

INDICE **ENTREPRENEURIAL** QUÉBÉCOIS 2011

Culture entrepreneuriale au Québec: nos entrepreneurs prennent-ils racine ?

Réalisé par le Centre de vigie et de recherche sur la culture entrepreneuriale de la Fondation de l'entrepreneurship

Avril 2011



En collaboration avec
**Caisse de dépôt et placement
du Québec**



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	5
L'importance de l'entrepreneuriat, de l'entrepreneur et de la culture entrepreneuriale!	5
2011 : l'année de l'entrepreneur!	6
Quelle section vous interpelle davantage?.....	7
SYNTHÈSE.....	9
Le portrait 2011 de l'entrepreneuriat au Québec et dans le reste du Canada.....	9
Exactement 1,7 fois moins d'entrepreneurs au sein de la population québécoise que dans le reste du Canada.....	9
Un futur entrepreneurial québécois plus optimiste qu'en 2010.....	9
Toujours moins de fermetures d'entreprise au Québec que dans le reste du Canada, malgré un écart qui se restreint.....	10
Les principaux constats.....	10
Une culture entrepreneuriale plus faible à plusieurs égards	10
Ce n'est pas tant la langue maternelle qui justifie que moins de francophones sont entrepreneurs au Québec, mais bien davantage l'environnement dans lequel ils sont enracinés : le Québec vit un exode de son potentiel entrepreneurial.....	11
Des obstacles importants à l'entrepreneuriat actuel et futur : le Québec se démarque par la lourdeur administrative.....	12
L'inexpérience fragilise l'entrepreneuriat québécois.....	12
Une ambition de croissance et d'innovation plus mitigée au Québec	12
Des services gouvernementaux plus sollicités que dans le reste du Canada, mais de l'aide moins souvent allouée, entachant la satisfaction à l'égard des services reçus	12
1. LE PORTRAIT GLOBAL DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC ET DANS LE RESTE DU CANADA (2011)	13
1.1 Le Québec toujours moins dynamique en entrepreneuriat que le reste du Canada.....	13
1.2 Le statu quo pour les propriétaires d'entreprise du Québec	14
1.3 Un futur entrepreneurial québécois plus optimiste qu'en 2010.....	14
1.4 Toujours moins de fermetures d'entreprise au Québec que dans le reste du Canada, malgré un écart qui se restreint.....	15

2.	UNE CULTURE MOINS ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC QUE DANS LE RESTE DU CANADA	16
2.1	Plusieurs aspects culturels névralgiques	17
2.2	Du positif ressort également: des bases culturelles agissant comme des leviers	19
2.3	Les plus grandes forces et les faiblesses reconnues aux entrepreneurs par la population.....	19
3.	L'ENTREPRENEURIAT PLUS FAIBLE AU QUÉBEC: LA LANGUE MATERNELLE EST-ELLE EN CAUSE?	22
4.	LES PRINCIPAUX FREINS, AUTRES QUE CULTURELS, À L'ENTREPRENEURIAT	25
4.1	Le manque d'argent, de temps et la lourdeur administrative comme freins à la création d'entreprise	25
4.2	Des fermetures survenues surtout pour des raisons personnelles, par manque de ressources financières et pour cause de retraite.....	26
5.	L'INEXPÉRIENCE ET UNE AMBITION PLUS MITIGÉE MARQUENT L'ENTREPRENEURIAT QUÉBÉCOIS	28
5.1	Des démarcheurs québécois fortement inexpérimentés.....	28
5.2	Des entrepreneurs moins expérimentés au Québec: plus d'entrepreneurs possédant leur entreprise depuis moins de trois ans et moins d'entrepreneurs en série.....	29
5.3	Moins d'ambition de croissance et d'innovation au Québec que dans le reste du Canada	30
5.4	Le manque d'argent, de temps et l'âge des entrepreneurs comme principaux freins à la croissance des entreprises.....	31
6.	LES SERVICES GOUVERNEMENTAUX DE SOUTIEN À L'ENTREPRENEURIAT	33
	CONCLUSION ET PISTES D'ACTION	37
	Conclusion	37
	Pistes d'action	38
	Stimuler la culture entrepreneuriale: la responsabilité de tous!	38
	Intervenir sur les freins et autres faiblesses caractérisant l'entrepreneuriat québécois: une responsabilité du public et du privé	38
	Écouter les entrepreneurs pour adapter les services de soutien gouvernementaux et privés à leurs besoins	39
	BIBLIOGRAPHIE	41
	ANNEXE 1: La méthodologie du sondage de l'Indice entrepreneurial québécois 2011	43

TABLE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : La synthèse du dynamisme entrepreneurial, QC vs RDC (2010-2011)	9
Graphique 2 : La synthèse du dynamisme entrepreneurial, QC vs RDC (2010-2011)	13
Graphique 3 : Les démarcheurs répartis selon leur expérience en entrepreneuriat, QC vs RDC (2011)	28
Graphique 4 : La durée du statut de propriétaire d'entreprise, QC vs RDC (2011).....	29
Graphique 5 : Le nombre d'entreprises détenues par les propriétaires d'entreprise, QC vs RDC (2011)	30
Graphique 6 : L'ambition des entrepreneurs quant à leur volonté de faire croître leur entreprise et d'investir en innovation, QC vs RDC (2011)	30

TABLE DES SCHÉMAS

Schéma 1 : Les aspects culturels freinant la population québécoise à devenir entrepreneure, en dépit des leviers existants (2011)	17
Schéma 2 : L'équation culturelle expliquant le potentiel entrepreneurial freiné de la population québécoise (2011)	21
Schéma 3 : La multiplication de la proportion d'entrepreneurs, à la base francophone ou québécoise de souche, lorsqu'elle demeure dans le reste du Canada plutôt qu'au Québec (2011)	23
Schéma 4 : L'équation des leviers qui faciliteraient la création d'entreprise des démarcheurs québécois (2011)	25
Schéma 5 : L'équation de l'inexpérience des démarcheurs et entrepreneurs comme éléments fragilisant l'entrepreneuriat québécois (2011).....	29
Schéma 6 : L'équation de la diminution des intentions de croître et d'innover comme éléments fragilisant l'entrepreneuriat québécois (2011)	31
Schéma 7 : La multiplication de l'aide reçue et de la satisfaction des démarcheurs et entrepreneurs dans le reste du Canada, en dépit d'une sollicitation environ deux fois plus grande au Québec (2011)	33

TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Les définitions des indicateurs utilisés	5
Tableau 2 : Les définitions des abréviations utilisées	5
Tableau 3 : La répartition des personnes impliquées à chaque étape du processus entrepreneurial, considérant qu'être entrepreneur est l'emploi qu'elles aimeraient le plus exercer, QC vs RDC (2011)	15
Tableau 4 : Les perceptions de la population (proportion ayant répondu « oui ») à l'égard de l'entrepreneuriat, QC vs RDC (2011)	16
Tableau 5 : La répartition des individus se sentant compétents ou non, pour se lancer en affaires, selon leur dernière année de scolarité complétée, QC vs RDC (2011)	18
Tableau 6 : Les plus grandes forces et faiblesses reconnues aux entrepreneurs par la population, QC vs RDC (2011)	20
Tableau 7 : La proportion de personnes ayant comme langue maternelle le français ou l'anglais, impliquées aux différentes étapes du processus entrepreneurial, QC vs RDC (2011)	22
Tableau 8 : Les principaux obstacles à la création/reprise d'une entreprise selon les démarcheurs, QC vs RDC (2011)	25
Tableau 9 : Les principaux motifs de fermeture énumérés par les personnes ayant déjà fermé une entreprise, QC vs RDC (2011)	26
Tableau 10 : Les principaux pourvoyeurs de compétences entrepreneuriales selon les individus impliqués dans le processus entrepreneurial, QC vs RDC (2011)	27
Tableau 11 : Les principaux obstacles à la croissance des entreprises existantes selon les propriétaires d'entreprise, QC vs RDC (2011)	31
Tableau 12 : La sollicitation de services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat par les démarcheurs et propriétaires d'entreprise, QC vs RDC (2011)	33
Tableau 13 : La réception d'aide, selon les démarcheurs et propriétaires d'entreprise ayant sollicité les services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat, QC vs RDC (2011)	34
Tableau 14 : Les perceptions des démarcheurs et propriétaires d'entreprise quant à la qualité des services de soutien à l'entrepreneuriat sollicités, QC vs RDC (2011)	34
Tableau A1 : Le nombre de répondants pour chaque territoire et les marges d'erreur maximales pour les taux d'incidence exprimés en pourcentage de la population (2011)	43
Tableau A2 : Le nombre de répondants pour chaque indicateur de l'entrepreneuriat et les marges d'erreur maximales pour les questions spécifiques à chacun, selon les territoires (2011)	44

INTRODUCTION

Depuis 2009, la Fondation de l'entrepreneurship (FDE) produit, en collaboration avec Léger Marketing, l'un des plus importants sondages sur les entrepreneurs québécois réalisé à ce jour, *l'Indice entrepreneurial québécois (l'Indice)*. Consciente de l'importance de mesurer l'évolution de l'entrepreneuriat au Québec et dans le reste du Canada, et ce, au gré du temps et du contexte socioéconomique changeant, la FDE diffuse les résultats 2011 de *l'Indice*, présentés par la Caisse de dépôt et placement du Québec pour une deuxième année consécutive. Les tableaux 1 et 2 présentent d'ailleurs les définitions des principaux indicateurs et des abréviations utilisés tout au long de ce rapport.

L'importance de l'entrepreneuriat, de l'entrepreneur et de la culture entrepreneuriale !

Le titre du rapport *Culture entrepreneuriale au Québec : nos entrepreneurs prennent-ils racine ?* fait état de trois principaux thèmes (culture, entrepreneurs, Québec) qui sont analysés en profondeur dans le cadre de ce rapport. Mais pourquoi l'entrepreneuriat, l'entrepreneur et la culture entrepreneuriale doivent faire partie des priorités du Québec ? Plusieurs chercheurs et sommités en entrepreneuriat se sont penchés sur l'apport indéniable de l'entrepreneuriat à son milieu, que ce soit en termes :

- de création d'emplois (près de 50% des nouvelles opportunités d'emplois proviennent des nouvelles entreprises);¹
- de contribution à la croissance globale de la productivité en facilitant le transfert de ressources vers de nouvelles entreprises productives, auparavant détenues par des entreprises anciennes et moins productives;²
- du rôle important de l'entrepreneur dans la performance en matière d'innovation, en exigeant des entrepreneurs qu'ils saisissent les opportunités en commercialisant plus vite que la concurrence de nouveaux produits et procédés;³
- du rôle indéniable de l'entrepreneur dans sa capacité à attirer vers lui-même le capital (humain, financier, etc.);⁴
- d'activités permettant de combattre la pauvreté et d'assurer le développement d'une société.⁵

Au vu de cet argumentaire, il appert que l'entrepreneuriat, provenant à la base de l'humain capable de transformer un rêve, une idée, un problème ou une occasion en une entreprise, doit constituer une priorité pour le Québec. Dans la lignée du discours véhiculé par Paul-Arthur Fortin, rappelons que le premier projet d'un entrepreneur n'est pas forcément le projet de sa vie, mais bien davantage un projet à la hauteur des ressources qui lui sont disponibles.⁶

¹ Paul D. Reynolds, *Global Entrepreneurship : The Latest Research on Business Creation : "Research Opportunities with the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED I,II) : An Introduction"*, Octobre 2010.

² Scarpetta et al., *Growth, Technological Change, and ICT Diffusion : Recent Evidence from OECD Countries*, 2002.

³ OCDE, *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat*, 2005, page 35.

⁴ Paul-Arthur Fortin, *Conférence virtuelle présentée dans le cadre du Rendez-vous entrepreneurial de la francophonie*, 17 mars 2011.

⁵ OCDE, *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat*, 2005, page 28.

⁶ Paul-Arthur Fortin, *Conférence virtuelle présentée dans le cadre du Rendez-vous entrepreneurial de la francophonie*, 17 mars 2011.

Tableau 1 : Les définitions des indicateurs utilisés

Intention
Seul ou avec d'autres personnes, vous avez l'intention de créer une nouvelle entreprise ou de reprendre une entreprise existante.
Démarche
Au cours des 12 derniers mois, seul ou avec d'autres personnes, vous avez entrepris des démarches pour créer une nouvelle entreprise ou reprendre une entreprise existante (ex. : rechercher de l'équipement ou un emplacement, organiser une équipe pour la mettre en marche, élaborer un plan d'affaires, commencer à épargner de l'argent ou d'autres activités qui aideraient à lancer une entreprise).
Propriétaire
Seul ou avec d'autres, vous êtes présentement propriétaire d'une entreprise.
Fermeture
Vous avez déjà fermé ou cessé les activités d'une entreprise dans la vente de biens et/ou services dont vous étiez propriétaire et que vous gériez (ne comprend pas la vente).

Tableau 2 : Les définitions des abréviations utilisées

Territoires	Abréviations
Québec	QC
Reste du Canada	RDC
Ensemble du Canada	CAN

Un dynamisme fortement enraciné dans les ressources entrepreneuriales du milieu garantit une culture d'innovation continue et l'enracinement des moyens économiques et sociaux liés à la richesse collective. Cette année, la bonne nouvelle est que l'entrepreneuriat, l'entrepreneur et la culture entrepreneuriale sont sur toutes les lèvres. En termes de culture, depuis déjà plusieurs années, le Québec investit des efforts, particulièrement chez les jeunes, dans le développement de la culture entrepreneuriale. L'objectif est de stimuler chez eux l'émergence du potentiel, des attitudes et des valeurs hautement contributrices à leur développement d'abord, et à leur environnement ensuite: créativité, persévérance, leadership, autonomie, etc.

Le Québec a besoin d'individus voyant les problèmes sociétaux comme des besoins non comblés, des défis à relever, des opportunités de développement, etc. Qu'ils soient entrepreneurs possédant réellement une entreprise ou encore intrapreneurs en tant qu'employés au sein d'entreprises existantes, publiques ou privées, le Québec ne peut que sortir gagnant en misant sur la culture entrepreneuriale, au sens large.

Derrière la « chaîne entrepreneuriale » se trouve l'humain. C'est à partir du développement du potentiel humain à devenir entreprenant que les facettes de la culture entrepreneuriale d'un territoire émergent. C'est donc en valorisant le métier d'entrepreneur, en véhiculant son caractère désirable, en reconnaissant que l'échec fait partie de l'apprentissage, et ce, tout en estimant les entrepreneurs qui réussissent, que l'humain s'enracine dans une culture dite entrepreneuriale. Ainsi stimulé à tenter lui-même sa chance, il osera peut-être passer à l'acte. « La ressource la plus importante d'une société, c'est le potentiel entrepreneurial de ses membres ».⁷

2011 : l'année de l'entrepreneur !

Le gouvernement du Québec reconnaît l'importance de l'entrepreneuriat et c'est d'ailleurs dans ce contexte qu'il place ce sujet d'actualité au rang de ses priorités.

En effet, au cours de la Rencontre économique 2010, il s'est engagé à élaborer une stratégie qui interpelle l'ensemble des acteurs concernés par l'entrepreneuriat. Sous la responsabilité du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), une vaste consultation a eu lieu à l'automne 2010 pour alimenter l'élaboration de cette stratégie gouvernementale. Cette démarche a inclus des rencontres auprès de plusieurs groupes et intervenants ciblés, dans toutes les régions du Québec.

De cette vaste tournée de consultation ressortent quatre thématiques principales. Ces dernières regroupent les principaux défis que le Québec doit relever pour mettre en place un contexte favorable à l'entrepreneuriat : une culture entrepreneuriale à renforcer, un accompagnement à bonifier, une relève à stimuler et une concertation des acteurs à accentuer. La future stratégie québécoise de l'entrepreneuriat, fortement attendue, s'adresse à l'ensemble des acteurs pour les guider vers une stratégie commune. La vision interpelle, mais l'opérationnalisation reste à être définie et demeure capitale.

⁷ Louis-Jacques Fillion, Chaire d'entrepreneuriat Rogers – J.-A.-Bombardier.
Site Internet officiel: http://expertise.hec.ca/chaire_entrepreneuriat

La position neutre, nationale et exclusivement dédiée à l'entrepreneuriat qu'occupe la FDE lui permet d'avoir le recul nécessaire devant ce continuum qu'est la « chaîne entrepreneuriale ». Elle lui permet de jeter un regard d'ensemble sur la santé entrepreneuriale du Québec et de proposer des pistes d'action, tout en ne perdant jamais de vue le « client ultime » : l'entrepreneur d'aujourd'hui et de demain. Comme tout « pipeline » de clients qu'une entreprise doit développer et faire croître, la capacité de mesurer l'efficacité des actions pour le nourrir est primordiale. C'est dans cette optique et dans ce contexte québécois favorable que le rapport *Culture entrepreneuriale au Québec : nos entrepreneurs prennent-ils racine ?* est publié, grâce à l'appui de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Il se veut avant tout un portrait précis de la situation actuelle, à l'intention de tous les acteurs publics ou privés, soutenant l'entrepreneuriat ou lui démontrant un fort intérêt. Le rapport fait évidemment état de bonnes et mauvaises nouvelles ; elles sont présentées dans le but d'avoir l'heure juste et d'intervenir adéquatement. Il s'agit bien sûr d'importants défis, mais qui demeurent, somme toute, définitivement relever.

