



indice entrepreneurial québécois

ÉDITION 2019

PRÉSENTÉ PAR



Caisse de dépôt et placement
du Québec

anges
québec



ENTREPRENDRE
À TRAVERS LES
GÉNÉRATIONS
AU QUÉBEC

RÉALISÉ EN PARTENARIAT AVEC

**INSTITUT
D'ENTREPRENEURIAT**
BANQUE NATIONALE | HEC MONTRÉAL

Leger

AUTEURS

MIHAI IBANESCU, Ph. D.
Chercheur
Institut d'entrepreneuriat
Banque Nationale |
HEC Montréal

RINA MARCHAND
Directrice principale
Contenus et innovation
Fondation de
l'entrepreneurship

AUDREY AZOULAY
Économiste,
fondatrice
illo pertinere

Avec la collaboration spéciale de

Pierre Duhamel
Directeur général
Fondation de
l'entrepreneurship

Luis Cisneros, Ph. D.
Directeur
Institut
d'entrepreneuriat
Banque Nationale | HEC
Montréal

Nous tenons à remercier les personnes suivantes pour leur contribution aux autres étapes du processus :

Mireille Castonguay – Fondation de l'entrepreneurship
Dany Lizotte – Fondation de l'entrepreneurship
Nyna Ouellet – Léger
Emmanuelle Petit – Fondation de l'entrepreneurship

Autorisation de reproduction

À moins d'indications contraires, l'information contenue dans ce rapport peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission de la Fondation de l'entrepreneurship, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite. Toute reproduction doit comporter le libellé suivant: « *L'Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship est présenté par la Caisse de dépôt et placement du Québec et Angés Québec, et réalisé en partenariat avec l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale | HEC Montréal et Léger. »

Toute reproduction ne peut être présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec la Fondation de l'entrepreneurship ou avec son consentement. Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, veuillez faire parvenir un courriel à info@entrepreneurship.qc.ca

Le genre masculin est utilisé dans le but d'alléger ce texte; il inclut le genre féminin.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS.....	8
INTRODUCTION.....	10
Un dynamisme qui n'est pas le fruit du hasard.....	11
L'entrepreneuriat immigrant.....	11
À propos des données.....	11
1.SURVOL DES QUATRE INDICATEURS DE LA CHAÎNE ENTREPRENEURIALE.....	13
1.1 Intentions.....	14
1.2 Démarches.....	15
1.3 Constats concernant les démarches, par groupes sociodémographiques.....	16
1.4 Propriétaires.....	16
1.5 Fermetures.....	17
2.CULTURE ENTREPRENEURIALE.....	20
2.1 Perceptions à l'égard des entrepreneurs et de leur rôle social.....	20
Entreprendre, comme choix optimal de carrière.....	21
Perception des avantages de l'entrepreneuriat.....	23
Perception des désavantages de l'entrepreneuriat.....	24
Perceptions sur les effets d'un potentiel échec entrepreneurial.....	26
Facteurs importants pour l'émergence des intentions entrepreneuriales.....	27
Propension à prendre des risques.....	27
Perception de l'autoefficacité.....	28
Expérience professionnelle nécessaire.....	29
Créativité.....	29
Approbation du milieu proche sur le projet entrepreneurial.....	30
3.UN REGARD APPROFONDI SUR LA CHAÎNE ENTREPRENEURIALE.....	33
3.1 Intentions.....	33
Études et intentions entrepreneuriales.....	36
Formation en entrepreneuriat et intentions d'entreprendre.....	37
Rôle de la famille.....	38
Création d'une nouvelle entreprise : la modalité privilégiée.....	38
Caractéristiques de l'entreprise envisagée.....	39
De l'émergence des intentions au passage à l'entreprise envisagée : temps et obstacles.....	40
Motivations pour se lancer en affaires.....	41
3.2 Démarches.....	41
Temps estimé jusqu'à la mise en activité de l'entreprise envisagée.....	43
Obstacles rencontrés.....	43
Nombre d'emplois envisagés avec le lancement de l'entreprise.....	44
Investissements requis pour le démarrage.....	44
Secteurs d'activité visés.....	45
Activité prévue à l'international dès la première année d'exploitation.....	46

3.3 Propriétaires	46
Âge et ancienneté des entrepreneurs.....	47
Modalités d'entrée.....	49
Revenus des entrepreneurs	50
Motivations de se lancer en affaires pour les actuels propriétaires	50
Rôle des études	51
Rôle de l'expérience de travail dans la création ou la gestion de l'entreprise.....	52
Sources de financement au démarrage	53
Intentions de croissance.....	53
Obstacles à la croissance.....	54
Activité de l'entreprise à l'international.....	55
Innovation dans les entreprises	56
Entrepreneuriat hybride.....	56
3.4 Fermetures	57
Durée de vie des entreprises avant leur fermeture	58
Raisons des fermetures et secteurs	59
4. LES 35 À 49 ANS : UNE GÉNÉRATION PLUS ENTREPRENEURIALE QUE JAMAIS.....	61
Facteurs sous-jacents de la propension d'entreprendre des 35-49 ans	61
Forte culture entrepreneuriale chez les 35 à 49 ans.....	62
Perceptions sur la propension à prendre des risques, l'autoefficacité, la proactivité et la créativité	62
Liens entre l'expérience de travail, la confiance en soi et l'émergence des intentions d'entreprendre	64
Cours en entrepreneuriat et intentions entrepreneuriales	64
Motivations pour se lancer en affaires.....	65
Création d'emplois et secteurs d'activité lors des démarches.....	66
Se lancer avant ou après 35 ans : caractéristiques des propriétaires	66
Raisons d'attendre 35 ans avant de se lancer en affaires	67
Y a-t-il un lien entre se lancer en affaires après 35 ans, la taille de l'entreprise et sa croissance?.....	67
Entreprendre avant 35 ans : trois aspects importants.....	68
Taux de fermetures des entreprises créées avant ou après 35 ans	69
Soutien souhaité pour développer les affaires	69
5. SE LANCER APRÈS 50 ANS : LA NOUVELLE VAGUE ENTREPRENEURIALE	71
Taux d'intentions et de démarches spectaculaires	71
Présence évidente parmi les propriétaires d'entreprises déjà établis.....	71
Éléments de la culture entrepreneuriale	71
Taux d'intentions : obstacles et motivations	73
Les démarches... <i>Tempus fugit</i> (le temps presse)!	73
Obstacles lors des démarches	74
Qui sont les propriétaires qui entreprennent à partir de 50 ans?	74
CONCLUSION.....	76
Des conditions socioéconomiques polarisantes	76
Alors, l'âge est-il un gage de la réussite?	77
Un grand mouvement	77
L'entrepreneuriat « mature » : une nouvelle vague	77
Le rôle de la société face à ce grand mouvement.....	78
ANNEXE I – Glossaire.....	79
ANNEXE II – Bibliographie.....	80
ANNEXE III – Méthodologie.....	83
PHASE I	83
PHASE II	83

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Évolution des quatre indicateurs de la chaîne entrepreneuriale, 2009-2019 – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	13
Graphique 2 : Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d’âge, sexes ou statuts – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	14
Graphique 3 : Démarches pour la création ou la reprise d’une entreprise – Par groupes d’âge, sexes ou statuts – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	15
Graphique 4 : Propriétaires – Par groupes d’âge, sexe ou statuts – Québec (<i>Indice 2019</i>)	17
Graphique 5 : Fermetures d’entreprise (au moins une fois) – Par groupes d’âge, sexes ou statuts – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	17
Graphique 6 : Choix optimal de carrière des répondants de moins de 65 ans – Groupes variés, par sexe – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	23
Graphique 7 : Avantages perçus de l’entrepreneuriat – Par groupes d’âge – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	24
Graphique 8 : Désavantages perçus de l’entrepreneuriat – Par groupes d’âge, individus (hors processus) – Québec (<i>Indice 2019</i>)	25
Graphique 9 : Propension à assumer des risques – Scores Z, groupes variés – Québec (<i>Indice 2019</i>)	27
Graphique 10 : Perceptions de l’autoefficacité – Scores Z, groupes variés – Québec (<i>Indice 2019</i>)	28
Graphique 11 : Perceptions à l’égard de la possession de l’expérience nécessaire pour un (éventuel) projet entrepreneurial – Par groupes d’âge et positions dans la chaîne (hors processus [PDP] par rapport à intentions) – Québec (<i>Indice 2019</i>)	29
Graphique 12 : Perception à l’égard de la créativité – Par groupes d’âge, sexes et positions dans la chaîne (intentions et démarches par rapport à hors processus [PDP]) – Québec (<i>Indice 2019</i>) – Scores Z.....	30
Graphique 13 : Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d’âge, sexes ou statuts – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	34
Graphique 14 : Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d’âge, sexes et statuts – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	36
Graphique 15 : Domaine d’études des individus affirmant avoir l’intention de se lancer en affaires – Québec (<i>Indice 2019</i>)	37
Graphique 16 : Taux d’intentions de se lancer en affaires – Par groupes d’âge et le fait de provenir ou non d’une famille en affaires (FA) – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	38
Graphique 17 : Modalités de se lancer en affaires – Personnes avec des intentions – Québec (<i>Indice 2019</i>)	39
Graphique 18 : Caractéristiques de l’entreprise envisagée – Personnes avec des intentions – Québec (<i>Indice 2019</i>) ..	40
Graphique 19 : Démarches en vue de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d’âge, sexes ou le statut – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	42
Graphique 20 : Démarches en vue de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d’âge, sexes et statuts – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	43
Graphique 21 : Niveaux d’investissements envisagés pour se lancer en affaires – Personnes à l’étape de démarches – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	45
Graphique 22 : Propriétaires – Par groupes d’âge, sexes ou statuts – Québec (<i>Indice 2019</i>)	47
Graphique 23 : Total des propriétaires par chaque groupe d’âge – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	48
Graphique 24 : Modalités de se lancer en affaires pour les actuels propriétaires – Québec (<i>Indice 2019</i>)	49
Graphique 25 : Fermetures d’entreprise (au moins une fois) – Par groupes d’âge, sexes ou statuts – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	57
Graphique 26 : Durée de vie de l’entreprise avant fermeture – Québec (<i>Indice 2019</i>)	58

Graphique 27 : Moyennes des scores Z pour les perceptions sur la propension à prendre des risques, l’autoefficacité, la créativité et la proactivité – Personnes à l’étape des intentions ou des démarches – Québec (*Indice 2019*) 63

Graphique 28 : Cours en entrepreneuriat et moment de l’émergence des intentions entrepreneuriales, par groupes d’âge – Personnes à l’étape des intentions ou en démarches – Québec (*Indice 2019*) 64

Graphique 29 : Taux des propriétaires qui ont débuté en affaires après 35 ans – Par groupes d’âge actuel – Québec (*Indice 2019*)..... 67

Graphique 30 : Motivation principale pour se lancer en affaires après 35 ans, par sexes – Propriétaires de 35 ans et plus – Québec (*Indice 2019*) 67

Graphique 31 : Moyenne des scores Z pour les perceptions sur la propension à prendre des risques, l’autoefficacité, la créativité et la proactivité – Par groupes d’âge (personnes exprimant l’intention de se lancer en affaires ou à l’étape des démarches) – Québec (*Indice 2019*) – Scores Z 72

Graphique 32 : Taux des personnes avec des intentions ou en démarches avec un revenu individuel annuel de 80 000 \$ et plus – Par groupes d’âge – Québec (*Indice 2019*) 72

Graphique 33 : Temps estimé jusqu’à la mise en activité de l’entreprise envisagée – Personnes à l’étape des démarches, par groupes d’âge – Québec (*Indice 2019*) 74

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Perceptions à l'égard de l'entrepreneuriat et des entrepreneurs (proportion des répondants en accord avec l'énoncé) – Groupes variés – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	21
Tableau 2 : Choix optimal de carrière des répondants de moins de 65 ans – Groupes variés – Québec (<i>Indice 2019</i>) ..	22
Tableau 3 : Perceptions à l'égard de l'importance ressentie de l'échec d'un éventuel projet entrepreneurial – Par groupes d'âge et positions dans la chaîne – Québec (<i>Indice 2019</i>) –.....	26
Tableau 4 : Principaux secteurs d'activité envisagés par les personnes à l'étape des démarches – Québec (<i>Indice 2019</i>)	45
Tableau 5 : Motivations pour se lancer en affaires des actuels propriétaires – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	50
Tableau 6 : Domaine d'études des actuels propriétaires et taille des entreprises – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	52
Tableau 7 : Domaine d'études des actuels propriétaires – Par groupes d'âge et sexes – Québec (<i>Indice 2019</i>)	52
Tableau 8 : Obstacles à la croissance ressentis par les actuels propriétaires – Par groupes d'âge – Québec (<i>Indice 2019</i>)	55
Tableau 9 : Motivation d'entreprendre (taux d'accord total) – Par groupes d'âge et par étapes dans la chaîne entrepreneuriale – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	65
Tableau 10 : Secteurs envisagés par les « démarcheurs » – Par groupes d'âge – Québec (<i>Indice 2019</i>)	66
Tableau 11 : Taille de l'entreprise au moment de se lancer en affaires – Par sexes et le moment de la vie (avant ou après 35 ans) – Québec (<i>Indice 2019</i>).....	68
Tableau 12 : Taille de l'entreprise actuelle – Par sexes et le moment de la vie (avant ou après 35 ans) – Québec (<i>Indice 2019</i>)	69

REMERCIEMENTS

Un extraordinaire outil d'intelligence de marché

Note au lecteur : la cueillette des données, l'analyse et la rédaction de ce rapport ont eu lieu avant l'écllosion de la pandémie de la COVID-19.

Depuis 2009, année du lancement de *l'Indice entrepreneurial québécois* par la Fondation de l'entrepreneurship, *l'Indice* – ainsi que ses nombreux rapports de recherche territoriaux – a joué un rôle d'éclaireur quant aux orientations des milieux économique et politique en faveur de l'écosystème entrepreneurial, et ce, tant à l'échelle provinciale que sur les plans régional et municipal.

À l'ère où les données sont aussi précieuses que l'or, *l'Indice* assume plus que jamais ce rôle de « fournisseur » d'intelligence de marché, et se veut – particulièrement avec cette édition – au service d'un plus grand nombre d'acteurs de l'écosystème entrepreneurial québécois.

L'édition 2019 marque aussi la 10^e année d'engagement de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Le soutien qu'elle a accordé à *l'Indice*, à titre de grand partenaire présentateur, a été essentiel pour que *l'Indice* puisse jouer son rôle de « boussole » auprès de tous ceux et celles impliqués en entrepreneuriat. Un immense merci à toute son équipe.

Cette année, *l'Indice* a le privilège d'accueillir un deuxième partenaire présentateur, Angés Québec, qui soutiendra ce grand travail d'analyse du dynamisme entrepreneurial des Québécois. Partenaire majeur tant de *l'Indice* ainsi que de plusieurs entreprises québécoises d'envergure, nous saluons l'engagement de cette équipe dynamique!

L'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale | HEC Montréal (IEBN) est un partenaire stratégique depuis 2014, et il apporte une expertise de recherche extrêmement précieuse à *l'Indice*. Saluons d'abord chaleureusement Luis Cisneros, directeur de l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale | HEC Montréal (IEBN). Ensuite, difficile de passer sous silence l'immense contribution de Mihai Ibanescu, chercheur et coauteur depuis 2014, qui ne cesse de perfectionner les analyses et la méthodologie de *l'Indice*. Merci Mihai!

Mentionnons aussi la firme de sondage Léger, dont la contribution dès 2009 a été déterminante pour faire de *l'Indice* une source d'information riche et robuste. Un merci plus particulièrement à Nyna Ouellet, une collaboratrice hors pair de *l'Indice*.

Un salut particulier également à une collaboratrice qui depuis 2018 vient apporter son soutien et sa vision d'économiste, Audrey Azoulay, fondatrice d'illo pertinere.

Depuis les débuts de *l'Indice* en 2009, rappelons que ce sont quelque 120 000 Québécois qui ont été sondés. Et c'est sans compter ceux qui ont pu être interrogés au fil des ans sur quelque 60 territoires différents. Ces territoires se sont en effet enrichis d'analyses dérivées de la méthodologie de *l'Indice*, que nous appelons les *Portraits du dynamisme entrepreneurial* et les *Indicateurs de base*.

Enfin, depuis 2018, *l'Indice* a sa destination numérique, www.indiceentrepreneurialqc.com, qui a pour objectif de mieux poursuivre les efforts de diffusion, de vulgarisation et de promotion de l'entrepreneuriat en tant que vecteur pour la vitalité économique et pour l'avancement du Québec. On peut y télécharger les rapports de *l'Indice* depuis ses débuts.



Rina Marchand
Directrice principale, Contenus et innovation
Fondation de l'entrepreneurship

Une cueillette de donnée historique

Les organisations suivantes ont participé à une deuxième phase de collecte de données s'ajoutant à la collecte grand public réalisée par Léger pour l'étude 2019. Ce « consortium » exceptionnel a permis à l'*Indice* d'ajouter 797 répondants propriétaires (s'additionnant aux 768 de la phase I de la cueillette de l'*Indice*), offrant ainsi un échantillon historique et la possibilité d'analyser encore plus finement que jamais le dynamisme des entrepreneurs du Québec. Merci !

Tout au long de l'*Indice*, le lecteur sera guidé quant à l'échantillon de référence ayant servi à la production du rapport, la « phase I » référant à la cueillette traditionnelle de Léger et la « phase II » indiquant quant à elle ce sondage auprès des neuf organisations de soutien aux entrepreneurs.



INTRODUCTION

Un nouvel âge pour entreprendre ou... quand la culture entrepreneuriale s'enracine vraiment!

L'*Indice entrepreneurial québécois* (l'*Indice*) présente les résultats du plus grand sondage annuel réalisé au Québec sur le sujet. L'*Indice* analyse les *humains* qui font l'entrepreneuriat – et non les structures qui en découlent (les entreprises) –, et tente invariablement d'analyser la « santé » entrepreneuriale des Québécois, sous tous ses angles.

L'*Indice 2018* nous rappelait à quel point l'entrepreneuriat québécois a évolué, voyant les taux d'intentions d'entreprendre et de démarches pour entreprendre faire un bond incroyable (ils ont triplé depuis 11 ans). Il nous rappelait aussi tous les efforts – payants – faits auprès de la jeunesse québécoise, faisant en sorte que ces mêmes taux, chez les 18 à 35 ans, étaient à des niveaux exceptionnellement hauts et ce, en dépit d'une certaine correction à la baisse depuis deux ou trois ans.

L'*Indice 2018* évoquait aussi le besoin de porter notre regard sur des Québécois plus âgés, notamment la génération X (qui correspond approximativement au groupe des 35 à 49 ans), car une activité accrue semblait poindre au sein de ce groupe.

Or, peu de recherches se sont sérieusement penchées sur le sujet. Parmi les plus récentes, mentionnons le *GEM 2016/2017 Report on Senior Entrepreneurship* traçant le portrait du groupe des 50 ans et plus de 2009 à 2016 (parmi les pays participants au Global Entrepreneurship Monitor), ainsi que la recherche « The Average Age of a Successful Startup Founder is 45 », publiée dans le magazine *Harvard Business Review* et révélant que 45 ans était l'âge moyen des fondateurs de *startups* à succès.

Et nous... Les Québécois de la génération X et de celle des entrepreneurs dits « matures » (50-64 ans approximativement) sont-ils de réels contributeurs au dynamisme entrepreneurial de la province? La réponse : plus que jamais!

Deux générations répondent aussi à l'appel

L'*Indice 2019* porte ainsi un regard plus attentif sur deux grandes générations qui sont relativement passées « sous le radar », tant en ce qui concerne la collecte de données que les programmes conçus pour accompagner et soutenir spécifiquement ces tranches démographiques d'entrepreneurs. Que nous disent les données?

■ **Vouloir être entrepreneur?** Pour la première fois dans l'histoire de l'*Indice*, l'entrepreneuriat est identifié comme « choix optimal de carrière » non pas que par les 18-34 ans, mais aussi clairement par les 35-49 et les 50-64 ans. L'*Indice* avait démontré que le « métier » d'entrepreneur était passé d'acceptable à légitime puis à désirable. Voilà que cette désirabilité est maintenant présente dans les trois grandes tranches de la population active québécoise.

■ **Génération X : renversement de situation.** Pour la première fois, le groupe des 35 à 49 ans affiche un taux d'intentions plus élevé que les jeunes. L'écart peut paraître mince (31,8 % contre 30,8 %), mais il s'agit d'un taux très élevé, et il témoigne d'une vigueur plus importante que jamais de la génération X.

Alors que ce même groupe talonnait ou dépassait parfois très légèrement les 18-34 ans du côté des démarches, la différence – en faveur des 35-49 ans – apparaît évidente en 2019 (16,1 % contre 12,5 % pour les jeunes).

■ **Des entrepreneurs « matures » plus qu'actifs.** Pour la première fois, nous notons également une croissance importante de l'activité entrepreneuriale chez les 50-64 ans. Leur taux d'intentions a bondi de 11,5 % en 2018 à 16,1 % en 2019. Même croissance remarquable concernant le nombre d'individus en démarches de ce groupe et qui a augmenté de 45 % environ, passant de 5,5 % en 2018 à 8,0 % en 2019.

Un autre fait tout aussi important : durant la dernière année, un nouveau propriétaire sur trois (32,4 %) – en activité depuis un an ou moins – appartient au groupe des 50-64 ans; aux fins de comparaison, en 2016, il s'agissait d'un nouveau propriétaire sur cinq (20,3 %) qui provenait

de ce groupe! De plus, il s'agit d'un premier projet entrepreneurial pour 85,1 % d'entre eux.

Un dynamisme qui n'est pas le fruit du hasard

On peut espérer que ce dynamisme accru auprès des groupes des 35-49 ans et des 50-64 ans perdure, mais on peut toutefois affirmer qu'il n'est pas le fruit du hasard. La chaîne entrepreneuriale est un grand continuum qui se nourrit des efforts des différents acteurs de l'entrepreneuriat, des gouvernements, organisations de soutien, des citoyens, des médias, etc.

