

2021

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 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.

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 2021.

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 David Côté et madame Julie Poitras-Saulnier (cofondateurs de LOOP Mission), monsieur Jean-Simon Venne (cofondateur et directeur de la technologie chez BrainBox AI), madame Judith Chalifour (fondatrice de Progrès 100 limites), madame Jade Maillé (fondatrice de Mersea Board) et madame Gabrielle Cossette (fondatrice du Café Frida). 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 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).

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 (2022), « Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise : rapport 2021 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		
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		
<i>Principaux résultats</i>	1		
INTRODUCTION.....	3		
Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM).....	5		
La méthodologie du GEM.....	6		
<i>L'enquête sur la population adulte (APS)</i>	6		
<i>Les mesures du GEM</i>	7		
La comparaison Québec, reste du Canada (RDC) et le monde.....	9		
CHAPITRE 1 LES ATTITUDES À L'ÉGARD DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET D'AUTRES ÉCONOMIES SIMILAIRES.....	10		
Le rapport personnel avec l'expérience entrepreneuriale.....	10		
<i>Le sentiment de compétence : une donnée importante pour le passage à l'action</i>	12		
<i>L'engagement entrepreneurial : les opportunités perçues, la peur de l'échec et l'intention d'entreprendre</i>	14		
CHAPITRE 2 L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC : UNE COMPARAISON AVEC LE RESTE DU CANADA ET LES PAYS DE L'OCDE.....	18		
L'activité entrepreneuriale : quelques définitions.....	18		
L'entrepreneuriat émergent.....	18		
Conséquences de la pandémie de COVID-19 sur les entrepreneurs émergents.....	23		
Les entrepreneurs établis.....	29		
Conséquences de la pandémie de COVID-19 sur les entrepreneurs établis.....	31		
Les sorties de l'entrepreneuriat.....	36		
<i>Les sorties avec continuité : un indicateur du transfert effectif d'entreprises</i>	36		
			<i>Le repreneuriat au Québec : perspective des personnes en affaires</i> 38
			<i>Les sorties sans continuité : un indicateur du renouvellement des entreprises</i> 38
			<i>La pandémie de COVID-19 comme cause des sorties entrepreneuriales</i> 40
			La synthèse de l'activité entrepreneuriale..... 40
			Sommaire des neuf (9) dernières années (2013 à 2021)..... 42
CHAPITRE 3 INVESTISSEURS INFORMELS ET INTRAPRENEURIAT : LES MANIFESTATIONS D'UNE CULTURE ENTREPRENEURIALE ÉTABLIE.....	43		
Les investisseurs informels et l'intrapreneuriat : quelques définitions.....	43		
<i>Les investisseurs informels : Constats du Québec et des autres territoires</i>	43		
<i>L'intrapreneuriat : les constats au Québec et dans le monde</i>	45		
CHAPITRE 4 ENTREPRENEURIAT HYBRIDE : UNE DYNAMIQUE IMPORTANTE.....	47		
La stratégie de carrière des entrepreneurs émergents : un regard vers l'entrepreneuriat hybride.....	47		
<i>L'entrepreneuriat hybride selon les genres : quelques constats</i>	49		
CHAPITRE 5 MOTIVATIONS ENTREPRENEURIALES.....	51		
Les principales raisons pour démarrer son entreprise.....	51		
CHAPITRE 6 OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE.....	55		
La prise en compte des enjeux environnementaux et sociaux par les entrepreneurs.....	55		
<i>Les entrepreneurs émergents et la prise en compte du développement durable</i>	55		
<i>Les entrepreneurs établis et la prise en compte du développement durable</i>	59		
<i>Comparaison des émergents et établis selon les préoccupations pour le développement durable</i>	62		
CONCLUSIONS.....	64		

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Principales mesures utilisées dans ce rapport comparatif de l'activité entrepreneuriale du Québec avec d'autres économies comparables..... 8

Tableau 2. Sommaire des neuf (9) dernières années (2013 à 2021) 42

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Modèle révisé du Global Entrepreneurship Monitor 5

Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial..... 7

Figure 3. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays participants de l'OCDE..... 11

Figure 4. Évolution de la connaissance personnelle d'un entrepreneur au Québec et dans le RDC (2013-2021) 11

Figure 5. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens des pays participants de l'OCDE 12

Figure 6. Évolution des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2021) 12

Figure 7. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays participants de l'OCDE 13

Figure 8. Facilité perçue de démarrer une entreprise sur le territoire du Québec ou du RDC (2016 à 2021) 14

Figure 9. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays participants de l'OCDE ... 15

Figure 10. Évolution des opportunités perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2021).. 15

Figure 11. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens des pays participants de l'OCDE..... 16

Figure 12. Évolution de la peur de l'échec des citoyens du Québec et du RDC (2013-2021)..... 16

Figure 13. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens participants des pays de l'OCDE..... 17

Figure 14. Évolution de l'intention d'entreprendre des citoyens du Québec et du RDC (2013-2021)... 17

Figure 15. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays participants de l'OCDE..... 19

Figure 16. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2021) 19

Figure 17. Taux d'entrepreneurs naissants seuls ou en équipe..... 20

Figure 18. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays participants de l'OCDE 21

Figure 19. Évolution des nouveaux entrepreneurs au Québec et dans le RDC (2013-2021) 21

Figure 20. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables. 22

Figure 21. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente au Québec et dans le RDC (2013-2021) 22

Figure 22. 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.... 24

Figure 23. 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 . 24

Figure 24. Nouvelles opportunités exploitées par les entrepreneurs émergents à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE 25

Figure 25. 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..... 26

Figure 26. Changement dans la perception des entrepreneurs émergents quant à l'efficacité des réponses des gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 – Québec et RDC, 2020 et 2021..... 26

Figure 27. Adoption des technologies numériques pour la vente en réponse à la pandémie selon les pays participants de l'OCDE 27

Figure 28. Améliorations des technologies numériques pour la vente en réponse à la pandémie selon les pays participants de l'OCDE 28

Figure 29. Intention d'utilisation accrue des technologies numériques pour la vente en réponse à la pandémie selon les pays participants de l'OCDE.. 29

Figure 30. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays participants de l'OCDE 30

Figure 31. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2021)... 30

Figure 32. Taux d'entrepreneurs (nouveaux et établis combinés) seuls ou en équipe 31

Figure 33. 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 32

Figure 34. Croissance de l'entreprise rendu difficile pour les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 – Québec et RDC, 2020 et 2021 32

Figure 35.	Nouvelles opportunités exploitées par les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE.....	33
Figure 36.	Nouvelles opportunités exploitées par les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 – Québec et RDC, 2020 et 2021.....	33
Figure 37.	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.....	34
Figure 38.	Perception des entrepreneurs établis quant aux réponses efficaces par les gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 – Québec et RDC, 2020 et 2021.....	34
Figure 39.	Adoption ou amélioration des technologies numériques pour la vente en réponse de la pandémie, Québec et reste du Canada.....	35
Figure 40.	Intentions d'utilisation accrue des technologies numériques pour la vente en réponse de la pandémie, Québec et reste du Canada.....	35
Figure 41.	Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE.....	37
Figure 42.	Évolution des sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise – Québec et RDC, 2013 à 2021.....	37
Figure 43.	Proportion de repreneurs parmi les personnes en affaires (entrepreneurs nouveaux et établis), Québec et RDC, 2020 et 2021.....	38
Figure 44.	Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE.....	39
Figure 45.	Évolution des sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise au Québec et dans le RDC, 2013 à 2021.....	39
Figure 46.	Évolution des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité des activités) au Québec et dans le RDC (2013-2021).....	39
Figure 47.	Sorties entrepreneuriales causées par la pandémie de COVID-19.....	40
Figure 48.	Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale.....	41
Figure 49.	Sorties entrepreneuriales causées par la pandémie de COVID-19.....	41
Figure 50.	Proportion d'investisseurs informels dans les pays participants de l'OCDE.....	44
Figure 51.	Évolution de la proportion d'investisseurs informels au Québec et dans le RDC (2013-2021).....	44
Figure 52.	Proportion d'intrapreneurs dans les pays participants de l'OCDE.....	45
Figure 53.	Évolution de la proportion d'intrapreneurs au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019).....	45
Figure 54.	Proportion d'intrapreneurs dont l'entreprise a saisi de nouvelles opportunités apportées par la pandémie de COVID-19.....	46
Figure 55.	L'entrepreneuriat hybride selon les entrepreneurs émergents – compilation 2013-2021 avec moyennes mobiles de 3 ans.....	49
Figure 56.	L'entrepreneuriat hybride des hommes entrepreneurs émergents – compilation 2013-2021 avec moyennes mobiles de 3 ans.....	50
Figure 57.	L'entrepreneuriat hybride des femmes entrepreneures émergentes – compilation 2013-2021 avec moyennes mobiles de 3 ans.....	50
Figure 58.	Motivation des entrepreneurs émergents – Faire une différence – dans les pays participants de l'OCDE.....	52
Figure 59.	Motivation des entrepreneurs émergents – Créer une grande richesse ou des revenus élevés – dans les pays participants de l'OCDE.....	52
Figure 60.	Motivation des entrepreneurs émergents – Pour suivre une tradition familiale – dans les pays participants de l'OCDE.....	53
Figure 61.	Motivation des entrepreneurs émergents – Gagner sa vie car les emplois sont rares – dans les pays participants de l'OCDE.....	53
Figure 62.	Prise en compte des répercussions sociales dans le projet d'affaires des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE.....	56
Figure 63.	Prise de mesures pour maximiser l'impact social de l'entreprise des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE.....	56
Figure 64.	Prise en compte des répercussions environnementales dans le projet d'affaires des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE.....	57
Figure 65.	Prise de mesures de réduction de l'impact environnemental des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE.....	58
Figure 66.	Priorisation de l'environnement et des dimensions sociales devant la croissance ou la rentabilité des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE.....	58
Figure 67.	Prise en compte des répercussions sociales dans l'entreprise des entrepreneurs établis au sein des pays participants de l'OCDE.....	59
Figure 68.	Prise de mesures pour maximiser l'impact social dans l'entreprise des entrepreneurs établis au sein des pays participants de l'OCDE.....	60
Figure 69.	Prise en compte des répercussions environnementales dans l'entreprise des entrepreneurs établis dans les pays participants de l'OCDE.....	60
Figure 70.	Prise de mesures de réduction de l'impact environnemental des entrepreneurs établis dans les pays participants de l'OCDE.....	61
Figure 71.	Priorisation de l'environnement et des dimensions sociales devant la croissance ou la rentabilité des entrepreneurs établis dans les pays participants de l'OCDE.....	62
Figure 72.	Comparaison des préoccupations pour le développement durable des entrepreneurs émergents et ceux établis, Québec et RDC.....	63

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le présent rapport fait état de l'activité entrepreneuriale du Québec pour 2021 et constitue le 9^e 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 la deuxième année de la pandémie de COVID-19. On constate globalement que la pandémie a eu des effets plutôt positifs sur l'entrepreneuriat et que 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. Les effets délétères semblent être passés pour la vaste majorité des entrepreneurs. En outre, la pandémie a poussé plusieurs entrepreneurs émergents à adopter les technologies numériques dans leur modèle d'affaires, tout en amenant les entrepreneurs établis à améliorer leurs technologies déjà présentes. De plus, l'entrepreneuriat émergent est en croissance et on constate depuis 2015 une hausse des taux d'entrepreneurs établis. Fait marquant pour cette année : les entrepreneurs du Québec semblent s'engager vers les objectifs du développement durable, mais de manière moins marquée que dans le reste du Canada. Une situation pour laquelle des efforts pourraient être mis de l'avant pour encourager les entrepreneurs à améliorer leurs pratiques environnementales et sociales dans les prochaines années.

Principaux résultats :

- **Le rapport personnel avec l'entrepreneuriat demeure stable et plutôt faible.** Au Québec, les gens connaissent assez peu d'entrepreneurs dans leur entourage, le sentiment de compétence demeure relativement bas et stable et la perception de facilité à démarrer une entreprise est en très légère augmentation;
- **Les opportunités émergent dans la période post-pandémique mais ne stimulent pas l'intention.** La perception d'opportunités dans sa région pour les 6 prochains mois bondit de 56,2% à 81,7%, une situation similaire au RDC mais dont les taux demeurent plus faibles qu'au Québec. En parallèle, la peur de l'échec décline de 53,7% à 48,4% et demeure plus faible qu'au RDC. Ces mouvements combinés ne parviennent toutefois pas à relancer l'intention suite à la période pandémique, dont le taux passe de 18,2% à 19,5%, alors que dans le RDC, il passe de 18,2% à 23,4%;
- **L'entrepreneuriat émergent augmente et les effets de la pandémie sur ceux-ci diminuent.** Le taux d'entrepreneuriat émergent du Québec atteint un sommet depuis 2013, avec 17,6% de la population qui y est investi ! Ce taux est stimulé surtout par l'augmentation des nouveaux entrepreneurs. On constate aussi qu'une faible proportion a vu son démarrage (35,8%) ou sa croissance (25,3%) affecté à cause de la pandémie, des taux en baisse par rapport à 2020;
- **La pandémie crée des opportunités pour les entrepreneurs émergents et pousse à la transformation numérique.** Les entrepreneurs émergents ont pu saisir davantage d'opportunités grâce à la pandémie (65,4%) que par rapport à l'année 2020. En outre, la pandémie a amené 19,6% de ceux-ci à adopter des technologies pour la vente de leurs produits ou services et 31,9% à améliorer les technologies existantes. Cela a stimulé leur intention d'utiliser de manière plus massive les technologies numériques dans le futur;
- **La pandémie est source d'opportunités et de transformation pour les entrepreneurs établis.** Pour une première année depuis 2015, le taux d'entrepreneurs établis cesse sa descente pour amorcer une légère remontée à 5,8%. Très peu déclarent avoir eu une croissance difficile à cause de la pandémie (23,6%) et c'est au Québec où les entrepreneurs établis ont saisi le plus d'opportunités grâce à la pandémie (60,7%). Ils vont très peu adopter de nouvelles technologies pour la vente à cause de la pandémie (7,9%) pour plutôt améliorer celles déjà en place (42,1%). Leur intention d'accroître l'utilisation du numérique en réponse à la pandémie demeure plutôt faible (25,6%) comparativement au RDC (34,1%);

- **L'entrepreneuriat d'équipe est plus populaire au Québec que dans le RDC.** En effet, 57,0% des propriétaires d'entreprises au Québec sont en équipe entrepreneuriale, alors que c'est le cas seulement de 36,2% dans le reste du Canada. On voit également une grande proportion de ceux-ci avec une multitude de propriétaires (4 et plus), soit 29,6%, alors que c'est le cas de 11,7% dans le RDC ;
- **Les sorties entrepreneuriales sont en hausses, portées par celles dont l'entreprise poursuit ses activités.** En effet, les sorties de l'entrepreneuriat passent de 5,1% en 2020 pour grimper à 7,0% en 2021. Cette hausse est essentiellement causée par la hausse des sorties avec continuité des activités de l'entreprise, le taux passant de 1,9% à 4,7%. Cette observation concorde avec les taux de repreneuriat observés dans les entrées dans la carrière entrepreneuriale. En effet, on constate que le repreneuriat constitue une voie d'accès à l'entrepreneuriat pour 44,3% des entrepreneurs du Québec, alors que c'était plutôt le cas de 36,7% en 2020. Dans le reste du Canada, ce taux de repreneur passe de 27,6% à 24,8%. Ainsi, le Québec semble particulièrement dynamique au niveau des activités repreneuriates.
- **Les entrepreneurs du Québec s'engagent dans le développement durable, mais pas autant que le RDC.** On constate que globalement, les entrepreneurs émergents sont plus préoccupés par les enjeux du développement durable que les entrepreneurs établis. La nouvelle génération d'entrepreneurs semble donc plus sensibilisée que la précédente. Sur la plupart des indicateurs, les entrepreneurs du RDC sont davantage investis dans le développement durable qu'au Québec. Il semble y avoir encore des efforts à ce niveau, en particulier chez les entrepreneurs établis, pour qu'ils priorisent ces enjeux dans les prochaines années et qu'ils posent des gestes concrets pour améliorer leur engagement envers les objectifs de développement durable.



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

Progrès 100 limites est une équipe de kinésiologues. Nous sommes des professionnels de la santé dédiés à l'évaluation et à l'optimisation d'exercices pour des fins de prévention et de réadaptation. En résumé nous prescrivons de l'exercice. Que ce soit pour une période de réadaptation, de mise en forme ou pour améliorer les performances, notre vision est d'accompagner nos clients tout au long de leur cheminement, dès leurs premiers pas, et ce de façon adéquate et adaptée.

Judith Chalifour

Fondatrice, Progrès 100 limites

INTRODUCTION

En 2020, l'économie québécoise connaît la pire crise économique de son histoire depuis que la province collecte systématiquement des données sur la production et sur l'emploi. Le choc initial des premières mesures sanitaires fait reculer le PIB réel de l'économie québécoise de 3,1 % et de 11,6 % au premier et au deuxième trimestre de 2020, respectivement ¹. Réflétant la sévérité des mesures sanitaires introduites par les autorités sanitaires québécoises, le Québec allait perdre plus de 800 000 emplois entre février 2020 et avril 2020. Le taux de chômage du Québec allait atteindre 17,6 % en avril 2020, le plus élevé de toutes les provinces canadiennes. Plusieurs industries et régions allaient être touchées durement par les mesures sanitaires. Plus de cinquante mille serveurs et cuisiniers de l'industrie de la restauration allaient se retrouver sans emploi pour terminer l'année 2020 ².

Après l'importance des turbulences initiales de la pandémie, que réservait l'année 2021 aux entrepreneurs émergents au Québec ? Avaient-ils eu le temps de réfléchir aux occasions d'affaires qu'offrait l'éventuelle relance économique ?

L'amorce de la campagne nationale de vaccination pouvait redonner confiance à ces entrepreneurs. Alors que le nombre de cas confirmés de la COVID-19 augmentait de 63 363 et que le nombre de décès reliés à la COVID-19 grimpait de 505 cas entre le 1^{er} avril et le 30 juin 2021, la campagne de vaccination battait son plein avec 8 308 621 doses administrées au cours de la même période ³.

Bon nombre d'entrepreneurs québécois espéraient rebondir d'une récession atypique, causée non pas par des déséquilibres économiques ou financiers des marchés, mais par des mesures sanitaires temporaires. Grâce à une panoplie de programmes gouvernementaux et de soutien destinés à soulager les effets des mesures sanitaires, plusieurs entrepreneurs avaient pleinement récupéré des réductions de production et de revenus survenus en avril 2021 ⁴.

La situation économique, quoique toujours incertaine et tributaire des aléas épidémiologiques de la crise sanitaire mondiale, promettait de s'améliorer à partir du deuxième trimestre de 2021. Plusieurs indicateurs laissaient présager un rebondissement de l'activité économique en forme de « V » pour 2021, en bonne partie grâce à la vigueur de la demande intérieure soutenue par une croissance des dépenses de consommation et des investissements des entreprises.

Par contre, plusieurs indicateurs de la relance étaient inégaux et incertains.

Nombreux étaient ceux qui entretenaient l'espoir que les effets les plus délétères de la pandémie seraient bientôt chose du passé. Après avoir atteint les bas-fonds au cours de la deuxième moitié du mois de mars 2020, la confiance des entrepreneurs québécois avait récupéré en juin 2021. À cette époque, l'indice de confiance à long terme (12 prochains mois) des entrepreneurs au Québec selon l'indice *Baromètre des affaires*^{MD} de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes atteignait 63,9 comparativement au 68,3 de février 2020, un sommet parmi les provinces canadiennes.

1 Institut de la statistique du Québec (2021). Comptes économiques du Québec, 2^e trimestre 2021, [En ligne], Québec, 46 p. Disponible sur : www.statistique.quebec.ca/fr/fichier/comptes-economiques-du-quebec-deuxieme-trimestre-2021.pdf.

2 Statistique Canada. Enquête sur la population active. Plusieurs périodes de référence entre mars 2019 et octobre 2020.

3 Institut national de santé publique du Québec. Données COVID-19 au Québec [En ligne]. Québec: Institut national de santé publique du Québec. [10 octobre 2022]. Disponible sur: <https://www.inspq.qc.ca/covid-19/donnees>

4 Le Gouvernement du Québec annonçait en mars 2021 plus de 4 milliards de dollars sur cinq ans pour le financement de plusieurs initiatives visant la réintégration de la main d'œuvre au marché du travail et la relance de l'économie québécoise. De nombreux entrepreneurs au Québec pouvaient être éligibles à différents allègements fiscaux et règlementaires pendant la pandémie de la COVID-19, en plus de programmes de soutien direct sous forme de prêt ou de garantie de prêt tel que le Programme d'aide d'urgence pour les petites et moyennes entreprises (PAUPME) et le Programme d'action concertée temporaire pour les entreprises (PACTE).

De plus, les perspectives relativement plus favorables d'augmenter les effectifs et les prix à court terme laissent présumer que le climat économique était favorable à l'activité entrepreneuriale innovante. Au deuxième trimestre de 2021, respectivement 15,2 % et 24,4 % des entreprises avec au moins un employé au Québec anticipent augmenter les effectifs et les prix au cours des trois prochains mois, comparativement à 6,8 % et 5,9 % qui anticipent les diminuer selon l'*Enquête canadienne sur la situation des entreprises (ECSE)* de Statistique Canada ⁵. Soutenus par les programmes de soutien à la numérisation et à l'automatisation de la production, plusieurs entrepreneurs québécois envisagent d'adapter leur modèle d'affaires et s'engagent dans la transformation numérique de leur entreprise. En mai 2021, près d'une entreprise sur cinq (18,9 %) au Québec considère assez ou très probable d'investir dans des capacités de vente en ligne et de commerce électronique au cours des 12 prochains mois ⁶.

Cela dit, les entrepreneurs québécois demeurent relativement plus inquiets à court terme des problèmes de recrutement d'employés qualifiés et de pénurie de main-d'œuvre qu'ailleurs au Canada. Dans le contexte d'un marché du travail pré-pandémique relativement plus serré au Québec que dans les autres provinces canadiennes, 42,7 % et 38,7 % des entreprises québécoises anticipent des obstacles au recrutement d'employés qualifiés et de pénurie de main-d'œuvre à court terme, comparativement à 27,8 % et 23,8 % respectivement au Canada ⁷.

Quels seront les effets combinés de tous ces facteurs sur les activités entrepreneuriales au Québec ? Est-ce que la transformation numérique de l'économie québécoise et l'éclosion du télétravail, qui semble vouloir s'imposer à plus long terme, sont favorables à l'activité entrepreneuriale émergente en 2021 ? Comme nous le mentionnions dans notre rapport de l'an dernier, les turbulences socio-économiques peuvent favoriser l'essor de toutes sortes d'activités entrepreneuriales à vocations commerciales, sociales et responsables. Le rapport de cette année offre un aperçu des occasions qu'auront perçu les entrepreneurs parmi les nombreuses perturbations socio-économiques et sanitaires présentes au Québec en 2021.

5 Statistique Canada. *Attentes des entreprises ou des organismes pour les trois prochains mois*, selon les caractéristiques de l'entreprise, deuxième trimestre de 2021. DOI : <https://doi.org/10.25318/3310033701-fra>

6 Statistique Canada. *Investissements dans des capacités de vente en ligne et de commerce électronique au cours des 12 prochains mois*, selon les caractéristiques de l'entreprise. [28 mai 2021] DOI : <https://doi.org/10.25318/3310034501-fra>

7 Statistique Canada. *Obstacles à surmonter par les entreprises ou organismes au cours des trois prochains mois*, selon les caractéristiques de l'entreprise, deuxième trimestre de 2021. DOI : <https://doi.org/10.25318/3310033801-fra>

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). 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).

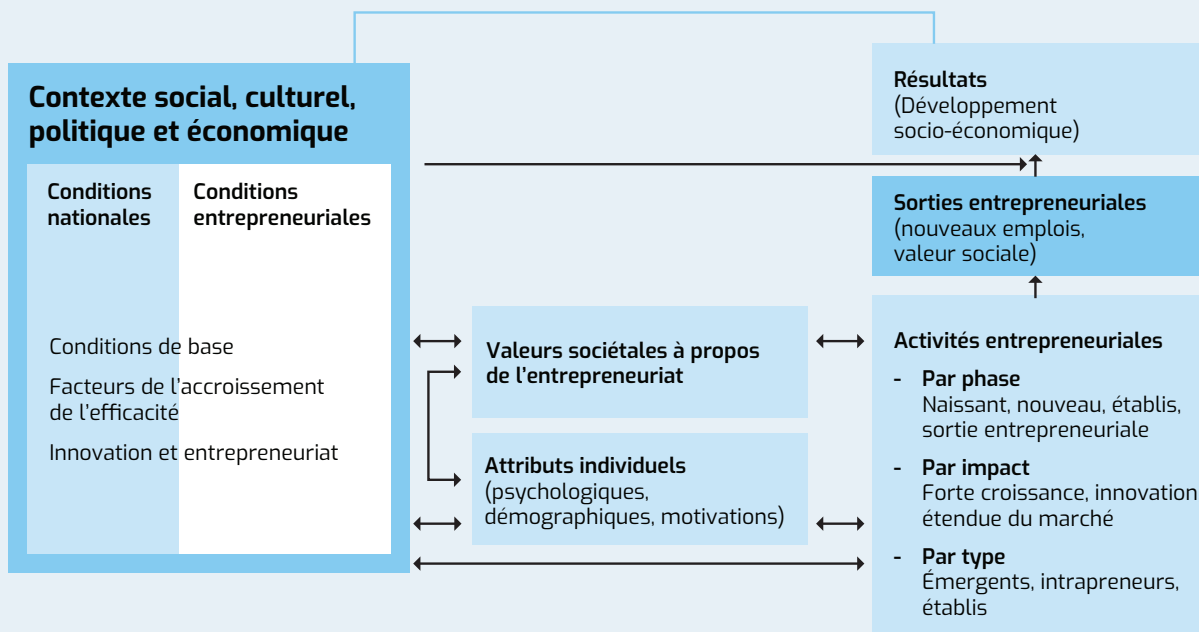


Figure 1. Modèle révisé du *Global Entrepreneurship Monitor*

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 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 8^e 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 Québec⁸.

8 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 suréchantillonnage aurait été nécessaire. Le Tableau 1 présente les principales mesures du GEM qui ont été utilisées dans les analyses produites.

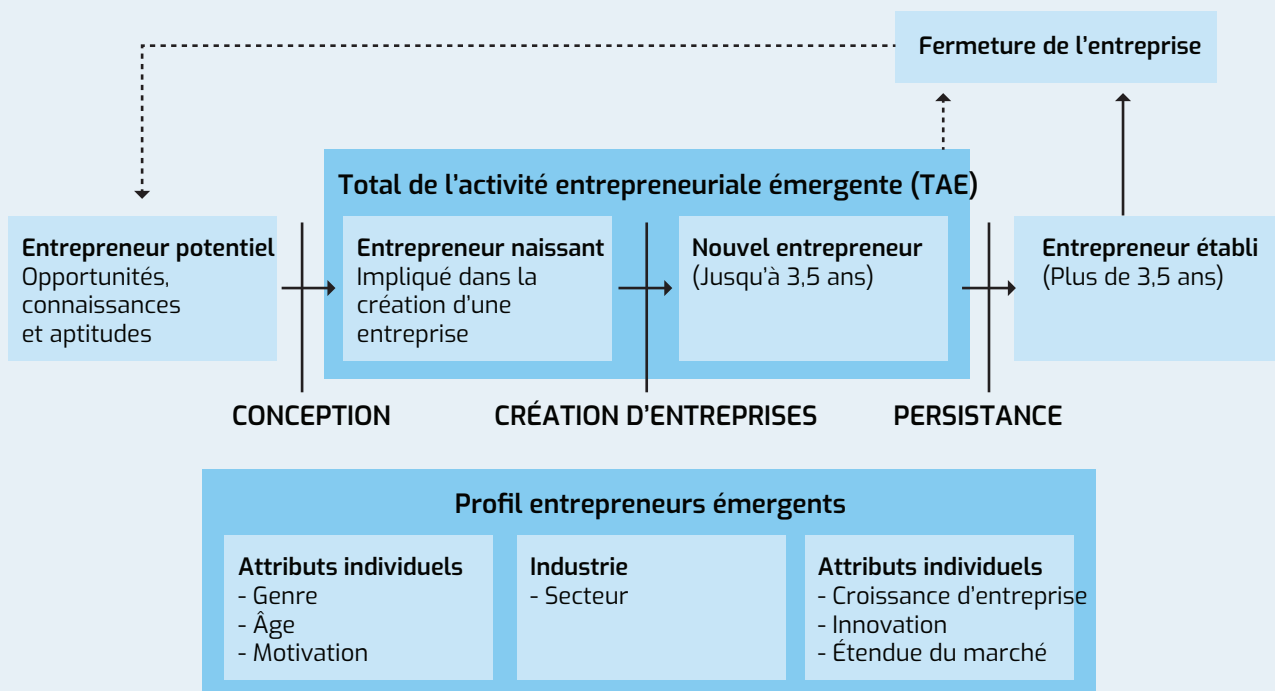


Figure 2. Étapes du processus entrepreneurial.

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, aux initiatives de la Stratégie action jeunesse 2016-2021⁹ 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'OCDE¹⁰ seront présentés à titre de comparaison dans ce rapport.