Quelle section vous interpelle davantage ?

Ce rapport se veut un outil d'information vulgarisé faisant ressortir, dans chacune des six sections, des encadrés résumant les principaux constats qui en ressortent. Les lecteurs désirant davantage d'information pourront ensuite consulter les analyses plus approfondies, dans les sections qui les interpellent.

Comment se porte l'entrepreneuriat au Québec en ce début 2011 ? Nous répondrions très globalement : encore bien du retard à rattraper avec le reste du Canada. La première section explique de façon détaillée ce constat en dressant le portrait global du dynamisme entrepreneurial actuel et escompté au Québec, comme dans le reste du Canada. **1**

La seconde section aborde la problématique de la culture entrepreneuriale au Québec. La culture entrepreneuriale est à la base même de l'intention d'entreprendre et de la création d'entreprise. Pour plusieurs indicateurs permettant de mesurer cette même culture, le Québec obtient des résultats plus faibles que le reste du Canada. **2**

La troisième section expose une autre composante primordiale de la culture entrepreneuriale : la langue. Cette section répond à la question « peut-on justifier le plus faible dynamisme entrepreneurial au Québec par le fait que sa population soit fortement francophone » ? La réponse à cette question mérite d'être lue en détail dans le rapport. **3**

4 La quatrième section se consacre à expliquer les moins bonnes performances entrepreneuriales du Québec, en se concentrant sur les principaux freins ressentis par les entrepreneurs actuels et en devenir. Obstacles financiers et lourdeur administrative sont au rendez-vous!

5 La cinquième section va dans le même sens en faisant ressortir l'inexpérience des entrepreneurs québécois actuels et en devenir (durée de propriété et entrepreneuriat en série). Elle expose également une ambition plus mitigée des propriétaires d'entreprise (croissance et innovation), fragilisant l'entrepreneuriat québécois.

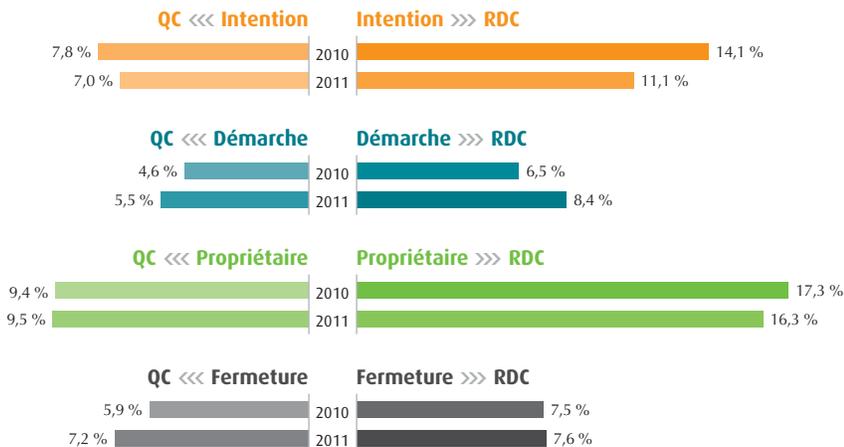
6 La dernière section détaille la sollicitation et la réception d'aide en entrepreneuriat, tout comme la satisfaction quant aux services gouvernementaux de soutien utilisés par les démarcheurs et entrepreneurs (au cours des cinq dernières années). Bien que les Québécois sollicitent davantage d'aide que dans le reste du Canada, ils en reçoivent moins et cela engendre de l'insatisfaction. Malgré le chemin parcouru, il reste vraisemblablement encore du travail à faire pour que l'entrepreneur, l'humain au-delà de l'entité corporative qu'il représente, soit le point de focalisation du système d'aide à l'entrepreneuriat au Québec.

Enfin, une conclusion générale est dressée dans le but de présenter différentes pistes d'action, répondant aux principaux défis auxquels le Québec doit faire face pour stimuler son entrepreneuriat et la culture entrepreneuriale dans laquelle il prend racine.

En annexe, vous pouvez également consulter la méthodologie complète ayant guidé la réalisation du sondage *l'Indice entrepreneurial québécois 2011*. À noter que les données de ce rapport incluent les travailleurs autonomes.

SYNTHÈSE

D'une part, cette synthèse résume, par un graphique et l'analyse qui en découle, le portrait 2010-2011 du dynamisme entrepreneurial québécois, en comparaison avec le reste du Canada. D'autre part, les constats majeurs ressortant de ce rapport sont ensuite présentés.



Graphique 1 : La synthèse du dynamisme entrepreneurial, QC vs RDC (2010-2011)

Le portrait 2011 de l'entrepreneuriat au Québec et dans le reste du Canada

En 2011, le Québec demeure moins entrepreneurial que le reste du Canada. 9,5% de la population québécoise est actuellement propriétaire d'entreprise, comparativement à 16,3% de la population du reste du Canada. L'écart entre le Québec et le reste du Canada est plus favorable pour le Québec cette année étant donné que le reste du Canada a connu une légère diminution de ses entrepreneurs actifs, comparativement à un *statu quo* au Québec.

Même si la population québécoise entretient toujours moins l'intention d'entreprendre (7,0%) que celle du reste du Canada (11,1%), l'écart entre les deux territoires s'est atténué (intentions 1,6 fois inférieures au Québec en 2011 et deux fois moindres en 2010). Les intentions d'entreprendre ont toutefois légèrement diminué au Québec, et ce, de façon moins importante que dans le reste du Canada, où les résultats de ce dernier étaient, l'an dernier, possiblement « gonflés » par la crise et la relance économiques vécues. Malgré une certaine volatilité de l'indicateur des intentions d'entreprendre avec la conjoncture, la plus forte intention d'entreprendre engendre une hausse des démarches de création/reprise d'entreprise l'année suivante, ce qui est le cas cette année et encore plus fortement dans le reste du Canada.

Concrètement, la proportion de Québécois ayant réalisé des démarches pour créer ou reprendre une entreprise, au cours de la dernière année, a augmenté au Québec relativement à 2010 (passant de 4,6% à 5,5%). Cependant, elle a davantage augmenté dans le reste du Canada (passant

Exactement 1,7 fois moins d'entrepreneurs au sein de la population québécoise que dans le reste du Canada

Un futur entrepreneurial québécois plus optimiste qu'en 2010

de 6,5 % à 8,4 %), ce qui fait que l'écart entre le Québec et le reste du Canada se creuse un peu plus cette année. Malgré ce fait, une augmentation de l'ordre d'environ 20 % du nombre de démarcheurs québécois est enregistrée cette année, une bonne nouvelle pour le futur entrepreneurial québécois.



Toujours moins de fermetures d'entreprise au Québec que dans le reste du Canada, malgré un écart qui se restreint

Depuis 2009, le Québec fait particulièrement bien en termes de proportion de sa population ayant déjà fermé une entreprise, qui se justifie toutefois en partie par une plus faible activité entrepreneuriale. L'an dernier, le Québec comptait 1,3 fois moins de fermetures (5,9 %) que le reste du Canada (7,5 %), alors qu'ils sont quasiment *ex aequo* cette année (1,1 fois moins de fermetures au Québec que dans le reste du Canada). L'impact de la crise économique sur les fermetures était déjà observable l'an dernier dans le reste du Canada, tandis qu'il semble l'être davantage cette année au Québec, notamment puisque la crise y a été vécue plus tardivement.



Une culture entrepreneuriale plus faible à plusieurs égards

Les principaux constats

Les Québécois estiment légèrement moins les gens qui réussissent en affaires (80,4 % de la population québécoise manifeste de l'estime pour les entrepreneurs à succès) que dans le reste du Canada (83,7 %). Cette problématique s'aggrave toutefois chez les jeunes (à peine 73,2 % des Québécois âgés de 18 à 34 ans, contrairement à 81,0 % des jeunes du reste du Canada), portant donc à croire que cette tendance gagnera en importance dans l'avenir. D'ailleurs, l'ambition est peu reconnue comme une force caractérisant les entrepreneurs au Québec (19,2 %), comparativement au reste du Canada (30,2 %), alors que la recherche du succès financier à court terme leur est davantage reprochée qu'à l'extérieur du Québec (40,2 % au Québec contre 28,0 % dans le reste du Canada).

Les Québécois manifestent une plus faible reconnaissance de l'apport des entrepreneurs dans leur communauté (55,8 %) que dans le reste du Canada (61,2 %), encore plus frappante chez les jeunes Québécois (49,5 % contre 55,3 % des jeunes dans le reste du Canada), portant à croire que cette perception négative gagnera en importance au fil des années.

Les Québécois font preuve d'une plus faible tolérance vis-à-vis de l'échec entrepreneurial : 52,3 % des adultes du reste du Canada affirment qu'un entrepreneur ayant vécu un revers en affaires conserve le respect des autres, comparativement à 48,2 % des Québécois. Cette plus faible tolérance à l'échec est généralisée à toutes les clientèles au Québec (femmes et hommes, jeunes et moins jeunes, etc.). Le goût du risque est d'ailleurs beaucoup moins reconnu comme une force qualifiant les entrepreneurs au Québec (31,3 %), qu'il ne l'est dans le reste du Canada (45,0 %).

La population québécoise se sent moins compétente pour créer une entreprise : à peine 46,6 % des Québécois jugent avoir de telles compétences (56,1 % de la population du reste du Canada), une problématique d'autant plus préoccupante chez les femmes au Québec (37,5 % d'entre elles contre 47,6 % des femmes dans le reste du Canada). Les Québécois qui se considèrent les plus compétents (58,8 % des 35 à 44 ans) s'avèrent malheureusement peu intéressés par l'entrepreneuriat.

Malgré ces faiblesses culturelles, l'entrepreneuriat est reconnu comme un choix de carrière désirable au Québec par 62,6% de la population, comparativement à 46,6% de la population du reste du Canada, soit une tendance généralisée au sein de la population. Le milieu scolaire québécois joue son rôle en parlant aux élèves de la possibilité de lancer une entreprise plus tard (28,1% des Québécois ont entendu parler à l'école de la possibilité de devenir entrepreneur), et ce, davantage que dans le reste du Canada (21,3%). Cet impact du milieu scolaire est particulièrement perceptible chez les jeunes de 18 à 34 ans (38,5% des jeunes Québécois comparativement à 35,3% des jeunes du reste du Canada qui ont entendu parler de l'entrepreneuriat comme une possibilité de carrière à l'école). Ce constat démontre un changement pro-entrepreneurial du milieu de l'éducation, c'est-à-dire une prise de position dans le développement de la culture entrepreneuriale. Considérant les efforts importants investis par le gouvernement du Québec depuis 2004, notamment dans le cadre du *Défi de l'entrepreneuriat jeunesse*, il s'agit définitivement d'une bonne nouvelle pour le Québec entrepreneurial de demain.

Pour la population du Québec, l'addition de l'ambition peu reconnue (QC: 19,2%; RDC: 30,2%), du succès financier perçu négativement (QC: 40,2%; RDC: 28,0%) et de l'aversion pour le risque (QC: 31,3%; RDC: 45,0%) dresse un bon portrait de l'équation culturelle expliquant ce qui retient le potentiel entrepreneurial au sol et l'empêche de prendre son envol.

Le Québec compte 2,2 fois plus d'entrepreneurs parmi ses anglophones que parmi ses francophones. Par contre, les francophones sont environ deux fois plus entrepreneurs à l'extérieur du Québec qu'au Québec même. En termes de futur entrepreneurial, les francophones ont, à toutes fins pratiques, autant l'intention d'entreprendre et sont aussi nombreux à entamer des démarches en ce sens que les anglophones. Donc, la langue y joue pour peu. Par contre, ils sont systématiquement plus nombreux (francophones ou anglophones) à manifester l'intention d'entreprendre et à entamer des démarches dans le reste du Canada qu'au Québec.

Sans égard à la langue, les Québécois d'origine sont deux fois plus nombreux à créer leur entreprise en quittant le Québec. Parmi les 35 ans et plus nés au Québec (eux qui se sentent d'ailleurs plus compétents pour se lancer en affaires que les moins de 35 ans), on cumule plus du double d'entrepreneurs vivant maintenant dans le reste du Canada plutôt qu'en sol québécois, quittant le Québec bien qu'ils y soient nés. La théorie selon laquelle un individu qui déménage disposerait à la base de certaines caractéristiques entrepreneuriales ne justifie pas, dans ce cas, que les Québécois d'origine deviennent plus entrepreneurs en quittant le Québec. En effet, les personnes nées dans le reste du Canada et ayant migré au Québec ne sont pas plus entrepreneurs que celles qui vivent toujours dans le reste du Canada. Répondre à la question « pourquoi ces individus, maintenant entrepreneurs, ont-ils quitté le Québec? » est de première importance, puisqu'elle nous permettra de savoir si on peut aujourd'hui éviter cet exode du potentiel entrepreneurial québécois.

Est-ce la langue maternelle qui justifie que les Québécois sont moins entrepreneurs ou plutôt la culture entrepreneuriale dans laquelle ils évoluent? L'analyse réalisée expose que ce n'est pas tant la langue maternelle qui pose problème, mais bien davantage la culture entrepreneuriale du Québec qui semble constituer un terrain moins fertile à l'enracinement des entrepreneurs que celle du reste du Canada. Les francophones améliorent



Ce n'est pas tant la langue maternelle qui justifie que moins de francophones sont entrepreneurs au Québec, mais bien davantage l'environnement dans lequel ils sont enracinés. Le Québec vit un exode de son potentiel entrepreneurial.



Des obstacles importants à l'entrepreneuriat actuel et futur : le Québec se démarque par la lourdeur administrative

nettement leurs comportements entrepreneuriaux à l'extérieur du Québec, tout comme les Québécois d'origine quittant le Québec au profit du reste du Canada, surtout les Québécois de souche âgés de 35 ans et plus.

Les mêmes freins sont majoritairement cités par les personnes actuellement en démarche pour créer/reprendre une entreprise, de même que par les entrepreneurs actuels au Québec. Les obstacles financiers, en plus du manque de temps, entravent les entrepreneurs actuels et en devenir impliqués dans chacune des étapes du processus entrepreneurial au Québec, tout comme dans le reste du Canada. La complexité administrative, légale et fiscale caractérisant l'entrepreneuriat québécois et son système de soutien freinent 26,6% des démarcheurs québécois dans leur création/reprise d'entreprise (pour 16,9% des démarcheurs du reste du Canada), tout comme 14,9% des entrepreneurs du Québec dans leur volonté de croissance (pour 9,2% des propriétaires d'entreprise du reste du Canada). Atténuer cette lourdeur permettrait également d'intervenir sur l'obstacle du temps.



L'inexpérience fragilise l'entrepreneuriat québécois

Alors qu'à peine 18,5% des démarcheurs en sont au moins à une seconde expérience de création/reprise d'entreprise au Québec (28,8% dans le reste du Canada), les propriétaires québécois d'entreprise sont plus nombreux à n'avoir toujours pas franchi le cap des trois premières années d'activité (33,6%) que dans le reste du Canada (26,3%). De plus, ils sont environ deux fois moins nombreux à posséder actuellement plus d'une entreprise (5,5% des entrepreneurs au Québec pour 12,4% des entrepreneurs du reste du Canada). Les démarcheurs et propriétaires sont donc moins expérimentés au Québec que dans le reste du Canada, fragilisant ainsi les chances de succès et de pérennisation des entreprises du Québec.



Une ambition de croissance et d'innovation plus mitigée au Québec

Les entrepreneurs québécois, pratiquement aussi ambitieux que ceux du reste du Canada en termes de croissance et d'innovation l'an dernier, affichent un recul plus important cette année. En effet, une diminution de l'ordre de 10,3 points de pourcentage pour la volonté de croissance est enregistrée au Québec de 2010 à 2011, tout comme une diminution de 8,9 points de pourcentage de la volonté d'investir en innovation. Cette dernière représente une diminution deux fois plus importante que dans le reste du Canada. Les mêmes obstacles entravent la croissance des entreprises que la création de celles-ci (manque de ressources financières et de temps). L'âge s'ajoute toutefois comme frein à la croissance, nous rappelant que les propriétaires d'entreprise vieillissent. La lourdeur administrative et le manque de ressources humaines/relève représentent des obstacles beaucoup plus considérables au Québec que dans le reste du Canada.