Difficile d'imaginer le dynamisme des générations plus âgées sans penser que le travail s'est d'abord effectué (et doit continuer à l'être) auprès de la jeune génération. Ces efforts fournissent à la chaîne entrepreneuriale le *volume* nécessaire pour soutenir cette grande machine, en perpétuel renouvellement. Et puis, nous savons tous que les entrepreneurs en devenir d'hier sont les entrepreneurs plus matures de demain...

D'ailleurs, en dépit d'un certain repli constaté ces dernières années à propos des taux d'intentions et de démarches des jeunes (repli énormément caractérisé en 2019 par une indécision à entreprendre et non pas un refus catégorique), rappelons que les jeunes continuent à avoir des taux exceptionnellement élevés. Sans ce grand mouvement de la jeunesse que l'on a vu croître ces 10 dernières années, nous ne serions pas ici à témoigner de la vigueur de l'entrepreneuriat chez les Québécois plus âgés.

- **Entreprendre avant ou après 35 ans.** En explorant les grandes caractéristiques des entrepreneurs ayant démarré avant ou après l'âge de 35 ans, il appert que les jeunes entrepreneurs ayant démarré avant l'âge de 35 ans sont plus susceptibles de créer des entreprises de plus grande envergure (avec davantage d'employés). Cependant, ce sont les entreprises créées par des entrepreneurs de plus de 35 ans qui ont le plus de chance d'être pérennes (dépasser le fameux cap fatidique des cinq ans d'existence).

L'entrepreneuriat immigrant

Bien qu'en 2019 on note un léger repli du dynamisme entrepreneurial chez les personnes issues de l'immigration, nous constatons encore une fois la très grande vigueur de ce groupe comparativement aux individus nés au Canada. Toutes proportions gardées, c'est tout de même une personne sur quatre, ayant

l'intention d'entreprendre, qui est d'origine immigrante! Et cette proportion se retrouve aussi pour les personnes à l'étape des démarches.

Un tel dynamisme entrepreneurial peut avoir aussi des effets moins désirables (mais inévitables), tel un taux d'échec (fermetures d'entreprise) relativement élevé, spécialement dans le cas des jeunes entrepreneurs immigrants.

À propos des données

Le lecteur pourra consulter la méthodologie de ce rapport en annexe. Pour établir les quatre grands indicateurs de la chaîne entrepreneuriale, Léger a sondé 15 013 répondants. Enfin, pour répondre au questionnaire de la phase I, Léger a sondé 3 966 répondants étant à l'une ou l'autre des étapes de la chaîne (ou en dehors de celle-ci). De ce nombre, mentionnons que 768 propriétaires d'entreprises ont été sondés.

Rappelons qu'en 2015, l'*Indice* a raffiné sa lecture lorsqu'il s'agit des travailleurs autonomes (qui ont toujours été inclus dans le taux de propriétaires du rapport et qui continuent de l'être). En effet, certaines personnes peuvent se déclarer travailleurs autonomes sans que leur travail ait nécessairement une nature véritablement entrepreneuriale. Il s'agit surtout d'employés payés à la commission, d'employés contractuels, de pigistes, etc. L'*Indice* a donc cerné, au sein des travailleurs autonomes, une tranche plus spécifiquement dynamique (d'un point de vue entrepreneurial) : les « autoentrepreneurs ». Ainsi, seuls les travailleurs autonomes ayant déclaré posséder une entreprise enregistrée ou immatriculée ont été conservés dans le calcul du taux des propriétaires québécois.

La grande particularité des données 2019 réside sans conteste dans son échantillon exceptionnel et unique de propriétaires d'entreprise. En plus des 768 propriétaires issus de la phase I de la cueillette de données avec Léger, l'ajout de 797 propriétaires répondants issus de neuf grandes organisations de soutien aux entrepreneurs du Québec rends historique l'échantillon global de propriétaires répondants de l'*Indice 2019*.

1

Survol

1. SURVOL DES QUATRE INDICATEURS DE LA CHAÎNE ENTREPRENEURIALE

Comparatif 2009-2019 et 2018-2019

La chaîne entrepreneuriale, telle que présentée par l'*Indice* depuis ses débuts en 2009, représente un portrait « instantané » du dynamisme entrepreneurial des Québécois. Elle comporte quatre grands indicateurs qui nous permettent d'analyser les différentes étapes du cycle entrepreneurial des individus.

Et si cette chaîne affiche de belles croissances (comme c'est le cas des taux d'intentions et de démarches ayant triplé depuis 2009), c'est qu'elle est aussi le reflet de la santé de la culture entrepreneuriale du Québec. Une culture que l'*Indice* trouve plus forte que jamais, car elle nourrit non seulement le désir d'entreprendre des jeunes générations, mais – désormais – stimule fortement aussi celui des générations plus âgées.

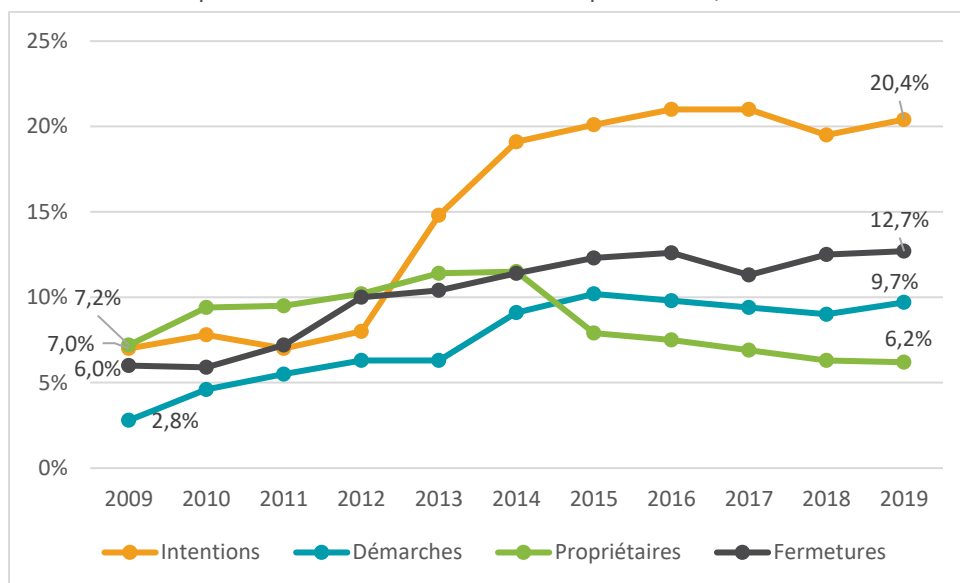
En 2019, nous constatons une croissance légère, mais significative, de l'intérêt envers l'entrepreneuriat. Nous avons pourtant observé depuis 2015 une relative stabilité, avec même une légère baisse des intentions et des démarches en 2018. Cette tendance pouvant être en lien avec la vigueur économique et les pénuries de main-d'œuvre qui se sont accentuées partout au Québec.

Cette légère croissance en 2019 cache toutefois des mouvements plus marqués auprès des différents groupes démographiques :

- D'abord, nous notons une croissance importante des taux d'intentions et de démarches des groupes des 35 à 49 ans ainsi que des 50 à 64 ans.
- Ensuite, nous constatons que les taux d'intentions et de démarches exceptionnellement hauts qu'affichaient les jeunes de 18 à 34 ans ont connu en 2019 un certain repli, les jeunes indiquant pour la première fois être plus indécis quant au fait de vouloir entreprendre.

Cette section présente donc l'évolution des quatre grands indicateurs de la chaîne entrepreneuriale depuis que l'*Indice entrepreneurial québécois* les mesure (2009), avec un accent particulier sur la comparaison des années 2018 et 2019. Les données utilisées dans cette section proviennent de l'enquête générale sur l'ensemble de la population québécoise (phase I).

Graphique 1 : Évolution des quatre indicateurs de la chaîne entrepreneuriale, 2009-2019 – Québec (*Indice 2019*)



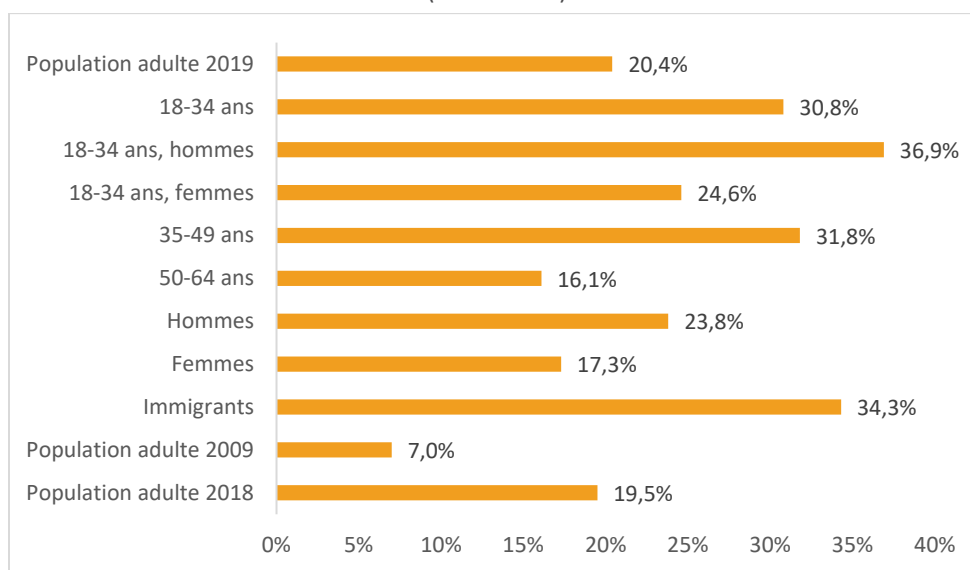
© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

1.1 Intentions

Globalement, la tendance générale montre un intérêt pour l'entrepreneuriat qui reste très fort au Québec. Après s'être fixé à un niveau particulièrement élevé (21 %) en 2016 et 2017, le taux d'intentions a baissé à

19,5 % en 2018, avant de légèrement augmenter à 20,4 % en 2019. Derrière cette apparente stabilité, le taux global des intentions cache des évolutions différentes selon les groupes démographiques (graphique 2).

Graphique 2 : Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d'âge, sexes ou statuts – Québec (Indice 2019)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Premier constat : la croissance importante des intentions entrepreneuriales auprès des individus de 35 à 49 ans. Avec le bagage d'une expérience confirmée, ce groupe d'âge affiche une progression des intentions de 26,2 % en 2018 à 31,8 % en 2019! Cette avancée est aussi notable pour le groupe des 50 à 64 ans (de 11,5 % à 16,1 %). L'augmentation des intentions des individus de plus de 35 ans sera largement abordée dans les sections suivantes.

Ensuite, les intentions entrepreneuriales se distinguent en 2019 par une hausse pour le groupe des hommes – tous âges confondus – (de 21,9 % à 23,8 %) et une relative stabilité du taux pour les femmes (variation de 17,1 % à 17,3 %).

Les femmes immigrantes montrent toutefois une baisse notable entre 2018 et 2019 (de 39,8 % à 34,3 %) qui pourrait s'expliquer par la vigueur du marché du travail. Néanmoins, le taux d'intentions reste globalement élevé du côté des groupes immigrants, avec des taux près de deux fois supérieurs à ceux des individus nés au Canada.

Cela signifie qu'environ une personne sur quatre ayant l'intention de se lancer en affaires est immigrante.

Toutefois, la comparaison de la chaîne 2019 avec celle de 2018 nous indique aussi une baisse du taux d'intentions chez les jeunes (de 36,9 % en 2018 à 30,8 % en 2019). Cette baisse est beaucoup plus marquée chez les jeunes femmes (de 33,2 % en 2018 à 24,6 % en 2019) que chez les jeunes hommes (de 40,8 % à 36,9 %) et est en lien avec l'augmentation du taux d'indécis plus élevé chez les jeunes femmes (voir ci-dessous).

Rappelons que les taux d'intentions chez les jeunes étaient exceptionnellement élevés depuis quelques années. La baisse visible en 2019 ne peut cependant pas s'interpréter par une baisse de l'intérêt envers l'entrepreneuriat.

Environ une personne sur quatre ayant l'intention de se lancer en affaires est immigrante.

En effet, dans la mesure de cet indicateur, l'*Indice* ne comptabilise que les individus qui sont *certain*s d'avoir l'intention d'entreprendre¹. En 2019, le taux des jeunes indécis a augmenté de façon spectaculaire, grimpant de 14,9 % en 2018 à 22,7 % en 2019², avec un taux de 25,9 % chez les jeunes femmes et 19,6 % chez les jeunes hommes.

Avoir l'intention d'entreprendre : beaucoup plus de jeunes indécis en 2019.

Cette augmentation des jeunes « indécis » peut s'expliquer par l'amélioration des conditions d'emploi ou encore par la nécessité reconnue de mieux se préparer avant de se lancer en affaires, notamment en ce qui a trait aux ressources financières. En effet, l'*Indice 2019* reconnaît le manque de ressources financières comme le principal obstacle du passage des intentions aux démarches ou au lancement de l'entreprise (et l'obstacle semble encore plus grand chez les jeunes en 2019 comparativement à 2018). Il peut donc être normal qu'un certain nombre de jeunes qui avaient clairement exprimé des intentions de se lancer en affaires aient plutôt mis leurs projets en veilleuse.

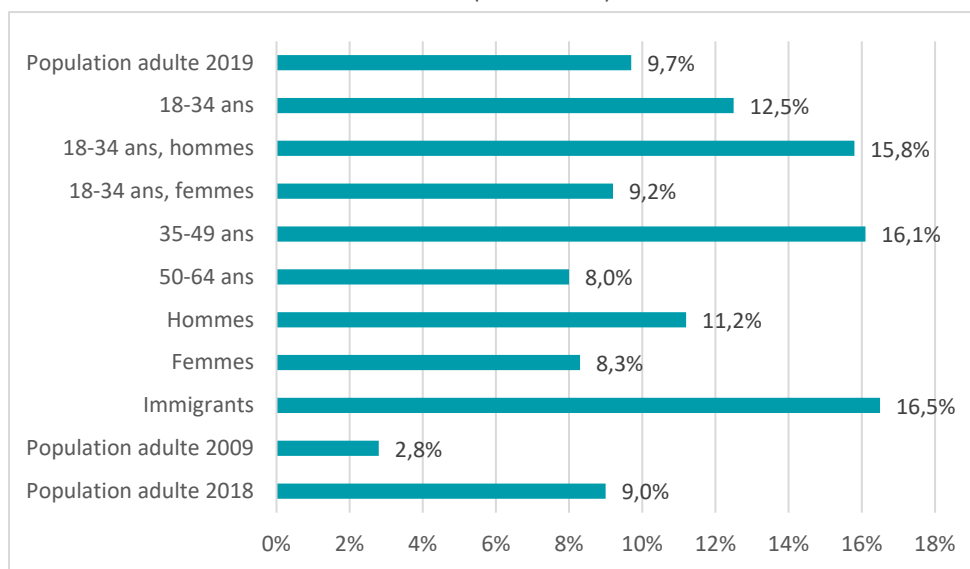
Cette baisse du taux d'intentions chez les jeunes doit également être interprétée en conjonction avec un autre facteur important pour ce même groupe et que nous verrons plus loin : la croissance, en 2019, de leur taux de fermeture.

L'augmentation de ce taux suggère qu'un nombre important de jeunes ont *récemment* fermé leurs entreprises. Il est fort probable qu'il y ait un nombre significatif de jeunes pour lesquels l'entrepreneuriat était une avenue temporaire pour se sortir d'une situation de précarité, avant de retrouver un emploi (et donc de cesser l'activité entrepreneuriale).

1.2 Démarches

La hausse globale en 2019 des intentions entrepreneuriales se reflète également dans les démarches : le taux de démarches est passé de 9,0 % en 2018 à 9,7 % en 2019. Une progression modeste, mais notable, qui permet de confirmer une tendance à la hausse encourageante et suffisamment élevée pour alimenter les futures créations et les reprises d'entreprise.

Graphique 3 : Démarches pour la création ou la reprise d'une entreprise – Par groupes d'âge, sexes ou statuts – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

¹ Le taux d'intentions ne comprend pas les réponses du type « ne sait pas à ce moment ». Ces répondants pourraient constituer une « réserve » entrepreneuriale potentielle, mais ils sont considérés par l'*Indice* comme étant à l'extérieur de la chaîne entrepreneuriale.

² Historiquement, dans l'*Indice*, la part des indécis chez les jeunes se situe autour de 12 % à 15 %.

1.3 Constats concernant les démarches, par groupes sociodémographiques

- L'*Indice 2019* a permis de faire ressortir un fait, inattendu et très net : le taux de démarches chez les 35 à 49 ans devance en 2019 celui des jeunes (16,1 % comparativement à 12,5 %). En 2018, le taux des jeunes dépassait celui des 35 à 49 ans par 2,3 points de pourcentage (15,2 % contre 12,9 %). L'attractivité de l'entrepreneuriat parmi les personnes de ce groupe d'âge a connu une augmentation importante. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cela, notamment une plus grande promotion auprès du grand public des avantages d'entreprendre et des façons de passer de l'idée à la création d'entreprise.
- L'entrepreneuriat prend de l'élan au sein du groupe des 50 à 64 ans : ce groupe présente d'ailleurs la croissance la plus spectaculaire en ce qui concerne les démarches, avec un taux passant de 5,5 % en 2018 à 8,0 % en 2019, le nombre d'individus s'engageant dans des démarches ayant augmenté d'environ 45 %. Ainsi, peu avant l'âge de la retraite de 65 ans, le chemin de l'entrepreneuriat semble être un réel choix de vie!
- Comme pour les intentions, le taux de démarches chez les jeunes a légèrement diminué (de 15,2 % en 2018 à 12,5 % en 2019). Alors qu'il est stable chez les jeunes hommes (de 16,0 % à 15,8 %), le taux a

Le taux de démarches chez les 35 à 49 ans devance clairement celui des jeunes en 2019.

notablement diminué pour les jeunes femmes (de 14,3 % à 9,2 %). Rappelons toutefois qu'il s'agit, dans les deux cas, de niveaux élevés.

1.4 Propriétaires

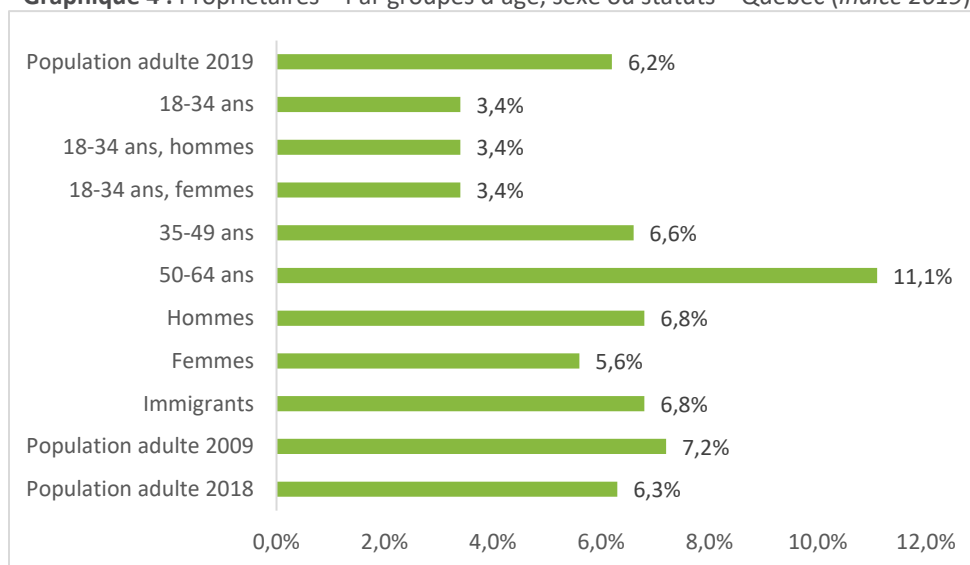
Le taux des propriétaires³ affiche une stabilité, s'établissant à 6,2 % en 2019 comparativement à 6,3 % en 2018⁴. L'*Indice 2019* met néanmoins en évidence une croissance plus visible du côté des femmes (de 5,2 % en 2018 à 5,6 % en 2019) et une diminution évidente pour les hommes (de 7,6 % à 6,8 %). Ces deux évolutions ne sont pas majeures, mais elles confirment une tendance de rapprochement des taux de propriétaires entre les femmes et les hommes, tendance qui a été remarquée dans l'*Indice* depuis quelques années. D'ailleurs, l'égalité des taux dans la catégorie des 18-34 ans entre les hommes et les femmes est remarquable.

Au Québec, comme ailleurs dans le monde, le groupe de 50 à 64 ans présente le plus haut taux d'individus travaillant à leur propre compte (avec ou sans employés), alors que le taux d'activité (soit le rapport entre le nombre de personnes qui travaillent – incluant les propriétaires et les travailleurs autonomes – ou qui sont au chômage et la population totale, pour chaque groupe d'âge) de ce même groupe est clairement inférieur à celui de 35 à 49 ans.

Augmentation du taux de démarches de 45 % chez les 50 à 64 ans.

³ Les propriétaires d'entreprise résident au Québec et sont propriétaires d'au moins une entreprise active.

⁴ Une différence des taux de 0,1 % étant bien en deçà de la marge d'erreur globale du rapport.

