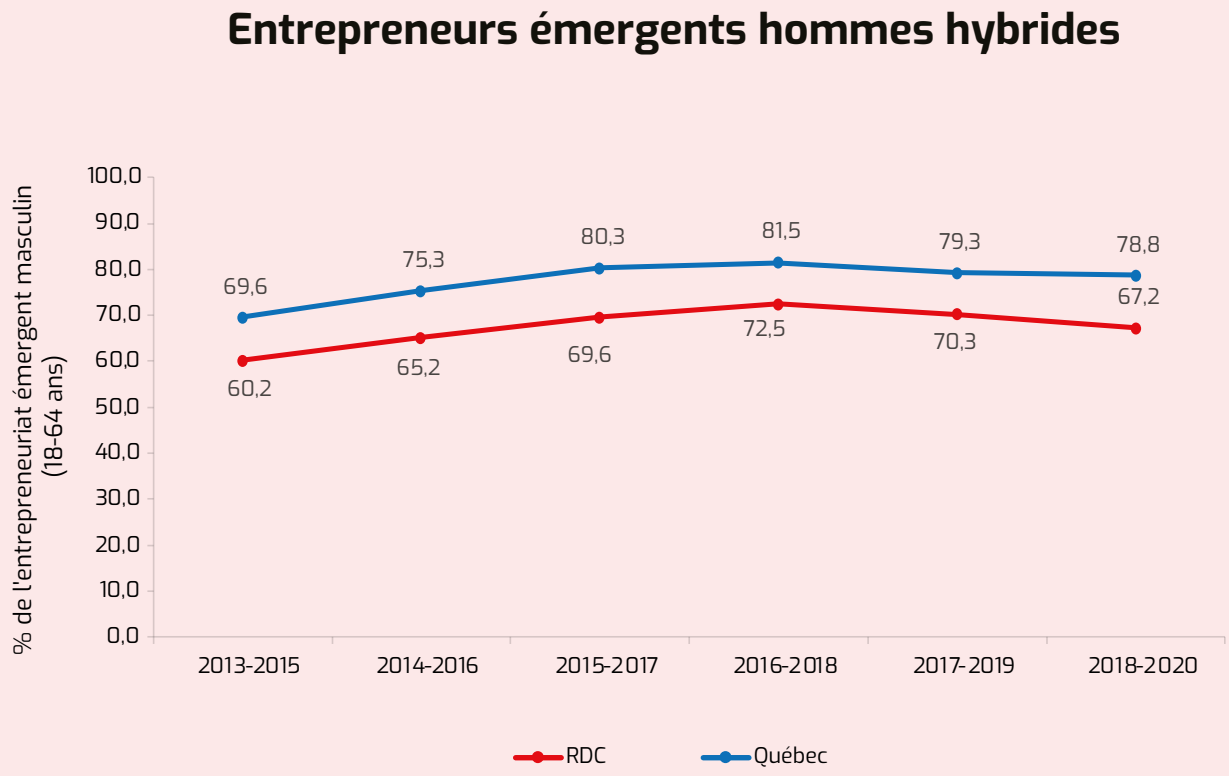

Figure 69. L'entrepreneuriat hybride des hommes entrepreneurs émergents– compilation 2013-2020 avec moyennes mobiles de 3 ans