⁹ <https://www.quebec.ca/gouvernement/ministere/economie/publications/plan-daction-gouvernemental-en-entrepreneuriat-page-2017-2022>
¹⁰ Organisation de coopération et de développement économiques



« Pour moi l'entrepreneuriat c'est de se lancer dans un univers créatif sans limites! »

Mersea Board est une entreprise de planche d'équilibre qui a pour mission de développer des habitudes de vie active et ce de façon accessible! L'ensemble des balances board sont créés au Québec, ce qui assure un design créatif ainsi qu'une haute qualité des produits!

Jade Maillé
Fondatrice, Mersea Board

CHAPITRE 1

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

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 compétences¹¹. 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'entreprises¹².

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 3). En effet, seulement 38,2 % des Québécois connaissent personnellement une personne qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années, comparativement à 55,8 % des citoyens dans le RDC. Cela place le Québec 21^e rang des pays de l'OCDE qui participent au GEM, alors que le RDC est au 6^e rang. On constate

aussi qu'au Québec ce taux était en progression de 2013 à 2020, mis à part en 2018 et 2020, où des baisses ont été observées (voir la Figure 4). Pour le RDC, une hausse constante depuis 2013 est observée, sauf depuis la pandémie en 2020, où ce taux semble stagner. 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 18 points séparent les deux territoires.

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

12 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^o Part B, p. 403-419.

Connaissance d'un entrepreneur

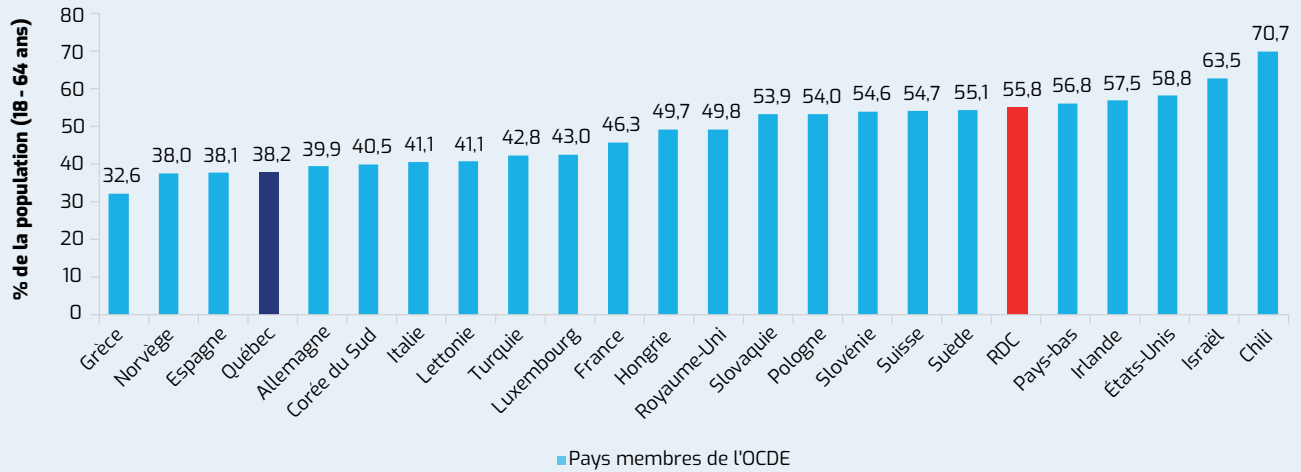


Figure 3. Comparaison de la connaissance personnelle d'un entrepreneur selon les pays participants de l'OCDE

Connaissance d'un entrepreneur

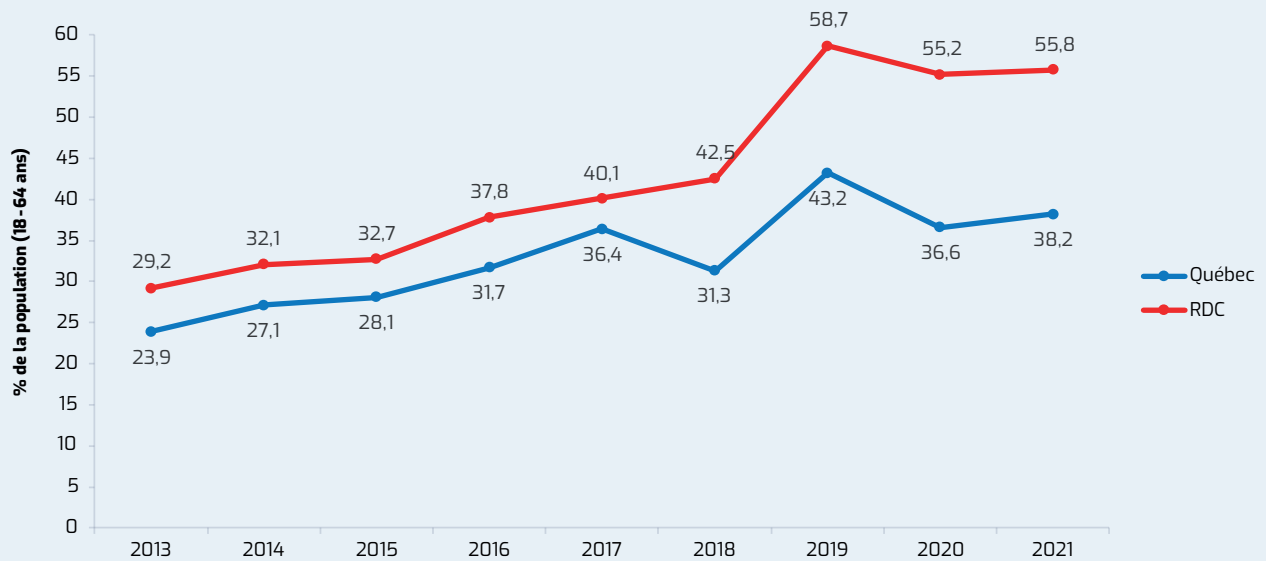


Figure 4. Évolution de la connaissance personnelle d'un entrepreneur au Québec et dans le RDC (2013-2021)

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

(46,0 %) pour devenir entrepreneurs comparativement à leurs concitoyens du RDC, où 62,8 % pensent avoir les compétences requises (voir Figure 5). Sur cet aspect, le RDC figure au 3^e

rang des pays de l'OCDE, alors que le Québec se situe au 17^e rang. L'écart entre le Québec et le RDC se creuse à nouveau, avec 16,8 points d'écart (voir Figure 6). La hausse constante observée entre 2013 et 2017 au Québec semble s'être terminée et maintenir un niveau plutôt constant.

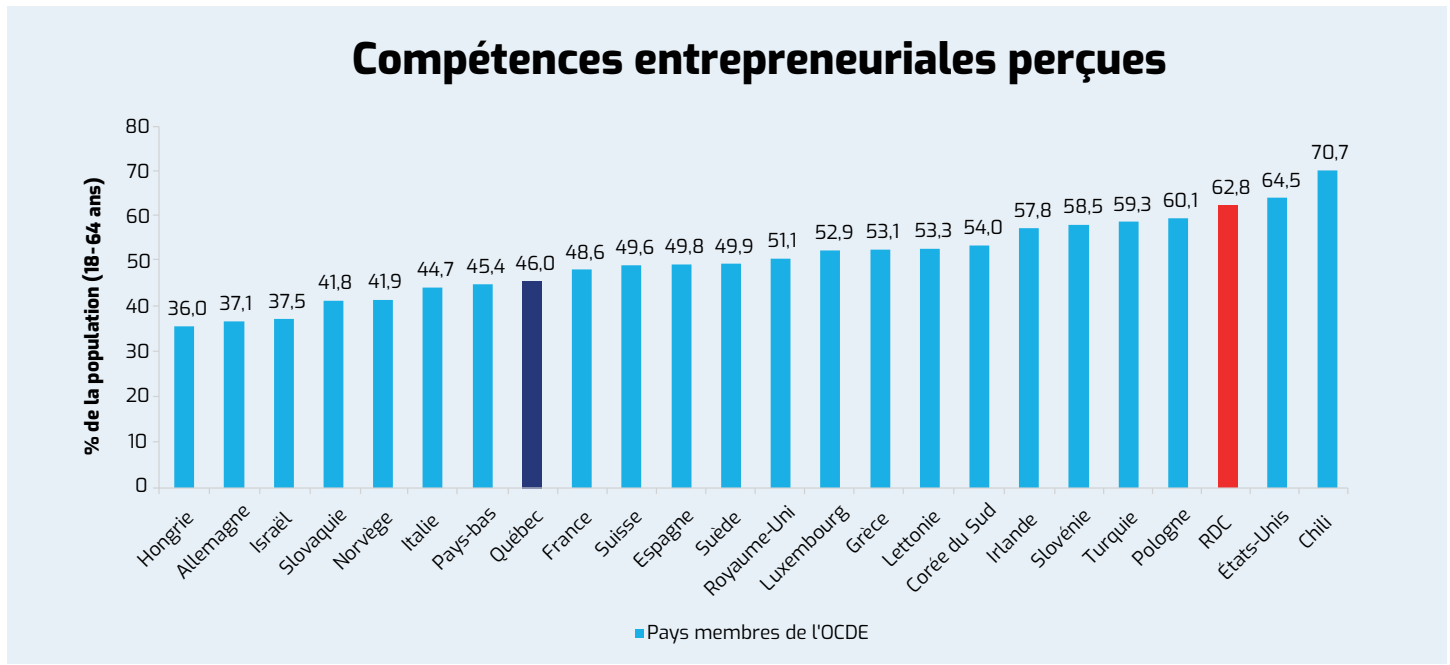


Figure 5. Comparaison des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens des pays participants de l'OCDE

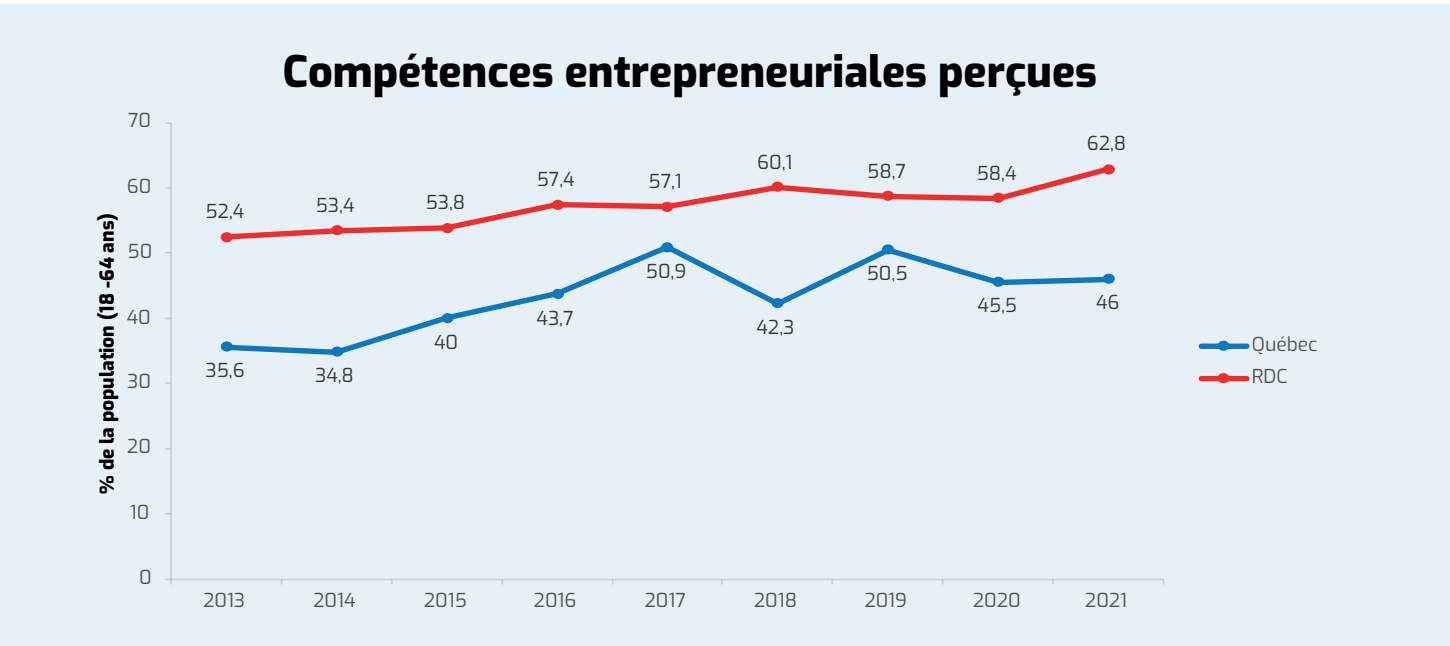


Figure 6. Évolution des compétences entrepreneuriales perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2021)

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 7, 74,4 % des personnes interrogées

au Québec sont d'avis qu'il est plutôt facile de démarrer une entreprise, un taux plus élevé de 10,0 % que dans le reste du Canada (64,4 %). Cela classe le Québec au 4^e rang des 23 pays de l'OCDE qui ont participé à l'enquête.

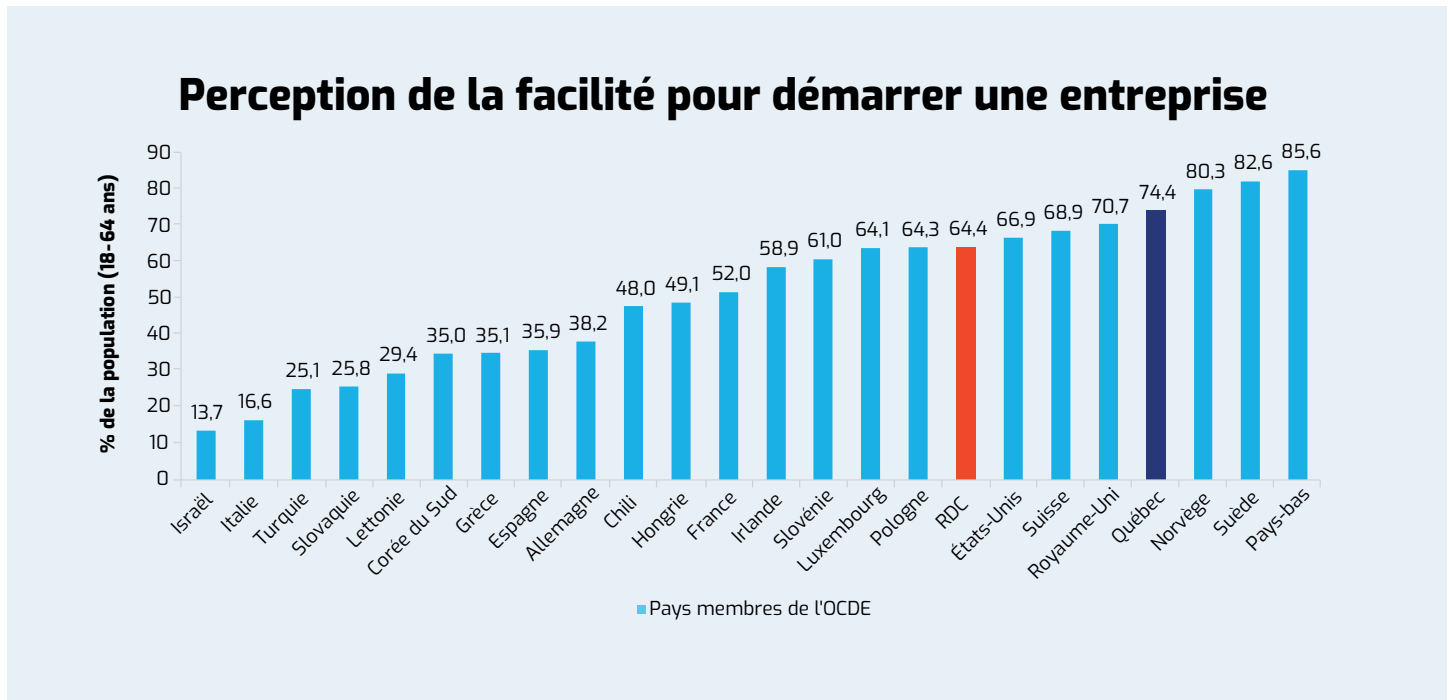


Figure 7. Comparaison du statut élevé des entrepreneurs prospères selon les pays participants de l'OCDE

La Figure 8 montre également une hausse plutôt constante depuis 2016 pour le Québec, mais un léger déclin du RDC depuis 2020. Environ le trois quart de la population québécoise estime qu'il est plutôt facile de

démarrer une entreprise, ce qui se traduit en une augmentation de 27,4 % depuis 2016, où cette proportion était de 47,0 %. Il s'agit d'une importante progression.

Démarrage d'entreprise facile

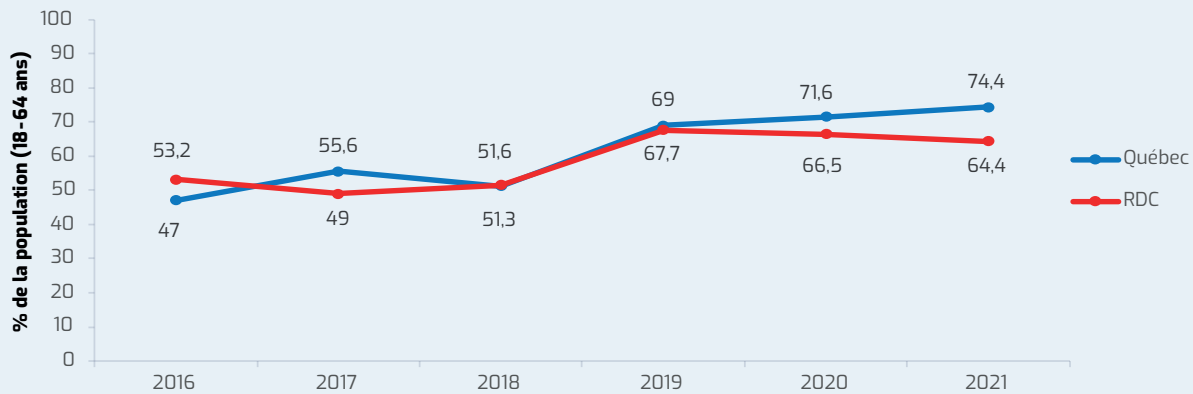


Figure 8. Facilité perçue de démarrer une entreprise sur le territoire du Québec ou du RDC (2016 à 2021)

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 9, le Québec est le territoire où les citoyens perçoivent le plus d'opportunités en 2021, soit 81,7 %. Celui-ci se retrouve devant le RDC qui obtient un taux de 67,4 %, se retrouvant au 6^e rang. À cause de la pandémie de COVID-19, le contexte économique mondial était

relativement défavorable en 2020, il n'était 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 10). Toutefois, nous pouvons voir un rebond spectaculaire dans ce taux, dont la progression constante depuis 2015 ne semble avoir été interrompue que lors de l'arrivée de la pandémie en 2020.

Opportunités perçues

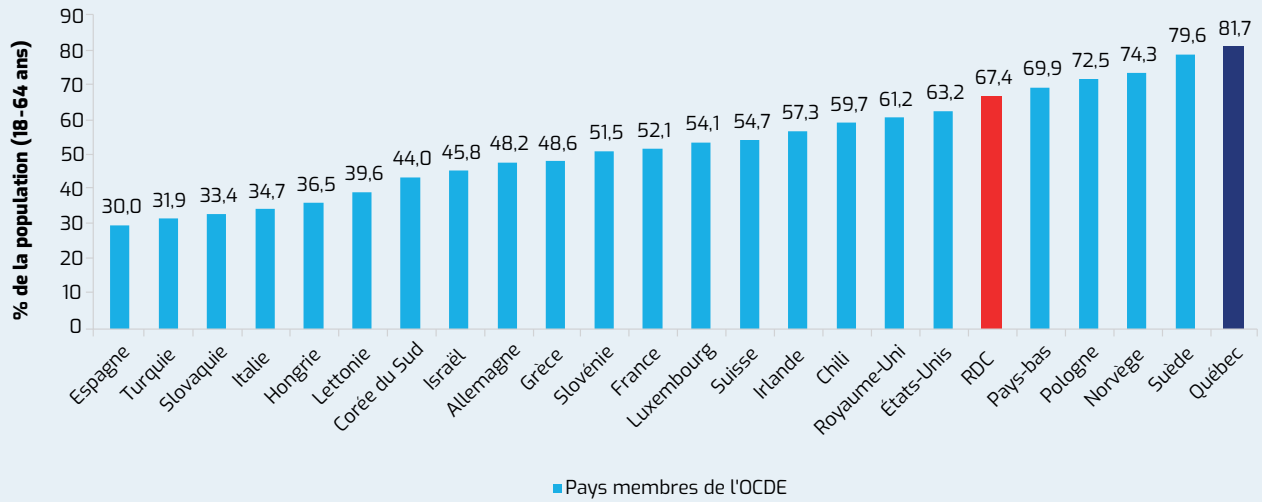


Figure 9. Comparaison des opportunités perçues par les citoyens selon les pays participants de l'OCDE

Opportunités perçues

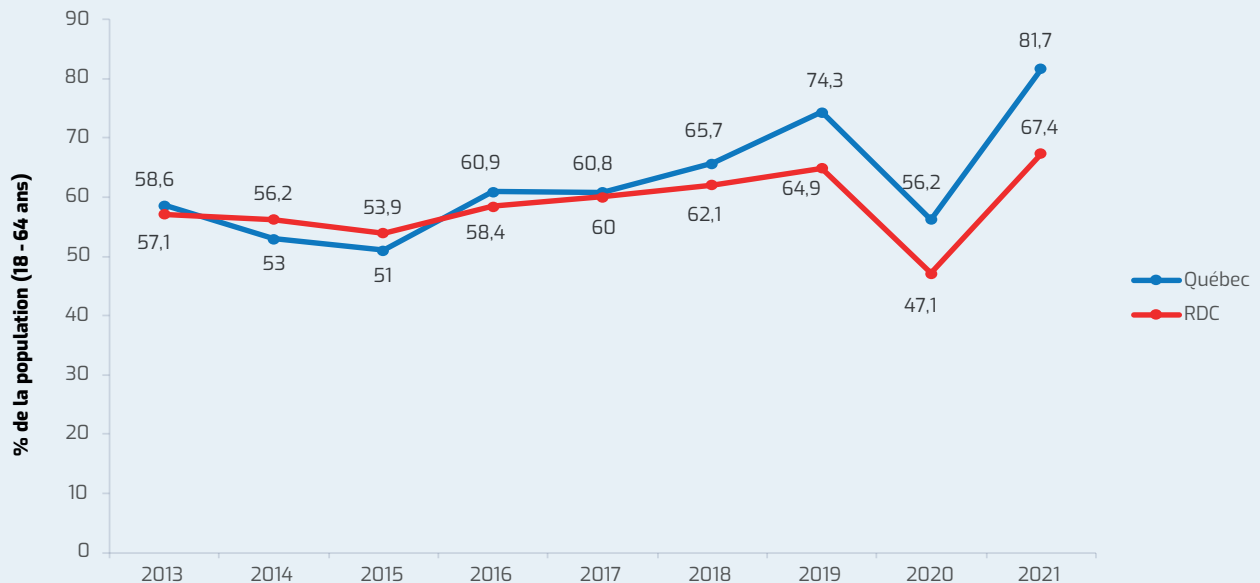


Figure 10. Évolution des opportunités perçues par les citoyens du Québec et du RDC (2013-2021)

Quant à la peur de l'échec, les Québécois sont moins nombreux (48,4 %) à affirmer qu'elle les freine dans la saisie d'une opportunité comparativement à l'an passé où 53,7 % des citoyens du

Québec jugeaient que c'était le cas (voir Figure 11 et Figure 12). Encore une fois, la pandémie de COVID-19 semble avoir eu une exception par rapport aux tendances des années précédentes, mais néanmoins,

la peur de l'échec semble en progression constante depuis 2013 au Québec, tout comme dans le RDC. Le Québec se situe dans la médiane des territoires comparables, alors que le RDC est au 4^e rang.

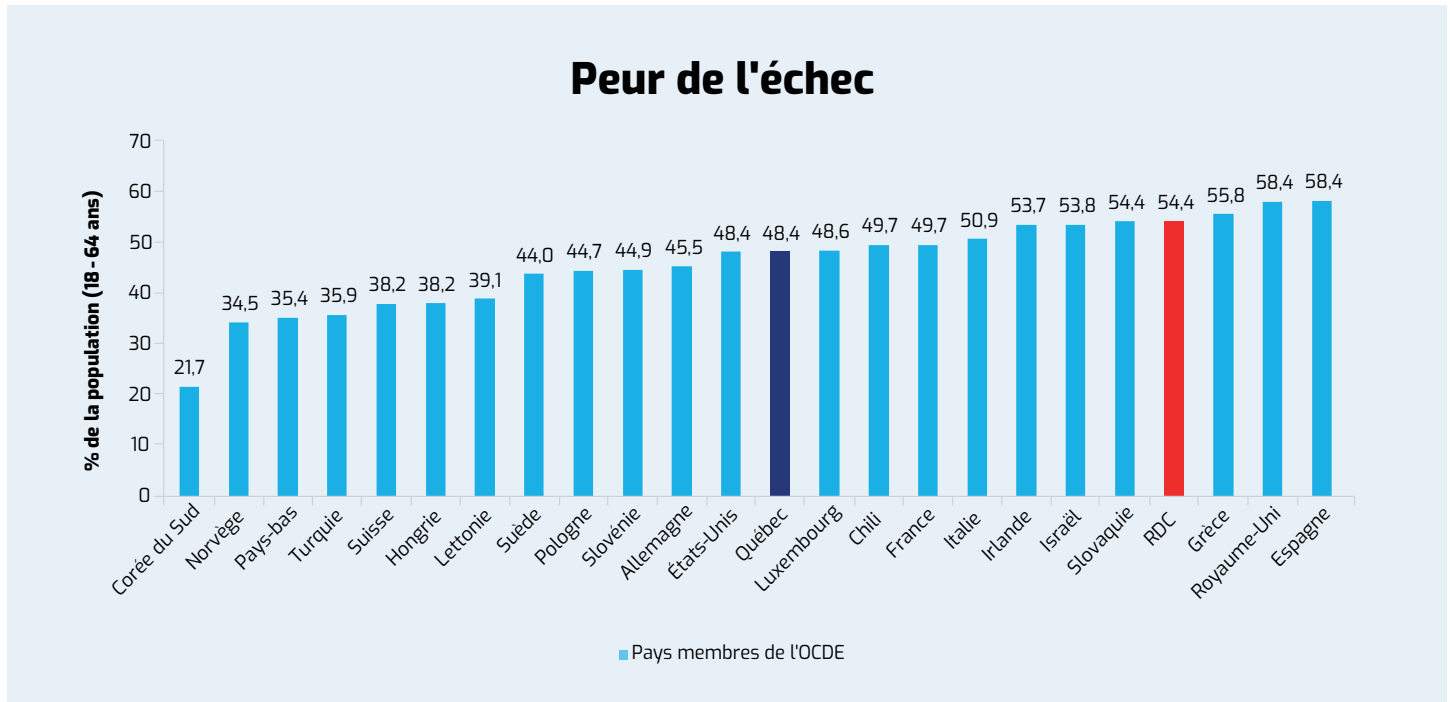


Figure 11. Comparaison de la peur de l'échec des citoyens des pays participants de l'OCDE

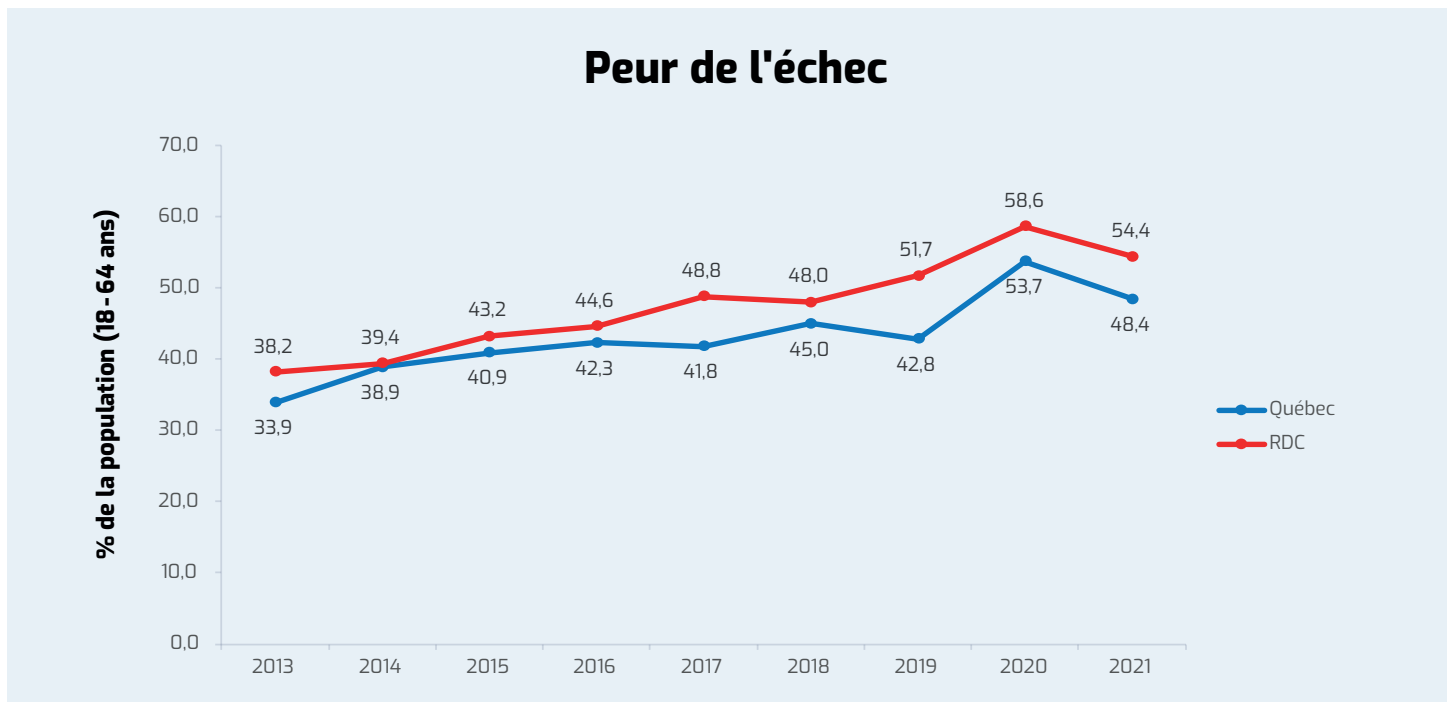


Figure 12. Évolution de la peur de l'échec des citoyens du Québec et du RDC (2013-2021)

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 légère hausse de l'intention d'entreprendre par rapport à l'an passé pour se

situer à 19,5 % cette année, soit le 10^e rang des pays de l'OCDE (voir Figure 13). Ce taux est un peu plus bas que celui des États-Unis (20,5 %) et encore plus bas que celui du RDC (23,4 %) qui est au 5^e rang, mais nettement inférieur à celui du Chili (51,4 %) qui figure au premier rang.