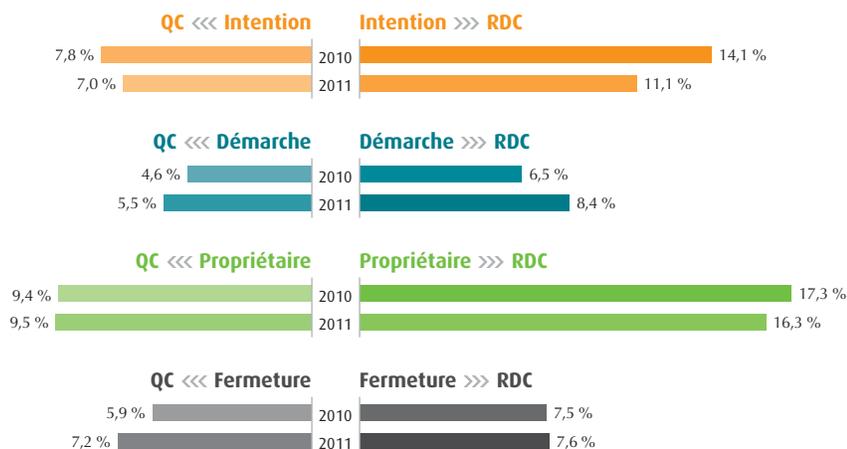


Des services gouvernementaux plus sollicités que dans le reste du Canada, mais de l'aide moins souvent allouée, entachant la satisfaction à l'égard des services reçus

Deux fois plus de démarcheurs ont sollicité l'aide des services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat au Québec (26,7%) que dans le reste du Canada (12,6%), tout comme 1,6 fois plus d'entrepreneurs possédant actuellement une entreprise, que ce soit pour de l'information, de la formation, de l'aide technique ou de l'aide financière. Par contre, de ceux-ci, environ deux fois moins de démarcheurs et propriétaires ont réellement reçu de l'aide au Québec, et ce, malgré deux fois plus de sollicitations en ce sens. Cela entache évidemment leur satisfaction à l'égard des services, puisque près de 20% des démarcheurs québécois ayant sollicité de l'aide jugent les services reçus comme étant insatisfaisants ou inacceptables, tout comme pour près de 30% des entrepreneurs québécois, soit un pourcentage d'insatisfaction minimalement deux fois plus élevé que dans le reste du Canada.

1. LE PORTRAIT GLOBAL DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC ET DANS LE RESTE DU CANADA (2011)

Les données apparaissant dans le graphique 2 constituent la base du portrait entrepreneurial québécois et du reste du Canada. Elles nous permettent de témoigner du dynamisme entrepreneurial passé (fermetures) et actuel (propriétaires d'entreprise), mais aussi de nous projeter vers l'avenir grâce à deux précieux indicateurs (intentions d'entreprendre et démarches de création/reprise d'entreprise). Ce graphique nous offre donc la photo de l'entrepreneuriat passé, actuel et en devenir au Québec et dans le reste du Canada, sondé en début d'année 2011.



Graphique 2 : La synthèse du dynamisme entrepreneurial, QC vs RDC (2010-2011)

1.1 Le Québec toujours moins dynamique en entrepreneuriat que le reste du Canada

Globalement, le graphique 2 permet de statuer, tout comme en 2010, que la population adulte québécoise demeure moins dynamique en entrepreneuriat (en 2011) que celle du reste du Canada. Le Québec compte toujours une plus faible proportion d'entrepreneurs au sein de sa population (9,5 %) que le reste du Canada (16,3 %). Force est de constater que la situation risque fort de se perpétuer dans le futur. En effet, les deux indicateurs projetant les individus dans l'avenir témoignent également de plus faibles intentions d'entreprendre au Québec (7,0 %) que dans le reste du Canada (11,1 %), tout comme une proportion moins importante d'individus réalisant actuellement des démarches pour créer ou reprendre une entreprise (5,5 % au Québec contre 8,4 % dans le reste du Canada).

Finalement, une note positive réside dans un taux de fermeture légèrement plus optimiste au Québec (7,2 %) que dans le reste du Canada (7,6 %), se justifiant par contre par une plus faible activité entrepreneuriale en général. Il est évidemment logique de fermer moins d'entreprises quand il s'en crée moins, atténuant du coup le caractère positif de cette nouvelle. Passons maintenant chacune des étapes du processus entrepreneurial à la loupe !

1.2 Le statu quo pour les propriétaires d'entreprise du Québec

Relativement à 2010, le *statu quo* s'observe quant à la proportion d'entrepreneurs actuels au sein de la population québécoise (9,4% en 2010 contre 9,5% en 2011). Dans le reste du Canada, c'est plutôt une légère diminution des propriétaires d'entreprise de 2010 (17,3%) à 2011 (16,3%) qui prévaut. En somme, bien que le Québec demeure déficitaire en termes d'entrepreneurs actifs, son écart avec le reste du Canada est un peu moins important en 2011, grâce à une plus faible proportion d'entrepreneurs dans le reste du Canada. Rappelons toutefois que cet indicateur varie très peu à travers le temps.

1.3 Un futur entrepreneurial québécois plus optimiste qu'en 2010

Qu'en est-il du futur entrepreneurial du Québec? Au chapitre des intentions d'entreprendre au cours de leur vie, les Québécois (7,0%) et la population du reste du Canada (11,1%) sont moins friands à l'idée d'avoir un jour leur propre entreprise, qu'ils ne l'étaient l'an dernier (respectivement 7,8% au Québec et 14,1% dans le reste du Canada). En 2010, nous prédisions déjà que les intentions d'entreprendre étaient appelées à diminuer au courant de l'année 2010-2011, particulièrement dans le reste du Canada, touché plus intensément et plus rapidement par la crise économique. En effet, le contexte de crise a stimulé l'entrepreneuriat de nécessité. La relance qui s'en est suivie a fait naître de nouveaux besoins à combler, en d'autres termes, de nombreuses opportunités pour les Canadiens. Bref, les intentions d'entreprendre, spécialement dans le reste du Canada, étaient « gonflées » l'an dernier (14,1%), contrairement à ce que l'on observait par exemple en 2009 (7,5% en 2009 pour le reste du Canada).

Malgré une certaine volatilité de l'indicateur des intentions d'entreprendre avec la conjoncture, la plus forte intention d'entreprendre entraîne une hausse des démarches de création/reprise d'entreprise l'année suivante, ce qui est d'ailleurs le cas cette année, fortement dans le reste du Canada. Bien que les intentions d'entreprendre aient diminué au Québec et dans le reste du Canada en 2011, les intentions canadiennes d'entreprendre demeurent plus élevées (11,1%) que celles du Québec (7,0%). Néanmoins, l'écart entre les deux populations relativement aux intentions d'entreprendre s'est atténué (1,6 fois inférieures au Québec en 2011 et deux fois moindres en 2010), ce qui constitue une nouvelle encourageante pour le Québec. Est-ce seulement en raison de la crise et la relance économiques ou peut-on justifier cet écart qui s'atténue par le fait que l'entrepreneuriat est maintenant au goût du jour, sur toutes les lèvres au Québec? L'avenir nous le dira, d'où l'importance de suivre la situation de près.

Attardons-nous maintenant aux individus ayant été proactifs au cours de la dernière année, pour créer/reprendre une entreprise (démarcheurs). Étant plus avancés dans le processus entrepreneurial, ces individus ont plus de chances de réellement créer/reprendre une entreprise que ceux qui en manifestent actuellement simplement l'intention. L'indicateur des démarches est le seul indicateur s'étant réellement amélioré depuis l'an dernier au Québec (passant de 4,6% en 2010 à 5,5% en 2011), mais encore plus dans le reste du Canada (passant de 6,5% en 2010 à 8,4% en 2011). Encore une fois, il est logique d'enregistrer cette année davantage de démarcheurs que l'an dernier, phénomène relié à la crise et la relance

économiques. L'écart entre le Québec et le reste du Canada en termes d'individus ayant été actifs pour créer une entreprise au cours de la dernière année se creuse donc un peu plus cette année, en raison de la hausse plus importante de la proportion de démarcheurs dans le reste du Canada. Par contre, nous pouvons parler d'une augmentation d'environ 20%⁸ du nombre de démarcheurs au Québec, ce qui constitue une excellente nouvelle.

Les données du tableau 3 révèlent une autre bonne nouvelle pour le futur entrepreneurial québécois. En effet, la plupart des personnes manifestant l'intention d'entreprendre (81,3%) ou étant en démarche au Québec (70,5%) admettent que fonder leur propre entreprise est l'emploi qu'elles aimeraient le plus exercer, soit des proportions plus élevées que dans le reste du Canada (73,7% des personnes intentionnées et 66,3% des démarcheurs). En somme, les entrepreneurs en devenir du Québec ont choisi d'être entrepreneurs, allant de pair avec le caractère désirable de la carrière d'entrepreneur au Québec et qui sera détaillée dans la prochaine section. L'entrepreneuriat semble de moins en moins une seconde option au Québec.

1.4 Toujours moins de fermetures d'entreprise au Québec que dans le reste du Canada, malgré un écart qui se restreint

Depuis 2009, le Québec tire bien son épingle du jeu en termes de proportion de sa population ayant déjà fermé une entreprise au cours de son existence. En effet, il enregistre systématiquement des résultats plus éloquentes que le reste du Canada à cet égard, qui se justifient toutefois par une plus faible activité entrepreneuriale. L'an dernier, le Québec comptait 1,3 fois moins de fermetures (5,9%) que le reste du Canada (7,5%), alors que le graphique 2 expose clairement qu'il est quasiment *ex aequo* avec le reste du Canada cette année (1,1 fois moins de fermetures).

Considérant que le reste du Canada a été davantage touché par la crise économique, on ne peut justifier par ce contexte difficile que le Québec voit son avance au niveau des fermetures s'amoinrir. Cependant, les résultats portent à penser que la crise, vécue préalablement dans le reste du Canada, a davantage affecté le taux de fermeture dans le reste du Canada l'an dernier (7,5% en 2010 comparativement à moins de 6% en 2009).

Le Québec, pour sa part, semble en vivre davantage les effets collatéraux cette année. D'ailleurs, une augmentation des fermetures récentes (depuis moins d'un an et depuis 1 à 5 ans) est constatée au Québec, contrairement à l'année 2010. Le fait qu'il est parfois difficile de statuer sur un moment précis de fermeture justifie que dans le cadre du sondage, certains entrepreneurs prétendent que la fermeture est survenue depuis 1 à 5 ans plutôt que depuis moins d'un an. Enfin, rappelons que le Québec a vécu plusieurs fermetures dans le secteur de la construction en décembre 2010, un secteur important dans l'économie québécoise.

Tableau 3 : La répartition des personnes impliquées à chaque étape du processus entrepreneurial, considérant qu'être entrepreneur est l'emploi qu'elles aimeraient le plus exercer, QC vs RDC (2011)

Intention	
Québec	81,3 %
Reste du Canada	73,7 %
Démarche	
Québec	70,5 %
Reste du Canada	66,3 %
Propriétaire	
Québec	65,6 %
Reste du Canada	67,4 %
Fermeture	
Québec	37,5 %
Reste du Canada	44,8 %

⁸ 19,6% = [(6 380 957 Québécois de 18 ans et plus X 5,5% de la population en démarche en 2011) – (6 380 957 Québécois de 18 ans et plus X 4,6% de la population en démarche en 2010)] / 293 524 Québécois en démarche en 2010 X 100

Institut de la Statistique du Québec, *Estimations post censitaires provisoires en date du 1^{er} juillet 2010*, Données fournies par le Service des statistiques sectorielles et du développement durable, à la Direction des statistiques économiques et du développement durable, mars 2011.



Retenons que...

La crise et la relance économiques ont fait naître de nombreuses opportunités à saisir, ce qui a stimulé les intentions d'entreprendre l'an dernier et favorisé le passage à l'action cette année. Bref, après un an, les individus ont eu le temps de passer de l'intention à la mise en action, mais peu ont eu le temps nécessaire pour déjà concrétiser ces actions en entreprises réelles. L'impact de la crise économique, vécue plus tardivement au Québec, est visible par les fermetures d'entreprise qui ont augmenté depuis l'an dernier (alors qu'elle se faisait déjà sentir l'an dernier dans le reste du Canada).

De façon globale, encore en 2011, le Québec demeure un terreau moins fertile à l'entrepreneuriat que ne l'est le reste du Canada, autant en termes de présent que de futur entrepreneurial. Toutefois, l'écart entre les deux territoires est légèrement moins défavorable pour le Québec cette année, ce qui est encourageant. L'année 2010-2011 a été particulièrement bénéfique en termes d'actions réalisées en vue de créer une entreprise (démarches), qui ont augmenté au Québec comme dans le reste du Canada.

2. UNE CULTURE MOINS ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC QUE DANS LE RESTE DU CANADA

Différentes causes permettent d'expliquer le dynamisme entrepreneurial québécois plus faible que celui du reste du Canada. Cette section explore la culture entrepreneuriale comme l'une des explications d'un entrepreneuriat moins actif au Québec.

Tableau 4 : Les perceptions de la population (proportion ayant répondu « oui ») à l'égard de l'entrepreneuriat, QC vs RDC (2011)

Indicateurs de perception	Québec	Reste du Canada
73,2 % des 18 à 34 ans du QC	80,4 %	83,7 %
81,0 % des 18 à 34 ans du RDC	55,8 %	61,2 %
49,5 % des 18 à 34 ans du QC	42,3 %	45,5 %
55,3 % des 18 à 34 ans du RDC	48,2 %	52,3 %
37,5 % des femmes du QC	46,6 %	56,1 %
47,6 % des femmes du RDC	68,0 %	68,0 %
58,8 % des 35 à 44 ans du QC	62,6 %	46,6 %
38,5 % des 18 à 34 ans du QC	28,1 %	21,3 %
35,3 % des 18 à 34 ans du RDC		

Globalement, le tableau 4 démontre que la culture entrepreneuriale au Québec est moins développée que dans le reste du Canada, justifiant en partie que les intentions d'entreprendre y sont inférieures, tout comme les démarches qui s'en suivent. En effet, la population québécoise se montre moins favorable que celle du reste du Canada pour cinq indicateurs sur huit mesurant cette même culture, alors qu'elle ne se démarque positivement du reste du Canada que pour deux indicateurs sur huit, même si fortement pour l'un deux.

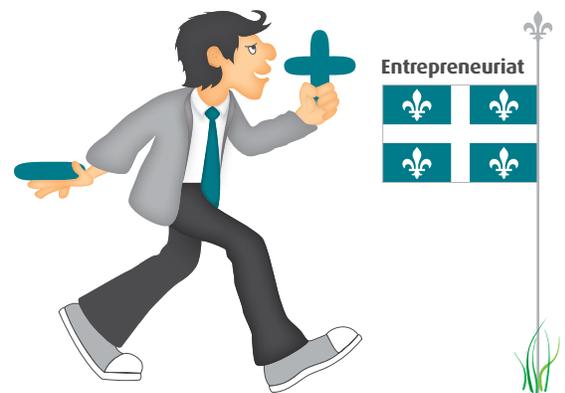
2.1 Plusieurs aspects culturels névralgiques

Au Québec, il est souvent véhiculé que la relation avec la réussite, le succès et l'argent est encore timide relativement à celle prévalant dans le reste du Canada. Le tableau 4 va dans le sens de cette théorie, démontrant que 80,4% de la population éprouve une haute estime pour les gens qui réussissent en affaires, contrairement à 83,7% des individus du reste du Canada. Bien que l'écart soit faible, la problématique majeure provient du fait que les jeunes de 18 à 34 ans sont les plus frileux à accorder leur estime aux entrepreneurs à succès (à peine 73,2% d'entre eux au Québec contre 81,0% dans le reste du Canada), portant à croire que cette tendance gagnera en importance dans l'avenir.

Dans la même optique, la population québécoise (55,8%) reconnaît moins que celle du reste du Canada (61,2%) que les entrepreneurs sont des personnes qui s'impliquent dans leur communauté. Le fait de s'impliquer dans la communauté rime beaucoup avec redistribuer la richesse ou la valeur créée, et la partager avec les autres. Estime-t-on moins les entrepreneurs à succès parce que l'on croit que ce succès ne sera pas profitable à la communauté? Encore une fois, les jeunes de 18 à 34 ans sont les moins reconnaissants à l'implication des entrepreneurs dans leur communauté (à peine 49,5% d'entre eux au Québec comparativement à 55,3% dans le reste du Canada), une tendance qui gagnera donc vraisemblablement en importance dans l'avenir.