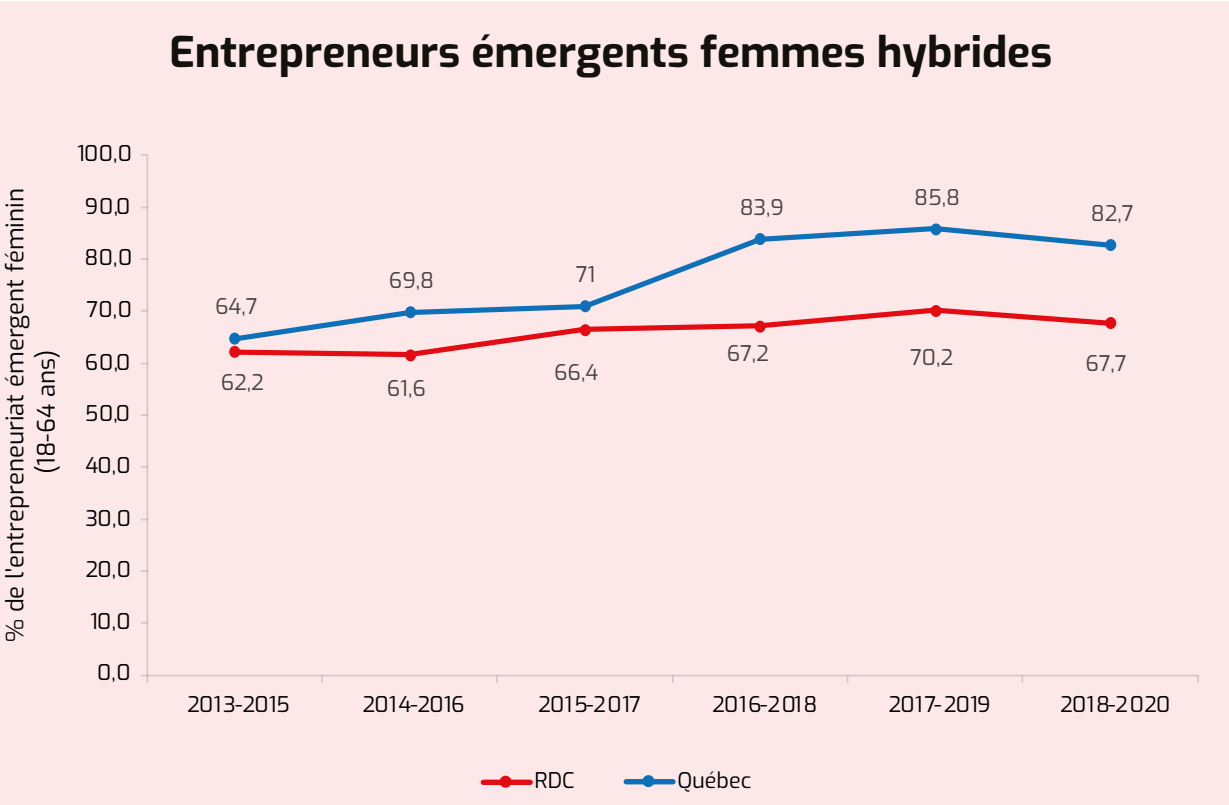

Figure 70. L'entrepreneuriat hybride des femmes entrepreneures émergentes– compilation 2013-2020 avec moyennes mobiles de 3 ans

CHAPITRE 5
MOTIVATIONS ENTREPRENEURIALES

Les principales raisons pour démarrer son entreprise

Dans les années passées, le consortium GEM utilisait une dichotomie pour qualifier le déplacement de carrière des personnes étant devenues entrepreneures : soit par opportunité, soit par nécessité. Démarrer par opportunité fait référence à une situation où la personne avait d'autres options de travail tout à fait convenables, mais qu'elle souhaitait créer son entreprise pour profiter d'une opportunité d'affaires. Démarrer par nécessité veut plutôt dire que les options sur le marché du travail n'étaient pas disponibles ou acceptables pour la personne et que l'entrepreneuriat devenait la moins mauvaise option pour subvenir à ses besoins. Toutefois, il convient de mentionner que cette dichotomie est beaucoup trop réductrice d'une réalité bien souvent beaucoup plus complexe, comme l'ont rappelé certains chercheurs récemment[45].

Cette année, quatre motivations[46] pour démarrer ont été introduites pour appréhender la réalité complexe de la motivation entrepreneuriale :

1. Faire une différence dans le monde ;
2. Créer une grande richesse ou des revenus très élevés ;
3. Poursuivre une tradition familiale ;
4. Gagner sa vie parce que les emplois sont rares.

Chaque entrepreneur émergent devait indiquer sur une échelle de 1, fortement en désaccord, à 5, fortement en accord, s'il s'agissait d'une de ses motivations pour créer son projet. Nous avons retenu la proportion de personnes ayant indiqué 4, plutôt en accord, et 5, fortement en accord, sur chacune de ces catégories.

Comme on peut le voir à la Figure 71, le Québec est l'un des endroits dans le monde où la proportion des entrepreneurs émergents qui veulent démarrer pour faire une différence dans le monde est la plus élevée. Cette motivation rejoint 65,4 % des entrepreneurs émergents au Québec (3e rang), un taux légèrement plus bas que celui du RDC (66,7 %) et des États-Unis (68,2 %). À noter que ce taux au Québec est plus bas que l'an dernier où 74,1 % avaient alors indiqué avoir démarré pour cette raison.