On peut constater que la baisse de l'intention d'entreprendre causée par la pandémie de COVID-19 a été similaire dans le RDC et au Québec mais que la « reprise » de l'intention d'entreprendre est moins forte au Québec que dans le RDC (Figure 14).

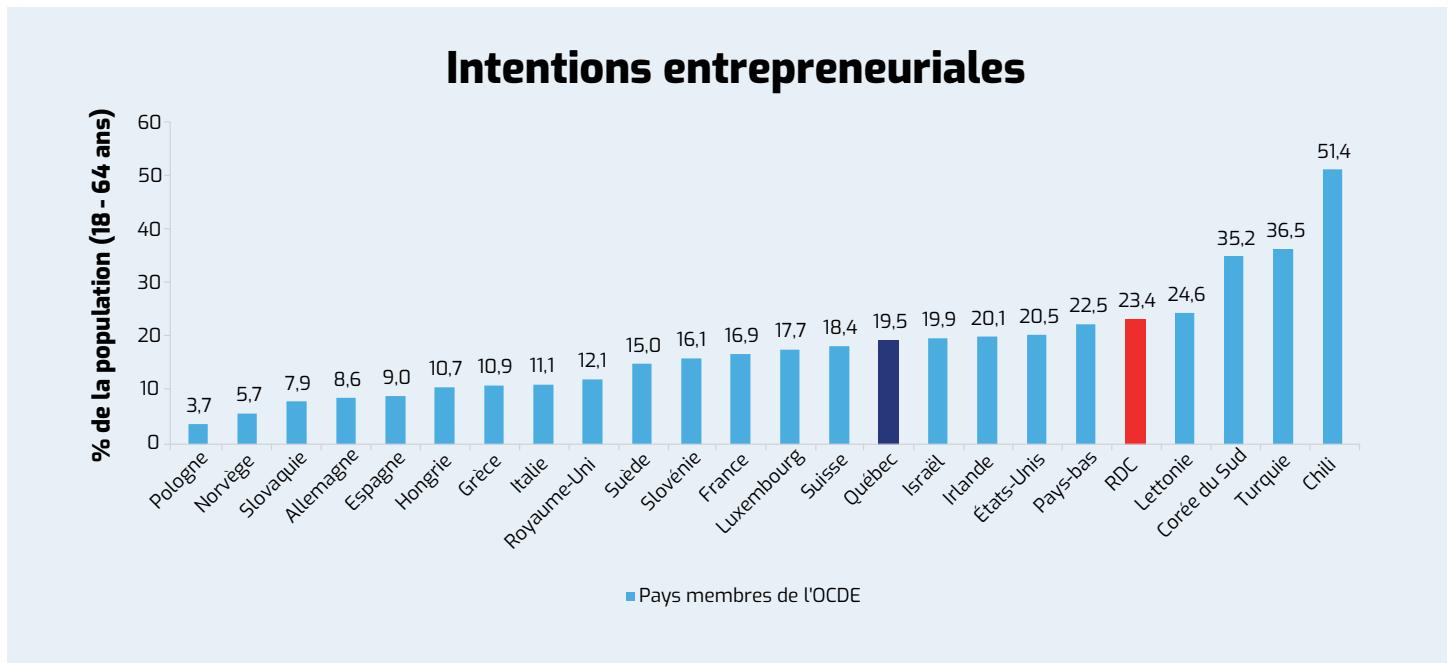


Figure 13. Comparaison de l'intention d'entreprendre des citoyens participants des pays de l'OCDE

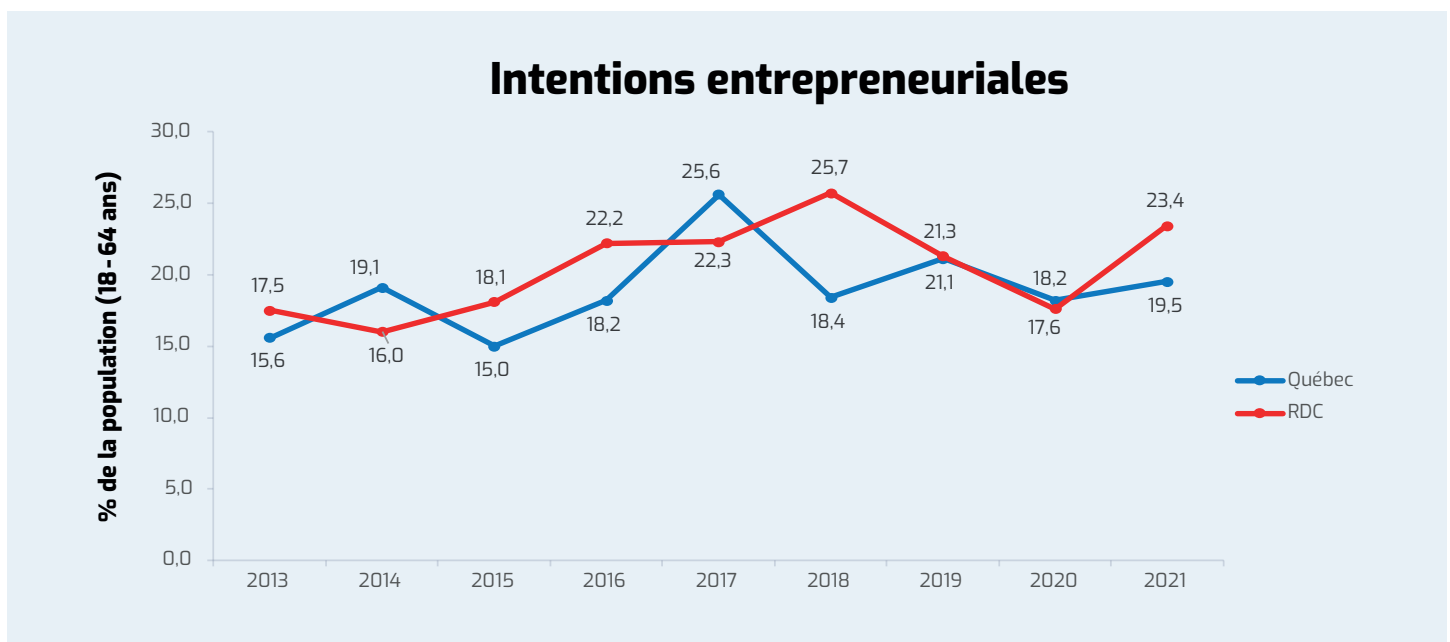


Figure 14. Évolution de l'intention d'entreprendre des citoyens du Québec et du RDC (2013-2021)

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, le Québec se situe au 10^e rang des pays de l'OCDE, avec un taux de 7,5% (Figure 15). Le RDC reprend une position de tête en se situant au 2^e rang, avec 11,0%, juste derrière le Chili (20,4%), mais devant les États-Unis (10,7 % pour le 4^e rang). Globalement, on constate que la pandémie a affecté le RDC et le Québec quant aux taux d'entrepreneurs naissants, mais que le RDC s'en tire un peu mieux quant à la « reprise » pour l'année 2021 (Figure 16).

Entrepreneurs naissants

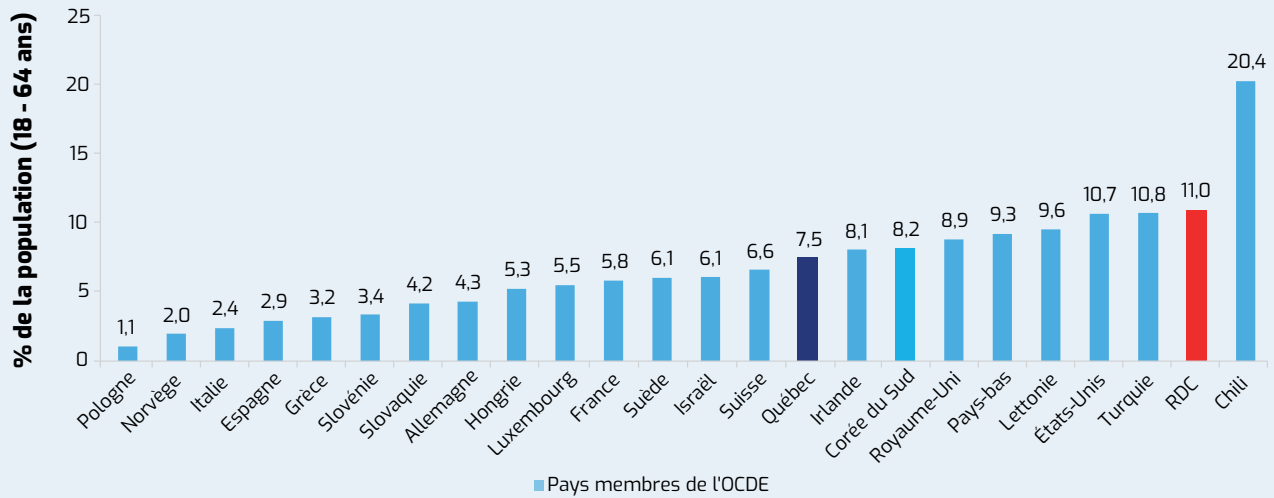


Figure 15. Proportion d'entrepreneurs naissants selon les pays participants de l'OCDE

Entrepreneurs naissants

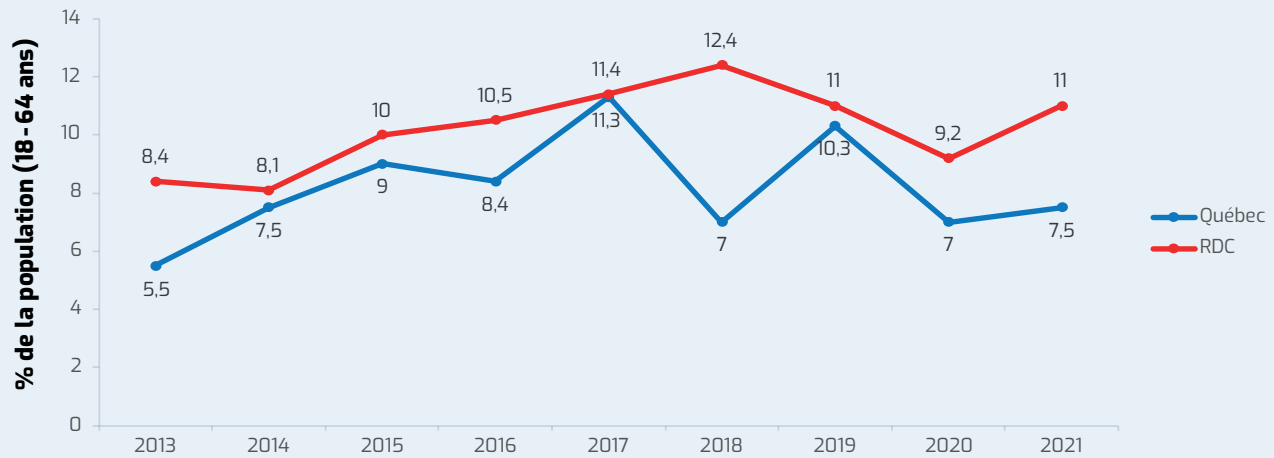


Figure 16. Évolution de la proportion d'entrepreneurs naissants au Québec et dans le RDC (2013-2021)

Nous avons décliné la proportion d'entrepreneurs naissants qui démarrent seuls et les autres qui sont en équipe entrepreneuriale. Comme on peut le voir à la Figure 17, le Québec avait 53,1% de ses entrepreneurs naissants qui démarraient en équipe, alors que c'était le cas de 63,5% de ceux du reste du Canada. L'entrepreneuriat d'équipe semble plus populaire au Québec qu'ailleurs dans le pays.

Entrepreneurs naissants seuls ou en équipe

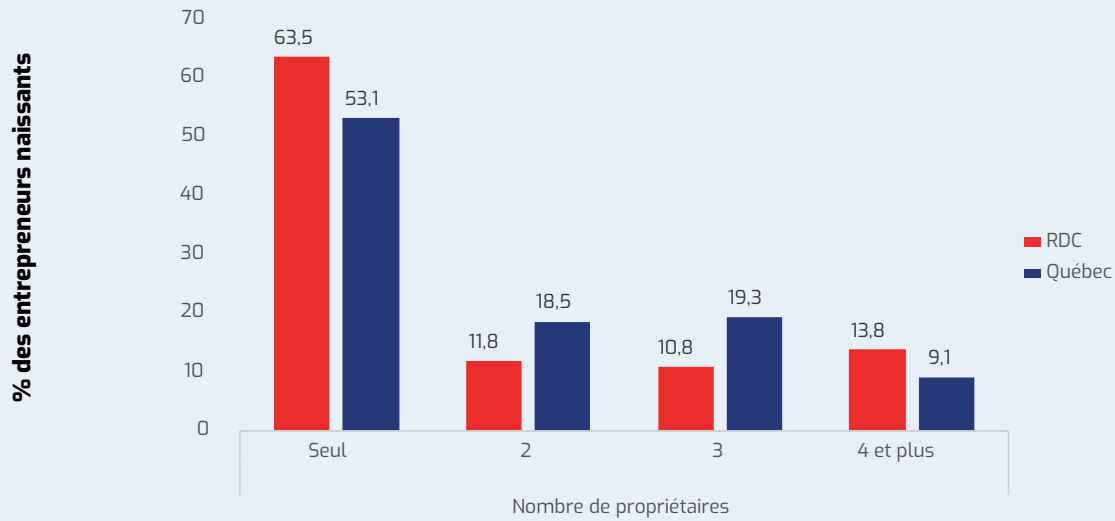


Figure 17. Taux d'entrepreneurs naissants seuls ou en équipe

En 2020, les entrepreneurs naissants n'avaient généralement pas terminé le processus de création de leur entreprise et une proportion de 91,8 % avait alors mentionné avoir dû repousser la date de démarrage à cause de la pandémie de COVID-19, soit l'une des plus grandes proportions des pays participants. Une telle situation est susceptible de voir monter de manière beaucoup plus grande les taux de nouveaux entrepreneurs pour cette année (2021) du fait que ce

retard a probablement été comblé. On constate que le Québec possède l'un des taux les plus élevés de nouveaux entrepreneurs, soit 10,9 %, situant le Québec juste derrière le RDC avec un taux de 11,1 % (Figure 18). Il s'agit d'une progression plutôt impressionnante, où non seulement l'écart de 2,0 % entre le Québec et le RDC en 2020 a quasiment été résorbé en 2021, mais il s'agit du plus haut taux observé depuis 2013 (Figure 19).

Nouveaux entrepreneurs

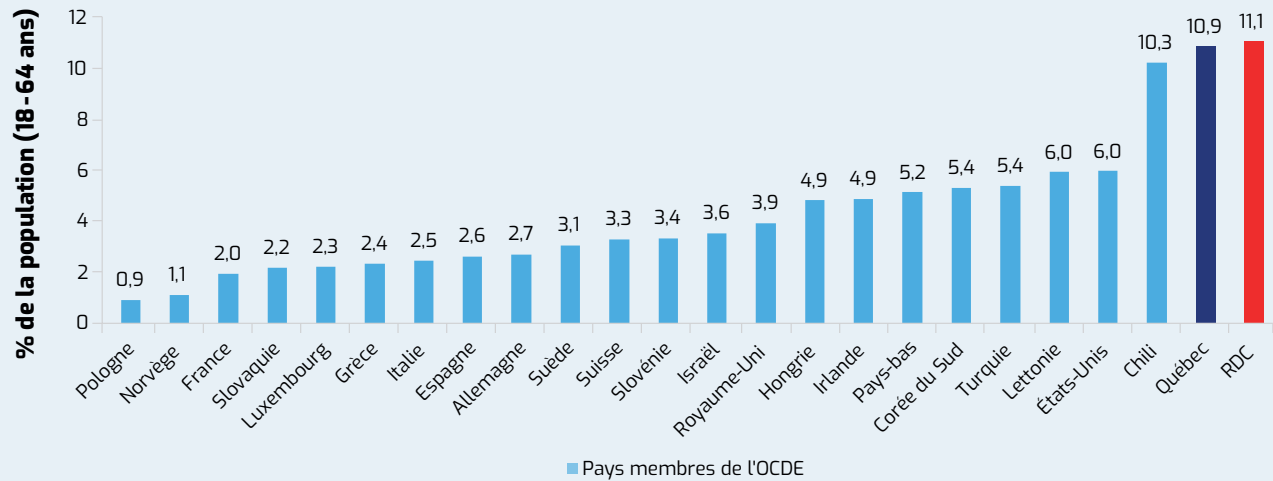


Figure 18. Proportion des nouveaux entrepreneurs selon les pays participants de l'OCDE

Nouveaux entrepreneurs

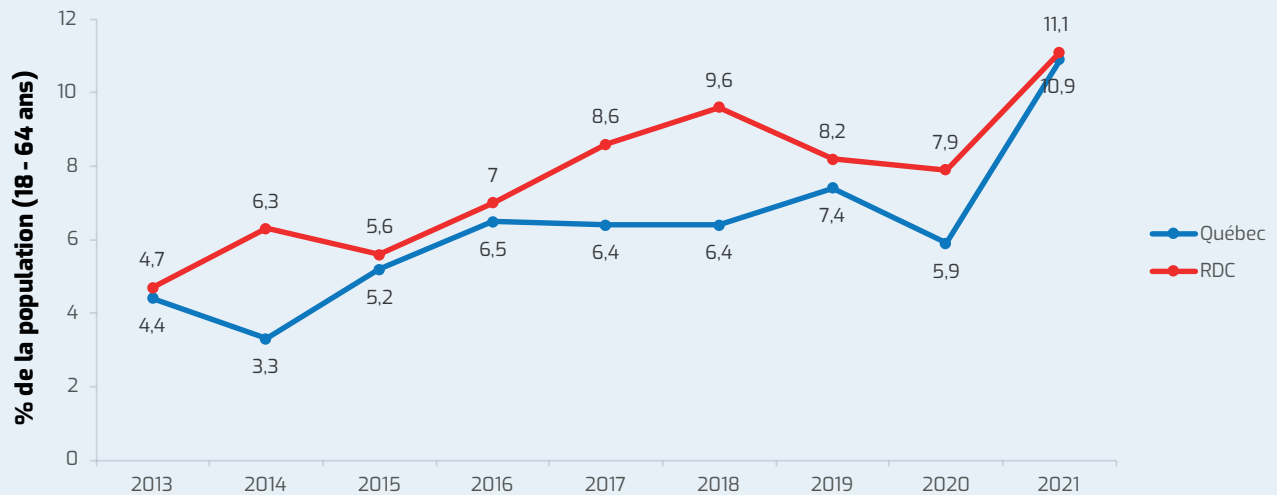


Figure 19. Évolution des nouveaux entrepreneurs au Québec et dans le RDC (2013-2021)

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 20 que le taux d'activité entrepreneuriale émergente au Québec est de 17,6 % et se situe au 3^e rang des territoires comparables, devant les États-Unis (16,5 %, 4^e rang) mais derrière le RDC (20,8 %) et le Chili (29,9 %), qui occupent respectivement les 2^e et 1^{er} rangs. Le Québec suit la même tendance que le RDC, soit une hausse de l'activité

entrepreneuriale émergente qui fait office de « rebond » suite à la baisse observée en 2020 à cause probablement de la pandémie de COVID-19 (voir Figure 21). Il s'agit du plus haut taux observé pour le Québec depuis 2013, et très semblable à celui de 2019.

Total de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE)

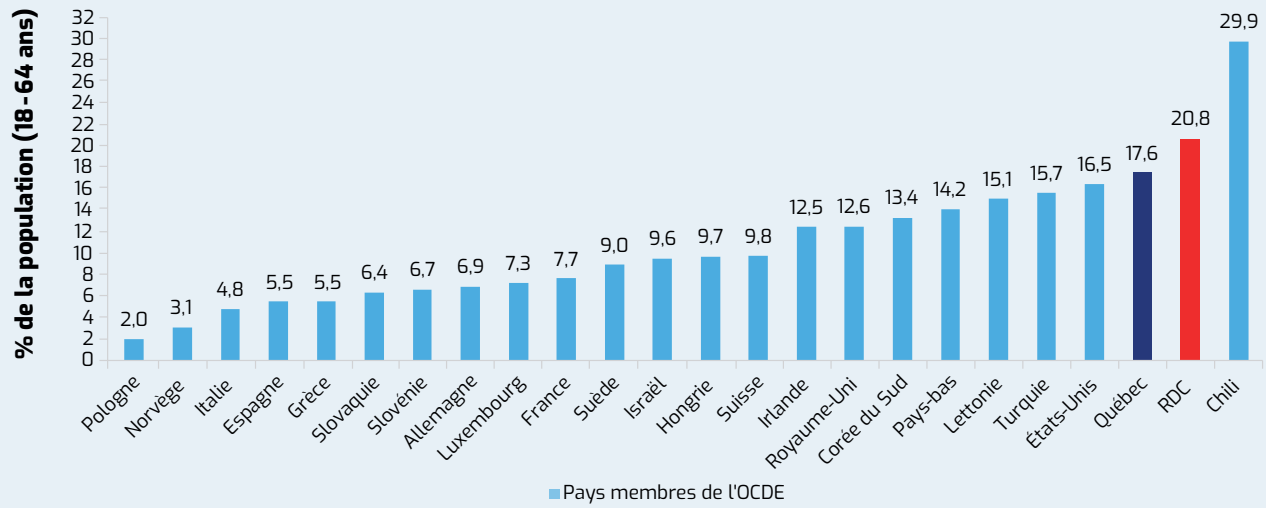


Figure 20. Proportion de l'activité entrepreneuriale émergente selon les économies comparables

Total de l'activité entrepreneuriale émergente (TAE)

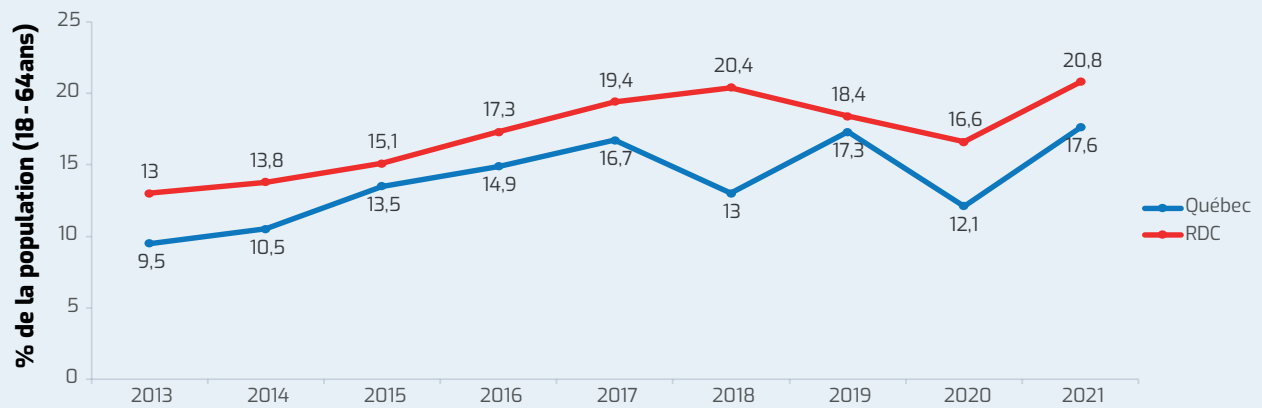


Figure 21. Évolution de l'activité entrepreneuriale émergente au Québec et dans le RDC (2013-2021)

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 ¹³, sur l'adoption de nouvelles technologies ou le développement de nouveaux marchés ¹⁴, sur l'accès au financement ¹⁵, sur le besoin de réorganiser le personnel et les routines ¹⁶, obligeant certaines entreprises à pivoter stratégiquement ¹⁷ pour se maintenir en activité. Toutes ces grandes incertitudes et ces difficultés ont même contribué à augmenter les problèmes de santé mentale ¹⁸. Cela a amené les gouvernements à réagir à la crise économique créée artificiellement par les mesures de prévention contre la contagion du virus ¹⁹. 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 ²⁰.

Bien que le choc économique et social de la pandémie ait probablement été plus important dans les mois qui ont succédé à mars 2020, plusieurs contraintes imposées par la santé publique de nombreux pays et territoires étaient toujours en vigueur en 2021. Dès lors, certains démarrages ont pu en ressentir les effets négatifs, tout comme certaines entreprises. 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 22, les entrepreneurs émergents du Québec mentionnent que leur démarrage a été difficile à cause de la pandémie dans une proportion de 35,8 %, alors que ce

taux était de 66,8 % en 2020. Dans le reste du Canada, le démarrage a été rendu difficile pour 56,9% (2020 : 62,8 %). Cette situation de difficulté au Québec, qui place le territoire au 14^e rang, a été rapportée dans une proportion très similaire à celle des États-Unis (35,4 %) ou du Royaume-Uni (35,7 %) (respectivement 16^e et 15^e rang).

13 Fairlie, R. & Fossen, F. M. (2021), « The early impacts of the COVID-19 pandemic on business sales », *Small Business Economics*, 1-12.

14 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.

15 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.

16 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.

17 Shepherd, D. A., « COVID 19 and entrepreneurship: Time to pivot? », *Journal of Management Studies*, [en ligne].

18 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.

19 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.

20 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*.

Démarrage d'entreprise rendu difficile suite à la Covid-19

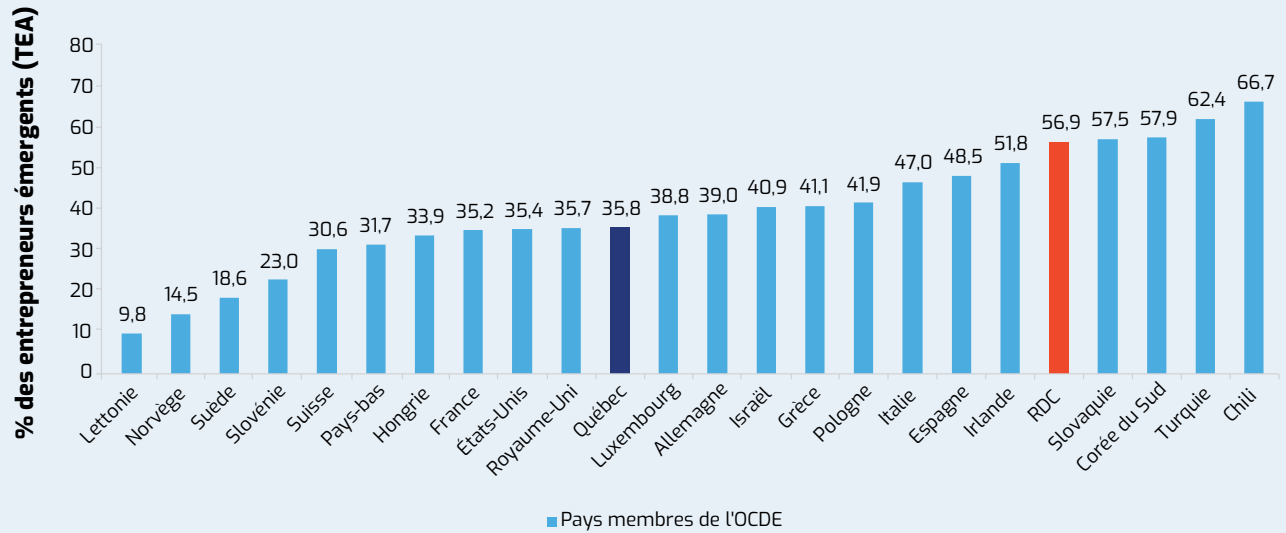


Figure 22. Démarrage de l'entreprise rendu difficile pour les entrepreneurs émergents à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Au niveau des conséquences de la pandémie de COVID-19 sur la croissance des entrepreneurs émergents, on constate que celle-ci n'a affecté qu'une proportion de

25,3% de ceux-ci au Québec, alors que c'est le cas de 38,9% pour le RDC (Figure 23). Ces taux déclinent par rapport à 2020, alors que le Québec avait 33,8% de ses entrepreneurs

émergents qui voyaient leur croissance affectée par la pandémie, tandis que c'était le cas pour 42,8% de ceux du RDC.

