

2024

Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise



Global
Entrepreneurship
Monitor

Par Étienne St-Jean
et Marc Duhamel

REMERCIEMENTS

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

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

Nous voulons également remercier le Dr Siba Théodore Koropogui, de la Chaire de recherche du Canada sur la carrière entrepreneuriale, pour les analyses contenues dans ce rapport, ainsi que le soutien à la rédaction de la Dre Soumaya Meddeb. Nous devons également souligner la collaboration de Madame Laura Bourgeois, qui a réalisé l'ensemble du graphisme.

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 haute qualité. Nos sincères remerciements vont donc aux équipes des différents pays participants en 2024.

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 directeur 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) et directeur scientifique de l'Observatoire du repreneuriat et de transfert d'entreprise.

Courriel : marc.duhamel@uqtr.ca

Site internet : www.uqtr.ca/marc.duhamel

Contact

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

Étienne St-Jean

etienne.st-jean@uqtr.ca

Veillez citer ce rapport ainsi :

St-Jean, É. et M. Duhamel (2025), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise : rapport 2024 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.inrpme.com

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements.....	ii	<i>Les sorties sans continuité : un indicateur de la liquidation d'entreprises</i>	31
À propos des auteurs.....	iii	La synthèse de l'activité entrepreneuriale.....	33
L'institut de recherche sur les PME.....	iv	Sommaire des douze (12) dernières années (2013 à 2024).....	35
Liste des tableaux.....	vii	CHAPITRE 3 INVESTISSEURS INFORMELS ET INTRAPRENEURIAT : UNE MANIFESTATION D'UNE CULTURE ENTREPRENEURIALE ÉTABLIE	36
Liste des figures	vii	Les investisseurs informels : une définition	36
Sommaire exécutif.....	1	<i>Les investisseurs informels : constats du Québec et des autres territoires</i>	36
<i>Principaux résultats.....</i>	1	CHAPITRE 4 L'ENTREPRENEURIAT HYBRIDE : UNE DYNAMIQUE IMPORTANTE.....	38
INTRODUCTION	3	La stratégie de carrière des entrepreneurs émergents : un regard vers l'entrepreneuriat hybride.....	38
Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	4	CONCLUSION.....	41
La méthodologie du GEM.....	5		
<i>L'enquête sur la population adulte (APS)</i>	5		
<i>Les mesures du GEM.....</i>	6		
La comparaison entre le Québec, le reste du Canada (RDC) et le monde	8		
CHAPITRE 1 LES ATTITUDES À L'ÉGARD DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES ÉCONOMIES SIMILAIRES	9		
Les attitudes entrepreneuriales	9		
<i>La valorisation de l'entrepreneuriat.....</i>	9		
<i>Perception de l'entrepreneuriat social.....</i>	14		
<i>Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale.....</i>	16		
<i>Le sentiment de compétence : une donnée importante pour le passage à l'action.....</i>	18		
L'engagement entrepreneurial : les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre	19		
CHAPITRE 2 L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET LES PAYS DE L'OCDE	23		
L'activité entrepreneuriale : quelques définitions.....	23		
L'entrepreneuriat émergent	23		
Les entrepreneurs établis.....	27		
Les sorties de l'entrepreneuriat.....	28		
<i>Les sorties avec continuité : un indicateur du transfert effectif d'entreprises.....</i>	29		
<i>Le repreneuriat au Québec : perspective des personnes en affaires.....</i>	30		

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec d'autres économies comparables 7

Tableau 2. Sommaire des principaux indicateurs (2013 à 2024)..... 35

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Modèle révisé du *Global Entrepreneurship Monitor* 4

Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial 6

Figure 3. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays participants de l'OCDE..... 10

Figure 4. Évolution de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière au Québec et dans le RDC (2013-2024)..... 10

Figure 5. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays participants de l'OCDE ... 11

Figure 6. Évolution de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat au Québec et dans le RDC (2013-2024) 11

Figure 7. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays participants de l'OCDE.....12

Figure 8. Évolution du statut élevé des entrepreneurs prospères du Québec et du RDC (2013-2024)12

Figure 9. Comparaison de la perception de la facilité à démarrer une entreprise selon les pays participants de l'OCDE.....13

Figure 10. Évolution de la facilité perçue de démarrer une entreprise sur le territoire du Québec et du RDC (2016-2024)..... 14

Figure 11. Comparaison de la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale des pays de l'OCDE15

Figure 12. Évolution de la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale sur le territoire du Québec ou du RDC (2016-2024).....15

Figure 13. Comparaison du souhait d'un niveau de vie semblable aux autres selon les pays membres de l'OCDE17

Figure 14. Évolution du souhait d'un niveau de vie semblable aux autres au Québec et dans le RDC (2013-2024)17

Figure 15. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays participants de l'OCDE..... 18

Figure 16. Évolution de la connaissance personnelle d'un entrepreneur au Québec et dans le RDC (2013-2024) 18

Figure 17. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens des pays

participants de l'OCDE.....19

Figure 18. Figure 19. Évolution des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2024).....20

Figure 19. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays participants de l'OCDE.....20

Figure 20. Évolution des opportunités perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2024)21

Figure 21. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens participants des pays de l'OCDE.....22

Figure 22. Évolution de l'intention d'entreprendre des citoyens du Québec et du RDC (2013-2024)22

Figure 23. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays participants de l'OCDE24

Figure 24. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2024) 24

Figure 25. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays participants de l'OCDE25

Figure 26. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2024).....26

Figure 27. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables26

Figure 28. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente au Québec et dans le RDC (2013-2024).....26

Figure 29. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays participants de l'OCDE.....27

Figure 30. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2024) 28

Figure 31. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE..... 30

Figure 32. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables 30

Figure 33. Évolution de la proportion de repreneurs parmi les personnes en affaires (entrepreneurs nouveaux et établis), Québec et RDC, moyenne mobile de trois ans 31

Figure 34. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE.....32

Figure 35. Évolution des sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise au Québec et dans le RDC, 2013 à 2024.....	31
Figure 36. Évolution des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité des activités) au Québec et dans le RDC (2013-2024).....	33
Figure 37. Évolution des sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise – Québec et RDC, 2013 à 2024.....	34
Figure 38. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC.....	34
Figure 39. Proportion d'investisseurs informels dans les pays participants de l'OCDE	37
Figure 40. Évolution de la proportion d'investisseurs informels au Québec et dans le RDC (2013-2024)	37
Figure 41. L'entrepreneuriat hybride selon les entrepreneurs émergents - compilation 2013-2024 avec moyennes mobiles de 3 ans	40

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le présent rapport présente l'activité entrepreneuriale au Québec pour 2024 et constitue le 12^e rapport consécutif publié 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 une période où les effets résiduels de la pandémie de COVID-19 continuent de se faire sentir, tout en étant marquée par un contexte économique en pleine transformation. En 2024, le Québec continue de naviguer dans une économie en transition qui se remet des bouleversements récents, mais soutenue par une forte demande interne de services, ce qui fait pression sur les salaires et le coût de financement des entreprises dans les phases de démarrage et de croissance.

Cette année, les données révèlent des dynamiques entrepreneuriales contrastées. Alors que l'on observe une progression importante de l'entrepreneuriat émergent, principalement due à la hausse marquée du nombre d'entrepreneurs naissants, le rapport personnel des Québécois à l'entrepreneuriat demeure faible. Les proportions de personnes connaissant un entrepreneur ou se sentant compétentes pour démarrer une entreprise se sont considérablement améliorées, mais restent inférieures à celles observées dans le reste du Canada. De plus, la perception de la facilité à lancer une entreprise, bien que globalement favorable, a tendance à diminuer depuis 2020.

Un autre indicateur préoccupant est la forte diminution des opportunités d'affaires perçues, qui ont enregistré un recul marqué en 2024. Malgré cette baisse, la peur de l'échec diminue légèrement, mais demeure dans une tendance globale à la hausse depuis 2013. Les intentions entrepreneuriales sont en hausse par rapport à l'année précédente, ce qui témoigne d'un intérêt entrepreneurial toujours présent, malgré un environnement perçu comme moins propice.

La situation est plus préoccupante du côté des sorties entrepreneuriales. Bien que l'entrepreneuriat émergent soit en croissance, les cessations

définitives d'entreprises sont en hausse en 2024, révélant des défis persistants en matière de pérennité. Cela confirme que de nombreuses entreprises québécoises éprouvent encore des difficultés à traverser les conditions économiques actuelles. Néanmoins, plusieurs indicateurs combinés laissent penser que l'entrepreneuriat émergent pourrait déboucher sur une plus grande pérennité des entreprises au Québec par rapport au reste du Canada.

Enfin, contrairement aux années précédentes, le repreneuriat connaît une légère baisse en 2024, tant au Québec que dans le reste du Canada. Malgré ce recul, il demeure une voie d'accès importante à l'entrepreneuriat et un levier essentiel au maintien du tissu entrepreneurial québécois. Cette dynamique est un signe positif, suggérant que les entreprises en activité au Québec restent suffisamment attrayantes pour susciter des reprises plutôt que des fermetures définitives. L'entrepreneuriat hybride, quant à lui, continue de représenter un mode d'entrée significatif, bien que sa proportion soit en diminution par rapport aux années antérieures, une tendance à suivre dans les prochaines années.

Principaux résultats

- **Le rapport personnel avec l'entrepreneuriat au Québec reste faible, bien que considérablement amélioré par rapport aux années précédentes.** Malgré une amélioration à partir de 2023, la proportion de personnes au Québec connaissant personnellement un entrepreneur demeure faible par rapport au RDC. Le sentiment de compétence a également connu une remontée, mais demeure inférieur à celui du RDC. La perception de la facilité à démarrer une entreprise, bien qu'encore favorable, présente des signes de divergence par rapport au RDC, avec une tendance à la baisse depuis 2020. Ces dynamiques laissent entrevoir une possible stagnation des intentions entrepreneuriales dans les années à venir, voire un déclin, dans un contexte où le marché du travail reste tendu.
- **Les opportunités perçues sont en baisse.** Bien que les Québécois continuent de percevoir des opportunités d'affaires, le taux est passé de 81,7 % en 2021 à 59,2 % en 2024. Ce déclin est préoccupant et plus marqué que celui observé au RDC. La peur de l'échec a légèrement diminué, passant à 52,5 %, mais demeure globalement à la hausse depuis 2013. Ces

mouvements combinés n'ont toutefois pas entraîné de forte baisse des intentions de démarrer une entreprise, qui s'établit désormais à 27,4 %, un record depuis 2013 ! Cet indicateur sera néanmoins à surveiller à l'avenir, compte tenu des facteurs précités.

- **L'entrepreneuriat émergent connaît une progression importante, principalement due aux taux d'entrepreneurs naissants et de nouveaux entrepreneurs.** En 2024, le taux d'entrepreneuriat émergent au Québec est passé à 22,3 %, marquant une hausse soutenue par rapport à 2022 et constituant le plus haut taux depuis 2013 ! Cette augmentation est principalement due à une forte progression du taux d'entrepreneurs naissants, qui a atteint 19,8 %, plaçant le Québec au 2^e rang parmi les économies comparables!
- **Les sorties entrepreneuriales connaissent une dynamique contrastée, avec une hausse des fermetures d'entreprises sans continuité des activités.** En 2024, les sorties de l'entrepreneuriat, marquées par la cessation définitive des activités de l'entreprise, ont atteint 5,7 % au Québec, le taux le plus élevé depuis 2013. En contrepartie, les sorties avec continuité ont légèrement diminué à 3,6 %, ce qui correspond approximativement au taux moyen de 2013 à 2024. Ces tendances ressemblent à celles observées au RDC.
- **La pérennité des entreprises pourrait s'améliorer.** En effet, bien que l'on constate des taux élevés de fermetures sans continuité, les entreprises établies progressent pour atteindre 7,4%, l'un des taux les plus élevés depuis 2013 (à

l'exception de 2014). Il est encore tôt pour parler d'un renversement de tendance concernant la pérennité des entreprises créées au Québec, compte tenu des sorties entrepreneuriales qui demeurent élevées. Néanmoins, cette amélioration est encourageante et mérite d'être observée à l'avenir.

- **Le repreneuriat connaît une légère baisse au Québec mais demeure très marqué.** Les analyses montrent une diminution des taux de repreneuriat au Québec, qui s'établissent désormais à 32,9 % sur la période 2022-2024. Ce phénomène, en hausse depuis 2016-2018, indique que le repreneuriat devient une voie de plus en plus importante pour accéder à l'entrepreneuriat au Québec. Toutefois, cette année, il enregistre un déclin au Québec et dans le RDC.
- **L'entrepreneuriat hybride diminue mais demeure une tendance majoritaire.** L'entrepreneuriat hybride, où les individus maintiennent un emploi salarié tout en démarrant une entreprise, demeure un facteur important du paysage entrepreneurial québécois. En 2024, bien que l'on observe une légère fluctuation des taux d'entrepreneurs hybrides, ce phénomène demeure un choix stratégique important pour atténuer les risques financiers et tester la viabilité des entreprises. La proportion d'entrepreneurs émergents en emploi salarié a atteint 57,8 % au Québec. Il s'agit d'une baisse importante par rapport aux années précédentes. Cette proportion demeure plus élevée dans le RDC, où l'entrepreneuriat hybride semble plus répandu maintenant. Le maintien de l'entrepreneuriat

hybride dans un contexte économique en constante évolution suggère qu'il demeure une voie privilégiée pour de nombreux Québécois désireux de s'engager dans l'entrepreneuriat tout en préservant leur sécurité financière. Cette tendance mérite d'être surveillée de près, car elle pourrait avoir des implications pour le développement de l'activité entrepreneuriale au Québec dans les années à venir.

INTRODUCTION

Comme nous le constatons depuis plusieurs éditions, la dynamique du marché du travail au Québec semble exercer une pression relativement plus importante sur les activités entrepreneuriales au Québec qu'ailleurs au Canada.

Après trois trimestres consécutifs de contraction économique en 2023, l'économie québécoise retrouvait la croissance de son produit intérieur brut (PIB) réel aux prix du marché au premier et au deuxième trimestre de 2024, respectivement de 0,9 % et de 0,7 %¹. Cette croissance de 2,7 % du PIB réel en taux annualisé de l'économie québécoise, plus forte que pour l'ensemble de l'économie canadienne (2,1 % en taux annualisé), et stimulée par l'augmentation des dépenses de consommation finale des administrations publiques et le solde commercial, était atténuée par un ralentissement des investissements des entreprises au Québec.

Ainsi, alors que l'économie québécoise renouait avec la croissance économique, le marché du travail, lui, évoluait en dents de scie. Après la perte de 8 000 emplois en mars, un rebond 19 200 emplois en avril on constate un recul de 2 100 emplois en mai 2024. C'est le même constat auprès des entrepreneurs. Après une perte de 10 300 en mars et l'ajout de 12 300 en avril, le nombre de travailleurs autonomes au Québec recule de 300 en mai 2024. La vigueur du marché du travail au Québec surpassant toujours celui du reste du Canada. Bien que supérieur au creux historique de 3,9 % de novembre

2022, le taux de chômage au Québec vacille autour de 5,1 % en mai 2024 alors qu'il atteint 6,2 % au Canada.

La situation économique laissait toujours planer de l'incertitude sur les opportunités d'affaires dans la province. Le sentiment de confiance en termes de performance à court (3 mois) et à long (12 mois) termes des entrepreneurs au Québec était plutôt défavorable au premier trimestre de 2024 selon les indices mensuels du Baromètre des affaires (MD) de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI). En-dessous du seuil de 50 au premier trimestre

de 2024, la moyenne trimestrielle des indices à court et long termes au Québec allait éventuellement passé le seuil plus favorable de 50 au deuxième trimestre, alors qu'ils l'étaient au Canada.

Dans un contexte économique incertain où le Québec renoue avec une faible croissance économique et un marché du travail irrégulier, il sera intéressant de constater les effets de cette évolution en dents de scie du marché du travail et sur les activités entrepreneuriales au Québec dans les prochaines sections.

¹ Institut de la statistique du Québec. Comptes économiques du Québec, deuxième trimestre 2024. Septembre.

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 1. Modèle révisé du *Global Entrepreneurship Monitor*). 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).

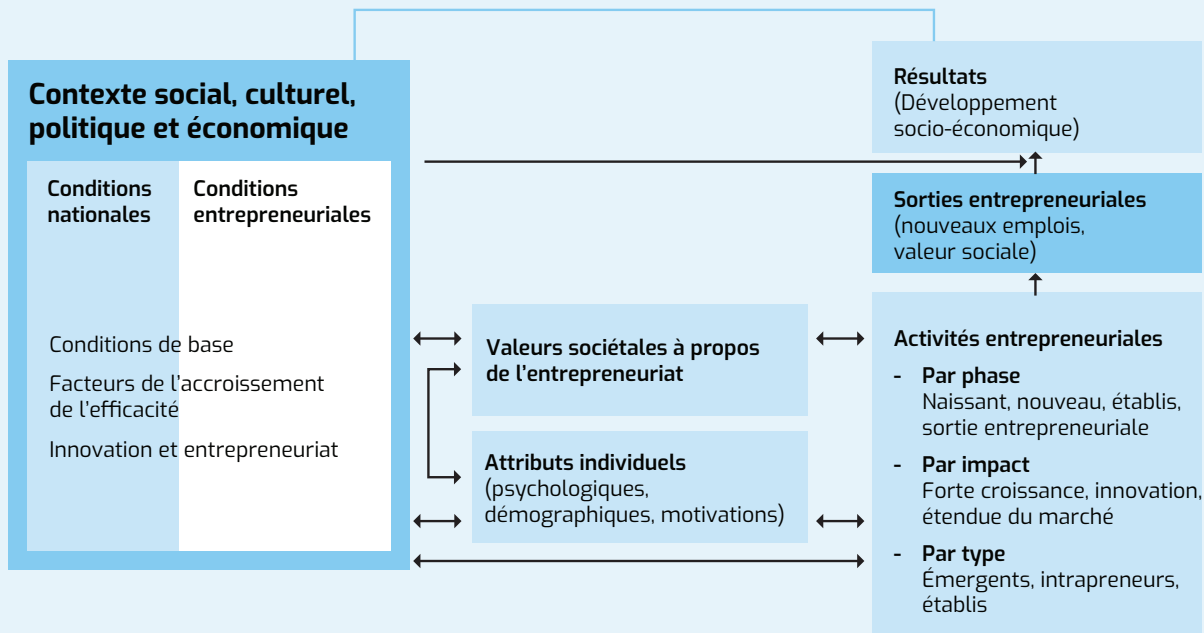


Figure 1. Modèle révisé du *Global Entrepreneurship Monitor*

La méthodologie du GEM

Les données du GEM reposent sur deux grandes enquêtes annuelles : une enquête auprès de la population adulte (Adult Population Survey (APS)) et une autre auprès d'un échantillon d'experts (National Expert Survey (NES)). Ces enquêtes fournissent une photographie de la situation entrepreneuriale sur le territoire à un moment précis. En reproduisant les enquêtes du GEM dans les prochaines années, comme cela se fait depuis 22 ans dans de nombreux pays, il sera possible d'identifier des tendances et, surtout, de tenter de comprendre l'effet des politiques publiques et des programmes de soutien à cet égard. Nous pouvons déjà constater de telles tendances, puisque nous en sommes à la 12^e année de publication 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 utilisent un questionnaire standard fourni par le consortium GEM. Afin d'assurer l'uniformité et la rigueur de la démarche, 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, 2 000 personnes ont répondu à l'enquête du GEM. Celle-ci s'est déroulée exclusivement par la constitution aléatoire d'un échantillon de répondants en ligne. Une pondération a été appliquée aux répondants obtenus afin de tenir compte de leur répartition par âge, sexe et province. L'échantillon québécois correspond aux 460 répondants de l'échantillon canadien ayant déclaré résider au Québec².