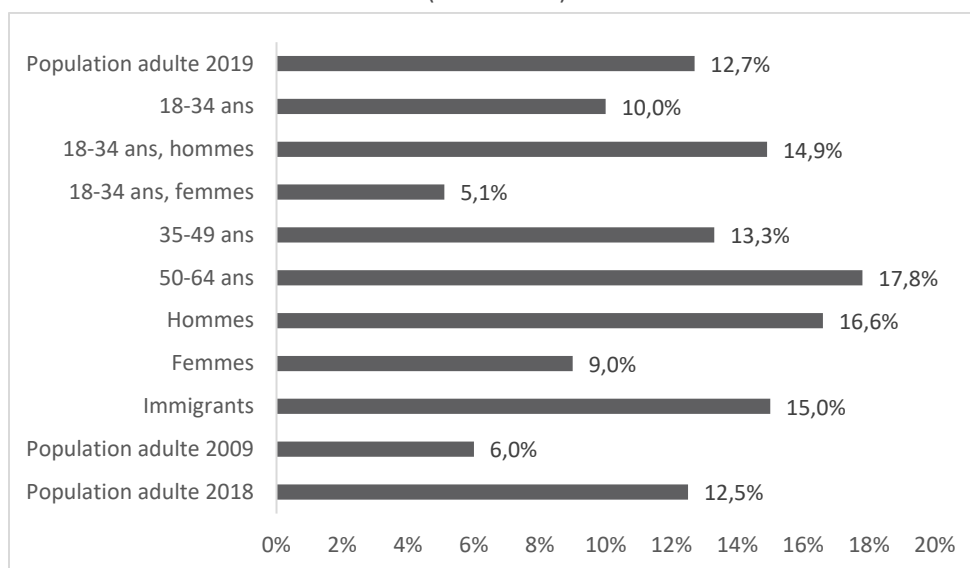
Graphique 4 : Propriétaires – Par groupes d’âge, sexe ou statuts – Québec (Indice 2019)

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l’entrepreneurship

1.5 Fermetures

Le taux de fermetures est mesuré en prenant en compte les personnes déclarant avoir fermé au moins une entreprise durant leur vie. Comme dans les autres éditions de l’*Indice*, la vente d’une entreprise n’est pas considérée comme une fermeture, car la fermeture d’une

entreprise n’implique pas nécessairement la sortie du propriétaire du cycle entrepreneurial (qui peut créer une nouvelle entreprise ou en posséder d’autres en parallèle).

Graphique 5 : Fermetures d’entreprise (au moins une fois) – Par groupes d’âge, sexes ou statuts – Québec (Indice 2019)

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l’entrepreneurship

Entre 2018 et 2019, le taux de fermetures a augmenté de 12,5 % à 12,7 %, ce qui ne constitue pas un changement significatif. Cependant, le taux de fermetures parmi les jeunes hommes a progressé de 11,3 % à 14,9 %. Alors qu'on a aussi constaté au cours des dernières années un élan entrepreneurial particulier chez les jeunes hommes (groupe reconnu pour une propension élevée à prendre des risques), la hausse du taux de fermetures dans cette catégorie est probablement liée au fait que les fermetures sont fréquentes dans les premières années de vie de l'entreprise. Cela peut s'expliquer par une évaluation incomplète du potentiel entrepreneurial de l'idée d'affaires, ou encore du fait que les jeunes peuvent aussi considérer l'entrepreneuriat comme une solution temporaire avant de trouver un emploi.

Hausse significative du taux de fermetures chez les jeunes hommes en 2019.

2

Culture entrepreneuriale

2. CULTURE ENTREPRENEURIALE

Cette section analyse les perceptions face à l'entrepreneuriat de l'ensemble des individus qui ne sont pas encore propriétaires. La culture entrepreneuriale est évaluée selon des facteurs tels que l'acceptabilité de l'entrepreneuriat, le choix optimal de carrière, le ressenti des normes sociales, la possession des compétences utiles à l'entrepreneuriat ou encore l'acceptation de l'échec entrepreneurial. Ces facteurs jouent un rôle important dans l'émergence et la persistance des intentions entrepreneuriales au sein d'une population.

2.1 Perceptions à l'égard des entrepreneurs et de leur rôle social

L'acceptation sociale est évaluée, entre autres, avec les perceptions sur l'utilité sociale des entrepreneurs, les conceptions sur la moralité et l'honnêteté des entrepreneurs ou encore avec la désirabilité d'une carrière entrepreneuriale.

Dans leur ensemble, ces perceptions sont restées à de hauts niveaux en 2019. On notera cependant que les perceptions quant à l'honnêteté des entrepreneurs restent relativement faibles; le pourcentage des individus plutôt en accord ou très en accord sur l'honnêteté des individus est passé de 48,5 % en 2018 à 46,2 % en 2019, une baisse qui n'est pas inquiétante, mais qui est tout de même marquée par le fait que les 18 à 34 ans et les 35 à 49 ans affichent des valeurs inférieures à la moyenne de la population québécoise. Ces deux groupes affichent d'ailleurs des valeurs inférieures à la moyenne

provinciale pour presque l'ensemble des facteurs de culture entrepreneuriale.

Notons qu'il peut y avoir des écarts très nets dans les perceptions entre les individus qui se situent à l'étape des intentions ou des démarches par rapport aux individus qui ne sont pas dans la chaîne entrepreneuriale (ces derniers correspondent à la colonne « Total QC PDP » [pas dans le processus] dans les tableaux 1, 2 et 3). La majorité des individus présents dans la chaîne entrepreneuriale aux étapes des intentions ou des démarches se trouvent dans les groupes des jeunes ou des 35 à 49 ans. Or, c'est précisément dans ces deux groupes que l'on observe le moins de perceptions positives.

Tableau 1 : Perceptions à l'égard de l'entrepreneuriat et des entrepreneurs (proportion des répondants en accord avec l'énoncé) – Groupes variés – Québec (*Indice 2019*)

	Total QC	18-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	Total QC Intention	Total QC PDP
Il est possible de s'enrichir de façon juste et équitable en étant dans les affaires (à titre de propriétaire-dirigeant).	79,3 %	76,4 %	73,8 %	81,8 %	82,8 %	78,2 %
Les entrepreneurs sont des créateurs d'emplois et de richesse.	80,0 %	78,8 %	74,8 %	80,9 %	83,8 %	78,8 %
Les entrepreneurs qui ont subi un revers en affaires conservent mon respect.	73,8 %	73,7 %	73,1 %	70,4 %	80,4 %	71,7 %
L'entrepreneuriat est un choix de carrière désirable.	67,8 %	66,9 %	65,9 %	65,9 %	82,3 %	63,1 %
Les gens qui réussissent en affaires sont des modèles pour la communauté.	72,9 %	66,8 %	69,3 %	76,6 %	76,1 %	71,8 %
L'enrichissement personnel d'un entrepreneur est sain.	67,8 %	64,4 %	66,7 %	66,6 %	75,3 %	65,3 %
Les entrepreneurs s'impliquent dans leur communauté (investissement en temps, en argent, etc.).	58,2 %	58,0 %	55,9 %	55,3 %	69,5 %	54,5 %
Les entrepreneurs sont généralement honnêtes.	46,2 %	44,8 %	41,8 %	47,6 %	50,9 %	44,6 %

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

La désirabilité d'une carrière en entrepreneuriat est positive pour 63,1 % des individus qui se trouvent à l'extérieur de la chaîne entrepreneuriale. On notera que ce taux est particulièrement élevé pour les hommes immigrants de 18 à 34 ans (80,8 %) et beaucoup plus faible pour les hommes immigrants de 35 à 49 ans (47,1 %), l'écart entre les deux groupes d'âge étant probablement lié à un taux d'emploi à plein temps, beaucoup plus favorable pour les plus âgés.

Entreprendre, comme choix optimal de carrière

Dans les sciences économiques, le choix optimal de carrière⁵ représente le résultat d'un processus d'évaluation des différentes possibilités qui s'ouvrent à

une personne à un moment de sa vie, en fonction des résultats espérés et des risques associés à chacune de ces possibilités.

Le tableau 2 décrit le choix optimal de carrière selon l'âge des répondants de 18 à 64 ans⁶ et qui ne sont pas propriétaires d'entreprises :

Entreprendre comme choix de carrière optimal? Oui pour la quasi-totalité de la population active!

⁵ Selon la théorie sociale cognitive de la carrière (Lent, Brown et Hackett, 1994; Lent, Brown et Hackett, 2002; Schaub et Tokar, 2005), trois mécanismes sociaux cognitifs interreliés représentent les processus motivationnels qui sous-tendent le choix occupationnel et le comportement associé : 1) la perception de l'autoefficacité; 2) les attentes concernant les résultats; 3) les objectifs personnels. Il faut noter que ces trois mécanismes ont, eux aussi, une dynamique dans le temps (spécialement le dernier) évoluant en fonction des changements dans l'environnement.

⁶ Les personnes de 65 ans et plus ne sont pas prises en compte. On notera que pour le groupe des 50 à 64 ans, les données révèlent que 31 % des répondants déclarent ne pas se sentir concernés, soit parce qu'ils sont déjà à la retraite, soit parce qu'ils se considèrent comme étant trop âgés pour penser à un choix optimal. De plus, les propriétaires n'ont pas eu à répondre à cette question et sont aussi exclus de la mesure.

- **En 2019, l’entrepreneuriat apparaît dominant comme choix optimal** de carrière pour plus d’un tiers de la population (35,2 %). C’est une hausse assez importante par rapport aux taux mesurés en 2017 (33,7 %) ou en 2016 (31,4 %).
- **Le choix de l’entrepreneuriat est également très fort pour les 35 à 49 ans**, qui sont près de deux personnes sur cinq à le considérer comme optimal (39,4 % en 2019, en croissance par rapport au taux de 35,8 % en 2018 et de 32,4 % en 2016). Compte tenu du taux d’emploi important de ce groupe, cette

préférence croissante pour l’entrepreneuriat était moins attendue. Ce groupe présente donc un potentiel entrepreneurial de plus en plus important, d’autant plus que la durée de vie active des entrepreneurs en exercice a tendance à s’allonger alors que l’âge légal de la retraite n’est pas nécessairement le moment pour décider de passer le flambeau à la relève ou de fermer l’entreprise.

Tableau 2 : Choix optimal de carrière des répondants de moins de 65 ans – Groupes variés – Québec (*Indice 2019*)

	Total QC	18-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	Total QC Intentions	Total QC PDP
Travailler à son propre compte / avoir une entreprise	35,2 %	43,5 %	39,4 %	21,9 %	68,8 %	20,1 %
Un emploi dans l’administration publique	23,2 %	24,8 %	27,6 %	17,1 %	11,8 %	28,3 %
Un emploi dans une grande entreprise	13,4 %	16,0 %	11,6 %	12,3 %	7,5 %	13,4 %
Un emploi dans une PME	14,6 %	14,6 %	14,9 %	14,4 %	9,5 %	14,6 %

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l’entrepreneurship

- **Parmi les individus qui détiennent déjà un emploi à temps plein, l’entrepreneuriat apparaît également en première place** : 31,7 % des répondants de cette catégorie l’ont choisi. Un emploi dans l’administration publique reste privilégié par 25,3 % d’entre eux. Par contre, les 50 à 64 ans vont davantage opter pour la sécurité de l’emploi : leur premier choix est un travail dans une grande entreprise (28,8 %), mais l’entrepreneuriat arrive néanmoins en seconde place (26,6 %).
- **Pour les 18 à 34 ans, le choix de l’entrepreneuriat est privilégié pour 43,5 % d’entre eux**, ce qui est très élevé, malgré que ce choix puisse encore être plus hypothétique pour certains d’entre eux. On notera une différence qui est devenue particulièrement faible entre les jeunes hommes (45,2 %) et les jeunes femmes (41,8 %), notamment en raison d’une

hausse assez nette du côté des jeunes femmes qui indiquaient dans le passé préférer travailler dans l’administration publique (données de l’*Indice 2016*).

- Enfin, **l’Indice 2019 montre une baisse d’intérêt pour le travail en entreprise** (de 32,1 % en 2017 à 28,0 % en 2019), ce qui est une donnée notable dans le contexte de pénurie de main-d’œuvre qui oblige les employeurs à rendre les conditions d’emploi de plus en plus attrayantes.

Pour 68,8 % de la population d’âge actif et présentant l’intention de se lancer en affaires, l’entrepreneuriat est considéré comme un choix de carrière optimal (tableau 2)⁷. Ce taux moyen cache certaines variations selon les différentes catégories :

- 64,1 % des jeunes le considèrent comme un choix optimal, contre 70,1 % pour les 35 à 49 ans ou 74,8 %

⁷ Cela signifie également que 31,2 % ont des intentions entrepreneuriales, mais préféreraient un emploi et se rabattent sur le choix de l’entrepreneuriat soit parce que leur emploi actuel est insatisfaisant, soit parce qu’ils n’ont tout simplement pas trouvé un travail à la mesure de leurs attentes.

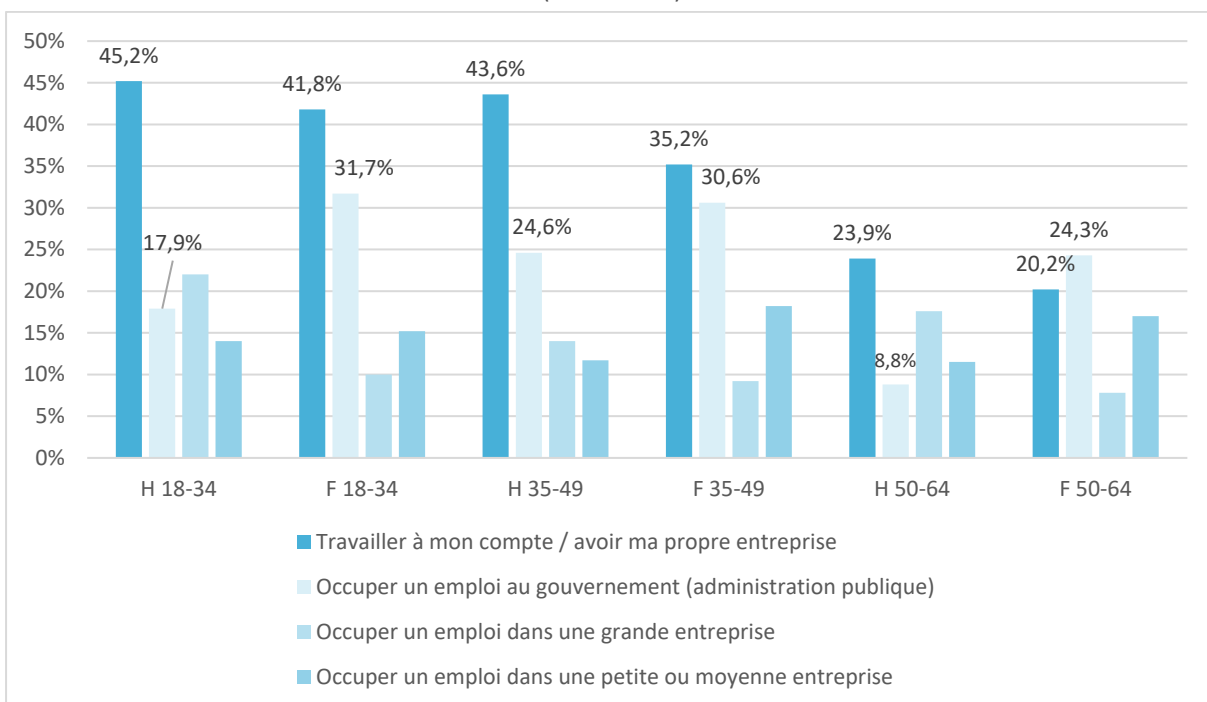
pour les 50 à 64 ans. Il semble que les jeunes renoncent plus rapidement à l'aventure entrepreneuriale si un autre choix leur était offert;

- Les jeunes natifs (56,2 %), les femmes immigrantes de 35 à 49 ans (57,9 %) et les jeunes hommes immigrants (64,6 %) sont relativement plus enclins à signifier des intentions d'entreprendre ou à entamer des démarches sans que ce soit leur choix optimal de carrière;
- Parmi les jeunes qui n'affirment aucune intention d'entreprendre, plus de deux sur cinq pensent

néanmoins à l'entrepreneuriat comme leur choix optimal de carrière. Il est possible que d'autres facteurs, tels que la perception de l'autoefficacité, expliquent la réserve de ces jeunes pour envisager un projet d'entreprise.

Malgré ces variations (graphique 6) et quel que soit le groupe d'individus (et sans égard à leur présence ou pas dans la chaîne entrepreneuriale), les données révèlent très clairement que devenir entrepreneur est un choix privilégié par une majorité de répondants⁸ (graphique 6).

Graphique 6 : Choix optimal de carrière des répondants de moins de 65 ans – Groupes variés, par sexe – Québec (Indice 2019)



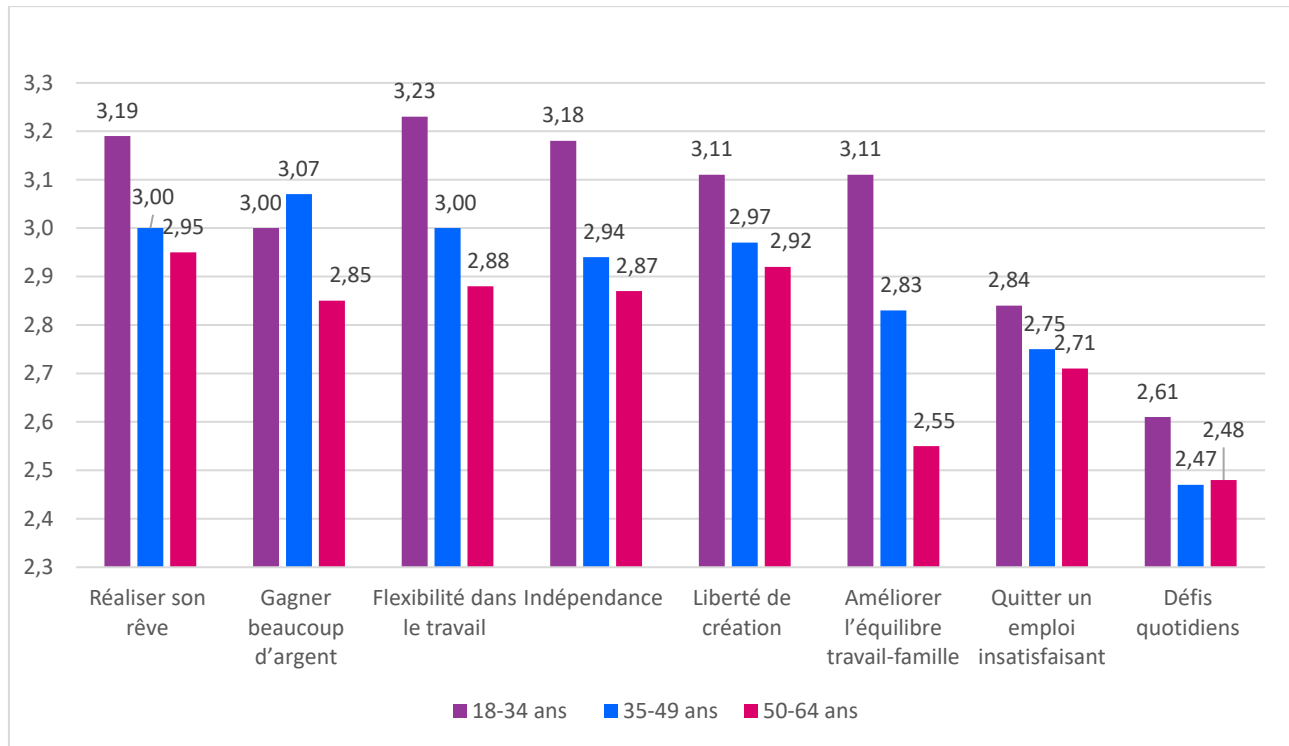
© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l'entrepreneuriat

Perception des avantages de l'entrepreneuriat

L'introspection nécessaire pour faire de l'entrepreneuriat un choix de carrière optimal relève en premier lieu d'une évaluation des avantages et des désavantages de l'entrepreneuriat tels que peut les concevoir chacun des individus.

Les avantages reconnus ici (graphique 7, échelle Likert de 1 (aucunement attrayant) à 4 (extrêmement attrayant)) sont ceux déclarés par les répondants qui ne sont pas inscrits dans la chaîne entrepreneuriale.

⁸ Seule la catégorie des femmes de 50 à 64 ans montre une préférence claire pour une carrière dans l'administration publique.

Graphique 7 : Avantages perçus de l'entrepreneuriat – Par groupes d'âge – Québec (Indice 2019)

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Comme cela a pu être reconnu par l'*Indice* dans les éditions précédentes, ceux qui n'ont pas nécessairement l'intention de se lancer en affaires voient dans *la réalisation de son rêve* le principal attrait de l'entrepreneuriat.

Certaines différences entre les groupes sont intéressantes :

- Pour les jeunes, le premier attrait est *la flexibilité dans le travail*. Les jeunes femmes accordent une importance particulière à cette flexibilité (3,41). Elles sont suivies par les femmes de 35 à 49 ans, avec 3,03, et les jeunes hommes, avec 3,01.
- Sur la *possibilité de gagner beaucoup d'argent*, les femmes de 18 à 34 ans montrent une plus grande tendance que les jeunes hommes à apprécier cette possibilité (3,31 contre 3,08).
- Pour le groupe des 35 à 49 ans, la possibilité de gagner beaucoup d'argent est l'avantage le plus important (3,07), un peu plus pour les hommes (3,10) que pour les femmes du même groupe d'âge (3,04). Par contre, au-delà de 50 ans, l'*Indice* ne révèle aucune différence réelle entre les hommes et les femmes sur cet avantage.

Perception des désavantages de l'entrepreneuriat

Les données ici présentées (graphique 8, échelle Likert de quatre points) ne concernent que les résultats des répondants qui ne sont pas inscrits dans la chaîne entrepreneuriale (ni à l'étape des intentions ni à l'étape des démarches).