Croissance d'entreprise rendue difficile suite à la Covid-19

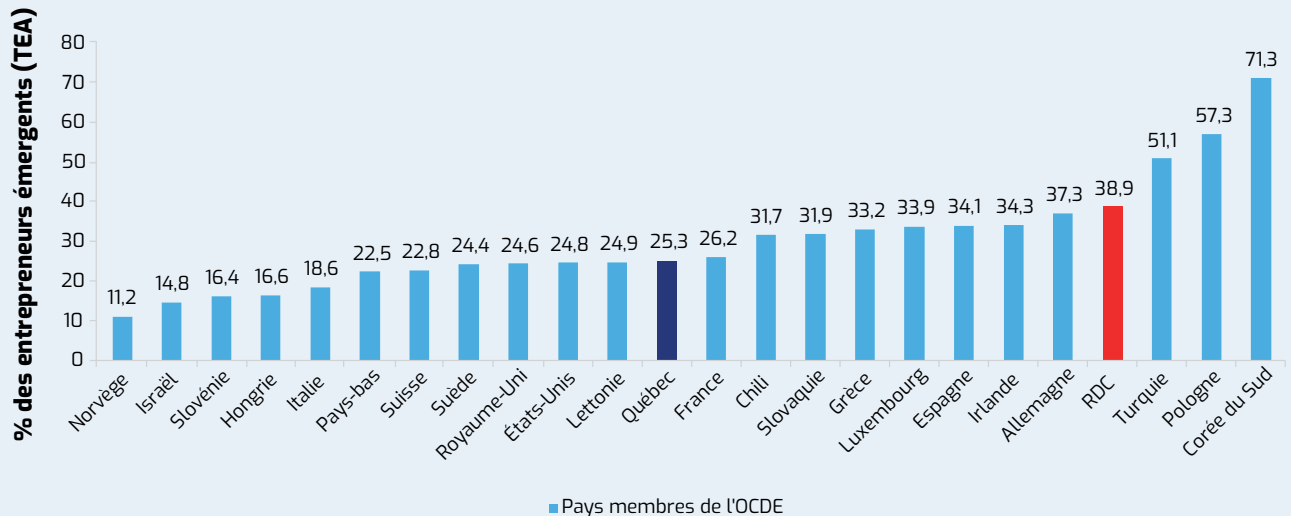


Figure 23. Croissance de l'entreprise rendue difficile pour les entrepreneurs émergents à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Comme souligné précédemment, la pandémie a aussi amené plusieurs opportunités pour le développement des entreprises. À cet égard, les entrepreneurs émergents du Québec semblent en avoir profité de manière marquée. En effet, on constate que 65,4 % de ceux-ci ont exploité de

nouvelles opportunités grâce à la pandémie de COVID-19, plaçant le Québec au 3^e rang des territoires comparables, tandis que ce taux était de 48,5 % l'an passé (Figure 24). Pour le RDC, une proportion de 67,5% des entrepreneurs émergents ont pu exploiter de nouvelles opportunités

en 2021 grâce à la pandémie, soit le taux le plus élevé des pays comparables, alors que ce taux était à 49,6% en 2020. Les progressions pour le Québec et le RDC depuis 2020 sont similaires.



Figure 24. 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 78,0% des entrepreneurs émergents du Québec, plaçant la province au 1^{er} rang, juste devant le RDC, qui a un taux de 63,2 % (Figure 25). Alors que le RDC a vu son taux d'appui aux

réponses efficaces du gouvernement décliner légèrement par rapport à 2020 (66,4 % à ce moment), celui du Québec a augmenté de 14,7% (Qc 2020 : 63,3%) (voir Figure 26).

Réponses efficaces du gouvernements face aux conséquences de la Covid-19

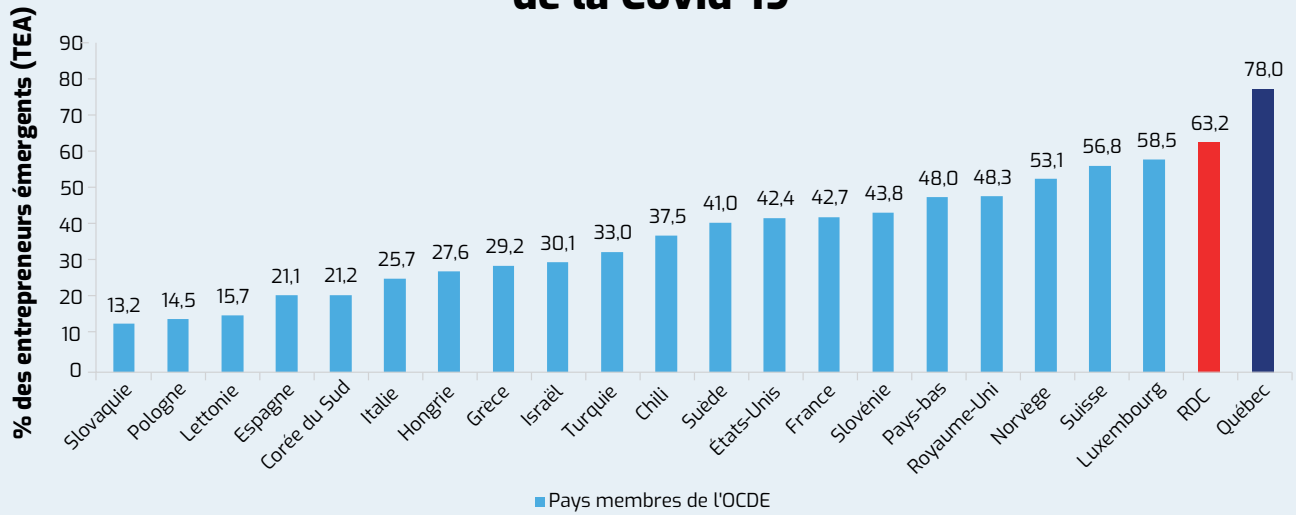


Figure 25. Perception des entrepreneurs émergents quant à l'efficacité des réponses des gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Réponses efficaces du gouvernements face aux conséquences de la Covid-19

(2020-2021)

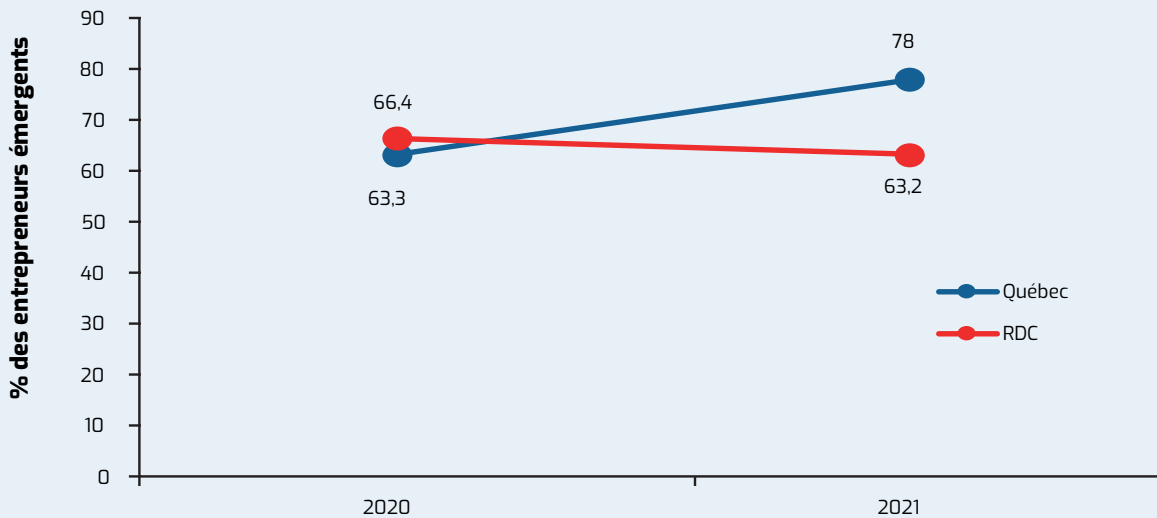


Figure 26. Changement dans la perception des entrepreneurs émergents quant à l'efficacité des réponses des gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 – Québec et RDC, 2020 et 2021

Également, en nouveauté cette année, nous avons vérifié la proportion d'entrepreneurs émergents qui ont adopté des technologies numériques pour la vente en réponse à la pandémie de Covid-19. En effet, plusieurs

commerces ont vu leurs installations physiques se voir fermées temporairement par les mesures d'urgence sanitaire mises en place par les gouvernements. Dans ce contexte, le commerce électronique et la livraison ont explosé. En 2021,

nous pouvons constater que 19,6% des entrepreneurs émergents du Québec ont adopté des technologies numériques pour la vente suite à la pandémie, alors que c'est le cas pour 34,8% des émergents dans le reste du Canada (voir Figure 27).

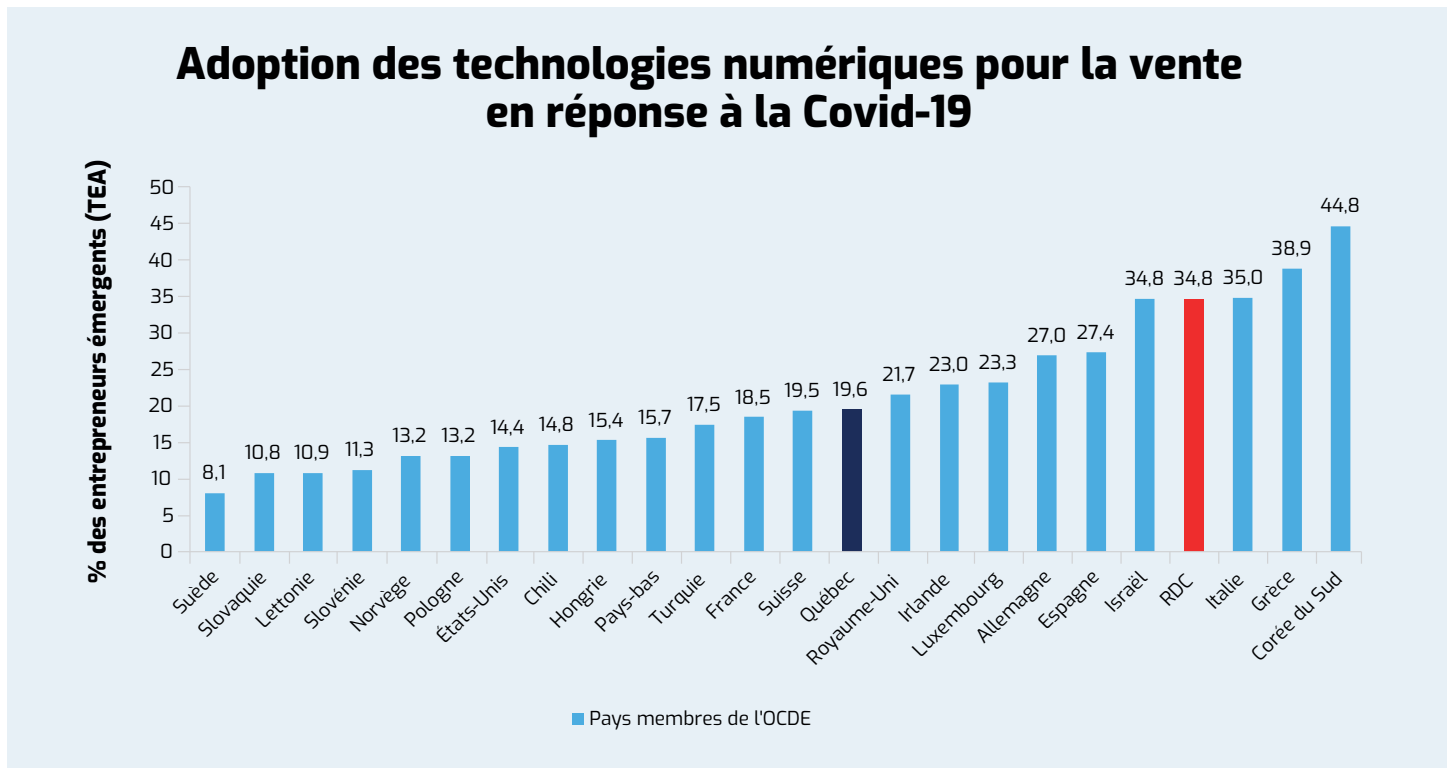


Figure 27. Adoption des technologies numériques pour la vente en réponse à la pandémie selon les pays participants de l'OCDE

Tous les entrepreneurs émergents n'ont pas eu à adopter de nouvelles technologies pour la vente, mais ont pu simplement les améliorer. Comme on peut le voir à la Figure 28, les entrepreneurs émergents du Québec

ont amélioré leurs technologies numériques pour la vente dans une proportion de 31,9%, ce qui place le territoire devant le reste du Canada, dont le taux est à 29,6%. À cet égard, le Québec fait mieux que les États-

Unis à la fois pour l'adoption que pour l'amélioration des technologies numériques pour la vente en réaction à la pandémie.

Amélioration des technologies numériques pour la vente en réponse à la Covid-19

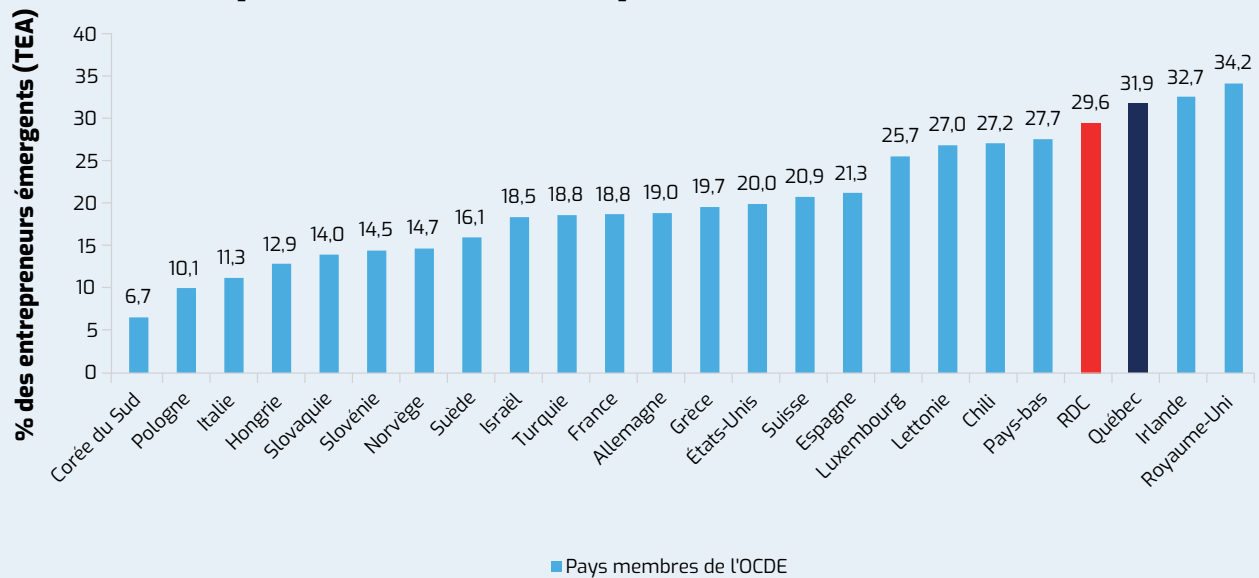


Figure 28. Améliorations des technologies numériques pour la vente en réponse à la pandémie selon les pays participants de l'OCDE

Finalement, toute cette pression subie afin de numériser les entreprises pour la vente suite à la pandémie pourrait avoir un effet d'entraînement par mimétisme et isomorphisme chez les entrepreneurs n'ayant pas saisi cette occasion depuis mars 2020. Nous avons donc vérifié l'intention des entrepreneurs émergents à utiliser de manière accrue les

technologies numériques pour la vente en réponse à la pandémie prochainement. Comme on peut le voir à la Figure 29, le Québec a 54,7% de ses entrepreneurs émergents qui ont l'intention d'utiliser de manière accrue les technologies numériques tandis que c'est le cas de 55,6% des entrepreneurs du reste du Canada. Comme on le constatait précédemment, les États-Unis

qui semblent moins avoir adopté cette tendance jusqu'à maintenant manifestent une intention plus marquée de le faire dans le futur (60,8%) que le Québec et le RDC. Il semble donc y avoir une forme de pression induite par les concurrents qui amène les entrepreneurs émergents à numériser leurs activités de vente depuis la pandémie.

Intention d'utilisation accrue du numérique pour la vente en réponse à la Covid-19

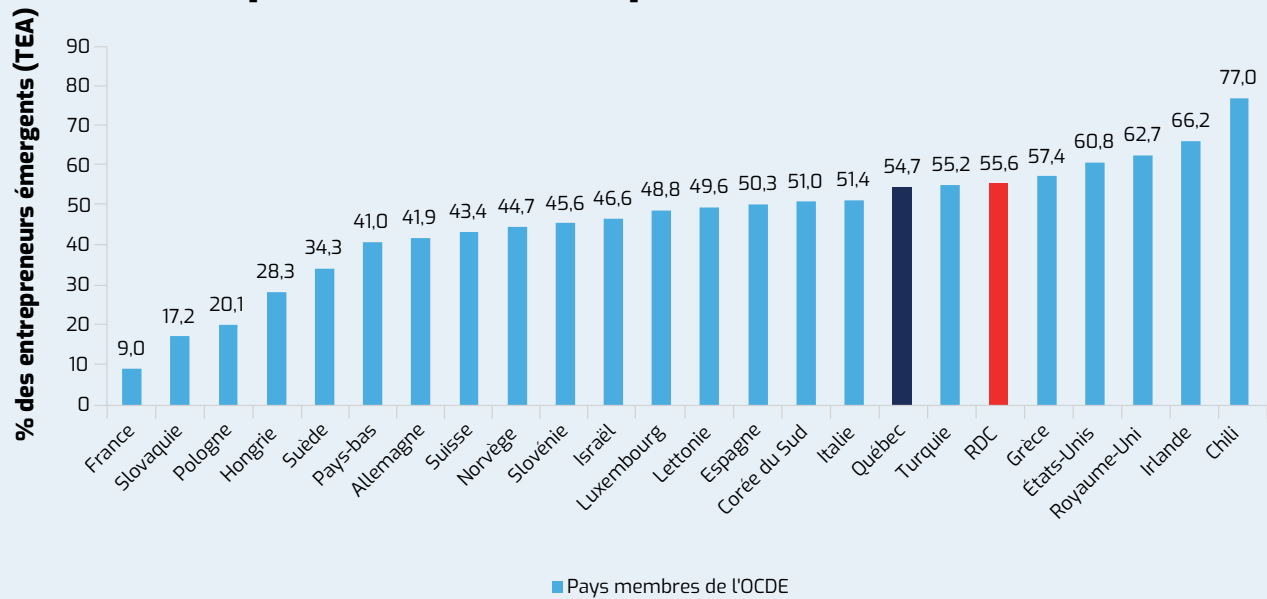


Figure 29. Intention d'utilisation accrue des technologies numériques pour la vente en réponse à la pandémie selon les pays participants de l'OCDE

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 5,8 % d'entrepreneurs établis contre 8,9 % pour le RDC (voir la Figure 30), classant le Québec au 12^e rang. Il s'agit d'une légère remontée pour le Québec, laquelle suit la tendance observée dans le reste du Canada (voir la Figure 31) ²¹.

21 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.

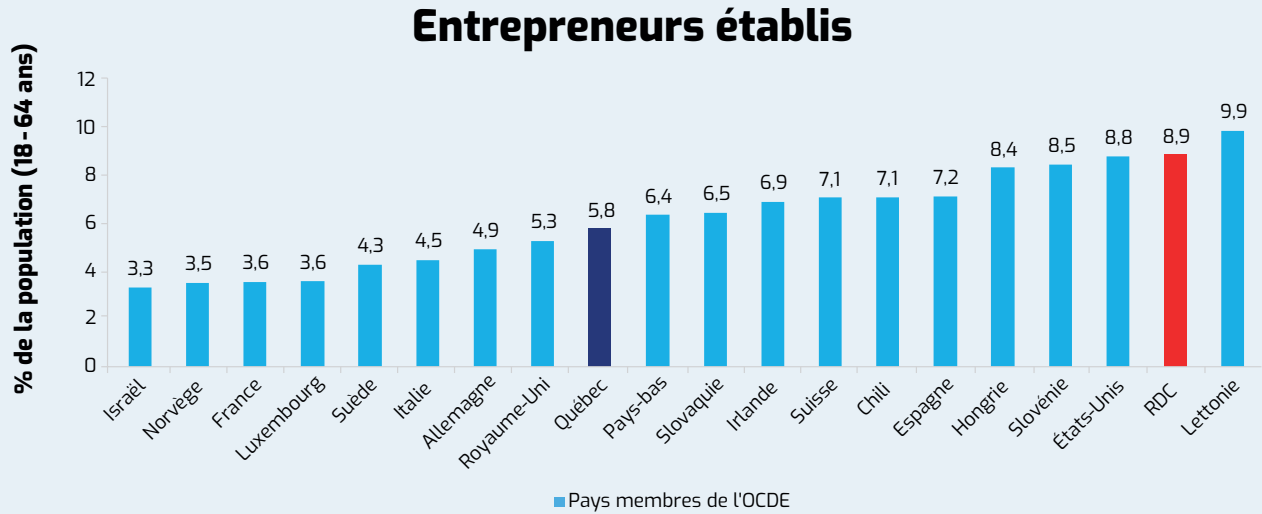


Figure 30. Proportion d'entrepreneurs établis selon les pays participants de l'OCDE

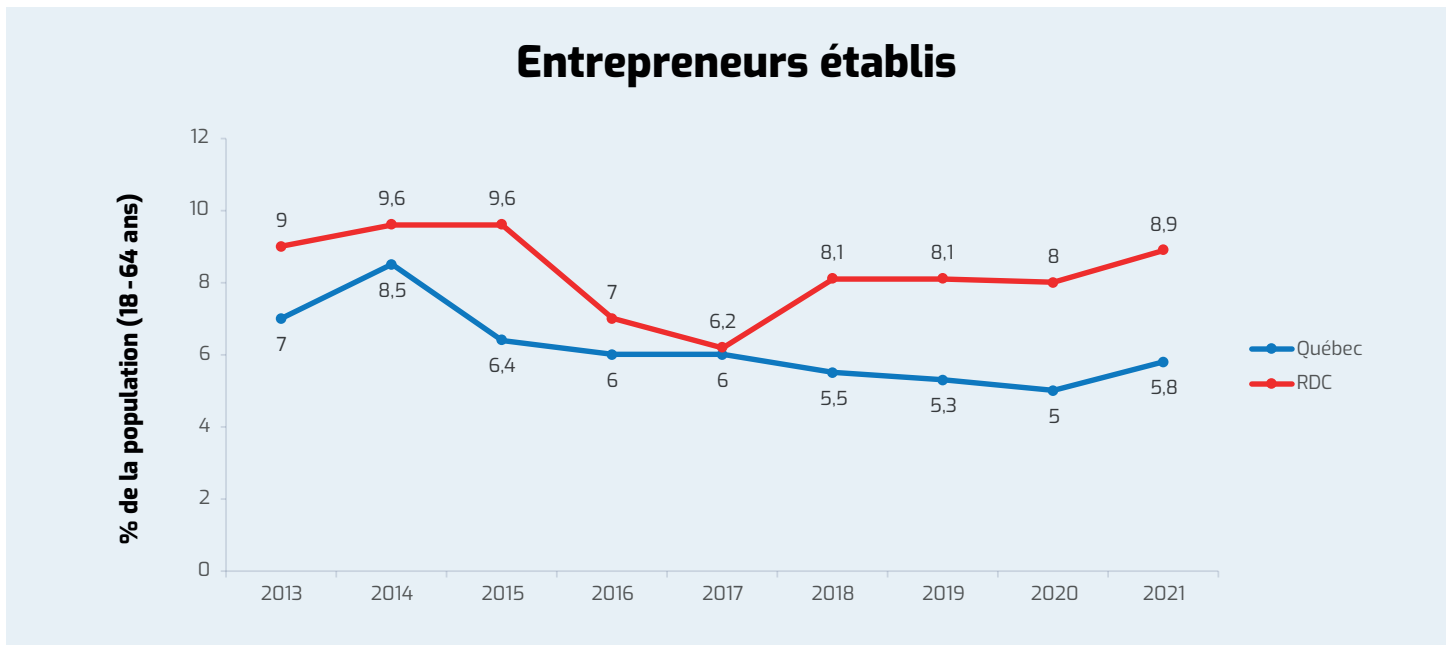


Figure 31. Évolution de la proportion d'entrepreneurs établis au Québec et dans le RDC (2013-2021)

Nous avons retenu les propriétaires d'entreprises²² afin de déterminer la proportion de ceux-ci qui sont en équipe entrepreneuriale. Comme on peut le constater à la Figure 32, la proportion d'entrepreneurs opérant leur entreprise seuls au

Québec est de 43,0% tandis qu'elle est de 63,8% dans le reste du Canada. La proportion d'équipes entrepreneuriales ayant quatre entrepreneurs ou plus étant particulièrement marquée au Québec, avec un taux de 29,6%,

alors que ce taux est de 11,7% pour le RDC. La tendance observée dans l'entrepreneuriat naissant semble se maintenir chez les nouveaux et entrepreneurs établis.

22 Cela inclut ici les nouveaux entrepreneurs et les entrepreneurs établis, qui ont été combinés pour sortir les taux.

Nombre de co-propriétaires

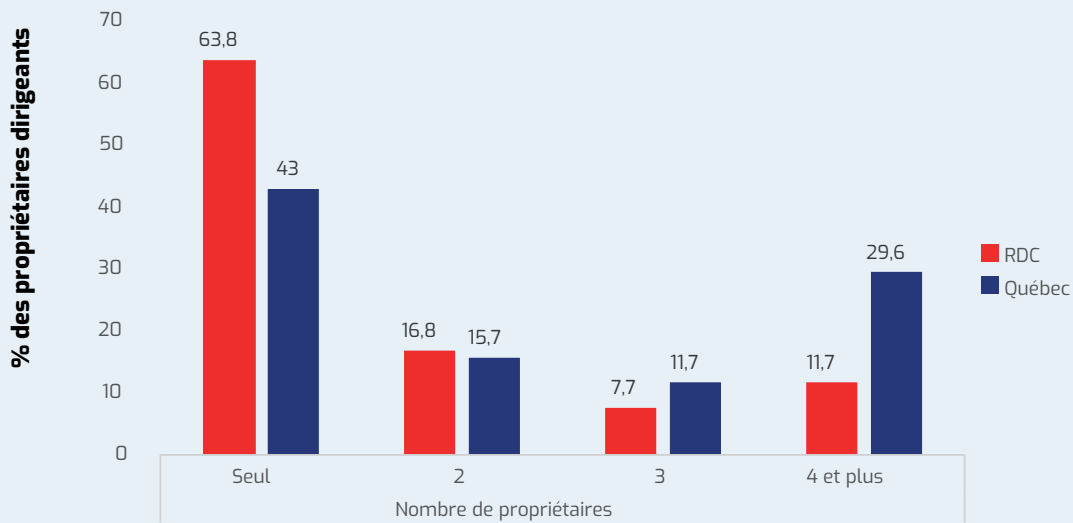


Figure 32. Taux d'entrepreneurs (nouveaux et établis combinés) seuls ou en équipe

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

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 33, la croissance des entreprises appartenant aux entrepreneurs établis a été difficile pour 23,6 % de ceux-ci au Québec, tandis qu'elle l'a été pour 36,0 % 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 22^e rang derrière plusieurs pays tels le Royaume-Uni (34,0 %), les États-Unis (28,2%) et la Corée du Sud (80,2 %),

dont les entrepreneurs établis ont été plus majoritairement touchés dans leurs plans de croissance. Rappelons que la Corée du Sud a appliqué des mesures visant l'atteinte de « Covid-Zéro », soit de réduire la propagation du virus par diverses mesures restrictives, ayant des conséquences importantes sur le commerce. Comme on peut le voir à la Figure 34, le Québec comme le reste du Canada ont vu les conséquences de la Covid-19 sur leur croissance diminuer grandement, mais cette réduction a été plus grande au Québec.