2 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 2, en amont du processus entrepreneurial, il y a les attitudes de la population en général à l'égard de l'entrepreneuriat. Il s'agit, en quelque sorte, d'indicateurs de la culture entrepreneuriale du pays ou du territoire. Le processus entrepreneurial débute par l'intention d'entreprendre, pour ensuite être constitué d'entrepreneurs naissants,

qui deviennent 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 sur-échantillonnage aurait été nécessaire. Le Tableau 1 présente les principales mesures du GEM qui ont été utilisées dans les analyses produites.

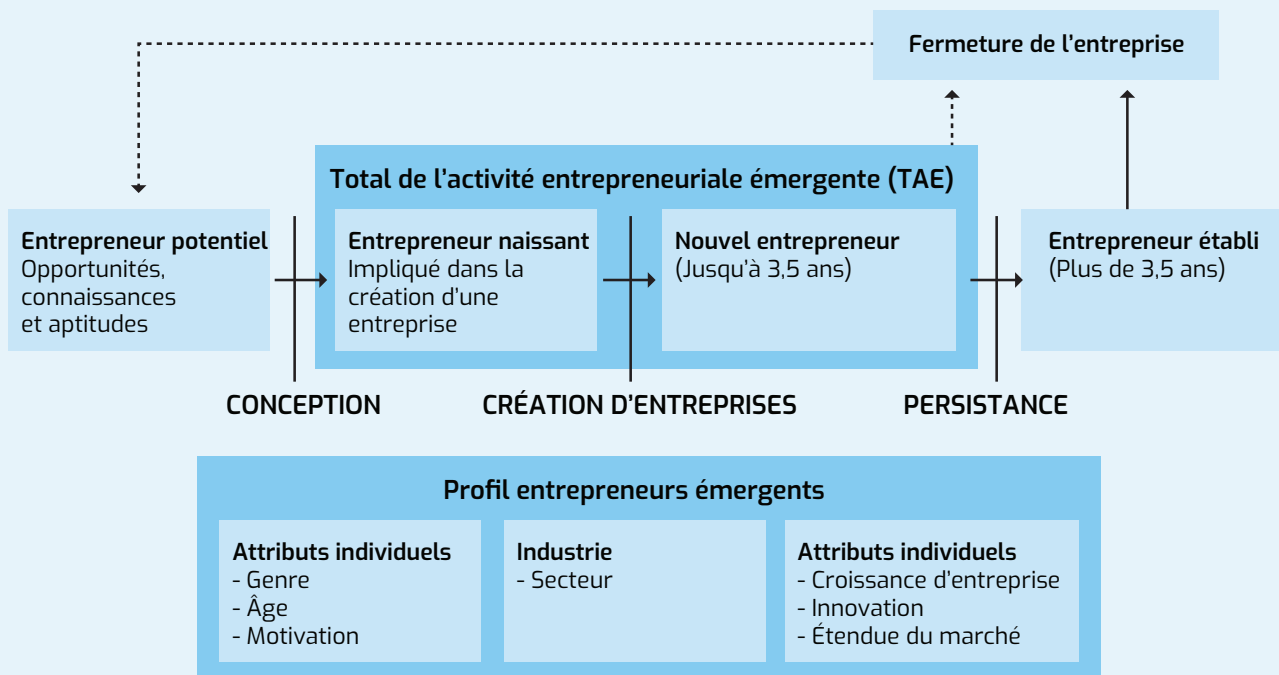


Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial.

Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec d'autres 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 (<i>Total de l'activité entrepreneuriale émergente</i>)	Toutes les personnes engagées dans le processus entrepreneurial, soit les entrepreneurs naissants et les nouveaux entrepreneurs
TAE opportunité	TAE regroupant les personnes qui déclarent s'être engagées dans l'entrepreneuriat 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, au Plan d'action gouvernemental en entrepreneuriat (2017-2022)³ qui vise à soutenir les entrepreneurs de toutes les régions et de tous les horizons, 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'OCDE⁴ seront présentés à titre de comparaison dans ce rapport.

3 <https://www.quebec.ca/gouvernement/ministere/economie/publications/plan-daction-gouvernemental-en-entrepreneuriat-page-2017-2022>

4 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, 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 où l'entrepreneuriat est le plus valorisé au monde, avec 81,0 % d'appui, contre 74,4 % au RDC, ce qui constitue la proportion de citoyens qui estiment qu'il s'agit d'une bonne carrière (Figure 3). Si en 2020, le Québec (83,9 %) a fait un saut important afin d'atteindre un sommet inégalé (Figure 4), tandis que le RDC maintenait presque le statu quo avec 2019 (sommet inégalé également), nous assistons à une très légère baisse pour le Québec depuis 2020 tandis que le RDC connaît une hausse (de 68 % à 74,4 %). Cela dit,

par rapport à 2023, nous constatons une très légère amélioration pour le Québec et une plus importante pour le RDC. Globalement, l'attrait pour la carrière d'entrepreneur demeure très élevé.

Entrepreneuriat en tant que bon choix de carrière

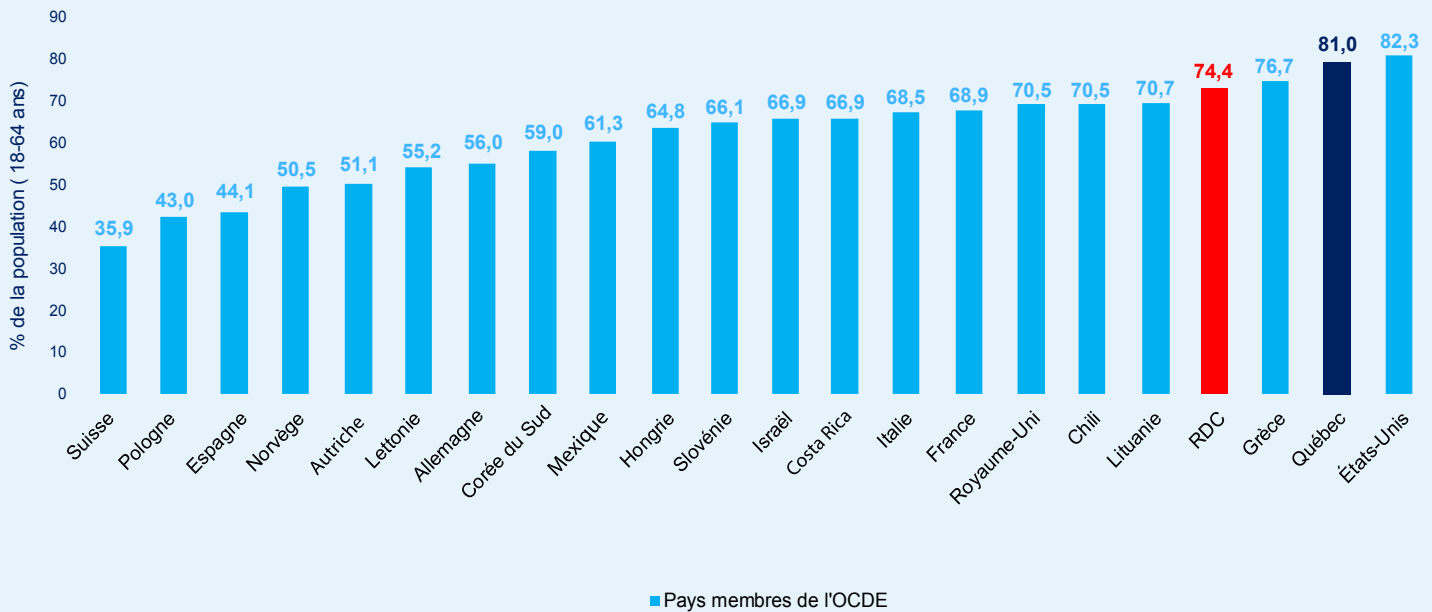


Figure 3. Comparaison de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière selon les pays participants de l'OCDE

Entrepreneuriat en tant que bon choix de carrière

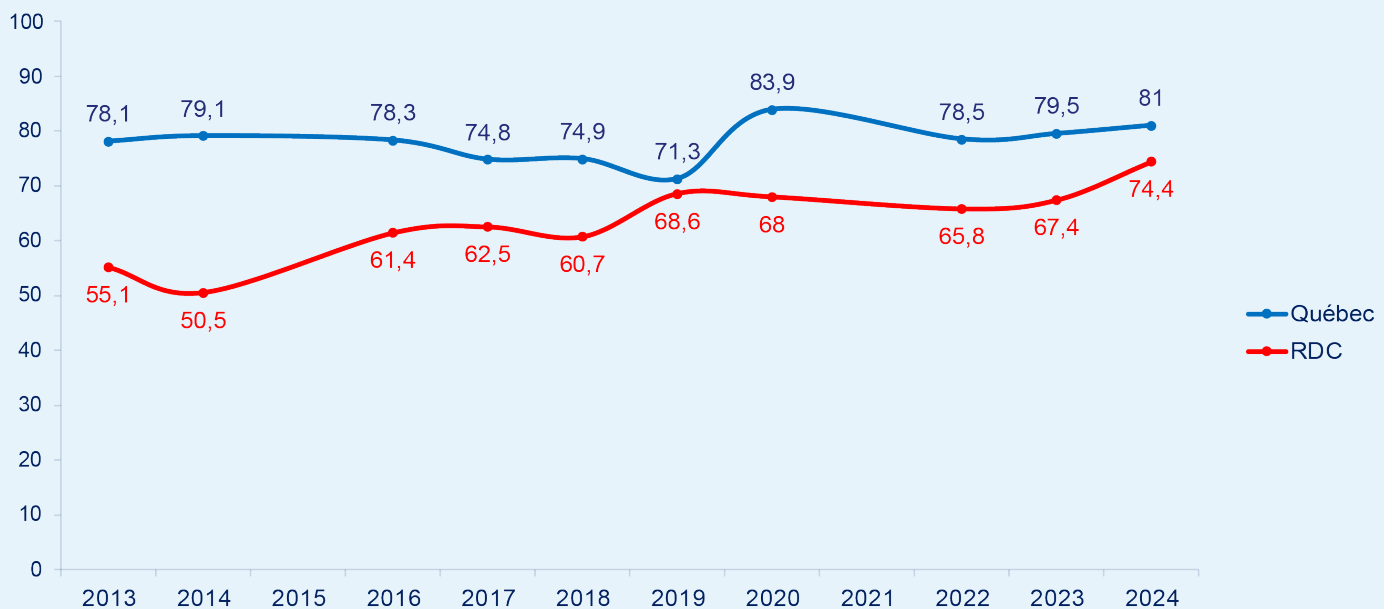


Figure 4. Évolution de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière au Québec et dans le RDC (2013-2024)

Pareillement, le Québec reste le territoire où la part de la population estimant que les médias accordent beaucoup d'attention à l'entrepreneuriat est la plus élevée. Avec un taux de 82,7 %, le Québec se classe au troisième rang des pays à économie comparable. Dans le RDC, ce sont presque les quatre cinquième (79,1 %) des citoyens qui partagent le

même avis (Figure 5). Sur le plan des tendances, on constate des progressions depuis 2019 à la fois pour le Québec et pour le RDC, malgré quelques fluctuations (Figure 6).

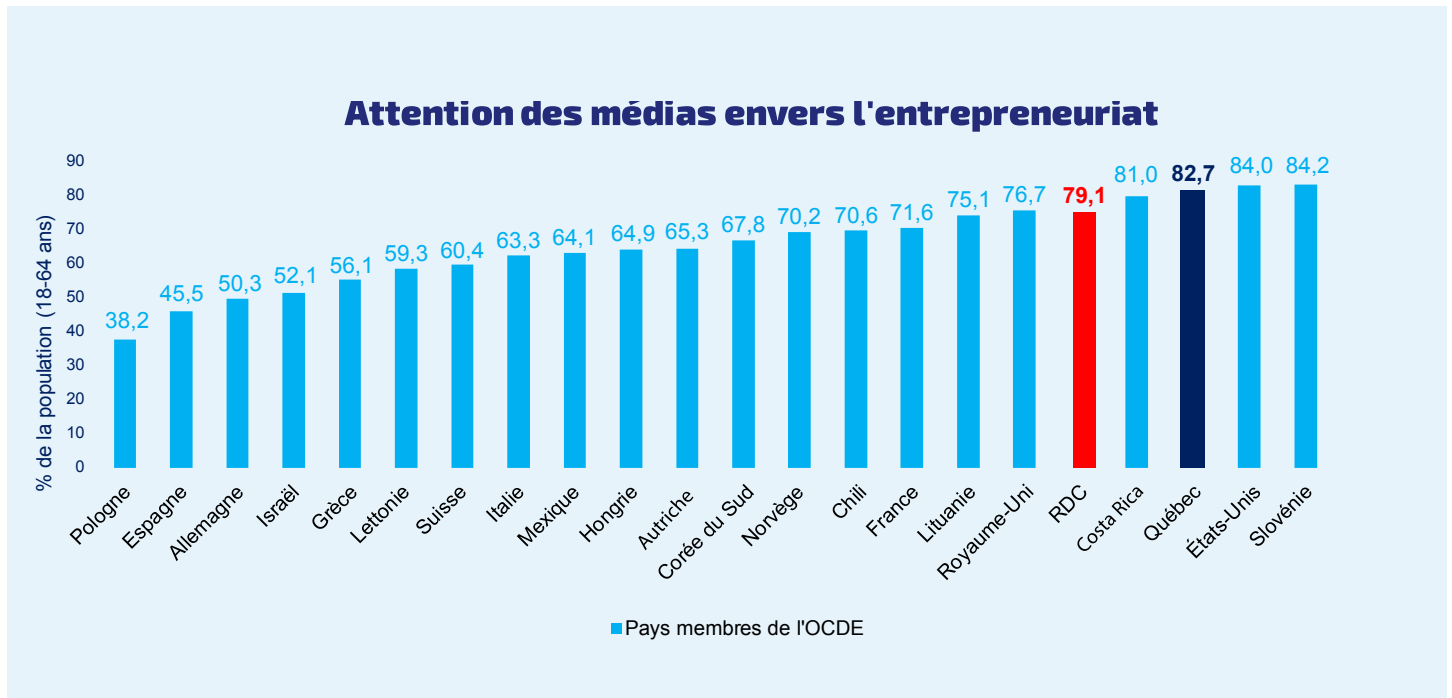


Figure 5. Comparaison de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat selon les pays participants de l'OCDE

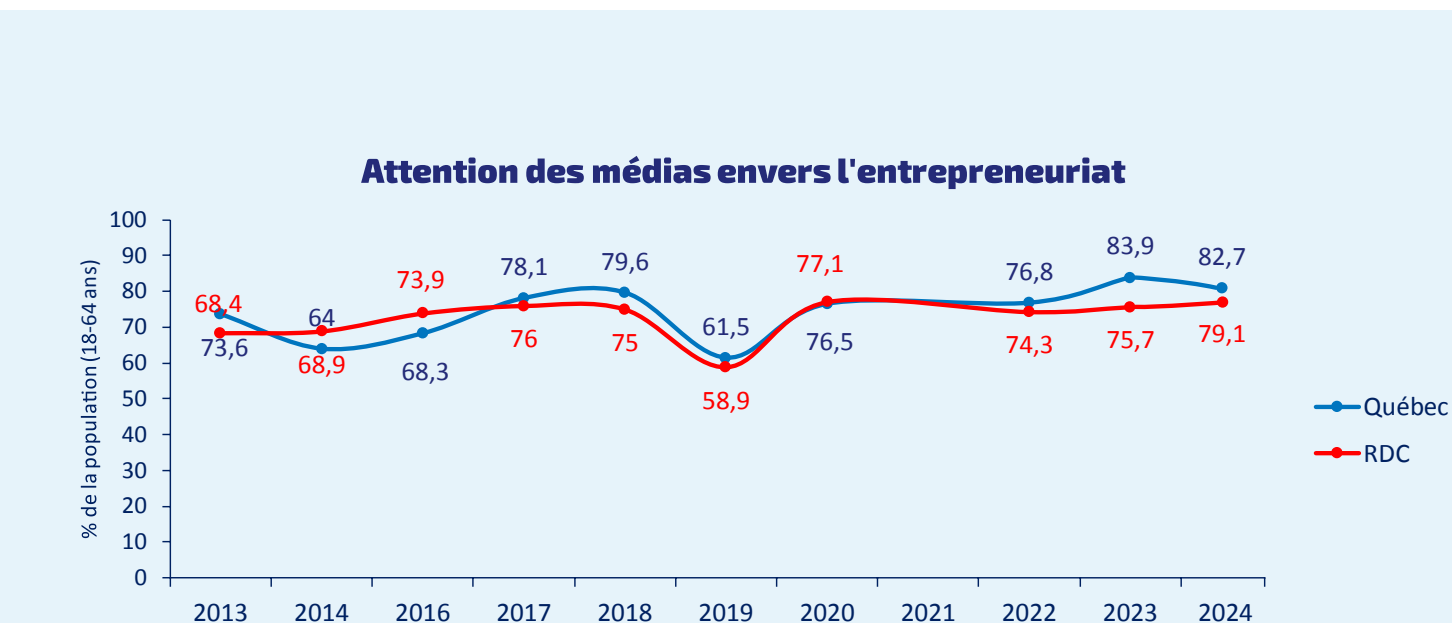


Figure 6. Évolution de l'attention des médias envers l'entrepreneuriat au Québec et dans le RDC (2013-2024)

Relativement à la perception selon laquelle un statut élevé est accordé aux entrepreneurs qui réussissent, le Québec et le RDC occupent respectivement le 5^e et le 6^e rang. Sur ce point, l'écart entre les Québécois et les citoyens du RDC reste faible. En effet, ce sont 83,4 % des personnes au Québec et 82,3 % de celles du RDC qui partagent cet avis (Figure 7). Comme on peut le voir, ces résultats sont en

progression lente depuis 2013 (Figure 8). Il faut souligner que le Québec avait légèrement surpassé le RDC en 2020 et 2022, mais la tendance s'inverse en 2023, où le RDC reprend une légère avance. En 2024, cet écart demeure faible, les deux territoires se situant à des niveaux presque identiques.