[45] Dencker, J. C., Bacq, S., Gruber, M. & Haas, M. (2021). « Reconceptualizing Necessity Entrepreneurship: A Contextualized Framework of Entrepreneurial Processes Under the Condition of Basic Needs », *Academy of Management Review*, 46 (1), 60-79.

[46] À noter que la motivation de créer « Pour être autonome et indépendant » n'a pas été inclue, car cela constitue une motivation commune à quasiment tous les entrepreneurs émergents.

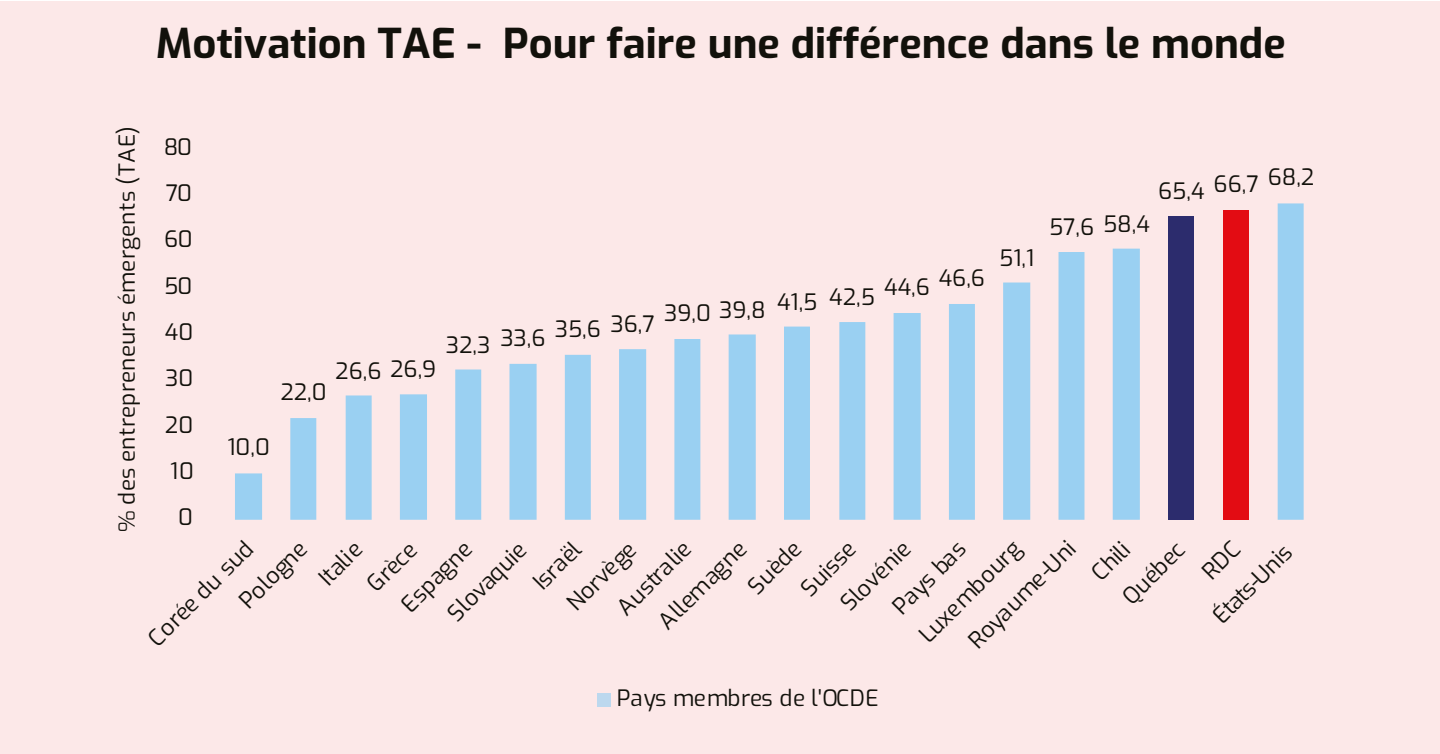

Figure 71. Motivation des entrepreneurs émergents – Faire une différence

En ce qui concerne la motivation entrepreneuriale de créer pour obtenir une grande richesse et des revenus très élevés, elle est partagée par 56,0 % des entrepreneurs émergents du Québec (54,1 % pour 2019) (voir Figure 72). En ce qui concerne le RDC, il s'agit plutôt d'une proportion de 41,2 %, alors que, l'an passé, ce territoire affichait un taux de 66,8 %. Pour 2020, cela place le Québec au 6e rang et le RDC au 12e rang, tandis que les États-Unis sont au 4e rang.