Croissance d'entreprise rendue difficile suite à la Covid-19

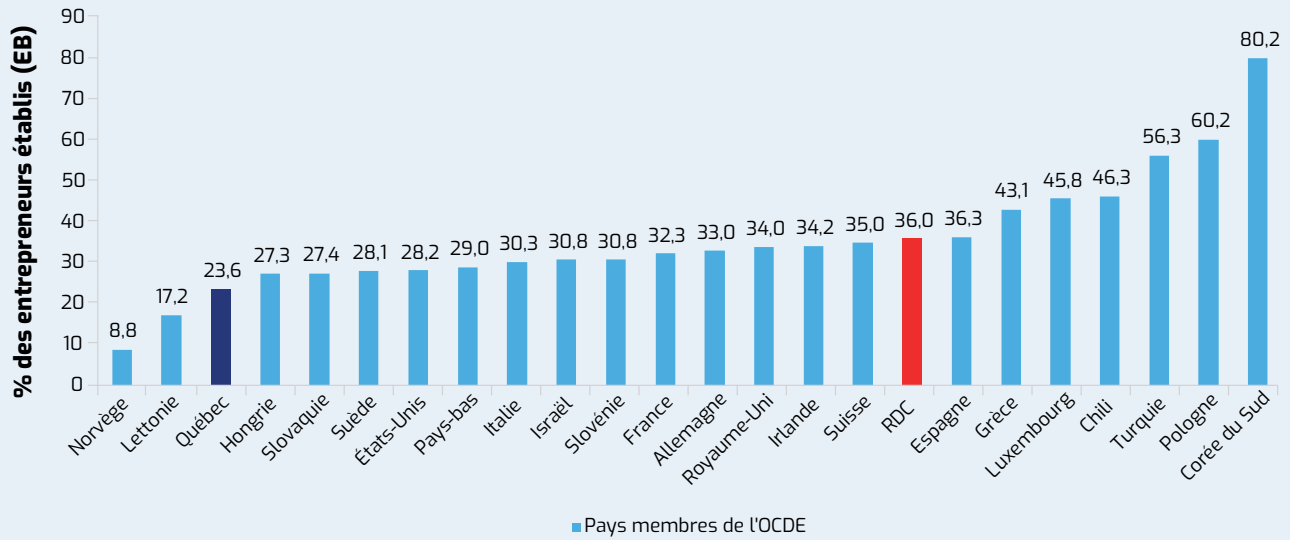


Figure 33. Croissance de l'entreprise rendue difficile pour les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Croissance rendue difficile suite à la Covid-19 (2020-2021)

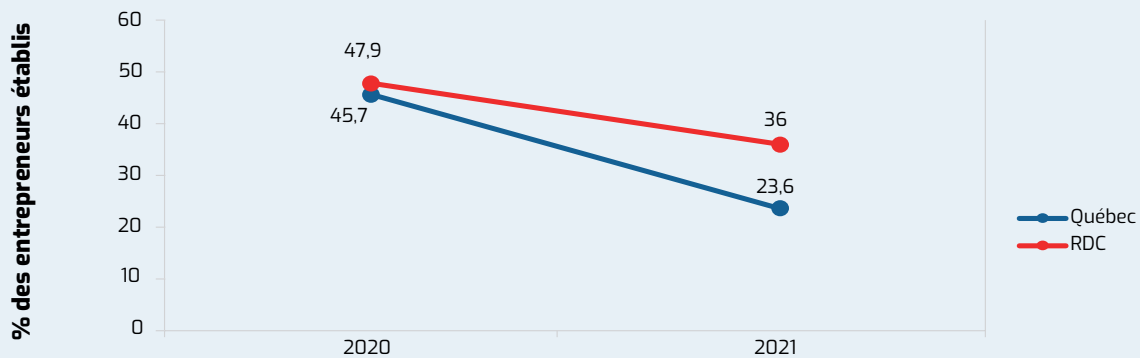


Figure 34. Croissance de l'entreprise rendue difficile pour les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 – Québec et RDC, 2020 et 2021

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 35, 60,7 % des entrepreneurs établis ont pu saisir de nouvelles opportunités induites par la pandémie, situant le Québec au 1^{er} rang des pays de l'OCDE, devant le RDC et les États-Unis, qui ont

respectivement des taux de 38,2 % et 40,1 %. Les pays plus près de la médiane tels que l'Allemagne ont pu saisir des opportunités grâce à la COVID-19 dans une proportion de 30,9 %, ce qui est environ la moitié du taux de ceux situés au Québec. De plus, on voit que par rapport à 2020, le Québec a eu 6% plus d'entrepreneurs établis ayant pu saisir de nouvelles

opportunités grâce à la pandémie, alors que la progression n'a été que de 2,5% dans le RDC (voir Figure 36). En somme, malgré certaines difficultés importantes pour certains entrepreneurs établis, plusieurs autres ont pu tirer avantage de la situation causée par la pandémie de COVID-19 et les conséquences de la pandémie semblent s'estomper au fil du temps.

Nouvelles opportunités exploitées grâce à la Covid-19

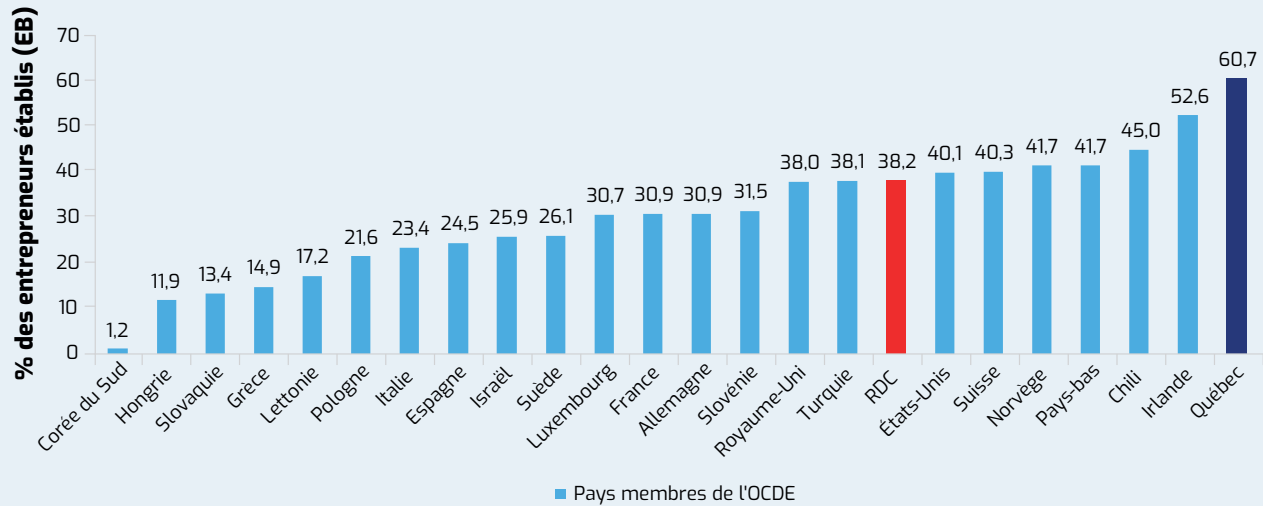


Figure 35. Nouvelles opportunités exploitées par les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Nouvelles opportunités exploitées grâce à la Covid-19 (2020-2021)

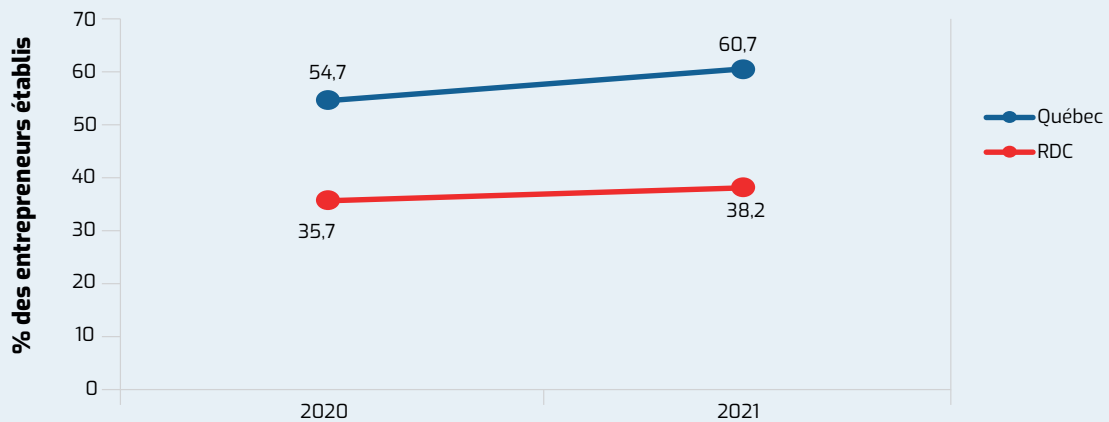


Figure 36. Nouvelles opportunités exploitées par les entrepreneurs établis à la suite de la pandémie de COVID-19 – Québec et RDC, 2020 et 2021

Finalement, on peut constater à la Figure 37 que les entrepreneurs établis jugent dans une proportion de 63,8 % que les réponses des gouvernements pour faire face à la pandémie ont été efficaces, ce qui

place le Québec au 3^e rang, devant le RDC (57,3 %) qui se place alors au 5^e rang. En contrepartie, les États-Unis ont une proportion de 44,3 % 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 (55,8 %), mais beaucoup plus élevé que celui la Corée du Sud, qui figure au dernier rang avec un taux de 11,9%.

Réponses efficaces du gouvernements face aux conséquences de la Covid-19

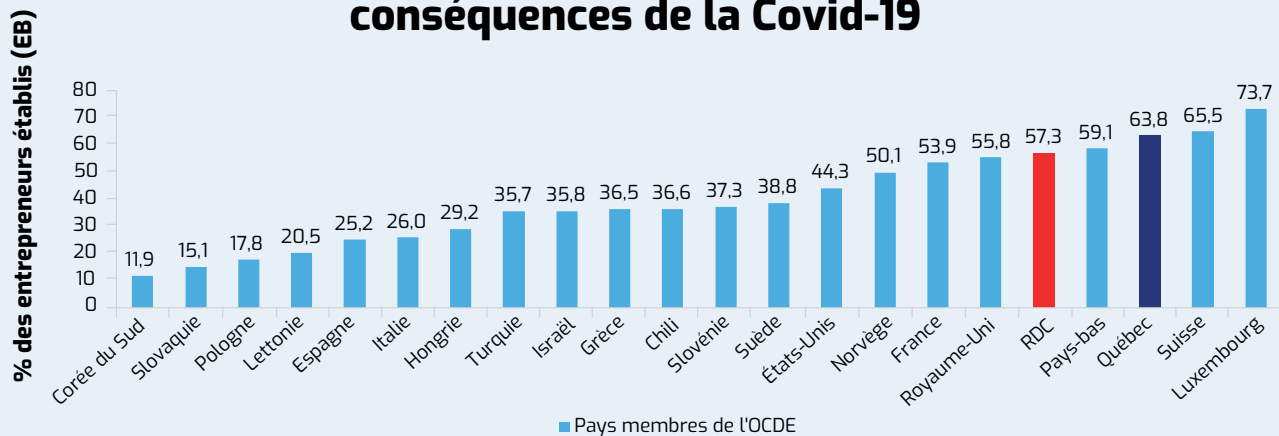


Figure 37. Perception des entrepreneurs établis quant aux réponses efficaces par les gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 dans les pays de l'OCDE

Soulignons toutefois que cette perception de réponses efficaces par les gouvernements de la part des entrepreneurs établis est en déclin au Québec et au reste du Canada, et ce déclin est plus marqué au Québec (voir Figure 38).

Réponses efficaces du gouvernements face aux conséquences de la Covid-19 (2020-2021)

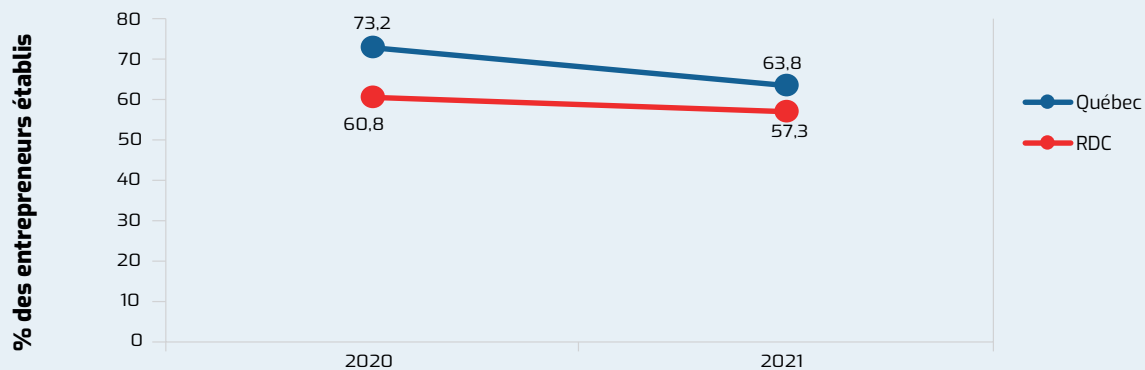


Figure 38. Perception des entrepreneurs établis quant aux réponses efficaces par les gouvernements pour faire face aux conséquences de la pandémie de COVID-19 – Québec et RDC, 2020 et 2021

Tout comme nous l'avons vu précédemment, les entrepreneurs du Québec ont été incités à numériser leurs processus de vente et à adopter ou améliorer les technologies numériques à cet

effet. Pour cette section, seules les données canadiennes sont disponibles. Comme on peut le voir à la Figure 39, les entrepreneurs du Québec ²³ ont moins adopté des technologies numériques (7,9%) que

le reste du Canada (18,9%), mais en contrepartie, ils ont davantage amélioré celles-ci (42,1% par rapport à 29,0% pour le RDC). Le taux total d'adoption ou d'amélioration pour le Québec est de 50,0% alors qu'il est à

²³ À noter que pour les Figures 41 et 42, nous avons utilisé non pas les entrepreneurs établis, mais les propriétaires d'entreprises opérationnelles, ce qui inclut les nouveaux entrepreneurs et les entrepreneurs établis. Cela permettait d'avoir une plus grande proportion de répondants. Nous utilisons en conséquence le terme « entrepreneur ».

47,9% pour le RDC. Cela suggère que les entrepreneurs du Québec étaient probablement plus enclins à utiliser les technologies numériques pour la vente que dans le RDC et qu'ils ont conséquemment davantage

amélioré leurs technologies plutôt que de les adopter. En ligne avec ce raisonnement, nous pouvons constater que le Québec a 25,6% de ses entrepreneurs qui ont l'intention d'utiliser de manière accrue les

technologies numériques pour la vente en réponse à la pandémie de Covid-19, alors que c'est le cas de 34,1% des entrepreneurs du RDC (Figure 40).

Adoption ou amélioration des technologies numériques pour la vente en réponse à la Covid-19

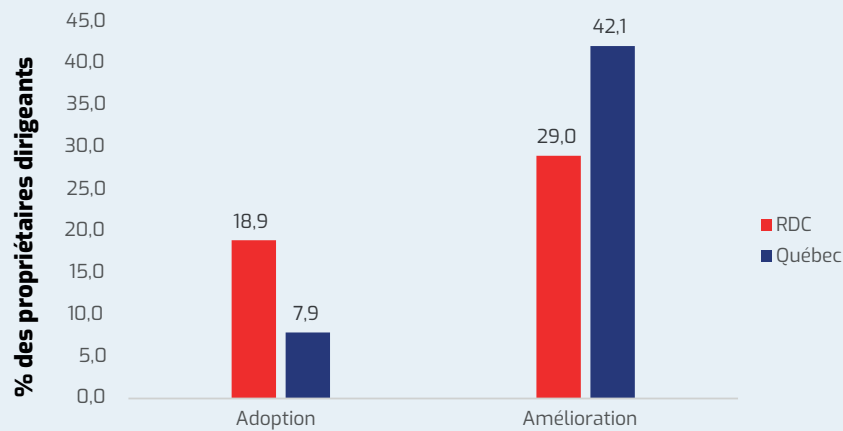


Figure 39. Adoption ou amélioration des technologies numériques pour la vente en réponse de la pandémie, Québec et reste du Canada

Intentions d'utilisation accrue des technologies numériques pour la vente en réponse à la Covid-19

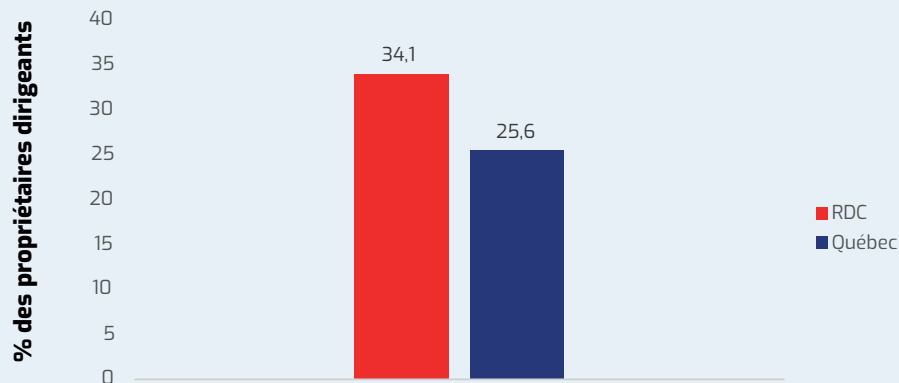


Figure 40. Intentions d'utilisation accrue des technologies numériques pour la vente en réponse de la pandémie, Québec et reste du Canada

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 profitable²⁴. 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. La continuité des entreprises suite à la sortie de l'entrepreneuriat de son principal propriétaire constitue l'une des facettes du transfert d'entreprise. Nous présentons également l'autre côté de la médaille, soit la proportion de repreneurs parmi les propriétaires d'entreprises actuellement (soit les nouveaux entrepreneurs et ceux établis).

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

Comme on peut le voir à la Figure 41, 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 : 4,7 % des répondants du Québec ont quitté l'entrepreneuriat en 2021 alors que leur entreprise continuait ses activités, le taux est de 6,3 % dans le RDC, plaçant les territoires aux 2^e et 1^{er} rangs, respectivement. Cela constitue une augmentation par rapport aux années précédentes au Québec, plaçant le territoire dans un taux historique²⁵ (Figure 42).

Le RDC, quant à lui, possède une progression constante de son transfert d'entreprises, à l'exception de cette année de pandémie (2020) où une baisse de 1,6 % était observée. On peut constater que l'année 2020 a été une d'exception quant aux tendances liées au transfert d'entreprises et que la tendance à la hausse depuis 2018 semble se maintenir.

24 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.

25 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

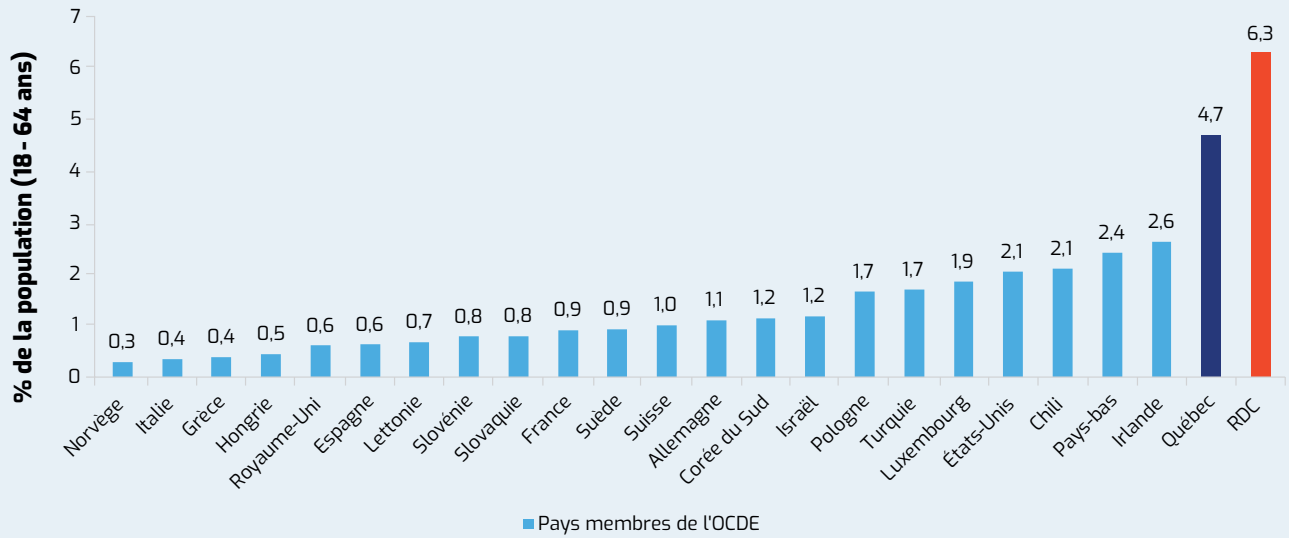


Figure 41. Les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE

Sorties entrepreneuriales avec continuité des activités

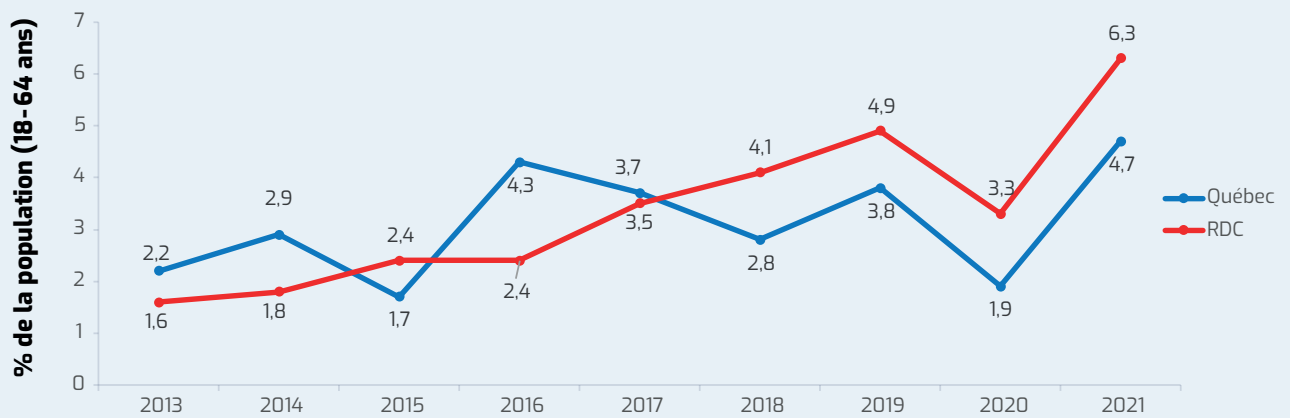


Figure 42. Évolution des sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise – Québec et RDC, 2013 à 2021

Le repreneuriat au Québec : perspective des personnes en affaires

Tel qu'évoqué précédemment, les sorties entrepreneuriales avec continuité suggèrent des activités repreneuries qui se sont déroulées dans la dernière année. En complément à cette information, nous compilons ici la proportion des personnes ayant repris une entreprise en activité comme moyen ayant mené à leur carrière d'entrepreneur. Dans cet indicateur, c'est la proportion des nouveaux entrepreneurs ainsi que des entrepreneurs établis qui sont entrés dans le monde des affaires par le repreneuriat. Comme on

peut le constater à la Figure 43, le Québec a vu son taux de repreneurs augmenter de 2020 à 2021, passant de 36,7% à 44,3%. En contrepartie, le reste du Canada a vu son taux de repreneurs légèrement baisser pendant la même période, passant de 27,6% à 24,8%. À noter 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 vont aussi vendre à d'autres entrepreneurs,

qui vont alors soit fusionner les entreprises, sinon les considérer dans un portefeuille plus large. Dans ces cas plus complexes, une personne déjà en affaires qui fait l'acquisition d'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.

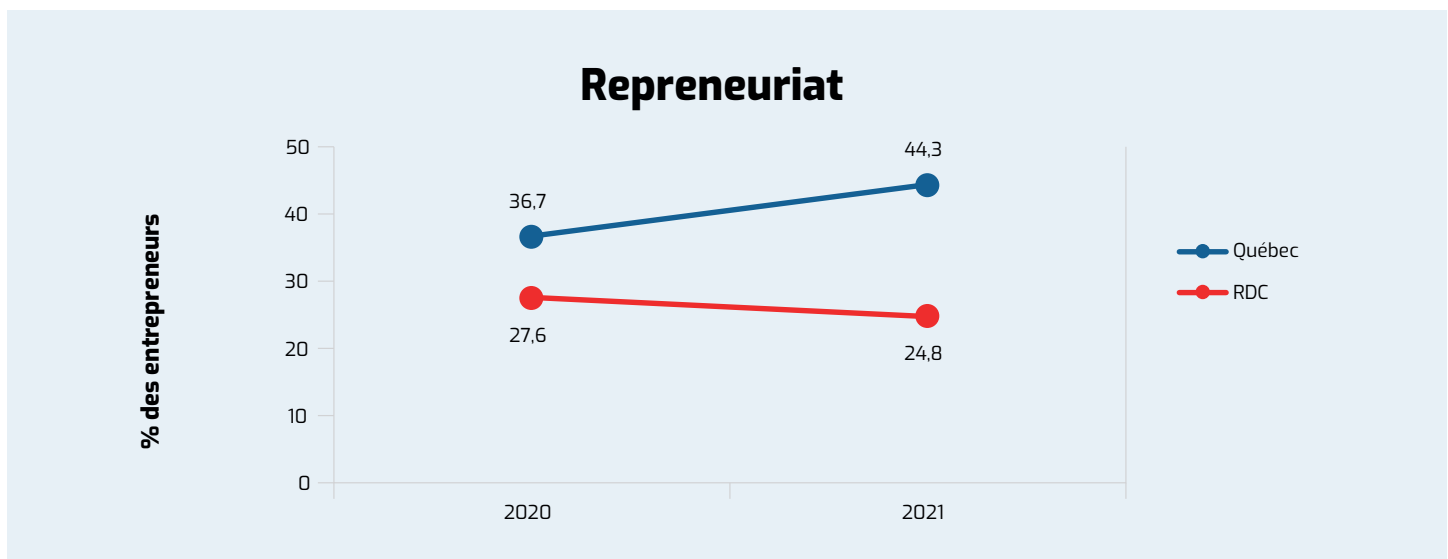


Figure 43. Proportion de repreneurs parmi les personnes en affaires (entrepreneurs nouveaux et établis), Québec et RDC, 2020 et 2021

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 44), le Québec obtient un taux de 2,2 %, derrière le RDC (6,7 %) et les États-Unis (4,3 %). Il s'agit d'une diminution constante depuis 2017 (voir la Figure 45). En contrepartie, le RDC connaît une hausse importante du taux de sortie sans continuité, qui passe de 2,9% en 2017 pour

atteindre 6,7% en 2021, constituant un record historique depuis 2013. Ces chiffres laissent penser que les entrepreneurs au Québec s'en sont mieux sortis pendant la pandémie, car il y a eu moins de sorties définitives de l'entrepreneuriat que dans le reste du Canada, et que cette situation semble perdurer.

En considérant ces deux stratégies de sortie (avec ou sans continuité), le Québec connaît 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 toujours plus bas que celui du RDC depuis 2018 (Figure 46).

Sorties entrepreneuriales avec cessation des activités

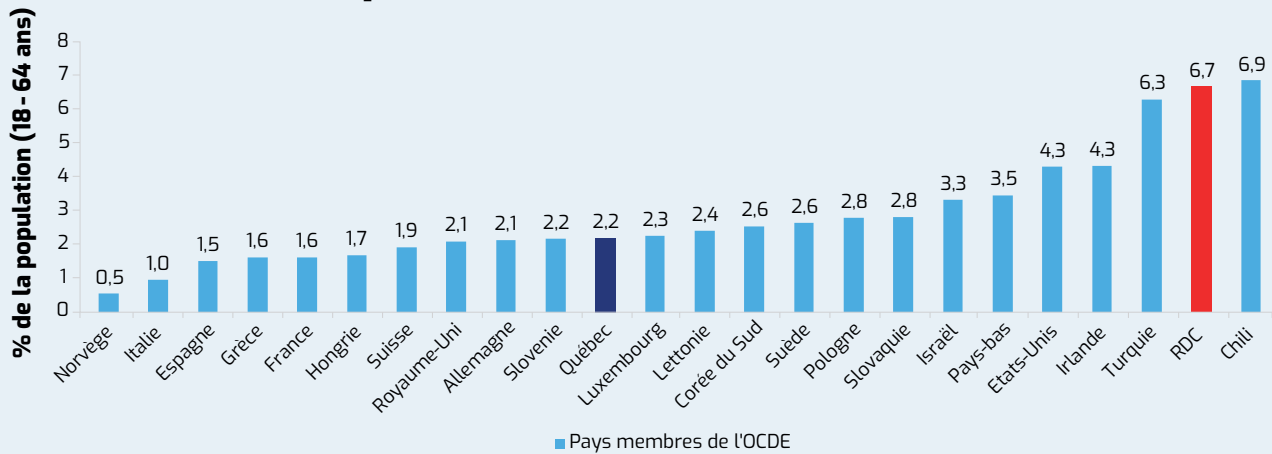


Figure 44. Les sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise selon les pays participants de l'OCDE

Sorties entrepreneuriales avec cessation des activités

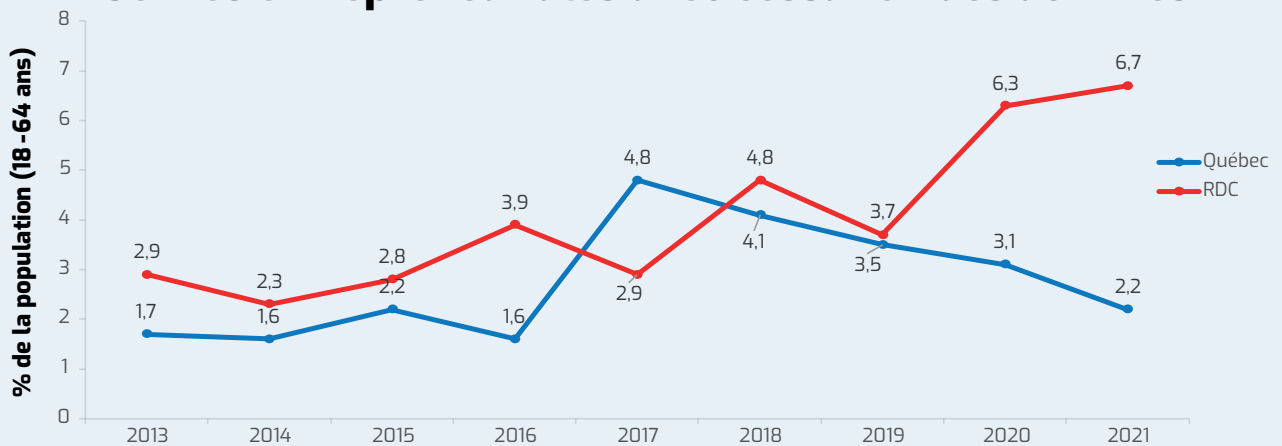


Figure 45. Évolution des sorties entrepreneuriales avec cessation des activités de l'entreprise au Québec et dans le RDC, 2013 à 2021

Les sorties entrepreneuriales

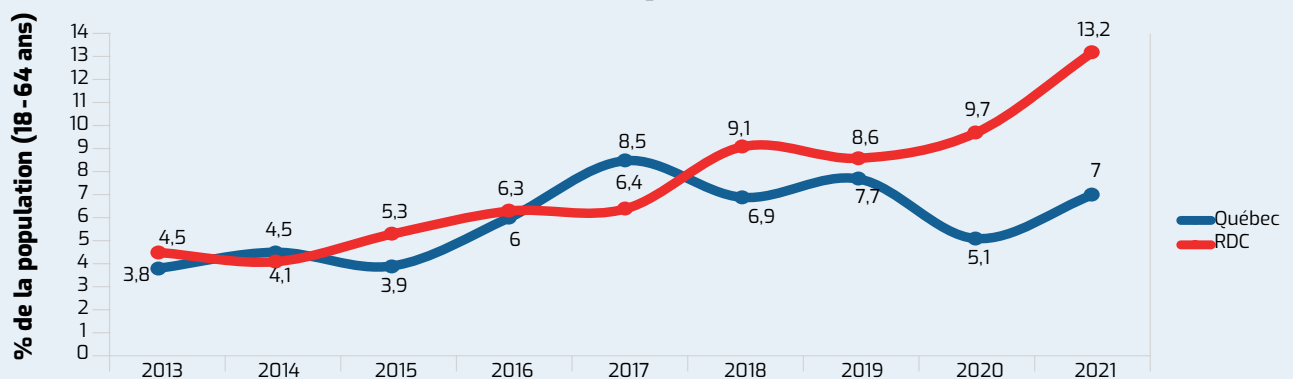


Figure 46. Évolution des sorties entrepreneuriales (avec et sans continuité des activités) au Québec et dans le RDC (2013-2021)

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 2021. 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 47, 12,3%

des sorties entrepreneuriales du Québec ont été causées par la pandémie, alors que ce taux était à 22,9 % en 2020. Il s'agit d'un taux plus bas que le reste du Canada, dont le taux en 2021 se situe à 17,0%, lui-même en déclin par rapport à 2020 (23,0%)²⁶. 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 (27,3 %) (7^e rangs). Cela suggère que les conséquences de la pandémie s'estompent au fil du temps.