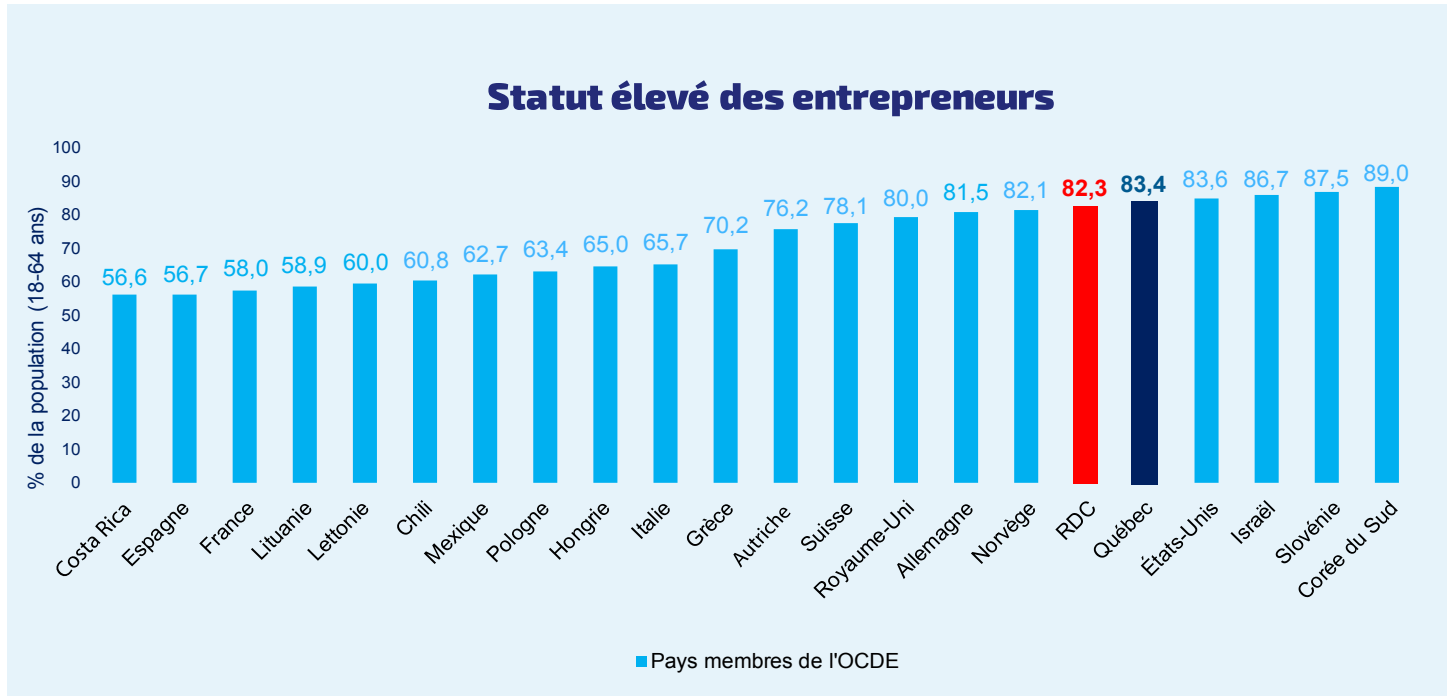


Figure 7. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays participants de l'OCDE

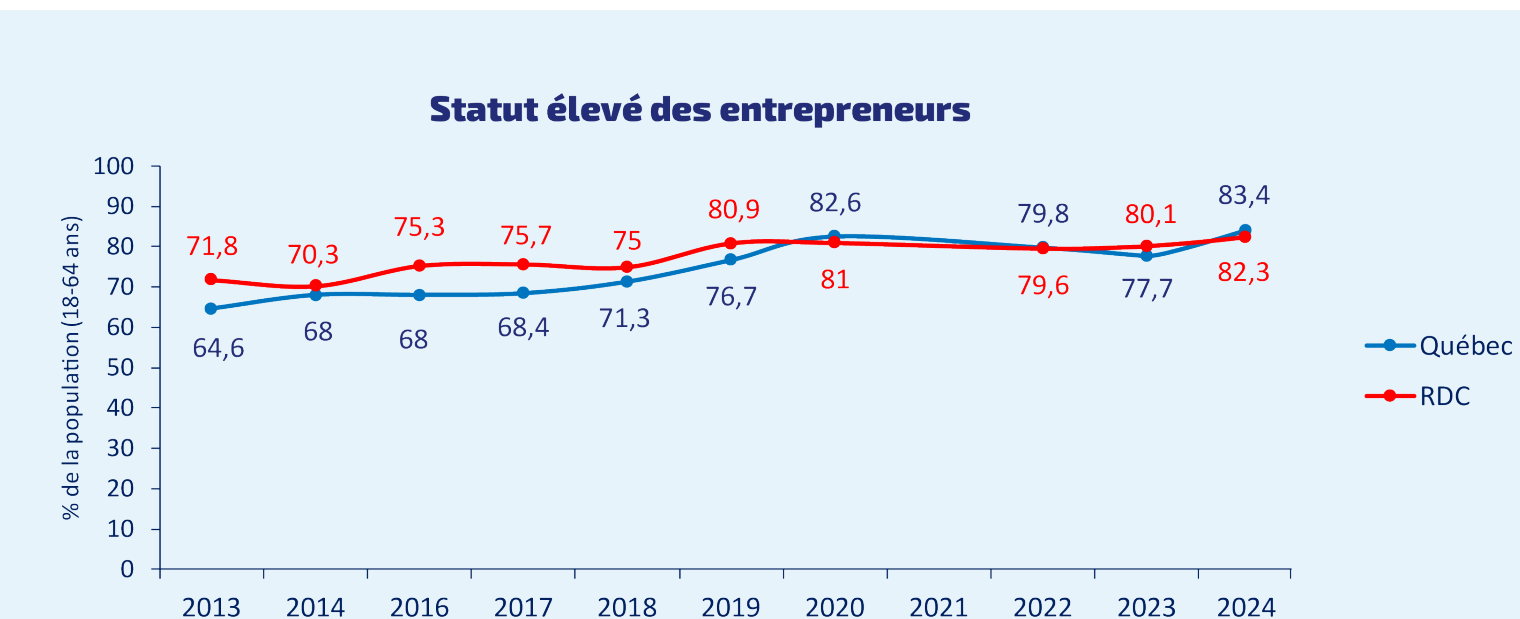


Figure 8. Évolution du statut élevé des entrepreneurs prospères du Québec et du RDC (2013-2024)

Depuis 2016, nous présentons la perception de la facilité à démarrer une entreprise 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 d'une entreprise. Cette perception, fondée ou non, peut décourager les entrepreneurs potentiels dans leur démarche de création d'entreprise.

Comme on peut le voir à la Figure 9, 55,0 % des personnes interrogées au Québec sont d'avis qu'il est plutôt facile de démarrer une entreprise, un taux de 2,3 %, plus élevé que dans le reste du Canada (52,7 %). Cela classe le Québec au 8^e rang parmi les 26 pays de l'OCDE ayant participé à l'enquête.

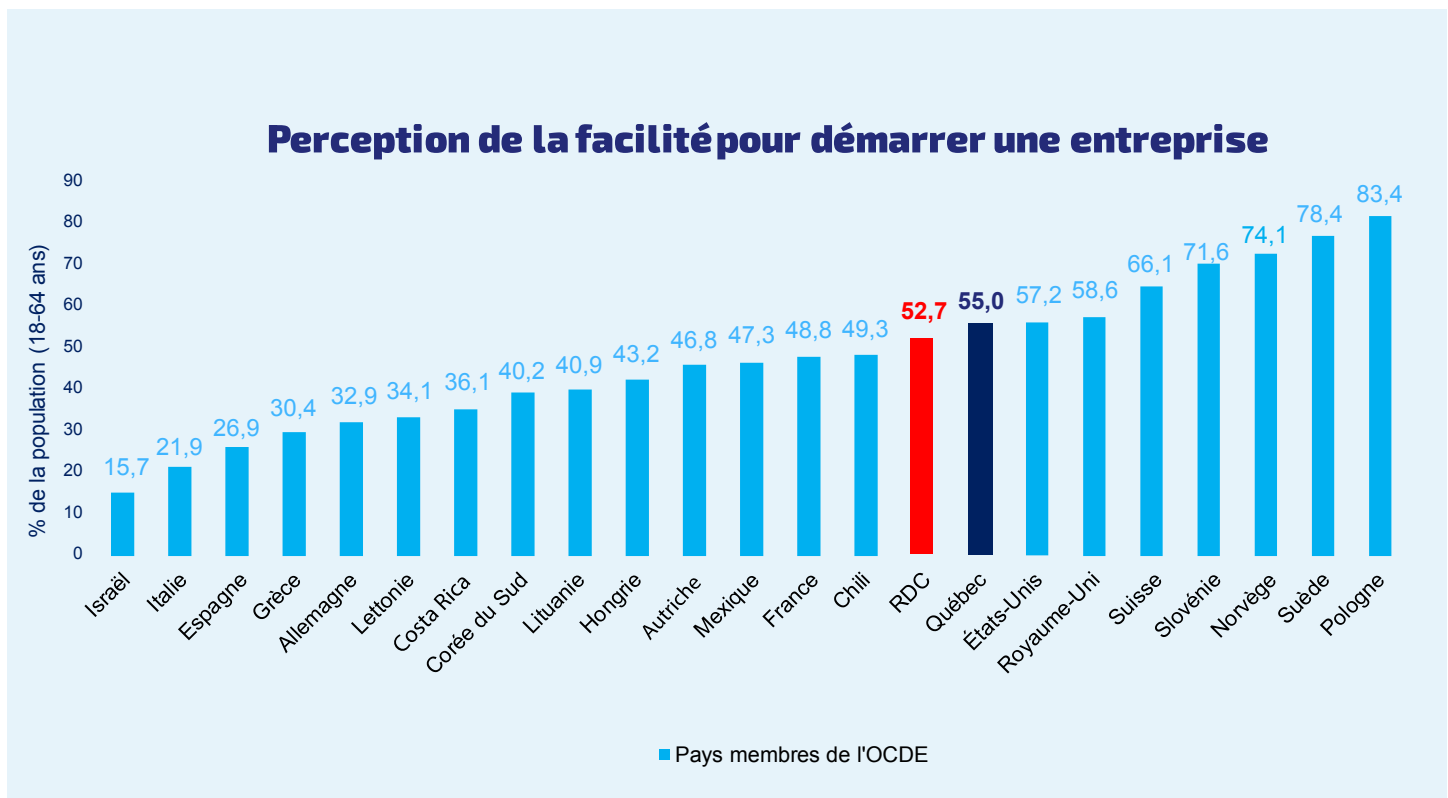


Figure 9. Comparaison de la perception de la facilité à démarrer une entreprise selon les pays participants de l'OCDE

La Figure 10 révèle deux tendances distinctes dans l'évolution des taux de perception du démarrage d'entreprise au Québec et en RDC. Avant 2019, les taux évoluaient de manière relativement constante, à la hausse, dans les deux territoires. Toutefois, à partir de 2020, les trajectoires des deux régions divergent. Pour le Québec, l'évolution reste majoritairement positive, avec

un point culminant en 2021 où 74,4 % de la population estimait qu'il était facile de démarrer une entreprise, puis une chute cette année pour rejoindre le taux du RDC. En revanche, pour le RDC, on observe une baisse progressive depuis 2020. Après avoir atteint un sommet de 67,7 % en 2019, la perception de la facilité de démarrer une entreprise a diminué chaque année, atteignant 52,7 % en

2024. Ces taux semblent revenir à ceux observés pour la période 2016-2018, où environ une personne sur deux (environ) estimait qu'il était facile de démarrer une entreprise.

Démarrage d'entreprise facile

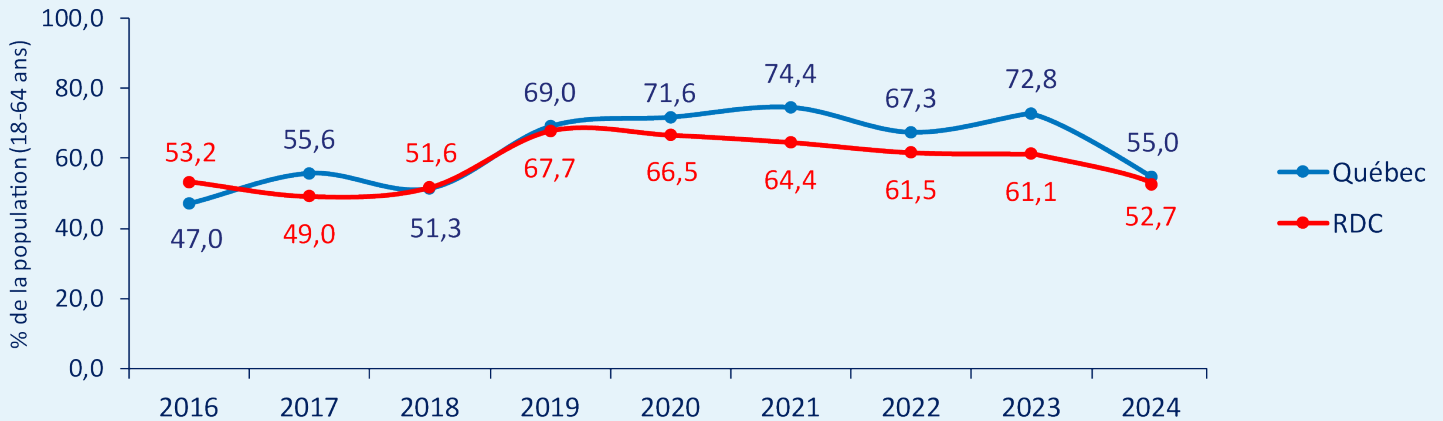


Figure 10. Évolution de la facilité perçue de démarrer une entreprise sur le territoire du Québec et du RDC (2016-2024)

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 11, 61,3 % 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 55,9 % dans le RDC. Ce taux positionne le Québec au 1^{er} rang et le RDC au 2^e rang parmi les territoires de l'OCDE participants en 2024.

À la Figure 12, on constate que le Québec connaît 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 61,3 %. Cette croissance demeure soutenue d'année en année, sans baisse, ce qui confirme une amélioration continue de la perception de l'entrepreneuriat social au Québec. Pour sa part, le RDC a eu une tendance plutôt fluctuante et il connaît un déclin important à partir de 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. Cela dit, l'évolution reste sensiblement constante depuis 2020, oscillant entre 49,0% et 55,9%.

Perception de l'entrepreneuriat social

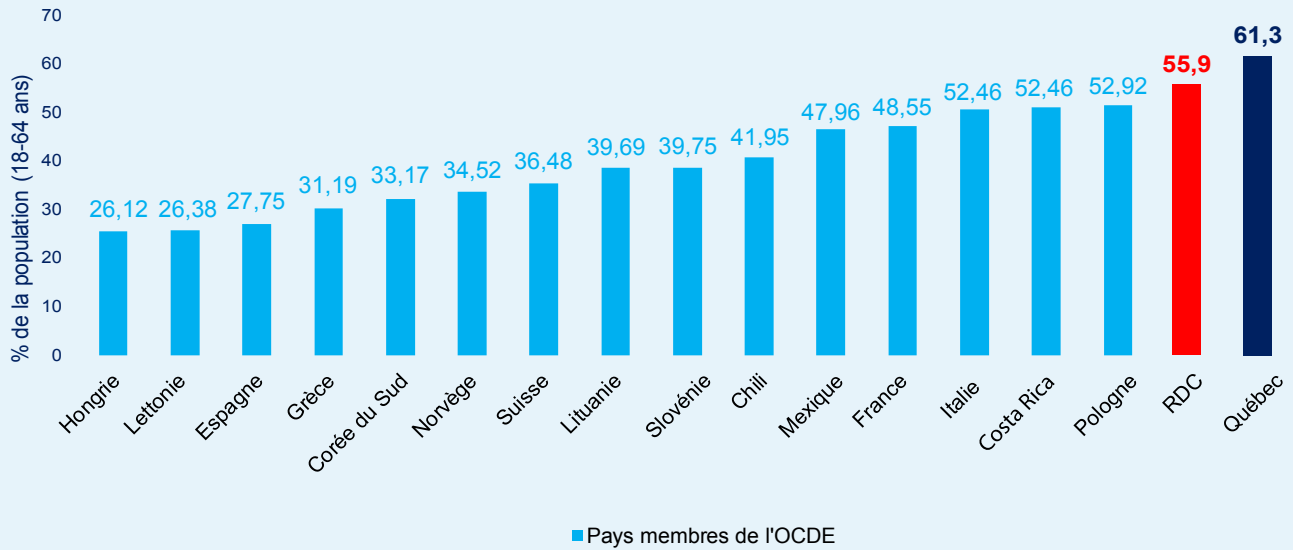


Figure 11. Comparaison de la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale des pays de l'OCDE

Perception de l'entrepreneuriat social

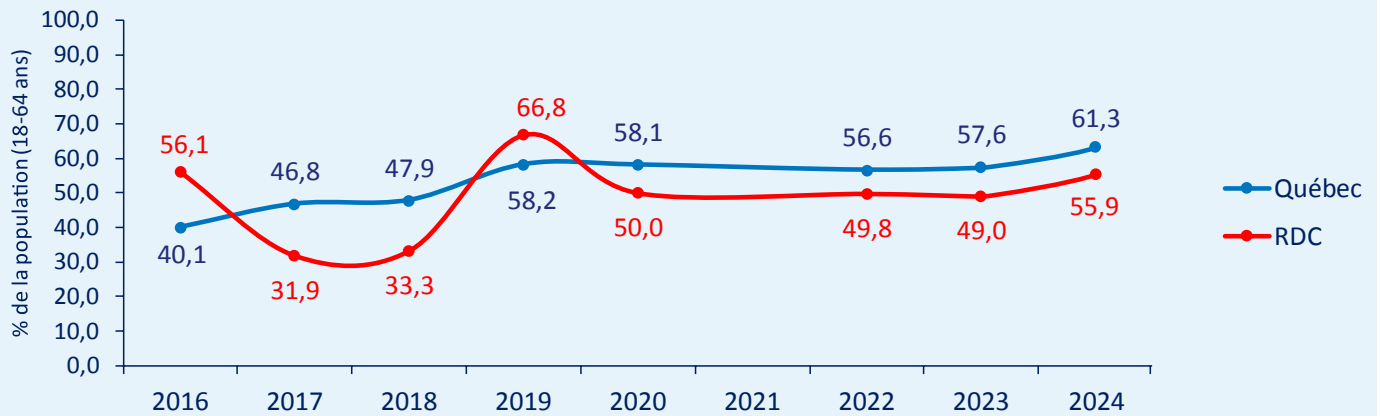


Figure 12. Évolution de la perception de visibilité des entreprises dont la mission principale est sociale sur le territoire du Québec ou du RDC (2016-2024)

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 compétences⁵. 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'entreprises⁶.

Les analyses effectuées permettent de constater que peu de Québécois connaissent personnellement des entrepreneurs comparativement aux personnes des autres pays participants de l'OCDE (voir la Figure 13). En effet, seulement 51,6 % des Québécois connaissent personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 60,0 % des citoyens dans le RDC. Cela place le Québec au 14^e rang des territoires de l'OCDE qui participent au GEM, alors que le RDC est au 5^e rang. On constate aussi qu'au Québec ce taux était globalement en progression de 2013 à 2019, pour ensuite connaître globalement une baisse jusqu'en 2022 (taux de 32,8%), puis un bond important jusqu'à 51,6% en 2024 (voir la Figure 14). Pour le RDC, une évolution très similaire est observée, mais la progression récente est moins importante qu'au Québec.

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

6 Newman, A., M. Obschonka, S. Schwarz, M. Cohen et I. Nielsen (2019), « Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research », *Journal of Vocational Behavior*, vol. 110, n° Part B, p. 403-419.