Par ailleurs, moins de Québécois (42,3%) que de personnes dans le reste du Canada (45,5%) entretiennent une relation personnelle avec un entrepreneur. Connaissez-vous meilleurs ambassadeurs de leur métier que les entrepreneurs eux-mêmes? Ces êtres passionnés sont contagieux par leur histoire, par leur façon de percevoir des problèmes quotidiens comme des défis à relever, par leur apport de solutions créatives et originales, par leur résilience, etc. Connaître personnellement un entrepreneur qui tire bien son épingle du jeu est un incitatif puissant au désir de devenir un jour soi-même entrepreneur.

Un autre aspect névralgique provient du manque de tolérance de la population québécoise vis-à-vis de l'échec entrepreneurial: alors que 52,3% des adultes du reste du Canada affirment qu'un entrepreneur ayant vécu un revers en affaires conserve le respect des autres, 48,2% des Québécois manifestent une telle tolérance. La peur d'échouer constitue d'ailleurs un frein généralisé à l'entrepreneuriat québécois, qui s'observe qu'importe le sexe et l'âge des individus. Cette situation est particulièrement problématique quand on sait que les démarcheurs québécois sont davantage inexpérimentés, augmentant du coup leurs chances d'insuccès (référence au graphique 3). En effet, il est plus probable d'échouer quand un individu s'adonne à une activité pour la première fois, l'expérience étant un pourvoyeur important de compétences, particulièrement pour réaliser un projet aussi complexe que celui de créer une entreprise et de la pérenniser.



Freins culturels

.....

- Faible estime pour le succès
- Faible apport à la communauté
- Faible tolérance à l'échec
- Faible compétence entrepreneuriale
- Faible connaissance d'entrepreneurs

Leviers culturels

.....

- Carrière désirable
- Carrière valorisée par l'école

Schéma 1 : Les aspects culturels freinant la population québécoise à devenir entrepreneur, en dépit des leviers existants (2011)

Par ailleurs, le tableau 4 fait ressortir un autre obstacle considérable à l'entrepreneuriat québécois, cette fois directement lié au passage à l'acte et à la réalisation de démarches pour créer/repandre une entreprise. La population québécoise, spécialement féminine, se sent déficiente en termes de compétences et de capacités pour créer une entreprise. En effet, à peine 46,6% des Québécois jugent avoir de telles compétences, une problématique d'autant plus préoccupante chez les femmes du Québec (37,5%), pourtant beaucoup moins ressentie à l'extérieur des frontières québécoises (56,1% de la population et 47,6% des femmes du reste du Canada). Par contre, les personnes de 35 à 44 ans se sentent compétentes au Québec (58,8% d'entre elles). Il s'agit d'un fait malheureux puisque le rapport *Le renouvellement de l'entrepreneuriat au Québec : un regard sur 2013 et 2018*⁹ relate clairement une insuffisance d'entrepreneurs parmi cette génération (celle des 30 à 39 ans, au Québec). En somme, les plus compétents pour se lancer en affaires sont malencontreusement peu intéressés par l'entrepreneuriat. L'aspect des compétences perçues mérite d'être creusé davantage, selon les échelons du système d'éducation gravité par la population québécoise et le reste du Canada.

Tableau 5 : La répartition des individus se sentant compétents ou non, pour se lancer en affaires, selon leur dernière année de scolarité complétée, QC vs RDC (2011)

Québec	Oui	Non	Ne sait pas
Primaire ou moins	0,6%	2,4%	0,0%
Secondaire et professionnel	19,9%	24,9%	25,4%
Collégial	28,7%	35,3%	30,3%
Universitaire	49,5%	36,5%	42,3%
Refus de répondre	1,3%	0,9%	2,0%

Reste du Canada	Oui	Non	Ne sait pas
Primaire ou moins	0,2%	0,8%	1,6%
Secondaire et professionnel	18,4%	36,5%	24,8%
Collégial	26,2%	22,5%	31,3%
Universitaire	53,9%	39,9%	37,2%
Refus de répondre	1,3%	0,3%	5,1%

Le tableau 5 démontre clairement une augmentation des compétences perçues avec la scolarité. En somme, près de 50% des Québécois se sentant compétents pour créer une entreprise ont atteint un niveau universitaire, alors que près de 30% des Québécois ressentant une telle compétence ont atteint un niveau collégial. L'augmentation des compétences perçues pour être en affaires avec le niveau de scolarité s'observe également dans le reste du Canada.

Par contre, une ombre plane tout de même au tableau : la proportion de gens qui sont dans l'incapacité de se prononcer sur leurs compétences pour créer une entreprise augmente également de pair avec le niveau de scolarité, particulièrement au Québec. Le fait de gravir les échelons du système d'éducation semble donc augmenter le doute des Québécois et Canadiens quant à leurs compétences.

⁹ Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, *Le renouvellement de l'entrepreneuriat au Québec : un regard sur 2013 et 2018*, 2010, p.23.

Présente-t-on l'entrepreneuriat de façon de plus en plus complexe au gré des échelons scolaires? Cette hypothèse constitue définitivement une piste de réflexion à creuser. Elle peut facilement être mesurée par les établissements d'enseignement eux-mêmes, en identifiant préalablement quelles sont les compétences entrepreneuriales à développer.

2.2 Du positif ressort également : des bases culturelles agissant comme des leviers

Deux éléments positifs ressortent essentiellement du tableau 4. D'une part, l'entrepreneuriat est reconnu comme un choix de carrière désirable au Québec par 62,6 % de la population, comparativement à un faible 46,6 % de la population du reste du Canada. Cette tendance est généralisée au sein de la population. Ce constat, en étant jumelé à une valorisation du succès en affaires, à une tolérance du milieu devant l'échec ou à une perception de capacités pour se lancer en affaires, pourrait contribuer fortement au dynamisme entrepreneurial québécois. En effet, on reconnaît les avantages à être entrepreneur, sans pour autant réellement valoriser ceux qui réussissent ou accepter que l'échec fasse partie de l'apprentissage.

Bref, une base est bien présente, mais des éléments manquent toujours pour parler de culture entrepreneuriale stimulant l'intention et l'action. Ce bon résultat relatif à la désirabilité du métier d'entrepreneur trouve sans doute une source dans le milieu scolaire qui parle de la possibilité aux étudiants de lancer une entreprise plus tard, et ce, davantage au Québec (28,1 %) que dans le reste du Canada (21,3 %). D'ailleurs, cet impact du milieu scolaire est particulièrement perceptible chez les 18 à 34 ans (38,5 % au Québec et 35,3 % dans le reste du Canada), démontrant son implication et sa prise de position dans le développement de la culture entrepreneuriale. Considérant les efforts importants investis par le gouvernement du Québec depuis 2004, notamment dans le cadre du *Défi de l'entrepreneuriat jeunesse*, il s'agit d'une bonne nouvelle pour le Québec entrepreneurial de demain.

2.3 Les plus grandes forces et les faiblesses reconnues aux entrepreneurs par la population

Nous avons présenté jusqu'à maintenant les forces, mais aussi les faiblesses de la culture entrepreneuriale québécoise comparativement à celle du reste du Canada. Quelles sont les forces que la population reconnaît aux entrepreneurs et, en contrepartie, quelles sont les faiblesses qu'elle leur reproche? Le tableau 6 expose des différences capitales entre la vision québécoise d'un entrepreneur et celle du reste du Canada.

Observons d'abord les cinq plus grandes forces attribuées aux entrepreneurs. Au Québec, les entrepreneurs sont perçus comme des êtres déterminés et persévérants (58,5 %), ayant un fort leadership (48,7 %), en plus de disposer de compétences et d'expertise (43,0 %). On les dit également travailleurs (39,8 %) et passionnés (39,8 %). Ces forces sont généralement reconnues davantage au Québec que dans le reste du Canada.

Dans le reste du Canada, la compétence et la passion des entrepreneurs en tant que cinq plus grandes forces sont plutôt remplacées par la débrouillardise (46,2 %), mais encore plus intéressant, par le fait que les entrepreneurs ont le goût du risque (45,0 %). Cet élément culturel corrobore une fois de plus le constat émis précédemment relativement à la peur

de l'échec plus grande au Québec. Bien que ne faisant pas partie des cinq plus grandes forces, une différence significative existe entre le Québec et le reste du Canada quant à l'ambition: les entrepreneurs sont bien davantage reconnus comme des gens ambitieux dans le reste du Canada (30,2%) qu'au Québec (19,2%). Un lien peut encore être fait avec le moins haut statut accordé aux entrepreneurs à succès au Québec (présenté au tableau 4).

Tableau 6: Les plus grandes forces et faiblesses reconnues aux entrepreneurs par la population, QC vs RDC (2011)

Forces	Québec	Reste du Canada
Détermination / persévérance / ténacité	58,5%	50,4%
Leadership	48,7%	35,1%
Compétences / expertise	43,0%	29,9%
Travaillant	39,8%	49,8%
Passion	39,8%	32,3%
Débrouillardise	32,8%	46,2%
Goût du risque contrôlé	31,3%	45,0%
Ambition	19,2%	30,2%

Faiblesses	Québec	Reste du Canada
Vision à court terme, absence d'un plan à long terme	49,6%	42,9%
Manque de connaissances dans certains domaines (gestion, marketing, finances ou autre)	42,6%	43,4%
Trop orienté vers l'argent, succès financier à court terme à tout prix	40,2%	28,0%
Désorganisation	34,2%	31,9%
Ne pas reconnaître ses lacunes	32,7%	31,8%

En matière de faiblesses reprochées aux entrepreneurs par la population, les Québécois et les Canadiens hors Québec s'entendent davantage, leur reprochant une vision à trop court terme, un manque de connaissances dans certains domaines de gestion, une certaine désorganisation, mais aussi le fait de ne pas reconnaître leurs lacunes. Une faiblesse est particulièrement dénoncée au Québec, à savoir le fait d'être trop orienté vers l'argent et le succès financier à court terme (40,2% au Québec contre 28,0% dans le reste du Canada). La relation avec l'argent et la richesse semble rester une faiblesse majeure dans le développement de la culture entrepreneuriale au Québec.



Retenons que...

La culture moins entrepreneuriale au Québec que dans le reste du Canada justifie en partie qu'une moins forte proportion de la population manifeste l'intention d'entreprendre, entre autres en raison d'une moins grande estime portée au succès en affaires, d'une plus faible reconnaissance de l'implication des entrepreneurs dans leur communauté, le tout combiné à une plus grande peur d'échouer. En d'autres termes, les Québécois ne valorisent pas encore le succès vécu par les entrepreneurs et pardonnent peu le fait de ne pas réussir en affaires, étant perçu comme une faiblesse plutôt que comme une occasion d'apprentissage.

Ces faiblesses culturelles, entravant les intentions d'entreprendre, ont nécessairement des effets collatéraux sur les autres étapes du processus entrepreneurial, notamment sur les démarches de création (la mise en action), qui sont aggravés par le manque de compétences perçues par la population pour être elle-même entrepreneure. Par contre, les Québécois de 35 à 44 ans se sentent plus compétents, un fait malheureux puisque d'autres études démontrent clairement une insuffisance d'entrepreneurs parmi cette génération, plus précisément celle des 30 à 39 ans, au Québec. En somme, les plus compétents pour se lancer en affaires sont malencontreusement peu intéressés par l'entrepreneuriat. Malgré cela, les compétences augmentent au gré des échelons du système d'éducation, mais le doute d'être compétent également. Briser cette incertitude par l'attrait d'entreprises pouvant être relevées et ayant déjà les reins plus solides peut s'avérer une piste de solution intéressante, d'autant plus que le transfert de la direction implique l'intégration graduelle du releveur, lui permettant donc de gagner en compétences au gré de ce processus.

Malgré ces faiblesses culturelles, mentionnons que le milieu scolaire aborde maintenant davantage la possibilité de bien gagner sa vie en tant qu'entrepreneur et que ce métier est perçu plus désirable par la population québécoise que par celle du reste du Canada. Bref, il en ressort une certaine reconnaissance du rôle de l'école dans la stimulation du goût d'entreprendre et dans le développement de compétences entrepreneuriales.

Les principales différences entre les forces que reconnaissent la population du Québec et celle du reste du Canada aux entrepreneurs concernent le goût du risque et l'ambition, peu reconnus au Québec comparativement au reste du Canada, tout comme la débrouillardise, grandement valorisée dans le reste du Canada aux dépens de la passion et de la compétence. Les faiblesses qui caractérisent les entrepreneurs varient peu d'un milieu à l'autre, à l'exception d'une tendance à être trop orienté vers le succès financier à court terme, très critiquée au Québec.

Pour la population du Québec, l'addition de l'ambition peu reconnue, du succès financier perçu négativement et de l'aversion pour le risque dresse un bon portrait de « l'équation culturelle » permettant de comprendre ce qui retient le potentiel entrepreneurial au sol et l'empêche de prendre son envol.

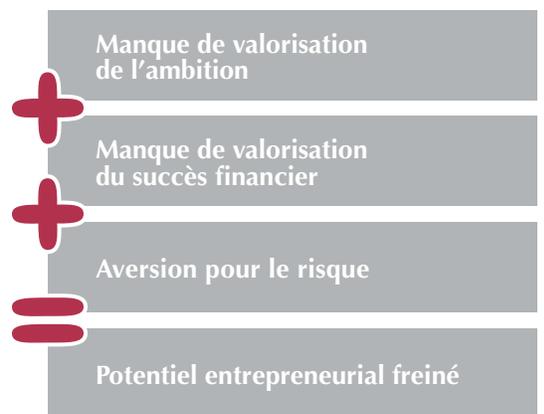


Schéma 2 : L'équation culturelle expliquant le potentiel entrepreneurial freiné de la population québécoise (2011)

3. L'ENTREPRENEURIAT PLUS FAIBLE AU QUÉBEC : LA LANGUE MATERNELLE EST-ELLE EN CAUSE ?

Au Québec, il est depuis longtemps véhiculé que la population est moins entreprenante dû à ses racines profondes et à la langue maternelle qui y prévaut : le français. En réalité, ce discours populaire veut que les francophones soient, à la base, moins entreprenants que les anglophones. Cette théorie rend bien évidemment difficile l'amélioration de l'entrepreneuriat au Québec, considérant que le français y est protégé et que le Québec se bat pour le préserver comme langue officielle, tout comme pour s'assurer que les nouvelles générations continueront d'avoir une éducation dans un milieu francophone. L'entrepreneuriat est-il réellement une affaire de langue ? Le tableau 7 fait le point sur cette question.

Tableau 7 : La proportion de personnes ayant comme langue maternelle le français ou l'anglais, impliquées aux différentes étapes du processus entrepreneurial, QC vs RDC (2011)

Intention	Québec	Reste du Canada
Français	6,6 %	10,2 %
Anglais	7,9 %	10,2 %

Démarche	Québec	Reste du Canada
Français	5,8 %	8,4 %
Anglais	4,1 %	7,6 %

Propriétaire	Québec	Reste du Canada
Français	7,9 %	14,9 %
Anglais	17,1 %	17,0 %

Fermeture	Québec	Reste du Canada
Français	7,2 %	6,2 %
Anglais	7,6 %	7,6 %

Le tableau 7 fait état de différences importantes en ce qui concerne les propriétaires d'entreprise. La donnée particulièrement préoccupante concerne la proportion de francophones et d'anglophones actuellement entrepreneurs au Québec. On dénombre plus du double d'entrepreneurs parmi les anglophones au Québec (17,1 %) que parmi les francophones (7,9 %). Ce constat porte indéniablement à réfléchir, car le Québec facilite l'accompagnement et le soutien aux francophones (recevoir un accompagnement en anglais n'est pas toujours aussi accessible selon les territoires). D'ailleurs, les anglophones sont tout aussi entrepreneurs au Québec (17,1 %) qu'ils le sont dans le reste du Canada (17,0 %). Avec ces seules statistiques, nous pourrions croire effectivement à un entrepreneuriat francophone plus faible. Or, en comparant la donnée avec celle des francophones entrepreneurs résidant dans le reste du Canada, ce mythe semble se déboulonner, considérant que 14,9 % des francophones sont entrepreneurs dans le reste du Canada, soit une différence non significative avec les anglophones du reste du Canada (17,0 %). Les francophones sont pratiquement tout autant entrepreneurs (14,9 %) que les anglophones (17,0 %) à l'extérieur du Québec. Par contre, les francophones dans le reste du Canada sont près de deux fois plus entrepreneurs que lorsqu'ils sont au Québec !

Revenons aux propriétaires d'entreprise actuels du Québec, en oubliant maintenant la langue et en remplaçant cette variable par le lieu de naissance des entrepreneurs (Québec ou reste du Canada). Bien que n'apparaissant pas au tableau 7, un croisement supplémentaire des données fournit un résultat choc : parmi les individus nés au Québec et vivant actuellement au Québec, on cumule 8,9% de propriétaires d'entreprise. Par contre, parmi les individus nés au Québec mais demeurant actuellement dans le reste du Canada, on compte 16,9% d'entrepreneurs. Les Québécois d'origine sont près de deux fois plus nombreux à posséder une entreprise après avoir quitté le Québec, peu importe leur langue. Peut-on expliquer que les Québécois d'origine sont plus entreprenants en quittant le Québec, par le fait qu'un individu qui déménage dispose, à la base, de certaines caractéristiques entrepreneuriales (propension à s'adapter, à accepter une certaine insécurité, à endosser certains risques, etc.)? Vraisemblablement non, puisque les personnes nées dans le reste du Canada et demeurant maintenant au Québec (8,6%), ayant donc elles aussi migré, ne sont pas plus entrepreneures que celles qui demeurent toujours dans le reste du Canada (16,7%), bien au contraire.