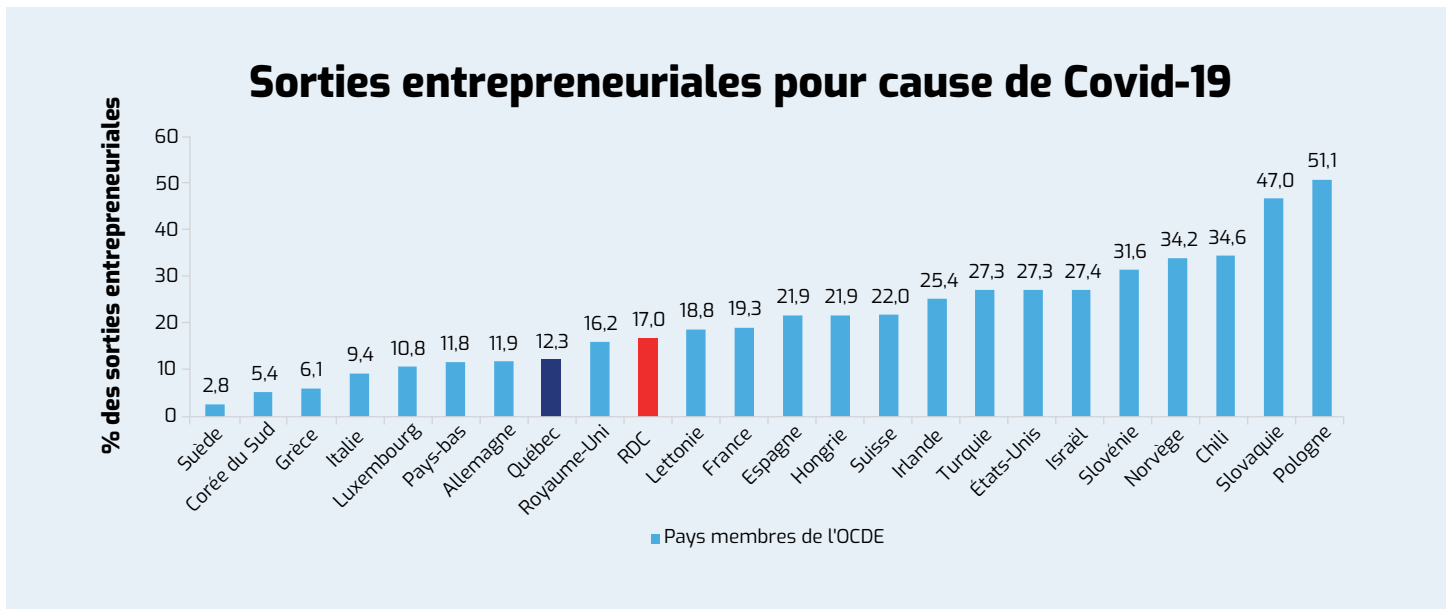


Figure 47. Sorties entrepreneuriales causées par la pandémie de COVID-19

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 48 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 7^e rang parmi les économies comparables, tandis que le RDC se classe au 2^e rang.

26 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.

Total des phases de l'activité entrepreneuriale

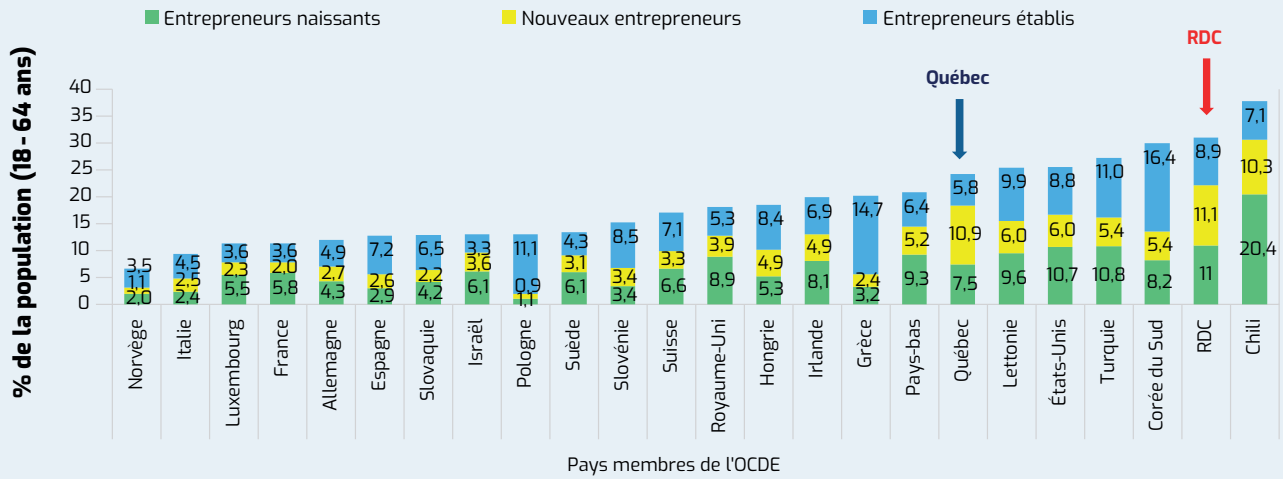


Figure 48. Proportion d'entrepreneurs parmi la population totale

La Figure 49 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 nouveaux entrepreneurs. 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, ce qui 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.

Synthèse de l'activité entrepreneuriale

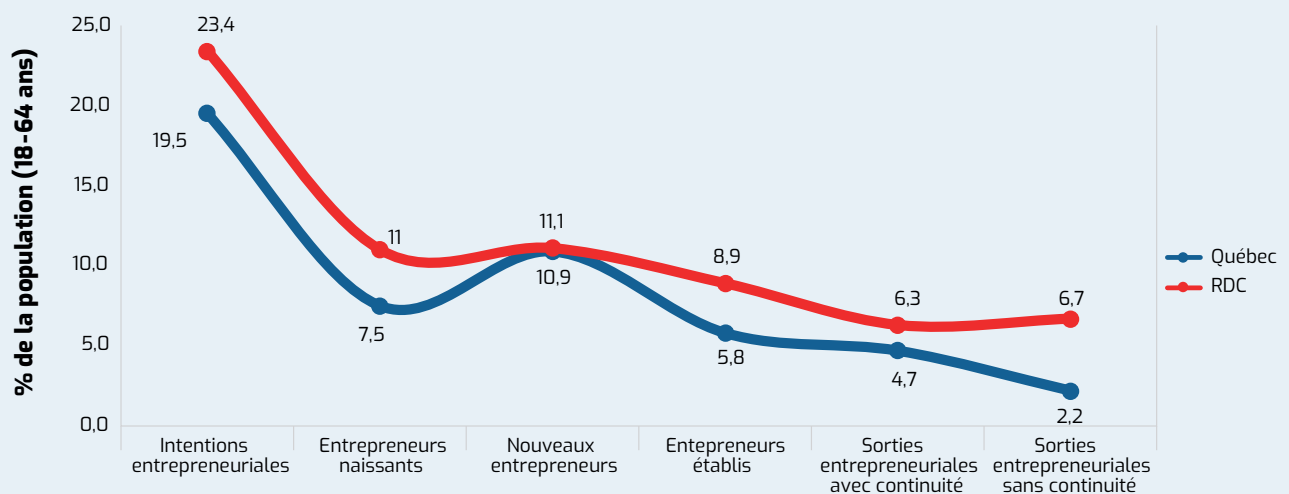


Figure 49. Sorties entrepreneuriales causées par la pandémie de COVID-19

Sommaire des neuf (9) dernières années (2013 à 2021)

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 2021)

		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
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.
	RDC	55,1	50,5	n.d.	61,4	62,5	60,7	68,6	68	n.d.
Attention des médias envers l'entrepreneuriat	Québec	73,6	64	n.d.	68,3	78,1	79,6	61,5	76,5	n.d.
	RDC	68,4	68,9	n.d.	73,9	76	75	58,9	77,1	n.d.
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.
	RDC	71,8	70,3	n.d.	75,3	75,7	75	75,7	81,0	n.d.
Souhait d'avoir un niveau de vie identique entre les citoyens	Québec	77,4	63,7	n.d.	69,8	72,4	73,4	73,5	n.d.	n.d.
	RDC	67,4	69,4	n.d.	74,5	75,6	69,4	77,7	n.d.	n.d.
Connaissance d'un entrepreneur	Québec	23,9	27,1	28,1	31,7	36,4	31,3	43,2	36,6	38,2
	RDC	29,2	32,1	32,7	37,8	40,1	42,5	58,7	55,2	55,8
Compétences perçues	Québec	35,6	34,8	40,0	43,7	50,9	42,3	50,5	45,5	46,0
	RDC	52,4	53,4	53,8	57,4	57,1	60,1	58,7	58,4	62,8
Opportunités perçues	Québec	58,6	53,0	51,0	60,9	60,8	65,7	74,3	56,2	81,7
	RDC	57,1	56,2	53,9	58,4	60,0	62,1	64,9	47,1	67,4
Peur de l'échec	Québec	33,9	38,9	40,9	42,3	41,8	45,0	42,8	53,7	48,4
	RDC	38,2	39,4	43,2	44,6	48,8	48,0	51,7	58,6	54,4
Intentions entrepreneuriales	Québec	15,6	19,1	15,0	18,2	25,6	18,4	21,1	18,2	19,5
	RDC	17,5	16,0	18,1	22,2	22,3	25,7	21,3	17,6	23,4
Entrepreneurs naissants	Québec	5,5	7,5	9,0	8,4	11,3	7,0	10,3	7,0	7,5
	RDC	8,4	8,1	10,0	10,5	11,4	12,4	11,0	9,2	11,0
Nouveaux entrepreneurs	Québec	4,4	3,3	5,2	6,5	6,4	6,4	7,4	5,9	10,9
	RDC	4,7	6,3	5,6	7,0	8,6	9,6	8,2	7,9	11,1
Entrepreneurs émergents (TAE)	Québec	9,5	10,5	13,5	14,9	16,7	13	17,3	12,1	17,6
	RDC	13,0	13,8	15,1	17,3	19,4	20,4	18,4	16,6	20,8
Entrepreneurs établis	Québec	7,0	8,5	6,4	6,0	6,0	5,5	5,3	5,0	5,8
	RDC	9,0	9,6	9,6	7,0	6,2	8,1	8,1	8,0	8,9
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
	RDC	4,5	4,1	5,3	6,3	6,4	9,1	8,6	9,7	13,2

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 les 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 industrialisés²⁷, 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 démarrage²⁸. 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'intérêt 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, telle que le développement de nouveaux produits et services, la prise de risque ou la proactivité dans le marché²⁹. 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'emplois³⁰.

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 14,0 %, ce qui le situe au 3^e rang, juste derrière le RDC avec 15,5% et assez loin devant les États-Unis (8,8%) ou même le Royaume-Uni (3,6%) (Figure 50). On peut aussi constater que les taux du Québec et du RDC ont complètement explosés en 2021, suite à l'année de la pandémie, où le Québec est passé de 9,7% à 14,0% tandis que le RDC est passé de 10,9% à 15,5% (voir Figure 51).

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

28 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.

29 Antoncic, B. & Hisrich, R. D. (2003). « Clarifying the intrapreneurship concept », *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10 (1), 7-24.

30 Antoncic, B. & Hisrich, R. D. (2004). « Corporate entrepreneurship contingencies and organizational wealth creation », *Journal of Management Development*, 23 (6), 518-550.

Malgré des fluctuations annuelles, on voit toutefois des tendances générales

à la hausse depuis 2013, où le Québec avait seulement 4,1% de sa population

qui avait investi dans une entreprise de manière informelle.



Figure 50. Proportion d'investisseurs informels dans les pays participants de l'OCDE

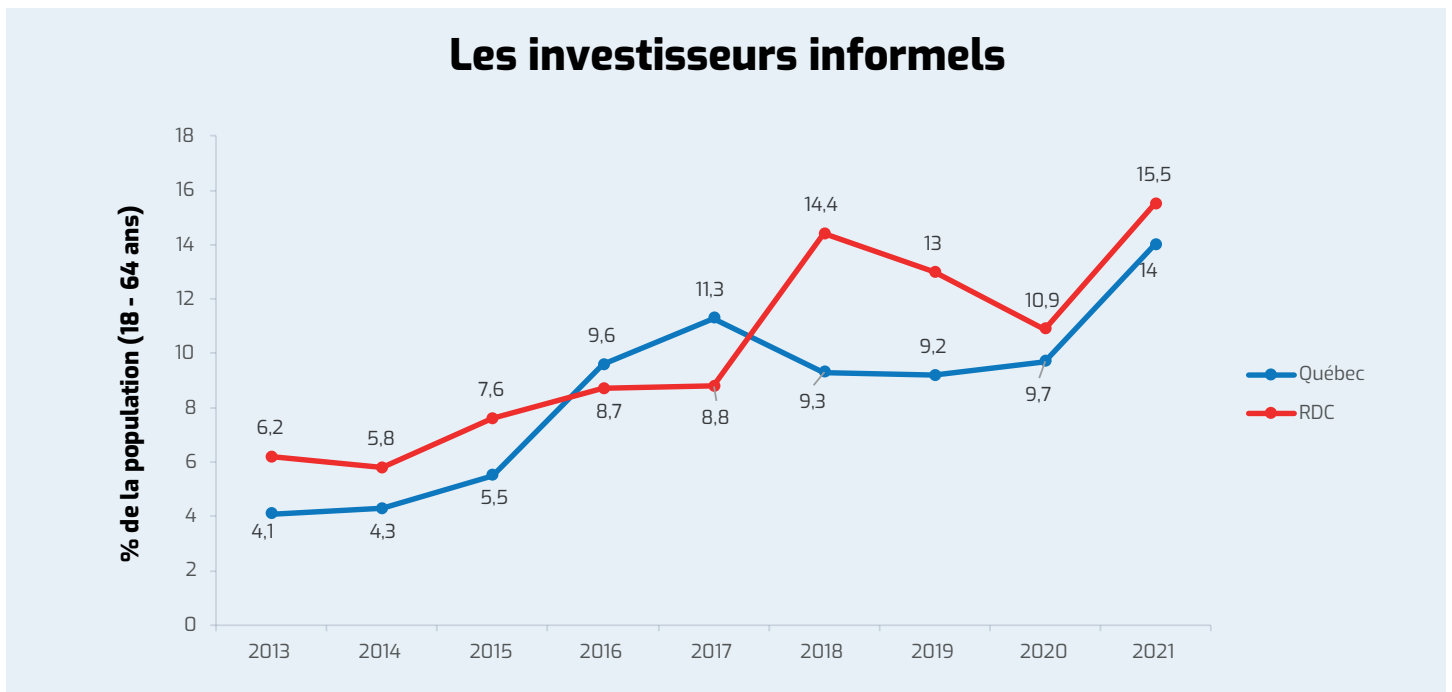


Figure 51. Évolution de la proportion d'investisseurs informels au Québec et dans le RDC (2013-2021)

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 1,7 % pour le Québec, alors que l'an passé le taux s'élevait à 3,9 % (Figure 52 et Figure 53). Le Québec se situe maintenant sous la médiane des pays participants de l'OCDE et derrière le RDC qui se maintient depuis trois ans autour de 3,6 %.

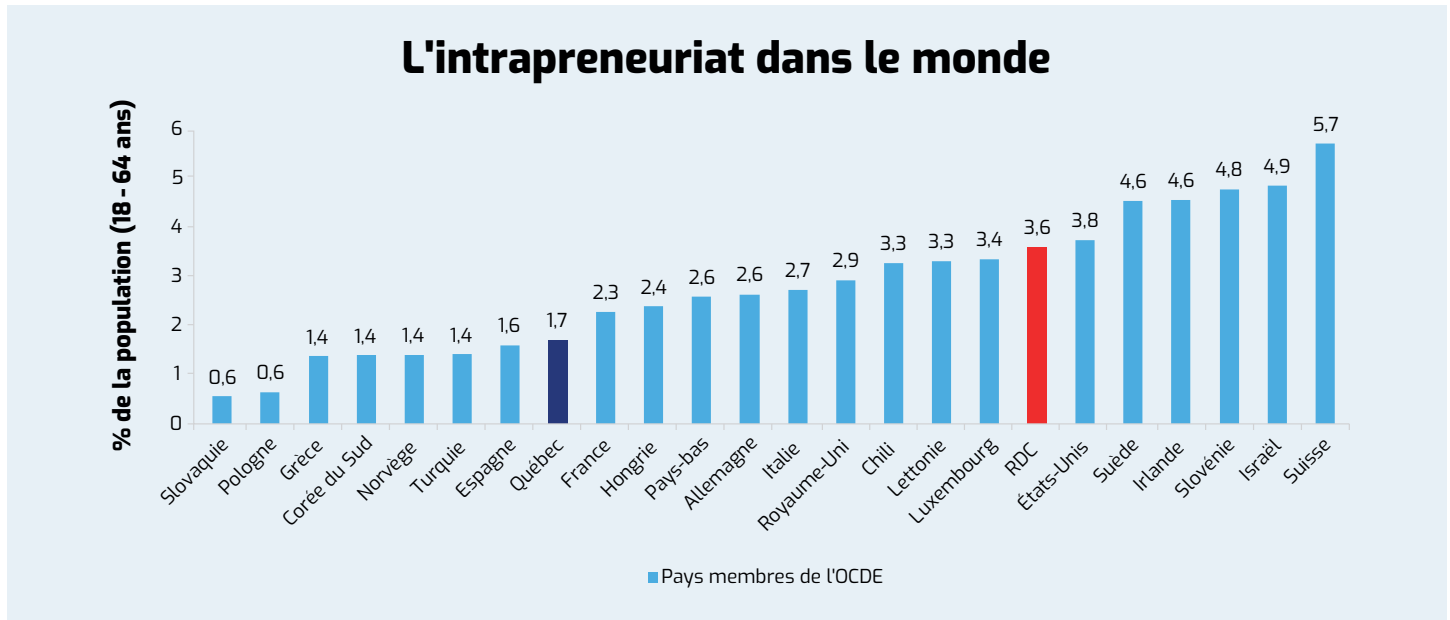


Figure 52. Proportion d'intrapreneurs dans les pays participants de l'OCDE

L'intrapreneuriat

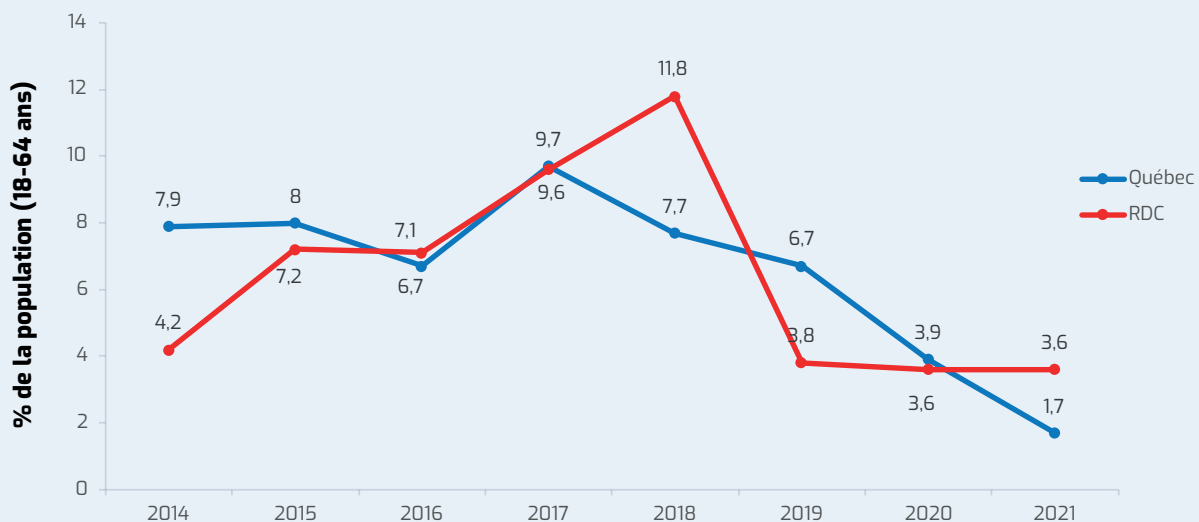


Figure 53. Évolution de la proportion d'intrapreneurs au Québec et dans le reste du Canada (2013-2019)

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 54, 53,6% 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 2^e rang des territoires comparables, alors que c'était plutôt un taux de 71,7 % l'an dernier. En contrepartie,

le RDC a maintenant un taux de 72,9% alors qu'il était plutôt de 54,4 % l'an dernier. Il semble donc que les opportunités apportées par la pandémie au Québec dans les organisations existantes et identifiées par les intrapreneurs déclinent alors qu'elles augmentent dans le RDC.

Nouvelles opportunités apportées par la Covid-19

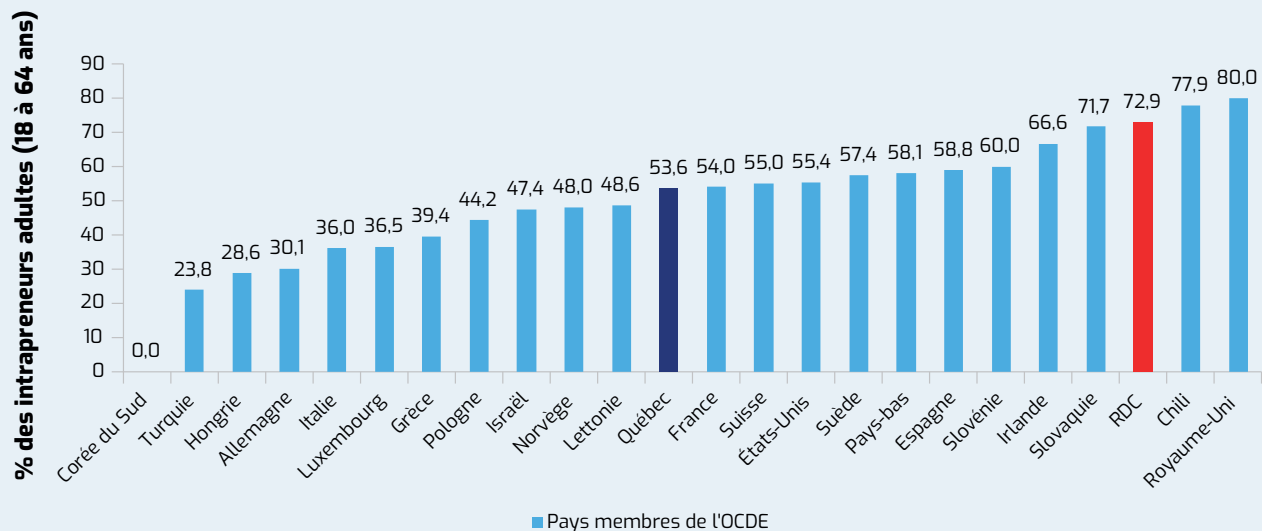


Figure 54. Proportion d'intrapreneurs dont l'entreprise a saisi de nouvelles opportunités apportées par la pandémie de COVID-19

« La technologie nous permet aujourd'hui de créer des nouveaux modèles d'affaires. Mon objectif est de créer des entreprises qui commercialiseront des technologies qui sauveront notre environnement tout en étant très profitables au niveau financier. C'est la seule façon de combiner environnement et économie selon moi »



BrainBox AI offre une des premières technologies d'IA autonome au monde pour les systèmes CVC commerciaux. La mission de BrainBox AI est de créer de la valeur pour tous les utilisateurs et propriétaires de bâtiments, ainsi que les fournisseurs d'énergie à travers le monde. Nous sommes motivés par le fait que les bâtiments sont des principaux contributeurs au changement climatique et nous luttons contre cela en apportant l'innovation et une intelligence artificielle de pointe à l'environnement bâti.

Jean-Simon Venne
Directeur de la technologie et cofondateur de BrainBox AI

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 ³¹.

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 ³².

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 ³³. 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 ³⁴.

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 d'animateurs «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 ³⁵, mais bien d'une situation souhaitée et permanente pour la personne qui démarre son projet d'affaires.

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

31 Folta, T. B., Delmar, F. & Wennberg, K. (2010), « Hybrid entrepreneurship », *Management Science*, 56 (2), 253-269.

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

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

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

35 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.

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 55, 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 les périodes suivantes déclinent à 81,7 % et que la plus récente descend à 76,3 %. Cela constitue tout de même une augmentation du phénomène de 8,6 % 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) ³⁶, une tendance qui a pu s'accroître 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 65,8 %. On constate que le phénomène de l'entrepreneuriat hybride est moins marqué dans le RDC et que l'écart atteint en 2016-2018 semble plutôt se maintenir, malgré un léger resserrement pour la dernière période (2019-2021).

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.

³⁶ 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.

Entrepreneurs émergents hybrides

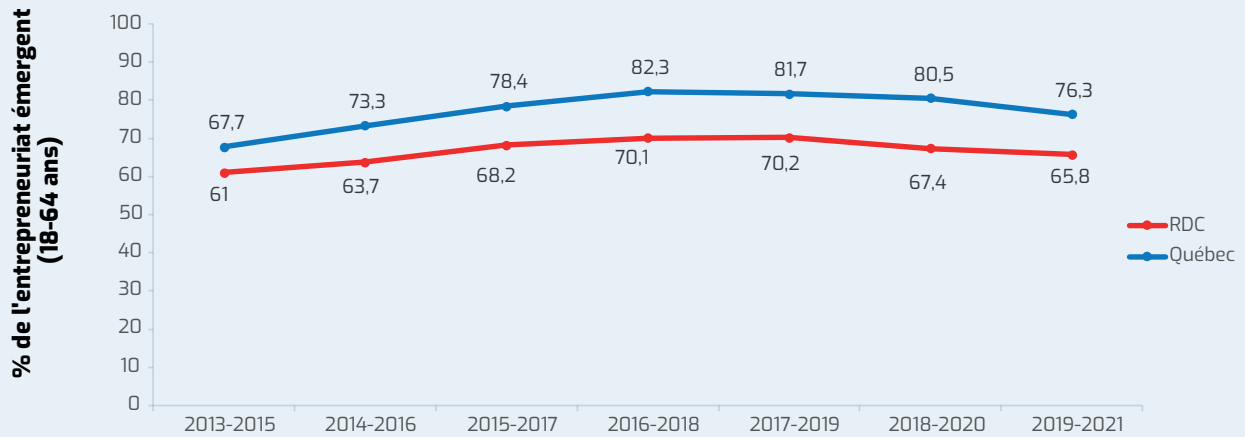


Figure 55. L'entrepreneuriat hybride selon les entrepreneurs émergents– compilation 2013-2021 avec moyennes mobiles de 3 ans

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*³⁷, 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 56, 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 74,3 % pour les hommes du Québec (2019-2021) et un taux de 65,9 % pour les hommes du RDC (2019-2021). En ce qui concerne les femmes, on constate que la dernière compilation de moyennes (2019-2021) maintient un écart assez important entre le Québec et le RDC (13,1% d'écart) mais cet écart est en légère diminution depuis la période 2017-2019, où il était à 15,6% (Figure 57). 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 puisque les moyennes mobiles tendent à masquer les chocs ayant pu être vécus sur une seule année.