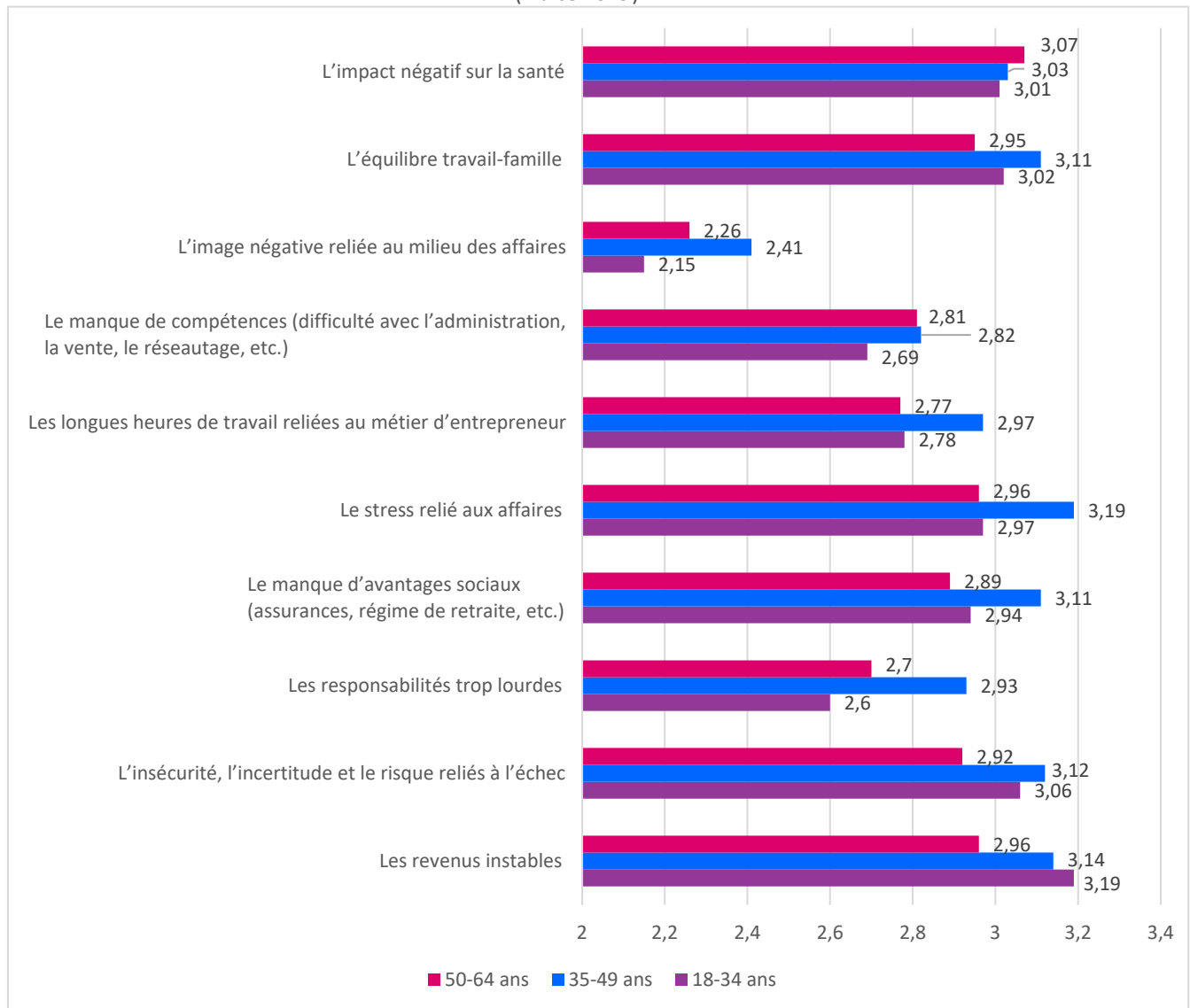
L'instabilité des revenus apparaît en première position des désavantages, mais il est talonné par cinq autres énoncés sur les dix proposés dans le cadre du sondage.

Peu de différences sont observées selon les groupes d'âge, sauf en ce qui concerne les perceptions sur la lourdeur des responsabilités associées avec l'entrepreneuriat, moins ressentie par le groupe des 18-34 ans que par ceux de 35-49 ans. D'ailleurs, ce dernier groupe considère que le stress relié aux affaires est le principal désavantage. Ensuite, l'image négative reliée au milieu des affaires est l'élément le moins mentionné, quelles que soient les catégories, en dépit de perceptions qui peuvent apparaître défavorables, spécialement dans le cas des jeunes hors processus, quant à l'honnêteté des entrepreneurs.

L'impact possiblement négatif sur la santé se trouve en seconde position des désavantages à l'entrepreneuriat les plus mentionnés. Cela interpelle le fait que l'entrepreneuriat exige des efforts particuliers qui peuvent avoir un impact sur la santé et que cette prise de risque est « consentie » par l'entrepreneur.

Globalement, les désavantages sont moins ressentis par ceux qui ont des intentions ou qui sont à l'étape des démarches que ceux qui ne sont pas inscrits dans la chaîne entrepreneuriale, ces derniers étant vraisemblablement plus sensibles aux risques du travail autonome et de l'entrepreneuriat.

Graphique 8 : Désavantages perçus de l'entrepreneuriat – Par groupes d'âge, individus (hors processus) – Québec (Indice 2019)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Perceptions sur les effets d'un potentiel échec entrepreneurial

La plupart des statistiques confirment qu'une grande partie des nouvelles entreprises ont une durée de vie relativement courte. Près de la moitié des nouvelles entreprises ne passent pas le cap des cinq années d'existence et environ un tiers ne dépassent pas deux ans. Ainsi, un handicap à la nouveauté⁹ ou un handicap de l'adolescence¹⁰ peut se manifester, soit par l'absence du temps nécessaire pour développer les bonnes routines organisationnelles (ou débiter avec un modèle d'affaires inapproprié), ou par l'épuisement du peu de ressources initiales.

Cette probabilité plus élevée de subir un échec précoce et ses conséquences constitue un sérieux obstacle pour les entrepreneurs potentiels. La culture entrepreneuriale d'une population relève donc aussi de la résilience des candidats à l'entrepreneuriat, et ce potentiel de résilience d'une grande partie des candidats à l'entrepreneuriat est un trait spécifique à certaines régions reconnues pour le niveau d'inventivité (Silicon Valley, Israël, Singapour).

Tableau 3 : Perceptions à l'égard de l'importance ressentie de l'échec d'un éventuel projet entrepreneurial – Par groupes d'âge et positions dans la chaîne – Québec (Indice 2019) –

	Total QC	18-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	Total QC Intentions	Total QC PDP
Un échec financier	3,87	3,98	3,94	3,69	3,87	3,88
Une expérience utile pour la suite de la carrière professionnelle	3,58	3,72	3,61	3,41	3,83	3,46
Une expérience utile pour une autre aventure entrepreneuriale	3,48	3,67	3,48	3,27	3,78	3,34
Un échec personnel	3,49	3,57	3,53	3,35	3,64	3,41
Une perte de crédibilité	3,05	3,18	3,08	2,87	3,12	3,01

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

La perte financière liée à un éventuel échec est la principale crainte désignée par les répondants (tableau 3, échelle Likert de 1 (total désaccord) à 5 (très en accord)), qu'ils aient ou non des intentions fermes de se lancer en affaires. Nous remarquons par contre que les femmes de moins de 50 ans qui ne sont pas dans le processus entrepreneurial se disent très inquiètes par les risques financiers, spécialement celles nées au Canada et du groupe des 18 à 35 ans (4,12), du groupe des 35 à 49 ans (4,08) ou les jeunes immigrantes (4,12).

Les répercussions sur le plan personnel (estime de soi, confiance) face à un échec sont plus hautement évaluées

par ceux qui expriment des intentions entrepreneuriales, signe d'une certaine confiance dans leur capacité à mettre correctement en œuvre un projet entrepreneurial.

L'idée que l'échec soit une expérience utile pour la suite de la carrière professionnelle, en tant qu'employé ou pour poursuivre une autre aventure entrepreneuriale, est globalement très forte chez ceux qui ont des intentions ou qui ont commencé les démarches. L'idée est de moins en moins reconnue avec l'âge, alors que l'expérience entrepreneuriale et professionnelle est davantage accumulée.

⁹ « *Liability of newness* », Stinchcombe, 1965.

¹⁰ « *Liability of adolescence* », Bruderi et Schussler, 1990.

Les données montrent également une différence notable entre les jeunes natifs engagés dans la chaîne entrepreneuriale – pour qui l'échec est associé à une perte de crédibilité auprès des amis ou de la famille (3,49) – et les jeunes natifs sans intention entrepreneuriale (2,97)¹¹.

Facteurs importants pour l'émergence des intentions entrepreneuriales

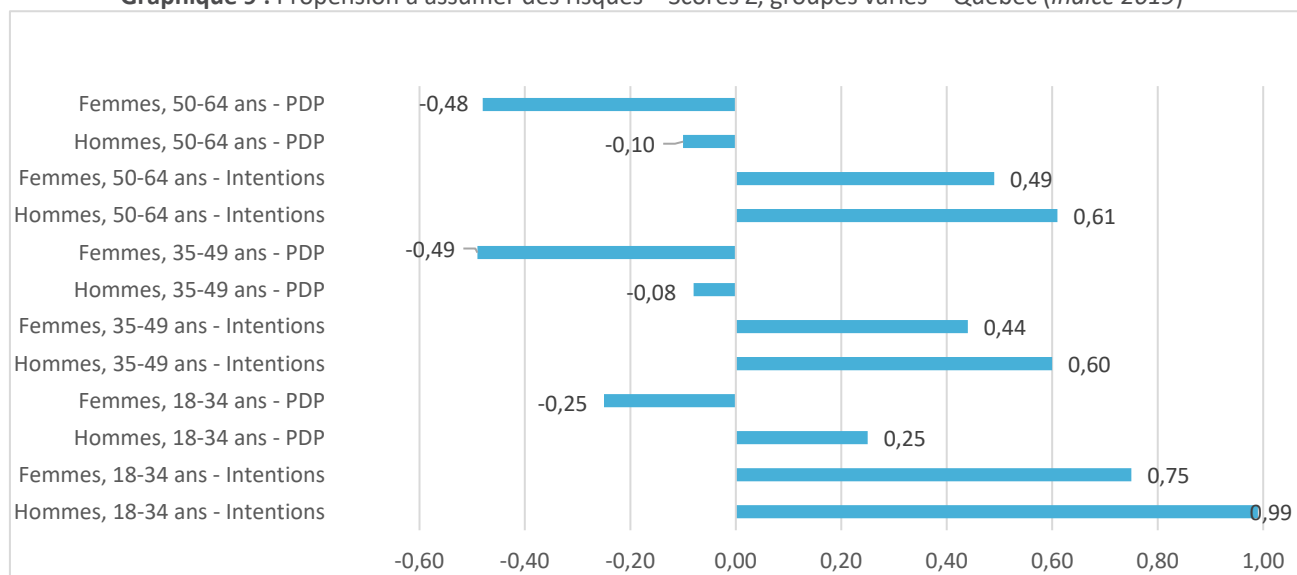
Les recherches scientifiques sur l'émergence des intentions entrepreneuriales placent les caractéristiques individuelles, l'influence de l'environnement ou encore la culture locale parmi les facteurs les plus importants¹². La propension à prendre des risques est notamment identifiée comme un élément clé, surtout à l'étape de la création de nouvelles entreprises (la principale forme d'entrée, voir la section 3). Dans le cadre de l'*Indice*, la mesure de la propension à prendre des risques est faite à l'aide d'une échelle comportant cinq questions, trois sur la propension à assumer de différentes conséquences potentiellement négatives en cas d'échec entrepreneurial et deux concernant la prise de risques financiers généraux.

Propension à prendre des risques

Les éditions précédentes de l'*Indice* ont permis de mettre en évidence les différences dans la propension à prendre des risques selon les groupes d'âge et de genre, et selon la participation dans la chaîne entrepreneuriale :

- L'*Indice 2019* confirme que les individus exprimant des intentions entrepreneuriales montrent aussi une capacité à assumer davantage de risques, que ce soit sur les conséquences personnelles, relationnelles ou financières d'un échec ou face à des décisions d'investissements risqués (graphique 9).
- Les jeunes hommes révèlent une préférence particulièrement forte pour le risque, mais parmi les individus qui présentent des intentions entrepreneuriales, les femmes de 18 à 34 ans semblent être plus amenées à prendre des risques que dans le passé.
- Globalement, les écarts face à la prise de risque entre les hommes et les femmes sont moins importants par rapport à ceux observés en 2017, cette évolution pouvant être liée aux efforts particuliers mis en place en faveur de l'entrepreneuriat féminin¹³.

Graphique 9 : Propension à assumer des risques – Scores Z, groupes variés – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

¹¹ Une valeur moyenne neutre indique une distribution équilibrée, pratiquement égale, entre ceux qui sont en accord avec un énoncé et ceux qui sont en désaccord.

¹² La théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991), le modèle de Shapero et Sokol, 1982.

¹³ La comparabilité des scores Z entre deux échantillons différents ne peut pas se faire en utilisant des valeurs absolues, mais seulement concernant la hiérarchie entre les sous-groupes.

- Les immigrants ont mentionné une propension à prendre des risques supérieure à celle des natifs, quel que soit les groupes démographiques¹⁴ et la participation ou pas à la chaîne entrepreneuriale (intentions ou démarches). Ces résultats confirment tant ceux identifiés dans les dernières éditions de l'Indice que ceux retrouvés dans la littérature du domaine¹⁵.

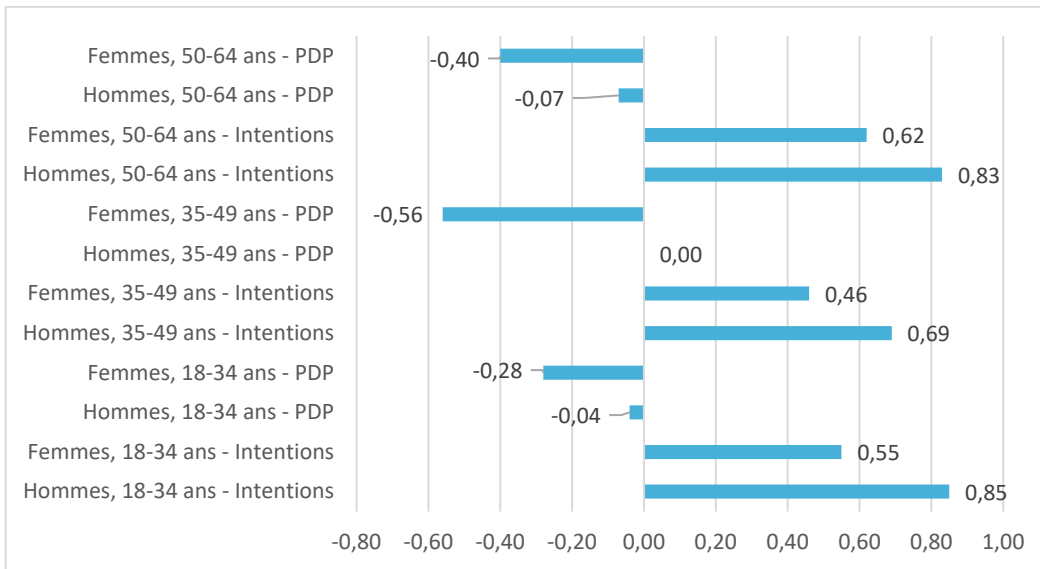
Perception de l'autoefficacité

L'évaluation des individus quant à leur autoefficacité est un autre facteur à l'émergence des intentions

entrepreneuriales¹⁶. L'autoefficacité est un indicateur composé, qui consiste en la possession perçue de plusieurs traits et caractéristiques individuelles nécessaires pour mener une activité entrepreneuriale (compétences et connaissances requises, compréhension du monde des affaires, etc.). Il s'agit d'une perception, plus ou moins en accord avec la possession réelle de ces traits et compétences.

Globalement, l'autoefficacité est plus forte chez les individus déjà inscrits dans la chaîne entrepreneuriale. Plus précisément, on remarque que (graphique 10) :

Graphique 10 : Perceptions de l'autoefficacité – Scores Z, groupes variés – Québec (Indice 2019)



© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l'entrepreneurship

- Les personnes immigrantes ont une perception de leur autoefficacité supérieure à celles nées au Canada.
- Les hommes ont une perception de leur autoefficacité nettement supérieure à celles des femmes.
- Les hommes immigrants de 18 à 34 ans, avec ou sans intention, ont un score Z de 0,67, en première place devant les hommes immigrants de 35 à 49 ans (0,56) et ceux de 50 à 64 ans (0,47).
- Les hommes natifs de 18 à 34 ans (0,27) montrent également des scores Z supérieurs à ceux des groupes plus âgés (0,20 pour les 35 à 49 ans), ce qui suggère que la perception de l'autoefficacité est aussi influencée par l'enthousiasme naturel des plus jeunes générations.

¹⁴ Douze groupes démographiques ont été identifiés (selon les trois groupes d'âge, deux pour le sexe et deux pour le statut d'immigrant ou natif, et selon la déclaration ou non d'intentions).

¹⁵ Davidsson, 1995; Liñán, Urbano et Guerrero, 2011; Vendor et Franke, 2016.

¹⁶ Wilson, Kickul et Marino, 2007; Boyd et Vozikis, 1994; Bullogh, Renko et Myat, 2014.

Expérience professionnelle nécessaire

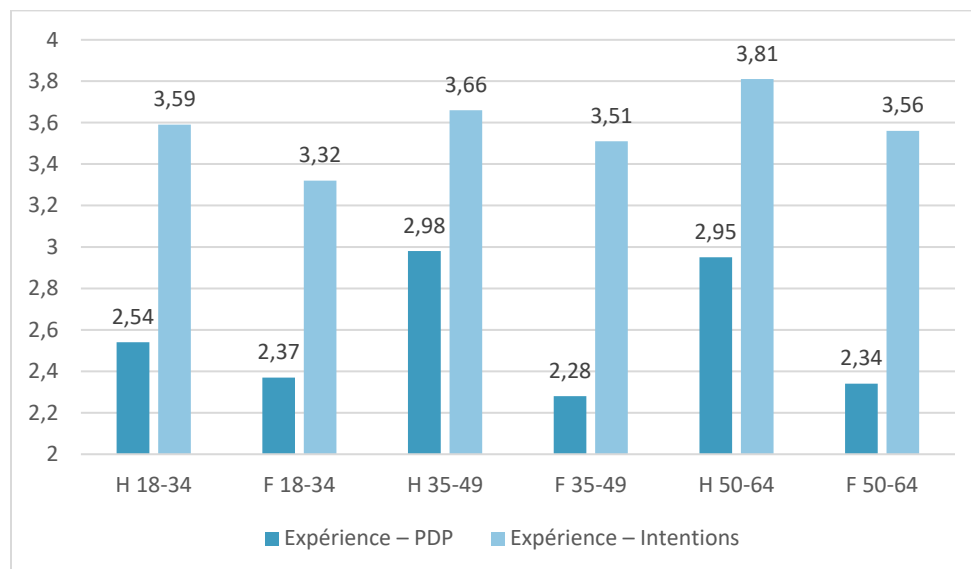
Posséder l'expérience professionnelle adéquate peut être déterminant dans l'émergence des intentions entrepreneuriales, les individus se lançant en affaires bénéficiant de bases plus solides, ce qui réduit les risques d'échecs précoces¹⁷.

Cet aspect a été mesuré avec une échelle Likert à 5 points (graphique 11). Les valeurs moyennes supérieures à 3,00 indiquent une prépondérance des réponses « en accord » ou « totalement en accord » avec l'énoncé, tandis que les valeurs moyennes inférieures à 3,00 signifient une prépondérance des réponses exprimant le désaccord avec l'énoncé.

Ceux qui se trouvent déjà à l'étape des intentions reconnaissent majoritairement l'utilité de leur expérience, de plus en plus avec l'âge des répondants.

Parmi ceux qui se trouvent en dehors de la chaîne entrepreneuriale, les niveaux perçus de l'utilité de cette expérience professionnelle sont nettement plus faibles. Seuls les hommes de 35 ans et plus ont une évaluation moyenne de l'utilité de cette expérience, les autres catégories (tous les groupes de femmes en dehors de la chaîne, ainsi que les jeunes hommes) ne considérant pas que leur expérience professionnelle leur serait vraiment utile pour éventuellement se lancer en affaires.

Graphique 11 : Perceptions à l'égard de la possession de l'expérience nécessaire pour un (éventuel) projet entrepreneurial – Par groupes d'âge et positions dans la chaîne (hors processus [PDP] par rapport à intentions) – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Créativité

Autre facteur jouant sur l'émergence des intentions entrepreneuriales, la créativité est un facteur clé pour le développement des idées, tant pour se positionner sur le marché que pour résoudre les enjeux ou les problèmes

qui peuvent surgir dans l'évolution de l'entreprise, et plus largement pour assurer la réussite à long terme du projet.

La créativité¹⁸ d'un individu est le résultat d'un ensemble de facteurs personnels et liés à son environnement.

¹⁷ Hatak, Harms et Fink, 2015; Lee, Wong, Der Foo et Leung, 2011; Liñán et Santos, 2007.

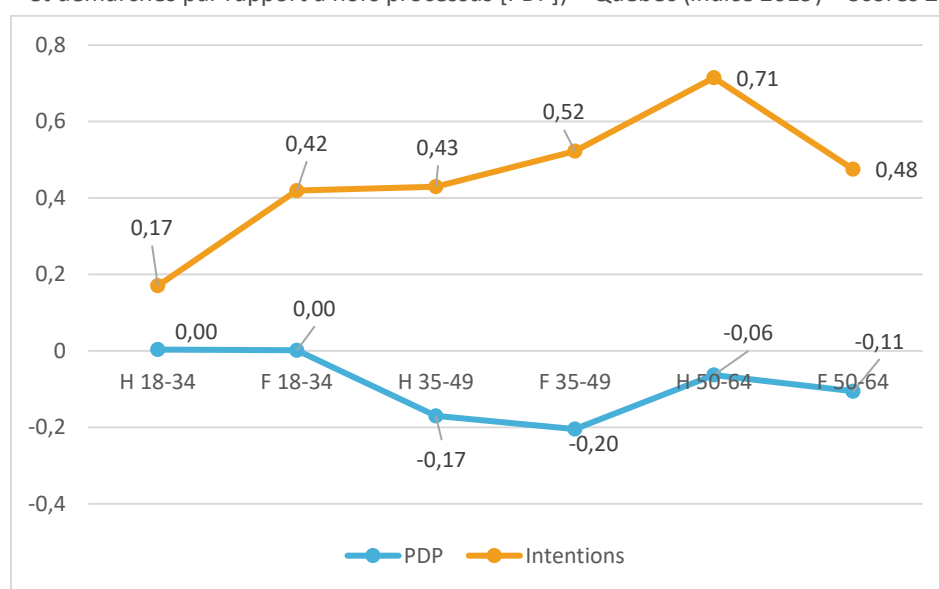
¹⁸ Edwards-Schachter, García-Granero, Sánchez-Barrioluengo, Quesada-Pineda et Amara, 2015; Zampetakis, 2008; Zampetakis et Moustakis, 2006.

Cette créativité est ici mesurée – pour la première fois dans l’histoire de l’Indice – à l’aide d’une échelle adaptée à celles utilisées dans les études psychologiques, et notamment centrées sur la capacité déclarée des individus de générer des solutions nouvelles à un problème donné. La mesure est faite à l’aide de plusieurs indicateurs relatifs à la perception des individus de leurs possibilités de s’adapter à une situation nouvelle, celle de recombinaison des solutions existantes, ainsi que celle de gérer des situations imprévues (graphique 12).