Creusons encore davantage cette analyse selon le lieu de naissance en y ajoutant la variable de l'âge. Bien que les données n'apparaissent pas au tableau 7, on compte 5,9% d'entrepreneurs parmi les jeunes de 18 à 34 ans nés au Québec et qui y demeurent toujours, alors qu'ils sont 7,2% d'entrepreneurs de cette tranche d'âge nés au Québec mais demeurant maintenant dans le reste du Canada. Ainsi, on ne peut pas faire référence à un écart significatif. Par contre, parmi les individus de 35 ans et plus nés au Québec et y demeurant toujours, on cumule à peine 10,0% de propriétaires, peu importe leur langue. Toutefois, parmi les 35 ans et plus nés au Québec vivant maintenant dans le reste du Canada, on dénombre 21,6% d'entrepreneurs! Bref, plus du double de propriétaires d'entreprise nés au Québec, parmi les 35 ans et plus, sont actifs en tant qu'entrepreneurs dans le reste du Canada plutôt qu'au Québec. L'intérêt affaibli des 35 à 44 ans en faveur de la création d'entreprise au Québec, malgré un sentiment de compétence pour les affaires, et l'exode de ce potentiel québécois vers le reste du Canada constituent des faits inquiétants. Cette situation défavorable trouve-t-elle racine dans nos déterminants culturels québécois? Pourquoi ces individus ont quitté le Québec? Il s'agit d'une question capitale qui mériterait d'être répondue par le biais d'un sondage auprès de Québécois de souche actuellement entrepreneurs dans le reste du Canada. Aurait-on pu éviter leur migration vers le reste du Canada, entraînant avec eux leur potentiel entrepreneurial?

Attardons-nous maintenant au futur entrepreneurial qui se dessine selon la langue maternelle des individus résidant au Québec et dans le reste du Canada. Le tableau 7 présente de légers écarts, mais qui demeurent non significatifs. À prime abord, cette absence de différence peut sembler revêtir peu d'intérêt, mais bien au contraire. Cela signifie que les francophones ont, à toutes fins pratiques, autant l'intention d'entreprendre et sont aussi nombreux à entamer des démarches en ce sens que les anglophones. Par contre, une forte tendance culturelle marque encore une fois les données du tableau 7 relativement aux intentions d'entreprendre et aux démarcheurs. Ils sont systématiquement plus nombreux, qu'ils soient francophones ou anglophones, à manifester l'intention d'entreprendre dans le reste du Canada (10,2% des francophones et 10,2% des anglophones) qu'au Québec (6,6% des francophones et 7,9% des anglophones). Le même constat marque d'ailleurs les démarcheurs, à savoir une plus grande proportion d'individus, francophones ou anglophones, qui entament des démarches entrepreneuriales ailleurs au Canada plutôt qu'au Québec.

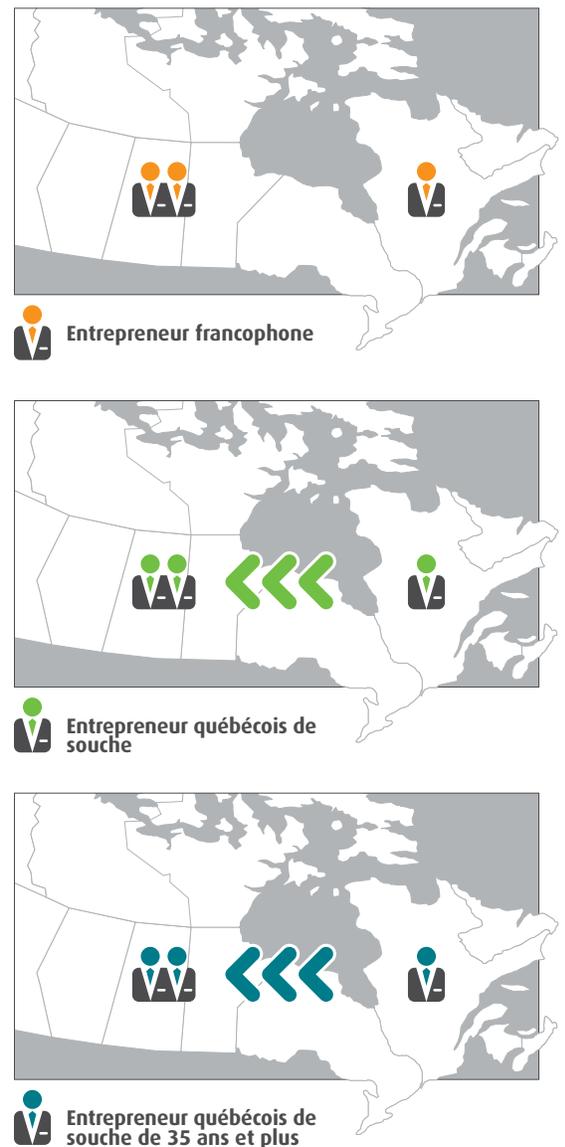


Schéma 3 : La multiplication de la proportion d'entrepreneurs, à la base francophone ou québécoise de souche, lorsqu'elle demeure dans le reste du Canada plutôt qu'au Québec (2011)



Retenons que...

Est-ce la langue maternelle à prédominance francophone qui justifie que les Québécois sont moins entrepreneurs ou plutôt la culture entrepreneuriale dans laquelle ils vivent? L'analyse réalisée expose que ce n'est pas tant la langue maternelle qui pose problème, mais bien davantage le milieu dans lequel les francophones se trouvent. La culture entrepreneuriale du Québec semble constituer un terrain moins fertile à l'enracinement des entrepreneurs que celle du reste du Canada. Les francophones améliorent nettement leurs comportements entrepreneuriaux à l'extérieur du Québec, tout comme les Québécois d'origine quittant le Québec au profit du reste du Canada, notamment les Québécois de souche âgés de 35 ans et plus.

Le Québec compte 2,2 fois plus d'entrepreneurs parmi ses anglophones que parmi ses francophones. Cependant, les francophones à l'extérieur du Québec sont quasiment tout aussi entrepreneurs (14,9 %) que les anglophones (17,0 %). Les francophones sont d'ailleurs deux fois plus entrepreneurs dans le reste du Canada qu'au Québec. En termes de futur entrepreneurial, les francophones ont pratiquement autant l'intention d'entreprendre et sont aussi nombreux à entamer des démarches que les anglophones; la langue maternelle y joue donc pour peu. Par contre, ils sont systématiquement plus nombreux, francophones ou anglophones, à avoir l'intention d'entreprendre et à entamer des démarches dans le reste du Canada qu'au Québec.

Sans égard à la langue, les Québécois d'origine sont presque deux fois plus nombreux à posséder une entreprise en quittant le Québec. En ajoutant au lieu d'origine l'indicateur de l'âge, on cumule plus du double d'individus de 35 ans et plus, pourtant nés au Québec, qui sont entrepreneurs dans le reste du Canada. Il s'agit définitivement d'un exode du potentiel québécois, fait malheureux puisque la tranche d'âge des 35 à 44 ans est peu intéressée par l'entrepreneuriat au Québec malgré son sentiment d'être compétente pour se lancer en affaires. Les personnes qui migrent seraient-elles déjà caractérisées par un profil entrepreneurial (propension à s'adapter, à vivre de l'insécurité, etc.)? Cette hypothèse est peu probable puisque les individus nés dans le reste du Canada et ayant migré au Québec ne sont pas plus entrepreneurs que ceux qui vivent toujours dans le reste du Canada. Devant ces faits, il est capital de savoir pourquoi ces individus, maintenant entrepreneurs, ont quitté le Québec. Pouvons-nous éviter cet exode du potentiel entrepreneurial québécois?

Ce constat revient à dire que ce n'est pas tant la langue maternelle qui fait que les francophones se dirigent moins vers l'entrepreneuriat, mais l'environnement dans lequel ils gravitent et la culture québécoise dans laquelle ils sont enracinés. Le discours populaire justifie depuis longtemps le faible dynamisme entrepreneurial du Québec par la prédominance de la langue francophone, ce qui rendait toute amélioration difficile pour le Québec. La situation telle que dépeinte dans le présent rapport est, en fait, encourageante: plusieurs bonnes pratiques peuvent être mises en œuvre pour modifier la culture d'un territoire, alors que peu d'actions peuvent être posées quand la problématique réside dans la langue. Finalement, la stimulation de la culture entrepreneuriale québécoise équivaut à la clef du succès pour le Québec, à la fois pour que les francophones et les anglophones qui y vivent aient davantage l'intention d'entreprendre, mais aussi pour contrer l'exode du potentiel entrepreneurial québécois.

4. LES PRINCIPAUX FREINS, AUTRES QUE CULTURELS, À L'ENTREPRENEURIAT

Outre la culture entrepreneuriale moins saine au Québec que dans le reste du Canada, différentes raisons expliquent qu'un plus faible pourcentage de la population soit désireuse de devenir entrepreneur et entame des démarches en ce sens. Cette section présente les principaux freins ressentis par les entrepreneurs en devenir, mais aussi par ceux ayant déjà fermé une entreprise.

4.1 Le manque d'argent, de temps et la lourdeur administrative comme freins à la création d'entreprise

Débutons l'analyse des freins à l'entrepreneuriat en se concentrant sur les individus ayant été actifs, au cours de la dernière année, pour créer ou reprendre une entreprise au Québec et dans le reste du Canada.

Tableau 8 : Les principaux obstacles¹⁰ à la création/reprise d'une entreprise selon les démarcheurs, QC vs RDC (2011)

Obstacles à la création	Québec	Reste du Canada
Obstacles financiers actuels (manque de financement, pas assez d'économies)	55,9%	65,5%
Obstacles financiers futurs (peur de s'endetter, de ne pas faire assez d'argent, de perdre la sécurité d'un emploi existant, etc.)	36,4%	38,0%
Complexité administrative, légale ou fiscale	26,6%	16,9%
Trouver le temps pour fournir le travail nécessaire (impact sur la vie à la maison)	24,4%	28,5%

Le tableau 8 fait ressortir un frein particulièrement préoccupant, que nous entendons d'ailleurs à maintes reprises sur le terrain de la bouche de ceux qui interviennent directement auprès des futurs entrepreneurs du Québec. La complexité administrative, légale et fiscale caractérisant l'entrepreneuriat québécois et son système de soutien freine 26,6% des démarcheurs québécois, ce qui constitue un obstacle pour à peine 16,9% des démarcheurs du reste du Canada. Cet aspect mérite réellement d'être entendu par les instances gouvernementales du Québec, notamment dans le contexte actuel d'une stratégie québécoise de l'entrepreneuriat, dont l'un des objectifs est de bonifier l'accompagnement offert pour placer l'entrepreneur au cœur de la démarche.

Les obstacles financiers, actuels mais aussi envisagés, demeurent le principal frein au passage à l'acte, à la fois au Québec (respectivement 55,9% et 36,4%) et dans le reste du Canada (respectivement 65,5% et 38,0%). Par contre, les démarcheurs du reste du Canada se montrent plus sensibles à cet aspect, sans doute en raison du contexte économique plus difficile qui y a été vécu. Le temps constitue également un frein important au passage à l'acte, ce qui est logique en considérant que plusieurs démarcheurs réalisent probablement ce projet en s'adonnant actuellement à d'autres activités (étudiants, employés au sein d'entreprises existantes, etc.). Cependant, intervenir sur la lourdeur du système permettrait par la même occasion d'intervenir sur le manque de temps dénoncé par les démarcheurs.

¹⁰ À noter que nous ne cumulons pas 100,0% en raison de la possibilité de choix multiples inhérente à cette question.

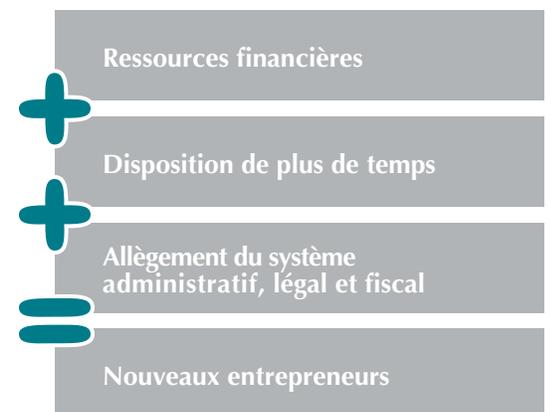


Schéma 4 : L'équation des leviers qui faciliteraient la création d'entreprise des démarcheurs québécois (2011)

4.2 Des fermetures survenues surtout pour des raisons personnelles, par manque de ressources financières et pour cause de retraite

Le tableau 9 s'attarde, pour sa part, aux principaux motifs justifiant les fermetures survenues au Québec et dans le reste du Canada.

Tableau 9: Les principaux motifs¹¹ de fermeture énumérés par les personnes ayant déjà fermé une entreprise, QC vs RDC (2011)

Motifs de fermeture	Québec	Reste du Canada
Motifs personnels	29,5 %	19,6 %
Raisons financières/faillite/ manque de rentabilité	22,0 %	17,1 %
Retraite	12,2 %	17,7 %
Autre emploi	6,3 %	10,2 %
Compétition trop forte	5,5 %	2,7 %

Le tableau 9 fait état d'un fait particulièrement important: les fermetures d'entreprise du Québec et du reste du Canada sont bien plus liées à l'entrepreneur lui-même qu'à l'entreprise et son contexte. En effet, les motifs personnels, la retraite et le fait de trouver un autre emploi sont responsables d'environ 50% des fermetures d'entreprise. Concrètement, les fermetures pour motifs personnels, ayant majoritairement pour cause une maladie grave ou le décès d'un proche, le divorce, le manque de temps personnel, un déménagement, le désir d'avoir une situation plus stable, une dispute entre propriétaires, etc. constituent la principale raison de fermeture au Québec (29,5%), encore plus que dans le reste du Canada (19,6%). Bien que n'apparaissant pas au tableau 9, les motifs personnels sont particulièrement évoqués comme une cause de fermeture par les francophones vivant au Québec (30,2% d'entre eux) et par les personnes nées et résidant toujours au Québec (30,8% d'entre elles).

Par contre, moins d'entrepreneurs au Québec (12,2%) que dans le reste du Canada (17,7%) ont déjà fermé pour cause de retraite. Mentionnons toutefois que la problématique de relève entrepreneuriale augmentera au Québec, particulièrement à compter de 2015,¹² laissant envisager une augmentation des fermetures en raison de ce motif. Enfin, moins de fermetures au Québec (6,3%) que dans le reste du Canada (10,2%) sont justifiées par le fait de trouver un autre emploi, ce qui constitue une bonne nouvelle et démontre que l'entrepreneuriat est rarement un second choix. L'importance des fermetures liées au dirigeant démontre une fois de plus l'importance de placer l'entrepreneur au centre du système de soutien. En effet, il appert qu'il y a pour le moins autant de chances qu'un entrepreneur ferme pour des raisons personnelles que pour des motifs en lien avec son entreprise et son environnement.

Les motifs en lien avec l'entreprise arrivent en second. Le manque de ressources financières est plus important au Québec (22,0%) qu'il ne l'est dans le reste du Canada (17,1%). À cet effet, le manque d'argent constitue à la fois un frein à la création et un motif de fermeture. La compétition

¹¹ À noter que nous ne cumulons pas 100,0% puisque que nous présentons seulement les motifs de fermeture ayant les plus ressortis du sondage.

¹² Fondation de l'entrepreneurship, présenté par la Caisse de dépôt et placement du Québec. *La relève est-elle au rendez-vous au Québec (2010) ?* 2010, p.20.

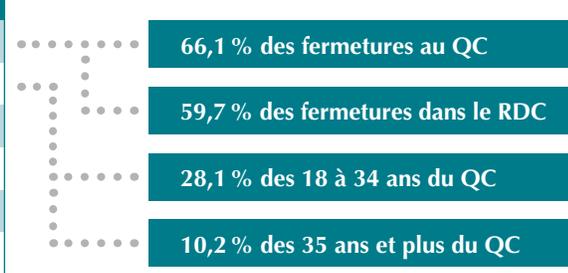
trop forte est également davantage citée au Québec (5,5 %) qu'elle ne l'est dans le reste du Canada (2,7 %).