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

Entrepreneurs émergents hommes hybrides

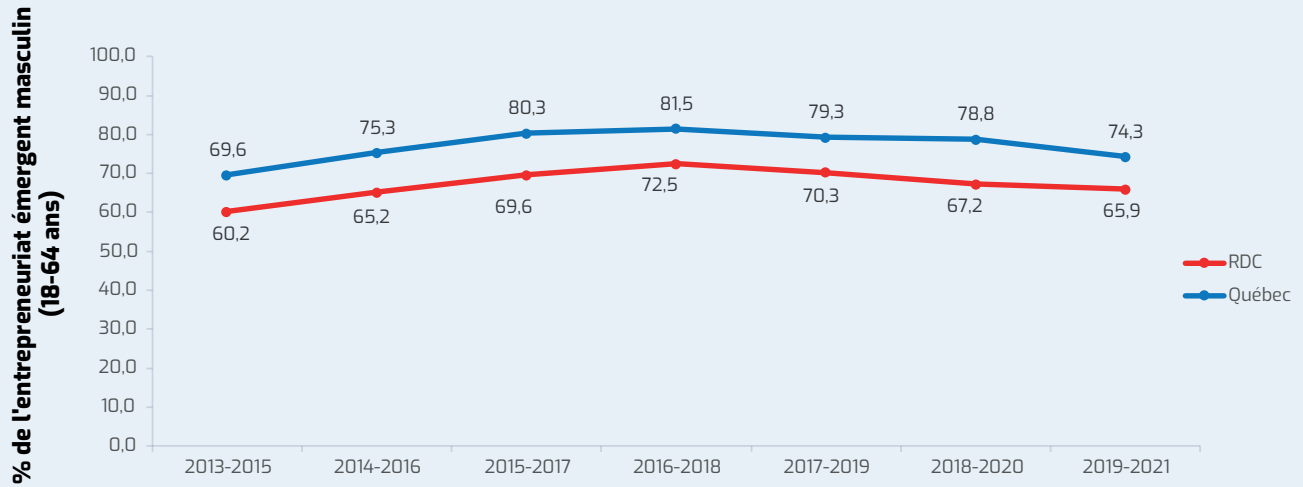


Figure 56. L'entrepreneuriat hybride des hommes entrepreneurs émergents- compilation 2013-2021 avec moyennes mobiles de 3 ans

Entrepreneurs émergents femmes hybrides

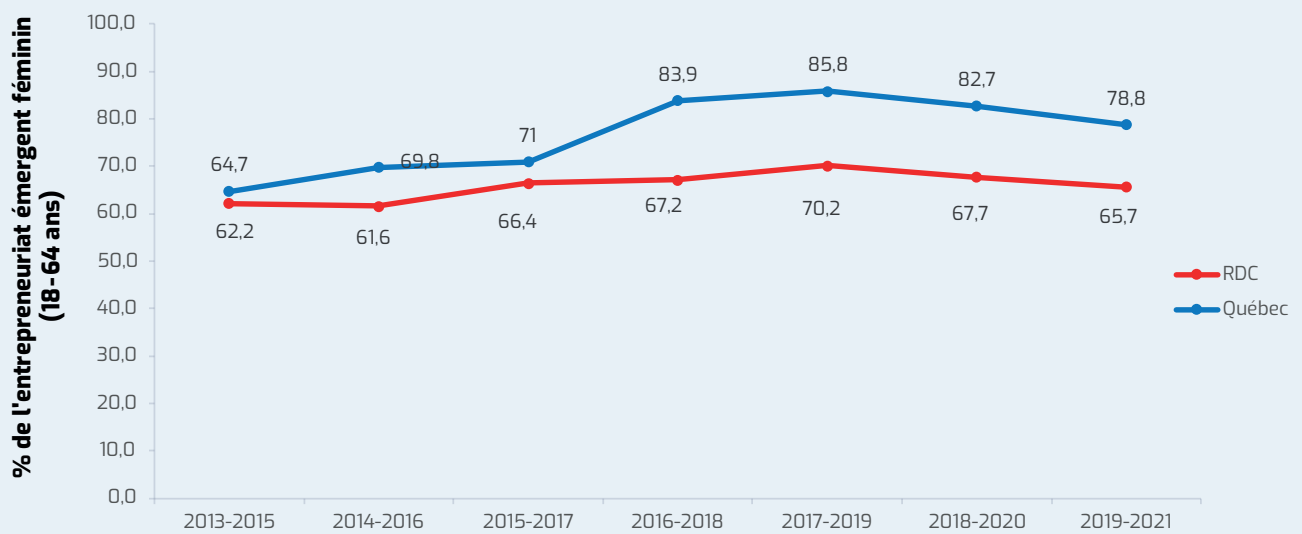


Figure 57. L'entrepreneuriat hybride des femmes entrepreneurs émergents- compilation 2013-2021 avec moyennes mobiles de 3 ans

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 ³⁸.

Cette année, quatre motivations ³⁹ 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 58, 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 69,9 % des entrepreneurs émergents au Québec (3^e rang), un taux légèrement plus bas que celui du RDC (70,5 %) et des États-Unis (71,2 %).

38 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.

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

Motivation TAE - Pour faire une différence dans le monde

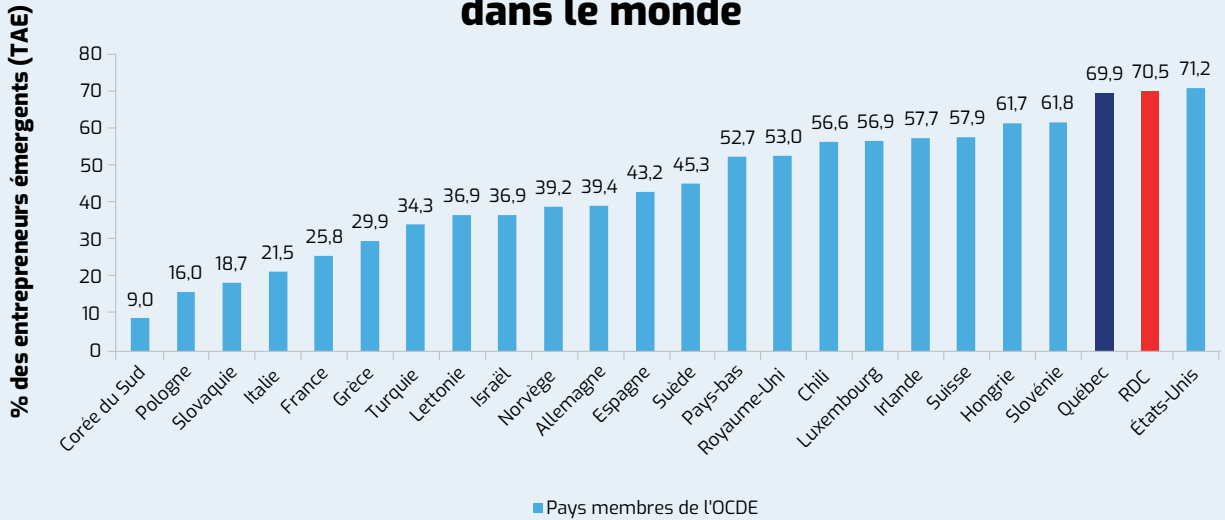


Figure 58. Motivation des entrepreneurs émergents – Faire une différence – dans les pays participants de l'OCDE

En ce qui concerne la motivation entrepreneuriale de créer pour obtenir une grande richesse et des revenus très élevés, elle est partagée par 66,6 % des entrepreneurs

émergents du Québec (54,1 % pour 2019 et 56,0% pour 2020) (voir Figure 59). En ce qui concerne le RDC, il s'agit d'une proportion de 68,9%. Pour 2021, cela place le

Québec au 5^e rang et le RDC au 4^e rang, tandis que les États-Unis sont au 2^e rang.

Motivation TAE - Créer une grande richesse / revenus élevés

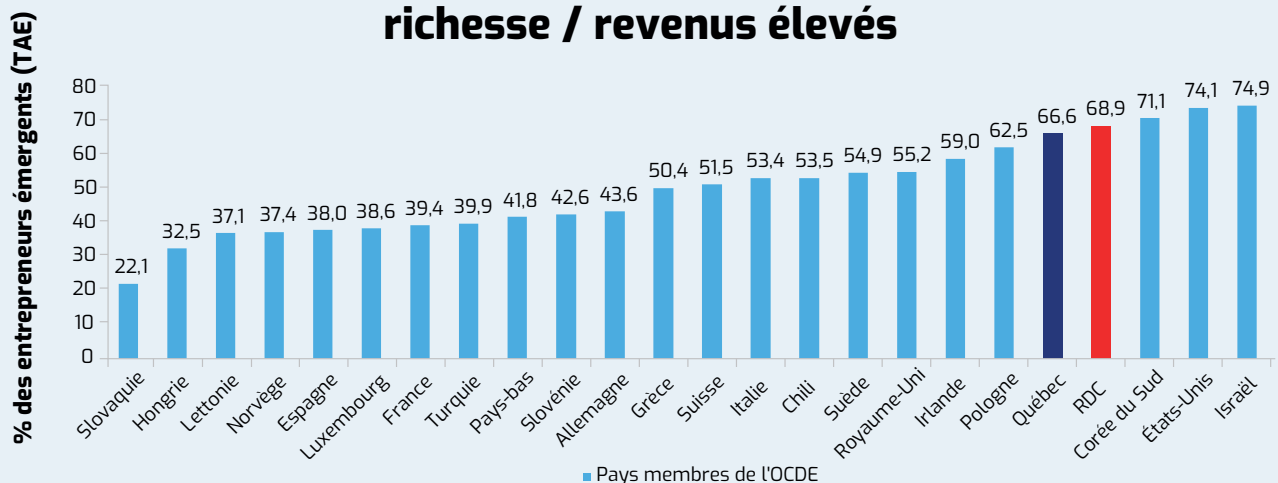


Figure 59. Motivation des entrepreneurs émergents – Créer une grande richesse ou des revenus élevés – dans les pays participants de l'OCDE

En ce qui concerne la motivation entrepreneuriale de poursuivre une tradition familiale, elle est partagée par 50,7%, alors que ce taux était de 31,6 %

pour 2020. Cela place les entrepreneurs émergents du Québec au premier rang des pays de l'OCDE participants au GEM (voir Figure 60). Le RDC, quant à lui, se

place au 2^e rang avec une proportion de 49,9%, alors que ce taux était à 41,2 % en 2020. Les États-Unis, quant à eux, sont au 4^e rang (41,5 %).

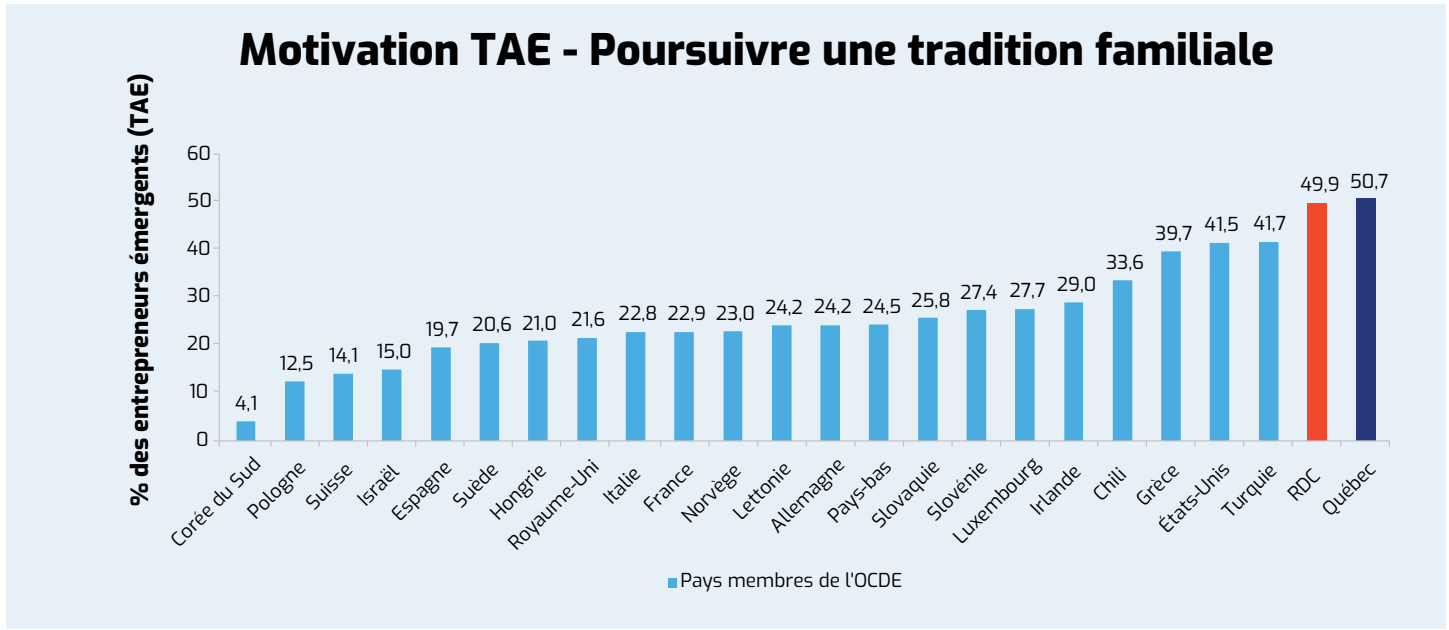


Figure 60. Motivation des entrepreneurs émergents – Poursuivre une tradition familiale – dans les pays participants de l'OCDE

Finalment, 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 62,1%, alors que ce taux était à 67,3 % en

2020 (Figure 61). Le RDC se classe 3^e avec une proportion de 72,8% alors qu'il était plutôt à 65,9 % en 2020. Il semble donc que cette raison (emplois sont rares) pour démarrer semble plus marquée en 2021 dans

le RDC qu'au Québec, qui se situe davantage près de la médiane. En comparaison, les États-Unis sont au 18^e rang avec un taux de 45,8 %.

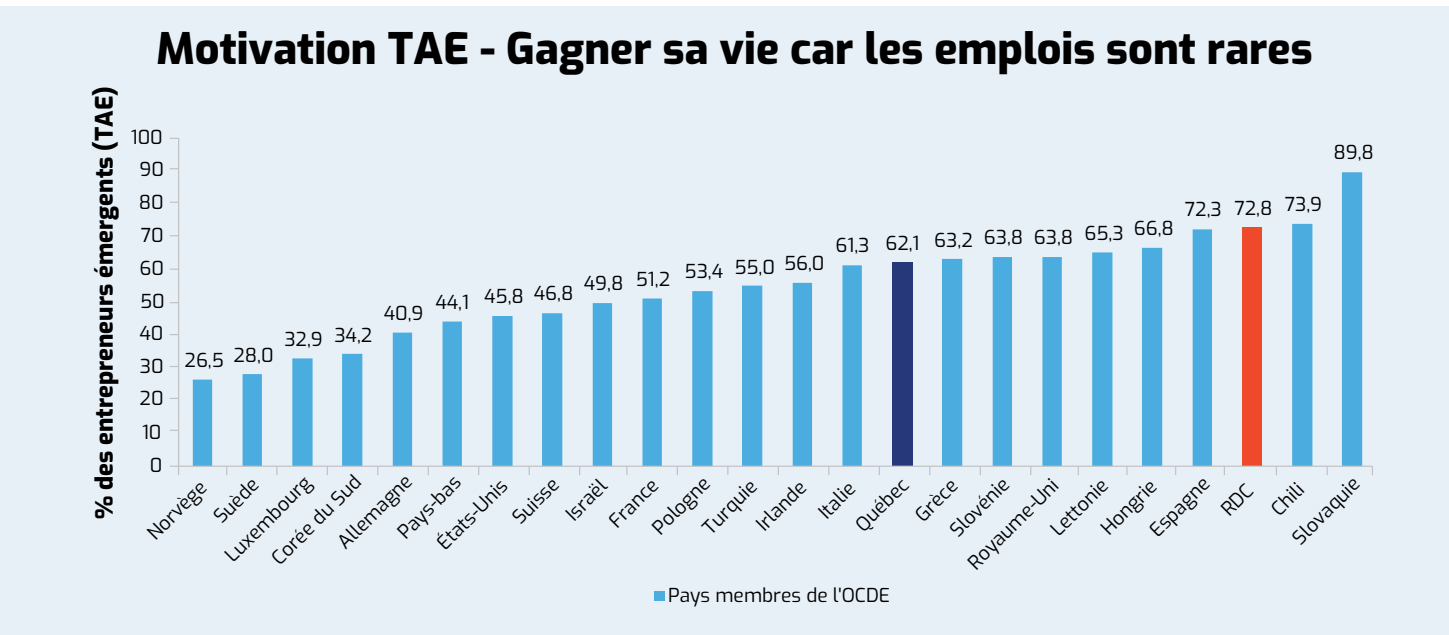


Figure 61. Motivation des entrepreneurs émergents – Gagner sa vie car les emplois sont rares – dans les pays participants de l'OCDE

« En 2022, un entrepreneur qui veut bien dormir la nuit doit s'assurer que son projet, quel qu'il soit, règle un problème de société et contribue à faire partie de la solution... dans le cas contraire, son projet fait sûrement partie du problème »

David Côté

Cofondateur, LOOP Mission

« Selon moi, les entreprises doivent s'inspirer de la nature et des écosystèmes pour reproduire un modèle basé sur la coopération et la collaboration plutôt que la compétition et où les entreprises sont interconnectées pour que les rejets des uns deviennent matières premières pour les autres. En bref, créer des synergies gagnantes pour tous »

Julie Poitras-Saulnier

Cofondatrice, LOOP Mission

LOOP Mission est une compagnie d'économie circulaire qui combat le gaspillage alimentaire en venant à la rescousse des mal-aimés de l'industrie alimentaire. En bref, nous sauvons des fruits et légumes parfaitement imparfaits qui ont été rejetés parce qu'ils n'avaient pas la bonne taille, forme ou durée de vie nécessaire pour une distribution régulière, et nous les transformons en jus pressés à froid, smoothies et autres produits



CHAPITRE 6

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

La prise en compte des enjeux environnementaux et sociaux par les entrepreneurs

Si l'entrepreneuriat peut être considéré comme un vecteur de développement économique, il n'en demeure pas moins que la croissance économique génère aussi des iniquités de par les mécanismes de création et de distribution de la richesse⁴⁰, ainsi que de la pression sur les ressources disponibles, générant de la pollution qui est source de la production de gaz à effets de serre, responsables du réchauffement climatique⁴¹. Ainsi, l'activité économique sous tous azimuts est susceptible de renforcer les iniquités⁴² et d'augmenter la pollution. C'est dans ce contexte que l'Organisation des Nations Unies (ONU) a établi les 17 objectifs pour sauver le monde, soit les objectifs de développement durable (ODD)⁴³ qui impliquent un développement permettant de réduire les inégalités sociales et qui préservent les ressources terrestres tout en réduisant la pollution et les conséquences négatives sur les écosystèmes.

C'est dans cette foulée que la notion d'entrepreneuriat durable a été proposée. Cela consiste en l'idée que les projets entrepreneuriaux doivent inclure la poursuite du triptyque d'objectifs que sont la préservation de l'environnement, l'équité sociale et la richesse économique⁴⁴. Les PME sont des acteurs incontournables de la transition vers le développement durable puisque ces structures correspondent à plus de 95% des entreprises dans le monde. Les entrepreneurs qui créent ces entreprises et les dirigent sont donc des personnes d'une importance capitale dans ce contexte et leurs efforts dans la prise en compte des répercussions sociales et environnementales de leurs projets sont donc de grand intérêt. C'est dans cette mouvance que le consortium du *Global Entrepreneurship Monitor* a ajouté à son questionnaire des indicateurs relatifs aux dimensions du développement durable pour les entrepreneurs, que nous vous présentons dans cette section.

Les entrepreneurs émergents et la prise en compte du développement durable

Les premiers indicateurs concernent les entrepreneurs émergents, soient ceux qui sont en processus de démarrage d'entreprise (entrepreneurs naissants) et dont l'entreprise verse des salaires depuis un maximum de 41 mois (nouveaux entrepreneurs). Nous nous attardons d'abord sur les considérations sociales liées au projet. Comme on peut le constater, les entrepreneurs émergents prennent en considérant les répercussions sociales dans leur projet d'affaires dans une proportion de 77,8%, plaçant le Québec au 8^e rang des territoires comparables (Figure 62). Le reste du Canada se situe plutôt au 5^e rang avec un taux de 80,9%.

40 Ravallion, M. (2001). Growth, inequality and poverty: looking beyond averages. *World Development*, 29(11), 1803-1815.

41 IPCC. (2022). Climate Change 2021: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. In V. Masson-Delmotte, P. Zhai, A. Pirani, S. L. Connors, C. Péan, B. S., N. Caud, Y. Chen, L. Goldfarb, M. I. Gomis, M. Huang, K. Leitzell, E. Lonnoy, J. B. R. Matthews, T. K. Maycock, T. Waterfield, O. Yelekçi, R. Yu, & B. Zhou (Eds.). New York, NY (USA): Cambridge University Press.

42 Aghion, P., Caroli, E., & Garcia-Penalosa, C. (1999). Inequality and economic growth: the perspective of the new growth theories. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1615-1660.

43 <https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/objectifs-de-developpement-durable/>

44 Hooi, H. C., Ahmad, N. H., Amran, A., Rahman, S. A., Sarkis, J., & Sarkis, J. (2016). The functional role of entrepreneurial orientation and entrepreneurial bricolage in ensuring sustainable entrepreneurship. *Management Research Review*, 39(12), 1616-1638.

Prise en compte des répercussions sociales

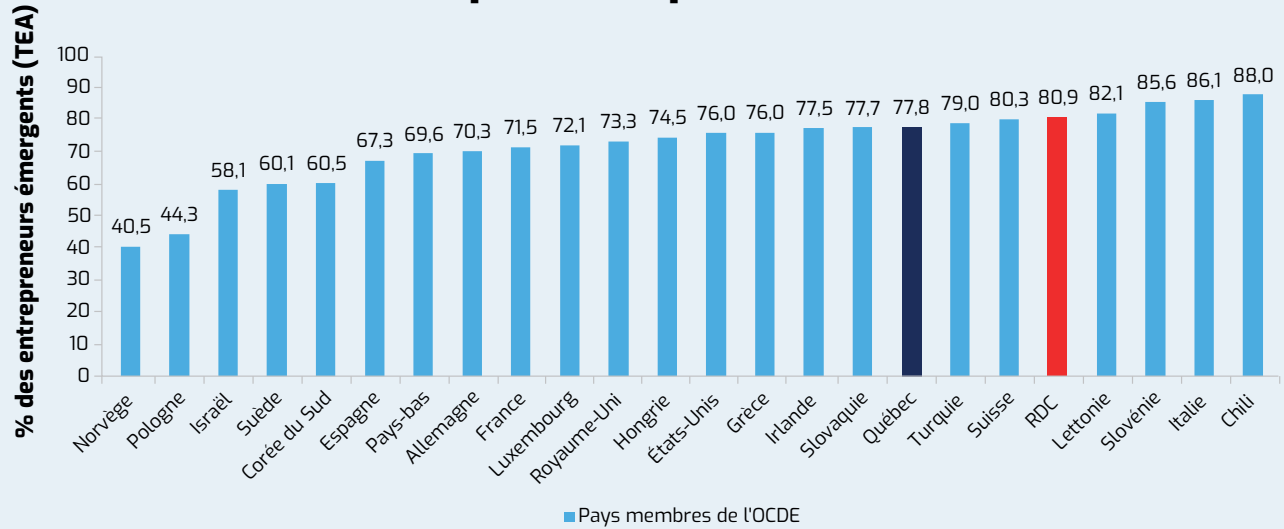


Figure 62. Prise en compte des répercussions sociales dans le projet d'affaires des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE

Une question relative aux efforts déployés dans la dernière année pour maximiser l'impact social de l'entreprise est posée aux entrepreneurs émergents afin de valider les efforts déployés par ceux-ci. Cela inclut, par exemple, la création de postes pour des jeunes sans emplois ou d'autres groupes dont l'accès au marché du travail est

limité, l'ajout d'entreprises sociales comme partenaire dans la chaîne de valeur, le respect des dimensions relatives à l'équité, la diversité et l'inclusion dans les politiques de l'entreprise, l'investissement dans des projets locaux et communautaires pour aider les groupes moins favorisés, et ainsi de suite. On peut constater à la lecture

de la Figure 63, un taux de 48,9% d'entrepreneurs émergents du Québec a pris des actions dans cette voie dans la dernière année, plaçant le territoire au 7^e rang, derrière le reste du Canada qui figure au 1^{er} rang avec un taux de 67,5%. Les États-Unis sont un peu devant le Québec au 5^e rang avec un taux de 49,9%.

Prise de mesures d'amélioration de l'impact social

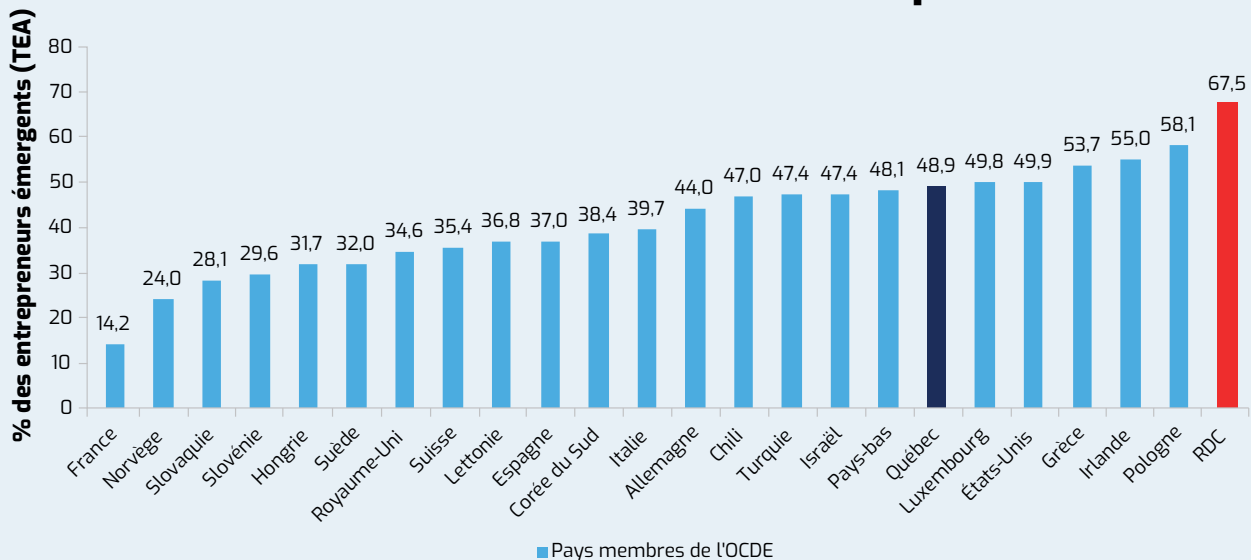


Figure 63. Prise de mesures pour maximiser l'impact social de l'entreprise des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE

Au niveau de la prise en compte des répercussions environnementales dans le projet d'affaires des entrepreneurs émergents, nous pouvons voir que celle-

ci se situe à un taux de 68,8%, plaçant le Québec au 15^e rang des territoires comparables (Figure 64). Le RDC se situe plutôt au 11^e rang avec un taux de 73,1%,

légèrement derrière les États-Unis qui sont au 9^e rang avec un taux de 75,6%.