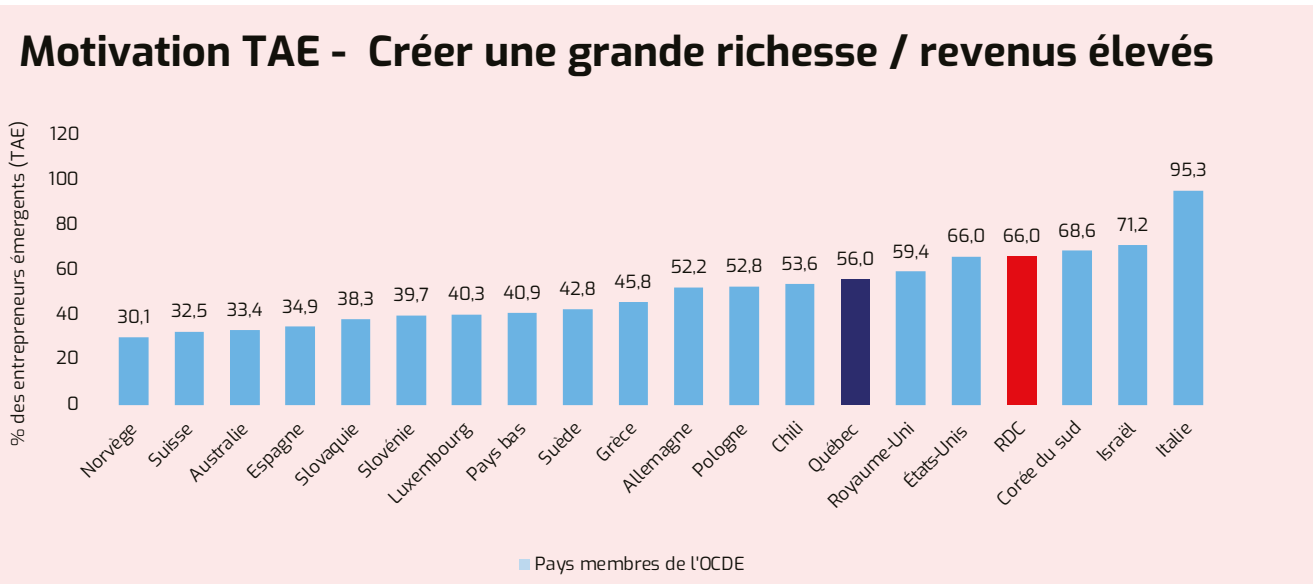

Figure 72. Motivation des entrepreneurs émergents – Créer une grande richesse ou des revenus élevés

En ce qui concerne la motivation entrepreneuriale de poursuivre une tradition familiale, elle est partagée par 31,6 % des entrepreneurs émergents du Québec, ce qui place ce territoire au 6e rang des pays de l'OCDE participants au GEM (voir Figure 73). Il est à noter qu'en 2019 ce taux était à 56,5 %, ce qui constitue une importante baisse pour 2020 sur cette source de motivation. Le RDC, quant à lui, se place au 2e rang avec une proportion de 41,2 %, alors qu'il était à 44,1 % en 2019. Les États-Unis, quant à eux, sont au 7e rang (28,6 %).