Mentionnons toutefois qu'avoir déjà fermé une entreprise peut laisser des traces sur la volonté d'exercer le métier d'entrepreneur, essentiellement au Québec où, nous l'avons démontré préalablement, le milieu tolère peu l'échec entrepreneurial. Pour appuyer ces dires, mentionnons que 37,5 % des Québécois ayant déjà fermé une entreprise admettent qu'être entrepreneur est le métier qu'ils souhaitent le plus exercer contre 44,8 % des personnes ayant déjà fermé une entreprise dans le reste du Canada (référence au tableau 3). Ces personnes se détournent davantage de l'entrepreneuriat et sont moins nombreuses (surtout au Québec) à percevoir l'entrepreneuriat comme le métier le plus attrayant, vivant dans un milieu où fermer une entreprise est souvent synonyme d'échec et non d'apprentissage.

Le tableau 10 expose d'ailleurs clairement que l'expérience personnelle (expérience antécédente comme créateur d'entreprise ou à titre de propriétaire, expérience sectorielle pertinente, expérience développée grâce à des emplois occupés préalablement, etc.) est citée comme le principal pourvoyeur de compétences pour créer et posséder une entreprise par les personnes impliquées dans le processus entrepreneurial (intention, démarche, propriétaire et fermeture), au Québec comme dans le reste du Canada. Les personnes ayant déjà fermé une entreprise sont d'ailleurs celles qui reconnaissent le plus l'impact de l'expérience personnelle sur le fait d'être compétent pour créer/posséder une entreprise, particulièrement au Québec (66,1 % des Québécois ayant déjà fermé une entreprise comparativement à 59,7 % des individus ayant déjà fermé une entreprise dans le reste du Canada). L'école demeure un important diffuseur de compétences entrepreneuriales, spécialement pour les nouvelles générations (28,1 % des Québécois âgés de 18 à 34 ans impliqués dans le processus entrepreneurial). Toutefois, les Québécois impliqués demeurent 3,4 fois plus nombreux à témoigner de l'impact de l'expérience personnelle que de l'impact du milieu scolaire sur le développement de leurs compétences entrepreneuriales.

Tableau 10: Les principaux pourvoyeurs de compétences entrepreneuriales selon les individus impliqués dans le processus entrepreneurial, QC vs RDC (2011)

Pourvoyeurs de compétences	Québec	Reste du Canada
Expérience personnelle	52,3 %	49,5 %
École	15,6 %	14,5 %
Famille	8,9 %	7,6 %
Entrepreneurs d'expérience (mentors)	7,9 %	9,3 %
Amis et connaissances	4,6 %	4,0 %
Organismes impliqués dans le secteur	2,7 %	4,3 %
Lecture de livres et de magazines	1,8 %	2,7 %
Autre	3,7 %	6,3 %
Refus de répondre	2,5 %	1,8 %



- 66,1 % des fermetures au QC
- 59,7 % des fermetures dans le RDC
- 28,1 % des 18 à 34 ans du QC
- 10,2 % des 35 ans et plus du QC



Retenons que...

Le manque de ressources financières constitue un frein important au Québec et dans le reste du Canada, cité à la fois par les personnes actuellement en démarche pour créer/reprendre une entreprise et les personnes ayant déjà fermé une entreprise. La complexité administrative, légale ou fiscale est également citée comme un obstacle à la création des entreprises au Québec, alors qu'elle est moins importante dans le reste du Canada. Le manque de temps constitue par ailleurs une autre entrave à l'apparition de nouvelles entreprises, et ce, sur les deux territoires. Les motifs de fermeture, pour leur part, sont principalement liés au dirigeant lui-même (motifs personnels, retraite, autre emploi), d'où l'importance de le placer au cœur du système de soutien.

Malgré ces freins, il importe de spécifier que le Québec peut agir sur la majorité des obstacles actuellement cités par les entrepreneurs en devenir, que ce soit par des actions de financement ou d'allègement du système administratif, légal et fiscal. Rendre moins complexe le processus de création d'entreprise aurait d'ailleurs un impact simultané sur l'obstacle du temps.

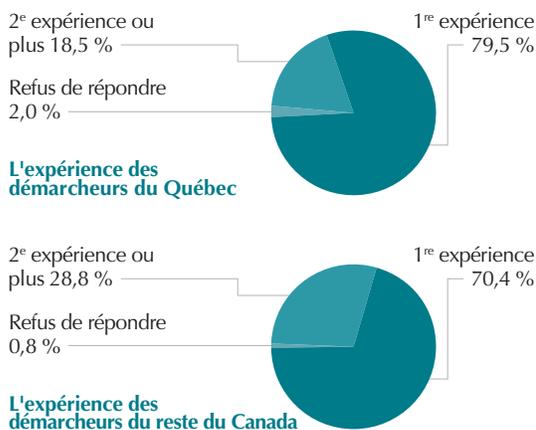
D'emblée, les Québécois, tout comme les personnes du reste du Canada, reconnaissent que le principal pourvoyeur de compétences entrepreneuriales demeure l'expérience personnelle, bien au-delà de l'école. Devant ce constat, il importe d'autant plus de développer une culture entrepreneuriale plus tolérante à la possibilité de ne pas réussir instantanément en affaires, percevant cette réalité comme une occasion d'apprendre et non comme un échec.

5. L'INEXPÉRIENCE ET UNE AMBITION PLUS MITIGÉE MARQUENT L'ENTREPRENEURIAT QUÉBÉCOIS

Outre les facteurs culturels et les freins entravant la création et la pérennité des entreprises, d'autres facteurs permettent d'expliquer un dynamisme entrepreneurial plus faible au Québec que dans le reste du Canada. Cette section aborde tour à tour l'inexpérience des entrepreneurs en devenir, mais aussi actuels du Québec (durée de propriété et entrepreneuriat en série), tout comme une ambition plus mitigée des propriétaires d'entreprise québécois (croissance et innovation), qui se justifie par divers obstacles.

5.1 Des démarcheurs québécois fortement inexpérimentés

Le graphique 3 illustre une autre particularité de l'entrepreneuriat québécois, ajoutant un risque supplémentaire au dynamisme entrepreneurial futur. Il indique clairement que les démarcheurs du Québec sont plus inexpérimentés que dans le reste du Canada : 79,5 % d'entre eux en sont à leur première expérience en création/reprise d'entreprise contre 70,4 % des démarcheurs du reste du Canada. Devant ce constat, il est logique que ces derniers trouvent complexes les aspects administratifs, légaux et fiscaux liés à la création d'entreprise et qu'ils prennent plus de temps à développer leur projet d'entreprise que dans le reste du Canada (1,4 fois plus nombreux à y travailler depuis un minimum de quatre ans, même si non présentés au graphique 3).



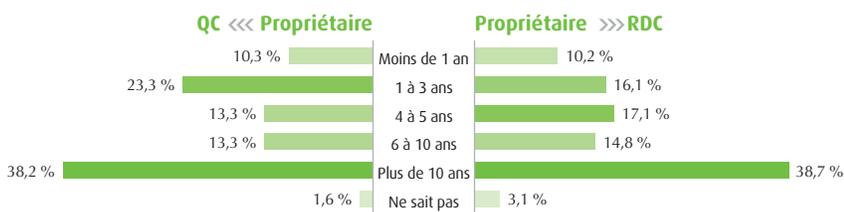
Graphique 3 : Les démarcheurs répartis selon leur expérience en entrepreneuriat, QC vs RDC (2011)

Bien que n'apparaissant pas au graphique 3, mentionnons d'emblée que les Québécoises actuellement en démarche sont plus inexpérimentées (85,4%) que les Québécois (73,9%), d'où l'intérêt d'offrir un soutien technique encore plus serré. Les chances d'échouer sont évidemment plus fréquentes lorsqu'une activité est marquée par l'inexpérience, comme il est majoritairement le cas, spécialement chez les démarcheurs du Québec.

En d'autres termes, les démarcheurs expérimentés (18,5% des démarcheurs au Québec et 28,8% des démarcheurs du reste du Canada) constituent ce que nous pourrions nommer des démarcheurs en série qui tentent à nouveau le développement de projets d'entreprise, et ce, nonobstant que leur premier projet ait abouti en entreprise réelle ou non. Il s'agit d'une force vive pour le Québec. Des personnes tentant à plus d'une occasion de développer une entreprise peuvent être dotées de qualités entrepreneuriales telles que la vision, la saisie d'opportunités, la capacité à prendre des risques contrôlés, la passion de développer et de combler des besoins non assouvis, etc. Pour les individus dotés de telles qualités, le système de soutien à l'entrepreneuriat a un rôle à jouer, entre autres pour les récupérer quand leur projet s'avère non prometteur et les encourager à recommencer, afin de s'assurer de ne pas voir une telle volonté se détourner de l'entrepreneuriat.

5.2 Des entrepreneurs moins expérimentés au Québec: plus d'entrepreneurs possédant leur entreprise depuis moins de trois ans et moins d'entrepreneurs en série

Outre les démarcheurs, il y a lieu de questionner l'expérience des propriétaires d'entreprise actuels. Les entrepreneurs comptent-ils plusieurs années à la barre de cette entreprise? Ont-ils d'autres entreprises en leur possession? Les graphiques 4 et 5 nous éclairent à ce sujet.



Graphique 4: La durée du statut de propriétaire d'entreprise, QC vs RDC (2011)

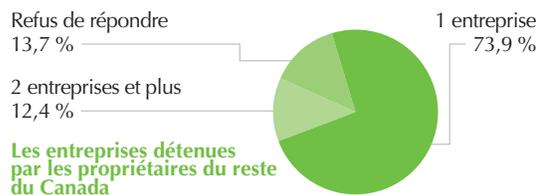
Le graphique 4 fait ressortir une ancienneté plus courte des entrepreneurs du Québec à la barre de leur entreprise. En effet, en cumulant les données, 33,6%¹³ des entrepreneurs québécois sont propriétaires depuis un maximum de trois ans, alors que c'est le cas pour 26,3%¹⁴ des entrepreneurs du reste du Canada. Considérant que plusieurs propriétaires le sont depuis peu, cela fragilise le présent entrepreneurial québécois considérant que les nouvelles entreprises ont, en règle générale, des taux de survie plus faibles.

¹³ 33,6% = 10,3% + 23,3%

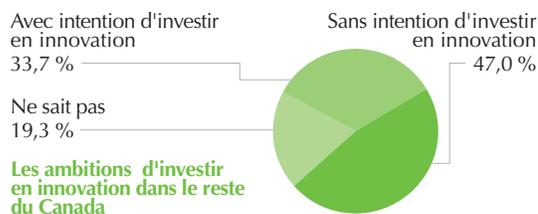
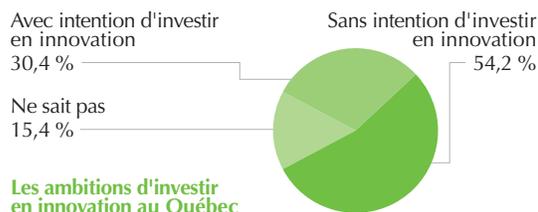
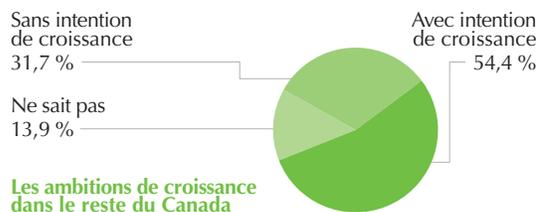
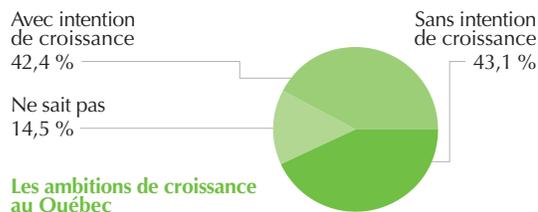
¹⁴ 26,3% = 10,2% + 16,1%



Schéma 5: L'équation de l'inexpérience des démarcheurs et entrepreneurs comme éléments fragilisant l'entrepreneuriat québécois (2011)



Graphique 5 : Le nombre d'entreprises détenues par les propriétaires d'entreprise, QC vs RDC (2011)



Graphique 6 : L'ambition des entrepreneurs quant à leur volonté de faire croître leur entreprise et d'investir en innovation, QC vs RDC (2011)

Maintenant que nous savons que les entrepreneurs québécois sont plus nombreux à diriger de nouvelles entreprises, il y a lieu de s'interroger sur le nombre d'entreprises qu'ils possèdent actuellement. Le graphique 5 démontre clairement que 83,6% des entrepreneurs québécois possèdent actuellement une seule entreprise, comparativement à 73,9% des entrepreneurs du reste du Canada. En somme, l'entrepreneuriat en série, défini dans ce rapport comme le fait pour un entrepreneur de posséder actuellement plus d'une entreprise, est 2,3 fois plus fréquent dans le reste du Canada (12,4% des entrepreneurs possèdent plus d'une entreprise) qu'au Québec (5,5%).

5.3 Moins d'ambition de croissance et d'innovation au Québec que dans le reste du Canada

Nos entrepreneurs sont moins expérimentés. Mais qu'en est-il de leur ambition à faire croître leur entreprise et à investir en innovation ?

D'une part, le graphique 6 indique que les entrepreneurs québécois visent moins la croissance que ceux du reste du Canada. En effet, à peine 42,4% des propriétaires du Québec manifestent l'intention de faire croître leur entreprise au cours des prochaines années, comparativement à 54,4% des entrepreneurs du reste du Canada. D'emblée, bien que n'apparaissant pas au graphique 6, mentionnons que 42,1% des francophones résidant au Québec ont l'intention de faire croître leur entreprise, contrairement à 55,6% des anglophones du reste du Canada. Dans la même optique, les entrepreneurs nés au Québec (43,5%) entretiennent moins d'intentions de croissance que les personnes nées dans le reste du Canada et qui y vivent toujours (55,6%). Ce constat nous ramène évidemment au milieu dans lequel sont enracinés les entrepreneurs, le Québec semblant moins constituer un levier à la croissance que le reste du Canada. D'autre part, bien que plusieurs entrepreneurs ne peuvent se prononcer (15,4% au Québec et 19,3% dans le reste du Canada), 54,2% des propriétaires d'entreprise du Québec admettent ne pas envisager innover au sein de leur entreprise, soit une proportion plus importante que dans le reste du Canada (47,0%). Il s'agit définitivement de problématiques marquant l'entrepreneuriat québécois, car la croissance et l'innovation sont synonymes d'avenir, de création d'emplois, de valeur ajoutée, etc.

L'ambition des entrepreneurs était pourtant, l'année dernière, aussi grande au Québec qu'elle ne l'était dans le reste du Canada. Alors que la volonté de croître s'est maintenue dans le reste du Canada, elle a fortement diminué cette année au Québec (passant de 52,7% en 2010 à 42,4% en 2011, une diminution de l'ordre de 10,3 points de pourcentage). Bien que la volonté d'investir en innovation affiche une tendance à la baisse dans le reste du Canada également (passant de 38,2% en 2010 à 33,7% en 2011, une diminution de 4,5 points de pourcentage), elle est doublement ressentie au Québec (passant de 39,3% en 2010 à 30,4% en 2011, une diminution de 8,9 points de pourcentage). Les entrepreneurs doivent faire preuve de créativité et d'innovation pour affronter les changements sociaux et économiques qui marquent l'environnement dans lequel ils sont enracinés, car les nouvelles entreprises créées sont celles qui procurent le plus d'innovation, obligeant les entreprises existantes à s'adapter si elles veulent survivre. Ainsi, la moins grande volonté d'innover fragilise le présent et le futur entrepreneurial.

5.4 Le manque d'argent, de temps et l'âge des entrepreneurs comme principaux freins à la croissance des entreprises

Mais qu'est-ce qui peut expliquer une ambition de croissance plus faible chez les entrepreneurs du Québec que dans le reste du Canada? Les entrepreneurs actuels se heurtent-ils aux mêmes freins que les démarcheurs tentant actuellement de créer/reprendre une entreprise?

Tableau 11 : Les principaux obstacles¹⁵ à la croissance des entreprises existantes selon les propriétaires d'entreprise, QC vs RDC (2011)

Obstacles à la croissance	Québec	Reste du Canada
Obstacles financiers actuels (manque de financement, pas assez d'économies, etc.)	32,0 %	31,4 %
Trouver le temps pour fournir le travail nécessaire (impact sur la vie à la maison)	25,3 %	23,9 %
L'âge	24,2 %	24,6 %
Réglementations et régulations gouvernementales	20,0 %	20,6 %
Obstacles financiers futurs (peur de s'endetter, de perdre la sécurité d'un revenu existant, de ne pas faire assez d'argent, etc.)	15,8 %	22,8 %
Complexité administrative, légale ou fiscale	14,9 %	9,2 %
Manque de ressources humaines/ manque de relève	14,1 %	8,8 %

En effet, le tableau 11 apparaît comme une suite logique aux principaux freins ayant ressorti chez les démarcheurs. En cumulant les résultats, il appert que même une fois devenus réellement entrepreneurs, les entrepreneurs québécois (47,8%)¹⁶, et particulièrement ceux du reste du Canada (54,2%)¹⁷, mentionnent de nouveau les obstacles financiers (actuels ou futurs) comme des freins majeurs entravant la croissance de leur entreprise. Le manque de temps nuit également à la croissance des entreprises existantes, comme il le faisait pour la création/reprise d'une entreprise par les démarcheurs. Un obstacle supplémentaire ressort toutefois chez les propriétaires d'entreprise, à savoir l'âge, ce qui va de pair avec la problématique de relève entrepreneuriale vécue, nous rappelant que nos entrepreneurs vieillissent.