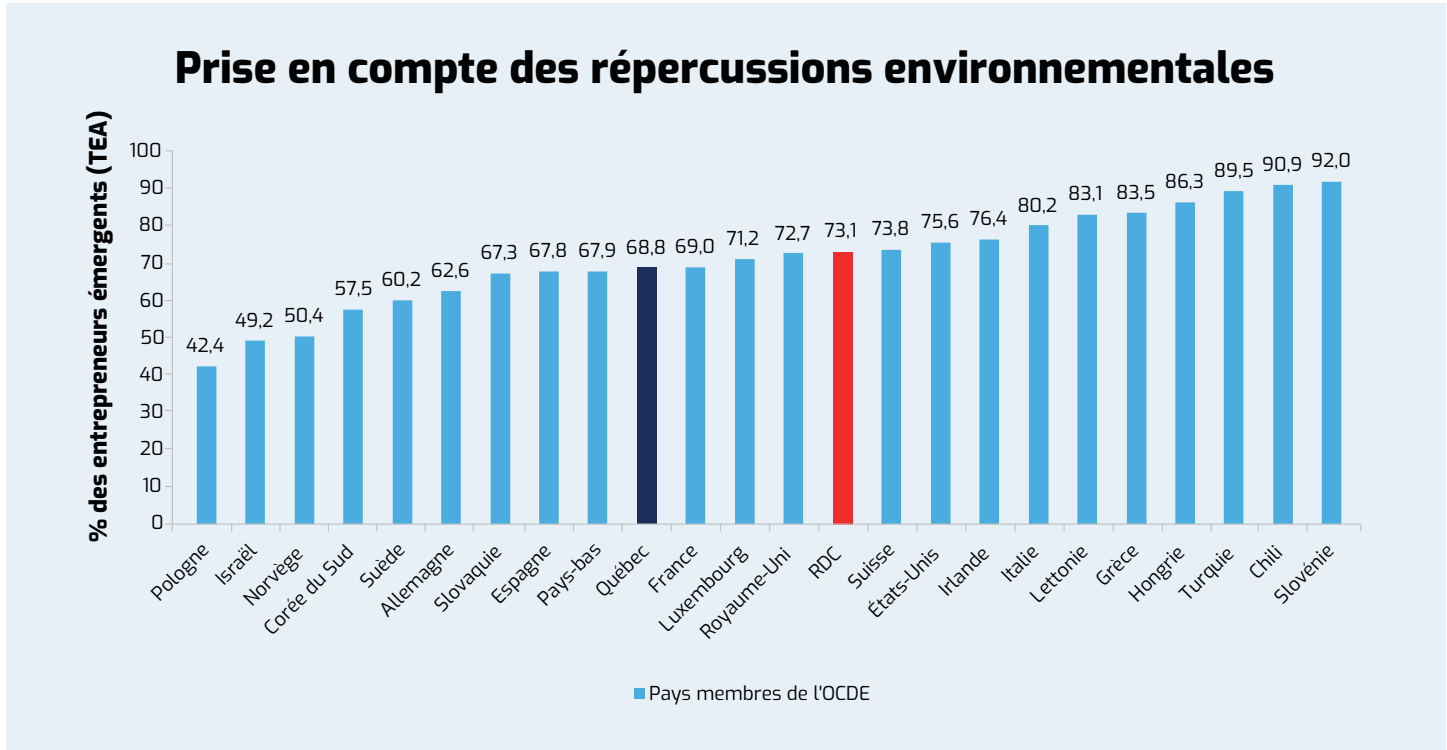


Figure 64. Prise en compte des répercussions environnementales dans le projet d'affaires des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE

Une question relative aux efforts déployés dans la dernière année pour minimiser l'impact environnemental de l'entreprise est posée aux entrepreneurs émergents afin de valider les efforts déployés par ceux-ci. Cela inclut, par exemple, la mise en place de mesures de réduction énergétique, la

réduction des émissions toxiques ou polluantes, la collecte sélective des déchets, l'encouragement de transports alternatifs tels le vélo, la marche ou les transports en commun, et ainsi de suite. On peut constater à la Figure 65 que 62,0% des entrepreneurs émergents ont pris des mesures pour réduire

leur impact environnemental dans la dernière année, ce qui place le Québec au 4^e rang. Le reste du Canada figure au 1^{er} rang avec un taux de 67,2%, alors que les États-Unis sont au 15^e rang avec un taux de 49,0%.

Prise de mesures de réduction de l'impact environnemental

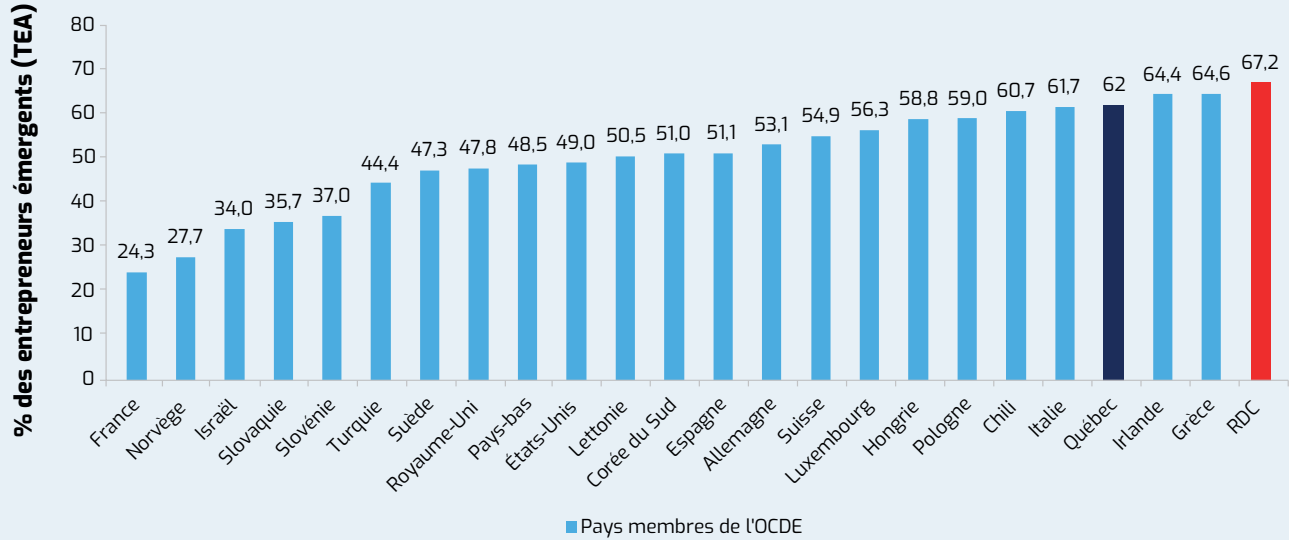


Figure 65. Prise de mesures de réduction de l'impact environnemental des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE

Même si le volet « environnement » et les dimensions « sociales » sont pris en compte dans les projets de manière assez marquée, il n'en demeure pas moins que la priorisation de ces objectifs au-dessus de la croissance ou de la profitabilité pourrait être compromise face à

des décisions stratégiques où ces objectifs seraient antagonistes. Dans ce contexte, le consortium GEM vérifie la priorisation de ces dimensions au-dessus des objectifs de croissance ou de profitabilité chez les entrepreneurs émergents. Comme on peut le voir à la Figure 66, le Québec

figure à la 9^e place des territoires comparables avec un taux de 58,9% de ses entrepreneurs émergents qui priorisent l'impact environnemental et social. Le reste du Canada figure au 5^e rang avec un taux de 68,8%, tout juste devant les États-Unis au 6^e rang (68,3%).

Priorisation de l'impact environnemental/social

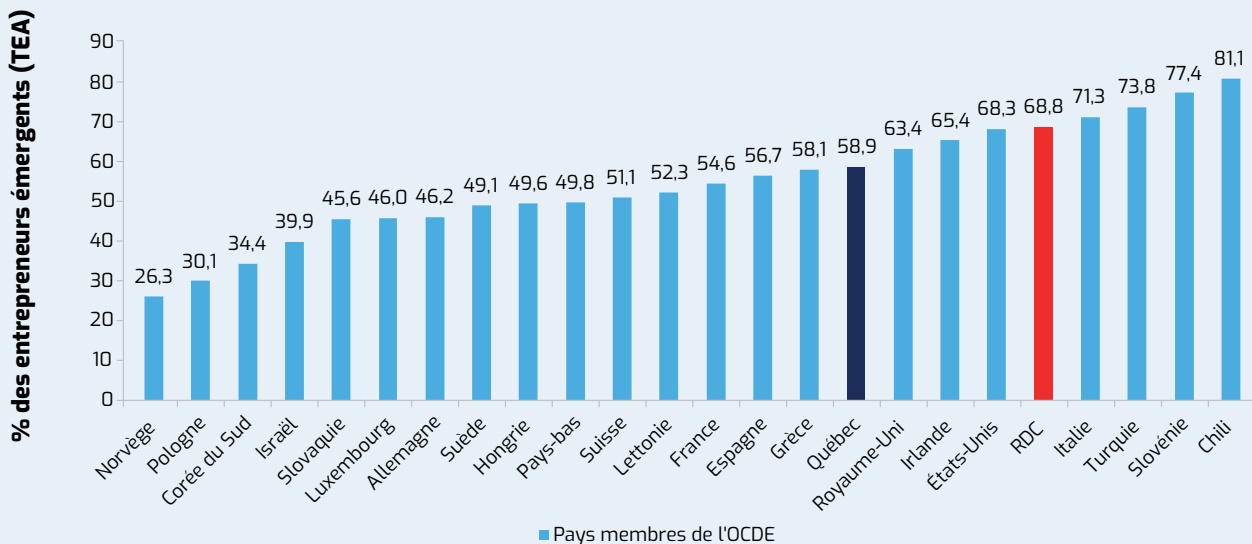


Figure 66. Priorisation de l'environnement et des dimensions sociales devant la croissance ou la profitabilité des entrepreneurs émergents dans les pays participants de l'OCDE

Les entrepreneurs établis et la prise en compte du développement durable

Les indicateurs suivants concernent les entrepreneurs établis, soient ceux dont l'entreprise verse des salaires depuis au moins 42 mois. Nous nous attardons d'abord sur les considérations sociales liées au projet. Comme on peut le constater, les entrepreneurs établis prennent

en considérant les répercussions sociales dans leur entreprise dans une proportion de 57,7%, plaçant le Québec au 20^e rang des territoires comparables (Figure 67). Le reste du Canada se situe plutôt au 13^e rang avec un taux de 66,2%.

Prise en compte des répercussions sociales

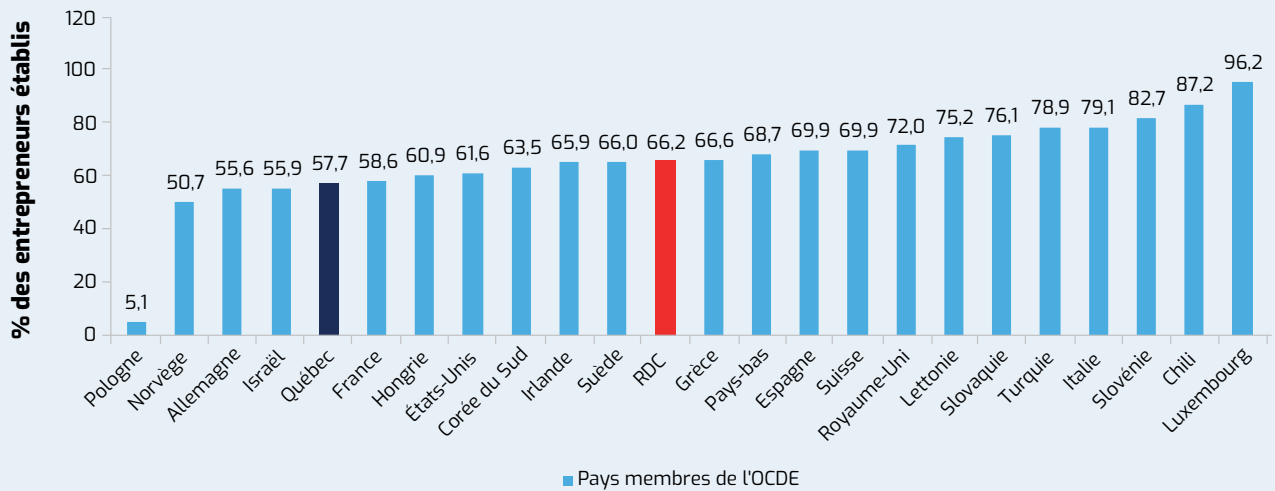


Figure 67. Prise en compte des répercussions sociales dans l'entreprise des entrepreneurs établis au sein des pays participants de l'OCDE

Une question relative aux efforts déployés dans la dernière année pour maximiser l'impact social de l'entreprise est posée aux entrepreneurs établis afin de valider les efforts déployés par ceux-ci. Tel qu'évoqué précédemment, cela

inclut, par exemple, la création de postes pour des jeunes sans emplois ou d'autres groupes dont l'accès au marché du travail est limité, etc. On peut constater à la lecture de la Figure 68, un taux de 49,1% d'entrepreneurs établis du Québec

a pris des actions dans cette voie dans la dernière année, plaçant le territoire au 4^e rang, devant le reste du Canada qui figure au 7^e rang avec un taux de 43,3%. Les États-Unis sont derrière le Québec au 10^e rang avec un taux de 39,4%.

Prise de mesures d'amélioration de l'impact social

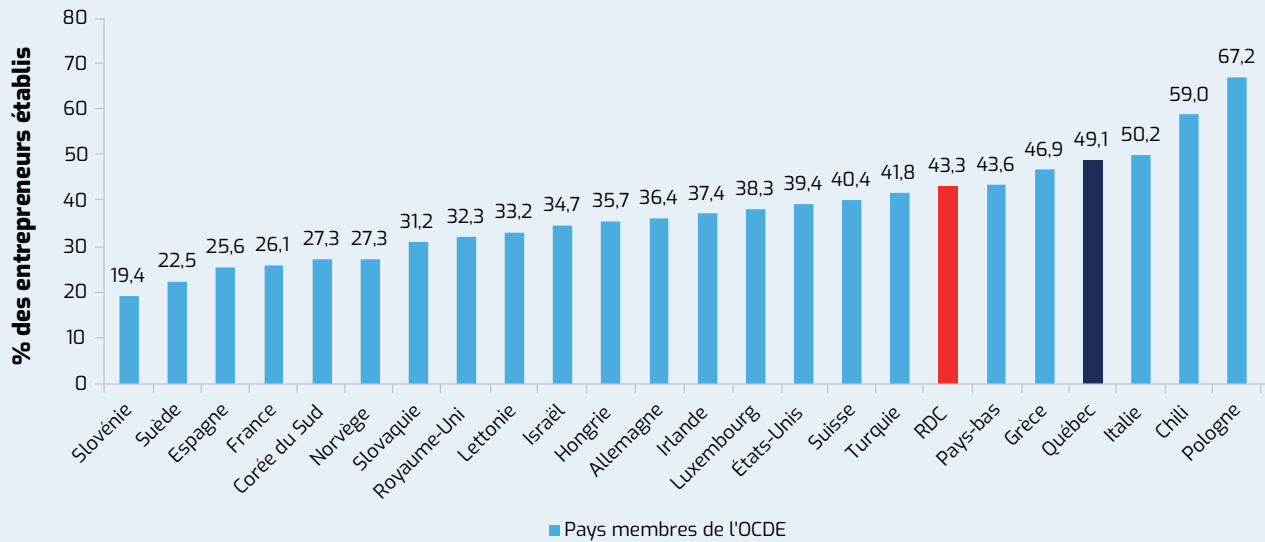


Figure 68. Prise de mesures pour maximiser l'impact social dans l'entreprise des entrepreneurs établis au sein des pays participants de l'OCDE

Au niveau de la prise en compte des répercussions environnementales dans l'entreprise des entrepreneurs émergents, nous pouvons voir que

celle-ci se situe à un taux de 56,1%, plaçant le Québec au 22^e rang des territoires comparables (Figure 69). Le RDC se situe plutôt au 19^e rang

avec un taux de 64,0%, légèrement derrière les États-Unis qui sont au 17^e rang avec un taux de 67,0%.

Prise en compte des répercussions environnementales

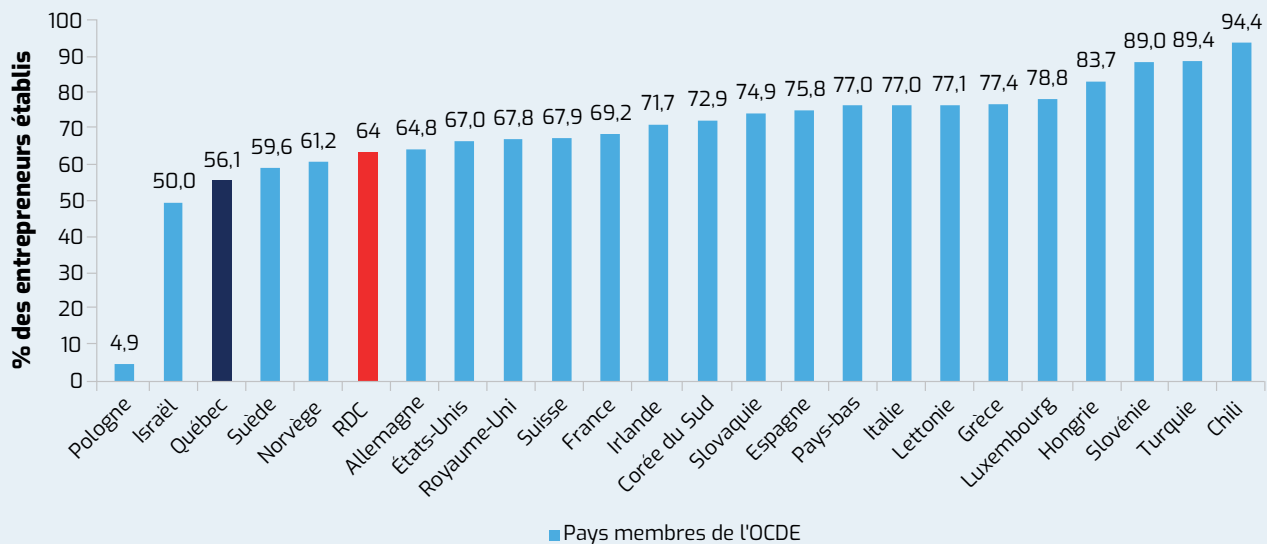


Figure 69. Prise en compte des répercussions environnementales dans l'entreprise des entrepreneurs établis dans les pays participants de l'OCDE

Une question relative aux efforts déployés dans la dernière année pour minimiser l'impact environnemental de l'entreprise est posée aux entrepreneurs établis afin de valider les efforts, déployés par ceux-ci. Tel qu'évoqué précédemment, cela inclut la mise

en place de mesures de réduction énergétique ou l'encouragement de transports alternatifs tels le vélo, la marche ou les transports en commun, par exemple. On peut constater à la Figure 70 que 63,3% des entrepreneurs établis ont pris des mesures pour réduire

leur impact environnemental dans la dernière année, ce qui place le Québec au 7^e rang. Le reste du Canada figure au 11^e rang avec un taux de 52,6%, alors que les États-Unis sont au 20^e rang avec un taux de 48,6%.

Prise de mesures de réduction de l'impact environnemental

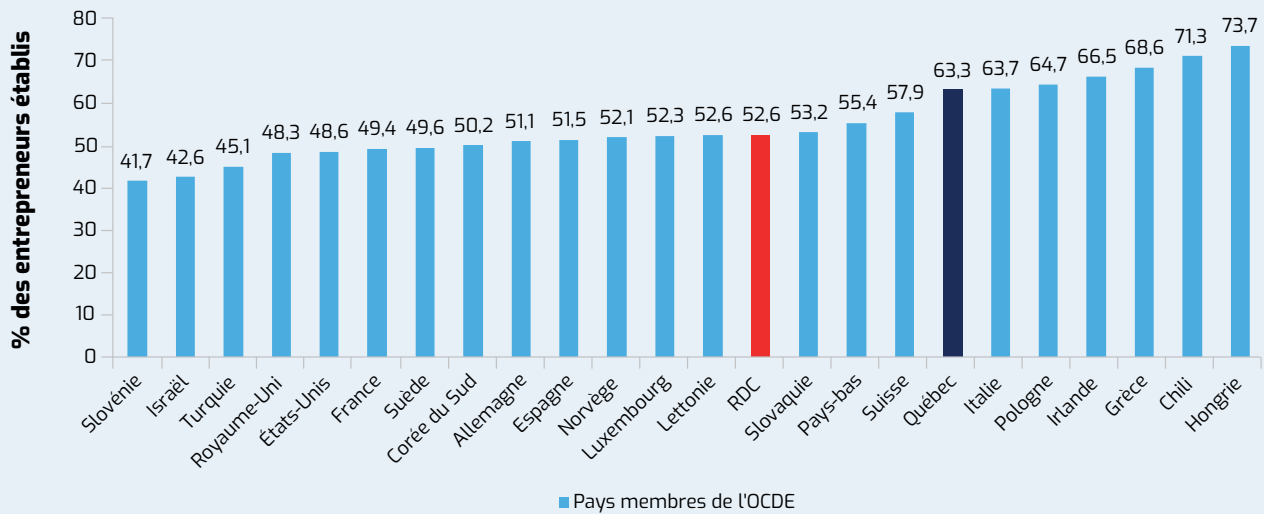


Figure 70. Prise de mesures de réduction de l'impact environnemental des entrepreneurs établis dans les pays participants de l'OCDE

Tel qu'évoqué précédemment, la priorisation de ces objectifs au-dessus de la croissance ou de la rentabilité pourrait être compromise face à des décisions stratégiques où ces objectifs seraient antagonistes. Dans ce

contexte, le consortium GEM vérifie la priorisation de ces dimensions au-dessus des objectifs de croissance ou de rentabilité chez les entrepreneurs établis. Comme on peut le voir à la Figure 71, le Québec figure à la 11^e place des territoires

comparables avec un taux de 51,8% de ses entrepreneurs établis qui priorisent l'impact environnemental et social. Le reste du Canada figure au 10^e rang avec un taux de 52,5%, tout juste derrière les États-Unis au 9^e rang (56,1%).

Priorisation de l'impact environnemental/social

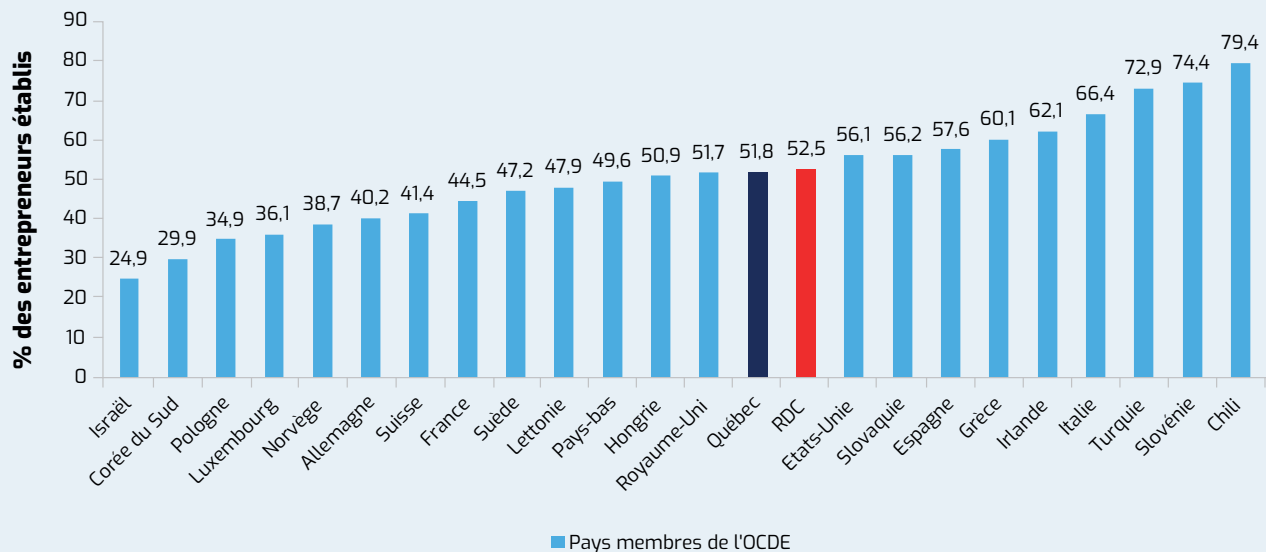


Figure 71. Priorisation de l'environnement et des dimensions sociales devant la croissance ou la profitabilité des entrepreneurs établis dans les pays participants de l'OCDE

Comparaison des entrepreneurs émergents et établis selon les préoccupations pour le développement durable

Nous avons compilé les résultats présentés précédemment pour le Québec et le reste du Canada afin de pouvoir comparer visuellement les préoccupations pour le développement durable des entrepreneurs émergents et ceux établis. Comme on peut le voir à la Figure 72, sur presque tous les indicateurs, autant pour le Québec que pour le RDC, les préoccupations pour le développement durable sont plus marquées chez les entrepreneurs émergents que ceux établis. Les seules exceptions sont au Québec, où les efforts concrets dans la dernière année pour réduire l'impact environnemental sont très légèrement plus marqués chez les établis (63,3%) que pour les émergents (62,0%), une situation similaire pour les efforts

déployés concernant l'amélioration de l'impact social, où les établis (49,1%) semblent faire des efforts très légèrement plus élevés que les émergents (48,9%). On voit aussi que le Québec est quasiment toujours plus bas que le RDC sur ces indicateurs, sauf en ce qui concerne les entrepreneurs établis quant à leurs efforts pour réduire leur impact environnemental (Qc : 63,3%; RDC : 52,6%) ou amener des améliorations sociales (Qc : 49,1%; RDC : 43,3%). Bien qu'encourageant du fait que plus de la moitié des entrepreneurs au Québec soient engagés à différents niveaux vers le développement durable, il reste encore du chemin à parcourir à ce niveau pour rejoindre le RDC ou plusieurs autres pays comparables.

Préoccupations pour le développement durable

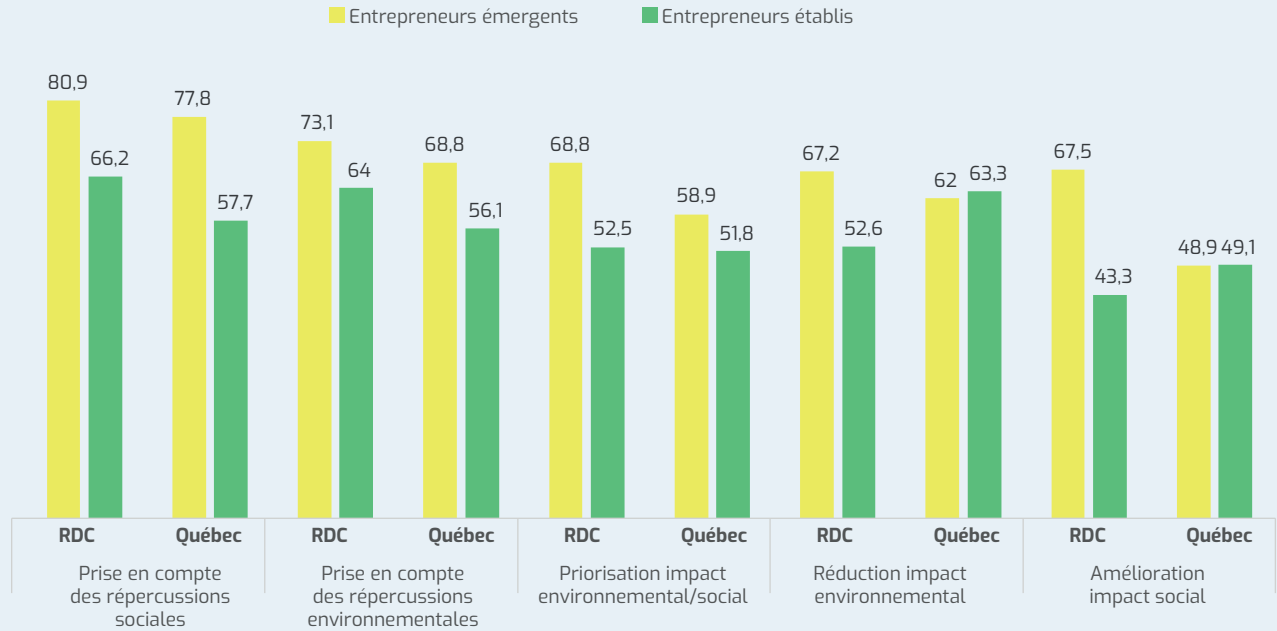


Figure 72. Comparaison des préoccupations pour le développement durable des entrepreneurs émergents et ceux établis, Québec et RDC

CONCLUSION

Ce rapport, issu des enquêtes du *Global Entrepreneurship Monitor*, permet de faire un portrait détaillé et riche d'informations sur la situation de l'activité entrepreneuriale au Québec en 2021 et sur son évolution depuis 2013.

Cette année de reprise suivant la pandémie de la COVID-19 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 2020, en comparaison avec les territoires comparables, le Québec semble bien tirer son épingle du jeu et reprendre une activité entrepreneuriale dynamique.

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 occasions d'affaires et de les maintenir dans le temps. Aussi, dans une large proportion, les entrepreneurs considèrent que les réponses des gouvernements pour les soutenir ont été efficaces.

Ce rapport procure un portrait plutôt encourageant dans le contexte de la reprise post-pandémie. Espérons que les efforts des entrepreneurs pour faire face à la grande incertitude seront maintenus et que le dynamisme entrepreneurial saura passer à travers ces turbulences qui impliquent parfois d'effectuer d'importants changements dans la gestion de l'entreprise.

« L'entrepreneuriat pour moi m'est tombé dessus. Jamais j'en ai rêvé, et je n'en rêve toujours pas. L'idée de faire une différence à plus grande échelle que ma personne est ce qui me motive à œuvrer dans ce milieu en infusant chaque parcelle de mes entreprises avec des valeurs fortes d'éco responsabilité et de féminisme. De pouvoir allier mon talent naturel de gestionnaire et mon besoin de création en offrant un safe space en constante évolution à mes employés et à ma communauté est ce qui me fait sentir accomplie comme entrepreneur. Mon rêve d'entrepreneure est de voir le but du gain en capital comme un concept désuet »



Ouvert depuis 2015, le Café Frida se veut avant tout un lieu de rencontres et de partage. Vue imprenable sur le fleuve Saint-Laurent, notre commerce offre un café éco-responsable de qualité servi avec grand soin. De plus, nous proposons une multitude de plats variés 100% végétaliens, faits à la main (de A à Z) et ce, allant du brunch au souper. Lieu empreint d'arts et de culture de par son investissement dans la scène artistique locale, le Frida puise sa force dans des valeurs d'inclusion et de respect. Que vous souhaitiez manger, étudier ou encore prendre un breuvage entre ami·e·s, soyez assuré·e·s que notre équipe vous offrira des produits honnêtes, faits avec passion dans une ambiance chaleureuse.

Gabrielle Cossette
Fondatrice, Café Frida et Dep Frida



Innovation, Science and
Economic Development Canada

Innovation, Sciences et
Développement économique Canada

With the support of:
Prairies Economic
Development Canada