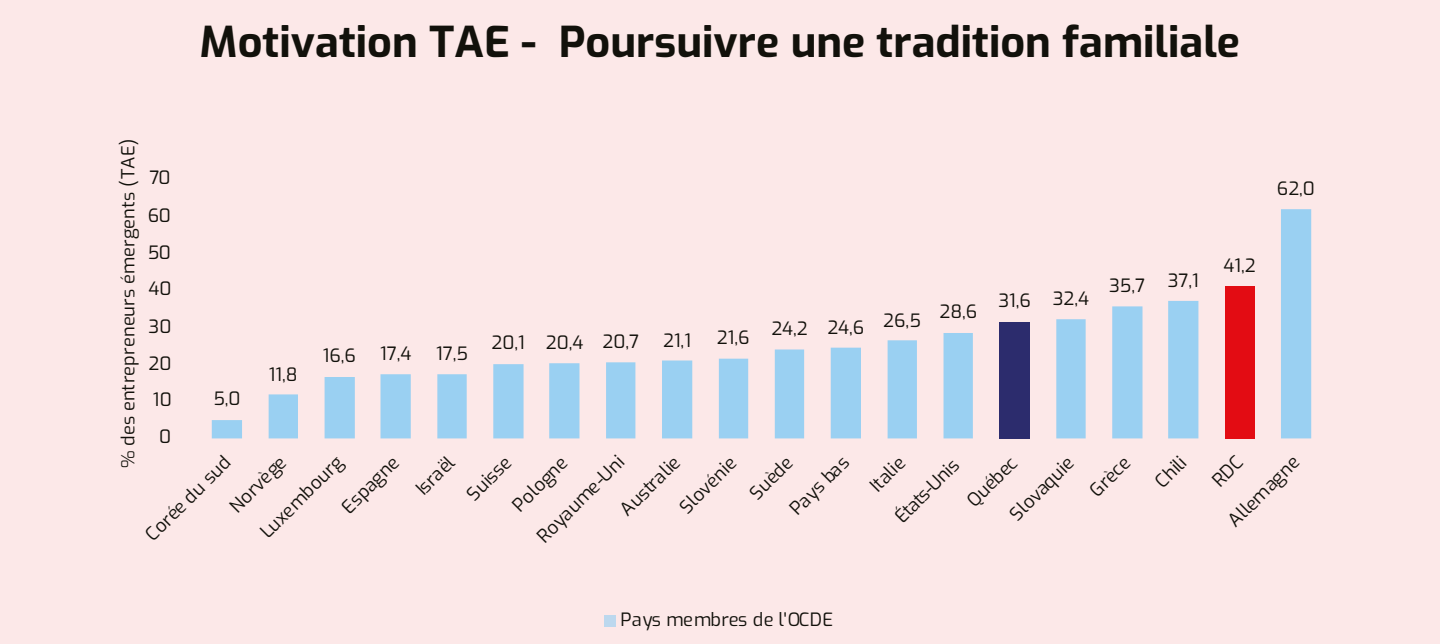

Figure 73. Motivation des entrepreneurs émergents – Poursuivre une tradition familiale

Finalement, les entrepreneurs émergents du Québec ont été motivés à créer leur entreprise pour gagner leur vie, car les emplois sont rares dans une proportion de 67,3 %, plaçant le territoire au 7e rang (Figure 74). Il s'agit d'une augmentation par rapport à l'an dernier où ce taux atteignait seulement 54,4 %. Le RDC se classe 8e avec une proportion de 65,9 %, tout juste derrière le Québec, tandis que les États-Unis sont au 13e rang avec un taux de 50,2 %.