Le tableau 11 fait également état de disparités entre le Québec et le reste du Canada. En effet, les entrepreneurs québécois sont plus nombreux (14,9%) à citer la complexité administrative, légale ou fiscale comme un frein à la croissance que ceux du reste du Canada (9,2%). Le manque de ressources humaines ou de relève constitue également une barrière plus importante à la croissance des entreprises au Québec (14,1%) que dans le reste du Canada (8,8%). En prenant en considération que le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation mentionnait clairement que la croissance seule ne suffirait pas à contrebalancer la problématique de relève entrepreneuriale,¹⁸ il importe que le



Schéma 6 : L'équation de la diminution des intentions de croître et d'innover comme éléments fragilisant l'entrepreneuriat québécois (2011)

¹⁵ À noter que nous ne cumulons pas 100,0% en raison de la possibilité de choix multiples inhérente à cette question.

¹⁶ 47,8% = 32,0% + 15,8%

¹⁷ 54,2% = 31,4% + 22,8%

¹⁸ Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, *Le renouvellement de l'entrepreneuriat au Québec : un regard sur 2013 et 2018*, 2010, p.24.

Québec se donne les moyens de contribuer à la croissance des entreprises existantes en amoindrissant les freins à cette même croissance.

Comment expliquer que l'écart entre le Québec et le reste du Canada relativement à l'ambition de croissance et d'innovation de ses entrepreneurs se creuse cette année? Bien que n'apparaissant pas au graphique 6, un croisement supplémentaire des données fait ressortir que les entrepreneurs québécois disant ne pas vouloir croître mentionnent comme principaux obstacles à la croissance leur âge (32,4% de ceux qui ne veulent pas croître). Les obstacles financiers, le manque de temps et le peu d'intérêt pour la croissance de l'entreprise sont également cités par les propriétaires préférant ne pas faire croître leur entreprise. Par contre, ceux qui envisagent la croissance, même s'ils sont également entravés par des barrières financières et de temps, citent comme principaux freins les réglementations et régulations gouvernementales, tout comme la complexité légale, administrative et fiscale, et ce, de façon plus importante au Québec que dans le reste du Canada.



Retenons que...

Environ 80 % des démarcheurs du Québec en sont à leur première expérience en création/reprise d'entreprise, augmentant leurs chances de ne pas mener à terme leur projet d'entreprise et de la pérenniser, puisque l'expérience contribue fortement aux compétences entrepreneuriales.

Relativement aux entrepreneurs actuels, environ 33 % d'entre eux possèdent leur entreprise depuis un maximum de trois ans, fragilisant la pérennité des entreprises du Québec (le taux de survie des nouvelles entreprises est, règle générale, plus faible que pour les entreprises plus âgées). Certaines bonnes pratiques (*coaching*, réseautage, mentorat, etc.) permettent d'augmenter les chances de survie des entreprises. Les entrepreneurs actuels et en devenir du Québec sont donc plus fortement inexpérimentés que dans le reste du Canada et 2,3 fois moins d'entrepreneurs, au Québec, possèdent actuellement plus d'une entreprise.

Alors que l'ambition des entrepreneurs était, l'année passée, pratiquement similaire au reste du Canada, les propriétaires d'entreprise au Québec manifestent moins, cette année, l'intention de faire croître leur entreprise ou d'innover au sein de celle-ci. D'ailleurs, le recul en termes d'innovation est doublement plus important au Québec. Relativement à l'ambition de croître, elle est logiquement à la hauteur des opportunités décelées. Il appert que les entrepreneurs du Québec, qui y sont nés ou qui sont francophones, entretiennent moins d'ambitions de croissance que ceux du reste du Canada. Le Québec offre-t-il moins d'opportunités que le reste du Canada, notamment en raison du marché envisagé qui serait plus restreint dans un monde francophone? Les principaux obstacles à la croissance énumérés par les entrepreneurs québécois désireux de croître sont bien sûr d'ordre financier et de temps disponible, mais la lourdeur du système (régulations, réglementations, complexité administrative, légale et fiscale) est un aspect entravant davantage les entrepreneurs désireux de croître au Québec que ceux du reste du Canada. L'âge des entrepreneurs québécois constitue également un frein à la volonté de croître, démontrant que le vieillissement de nos entrepreneurs commence réellement à se faire sentir.

6. LES SERVICES GOUVERNEMENTAUX DE SOUTIEN À L'ENTREPRENEURIAT

Les résultats relatifs aux nouveaux démarcheurs et entrepreneurs sont toutefois encourageants pour le Québec : des individus, qui ne l'ont jamais fait dans le passé, optent maintenant pour une carrière d'entrepreneur, font des démarches et deviennent propriétaires d'entreprise. Devant l'importance des démarcheurs inexpérimentés, la prépondérance des obstacles financiers et le manque de compétences perçues pour se lancer en affaires, il serait logique de penser que plusieurs d'entre eux se soient déjà tournés vers les organismes de soutien à l'entrepreneuriat, octroyant support financier, technique et/ou informationnel aux démarcheurs et entrepreneurs.

Tableau 12 : La sollicitation de services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat par les démarcheurs et propriétaires d'entreprise, QC vs RDC (2011)

Démarche	Québec	Reste du Canada
Démarcheurs ayant sollicité de l'aide	26,7%	12,6%
Démarcheurs n'ayant pas sollicité d'aide	70,2%	81,1%
Refus de répondre	3,1%	6,3%

Propriétaire	Québec	Reste du Canada
Propriétaires ayant sollicité de l'aide	15,8%	9,8%
Propriétaires n'ayant pas sollicité d'aide	83,1%	88,4%
Refus de répondre	1,1%	1,8%

Une médaille comporte toujours deux revers permettant d'interpréter une même réalité. Le tableau 12 permet de statuer sur une bonne nouvelle, mais également sur une moins bonne. D'une part, environ deux fois plus de démarcheurs (26,7% des démarcheurs québécois contre 12,6% des démarcheurs du reste du Canada) ont sollicité l'aide des services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat au Québec, que ce soit pour de l'information, de la formation, de l'aide technique ou de l'aide financière. D'emblée, le même constat s'observe pour les propriétaires d'entreprise, à savoir 1,6 fois plus d'entrepreneurs au Québec que dans le reste du Canada qui se sont tournés vers les services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat. La plus grande sollicitation des organisations de soutien peut témoigner de leur importance au sein de l'entrepreneuriat québécois, ou d'une plus grande connaissance de ces services d'aide par les démarcheurs et entrepreneurs du Québec.

D'autre part, même si le Québec fait mieux que le reste du Canada, à peine un démarcheur sur quatre sollicite de l'aide auprès des services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat. Une question se pose : vers quelles portes se tournent les 70,2% de démarcheurs et les 83,1% de propriétaires actuels affirmant ne pas avoir sollicité d'aide au cours des cinq dernières années ? N'ont-ils aucun besoin de soutien technique, financier ou informationnel ? Ne cadrent-ils pas dans les conditions d'admissibilité des programmes existants ? Les organisations publiques de soutien sont-elles frileuses à l'idée de prendre des risques pour appuyer des projets moins traditionnels ? Que de questionnements méritant d'être approfondis avec nos démarcheurs et entrepreneurs ! Permettez-nous de soulever la question : quelle serait la proportion acceptable de démarcheurs et d'entrepreneurs passant par le système d'aide public ?



Schéma 7 : La multiplication de l'aide reçue et de la satisfaction des démarcheurs et entrepreneurs dans le reste du Canada, en dépit d'une sollicitation environ deux fois plus grande au Québec (2011)

Tableau 13 : La réception d'aide, selon les démarcheurs et propriétaires d'entreprise ayant sollicité les services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat, QC vs RDC (2011)

Démarche	Québec	Reste du Canada
Démarcheurs ayant reçu de l'aide	67,4 %	84,5 %
Démarcheurs n'ayant pas reçu d'aide	32,6 %	15,5 %

Propriétaire	Québec	Reste du Canada
Propriétaires ayant reçu de l'aide	68,7 %	82,8 %
Propriétaires n'ayant pas reçu d'aide	31,3 %	17,2 %

Au-delà le fait de solliciter de l'aide est celui d'en recevoir... À cet effet, le tableau 13 indique clairement que les solliciteurs d'aide, dans le reste du Canada, en reçoivent davantage que ceux du Québec. En effet, environ 68 % des démarcheurs ou propriétaires demandant du soutien auprès de services gouvernementaux au Québec affirment en avoir reçu, contrairement à environ 84 % dans le reste du Canada. Par conséquent, près de deux fois plus de démarcheurs ou entrepreneurs ont sollicité de l'aide au Québec, mais ils sont environ deux fois plus nombreux à admettre ne pas en avoir reçu.¹⁹ Logiquement, le fait de ne pas recevoir l'aide sollicitée teinte certainement la perception des démarcheurs et entrepreneurs quant à la qualité des services reçus. Le tableau 14 fait le point sur la question.

Tableau 14 : Les perceptions des démarcheurs et propriétaires d'entreprise quant à la qualité des services de soutien à l'entrepreneuriat sollicités, QC vs RDC (2011)

Démarche	Québec	Reste du Canada
Excellent service	15,8 %	30,1 %
Service satisfaisant	60,1 %	66,7 %
Service insatisfaisant	16,5 %	0,0 %
Service inacceptable	2,0 %	0,0 %
Refus de répondre	5,6 %	3,2 %

Propriétaire	Québec	Reste du Canada
Excellent service	8,3 %	22,4 %
Service satisfaisant	57,7 %	58,5 %
Service insatisfaisant	12,7 %	12,7 %
Service inacceptable	16,7 %	2,6 %
Refus de répondre	4,6 %	3,8 %

Le tableau 14 est lourd de sens. Il indique clairement que les démarcheurs et propriétaires d'entreprise du Québec sont moins satisfaits que dans le reste du Canada, en ce qui a trait à la réponse obtenue des services gouvernementaux qu'ils ont sollicités. Alors qu'à peine 75,9 %²⁰ des démarcheurs québécois se disent minimalement satisfaits des services reçus, 96,8 %²¹

¹⁹ 32,6 % des démarcheurs du Québec comparativement à 15,5 % des démarcheurs du reste du Canada disent ne pas avoir reçu l'aide sollicitée, tout comme 31,3 % des entrepreneurs au Québec versus 17,2 % des propriétaires du reste du Canada.

²⁰ 75,9 % = 15,8 % + 60,1 %

²¹ 96,8 % = 30,1 % + 66,7 %

des démarcheurs du reste du Canada proclament un tel niveau de satisfaction. Bien que l'écart soit moins prononcé chez les propriétaires d'entreprise, la même tendance s'observe: 66,0%²² des entrepreneurs québécois ayant sollicité de l'aide se disent pour le moins satisfaits, comparativement à 80,9%²³ des entrepreneurs du reste du Canada. Près de 20%²⁴ des démarcheurs québécois jugent la qualité des services reçus comme étant insatisfaisante ou inacceptable, tout comme près de 30%²⁵ des entrepreneurs québécois qui ont sollicité de l'aide. D'ailleurs, environ deux fois plus d'individus affirment être insatisfaits parmi les propriétaires d'entreprise du Québec.²⁶ À la question « est-ce que le fait de ne pas recevoir l'aide demandée affecte négativement la perception des démarcheurs et entrepreneurs quant à la qualité des services reçus? », nous devons vraisemblablement répondre oui!

Les réponses qualitatives des démarcheurs et entrepreneurs, qui justifient leur insatisfaction, varient d'un répondant à l'autre. Malgré cela, de grandes tendances sont observées, à savoir la lourdeur et la lenteur du processus pour l'aide obtenue au final, le fait que les intervenants se lancent la balle d'une instance à l'autre sans répondre réellement aux besoins, le fait d'être parmi une clientèle ou un secteur d'activité inadmissible, le manque de connaissances ou de compétences de la personne ressource, etc. Il y a donc encore beaucoup à faire pour placer l'entrepreneur au centre du système de soutien au Québec et lui permettre de recevoir l'aide dont il a besoin, tout en allégeant le processus pour l'obtenir.

Le fait qu'une si grande proportion de démarcheurs (environ 70 %) et d'entrepreneurs (environ 80 %) n'ont pas sollicité l'aide des services gouvernementaux de support à l'entrepreneuriat, prenant pourtant de multiples formes au Québec, réitère l'importance d'une réelle connaissance, par les différents acteurs privés et publics, de l'aide pouvant être apportée aux démarcheurs et entrepreneurs. Ces derniers frapperont nécessairement à la porte d'institutions bancaires, de notaires, d'avocats, de comptables, de fiscalistes, d'entrepreneurs d'expérience qu'ils connaissent, etc. qui auraient tout à bénéficier que les démarcheurs et entrepreneurs connaissent et aient recours à un support technique, financier, informationnel ou autre pour solidifier leur projet d'entreprise.

Les démarcheurs et entrepreneurs du Québec sont également environ deux fois plus nombreux à ne pas avoir reçu d'aide, malgré le fait qu'ils en aient sollicité deux fois plus que dans le reste du Canada, laissant évidemment des traces sur le niveau de satisfaction (minimalement deux fois plus d'insatisfaits au Québec). L'importance de recueillir les commentaires des démarcheurs et entrepreneurs cognant aux portes des différents services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat apparaît ainsi prioritaire.

Retenons que...



²² 66,0% = 8,3% + 57,7%

²³ 80,9% = 22,4% + 58,5%

²⁴ 18,5% = 16,5% + 2,0%

²⁵ 29,4% = 12,7% + 16,7%

²⁶ 1,9 = 29,4% / (12,7% + 2,6%)

La future stratégie québécoise de l'entrepreneuriat va d'ailleurs en ce sens, mentionnant que « certains ont exprimé le souhait que l'entrepreneur soit davantage placé au cœur de l'approche d'accompagnement. En d'autres termes, au lieu que celui-ci tourne autour des organismes pour obtenir du soutien, il serait préférable que les organismes entourent de façon proactive l'entrepreneur pour l'accompagner dans son projet, selon ses besoins particuliers ». ²⁷ À cela s'ajoute l'importance que le public et le privé marchent main dans la main, pour entourer nos entrepreneurs et démarcheurs. Devant ces faits, une question primordiale demeure : quelle serait la proportion acceptable de démarcheurs et d'entrepreneurs passant par le système d'aide public de soutien à l'entrepreneuriat ?

²⁷ Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, Rapport de consultation *Vers une stratégie de l'entrepreneuriat*, mars 2011, p.15. Site Internet officiel : http://www.mdeie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/politiques-strategies-plans-daction/page/strategies-13275/?tx_igaffichagepages_pi1%5Bmode%5D=single&tx_igaffichagepages_pi1%5BbackPid%5D=81&tx_igaffichagepages_pi1%5BcurrentCat%5D=&tx_igaffichagepages_pi1%5BparentPid%5D=10450&cHash=c4604dcc0bbcb078b4c5db35c15851e

CONCLUSION ET PISTES D'ACTION

Conclusion

À la question *Culture entrepreneuriale au Québec: nos entrepreneurs prennent-ils racine?*, ce rapport apporte une réponse claire: le terreau demeure à ce jour encore aride à certains égards et plusieurs freins entravent la pousse de nouveaux entrepreneurs, de même que la croissance des entrepreneurs actuels. Un terreau, par contre, qui se voit apporter cette année une volonté, notamment politique, d'être enrichi pour que les entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain baignent dans un environnement leur permettant d'éclore, en termes de quantité mais aussi de qualité. Plusieurs constats de première importance sont détaillés dans ce rapport, nous permettant d'avoir l'heure juste sur l'entrepreneuriat actuel et la culture dans laquelle nos entrepreneurs actuels et potentiels évoluent. Tout particulièrement, retenons que:

- La culture québécoise est généralement moins entrepreneuriale que celle du reste du Canada. Pour la population du Québec, l'addition de l'ambition peu valorisée, du succès financier perçu négativement et de l'aversion pour le risque sont des éléments importants de « l'équation culturelle » qui retiennent notre potentiel entrepreneurial au sol et l'empêchent de prendre son envol.
- Le faible dynamisme entrepreneurial du Québec ne peut se justifier par la forte proportion d'individus francophones. Les francophones sont tout aussi entrepreneurs que les anglophones à l'extérieur du Québec. La problématique majeure du Québec demeure culturelle: les individus nés au Québec et y demeurant toujours sont environ deux fois moins entrepreneurs que les Québécois de souche vivant maintenant dans le reste du Canada. Ce fait est particulièrement observable chez les 35 ans et plus natifs du Québec. Ces derniers sont deux fois plus nombreux à entreprendre après avoir quitté la terre québécoise au profit du reste du Canada. Le Québec vit un exode de son potentiel entrepreneurial.
- La population québécoise se sent moins compétente pour être elle-même entrepreneure. Par contre, les personnes âgées de 35 à 44 ans s'admettent d'emblée plus compétentes, un fait malheureux puisqu'un manque d'entrepreneurs parmi cette génération, plus précisément celle des 30 à 39 ans, a été démontré. Les plus compétents pour se lancer en affaires sont malheureusement peu intéressés par l'entrepreneuriat en sol québécois (mais ils le sont davantage à l'extérieur du Québec).
- Bien que les services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat soient davantage sollicités au Québec que dans le reste du Canada, environ 70% des démarcheurs et 80% des entrepreneurs ne frappent pas à ces portes. Ceux qui y cognent sont moins nombreux à recevoir de l'aide par rapport à nos voisins canadiens, ce qui entache le niveau de satisfaction des entrepreneurs québécois à l'égard des services de soutien.