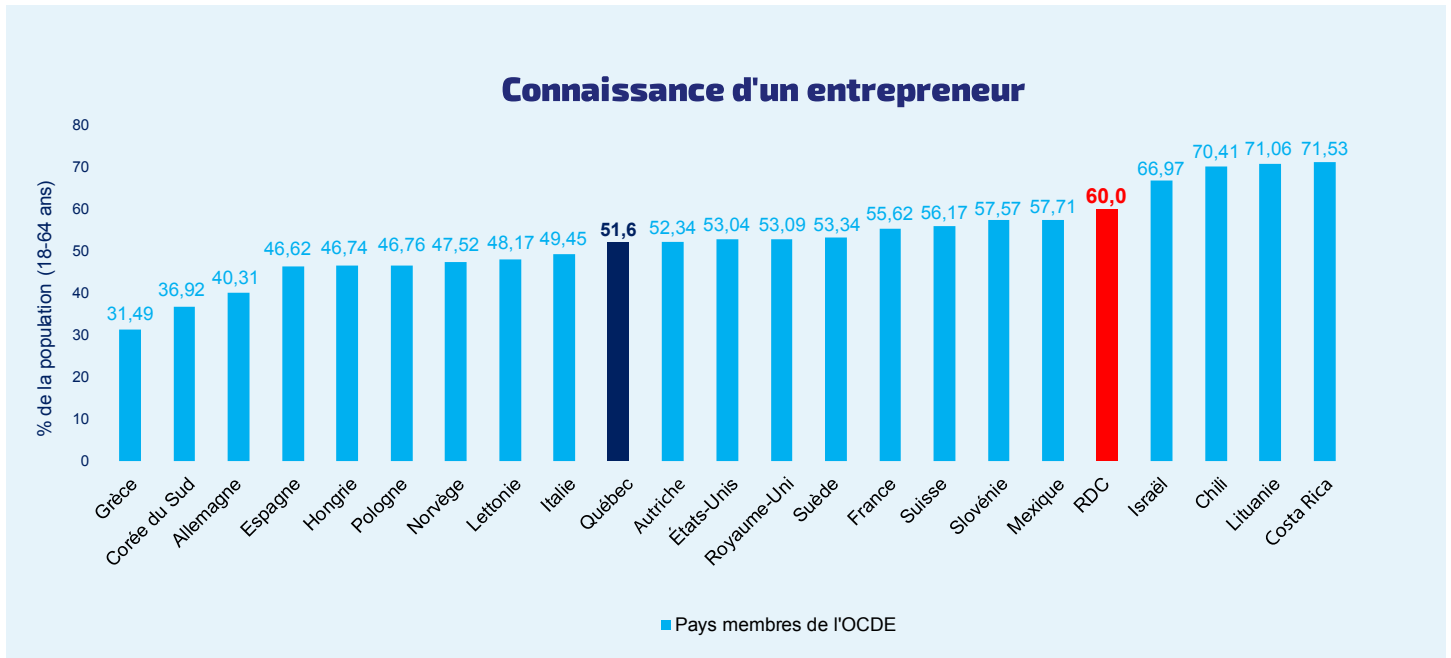


Figure 13. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays participants de l'OCDE

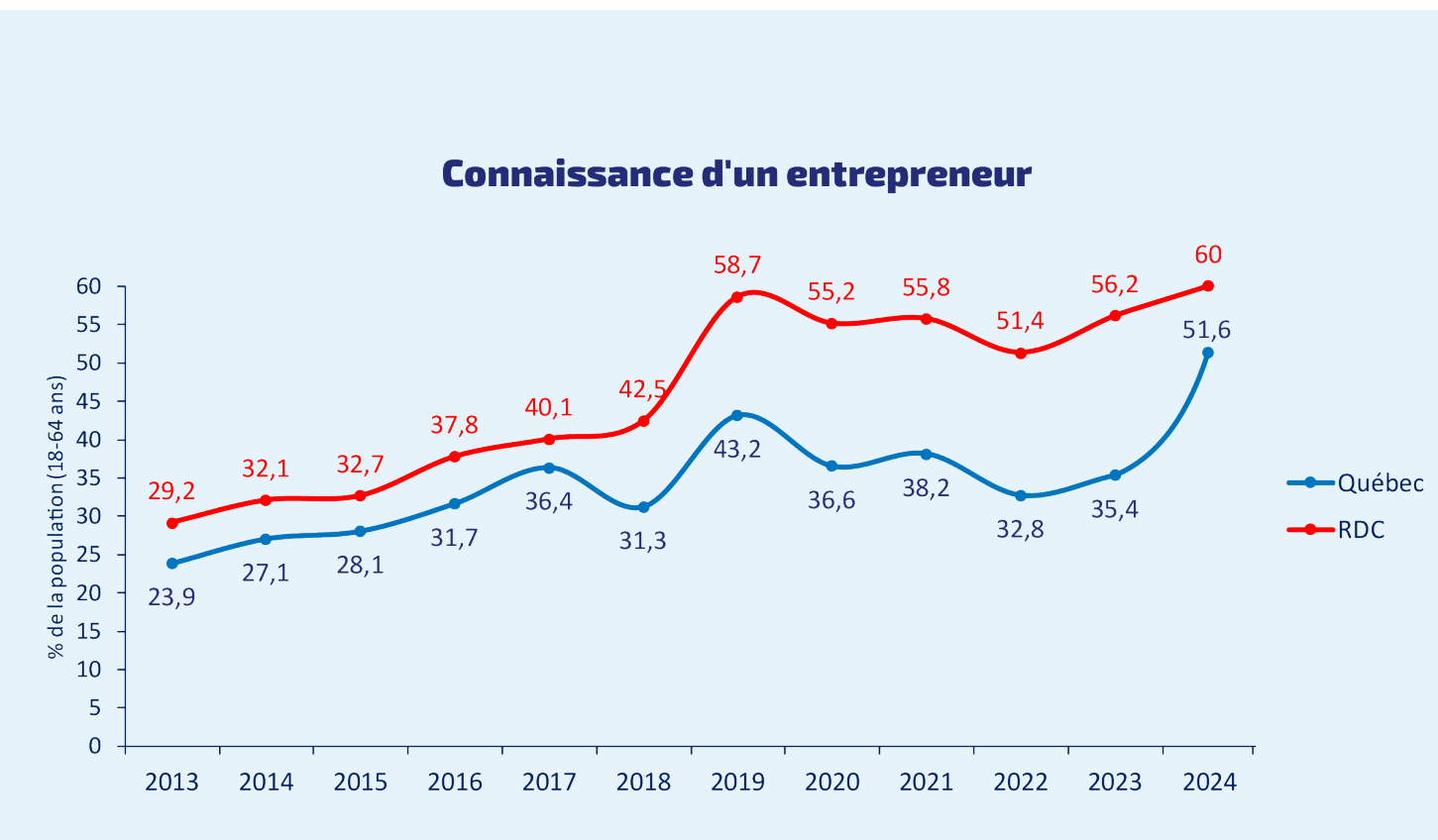


Figure 14. Évolution de la connaissance personnelle d'un entrepreneur au Québec et dans le RDC (2013-2024)

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. De ce point de vue, les Québécois s'estiment légèrement moins compétents (56,8 %) pour devenir entrepreneurs comparativement à leurs concitoyens du

RDC, où 59,5 % pensent avoir les compétences requises (voir Figure 15). Sur ce point, le RDC figure au 5^e rang des territoires de l'OCDE, tandis que le Québec se situe au 7^e rang. L'écart entre le Québec et le RDC reste relativement faible, avec 2,7 points. Du point de vue de l'évolution des

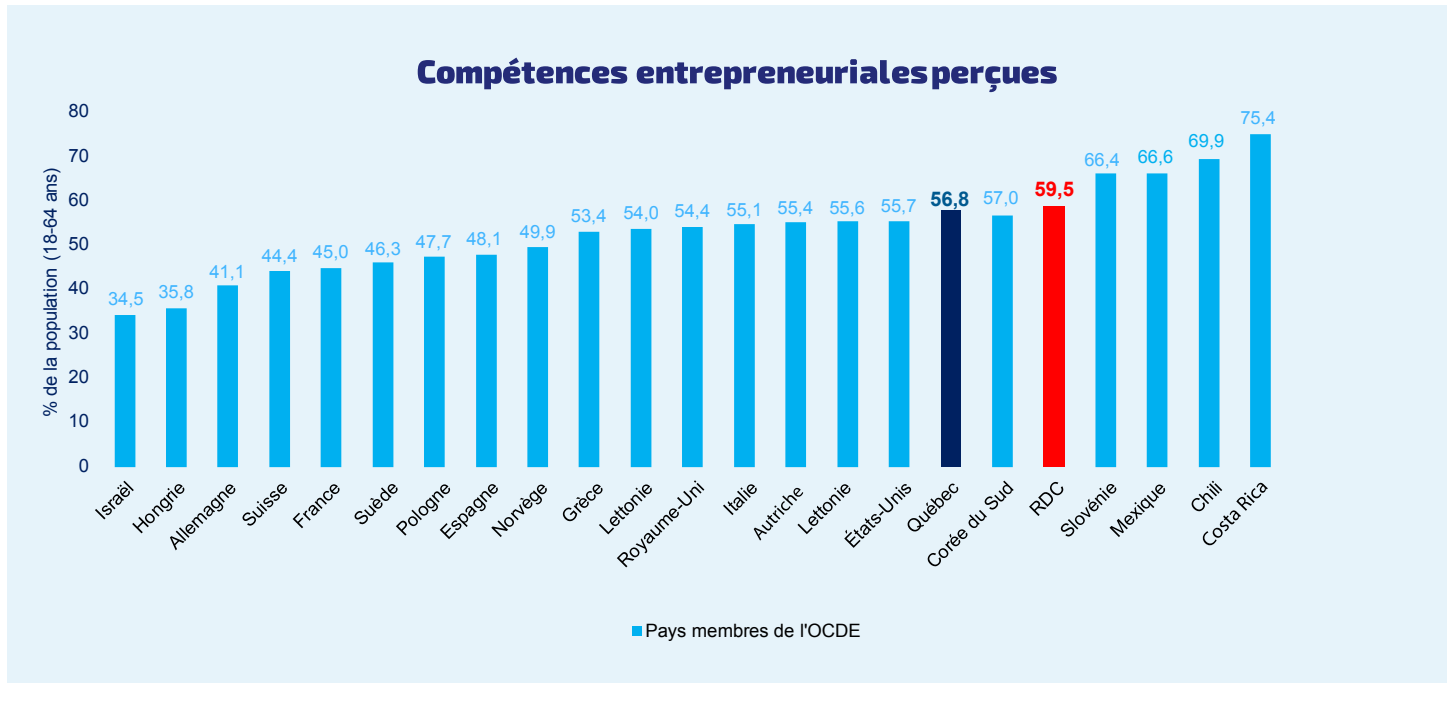


Figure 15. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens des pays participants de l'OCDE

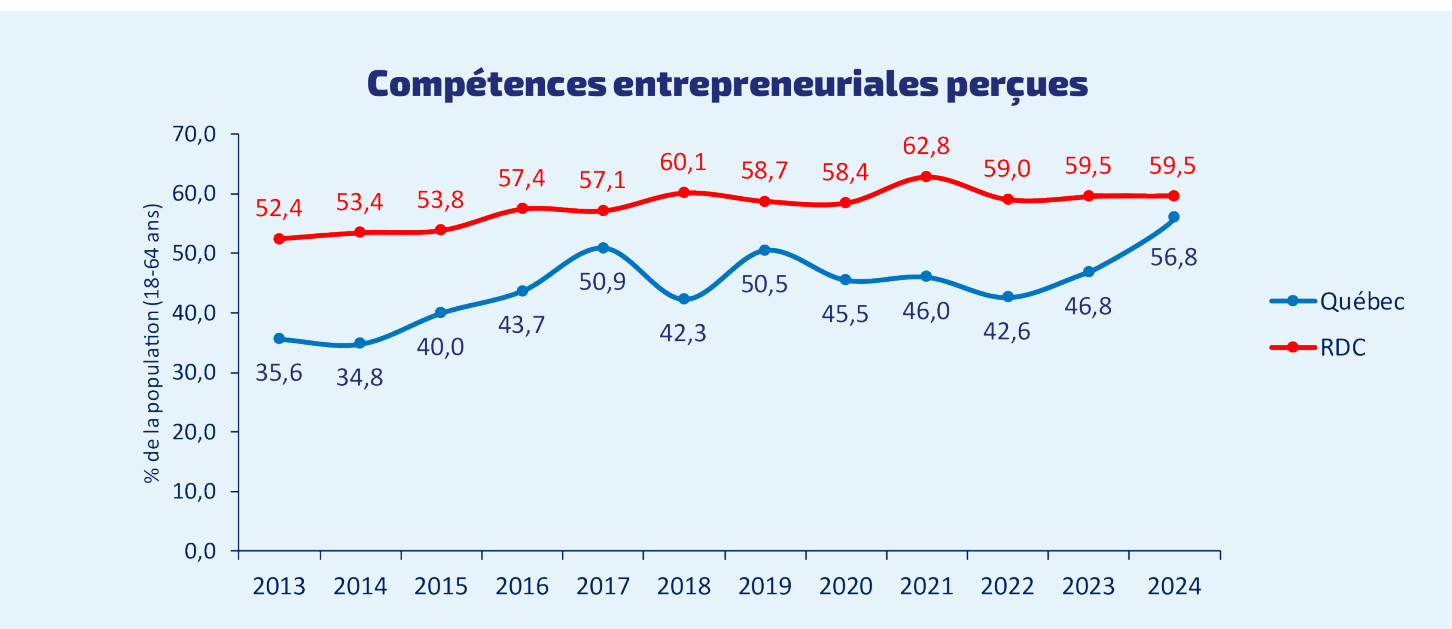


Figure 16. Évolution des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2024)

tendances, le Québec a connu une hausse de 2013 à 2019, puis a reculé jusqu'en 2022, avant de reprendre à la hausse jusqu'en 2024 (voir la Figure 16). Le RDC, quant à lui, a progressé de 2013 à 2018, puis est resté relativement stable jusqu'en 2024. Ainsi, le Québec semble réduire l'écart historique avec le RDC en 2024.

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 l'origine 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'un meilleur emploi et devant se mettre à l'œuvre pour gagner leur vie, les citoyens créent davantage d'entreprises par nécessité. Toutefois, la peur de l'échec peut freiner l'intention d'entreprendre ou le passage à l'action après l'identification d'une opportunité prometteuse. Finalement, l'intention d'entreprendre demeure un indicateur important de la création d'une entreprise, en particulier lorsque celle-ci est envisagée à court terme. Dans le cas du GEM, il s'agit des trois prochaines années.

Opportunités perçues

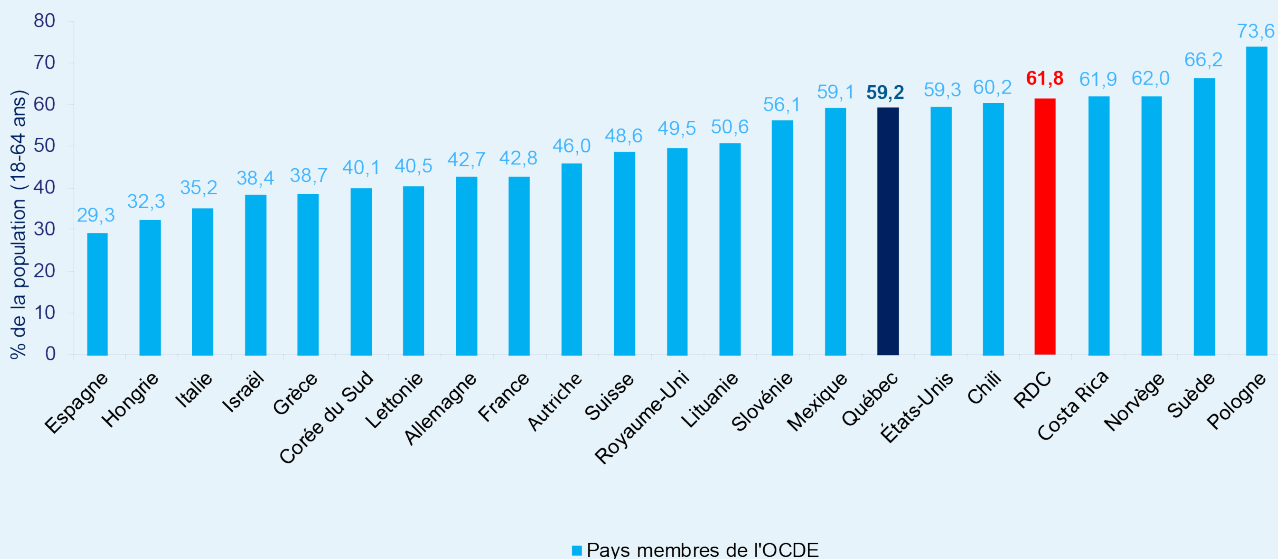


Figure 17. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays participants de l'OCDE

Opportunités perçues

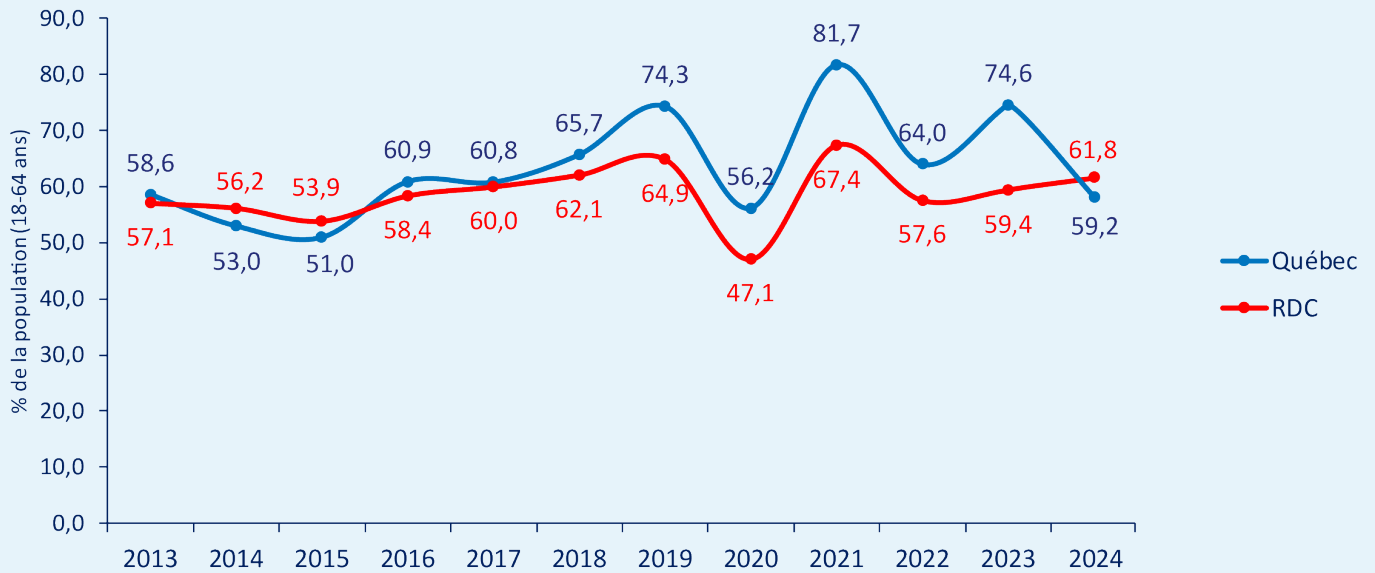


Figure 18. Évolution des opportunités perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2024)

Comme le montre la Figure 17, on constate qu'un peu plus de la moitié (59,2 %) des Québécois perçoivent des opportunités d'affaires dans leur région. Ils sont légèrement moins nombreux que leurs concitoyens du RDC, dont 61,8 % perçoivent des opportunités. Ainsi, le Québec se classe au 8^e rang du classement

alors que le RDC se place au 6^e. Après une chute notable en 2020 due à la pandémie de COVID-19, le taux d'opportunités perçues avait rebondi de manière spectaculaire en 2021, atteignant même un sommet historique au Québec (81,7 %), avant de redescendre globalement jusqu'en 2024 (59,2 %), soit un niveau

comparable à celui d'avant 2016 (voir la Figure 18). Pour le RDC, malgré les fluctuations dues à la pandémie, le taux a progressé globalement jusqu'en 2021, puis a redescendu en 2022 de près de 10 %, avant de remonter jusqu'en 2024 pour dépasser le Québec, une situation nouvelle depuis 2016.