Les résultats (en scores Z) indiquent que les individus qui se considèrent comme étant généralement plus créatifs ont déjà l’intention de se lancer en affaires, ce qui concorde avec des études antérieures¹⁹. On remarque également que les natifs affichent de plus grands scores Z par rapport à la créativité. C’est aussi vrai pour les groupes plutôt âgés.

Le rôle de l’expérience professionnelle semble important pour la créativité.

Graphique 12 : Perception à l’égard de la créativité – Par groupes d’âge, sexes et positions dans la chaîne (intentions et démarches par rapport à hors processus [PDP]) – Québec (Indice 2019) – Scores Z



© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l’entrepreneurship

Les valeurs des scores Z pour les hommes (avec intentions) de 18 à 34 ans indiquent une perception de leur créativité nettement moins élevée que celle des jeunes femmes. Un aspect qui devrait être davantage pris en compte par le système d’accompagnement et de formation des jeunes entrepreneurs.

que dans le soutien au projet entrepreneurial. Les Indices des années précédentes ont aussi mis en évidence l’importance de l’approbation des proches.

Approbation du milieu proche sur le projet entrepreneurial

La théorie (du comportement planifié²⁰) reconnaît le rôle des proches (en tant que partie des normes subjectives) dans la formation des intentions entrepreneuriales ainsi

¹⁹ Zampetakis et Moustakis, 2006; Amabile, 1996; Lee, Florida et Acs, 2004.

²⁰ Ajzen, 2002; Ajzen et Fishbein, 2004.

Dans le cas des individus qui ont des intentions entrepreneuriales, les taux d'approbation sont très élevés : 82,7 % dans le cas de la famille proche, 81,2 % pour les amis et 64,2 % pour les collègues. Pour ceux qui ne manifestent pas encore de telles intentions, les niveaux d'approbation sont élevés : 61,1 % dans le cas de la famille proche, 63,1 % dans le cas des amis et 42,0 % dans le cas des collègues.

L'entrepreneuriat : un choix de plus en plus acceptable par l'entourage des porteurs de projets entrepreneuriaux.

Ces niveaux élevés signalent une mutation de la société vers une plus grande acceptabilité de l'entrepreneuriat comme choix de carrière, pas seulement en référence à soi-même, mais aussi pour les proches. Il s'agit d'un autre aspect montrant une culture entrepreneuriale en évolution, pour l'ensemble de la population québécoise.

3

Chaîne entrepreneuriale

3. UN REGARD APPROFONDI SUR LA CHAÎNE ENTREPRENEURIALE

Cette section présente les données de l'*Indice 2019* sur l'ensemble de la chaîne entrepreneuriale au Québec, autrement dit pour les quatre étapes du processus entrepreneurial :

- Intentions de se lancer en affaires;
- Démarches pour la création, la reprise ou le rachat d'une entreprise;
- Propriété d'une entreprise;
- Fermetures d'entreprise.

Les résultats ont été analysés pour les principaux groupes définis selon l'âge, le sexe et le statut au Canada (natif ou immigrant).

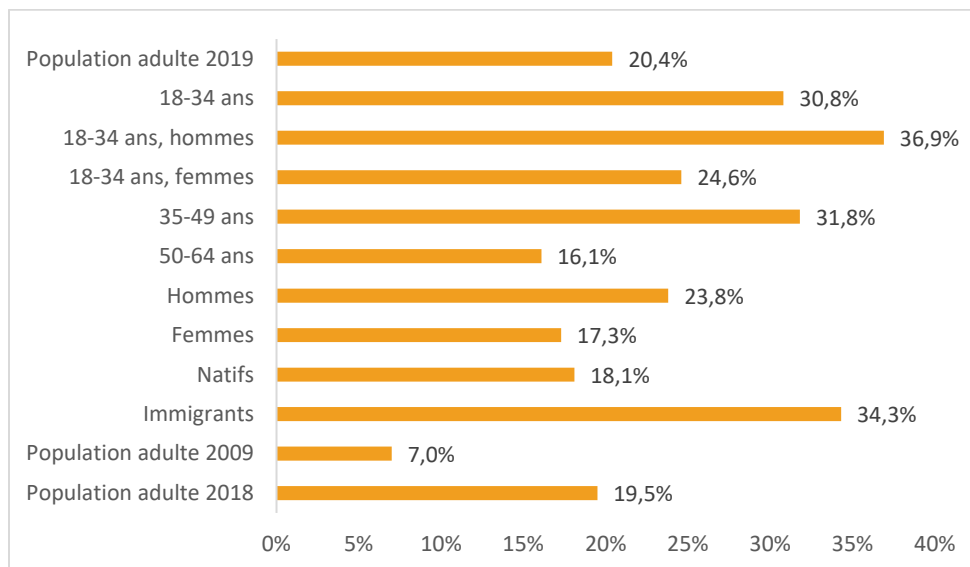
La taille exceptionnelle de l'échantillon de cette année nous permet de faire des analyses plus fines, spécialement dans l'analyse des propriétaires, qui inclut les données obtenues durant la phase II de l'enquête (qui a augmenté ainsi le nombre total de propriétaires répondants, réduisant conséquemment la marge d'erreur associée). Cependant, les taux des propriétaires pour l'ensemble de la population et les groupes d'âge et autres caractéristiques démographiques seront ceux calculés à partir de la phase I de l'enquête.

3.1 Intentions

L'intention de se lancer en affaires relève de la volonté d'une personne de créer ou de reprendre, un jour, une entreprise. Une personne manifestant une telle intention, sans se fixer nécessairement d'échéance pour commencer les démarches ou se lancer effectivement en affaires, énonce l'entrepreneuriat soit comme une éventualité ou une préférence de carrière, soit comme un souhait de diversifier une activité entrepreneuriale déjà en place. L'intention de se lancer en affaires ne garantit pas que ce lancement se fera : le contexte de l'individu peut évoluer et modifier son intérêt à entreprendre ou réduire ses chances de succès.

Au cours des dernières années, les taux d'intentions ont atteint des niveaux très élevés, ce qui nourrit une dynamique entrepreneuriale relativement vive au Québec. En 2019, le taux se maintient toujours à un très haut niveau (légèrement supérieur à celui observé en 2018), dans le contexte d'une bonne conjoncture économique, de niveaux historiquement bas du taux de chômage et d'une augmentation significative du salaire minimum (graphique 13).

Graphique 13 : Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d’âge, sexes ou statuts – Québec
(Indice 2019)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l’entrepreneurship

Pendant une période économique favorable, l’entrepreneuriat par nécessité a tendance à diminuer, en faveur de l’entrepreneuriat par opportunité, ce qui stimule encore plus la future croissance économique²¹.

L’écart entre les hommes et les femmes a légèrement augmenté. Le taux d’intentions des femmes est resté stable (de 17,1 % en 2018 à 17,3 % en 2019), alors que celui des hommes a augmenté de manière plus tangible (de 21,9 % à 23,8 %). Il faut néanmoins souligner que les femmes représentent 43 % des personnes ayant l’intention de se lancer en affaires, une part élevée compte tenu du fait que les femmes reconnaissent moins souvent que les hommes l’entrepreneuriat comme choix optimal de carrière²².

Comme pour les années précédentes, les jeunes se distinguent par des taux d’intentions très élevés. Ainsi, près d’un jeune sur trois souhaite se lancer en affaires, ce qui assure largement une masse de potentiels entrepreneurs d’où la sélection de bons projets pourra se faire. Cependant, le taux de 2019 a légèrement reculé par

Fort taux d’intentions chez les jeunes malgré le léger recul depuis 2018.

rapport au taux de 36,9 % observé en 2018. Les variations dans les intentions s’expliquent aussi dans leur nature même.

En effet, un individu peut changer d’idée et renoncer à son projet pour de multiples raisons (occasions économiques variables dans le temps, difficultés liées au processus entrepreneurial, modifications des perceptions sur le risque de se lancer en affaires, changements de nature personnelle, etc.). Ainsi, le taux d’indécis (*ne pas savoir à ce moment s’ils ont de telles intentions ou non*) a augmenté de manière significative (de 14,9 % en 2018 à 22,7 % en 2019, suggérant qu’un certain nombre de jeunes, qui avaient déclaré des intentions fermes dans le passé, sont devenus plutôt indécis par rapport à l’idée de poursuivre une carrière entrepreneuriale).

La variabilité des taux d’intentions s’explique aussi par le fait que les individus évoluent avec le temps tout au long de la chaîne entrepreneuriale. Les changements de la structure démographique peuvent également jouer un certain rôle.

²¹ Aparicio, Urbano et Audretsch, 2016; Baumol, 1990; Carree et Thurik, 2010.

²² Voir le graphique 6 (section « Culture entrepreneuriale »).

Enfin, les intentions de se lancer en affaires apparaissent particulièrement variables dans le cas de l'entrepreneuriat de nécessité, qui est plus fréquent parmi les jeunes.

Pour la première fois dans l'histoire de l'*Indice*, le taux d'intentions du groupe des 35 à 49 ans, évalué en 2019 à 31,8 %, dépasse celui des jeunes de 18 à 34 ans (30,8 %). S'il est difficile de prédire une nouvelle tendance à ce stade, la progression des 35 à 49 ans est plutôt étonnante. Parmi les constats spécifiques à ce groupe, notons le taux pour les hommes, qui est très élevé (35,3 % contre 36,9 % pour les hommes de 18-34 ans).

Ensuite, notons aussi le taux d'intentions des femmes qui s'est fixé à 28,3 % en 2019 (contre 24,6 % pour les femmes de 18-34 ans). L'effet d'un soutien concerté à l'entrepreneuriat féminin, et sans doute aussi des inspirations entrepreneuriales et de carrières mieux reconnues parmi les femmes, expliquent le haut niveau des intentions.

L'avancée particulière des intentions chez les 35-49 ans trouve notamment des explications dans les études sur la mobilité et une tendance au changement de carrière de la génération X plus forte que chez les générations précédentes²³ (les baby-boomers ou la génération dite « mature », soit les 50 à 64 ans).

Nous observons de plus en plus d'entreprises à la recherche de flexibilité dans l'organisation du travail et qui ont recours de manière plus fréquente à l'embauche temporaire de consultants, ce qui pourrait influencer le choix de carrière de cette catégorie de travailleurs.

Chez les 50-64 ans : 1 personne sur 6 a l'intention d'entreprendre.

De plus, chez les 50 à 64 ans, nous notons aussi qu'une personne sur six (16,1 %) affirme avoir des intentions entrepreneuriales. Même en excluant les propriétaires actuels envisageant la création ou le rachat d'une autre entreprise, le taux d'intentions dans ce groupe d'âge reste élevé (16,0 %).

Une analyse des intentions entrepreneuriales selon les groupes démographiques permet de constater une attitude différente entre les personnes immigrantes et les personnes nées au Canada (graphique 14).

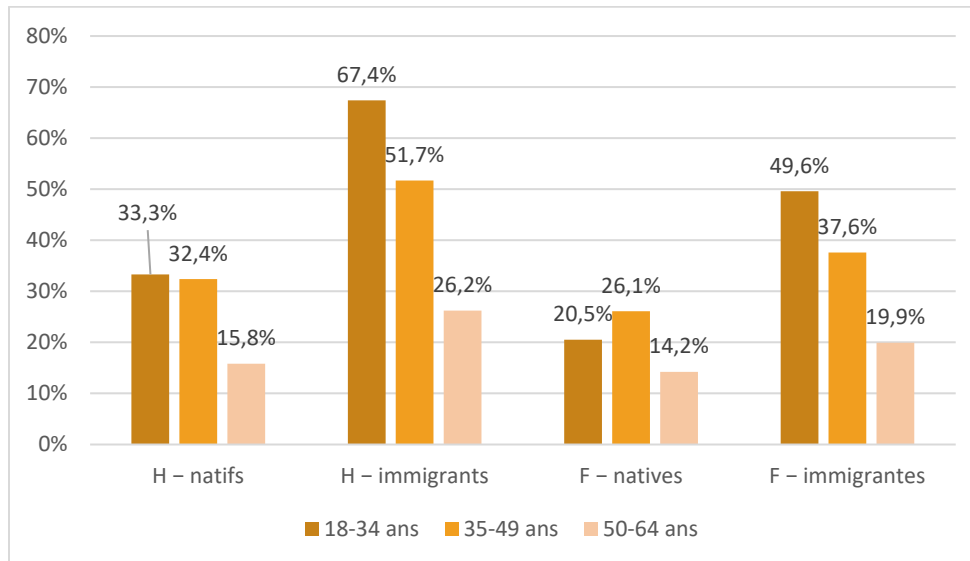
Ainsi, les jeunes immigrants (18-34 ans) présentent des taux d'intention particulièrement élevés; deux tiers des hommes et la moitié des femmes cherchent à devenir entrepreneurs. Les personnes immigrantes bénéficient d'un bagage multiculturel avec la possibilité de transférer des idées d'affaires d'un pays à l'autre. Ils présentent aussi un taux d'études supérieures deux fois plus élevé que chez les personnes nées au Canada, et des attentes également plus hautes quant à leur réussite économique.

Les intentions chez les immigrants restent à des niveaux très hauts.

Cependant, les personnes immigrantes ont davantage de difficultés à intégrer le marché de travail; les jeunes immigrants sont plus souvent aux études à temps plein (environ 40 % contre environ 20 % pour les natifs du même groupe d'âge), alors que seulement 40 % ont un emploi à temps plein, contre 60 % pour les jeunes personnes nées au Canada (66 % pour les jeunes hommes et 53 % pour les jeunes femmes). Cela rappelle la place de l'entrepreneuriat de nécessité parmi les jeunes immigrants.

²³ Chudzikowski, 2012; Lyons, Schweitzer et Ng, 2015.

Graphique 14 : Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d’âge, sexes et statuts – Québec
(Indice 2019)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l’entrepreneurship

Le graphique 14 montre que pour les immigrants, le taux d’intentions diminue fortement avec l’âge, tant pour les hommes que pour les femmes. Par contre, pour les natifs, le taux pour les jeunes hommes est pratiquement le même que pour les 35 à 49 ans, et ce taux augmente avec l’âge pour les femmes (de 35 à 49 ans par rapport aux jeunes femmes). Compte tenu du poids des natifs dans la population totale, ces aspects expliquent le haut niveau du taux d’intentions chez les 35 à 49 ans.

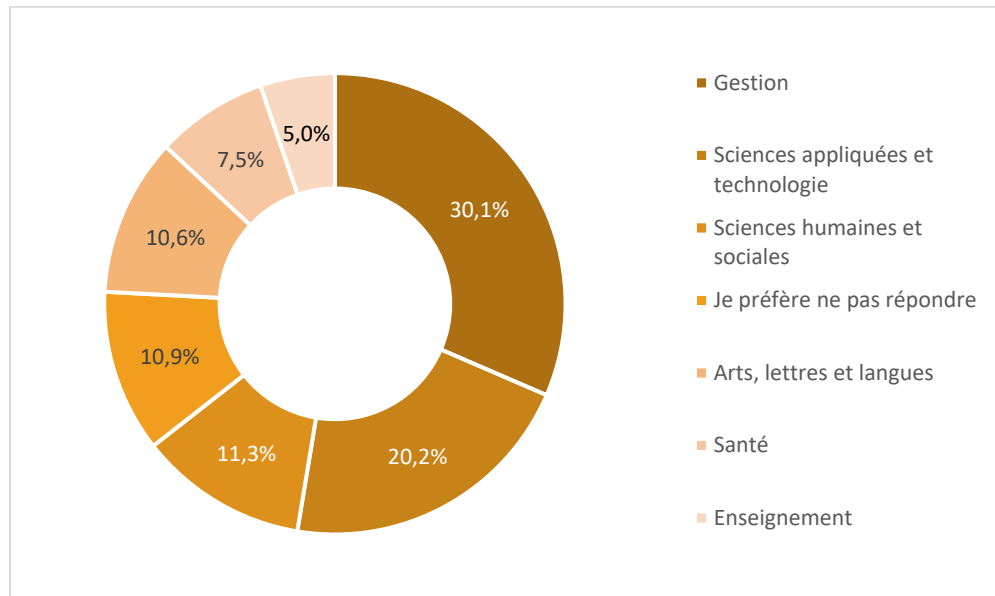
De plus, l’émergence des intentions chez les femmes nées au Canada du groupe des 35-49 ans s’avère relativement récente (les 12 derniers mois), soit un taux de 15,8 % comparativement au taux de 6,4 % pour les hommes du même groupe.

Études et intentions entrepreneuriales

Quel que soit leur niveau d’études, 24,6 % de l’ensemble des répondants (incluant ceux qui ne sont pas dans la chaîne entrepreneuriale) ont indiqué avoir réalisé des études en gestion, devant ceux qui ont étudié en sciences appliquées et technologie (15,7 %), en sciences humaines et sociales (12,9 %), en santé (10,6 %) et en arts, lettres et langues (8,2 %).

On peut constater que certains domaines d’études favorisent l’émergence des intentions de se lancer en affaires (graphique 15).

Graphique 15 : Domaine d'études des individus affirmant avoir l'intention de se lancer en affaires – Québec
(Indice 2019)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Par exemple, il semble que les études en sciences appliquées et technologie jouent positivement sur les intentions entrepreneuriales avec une probabilité de les développer supérieure de 29 % par rapport à la moyenne. C'est aussi vrai pour les études en arts, lettres et langues²⁴ (probabilité supérieure de 29 %) et pour les études en gestion (+22 %). Par contre, cette probabilité diminue dans le cas des études en sciences humaines et sociales (-12 %), en enseignement (-19 %) ainsi qu'en santé (-29 %).

Les éditions précédentes de l'*Indice* avaient mis en évidence le rôle important du niveau d'études dans l'émergence des intentions entrepreneuriales. Ce rapport reste très marqué en 2019 : les diplômés préuniversitaires affichent un taux d'intentions de 16,9 %, alors que ce taux grimpe à 26,3 % pour ceux qui sont passés par au moins une forme d'études universitaires. Notons que cet écart est

La combinaison d'études universitaires et d'une expérience professionnelle variée est un propulseur des intentions chez les 35-49 ans.

réduit dans le cas des 18-34 ans (28,4 % contre 34,5 %), mais qu'il est plus important pour les 35-49 ans (26,0 % contre 40,5 %). La combinaison d'études universitaires et d'une expérience professionnelle variée est un propulseur évident des intentions d'entreprendre chez les 35-49 ans.

Formation en entrepreneuriat et intentions d'entreprendre

Tout comme dans la littérature, les données de l'*Indice* ont pu montrer l'importance des cours en entrepreneuriat dans l'émergence des intentions.

Selon les données de l'*Indice 2019*, 22,4 % de la population de 18 à 64 ans, sans jamais avoir été propriétaire d'une entreprise, ont déjà suivi au moins un cours en entrepreneuriat. Ce taux s'élève à 44,6 % pour ceux qui présentent des intentions entrepreneuriales et à 14,8 % pour ceux qui n'ont pas l'intention de se lancer en affaires.

Cependant, 61,4 % des individus ayant déclaré leurs intentions entrepreneuriales et ayant suivi de tels cours avaient développé leurs intentions avant d'avoir

²⁴ Dans la section concernant les propriétaires, on peut également constater qu'il y a un lien entre le domaine d'études et la taille des entreprises actives.

commencé une quelconque formation pour développer leurs compétences entrepreneuriales. Pour les autres (38,6 % des personnes avec des intentions), les intentions entrepreneuriales ont émergé durant les cours ou après. Ces cours en entrepreneuriat jouent donc tant un rôle d'information qu'un rôle de motivation.

Rôle de la famille

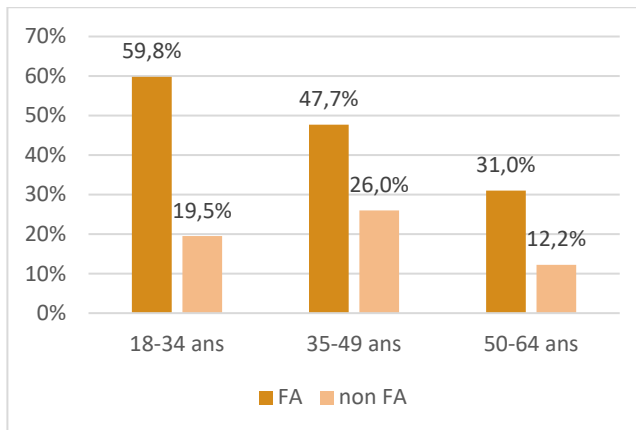
En 2017, l'*Indice entrepreneurial québécois* mettait en évidence l'influence particulièrement forte sur les intentions du fait de provenir d'une famille en affaires. Les individus provenant d'une famille d'entrepreneurs ont forcément été en contact, de manière directe ou indirecte, avec les diverses dimensions de l'entrepreneuriat. Ainsi, ils ont une certaine connaissance du monde des affaires et de ses problématiques, de la gestion des risques entrepreneuriaux et du renforcement de la confiance individuelle.

Le fait de provenir d'une famille en affaires triple quasiment les chances qu'un individu choisisse la voie de l'entrepreneuriat (41,4 % parmi ceux dont les parents étaient dans les affaires contre 14,4 % pour les autres).

Cet effet diminue cependant avec l'âge : le taux d'intentions chez les jeunes est trois fois supérieur pour ceux qui proviennent d'une famille en affaires, mais seulement moins de deux fois supérieur dans le cas des 35-49 ans (graphique 16).

Le fait de provenir d'une famille en affaires triple les chances qu'un jeune choisisse la voie de l'entrepreneuriat, et il les double chez les 35-49 ans.

Graphique 16 : Taux d'intentions de se lancer en affaires – Par groupes d'âge et le fait de provenir ou non d'une famille en affaires (FA) – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Création d'une nouvelle entreprise : la modalité privilégiée

Se lancer en affaires par la création d'une nouvelle entreprise reste l'option privilégiée. C'est en effet le choix de 71,8 % des individus déclarant leurs intentions (9,5 % n'ont pas encore pris de décision quant à la modalité d'entrée) (graphique 17). La préférence pour la création d'une nouvelle entreprise s'explique notamment par le fait que débiter avec une petite activité permet de réduire la prise de risques, de commencer avec de moindres investissements et de façonner l'activité en fonction des évolutions les plus récentes du marché.