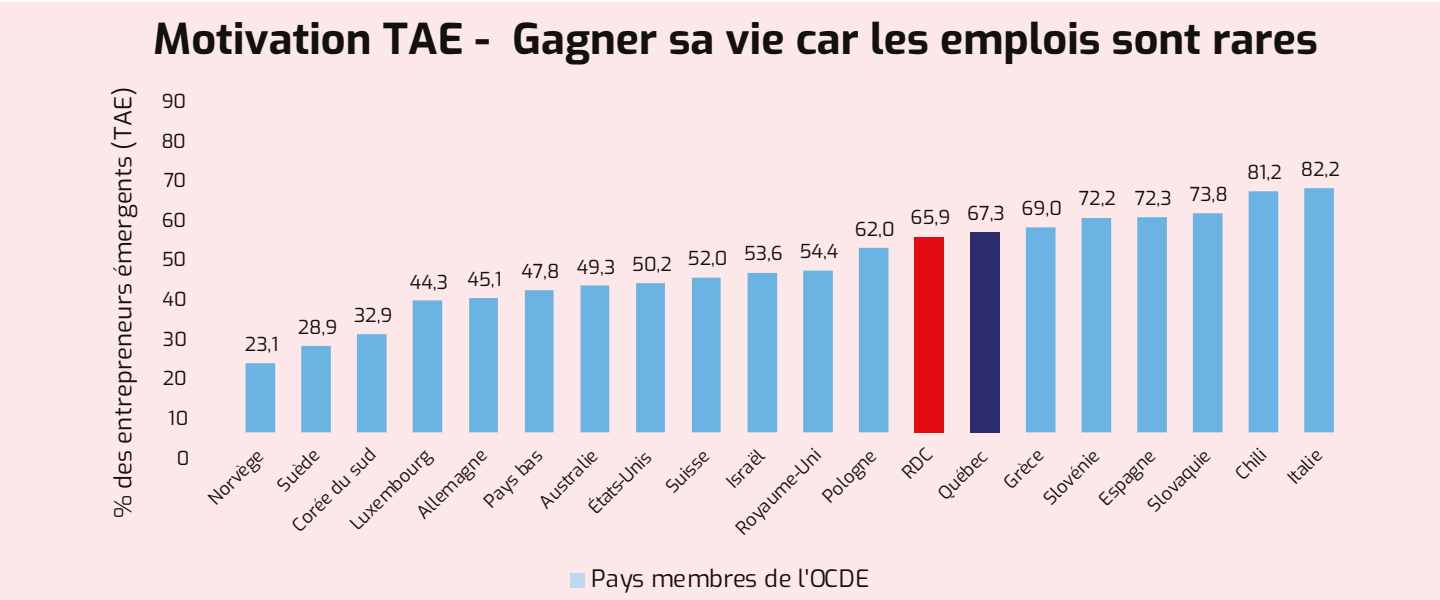

Figure 74. Motivation des entrepreneurs émergents – Gagner sa vie car les emplois sont rares

CONCLUSION

Ce rapport issu des enquêtes du Global Entrepreneurship Monitor depuis 2013 permet de faire un portrait détaillé et riche d'information de la situation de l'activité entrepreneuriale au Québec en 2020 et de son évolution depuis 2013.

Cette année de pandémie aura été révélatrice de la résilience de l'activité entrepreneuriale au Québec. Malgré certains défis qui ont amené la majorité des indicateurs à diminuer, en comparaison avec les territoires comparables, le Québec semble bien tirer son épingle du jeu.

Ce rapport permet de voir que les multiples difficultés causées par la pandémie, difficultés affectant différents aspects de la carrière entrepreneuriale, ont également permis à certains entrepreneurs de saisir de nouvelles opportunités. Aussi, dans une large proportion, les entrepreneurs considèrent que les réponses des gouvernements pour les soutenir ont été efficaces.

Ayant été produit dans les mois suivant le début de la pandémie de COVID-19, ce rapport procure un portrait plutôt encourageant dans le contexte. Espérons que les efforts des entrepreneurs pour faire face à la grande incertitude qu'amène la pandémie seront maintenus et que le dynamisme entrepreneurial saura passer à travers ces turbulences qui impliquent parfois d'effectuer d'importants changements.

« Pour moi l'entrepreneuriat c'est l'art de travailler en équipe, avec nos fournisseurs, nos clients, nos employés, pour construire un projet plus grand que notre propre personne. Avec la contribution de tous et chacun, on arrive à bâtir de grandes choses. L'entrepreneuriat c'est aussi croire en ses rêves et rester motivé malgré les difficultés. C'est se faire confiance et être à l'écoute de son équipe. L'entrepreneuriat c'est aussi saisir toute l'importance du travail bien fait jour après jour. C'est tout l'amour que l'on met dans notre travail qui contribue à la réussite de notre entreprise. »

Pépinière du Parc est une entreprise familiale fondée en 1987 qui emploie une trentaine de spécialistes en horticulture. Notre équipe de paysagistes se spécialise en conception de plan d'aménagement paysager et en réalisation de projets clé en main (béton, menuiserie, plantation). D'autres équipes assurent l'entretien des aménagements paysagers : désherbage, taille, fertilisation. Nous avons aussi un centre jardin magnifique qui comprend plusieurs milliers de végétaux : arbres, vivaces, annuelles, arbustes, etc. Nous sommes aussi producteurs de cèdres à haie. Enfin, en 2016 nous avons décidé de construire le plus gros labyrinthe de cèdres au Québec. Le labyrinthe coureur des bois permet aux visiteurs de s'amuser dans un immense labyrinthe tout en découvrant la vie des grands coureurs des bois du 16e siècle. L'activité allie l'histoire, le jeu, les moutons… et toute la beauté de la nature!

Robin Lapointe
Propriétaire et associé, Pépinière du Parc

INSTITUT DE
RECHERCHE
SUR LES PME

Économie, Science
et Innovation
Québec

Innovation, Science and
Economic Development Canada
Innovation, Sciences et
Développement économique Canada

Ontario

Alberta
GOVERNMENT

CEI
CARREFOUR
ENTREPRENEURIAT
INNOVATION
Desjardins

THECiS
integrity, independence, quality

FONDATION
UQTR

Caisse de dépôt et placement
du Québec

FJLT
Fondation Jean-Louis Tassé

Desjardins