Peur de l'échec

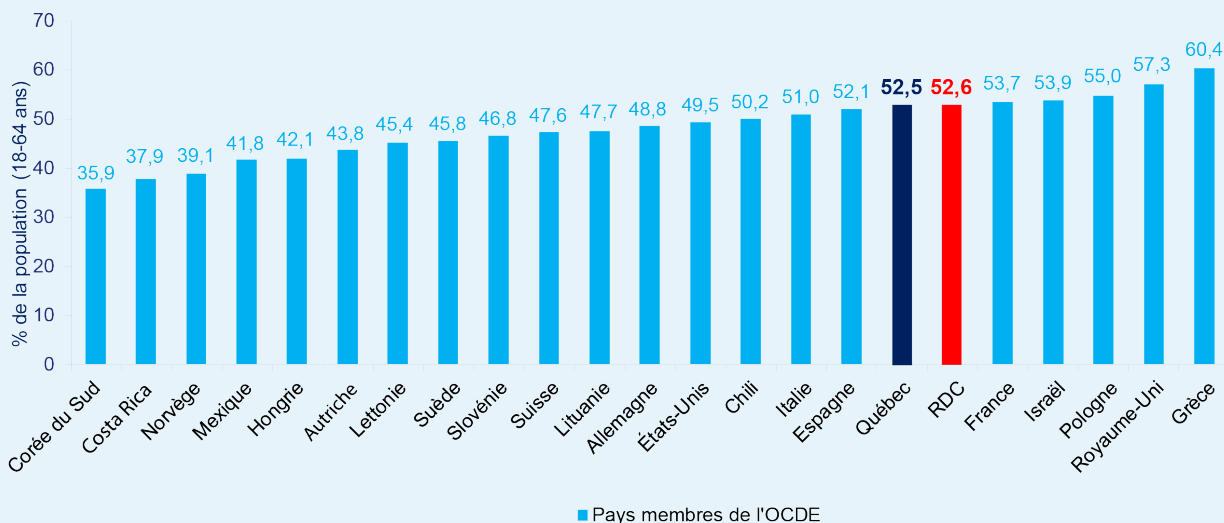


Figure 19. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens des pays participants de l'OCDE

Peur de l'échec

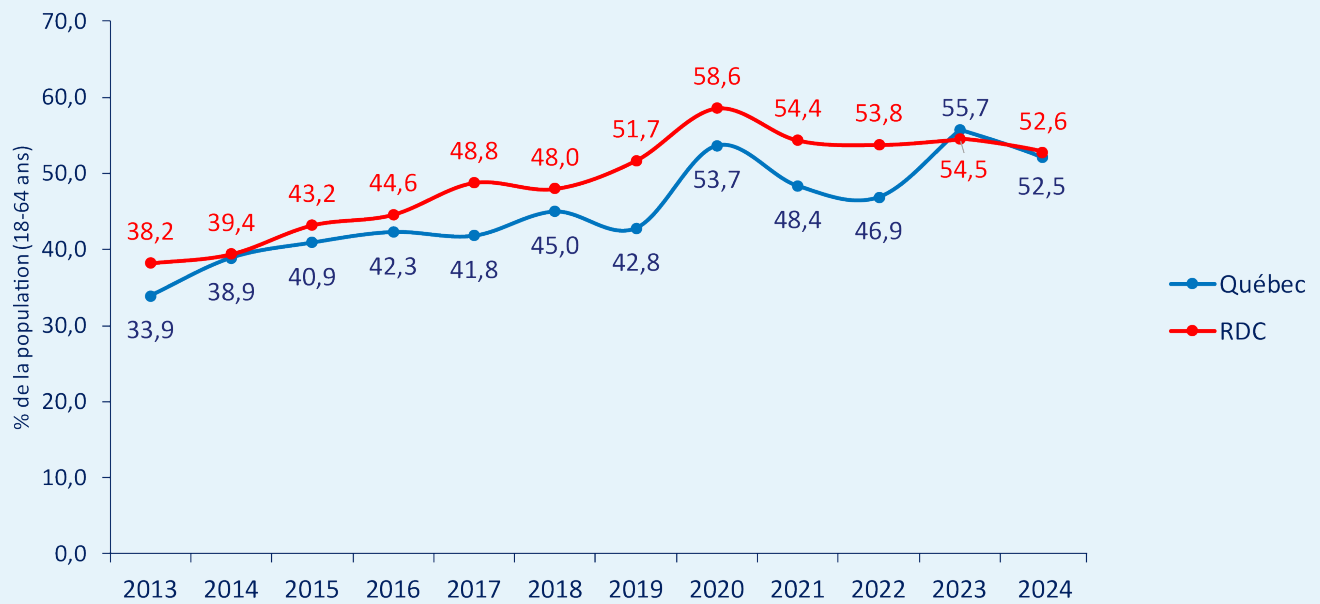


Figure 20. Évolution de la peur de l'échec des citoyens du Québec et du RDC (2013-2024)

Concernant la peur de l'échec, en 2024, un peu plus de la moitié (52,5 %) des Québécois estiment que cette peur les freine dans la saisie d'une opportunité d'affaires. Ce chiffre représente une baisse par rapport à l'année précédente (55,7 %), mais demeure à un niveau élevé, comparable à ceux observés avant la pandémie (voir Figure 19 et Figure 20). Le Québec se classe cette année au 7^e rang des territoires comparables pour cet indicateur, tandis que le RDC se positionne au 6^e rang avec 52,6 % des citoyens partageant ce sentiment. L'évolution de cet indicateur révèle plusieurs tendances. Avant la pandémie de COVID-19, la peur de l'échec augmentait régulièrement depuis 2013, tant au Québec qu'au RDC, atteignant un pic en 2020. Depuis lors, le RDC connaît un déclin de la peur de l'échec, même si ce dernier demeure assez élevé, tandis que le Québec fluctue, mais reste à des taux similaires à ceux de la période de la pandémie.

L'intention de démarrer une entreprise dans les trois prochaines années est également un indicateur clé de l'engagement des citoyens à développer l'entrepreneuriat. En 2024, 27,4 % des personnes vivant au Québec expriment cette intention, ce qui place le Québec au 6^e rang des territoires participants (voir la Figure 21). Ce score est plus faible que celui du RDC (33,6 %), mais constitue néanmoins un sommet historique (voir la Figure 22). Du point de vue des tendances, nous observons une évolution

fluctuante tant pour le Québec que pour le RDC. Au Québec, l'intention d'entreprendre a connu une évolution en dents de scie depuis 2013, avec une année exceptionnellement élevée en 2017 (25,6 %), maintenant dépassée en 2024. Pour le RDC, l'intention d'entreprendre a montré une progression constante jusqu'en 2018 (25,7 %), suivie d'une régression constante jusqu'en 2020 (17,6 %), puis d'une remontée globale importante, atteignant 33,6 % en 2024. Ainsi, bien que l'évolution des intentions entrepreneuriales soit également marquée par des variations au RDC, la tendance générale indique une reprise soutenue de l'intention de démarrer une entreprise depuis la pandémie (Figure 22).

Intentions entrepreneuriales

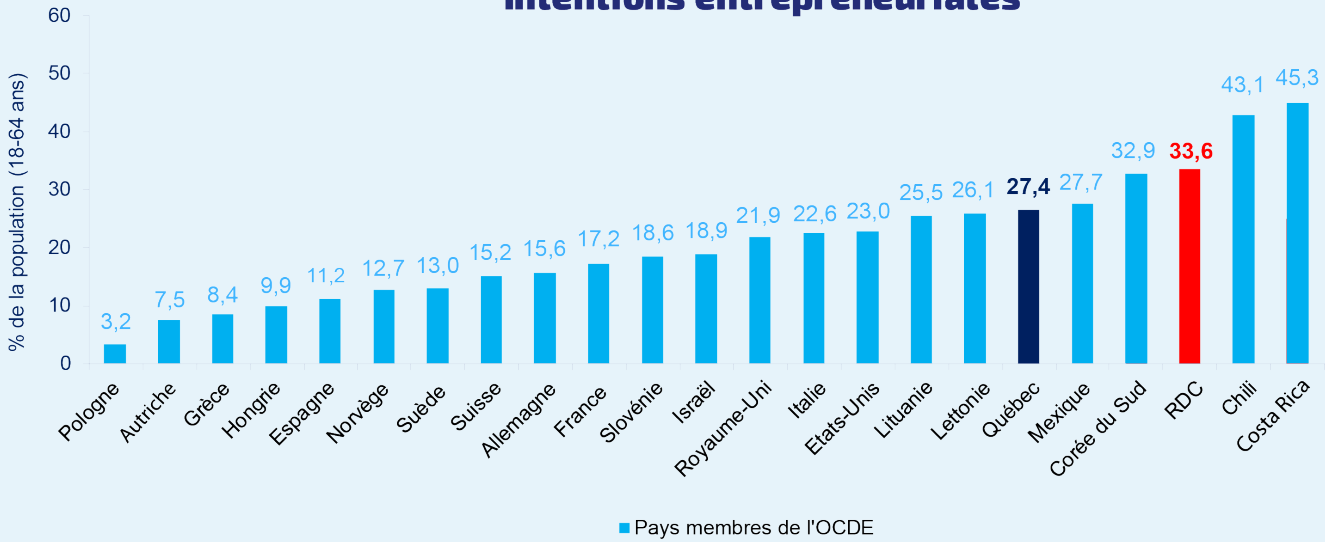


Figure 21. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens participants des pays de l'OCDE

Intentions entrepreneuriales

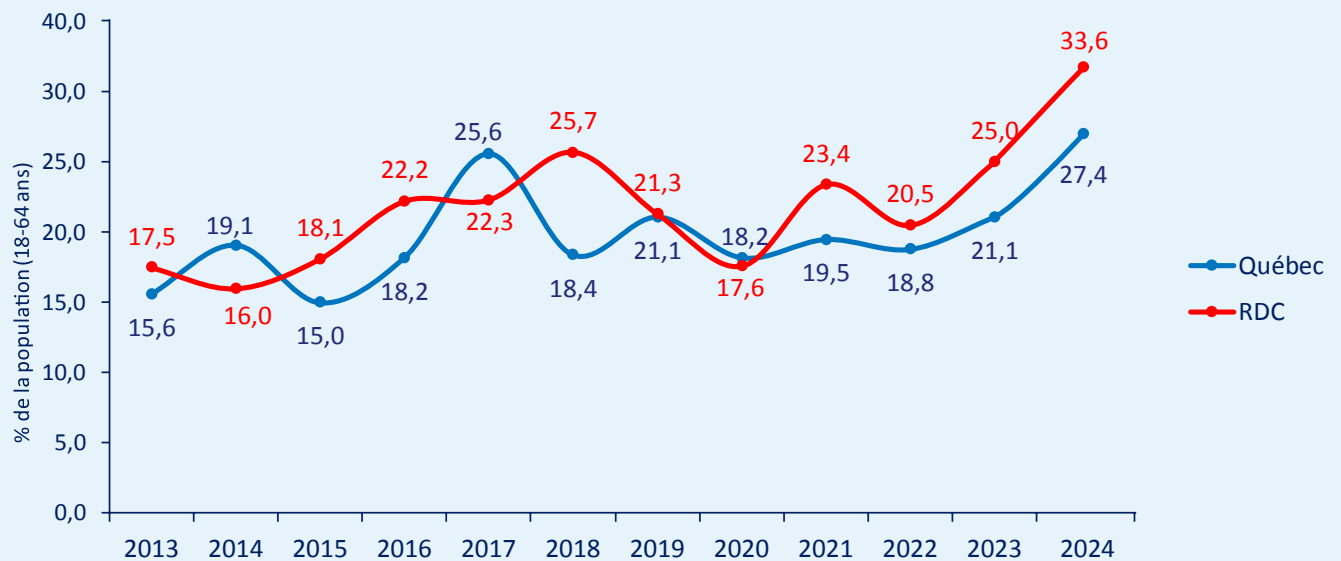


Figure 22. Évolution de l'intention d'entreprendre des citoyens du Québec et du RDC (2013-2024)

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

En ce qui concerne les entrepreneurs naissants, le Québec se situe au 2^e rang des territoires de l'OCDE participants, avec un taux de 19,8 % (Figure 23), ex aequo avec le Chili. Sur ce point, le RDC est mieux classé, soit au premier rang, avec 21,4 %. Globalement, on constate que la pandémie a affecté le RDC et le Québec en matière de taux d'entrepreneurs naissants, mais que les deux territoires ont vu leurs taux d'entrepreneurs naissants être multipliés par environ deux fois et demie en 2024, pour atteindre des taux inégalés (Figure 24). Au Québec, il y a presque quatre fois plus d'entrepreneurs naissants en 2024 qu'il y en avait en 2013.

Entrepreneurs naissants

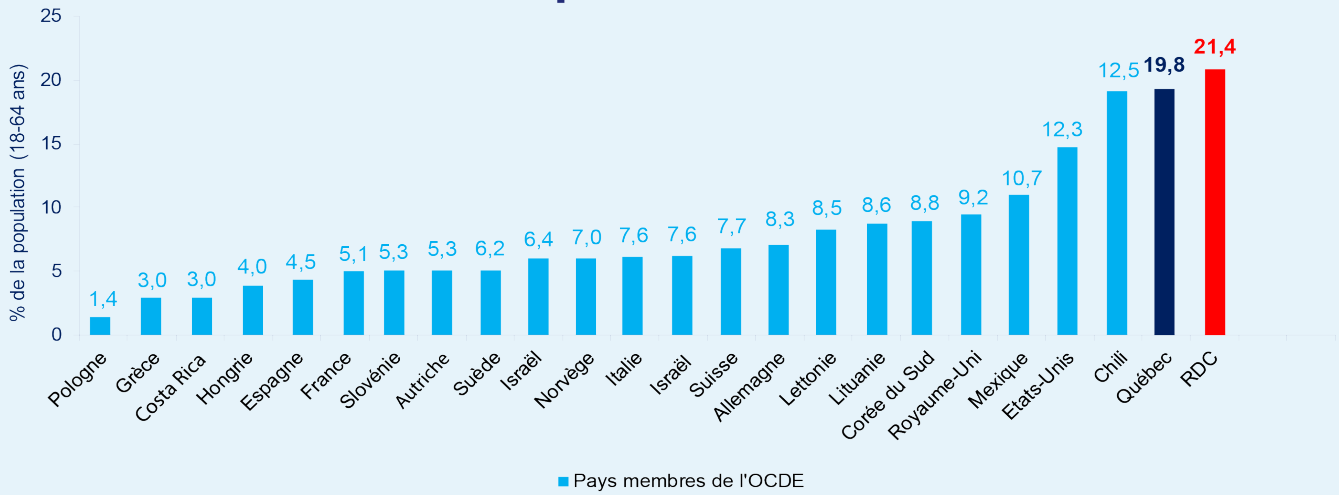


Figure 23. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays participants de l'OCDE

Entrepreneurs naissants



Figure 24. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2024)

Au niveau des nouveaux entrepreneurs, le Québec maintient une position élevée au 3^e rang, avec un taux de 7,7 %, tout juste devant les États-Unis (Figure 25). Le RDC fait mieux que tous les autres territoires

de l'OCDE participants : il occupe le premier rang avec un taux de 12,1 %. Du point de vue des tendances, le taux de nouveaux entrepreneurs au Québec en 2024 (7,7 %) représente une baisse globale depuis 2021 (voir

Figure 26). Cela dit, il reste élevé par rapport aux années de la pandémie et aux années précédentes. Pour le RDC, il a connu une hausse globale de 2013 à 2021, puis a redescendu en 2022, avant de reprendre la hausse jusqu'en

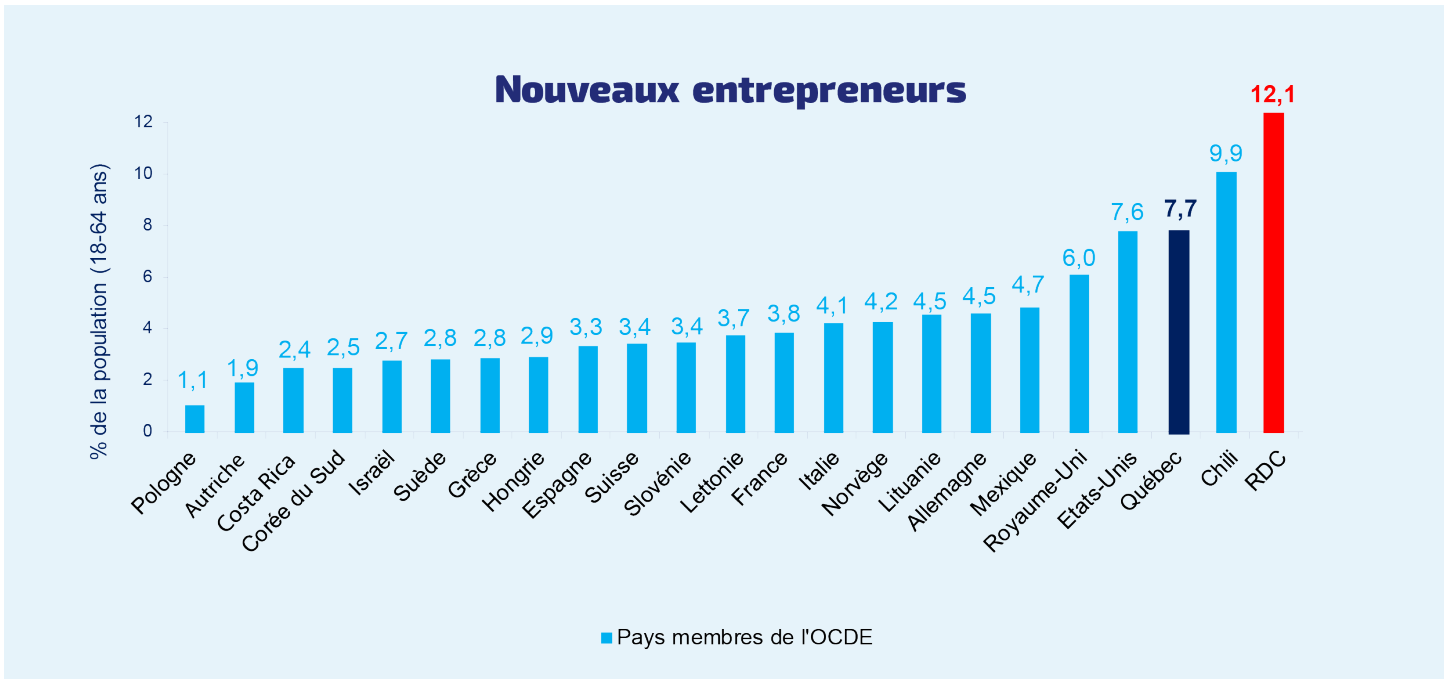


Figure 25. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays participants de l'OCDE

2024, se plaçant au premier rang parmi les pays comparés et à son plus haut niveau depuis 2013.