La reprise d'entreprise représente globalement 18,7 % des modalités envisagées pour se lancer en affaires. Les dernières données montrent une très légère croissance pour le rachat d'une entreprise existante à un tiers (hors famille) (6,0 %), devant le rachat familial (5,3 %).

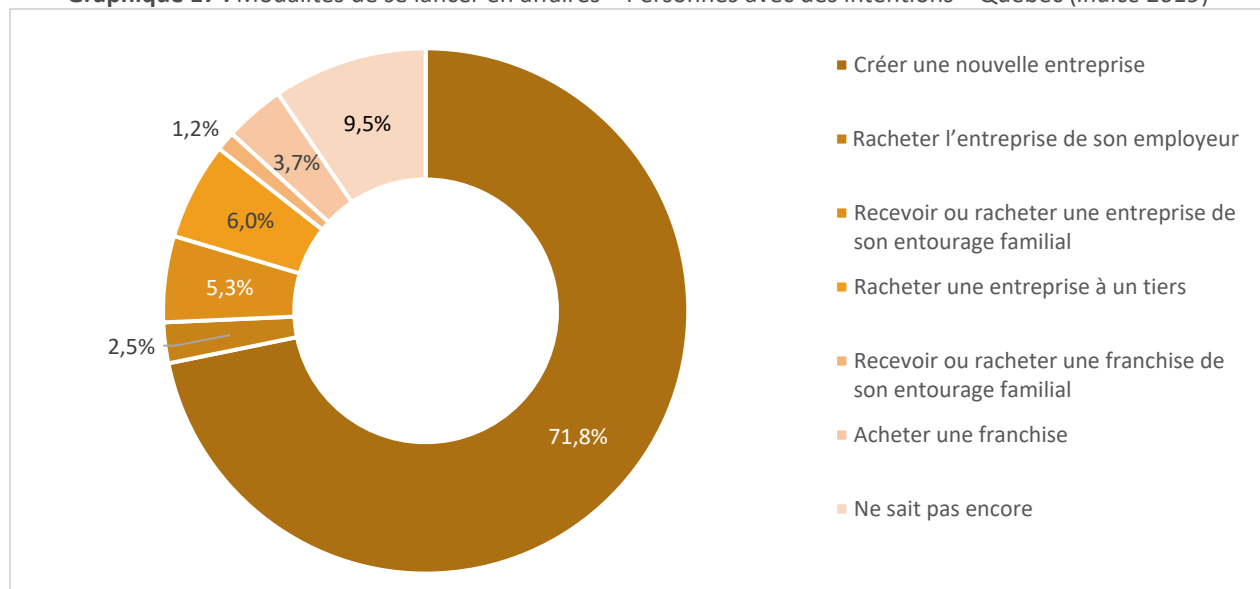
À noter que si ces intentions de se lancer en affaires par le rachat d'une entreprise existante se concrétisent, il y aura une forte pression, car le taux de la population à l'étape des intentions voulant racheter représenterait plus de la moitié du taux des propriétaires²⁵ (travailleurs autonomes inclus).

²⁵ Pour déterminer le taux des individus à l'étape des intentions voulant racheter une entreprise existante, on multiplie le taux d'intention (20,4 %) avec le taux des individus voulant racheter une entreprise parmi ceux ayant des intentions (18,7 %). Le résultat est 3,7 % (de la population totale), une valeur supérieure au taux des propriétaires actuels avec des employés (2,6 %) et plus de la moitié de celui du total des entrepreneurs (6,2 %).

La préférence pour une nouvelle entreprise est similaire entre les femmes et les hommes (71,4 % contre 72,1 %). Les femmes semblent par contre moins portées que les hommes en ce qui a trait au rachat d'une entreprise existante (reprise familiale : 4,1 % pour les femmes contre 6,3 % pour les hommes; rachat à un tiers : 5,5 % contre 6,5 %).

Pour ceux qui viennent d'une famille en affaires, l'option de transmission dans la famille est deux fois plus importante, avec 10,8 % (contre 5,3 % pour l'ensemble des personnes avec intentions). Pourtant, même pour ceux qui ont une ascendance familiale en affaires, la création d'une nouvelle entreprise reste le choix privilégié (67,1 % contre 74,7 % pour les autres).

Graphique 17 : Modalités de se lancer en affaires – Personnes avec des intentions – Québec (Indice 2019)



© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l'entrepreneurship

Caractéristiques de l'entreprise envisagée

La majorité des personnes ayant l'intention de se lancer en affaires envisage une entreprise individuelle ou un statut non enregistré de travailleur autonome (graphique 18). Une entreprise incorporée avec au moins deux actionnaires n'est envisagée que dans 12,3 % des cas, tandis que 10,7 % des répondants n'ont pas encore choisi le type d'entreprise.

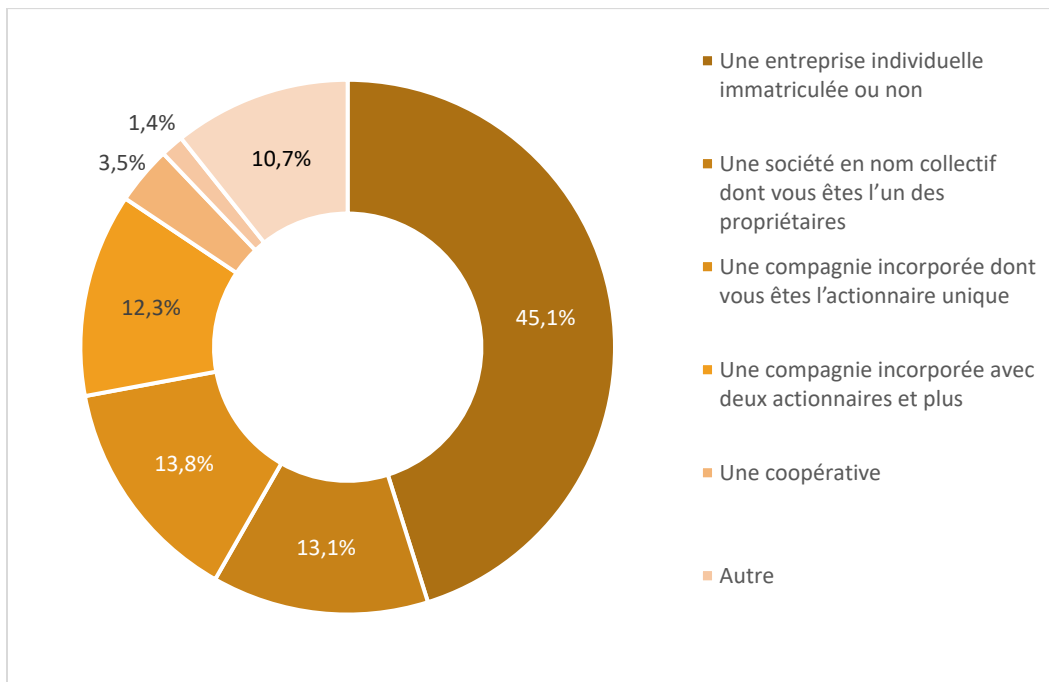
Les natifs privilégient davantage une entreprise incorporée avec au moins deux propriétaires (13,1 %) que les immigrants (9,3 %). Le domaine d'études semble influencer le choix du statut de l'entreprise : ceux ayant étudié en sciences sociales et humaines privilégient

Économie sociale : 1 personne sur 8 parmi celles ayant l'intention de créer ou de reprendre une entreprise.

largement l'entreprise individuelle, immatriculée ou non (58,4 % d'entre eux), au détriment des autres types, comme la société en nom collectif (9,1 % contre une moyenne générale de 13,1 %) ou la compagnie avec au moins deux associés (9,5 % contre 12,3 %).

Une entreprise en économie sociale est envisagée par 12,9 % des répondants ayant l'intention de créer ou de reprendre une entreprise, en particulier par les jeunes hommes (18,1 %) et les personnes ayant étudié dans l'enseignement (32,4 %).

Intégrer à leur activité les principes du développement durable est un objectif déclaré par 19,8 % des personnes à cette étape de la chaîne, surtout par les jeunes hommes (25,6 %), ainsi que par ceux avec une formation en sciences appliquées et technologie (29,9 %).

Graphique 18 : Caractéristiques de l'entreprise envisagée – Personnes avec des intentions – Québec (*Indice 2019*)

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneuriat

De l'émergence des intentions au passage à l'entreprise envisagée : temps et obstacles

Prendre le temps de définir l'idée d'affaires est propre à l'entrepreneuriat par opportunité. Pour une majorité relative des répondants se trouvant à l'étape des intentions, une période de 1 à 3 ans s'est écoulée depuis la formation des intentions pour 39,3 % des cas, tandis que 14,7 % des répondants ont commencé à y penser au cours des 12 derniers mois. Les taux sont importants pour ceux dont les intentions se sont formées il y a 4 à 5 ans (22,6 %) et depuis plus de 6 ans (20,8 %).

Les données révèlent aussi que les femmes ont plus souvent développé leurs intentions durant la dernière année (17,2 %) que les hommes (12,5 %).

Les jeunes, en général, ont « formé » leurs intentions plus récemment (21,0 % durant les 12 derniers mois et 60,4 % depuis moins de 4 ans), mais ils ont aussi tendance à attendre plus longtemps avant de se lancer en affaires : seulement 38,4 % d'entre eux pensent devenir propriétaires dans moins de 4 ans (comparativement à 64,8 % pour les 50-64 ans).

Parmi les obstacles qui retardent le début des démarches, le manque d'argent est le plus souvent mentionné, facteur le plus important pour 54,7 % des répondants. Il est le plus important pour tous les groupes d'âge, mais avec une légère tendance à diminuer avec l'âge du répondant. Ainsi, les jeunes le mentionnent à 57,0 %, les 35 à 49 ans à 59,5 %, mais les 50 ans et plus à 44,4 %. De plus, cet obstacle est plus important chez les immigrants (60,7 %) que chez les natifs (52,8 %).

Un écart est observé selon le niveau d'études : 57,2 % des personnes ayant terminé leurs études au niveau préuniversitaire reconnaissent le manque d'argent comme principal obstacle, alors que c'est le cas de 52,0 % des diplômés universitaires.

Les enfants à charge sont surtout un frein pour les 35 à 49 ans, 12,6 % d'entre eux mentionnant cette considération (9,4 % des hommes et 16,4 % des femmes de ce groupe d'âge). Cela est sans aucun doute lié avec la tendance à repousser l'âge d'avoir des enfants, car seulement 2,2 % des 18-34 ans sont concernés par cet obstacle.

Le manque de compétences nécessaires est mentionné par 7,1 % des personnes à l'étape des intentions (le taux grimpe à 12,7 % pour les jeunes).

La peur d'échouer est l'obstacle principal pour se lancer en affaires pour 5,9 % des répondants. Le taux est plus élevé pour les 35-49 ans (10,8 %), en particulier pour les hommes de ce groupe (13,7 %) plus préoccupés à garder des niveaux de revenus similaires entre le statut d'employé et celui d'entrepreneur.

Motivations pour se lancer en affaires

L'accomplissement personnel, la réalisation d'un rêve ou d'une passion reste la première motivation des personnes ayant l'intention de lancer une entreprise (avec une moyenne très élevée de 4,39 sur une échelle Likert de 5 points)²⁶. Le désir d'être en contrôle de sa vie (4,21) et le besoin d'indépendance (4,19) suivent. Associées à l'entrepreneuriat d'opportunité, ces trois grandes motivations sont aussi socialement bien acceptées. De plus, il y a peu de différences selon les divers sous-groupes démographiques. On notera néanmoins que les personnes immigrantes accordent une plus grande importance à l'indépendance (4,34 contre 4,14 pour les personnes nées au Canada) et au contrôle de sa vie (4,37 contre 4,16).

Vouloir exploiter une bonne idée d'affaires est aussi une motivation importante (4,06), alors que 32,9 % des répondants sont « très en accord » avec cette motivation et 47,6 % sont « plutôt en accord » (les 19,5 % des répondants restants ne sont pas encore convaincus d'avoir trouvé la bonne idée). En général, le groupe des 18-34 ans et les femmes affichent des taux supérieurs à la moyenne pour la réponse « très en accord » avec cette motivation.

En ce qui concerne les motivations financières, la « nécessité d'augmenter ses revenus » arrive en tête (4,08), suivie par le « besoin d'avoir un revenu suffisant pour survivre » (3,82) et de « gagner beaucoup d'argent » (3,76).

Sur chacune des motivations financières, les immigrants y accordent une plus grande importance (4,24 contre 4,04 pour augmenter ses revenus; 4,05 contre 3,75 pour avoir un revenu pour survivre; 3,99 contre 3,69 pour gagner beaucoup d'argent).

3.2 Démarches

Les répondants situés à l'étape des démarches sont ceux qui, au cours des 12 derniers mois, ont réalisé des activités concrètes en vue de se lancer en affaires, comme accumuler du capital, structurer leur idée dans un modèle d'affaires, un projet ou un plan, rechercher des partenaires et des clients potentiels, ou encore améliorer leurs compétences requises.

Se retrouver à cette étape est le signe d'une plus grande détermination par rapport à l'étape des intentions.

Depuis 2015, le taux de démarches reste globalement stable, mais l'*Indice 2019* (9,7 % pour l'ensemble de la population adulte) montre une légère croissance par rapport à 2018 et atteint ainsi un niveau plutôt élevé (graphique 19).

Pour la première fois depuis que l'*Indice* est mesuré, le taux de démarches du groupe des 35 à 49 ans dépasse visiblement celui des 18-34 ans (16,1 % contre 12,5 %)²⁷.

Une analyse plus fine nous indique que cette progression s'explique en particulier par le niveau élevé des démarches parmi les

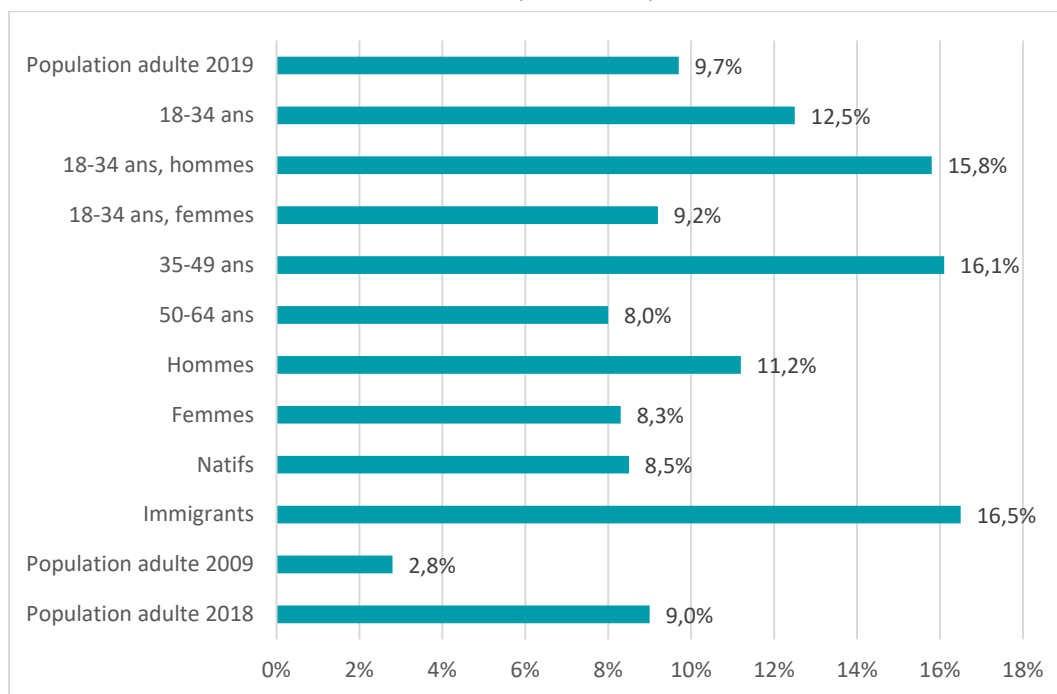
Pour la première fois : un taux de démarches des 35-49 ans dépassant visiblement celui des jeunes, grâce aux femmes.

femmes natives de 35 à 49 ans (13,6 %). Alors que ce sous-groupe a longtemps tiré la moyenne vers le bas, il semble que la promotion croissante de l'entrepreneuriat féminin ait permis un certain rattrapage.

²⁶ Chaque personne a accordé des points ainsi : 1 = Très en désaccord; 2 = Plutôt en désaccord; 3 = Ni en accord ni en désaccord; 4 = Plutôt en accord; 5 = Totalement en accord.

²⁷ En fait, le taux de démarches des 35-49 ans était supérieur à celui des 18-34 ans en 2016 (15,3 % contre 15,1 %) et en 2017 (14,2 % contre 14,1 %), mais les différences restaient trop faibles pour conclure à un avantage évident.

Graphique 19 : Démarches en vue de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d’âge, sexes ou le statut – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l’entrepreneurship

L’édition 2018 de l’*Indice* montrait que les femmes ont tendance à considérer l’activité entrepreneuriale après une bonne expérience de travail, alors que les hommes (spécialement les jeunes), plus amenés à prendre des risques, se lancent possiblement plus facilement dans l’entrepreneuriat.

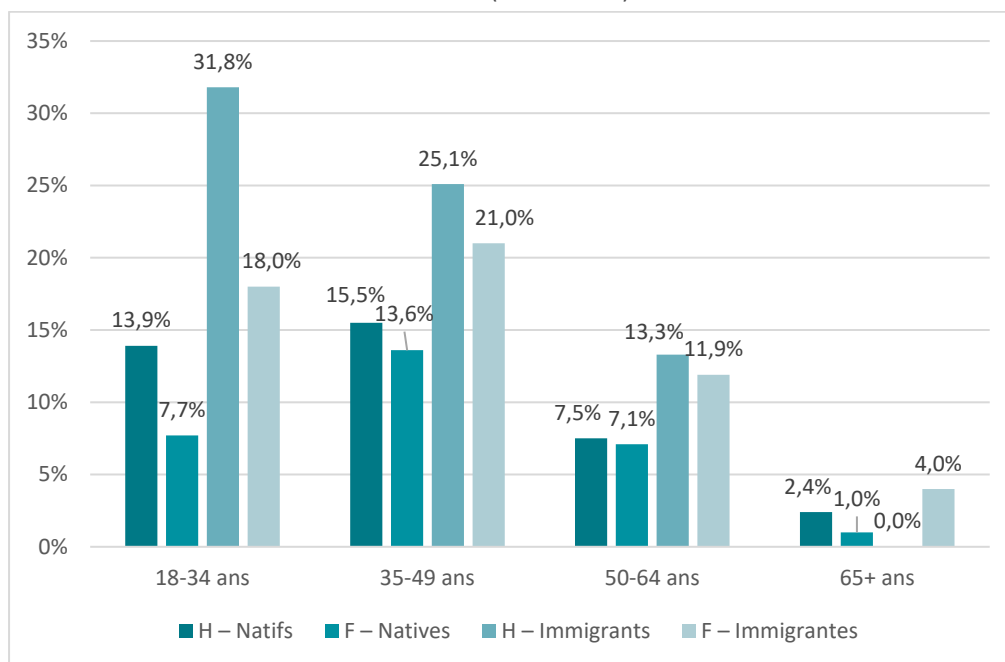
Globalement, les taux de démarches pour les immigrants restent en 2019, comme pour les années précédentes, nettement supérieurs à ceux des natifs (près du double, quel que soit le groupe démographique) (graphique 20).

Un taux de démarches deux fois supérieur chez les personnes immigrantes.

L’avancée du taux de démarches pour le groupe des 35-49 ans s’explique aussi par le fait que le passage des intentions aux démarches est relativement récent : 36,5 % des 35-49 ans en démarches indiquent avoir commencé leurs démarches au cours de la dernière année, ce qui est mieux que les 50-64 ans, un groupe pourtant *pressé*. D’ailleurs, le groupe des 50-64 ans a montré en 2019 un taux des démarches nettement plus élevé que dans le passé (8,0 % en 2019, comparativement à 5,4 % en 2016, à 5,2 % en 2017 et à 5,3 % en 2018).

Plus du tiers des démarches des 35-49 ans se sont amorcées au cours de la dernière année.

Graphique 20 : Démarches en vue de créer ou de reprendre une entreprise – Par groupes d’âge, sexes et statuts – Québec (Indice 2019)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneuriat

Temps estimé jusqu'à la mise en activité de l'entreprise envisagée

La dynamique de la chaîne entrepreneuriale implique que les personnes présentant des intentions évoluent vers l'étape des démarches, pour ensuite se préparer au mieux à la propriété et à la gestion d'une entreprise, sans que cette préparation s'éternise.

Cela dit, les individus ont une vision généralement optimiste quant à la rapidité avec laquelle ils pourront lancer leur activité :

- 22,1 % des individus à l'étape des démarches estiment pouvoir se lancer en moins d'un an;
- Une majorité (43,7 %) estime pouvoir le faire entre un et trois ans;
- Par contre, les femmes de 35 à 49 ans, un groupe qui passait pourtant rapidement des intentions aux démarches, sont seulement 15,6 % à envisager la possibilité d'un démarrage en moins d'un an (elles étaient 29,0 % à l'envisager en 2017);

- En général, un démarcheur sur trois (34,2 %) n'envisage aucun lancement d'entreprise dans les trois années suivantes;
- Parmi les sept principales activités liées aux démarches²⁸, celle concernant la sécurisation des ressources financières apparaît parmi les plus difficiles : seulement 12,4 % des démarcheurs déclarent être prêts à cet égard (18,1 % des jeunes et 5,8 % des femmes de 35 à 49 ans).

Obstacles rencontrés

Le manque d'économies personnelles des démarcheurs reste un obstacle majeur à la mise en œuvre de leur projet (23,9 % d'entre eux considérant cet obstacle comme très difficile à contourner²⁹).

²⁸ Les sept activités principales liées aux démarches sont : développer un modèle d'affaires, développer un plan d'affaires, améliorer des compétences spécifiques, acquérir ou sécuriser des ressources financières, développer un réseau d'affaires, rechercher des clients potentiels, et rechercher ou débiter un accompagnement.

²⁹ Chaque personne à l'étape des démarches a eu la possibilité d'indiquer jusqu'à trois obstacles.