Pistes d'action

Puisque ce rapport se veut un outil de travail pour tous les acteurs de l'entrepreneuriat québécois, la Fondation de l'entrepreneurship suggère ici quelques pistes d'action en lien direct avec les grands constats réalisés. Ces pistes demeurent non exhaustives et auraient intérêt à être bonifiées par les entrepreneurs eux-mêmes, mais aussi par les différents acteurs, privés et publics, actifs dans l'entrepreneuriat québécois. Il s'agit d'une ouverture cohérente face aux constats soulevés précédemment, s'ajoutant aux nombreuses réflexions actuelles sur la nécessité d'une stimulation plus soutenue de la culture entrepreneuriale au Québec.

Stimuler la culture entrepreneuriale: la responsabilité de tous!

Chacun a son rôle à jouer dans la stimulation de la culture entrepreneuriale: la famille, les amis, les parents, l'école, les élus, le gouvernement, les médias, les organismes de soutien, les pourvoyeurs privés de services aux entreprises, les mentors et les entrepreneurs eux-mêmes.

Il faut sans plus attendre travailler et propager un discours de sensibilisation et d'information pour la population québécoise, s'articulant autour des thèmes suivants:

- Le Québec doit valoriser ses entrepreneurs ambitieux, prospères, qui réussissent et qui en sont fiers.
- Vivre un revers en affaires est une occasion d'apprentissage et non un échec personnel.
- Les propriétaires d'entreprise ont un rôle essentiel à jouer dans la contamination positive des gens qu'ils côtoient: ils sont des modèles puissants pour donner aux autres le goût d'entreprendre personnellement. En tant qu'ambassadeurs, ils doivent véhiculer au plus grand nombre d'individus possible un message positif en misant par exemple sur la passion, l'indépendance et l'ambition caractérisant le métier d'entrepreneur.
- Les médias ont un rôle capital à jouer dans la valorisation de nos entrepreneurs. Les succès aussi doivent être mis en évidence, pas seulement les difficultés. Jouons la carte positive! Ainsi, l'entrepreneur sera lui-même plus enclin à sortir de l'ombre et à parler de son succès personnel.
- Augmenter les compétences perçues de la population pour se lancer en affaires. À la base, l'interdisciplinarité entre l'enseignement (de tous les ordres) et l'entrepreneuriat est prioritaire, impliquant nécessairement des stratégies et des actions transversales des ministères qui en sont responsables. Devenir entrepreneur en prenant la relève d'une entreprise existante peut s'avérer une solution intéressante face à ce doute de compétences personnelles, puisque le processus de transfert de direction, inhérent à la relève entrepreneuriale, met beaucoup l'accent sur cette intégration graduelle du releveur au sein de l'entreprise.

Intervenir sur les freins et autres faiblesses caractérisant l'entrepreneuriat québécois: une responsabilité du public et du privé

Les principaux freins à la création et à la croissance des entreprises, tout comme les principaux motifs de fermeture, sont surtout de trois ordres au Québec: le manque d'argent, le manque de temps et la complexité administrative, légale et fiscale, qui ressort d'ailleurs de façon beaucoup plus importante au Québec que dans le reste du Canada.

De surcroît, l'inexpérience caractérise les démarcheurs du Québec. Nos entrepreneurs sont également plus nombreux à être moins expérimentés. Plusieurs bonnes pratiques entrepreneuriales existent déjà, reste à les faire connaître davantage, en augmenter l'accessibilité, mais aussi à innover pour répondre aux besoins des entrepreneurs actuels et en devenir.

- Faire connaître les programmes de soutien financier et technique existants aux entrepreneurs, aux mentors accompagnant les entrepreneurs moins expérimentés, aux institutions financières, mais également aux entreprises fournissant des services aux entrepreneurs (ex. : avocats, notaires, comptables, consultants, *coachs*, etc.).
- Faciliter (voire même aider financièrement) l'accès aux bonnes pratiques existantes qui augmentent les chances de succès des entrepreneurs moins expérimentés : mentorat, réseaux d'entrepreneurs, *coaching*, consultants, etc.

Écouter les entrepreneurs pour adapter les services de soutien gouvernementaux et privés à leurs besoins

Les services gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat doivent être connus de tous. Bien que les démarcheurs et propriétaires québécois les sollicitent davantage que dans le reste du Canada, plus de 70% d'entre eux ne les ont pas sollicités. Ces entrepreneurs actuels ou en devenir se tournent nécessairement vers d'autres portes : entrepreneurs, notaires, avocats, comptables, institutions financières, etc. De ce fait, il s'avère essentiel de :

- Faire connaître les programmes de soutien existants aux professionnels privés, entrepreneurs et mentors, *coachs*, consultants, conseillers, institutions financières, avocats, comptables, fiscalistes, etc., directement en lien avec les entrepreneurs.
- Faire connaître les programmes de soutien existants aux professionnels publics travaillant directement auprès des entrepreneurs (capacité de référencement adéquat).
- Recueillir les commentaires de chaque entrepreneur sollicitant les services de soutien à l'entrepreneuriat relativement aux forces et faiblesses du service reçu, en vue d'y apporter les améliorations nécessaires.

L'importance de mesurer, de façon neutre et impartiale, l'évolution de la situation de l'entrepreneuriat et de la culture entrepreneuriale dans laquelle un entrepreneur évolue est, plus que jamais, essentielle afin de constater le degré de progression et l'impact des actions posées. Ce projet collectif de meilleure performance entrepreneuriale québécoise prend évidemment assise sur la base même de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur : la culture entrepreneuriale. La future stratégie québécoise de l'entrepreneuriat abonde d'ailleurs en ce sens en affirmant que « l'un des principaux défis du Québec en matière d'entrepreneuriat est de renforcer la culture entrepreneuriale, laquelle s'appuie sur des valeurs intégrées et enracinées dans les façons d'être et d'agir des Québécoises et des Québécois ».²⁸

²⁸ Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, Rapport de consultation *Vers une stratégie de l'entrepreneuriat*, mars 2011, p.10. Site Internet officiel : http://www.mdeie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/politiques-strategies-plans-daction/page/strategies-13275/?tx_igaffichagepages_pi1%5Bmode%5D=single&tx_igaffichagepages_pi1%5BbackPid%5D=81&tx_igaffichagepages_pi1%5BcurrentCat%5D=&tx_igaffichagepages_pi1%5BparentPid%5D=10450&cHash=c4604dcc0bbcb078eb4c5db35c15851e

En terminant, mentionnons que la Fondation de l'entrepreneurship est consciente d'avoir brossé de nouveau un portrait faisant ressortir les lacunes de l'entrepreneuriat québécois. Il permet cependant de bien comprendre la culture dans laquelle les entrepreneurs québécois sont enracinés. Loin de vouloir « éteindre » les entrepreneurs québécois, ce portrait veut offrir une lecture précise, tout comme l'apport de pistes de solution aux différents acteurs de l'entrepreneuriat, et ce, afin d'aider les entrepreneurs québécois à mieux prendre leur envol. Nous avons de véritables défis à relever, entre autres d'assurer une terre entrepreneuriale fertile qui fait croître une valeur ajoutée durable, un développement sain du potentiel actuel et futur, en plus d'une culture de l'ambition bien ancrée... Cependant, à l'image d'un entrepreneur qui sait transformer les obstacles en opportunités, le Québec vit actuellement un contexte favorable à la prise d'action. Plus que jamais, nous avons le pouvoir d'atténuer nos lacunes, voire même de les transformer en leviers par l'apport davantage concerté et mobilisé de tout un chacun, œuvrant dans le public et le privé. Plus que jamais, nous avons une lecture précise de notre culture entrepreneuriale et de ce que nous pouvons réellement transformer, afin que puisse vraiment s'exprimer le plein potentiel entrepreneurial du Québec d'aujourd'hui et de demain.

BIBLIOGRAPHIE

Fillion, Louis-Jacques. Chaire d'entrepreneuriat Rogers – J.-A.-Bombardier. Site Internet officiel : http://expertise.hec.ca/chaire_entrepreneuriat

Fondation de l'entrepreneurship, en collaboration avec Léger Marketing. Sondage *Indice entrepreneurial 2011*. Janvier-février 2011.

Fondation de l'entrepreneurship, en collaboration avec Léger Marketing. Sondage *Indice entrepreneurial 2010*. Février-mars 2010.

Fondation de l'entrepreneurship, en collaboration avec Léger Marketing. Sondage *Indice entrepreneurial 2009*. Février-mars 2009.

Fondation de l'entrepreneurship, présenté par la Banque de développement du Canada, *Portrait du dynamisme entrepreneurial canadien (2010)*. Juillet 2010, 25 p.

Fondation de l'entrepreneurship, présenté par la Caisse de dépôt et placement du Québec. *La relève est-elle au rendez-vous au Québec (2010) ?* 2010, 36 p.

Fondation de l'entrepreneurship, présenté par la Caisse de dépôt et placement du Québec. *Qu'est-ce que les entrepreneurs québécois ont dans le ventre ?* Avril 2010, 19 p.

Fondation de l'entrepreneurship. Réseau M : mentorat pour entrepreneurs. Site Internet officiel : <http://www.entrepreneurship.qc.ca/mentorat-pour-entrepreneurs>

Fortin, Paul-Arthur. *Conférence virtuelle présentée dans le cadre du Rendez-vous entrepreneurial de la francophonie*, 17 mars 2011.

Institut de la Statistique du Québec, *Estimations post censitaires provisoires en date du 1^{er} juillet 2010*, Données fournies par le Service des statistiques sectorielles et du développement durable, à la Direction des statistiques économiques et du développement durable, mars 2011.

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. *Le renouvellement de l'entrepreneuriat au Québec : un regard sur 2013 et 2018*, 2010, 26 p.

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. Rapport de consultation *Vers une stratégie de l'entrepreneuriat*, mars 2011, p.15. Site Internet officiel : http://www.mdeie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/politiques-strategies-plans-daction/page/strategies-13275/?tx_igaffichagepages_pi1%5Bmode%5D=single&tx_igaffichagepages_pi1%5BbackPid%5D=81&tx_igaffichagepages_pi1%5BcurrentCat%5D=&tx_igaffichagepages_pi1%5BparentPid%5D=10450&cHash=c4604dcc0bbcb078eb4c5db35c15851e

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. *Taux de survie des nouvelles entreprises au Québec*, Édition 2008, 94 p. Site Internet officiel : http://www.mdeie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/entrepreneuriat_pme/nouvelle_entreprise_taux_survie_2008.pdf

OCDE, *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat*, 2005.

Reynolds, Paul D. *Global Entrepreneurship: The Latest Research on Business Creation "Research Opportunities with the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED I,II): An Introduction"*, Octobre 2010.

Scarpetta et al. *Growth, Technological Change, and ICT Diffusion: Recent Evidence from OECD Countries*, 2002.

ANNEXE 1: La méthodologie du sondage de l'Indice entrepreneurial québécois 2011

L'Indice entrepreneurial québécois 2011 a été réalisé au moyen d'un sondage Internet auprès d'un échantillon de Canadiens et Canadiennes âgés de 18 ans et plus et pouvant s'exprimer en français ou en anglais. Les répondants sont issus du panel d'internautes de Léger Marketing qui couvre l'ensemble du Canada. La collecte des données s'est déroulée du 19 janvier au 16 février 2011. La durée moyenne du questionnaire était d'environ 16 minutes.

Pour établir les incidences aux différentes catégories entrepreneuriales au début du sondage, nous avons initialement sondé 16 292 répondants. Pour un échantillon probabiliste de 16 292 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été de $\pm 0,77\%$, **19 fois sur 20. Cette marge d'erreur maximale s'applique aux taux d'incidence, exprimés en pourcentage de la population, pour les quatre principaux indicateurs canadiens évalués** (intention, démarche, propriétaire et fermeture). Voici la marge d'erreur maximale, par territoire, pour l'évaluation des incidences, et ce, pour des échantillons probabilistes de la même taille.

Tableau A1 : Le nombre de répondants pour chaque territoire et les marges d'erreur maximales pour les taux d'incidence exprimés en pourcentage de la population (2011)

Québec	
Nombre de répondants	8 934
Marges d'erreur maximales	$\pm 1,04\%$
Reste du Canada	
Nombre de répondants	7 358
Marges d'erreur maximales	$\pm 1,14\%$
Ensemble du Canada	
Nombre de répondants	16 292
Marges d'erreur maximales	$\pm 0,77\%$

Finalement, le sondage a été réalisé auprès de **3 002 répondants, dont plus de 95 % sont impliqués à l'une ou l'autre des étapes du processus entrepreneurial. Pour un échantillon probabiliste de la même taille, la marge d'erreur aurait été de $\pm 1,79\%$, 19 fois sur 20.** Le tableau A2 présente le nombre de répondants par indicateur, ainsi que les marges d'erreur maximales associées aux questions spécifiques à chacun des indicateurs (excluant les quatre taux d'incidence pour lesquels la marge d'erreur serait de $\pm 1,14\%$, 19 fois sur 20, dans le reste du Canada et de $\pm 1,04\%$ au Québec), et ce, pour un échantillon probabiliste de la même taille.

À l'aide des données de Statistique Canada, les résultats ont été pondérés selon les taux d'incidence par province, sexe, âge, scolarité et la langue parlée à la maison afin de rendre l'échantillon représentatif de l'ensemble de la population adulte du Canada.

En tant que membre certifié sceau d'or de l'Association de recherche et d'intelligence marketing (ARIM) du Canada, Léger Marketing a mené ce sondage dans le plus grand respect de l'ensemble des standards de qualité

et des règles d'éthique de l'ARIM et d'ESOMAR (European Society for Opinion and Marketing Research). Le respect d'un Code International, conjointement édicté par ESOMAR et la Chambre de Commerce internationale, représente la garantie du haut niveau de professionnalisme de l'ensemble des membres de l'association.

Tableau A2 : Le nombre de répondants pour chaque indicateur de l'entrepreneuriat et les marges d'erreur maximales pour les questions spécifiques à chacun*, selon les territoires (2011)

Intention	Québec	Reste du Canada
Nombre de répondants	359	382
Marges d'erreur maximales	±5,17%	±5,01%

Démarche	Québec	Reste du Canada
Nombre de répondants	307	311
Marges d'erreur maximales	±5,59%	±5,56%

Propriétaire	Québec	Reste du Canada
Nombre de répondants	380	521
Marges d'erreur maximales	±5,03%	±4,29%

Fermeture	Québec	Reste du Canada
Nombre de répondants	364	337
Marges d'erreur maximales	±5,14%	±5,34%

*Le complément à 3 002 répondants dans le sondage correspond à ceux qui ne sont pas dans l'un des quatre indicateurs de l'entrepreneuriat, c'est-à-dire qui n'ont répondu qu'aux questions de perceptions (culture) par rapport à l'entrepreneuriat.



Marie-Eve Proulx

Directrice, Recherche et analyse
meproulx@entrepreneurship.qc.ca

Fondation de l'entrepreneurship

Siège social – Québec
55, rue Marie-de-l'Incarnation, bureau 201
Québec (Québec) G1N 3E9

Téléphone : 418 646-1994
Télécopieur : 418 646-2246
Sans frais : 1 800 661-2160

info@entrepreneurship.qc.ca

Bureau de Montréal
240, rue Saint-Jacques Ouest, bureau 400
Montréal (Québec) H2Y 1L9

Téléphone : 514 873-3262
Télécopieur : 514 864-3462

www.entrepreneurship.qc.ca