Comme mentionné précédemment, les entrepreneurs naissants et les nouveaux entrepreneurs, combinés, constituent l'entrepreneuriat émergent. Ce taux combine donc les deux groupes pour offrir une vue d'ensemble de l'activité entrepreneuriale émergente. En 2024, le taux

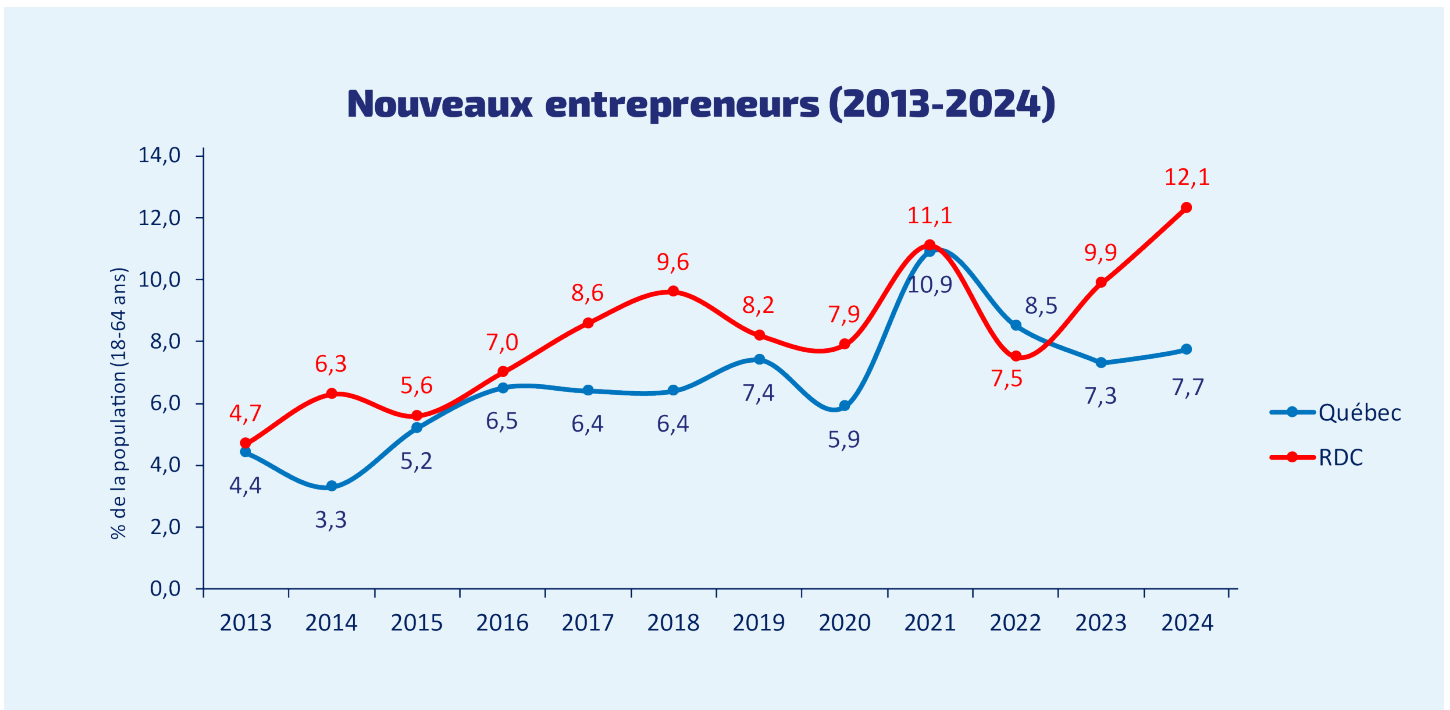


Figure 26. Évolution des nouveaux entrepreneurs au Québec et dans le RDC (2013-2024)

d'activité entrepreneuriale émergente au Québec est de 22,3 %, ce qui place le Québec au 3^e rang parmi les territoires comparables. Le RDC, quant à lui, fait mieux que le Québec en se classant au 2^e rang avec un taux de 26,3 %. Il se place ainsi juste derrière le Chili (27,2 %), au premier rang (voir la Figure 27). Le Québec et le RDC sont tous deux devant les États-Unis (19,3 %).

Relativement aux tendances, le Québec continue de suivre une tendance similaire à celle du RDC, bien que

les trajectoires soient légèrement différentes. Après un taux de 14,8 % en 2023, le Québec enregistre une forte progression en 2024, atteignant 22,3 %, ce qui constitue le taux le plus élevé depuis le début de la série (voir la Figure 28). En revanche, le RDC, après une baisse en 2022, voit une forte reprise avec un taux de 26,3 % en 2024. Cette reprise confirme la tendance de croissance continue observée depuis 2013, malgré des fluctuations entre 2019 et 2023, notamment dues à la pandémie.

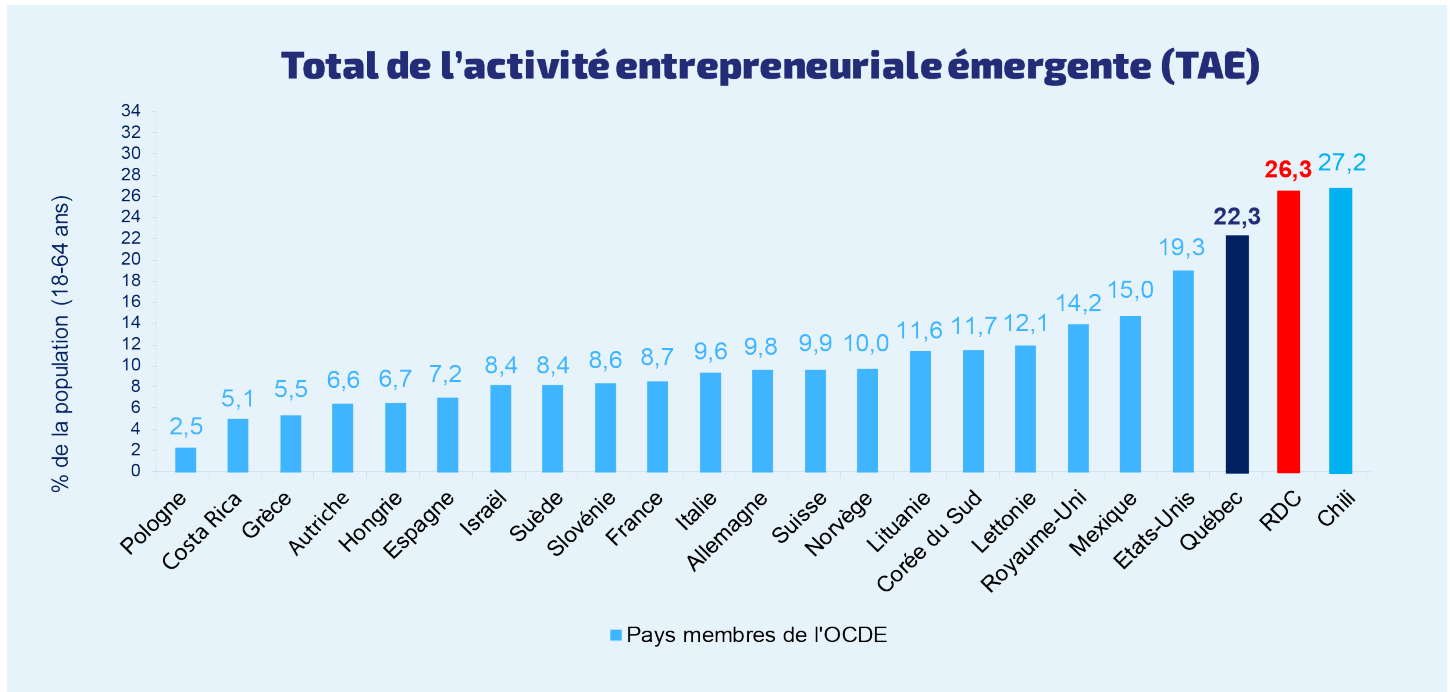


Figure 27. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables

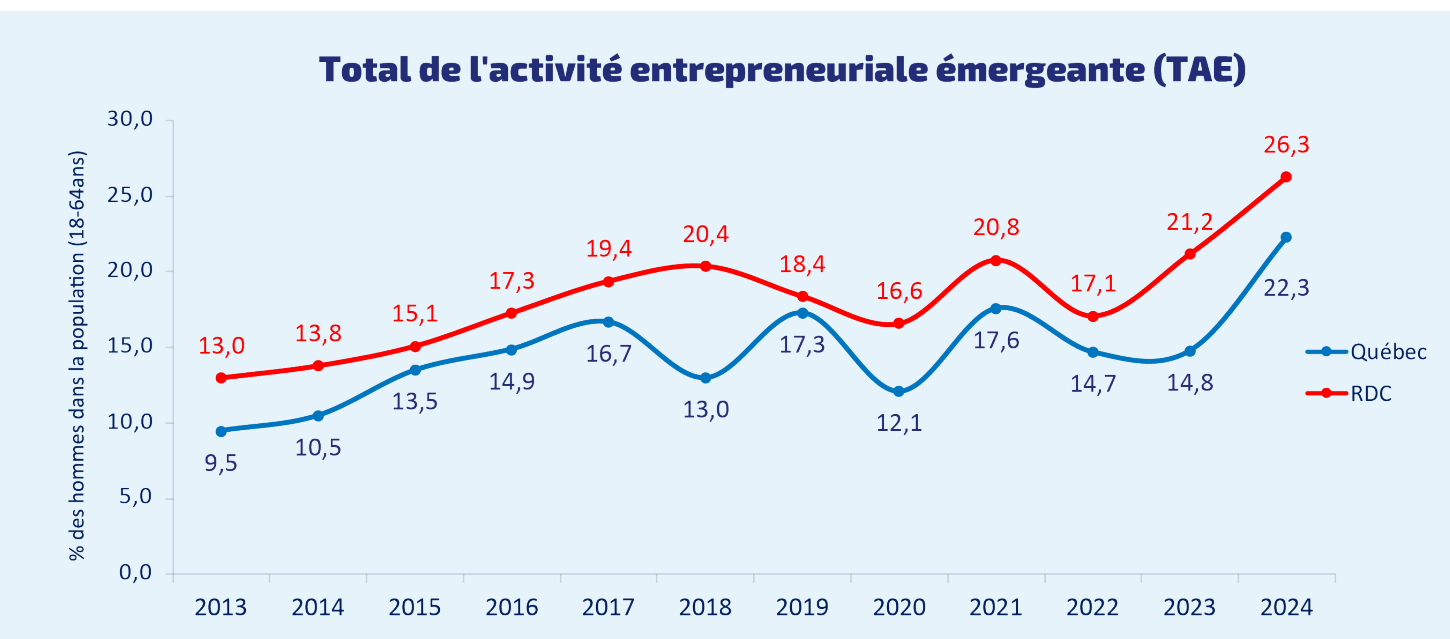


Figure 28. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente au Québec et dans le RDC (2013-2024)

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 au 9^e rang parmi les pays membres de l'OCDE, avec 7,4 % d'entrepreneurs établis contre 5,3 % pour le RDC (voir la Figure 29). Cela constitue une forte amélioration par rapport à 2022 et même à 2023, où le Québec a enregistré une chute pour atteindre son niveau le plus bas depuis 2013. La tendance observée est néanmoins différente dans le RDC, où les taux, bien que généralement plus élevés que ceux du Québec jusqu'en 2023, connaissent en 2024 une baisse notable pour atteindre 5,3 %, soit leur niveau le plus bas depuis 2016 (voir la Figure 30).

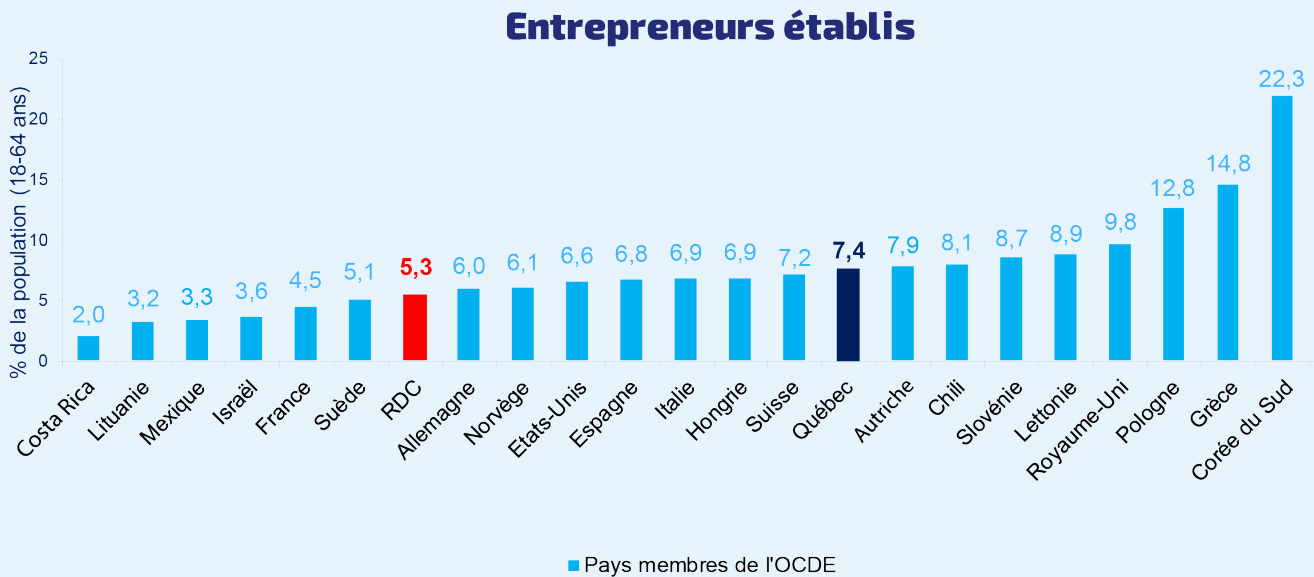


Figure 29. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays participants de l'OCDE

Entrepreneurs établis

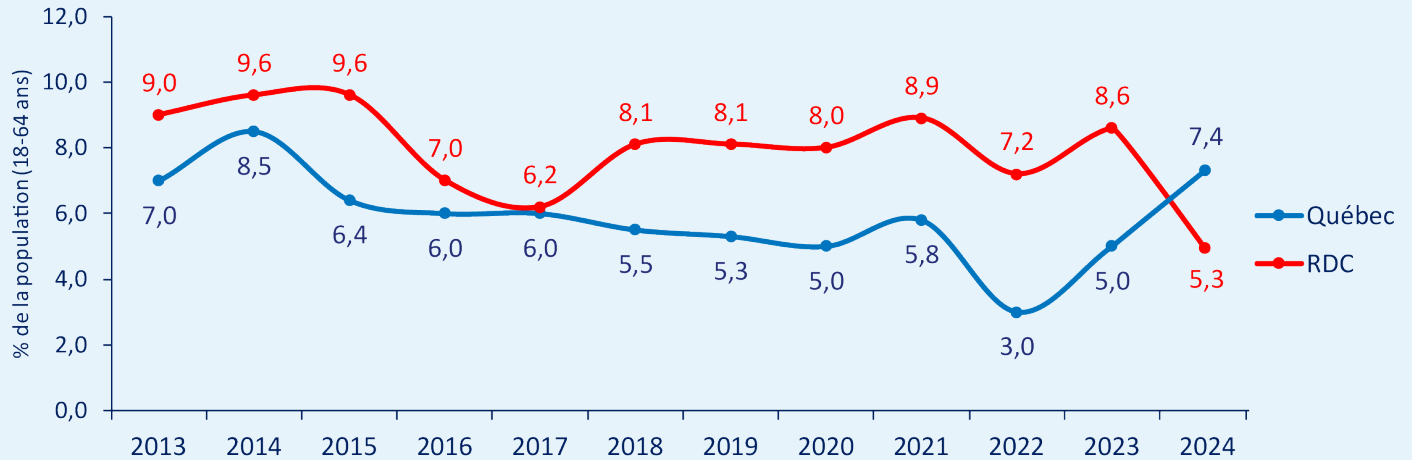


Figure 30. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2024)

Les sorties de l'entrepreneuriat

Toutes sortes de raisons peuvent amener une personne à envisager 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 propriétaire d'une entreprise, cela n'implique pas nécessairement que l'entreprise cesse ses activités. Dans toutes les économies, une sortie entrepreneuriale peut se traduire par la fermeture d'une entreprise ou, au contraire, s'effectuer en préservant la continuité des activités de l'entreprise, communément appelée le repreneuriat au Québec. Certaines sont transférées à une nouvelle génération d'entrepreneurs, tandis que d'autres sont acquises par des entrepreneurs établis qui cherchent à accroître l'efficacité de leurs entreprises ou à développer de nouveaux marchés. Dans cette section, nous séparerons

donc les sorties entrepreneuriales résultant de fermetures définitives de celles dont l'entreprise poursuit ses activités. Cette distinction entre l'entrepreneur et l'entreprise est importante pour bien saisir les informations recueillies par le GEM et les statistiques officielles relatives aux 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 au sein du portfolio d'entreprises qu'elle possède et demeurer propriétaire d'une autre plus profitable⁷. Comme le montre le modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor présenté à la Figure 2 de ce rapport, toute sortie entrepreneuriale peut favoriser à terme le développement de l'entrepreneuriat. La continuité d'une entreprise après la sortie de l'entrepreneuriat de son principal propriétaire constitue l'une des

facettes productives du transfert d'entreprise.

Nous présentons également l'autre côté de la médaille, soit l'évolution de la proportion de repreneurs parmi les propriétaires d'entreprises (soit les nouveaux entrepreneurs et ceux établis) au Québec et dans le reste du Canada depuis 2013.

⁷ 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.

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

Comme on peut le voir à la Figure 31, le Québec, avec le RDC, est l'endroit dans le monde où les sorties entrepreneuriales se font le plus fréquemment dans la continuité des activités de l'entreprise. Les entreprises québécoises sont parmi celles qui survivent le plus lorsque leur dirigeant sort de l'entrepreneuriat : 3,6 % des répondants du Québec ont quitté l'entrepreneuriat en 2024 alors que leur entreprise continuait ses activités, le taux est de 4,4 % dans le RDC, plaçant les territoires aux 4^e et 1^{er} rangs, respectivement. Cela représente une baisse par rapport à l'année précédente au Québec, où le taux était de 5,4 %⁸ (Figure 32). En regardant les courbes de l'évolution historique de cet indicateur, on constate que le RDC observe une progression soutenue jusqu'en 2019, pour ensuite fluctuer grandement mais se maintenir autour des taux de 2018 et 2019. L'indicateur pour le Québec progresse en dents de scie depuis 2013, mais, depuis 2016, il semble tourner autour du taux obtenu cette année.

Sorties entrepreneuriales avec continuité des activités



Figure 31. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE

⁸ À noter ici que les taux calculés proviennent d'un petit nombre de répondants, ce qui occasionne des marges d'erreur plus grandes que les 5 % habituels.