Le niveau d'endettement génère une incertitude et augmente le risque financier d'un lancement effectif pour 19,0 % des répondants.

Les autres obstacles de nature financière peuvent être moins mentionnés, mais ils restent importants : le financement privé et le financement public sont insuffisants ou inadéquats pour 18,4 % et 17,6 % des démarcheurs.

La complexité administrative, légale ou fiscale apparaît comme une difficulté majeure pour 17,9 % des démarcheurs.

Enfin, le peu de soutien de l'entourage est reconnu par 16,9 % des répondants, en particulier les jeunes (25,5 %).

Nombre d'emplois envisagés avec le lancement de l'entreprise

La taille de l'entreprise au démarrage dépend essentiellement du nombre d'emplois créés. Il semble d'ailleurs que les nouvelles entreprises créées peuvent, dans certains contextes, contribuer davantage à l'emploi que les entreprises existantes. Ainsi, les données américaines de Census.gov montrent que durant la crise de 2008-2009, la création d'emplois a été générée par les nouvelles entreprises, celles existantes (de taille plus grande) perdant beaucoup d'emplois. Même dans les périodes favorables de croissance économique, la création de nouvelles PME contribuerait majoritairement à l'augmentation nette de l'emploi.

À l'étape des démarches, l'*Indice 2019* montre que 28,2 % des répondants n'envisagent pas de créer des

emplois et qu'ils commenceront leur activité en tant que travailleurs autonomes.

Parmi les « démarcheurs » qui envisagent l'embauche, 42,6 % prévoient engager de 1 à 3 employés dès le début de leur activité, tandis que 22,1 % prévoient entre 4 et 9 employés, et 7,1 % au moins 10 employés.

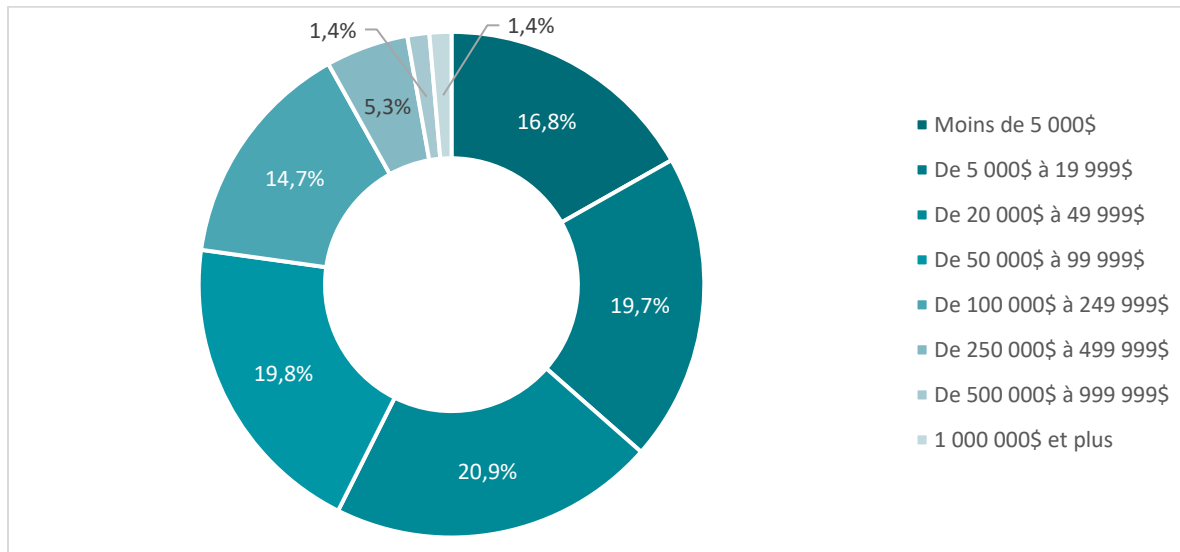
En général, les hommes ont tendance à débiter leur activité avec plus d'employés que les femmes : 39,2 % des hommes veulent démarrer avec 4 employés et plus, contre 15,8 % pour les femmes. D'ailleurs, démarrer seul, sans employés, est une option envisagée par 34,8 % des femmes contre 23,3 % des hommes.

Investissements requis pour le démarrage

Les « démarcheurs » envisagent en 2019 des niveaux d'investissements au démarrage globalement similaires à ceux observés au cours des années précédentes, quoiqu'une légère augmentation est observée. En 2017, 37,1 % des démarcheurs prévoyaient des investissements supérieurs à 50 000 \$, et ce taux est passé à 42,6 % en 2019 (graphique 21).

Les femmes restent à des niveaux relativement faibles d'investissements : 46,4 % d'entre elles se limiteront à des niveaux inférieurs à 20 000 \$ (29,1 % pour les hommes), ce taux grimpe à 58,2 % pour les femmes de 18-34 ans. Le niveau d'études semble également influencer le montant des investissements : 47,5 % des « démarcheurs » diplômés universitaires prévoient des investissements d'au moins 50 000 \$, alors que cette part est réduite à 38,7 % pour ceux dont les études ne sont pas universitaires.

Graphique 21 : Niveaux d'investissements envisagés pour se lancer en affaires – Personnes à l'étape de démarches – Québec (Indice 2019)



© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l'entrepreneurship

Secteurs d'activité visés

Le commerce de détail et les services professionnels sont les deux premiers secteurs d'activité visés par 40 % des démarcheurs (tableau 4). Les différences entre les

hommes et les femmes sont cependant importantes, les femmes privilégiant particulièrement le commerce de détail ainsi que les soins de santé et le soutien social.

Tableau 4 : Principaux secteurs d'activité envisagés par les personnes à l'étape des démarches – Québec (Indice 2019)

Secteur	Hommes	Femmes	Total
Commerce de détail	13,5 %	29,4 %	20,3 %
Services professionnels, scientifiques et techniques	26,0 %	7,4 %	18,1 %
Autres services, sauf les administrations publiques	6,8 %	10,6 %	8,5 %
Arts, spectacles et loisirs	6,7 %	9,9 %	8,0 %
Hébergement et services de restauration	7,5 %	7,6 %	7,6 %
Soins de santé et soutien social	3,2 %	11,1 %	6,6 %
Construction	7,9 %	3,4 %	6,0 %
Fabrication	4,5 %	2,6 %	3,7 %
Finance et assurances	4,7 %	1,2 %	3,2 %
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	3,6 %	2,2 %	3,0 %

© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l'entrepreneurship

Le secteur de la fabrication est rarement choisi (3,7 % des démarcheurs; 4,5 % pour les hommes contre 2,6 % pour les femmes). L'intérêt pour ce secteur d'activité augmente avec l'âge et l'expérience : à 2,3 % pour les 18-34 ans, le secteur manufacturier est choisi par 3,1 % des 35-49 ans et par 7,5 % des 50-64 ans.

Activité prévue à l'international dès la première année d'exploitation

Lancer l'entreprise en envisageant des activités de vente à l'international dès la première année est prévu pour 21,5 % des « démarcheurs ».

La taille de l'entreprise au début de ses activités joue naturellement sur la capacité de l'entrepreneur à s'internationaliser : ceux prévoyant démarrer avec 10 employés ou plus envisagent une activité à l'international dès la première année dans 28,5 % des cas, et ceux avec 5 à 9 employés dans 34,0 % des cas.

De façon générale, les hommes ont davantage tendance que les femmes à internationaliser leurs activités dès le début (28,2 % contre 12,6 %, et cette tendance se maintient, quels que soient les groupes d'âge). Les immigrants montrent également de plus importantes ambitions à l'international (28,7 % des immigrants démarcheurs contre 19,0 % pour les natifs).

Les données montrent un lien entre les intentions d'investir en innovation et celles de s'internationaliser dès la première année d'activité : 25,5 % de ceux qui souhaitent dépenser en innovation prévoient aussi des activités à l'extérieur, alors que ceux qui ne planifient pas de dépenser en innovation dès la première année sont 15 % à s'orienter à l'international.

3.3 Propriétaires

L'*Indice* mesure le taux des propriétaires par le rapport entre le nombre des personnes adultes (18 ans et plus) qui ont déclaré être propriétaires d'une entreprise³⁰ et le

total de la population adulte. Les travailleurs autonomes sont comptés parmi les « propriétaires » seulement si leur entreprise est enregistrée³¹.

Les taux des propriétaires présentés au début de cette section sont calculés à partir des données de la phase I de l'enquête, soit celle qui assure la représentativité de l'ensemble des groupes démographiques. Pour les analyses subséquentes, les données de la phase II de l'enquête seront prises en compte pour une analyse plus fine des diverses caractéristiques des propriétaires³².

En 2019, le taux de propriétaires montre une relative stabilité (-0,1 point de pourcentage par rapport à 2018). Cependant, au cours des dernières années, le taux de propriétaires ne montre aucune progression significative malgré des avancées évidentes du côté des taux d'intentions d'entreprendre et de démarches.

Le vieillissement de la population est l'une des pistes d'explication de cette stagnation du taux de propriétaires constaté dans l'*Indice*. Cependant, la comparaison avec nos voisins américains indique que le Québec ne connaît pas un taux exceptionnellement bas.

En effet, selon les plus récentes données du US Census Bureau 2019³³, le taux des propriétaires d'entreprises avec employés était d'environ 2,9 %. Du côté de l'*Indice 2019*, ce même taux est de 2,6 % (environ 42 % du total des propriétaires déclarés, ce qui mène approximativement à un taux de propriétaires avec employés de 2,6 %). Il y a donc une bonne similarité entre le Québec et les États-Unis concernant le taux des propriétaires avec employés.

³⁰ L'entreprise peut avoir un ou plusieurs propriétaires et est enregistrée (entreprise individuelle ou incorporée).

³¹ Beaucoup d'individus peuvent percevoir le revenu d'un travail autonome, mais si son niveau est inférieur au seuil minimal légal pour enregistrer l'entreprise, ils ne sont pas comptés en tant que propriétaires. Si le revenu est inférieur à 30 000 \$ par année, l'entreprise n'a pas à être enregistrée, mais les revenus sont néanmoins déclarés. Ainsi, une proportion significative d'individus ne se déclare pas « propriétaires » aux fins de l'enquête de l'*Indice*, mais occupe une activité entrepreneuriale. Pour dépasser cet enjeu méthodologique, il est aussi possible de compter le nombre de personnes ayant gagné un revenu d'un travail indépendant, sans qu'elles aient une entreprise enregistrée ou incorporée.

³² Dans la section sur la méthodologie, la phase II de l'enquête a permis de plus que doubler le nombre de propriétaires répondants. Après pondération, ces données permettent d'analyser des sous-groupes spécifiques avec une moindre marge d'erreur.

³³ US Census Bureau 2019, *Business Dynamics Statistics* (données pour 2015-2016).

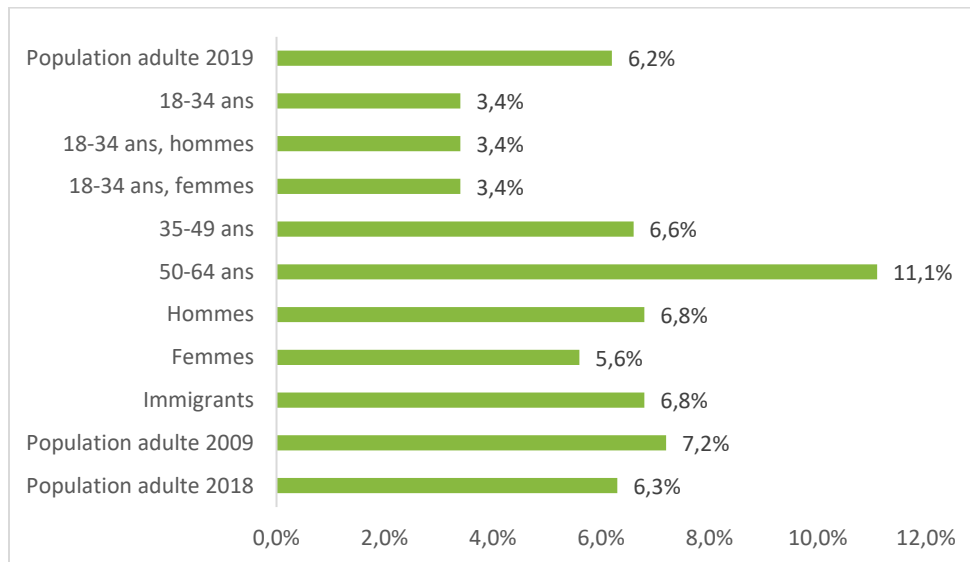
Les 50-64 ans présentent le taux de propriétaires le plus élevé parmi les différents groupes d'âge (11,1 %; voir la section 1), ce qui signifie qu'une personne sur neuf chez les baby-boomers se déclare propriétaire (d'au moins une entreprise en activité) (graphique 22). Cette distribution selon le groupe d'âge signifie que pratiquement la moitié des personnes se déclarant propriétaires (49,7 %) appartient à ce groupe d'âge. Cette « concentration » pourrait signifier que les individus privilégiant une vie d'entrepreneur pourraient avoir de la difficulté à y renoncer après l'avoir expérimentée une première fois, quelle que soit sa durée.

L'*Indice 2019* montre également un rapprochement progressif des taux des propriétaires entre les hommes (6,8 %) et les femmes (5,6 %), rapprochement qui est observé depuis l'édition 2017 de l'*Indice* et qui est

dû principalement à une quasi-parité entre les hommes et les femmes relativement aux entrées entrepreneuriales (lancements en affaires). La différence encore favorable aux hommes étant attribuable à la plus grande présence des hommes de 50 à 64 ans (13,0 % pour les hommes contre 9,3 % pour les femmes de ce groupe d'âge). Cette différence s'observe aussi clairement pour les 65 ans et plus (4,2 % pour les hommes contre 1,7 % pour les femmes). Par contre, les groupes des 18-34 ans et des 35-49 ans présentent des taux similaires entre les hommes et les femmes

Parité homme-femme chez les jeunes propriétaires et rapprochement progressif dans la tranche des 35-49 ans.

Graphique 22 : Propriétaires – Par groupes d'âge, sexes ou statuts – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Le fait d'avoir réalisé ou non des études universitaires joue sur les taux de propriétaires : le taux des personnes qui ont fait des études universitaires est supérieur au taux de celles qui n'en ont pas fait (7,9 % contre 5,2 %).

Parmi les immigrants, le taux de propriétaires a diminué significativement en 2019 (6,8 % par rapport à 9,4 % en 2018). Cela pourrait s'expliquer par le fait que les immigrants peuvent choisir l'entrepreneuriat comme porte d'accès au marché du travail, surtout à leur arrivée au Québec, pour ensuite privilégier un nouvel emploi.

D'ailleurs, les personnes immigrantes présentent un taux de fermeture très élevé, particulièrement parmi les jeunes, ce qui n'est pas contradictoire avec un fort dynamisme entrepreneurial, surtout lorsque le taux des entrées reste élevé.

Âge et ancienneté des entrepreneurs

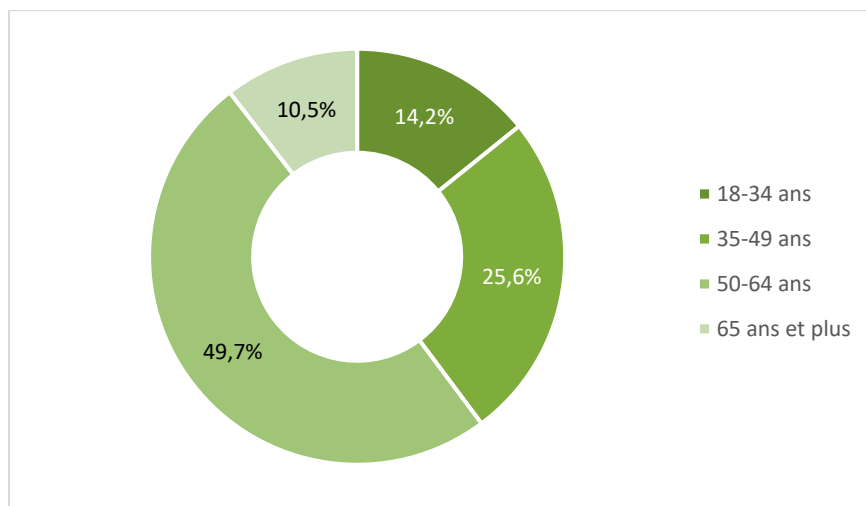
L'âge « moyen » des entrepreneurs québécois est conforme à ce qui est observé dans le monde. Les valeurs

médiane³⁴ (séparant un grand groupe en deux parties égales) et modale³⁵ (le sous-groupe le plus nombreux) se trouvent dans la fourchette des 50-64 ans, un niveau d'âge qui peut être considéré comme élevé si on le compare avec l'âge officiel de la retraite (65 ans).

Cependant, selon les données de l'*Indice* (graphique 23), ce sont 10,5 % des propriétaires québécois qui sont âgés de 65 ans et plus (13,1 % pour les hommes et 7,4 % pour les femmes, des taux tout de même considérables et très proches des taux d'activité – être à l'emploi ou entrepreneur – pour les 65 ans et plus³⁶).

Une moyenne d'âge de propriétaires élevée, mais comparable au reste du monde.

Graphique 23 : Total des propriétaires par chaque groupe d'âge – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Le groupe d'âge des 50-64 ans est le plus important parmi les propriétaires, la plupart ayant été entrepreneurs pendant une large partie de leur vie active, nourrissant le succès de leur entreprise année après année, ou reprenant – le plus souvent – l'activité entrepreneuriale après un échec, par le lancement d'une nouvelle entreprise. Ainsi, 25,8 % des propriétaires actuels ont déjà mis fin à l'activité d'une entreprise (sans la vendre). Les données révèlent également que ce groupe d'âge a, en général, des entreprises de plus grande taille que la moyenne.

Pour évaluer l'âge moyen de la création d'une première entreprise, les entrepreneurs de 50 ans et plus ont été considérés :

- 40,2 % d'entre eux se sont lancés avant leur 35^e anniversaire;
- 36,7 % entre 35 et 49 ans;
- 23,1 % ont débuté après 50 ans.

Près de 60 % des propriétaires de 50 ans et plus ont donc lancé leur entreprise après 35 ans. Cela rappelle que l'entrepreneuriat reste accessible à tout âge.

³⁴ La valeur médiane d'une variable sépare la population en deux parties égales; la première ayant des valeurs inférieures à cette médiane, et l'autre des valeurs supérieures.

³⁵ La valeur modale indique le sous-groupe le plus nombreux dans une population, selon la caractéristique analysée. Dans notre cas, 18,7 % des propriétaires de l'échantillon appartiennent au groupe d'âge des 50 à 64 ans.

³⁶ Le taux d'activité en 2018 pour les personnes de 65 ans et plus était, au Québec, de 10,8 %, avec un taux de 14,9 % pour les hommes et de 7,4 % pour les femmes (Statistique Canada, s. d.).

Pour comprendre comment le bassin de propriétaires d'entreprises se renouvelle, il faut considérer leur distribution selon le temps depuis qu'ils sont à la tête de leur principale activité entrepreneuriale :

- 9,1 % des propriétaires indiquent être propriétaires depuis une année, tandis que 39,8 % le sont depuis cinq années et moins;
- 42,5 % des propriétaires déclarent diriger leur entreprise depuis 10 ans et plus, ce qui relève d'une bonne résistance³⁷ considérant que les conditions d'affaires ont été plutôt bousculées depuis le début des années 2000 par l'émergence des nouvelles technologies et l'accélération de la mondialisation.

Une majorité (48,7 %) des propriétaires étaient salariés avant de devenir entrepreneurs, suggérant le rôle important de l'expérience professionnelle. Cela a été plus souvent le cas chez les hommes (52,3 %) que chez les femmes (44,5 %), ces dernières étant relativement plus nombreuses à se lancer directement après leurs études (24,8 % contre 20,4 % pour les hommes).

L'entrepreneuriat de nécessité (dans l'attente d'un emploi) a été la raison du lancement en affaires de 9,5 % des propriétaires répondants, ce taux s'élevant à 11,2 % pour les hommes et à 7,6 % pour les femmes (11,4 % des femmes actuellement propriétaires indiquent avoir été mères au foyer avant de se lancer en affaires).

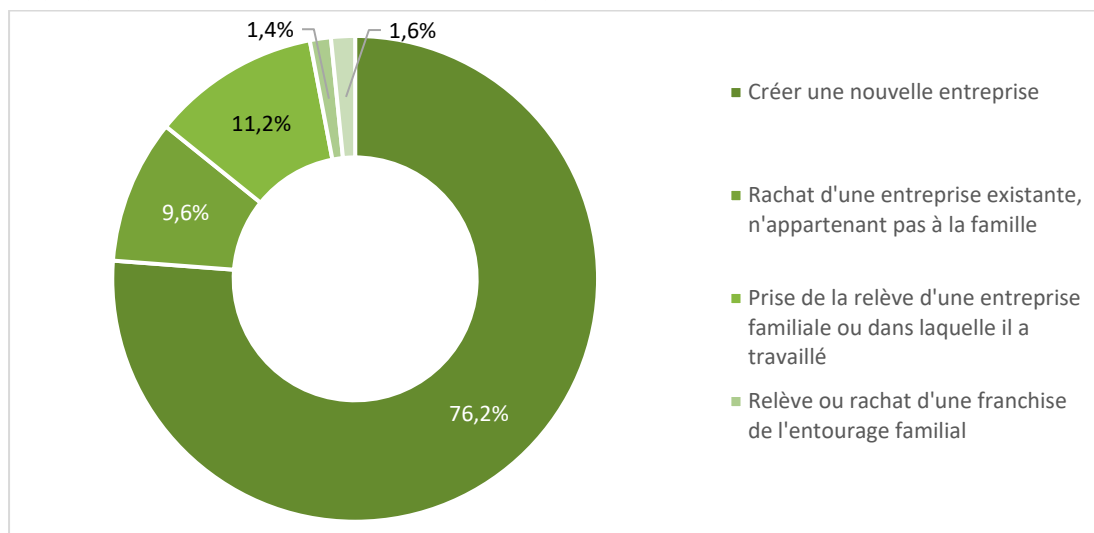
Les jeunes propriétaires (18-34 ans) se sont lancés en affaires pendant ou après leurs études (31,4 %) ou lorsqu'ils étaient sans emploi (16,8 %). De plus, ils sont 42,5 % à être passés par un travail salarié avant de commencer une activité entrepreneuriale.