Sorties entrepreneuriales avec continuité des activités

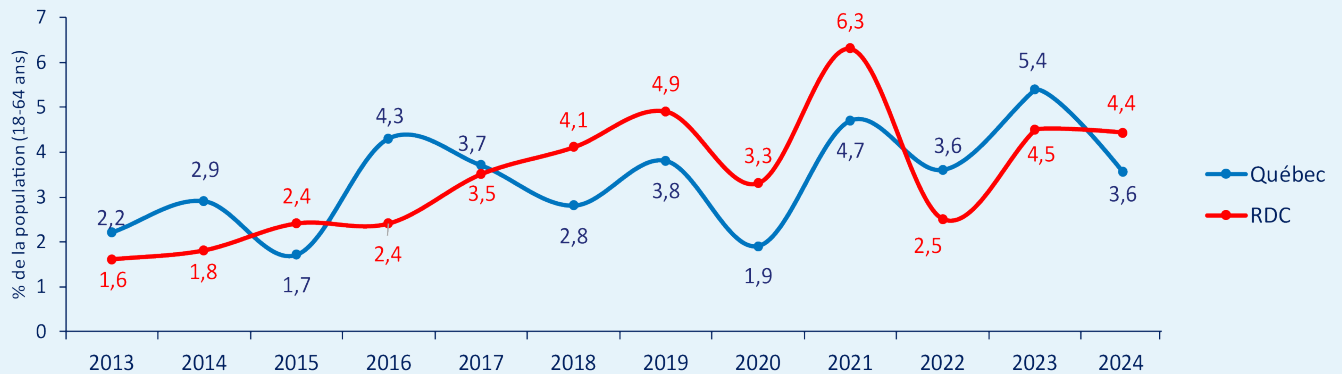


Figure 32. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2024)

Le repreneuriat au Québec : perspective des personnes en affaires

Tel qu'évoqué précédemment, les sorties entrepreneuriales avec continuité impliquent que des activités reprenariales se sont déroulées dans la dernière année. En effet, la sortie entrepreneuriale d'entrepreneurs actuels qui vendent ou cèdent leur entreprise à de nouveaux entrepreneurs constitue un moyen d'accéder à la carrière entrepreneuriale. Les données du GEM nous permettent d'identifier les personnes qui ont acheté une entreprise comme moyen de démarrer leur propre entreprise. Cet indicateur nous informe de la proportion d'entrepreneurs, nouveaux comme établis, entrés dans le monde des affaires par le repreneuriat. Comme on peut le constater à la Figure 33, 32,9 % des entrepreneurs nouveaux et établis au Québec, et 22,4 % dans le reste RDC, sont devenus propriétaires en reprenant une entreprise existante dans la période la plus récente (moyenne mobile de 2022-2024). Cela constitue une fois et demie le taux du RDC pour le taux québécois. Du point de vue des tendances historiques,

on constate qu'exception donnée à la plus récente période, le taux de repreneurs parmi les entrepreneurs nouveaux et établis au Québec est en hausse depuis 2016-2018, où le taux (moyenne mobile de trois ans) de repreneurs atteignait 21,9 %. En revanche, le RDC maintient des taux assez similaires d'une période à l'autre, si ce n'est qu'une légère baisse globale enregistrée depuis 2018-2020.

Toutefois, il est important de préciser ici que l'écart entre les sorties entrepreneuriales avec continuité et la proportion de repreneurs ne pourra jamais être parfaitement concordant du fait que les sorties n'impliquent pas forcément du repreneuriat. En effet, certains entrepreneurs vendent aussi à d'autres entrepreneurs, qui vont alors soit fusionner les entreprises, soit les intégrer à un portefeuille plus large. Dans ces cas plus complexes, une personne déjà en affaires qui acquiert une entreprise en activité via la sortie de son fondateur ne considérera pas être un

repreneur si elle ajoute une entreprise à celle qu'elle a précédemment créée. Les deux indicateurs sont donc complémentaires pour bien saisir le portrait des transferts et du repreneuriat sur les territoires concernés.

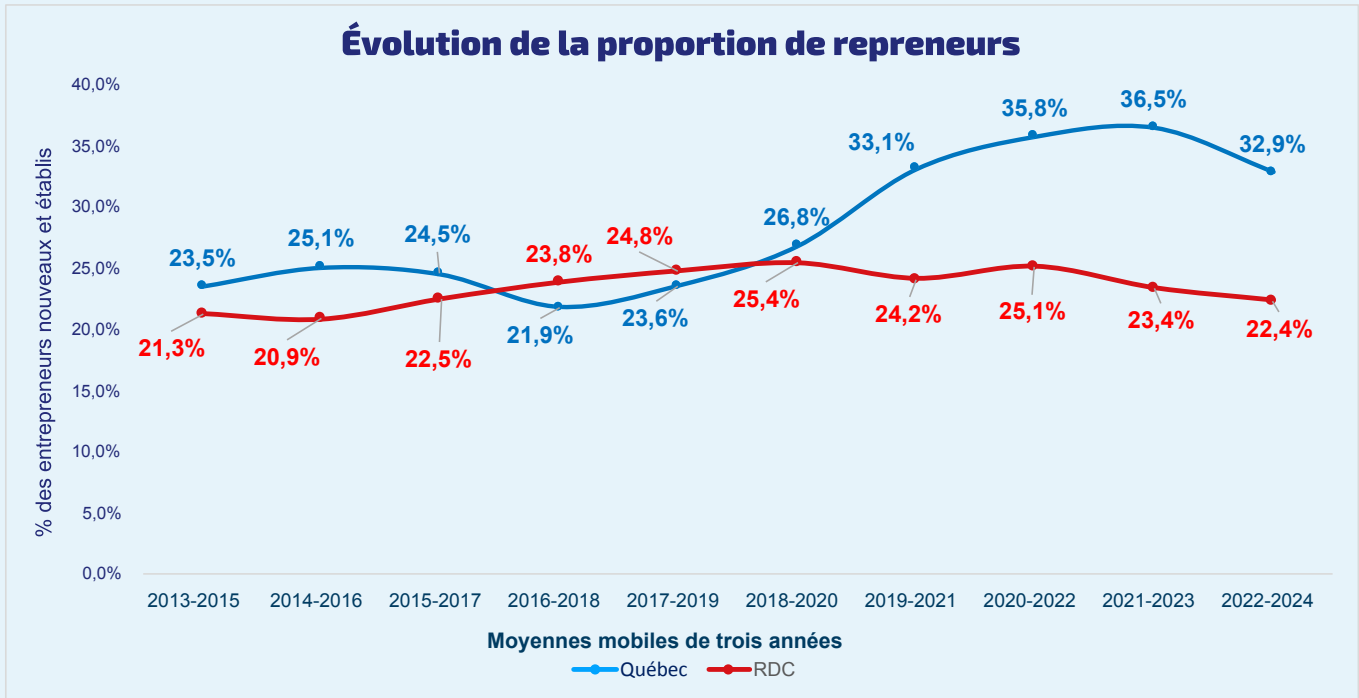


Figure 33. Évolution de la proportion de repreneurs parmi les personnes en affaires (entrepreneurs nouveaux et établis), Québec et RDC, moyenne mobile de trois ans

Les sorties sans continuité : un indicateur de la liquidation d'entreprises

En ce qui a trait aux sorties entrepreneuriales, où l'entreprise cesse définitivement ses activités, le Québec observe un taux de 5,7 % se classant ainsi au 4^e rang des pays de l'OCDE (Figure 33). En revanche, le RDC a un taux plus élevé (6,4 %) et se place au 2^e rang, juste derrière la Lituanie (7,1 %), qui occupe le 1^{er} rang. Bien qu'ayant des tendances plutôt fluctuantes d'une année à l'autre, on observe que le Québec a vu son taux de sorties sans continuité descendre de 2017 à 2021, puis remonter globalement jusqu'à la présente année pour atteindre un sommet sur toute la période (voir Figure 35). Dans le RDC, malgré les fluctuations, la tendance est à la hausse depuis 2013, passant de 2,9 % à 6,4 % au fil des ans, très légèrement en bas du sommet

atteint en 2021. Ces chiffres laissent penser que les entrepreneurs au Québec s'en sont mieux qu'ailleurs dans le RDC puisque seule l'année 2017 a été marquée par un score plus élevé pour le Québec.

Sorties entrepreneuriales avec cessation des activités

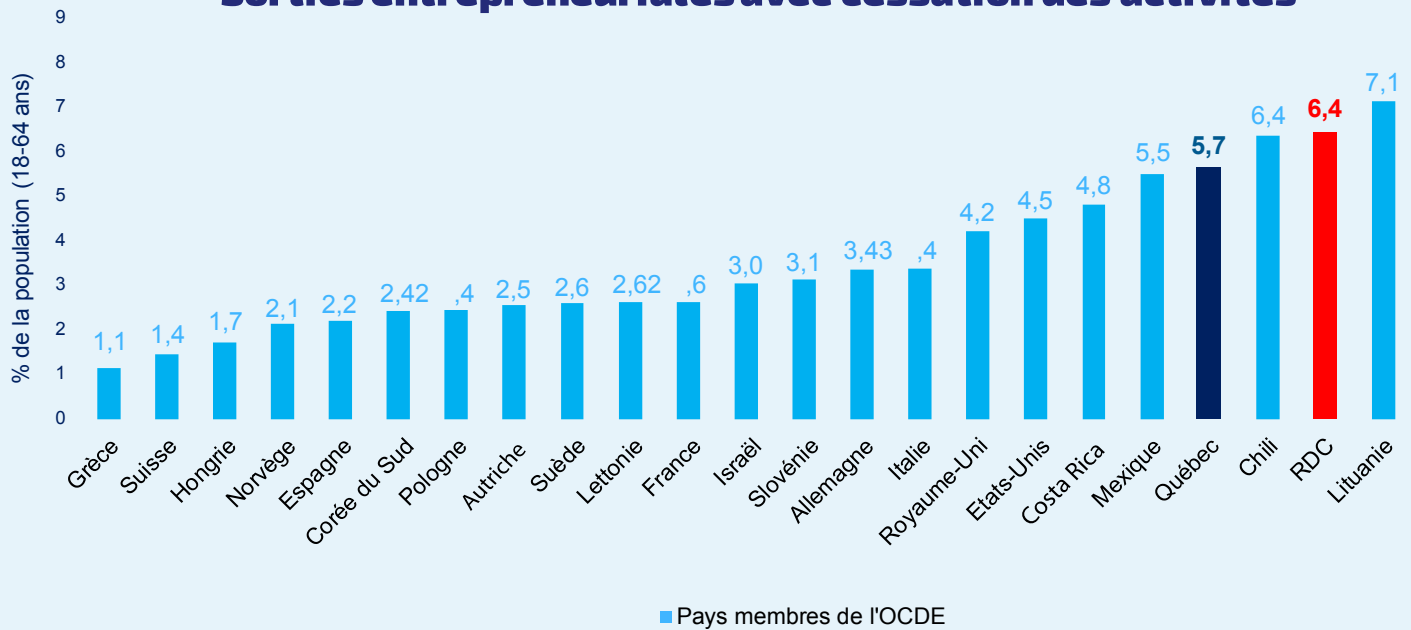


Figure 34. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE

En considérant ces deux situations de sortie (avec ou sans continuité), le Québec connaît, globalement, une progression des sorties entrepreneuriales depuis 2013 (voir la Figure 36). En effet, en 2024, le taux de sortie au Québec a atteint un niveau inégalé, s'élevant à 9,4 %. La tendance est similaire pour le RDC, avec une progression globale jusqu'en 2024, pour atteindre 10,9 %, mais ce taux est inférieur au pic de 2021. Soulignons que le Québec a maintenu un taux de sortie inférieur à celui du RDC de 2018 à 2024, à l'exception de 2022.

Sorties entrepreneuriales avec cessation des activités



Figure 35. Évolution des sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise au Québec et dans le RDC, 2013 à 2024

Les sorties entrepreneuriales



Figure 36. Évolution des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité des activités) au Québec et dans le RDC (2013-2024)

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 37 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 3^e rang parmi les économies comparables, tandis que le RDC se classe au 1^{er} rang.

La Figure 38 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 les entrepreneurs établis, où le Québec affiche un taux très légèrement plus élevé. Les écarts sont particulièrement élevés cette année en ce qui concerne les intentions entrepreneuriales et les nouveaux entrepreneurs, mais se resserrent au niveau des entrepreneurs naissants et des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité). Ce constat est particulièrement important, car il laisse entendre un certain renversement par rapport aux années précédentes, où les plus faibles intentions et engagements envers l'entrepreneuriat naissant et nouveau ne mènent pas forcément à moins d'entrepreneurs établis ni à davantage de sorties entrepreneuriales. En effet, les tendances de 2024 suggèrent une amélioration possible de la pérennité des entreprises créées au

fil des ans. Dans le RDC, cet intérêt à vouloir démarrer et les efforts en ce sens ne semblent pas forcément se solder par un entrepreneuriat établi plus marqué, et conséquemment, on constate de plus grandes sorties de l'entrepreneuriat, probablement causées par ces entrées dans l'entrepreneuriat qui pourraient être moins pérennes. Il convient toutefois de demeurer prudent quant aux indicateurs de pérennité, compte tenu des sorties entrepreneuriales sans continuité au Québec, qui demeurent élevées.

Total des phases de l'activité entrepreneuriale

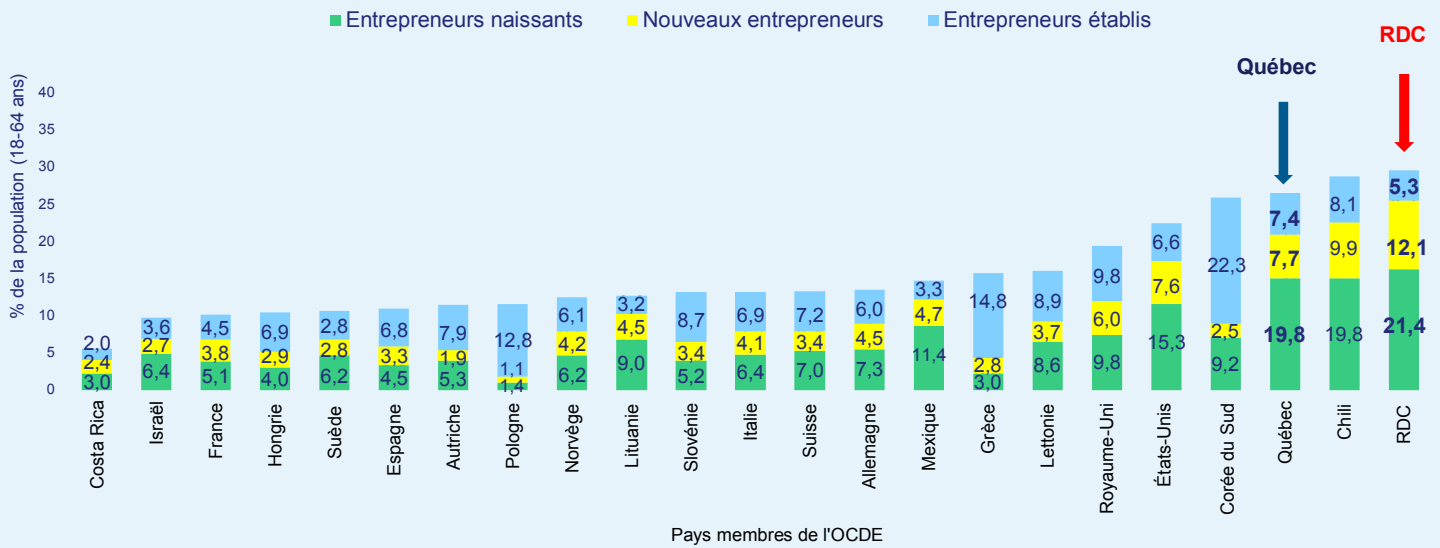


Figure 37. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

Synthèse de l'activité entrepreneuriale

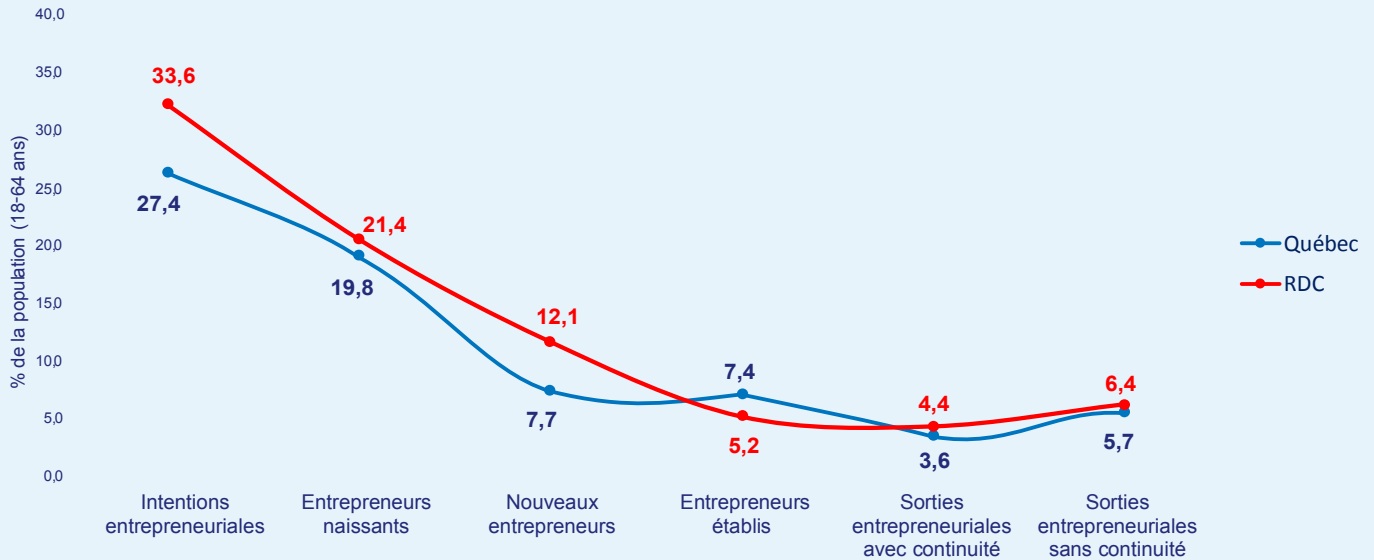


Figure 38. Synthèse de l'activité entrepreneuriale du Québec comparativement au RDC

Sommaire des douze (12) dernières années (2013 à 2024)

Comme mentionné en introduction, ce rapport constitue la dixième année consécutive de la comparaison de l'activité entrepreneuriale québécoise. Nous proposons ici un récapitulatif des principaux indicateurs afin de mettre en lumière les tendances observées (Tableau 2).

Tableau 2. Sommaire des principaux indicateurs (2013 à 2024)													
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Entrepreneuriat comme bon choix de carrière	Québec	78,1	79,1	n.d.	78,3	74,8	74,9	71,3	83,9	n.d.	78,5	79,5	81,0
	RDC	55,1	50,5	n.d.	61,4	62,5	60,7	68,6	68	n.d.	65,8	67,4	74,4
Attention des médias envers l'entrepreneuriat	Québec	73,6	64	n.d.	68,3	78,1	79,6	61,5	76,5	n.d.	76,8	83,9	82,7
	RDC	68,4	68,9	n.d.	73,9	76	75	58,9	77,1	n.d.	74,3	75,7	79,1
Statut élevé accordé aux entrepreneurs qui réussissent	Québec	64,6	68	n.d.	68,0	68,4	71,3	79,1	82,6	n.d.	79,8	77,7	83,4
	RDC	71,8	70,3	n.d.	75,3	75,7	75	75,7	81,0	n.d.	79,6	80,1	82,3
Connaissance d'un entrepreneur	Québec	23,9	27,1	28,1	31,7	36,4	31,3	43,2	36,6	38,2	32,8	32,8	51,6
	RDC	29,2	32,1	32,7	37,8	40,1	42,5	58,7	55,2	55,8	51,4	56,2	60,0
Compétences perçues	Québec	35,6	34,8	40,0	43,7	50,9	42,3	50,5	45,5	46,0	42,6	46,8	56,8
	RDC	52,4	53,4	53,8	57,4	57,1	60,1	58,7	58,4	62,8	59,0	59,5	59,5
Opportunités perçues	Québec	58,6	53,0	51,0	60,9	60,8	65,7	74,3	56,2	81,7	64,0	74,6	59,2
	RDC	57,1	56,2	53,9	58,4	60,0	62,1	64,9	47,1	67,4	57,6	61,5	61,8
Peur de l'échec	Québec	33,9	38,9	40,9	42,3	41,8	45,0	42,8	53,7	48,4	46,9	55,7	52,5
	RDC	38,2	39,4	43,2	44,6	48,8	48,0	51,7	58,6	54,4	53,8	54,5	52,6
Intentions entrepreneuriales	Québec	15,6	19,1	15,0	18,2	25,6	18,4	21,1	18,2	19,5	18,8	21,1	27,4
	RDC	17,5	16,0	18,1	22,2	22,3	25,7	21,3	17,6	23,4	20,5	25,0	33,6
Entrepreneurs naissants	Québec	5,5	7,5	9,0	8,4	11,3	7,0	10,3	7,0	7,5	7,3	12,4	19,8
	RDC	8,4	8,1	10,0	10,5	11,4	12,4	11,0	9,2	11,0	10,8	15,9	21,4
Nouveaux entrepreneurs	Québec	4,4	3,3	5,2	6,5	6,4	6,4	7,4	5,9	10,9	8,5	7,3	7,7
	RDC	4,7	6,3	5,6	7,0	8,6	9,6	8,2	7,9	11,1	7,5	9,9	12,1
Entrepreneurs émergents (TAE)	Québec	9,5	10,5	13,5	14,9	16,7	13	17,3	12,1	17,6	14,7	14,8	22,3
	RDC	13,0	13,8	15,1	17,3	19,4	20,4	18,4	16,6	20,8	17,1	21,2	26,3
Entrepreneurs établis	Québec	7,0	8,5	6,4	6,0	6,0	5,5	5,3	5,0	5,8	3,0	5,0	7,4
	RDC	9,0	9,6	9,6	7,0	6,2	8,1	8,1	8,0	8,9	7,2	8,6	5,3
Sortie entrepreneuriale avec continuité des activités	Québec	2,2	2,9	1,7	4,3	3,7	2,8	3,7	1,9	4,7	3,6	5,4	3,6
	RDC	1,6	1,8	2,4	2,4	3,5	4,1	3,5	3,3	6,3	2,5	4,5	4,4
Sortie entrepreneuriale avec cessation des activités	Québec	1,7	1,6	2,2	1,6	4,8	4,1	3,8	3,1	2,2	5,1	3,6	5,7
	RDC	2,9	2,3	2,8	3,9	2,9	4,8	4,9	6,3	6,7	5,5	6,0	6,4
Fermeture d'entreprise (avec et sans continuité des activités)	Québec	3,8	4,5	3,9	6,0	8,5	6,9	7,7	5,1	7,0	8,8	9,2	9,4
	RDC	4,5	4,1	5,3	6,3	6,4	9,1	8,6	9,7	13,2	8,1	10,7	10,9

CHAPITRE 3

INVESTISSEURS INFORMELS ET INTRAPRENEURIAT : UNE MANIFESTATION D'UNE CULTURE ENTREPRENEURIALE ÉTABLIE

Les investisseurs informels : une définition

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 les différentes parties prenantes. L'accès au financement est une dimension importante à considérer pour quiconque démarre une entreprise, en particulier les sources informelles telles que 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, on observe une proportion plus élevée 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 démarrage⁹. Ainsi, l'établissement d'une culture de démarrage d'entreprises est lié à la proportion d'investisseurs informels.

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, à l'exception de l'achat d'actions ou de fonds mutuels de placement. On peut ainsi constater que le Québec figure au 4^e rang des économies où la proportion d'investisseurs informels est la plus élevée, avec un taux de 13,9 % (Figure 39). Ce taux est inférieur au RDC, qui occupe le 2^e rang avec 14,5 %, juste derrière le Chili (27,7 %), qui domine le classement. Au niveau des tendances, on remarque que le Québec a connu une première hausse de 2013 à 2017, puis une deuxième de 2018 à 2021, pour redescendre, mais revenir à un taux équivalent à celui de 2021 (sommet de la période) (voir Figure 40). Pour le reste du Canada, la tendance est très similaire, et le taux de 2024 figure parmi les plus élevés, avec ceux de 2018, 2021 et 2023. Malgré des fluctuations annuelles, on observe des tendances générales à la hausse depuis 2013 pour les deux territoires.

9 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.

Les investisseurs informels

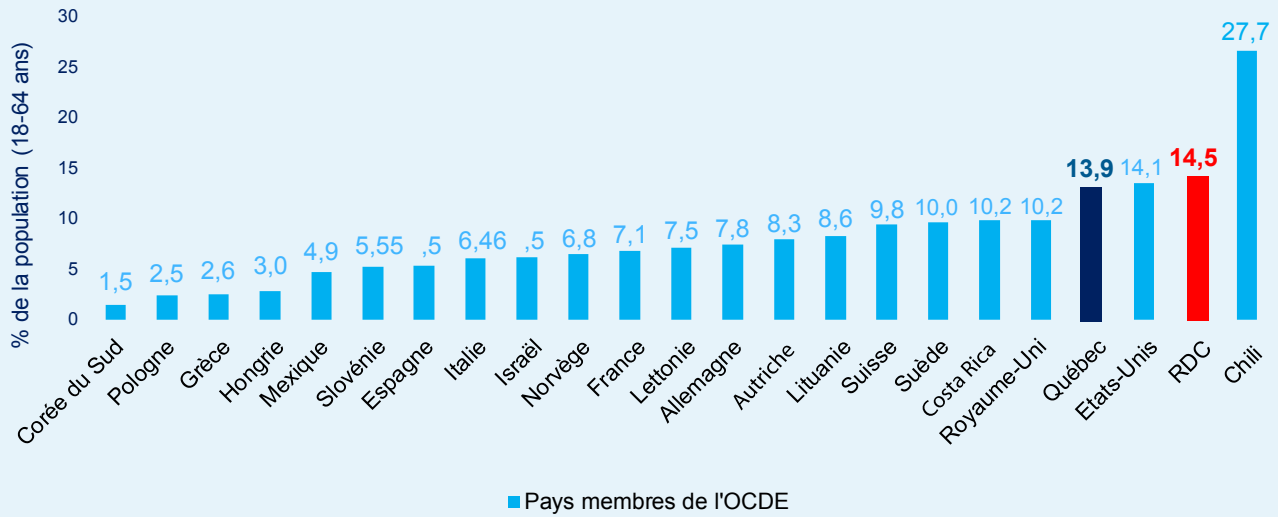


Figure 39. Proportion d'investisseurs informels dans les pays participants de l'OCDE

Les investisseurs informels

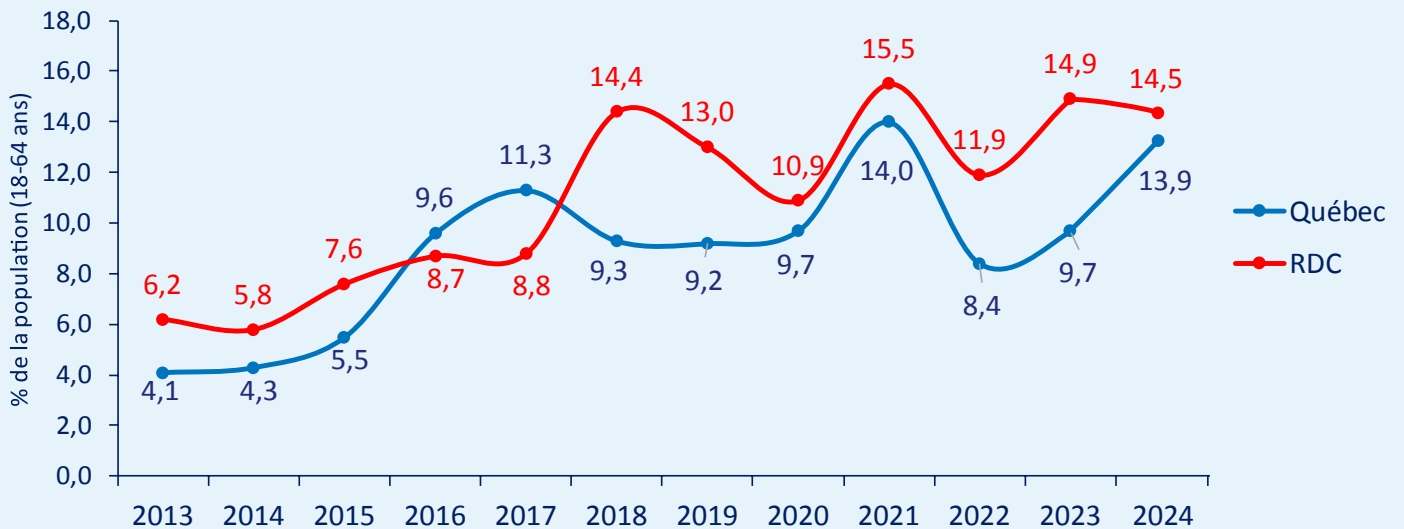


Figure 40. Évolution de la proportion d'investisseurs informels au Québec et dans le RDC (2013-2024)

CHAPITRE 4

L'ENTREPRENEURIAT HYBRIDE : UNE DYNAMIQUE IMPORTANTE

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

Depuis quelques éditions, nous nous penchons sur le phénomène négligé de l'entrepreneuriat hybride et de son impact sur l'activité entrepreneuriale au Québec. Selon la définition généralement acceptée par plusieurs chercheurs, ce phénomène prévalent correspond à la situation d'une personne qui maintient un emploi de salarié tout en démarrant ou en dirigeant simultanément une entreprise¹⁰.

Puisque lancer une entreprise implique des risques, une personne peut préférer conserver un emploi dans une autre organisation tout en œuvrant au lancement de sa propre entreprise (entrepreneuriat naissant hybride) ou en veillant à son développement et à sa gestion à ses débuts (entrepreneuriat nouveau hybride). L'entrepreneuriat hybride s'apparente ainsi à une stratégie de mitigation des risques liés à l'activité entrepreneuriale. L'entrepreneur hybride peut tester le marché et vérifier la viabilité de son entreprise.

Ainsi, l'entrepreneuriat hybride peut réduire les risques financiers liés à la transition de carrière du salariat vers l'entrepreneuriat et favoriser l'essor de l'activité entrepreneuriale¹¹.

L'entrepreneuriat hybride peut également pallier certaines barrières de financement de l'activité entrepreneuriale lorsque les conditions de financement offertes par les secteurs bancaire et financier sont défavorables ou peu avantageuses¹². Dans ce cas, une partie des revenus d'un emploi peut 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, éventuellement¹³. Dans cette perspective, l'entrepreneuriat hybride peut favoriser l'activité entrepreneuriale émergente ainsi que l'activité entrepreneuriale établie lorsque la pérennité de l'entreprise n'est toujours pas assurée.

En revanche, 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 à vendre, les services de musiciens semi-professionnels ou d'animateurs « DJ », les services de révision linguistique ou la location d'un chalet pendant les périodes inoccupées. Dans ces cas-là, l'entrepreneuriat hybride ne correspond pas à un état de transition temporaire vers l'entrepreneuriat dévoué¹⁴, mais bien à une situation souhaitée et, plus ou moins, permanente pour la personne qui démarre son projet d'affaires. Bien que l'entrepreneuriat hybride dans ce cas-ci puisse également stimuler l'activité entrepreneuriale à court et à moyen terme, l'entrepreneuriat hybride peut être moins profitable, moins productif et moins pérenne de sorte qu'il est plus sujet aux

10 Pour une définition consensuelle de l'entrepreneuriat hybride, voir Demir, C., Werner, A., Kraus, S., & Jones, P. (2022). « Hybrid entrepreneurship: a systematic literature review », *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 34(1) :29–52 et Folta, T. B., Delmar, F. & Wennberg, K. (2010), « Hybrid entrepreneurship », *Management Science*, 56 (2), 253–269. Pour une analyse des tendances historiques de l'entrepreneuriat hybride, voir Duhamel, M. & St-Jean, E. (2023). « The rise of hybrid entrepreneurs: A cross-country empirical analysis », *Academy of Management Proceedings*, 2023(1):16031.

11 Raffee, J. & Feng, J. (2014), « Should I quit my day job? A hybrid path to entrepreneurship », *Academy of Management Journal*, 57 (4), 936–963.

12 Denis, D. J. (2004). « Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence », *Journal of Corporate Finance*, 10 (2), 301–326.

13 Leland, H. E. & Pyle, D. H. (1977). « Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation », *The Journal of Finance*, 32 (2), 371–387.

14 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.

facteurs qui déclenchent les sorties entrepreneuriales et les transitions de carrière avec le salariat et le marché du travail ¹⁵.

Indépendamment des raisons et des facteurs 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 dix compilations regroupant trois années consécutives pour suivre l'évolution de ce nouveau phénomène, soit les compilations d'échantillons de trois années, obtenus entre 2013 et 2024. 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 dans le calcul des moyennes mobiles. Il faut en tenir compte dans l'interprétation des graphiques. Comme on peut le voir à la Figure 41, la proportion d'entrepreneurs émergents hybrides au Québec (à temps plein ou à temps

partiel) semble poursuivre un déclin depuis la période 2016-2018, qui avait alors un taux de 82,3 %. On peut voir que les périodes suivantes déclinent jusqu'à la plus récente, qui s'élève à 57,8 % (2022-2024). Ce constat laisse penser que pour plus de deux entrepreneurs émergents sur trois, les risques et les barrières au financement externe des nouvelles entreprises ne permettent pas à son principal dirigeant de se dévouer exclusivement au développement de son entreprise. Toutefois, on peut également supposer que le resserrement du marché du travail au Québec favorise une proportion moindre d'entrepreneurs émergents hybrides avec des emplois mieux rémunérés. Cette hypothèse est cohérente avec la diminution du nombre de travailleurs autonomes qu'on observe au Québec depuis le début de la pandémie, qui a pu avoir un impact important sur l'entrepreneuriat hybride. Dans le reste du Canada, l'entrepreneuriat hybride suit sensiblement la même tendance qu'au Québec, mais avec une fluctuation autour de 65% entre 2019-2021 et 2022-2024. Les deux dernières périodes sont celles au cours desquelles le RDC a obtenu des taux supérieurs à ceux du Québec.

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 constitue un phénomène majeur, malgré la légère diminution observée depuis 2017. Le phénomène est suffisamment important et pertinent qu'il mérite d'être surveillé et analysé plus en profondeur dans les rapports à venir.

¹⁵ Par exemple, deux articles récents suggèrent que les entrepreneurs hybrides peuvent montrer des niveaux qualité de vie inférieurs à celui d'entrepreneurs dévoués (Ardianti, R., Obschonka, M., & Davidsson, P. (2022). « Psychological well-being of hybrid entrepreneurs », *Journal of Business Venturing Insights*, 17 :e00294) ou à celui d'employés à temps plein (Stephan, M., Demir, C., Lasch, F., Vossen, A., & Werner, A. (2023). « Psychological well-being of hybrid entrepreneurs: A replication and extension study using German panel data », *Journal of Business Venturing Insights*, 20:e00419.).

Entrepreneurs émergents hybrides

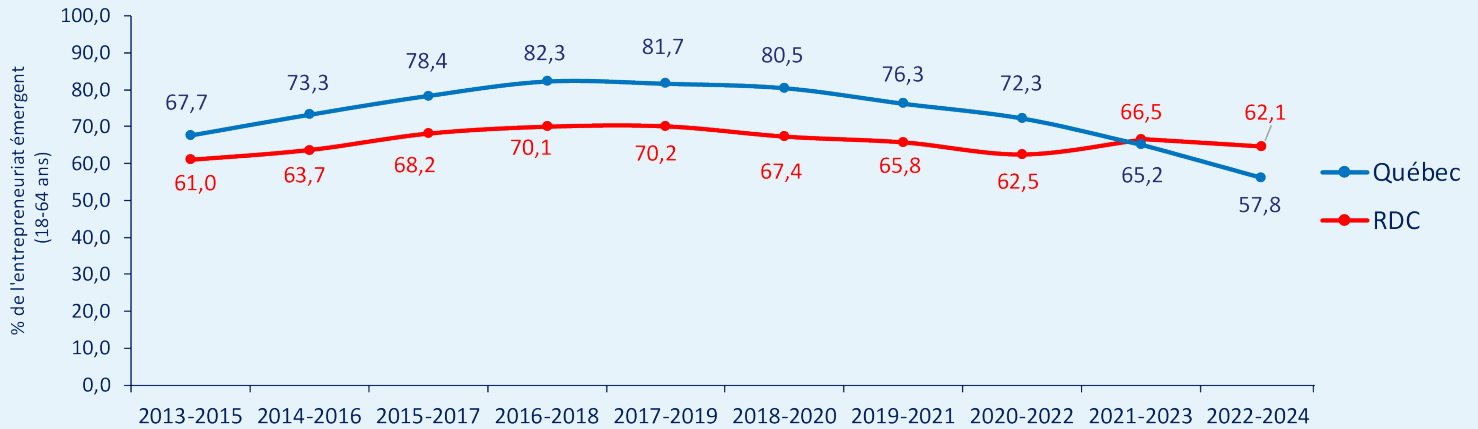


Figure 41. L'entrepreneuriat hybride selon les entrepreneurs émergents– compilation 2013-2024 avec moyennes mobiles de 3 ans

CONCLUSION

Ce rapport, issu des enquêtes du Global Entrepreneurship Monitor, brosse un portrait détaillé et riche de l'état de l'activité entrepreneuriale au Québec en 2024, tout en retraçant son évolution depuis 2013.

Cette année, les résultats mettent en lumière des tendances contrastées au sein du paysage entrepreneurial québécois. Bien que certaines améliorations soient observées, notamment dans les intentions entrepreneuriales, la peur de l'échec ainsi que la capacité à transformer l'intention entrepreneuriale en entreprises établies, des signaux préoccupants persistent. La baisse de la perception des opportunités et les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités témoignent des défis structurels qui continuent de freiner le dynamisme entrepreneurial dans la province.

Il est également frappant de constater que, malgré un regain de confiance dans certaines dimensions, le Québec peine toujours à rivaliser avec le dynamisme du RDC, en particulier en ce qui concerne les intentions entrepreneuriales et les entrepreneurs émergents. Le contraste croissant entre les deux territoires souligne la nécessité de renforcer les initiatives visant à soutenir les entrepreneurs au Québec, en particulier ceux en phase de démarrage.

En contrepartie, ce rapport met en évidence une dynamique entrepreneuriale encourageante au Québec, qui dépasse celle observée dans le RDC. Cette tendance, qui semble s'installer depuis la période 2016-2018, est cruciale pour le renouvellement du tissu entrepreneurial québécois, notamment face à la vague de transferts d'entreprises prévue dans les années à venir. Cette dynamique pourrait jouer un rôle clé pour revitaliser le secteur des PME, malgré les défis économiques et structurels actuels. En outre, en comparaison avec le RDC, les entreprises créées semblent se solder par une plus grande pérennité au Québec. Bien qu'il s'agisse de conjonctures dont les causes demeurent à élucider, ce renversement de tendance par rapport aux rapports précédents semble encourageant.

Alors que nous entrons dans une période post-pandémique marquée par l'incertitude économique, cette douzième édition du rapport présente un tableau contrasté du dynamisme entrepreneurial au Québec. Si certains indicateurs laissent entrevoir une reprise possible, d'autres appellent à la prudence. Il est important de maintenir un équilibre entre les incitations à l'entrepreneuriat et la réalité du marché du travail, où la rémunération salariale peut parfois l'emporter sur les avantages perçus d'une carrière entrepreneuriale.

En comparaison avec d'autres territoires similaires, notamment le reste du Canada et plusieurs économies de l'OCDE, la situation entrepreneuriale au Québec demeure globalement positive, malgré les défis. Il est essentiel de continuer à soutenir et à encourager la résilience des entrepreneurs québécois, qui a été démontrée à maintes reprises au cours des dernières années. Que ce soit pour les aspirants, les naissants, les nouveaux, les établis, les hybrides ou ceux issus de la diversité, la vigilance entrepreneuriale reste plus que jamais nécessaire pour guider le Québec vers une nouvelle ère de prospérité entrepreneuriale.