Modalités d'entrée

La première modalité pour se lancer en affaires reste la création d'une nouvelle entreprise avec 76,2 % des cas (graphique 24). Si l'âge ne semble pas influencer cette préférence, la différence est notable entre les hommes et les femmes : 84,4 % des femmes ont choisi la création d'une nouvelle entreprise, alors que c'est le cas pour seulement 69,3 % les hommes; ces derniers semblent plus intéressés à la reprise ou au rachat d'entreprise. En effet, la reprise et/ou relève est une avenue privilégiée par 14,8 % des hommes lorsqu'il s'agit d'une entreprise dans laquelle ils ont déjà travaillé ou d'une entreprise appartenant à la famille (6,9 % pour les femmes), alors qu'ils sont 13 % à opter pour le rachat d'une entreprise sans lien avec l'entrepreneur (5,7 % pour les femmes).

La reprise/relève d'entreprise nettement plus privilégiée par les hommes.

Graphique 24 : Modalités de se lancer en affaires pour les actuels propriétaires – Québec (Indice 2019)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

³⁷ JPMorgan Chase & Co. (2020) a trouvé, en analysant les données du US Census Bureau de 2014, qu'environ 50 % des PME américaines ne survivent pas plus de cinq ans après leur création, et que seules 48,8 % des entreprises existent depuis plus de 10 ans.

Revenus des entrepreneurs

Dans une large proportion, les travailleurs autonomes et les propriétaires de microentreprises affichent des revenus relativement modérés. En effet, 42,6 % des propriétaires déclarent des revenus d'entreprise de moins de 100 000 \$ par année (32,6 % ont des revenus de moins de 50 000 \$). Cependant, environ 30 % des propriétaires déclarent que l'activité de leur entreprise permet de dépasser un revenu de 1 million de dollars : 17,3 % des propriétaires déclarent des revenus entre 1 et 5 millions, tandis que 13,3 % dépassent les 5 millions de dollars.

Parmi les entrepreneurs déclarant des revenus supérieurs à 5 millions de dollars, les hommes, les groupes de 50 ans et plus et les personnes nées au Canada sont les mieux représentés.

Motivations de se lancer en affaires pour les actuels propriétaires

Comme pour les individus se situant dans les étapes préalables du cycle entrepreneurial, les propriétaires d'entreprise reconnaissent le désir d'accomplissement personnel (réaliser un rêve ou vivre une passion) comme la principale motivation³⁸ qui les a poussés à se lancer en affaires; cette motivation est la première pour tous les autres sous-groupes analysés. « Être en contrôle de sa vie » et « le besoin d'indépendance » apparaissent en deuxième et troisième position, et répondent à un état d'esprit prédominant en entrepreneuriat, soit celui de vouloir être libre de ses choix et de ne pas se soumettre à une hiérarchie (tableau 5).

Tableau 5 : Motivations pour se lancer en affaires des actuels propriétaires – Québec (Indice 2019)

Motivation	Total	Hommes	Femmes	Avant 35 ans	Après 35 ans
Désir d'accomplissement personnel, réaliser un rêve, une passion	4,38	4,37	4,39	4,49	4,25
Pour être en contrôle de sa vie	4,22	4,16	4,28	4,30	4,12
Le besoin d'indépendance (ne pas avoir un patron)	4,16	4,16	4,17	4,29	4,02
Pour exploiter une bonne idée d'affaires	3,80	3,83	3,77	3,83	3,76
Pour augmenter ses revenus	3,69	3,80	3,56	3,73	3,64
Faire quelque chose d'utile pour la société	3,66	3,65	3,67	3,71	3,61
Pour assurer une meilleure situation financière à sa famille	3,45	3,63	3,24	3,52	3,37
Mieux concilier la vie familiale et professionnelle	3,35	3,13	3,60	3,34	3,36
Le besoin d'avoir un revenu suffisant pour survivre	3,32	3,30	3,35	3,38	3,25
Pour arriver à une meilleure position dans la société	3,16	3,24	3,06	3,27	3,03
Vouloir gagner beaucoup d'argent	3,14	3,29	2,97	3,23	3,04
Insatisfaction avec son ancien emploi	3,06	2,93	3,22	3,02	3,11

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

³⁸ Les motivations mesurées en tant que moyennes des valeurs sur une échelle Likert de 1 (très en désaccord) à 5 (très en accord).

Les différences entre les sous-groupes sont généralement faibles. On constate néanmoins que les femmes sont moins intéressées par les aspects financiers que par la conciliation entre vie familiale et vie professionnelle, ce qui explique aussi la présence relativement plus importante des femmes parmi les travailleurs autonomes. Les femmes seraient également davantage associées à un sentiment d'insatisfaction, de discrimination ou de plafonnement dans le cadre d'un ancien emploi.

Par ailleurs, les données révèlent que les entrepreneurs qui sont devenus propriétaires après 35 ans mentionnent davantage parmi leurs motivations le sentiment de discrimination et de plafonnement dans un ancien emploi, les changements dans la vie familiale et une préoccupation concernant l'insuffisance des revenus à la retraite.

Rôle des études

L'importance des études pour la préparation d'une carrière entrepreneuriale est clairement reconnue dans la recherche scientifique³⁹ : les capacités entrepreneuriales, la capacité de gérer dans un environnement changeant, les connaissances utiles et les compétences du métier sont largement développées dans le cadre des études qui semblent donc présenter un impact conséquent sur la performance entrepreneuriale, même si l'expérience directe reste primordiale.

En général, les répondants reconnaissent que les études permettent d'acquérir des connaissances générales dans un domaine particulier (3,61 sur 5), les jeunes entrepreneurs étant légèrement plus en accord que la moyenne avec cette affirmation (3,67).

L'acquisition des compétences organisationnelles spécifiques est aussi mentionnée parmi les principaux bénéfices des études (3,35 pour l'ensemble des entrepreneurs et 3,48 pour les jeunes).

Parmi les autres mentions, les données ne révèlent aucune différenciation significative (acquisition des compétences spécifiques en gestion des affaires, obtention des accréditations ou des diplômes nécessaires pour pratiquer, compétences spécifiques au démarrage des entreprises, ou meilleur réseautage). Par contre, les propriétaires ayant fait des études universitaires accordent une grande importance à chacun des avantages reconnus aux études. C'est en particulier le cas pour l'acquisition des connaissances générales (3,92 contre 3,23 pour ceux qui n'ont pas réalisé d'études universitaires), ou encore – dans une moindre mesure – pour les possibilités de réseautage (3,28 contre 2,70).

Les principaux domaines d'études des propriétaires (quel que soit le niveau d'études) sont la gestion (35,8 %) et les sciences et la technologie (18,3 %), suivis par les arts, lettres et langues (10,0 %) et les sciences humaines et sociales (9,2 %)⁴⁰ (tableau 6).

Certains liens entre ce domaine d'études et la taille de l'entreprise peuvent être établis :

- Ceux qui ont pour domaine d'études les sciences et la technologie auraient une probabilité de 41 % supérieure à la moyenne de diriger une entreprise de 20 employés et plus;
- Pour ceux qui ont étudié en gestion, cette probabilité supérieure se limite à 32 %.

³⁹ Katz, 2003; Kuratko, 2005; Kariv, Cisneros et Ibanescu, 2019.

⁴⁰ Les propriétaires ont eu à déclarer un domaine d'études seulement (celui le mieux relié aux activités de l'entreprise).

Tableau 6 : Domaine d'études des actuels propriétaires – Par taille des entreprises – Québec (Indice 2019)

Domaine	Total	Sans employés	1 à 3 employés	4 ou 5 employés	6 à 10 employés	11 à 20 employés	21 à 50 employés	50 employés et plus
Sciences appliquées et technologie	18,3 %	18,3 %	12,9 %	15,2 %	21,7 %	22,2 %	34,3 %	21,0 %
Gestion	35,8 %	29,9 %	34,0 %	41,9 %	42,9 %	39,7 %	38,3 %	53,2 %
Arts, lettres et langues	10,0 %	14,9 %	12,1 %	5,5 %	3,9 %	4,7 %	1,3 %	1,3 %
Sciences humaines et sociales	9,2 %	9,9 %	12,3 %	11,7 %	8,1 %	5,1 %	3,5 %	3,4 %

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Tableau 7 : Domaine d'études des actuels propriétaires – Par groupes d'âge et sexes – Québec (Indice 2019)

Domaine	Total	H 18-34	F 18-34	H 35-49	F 35-49	H 50-64	F 50-64	H 65+	F 65+
Sciences appliquées et technologie	18,4 %	32,8 %	7,7 %	32,6 %	11,3 %	22,6 %	10,1 %	22,4 %	0,5 %
Gestion	35,8 %	37,1 %	31,6 %	32,2 %	38,0 %	35,3 %	37,0 %	36,1 %	41,3 %
Arts, lettres et langues	10,2 %	11,4 %	19,1 %	6,8 %	12,7 %	6,0 %	12,6 %	3,6 %	24,0 %
Sciences humaines et sociales	9,2 %	3,6 %	11,3 %	9,4 %	11,8 %	8,3 %	10,0 %	4,1 %	17,0 %

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

L'influence (tableau 7) du domaine d'études sur la taille de l'entreprise doit être aussi observée selon le sexe et le groupe d'âge des propriétaires :

- Le choix pour des études en gestion est assez uniforme entre les hommes et les femmes et selon les groupes d'âge.
- Les femmes sont plus rares dans le domaine des sciences appliquées et technologie (domaine associé à une plus grande taille d'entreprise), quel que soit leur âge et malgré une nécessité identifiée d'améliorer leur présence dans les formations à caractère scientifique et technique.

- Par contre, les femmes sont plus nombreuses pour les domaines des arts, lettres et langues ainsi que dans les sciences humaines et sociales (domaines associés à une plus petite taille d'entreprise).

Rôle de l'expérience de travail dans la création ou la gestion de l'entreprise

L'expérience passée de travail est importante dans le sentiment d'auto-efficacité des propriétaires⁴¹ (48,6 % la considèrent comme très importante). Cependant, des différences sont notables selon les différents groupes :

⁴¹ Sommer et Haug, 2011; Ajzen, 1991.

- Les jeunes entrepreneurs l'affirment à 37,2 %, contre 47,3 % pour les 35-49 ans, 51,0 % pour les 50-64 ans et 56,1 % pour les propriétaires de 65 ans et plus.
- De plus, l'importance de l'expérience passée est davantage reconnue par les hommes (52,0 %) que par les femmes (44,8 %).
- Les propriétaires qui ne proviennent pas d'une famille en affaires indiquent plus rarement (40,7 %) que cette expérience aurait été d'une très grande aide, tandis que ceux ayant un parent comme propriétaire d'entreprise avec employés l'indiquent à 49,1 % et ceux avec un parent travailleur autonome à 57,5 %. Ces variations suggèrent que dans la préparation de la génération suivante, la transmission directe des connaissances de parents aux enfants est accompagnée plus souvent d'une expérience directe de travail, possiblement sous l'influence de ces mêmes parents.

Sources de financement au démarrage

À l'étape des investissements initiaux, la principale source de financement des propriétaires répondants a été les économies personnelles, 55,7 % d'entre eux mentionnant les avoir utilisées en totalité ou en grande partie.

Peu de variations sont à signaler entre les sous-groupes, sauf pour les jeunes femmes qui semblent bien plus recourir à leurs économies personnelles que les jeunes hommes (60,8 % contre 51,7 %). Ces derniers se tournent plus facilement vers les cartes et les marges de crédit personnelles (25,8 % pour les hommes et 17,7 % pour les femmes), ce qui est possiblement en lien avec leur plus grande propension à prendre des risques.

Les jeunes femmes se tournent davantage vers leurs économies personnelles pour se lancer en affaires.

Les banques ou autres institutions financières ont financé en totalité ou en grande partie 16,5 % des répondants (29,4 % pour les hommes de plus de 65 ans, 25,1 % pour les jeunes hommes et seulement 11 % pour les jeunes femmes).

La famille est une source de financement pour 14,0 % des propriétaires, les jeunes en bénéficiant le plus (22,5 %).

Les autres types d'investisseurs (tels que les anges financiers) soutiennent seulement 5,5 % des propriétaires d'entreprises dans leur ensemble, mais leur contribution est concentrée sur les propriétaires d'entreprises de 50 employés et plus (26,7 % des répondants de cette catégorie) et les entreprises avec 6 à 10 employés (20,3 %).

La moitié (50,9 %) des propriétaires ont utilisé une (25,2 %) ou deux (25,7 %) sources de financement, tandis que 21,1 % ont eu recours à trois sources différentes. Les autres (28,0 %) ont fait appel à un éventail plus large de sources pour compléter leurs besoins d'investissements.

Les jeunes ont plus tendance à diversifier leurs sources de financement : seulement 42,5 % se sont limités à une ou deux sources, alors que cette proportion grimpe à 54,4 % pour les 35-49 ans et à 54,2 % pour les 50-64 ans.

Les entrepreneurs immigrants ont aussi tendance à recourir à plus de sources différentes que les personnes nées au Canada (39,4 % utilisant une ou deux sources seulement, comparativement à 53,2 % des entrepreneurs natifs).

Intentions de croissance

Alors que l'économie québécoise se porte bien, une majorité d'entrepreneurs (57,6 %) manifestent l'intention de faire croître leur activité au cours des trois prochaines années.

Parmi les principales formes de croissance (organique, par acquisition, fusion ou création d'une nouvelle entreprise), la croissance organique est privilégiée par 45,6 % des entrepreneurs. Faire l'acquisition d'une entreprise existante apparaît en seconde position (15,8 % des mentions).

Si 29,3 % des entrepreneurs souhaitent garder le même niveau d'activité, ils sont 9,1 % à envisager la fermeture définitive de leur activité⁴² et 1,0 % à vouloir la vendre (les autres sont indécis).

⁴² Les entrepreneurs qui veulent cesser leur activité l'envisagent dans un horizon de trois ans.

Les intentions de croissance ne se traduisent pas toujours dans des intentions d'embauche. Le taux des entrepreneurs déclarant vouloir embaucher dans les 12 mois suivants est d'ailleurs limité à 26,1 %, alors qu'ils sont 57,6 % à vouloir croître durant les trois prochaines années.

Parmi les propriétaires souhaitant embaucher, 56,9 % prévoient entre 1 et 3 nouveaux employés, 16,9 % entre 4 et 5, alors que les 26,2 % restant embaucheront plus de 6 employés (10,9 % des propriétaires veulent embaucher au moins 11 employés).

Obstacles à la croissance

Pour les entrepreneurs, le principal obstacle à la croissance se trouve au niveau des efforts requis, un frein mentionné davantage par les jeunes que par les entrepreneurs plus âgés, le manque d'expérience pouvant expliquer cette différence (tableau 8). Alors que la plupart des entrepreneurs sont les propriétaires uniques d'entreprises de petite taille, l'absence d'un partenaire pour partager les tâches diverses dans la gestion ou les opérations peut rapidement se traduire par de nouvelles difficultés dans un contexte de croissance.

La difficulté de trouver ou de garder du personnel qualifié est le deuxième obstacle mentionné⁴³.

Les données rappellent que les jeunes entrepreneurs sont davantage pénalisés par le manque de liquidité (deuxième obstacle en importance pour les 18-34 ans).

⁴³ Si on exclut les propriétaires sans employés, cet obstacle prend la première position (2,96), ce qui confirme les résultats d'autres études réalisées pour le Québec ou d'autres pays développés.

Tableau 8 : Obstacles à la croissance ressentis par les actuels propriétaires – Par groupes d’âge – Québec (*Indice 2019*)

Obstacle	Total	18-34 ans	35-49 ans	50-64 ans
Le niveau d’effort personnel requis par la croissance	2,80	2,97	2,85	2,70
La difficulté de trouver (garder) du personnel qualifié	2,49	2,62	2,49	2,49
Le manque de liquidité	2,48	2,73	2,69	2,36
La concurrence trop forte	2,48	2,65	2,61	2,42
La hausse des coûts d’exploitation	2,42	2,51	2,54	2,36
La crainte de ne pas rentabiliser les investissements	2,31	2,53	2,48	2,22
Le manque d’expertise en marketing	2,29	2,51	2,38	2,21
L’impact négatif sur la vie familiale	2,24	2,57	2,37	2,15
L’endettement encouru par les investissements nécessaires	2,22	2,40	2,36	2,14
La taxe sur la masse salariale (RRQ, AE, etc.)	2,18	2,30	2,32	2,12
Le manque d’expertise, de savoir-faire	2,17	2,32	2,25	2,12
Le manque de soutien technique	2,14	2,30	2,17	2,10
Le manque de bonnes connaissances financières	2,13	2,38	2,28	2,02
La nature de l’entreprise, pas vraiment vouée à la croissance	2,11	2,21	2,18	2,04
La taille insuffisante du marché pour nos produits/services	2,10	2,26	2,15	2,07
Le financement public insuffisant ou inadéquat	2,08	2,27	2,32	1,98
Le financement privé insuffisant ou inadéquat	2,04	2,23	2,23	1,92
Ne pas être accompagné par un entrepreneur expérimenté	2,03	2,35	2,11	1,93
La faible crédibilité de l’entreprise	1,99	2,27	2,01	1,94

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l’entrepreneurship

Activité de l’entreprise à l’international

La capacité des entreprises à développer leur activité à l’extérieur du Canada peut être, surtout dans certains secteurs, déterminante dans un contexte de mondialisation accrue. Bien qu’une large partie des exportations est réalisée par de grandes entreprises,

l’apport des petites et des moyennes entreprises dans les exportations québécoises est significatif.

Selon l’analyse de l’échantillon des phases I et II de l’*Indice 2019* :

- 24,4 % des entrepreneurs sont actifs à l’international (relations économiques), et 20,9 % seulement

affirment y avoir enregistré des ventes (13,8 % – ou 3,9 % de l'ensemble des entrepreneurs – n'enregistrent aucune vente à l'international);

- 30,3 % des répondants propriétaires ont des relations d'affaires avec des entreprises dans le reste du Canada;
- 4,7 % des entrepreneurs affirment vendre plus de 50 % de leur production à l'international, un taux remarquable auquel il faut ajouter un autre 3,0 % des entrepreneurs, dont les exportations de biens et services se trouvent entre 26 % et 50 %.

La volonté des entrepreneurs d'internationaliser leur activité était reconnue dans la stratégie initiale de l'entreprise dans 43,7 % des cas, avant l'identification ultérieure d'une occasion d'affaires à l'étranger (41,4 %). L'importance d'avoir des contacts influents est mentionnée par 27,5 % des entrepreneurs.

Innovation dans les entreprises

L'*Indice 2019* révèle que 64,5 % des entrepreneurs québécois souhaitent innover au cours de la prochaine année.

Parmi ceux qui envisagent de dépenser dans au moins une forme d'innovation, 68,3 % privilégient l'innovation technologique. L'innovation de produit arrive en deuxième place (37,0 %), devant l'innovation de procédés (28,5 %), l'innovation du modèle d'affaires (27,6 %), l'innovation commerciale (25,7 %) et l'innovation organisationnelle (22,5 %).

La plupart des entrepreneurs envisagent de ne pas dépenser plus de 5 % de leur chiffre d'affaires en innovation (mais pour les microentreprises et bon nombre de petites entreprises, c'est très important), et seulement 7,3 % des entrepreneurs envisagent de dépenser plus de 25 % de leur chiffre d'affaires dans l'innovation pour la prochaine année.

Une majorité de propriétaires veut innover et privilégient l'innovation technologique pour le faire.

Entrepreneuriat hybride

Un entrepreneur hybride est en même temps propriétaire d'une entreprise et salarié d'une autre organisation, dont il n'est pas propriétaire⁴⁴. Prendre en compte leur contribution au dynamisme entrepreneurial du Québec se confronte donc à certaines difficultés méthodologiques, puisque l'*Indice 2019* ne compte que les propriétaires d'entreprises enregistrées ou incorporées. Les mesures ici présentées peuvent ainsi différer d'autres estimations, qui pourraient considérer comme « propriétaires » tous ceux qui reçoivent un revenu de travail indépendant, sans avoir enregistré ou incorporé leur entreprise.

L'entrepreneur hybride aurait comme une des principales motivations le gain de revenus complémentaires au salaire, tout en diminuant les investissements initiaux et les risques associés à une nouvelle activité entrepreneuriale. Cependant, il peut espérer qu'au fil du temps, le succès de son entreprise le mène à quitter son emploi pour se consacrer à temps plein à son activité entrepreneuriale.

Sur l'ensemble de l'échantillon des propriétaires (incluant ceux de la phase II), on évalue à 22,4 % la part des propriétaires recevant un salaire d'une autre organisation, ce qui nous permet donc de les catégoriser comme

entrepreneurs « hybrides ». Ce taux diminue d'ailleurs avec l'âge : il s'élève à 31,5 % pour les 18-34 ans, mais diminue à 25,0 % pour les 35-49 ans et à 19,8 % pour les 50-64 ans, ce qui confirme certains résultats observés ailleurs⁴⁵ qui montrent que la situation d'entrepreneurs hybrides peut perdurer au-delà de la période de début de l'activité entrepreneuriale.

Un propriétaire sur cinq reçoit un salaire d'une autre entreprise tout en menant les activités de la sienne.

L'incertitude des revenus peut favoriser le choix de ce double statut, surtout pour les nouveaux entrepreneurs. D'ailleurs, le taux d'entrepreneuriat « hybride » apparaît particulièrement élevé parmi les nouveaux propriétaires : il s'établit à 42,4 % pour ceux qui se sont lancés au cours de la dernière année et à 34,9 % pour

⁴⁴ Folta, Delmar et Wennberg, 2010.

⁴⁵ Solesvik, 2017.

ceux qui ont commencé leur activité entrepreneuriale il y a moins de trois ans (entre un et trois ans).

L'entrepreneuriat hybride est assez fréquent, mais il n'est pas prédominant dans l'écosystème québécois. Sa présence témoigne de l'existence de plusieurs types d'entrepreneurs. Il suggère éventuellement d'adapter le soutien entrepreneurial pour ce groupe particulier : en effet, l'entrepreneur hybride, surtout dans les trois premières années de son entreprise, voit ses efforts constamment fragilisés par le besoin permanent d'assurer un revenu minimal.

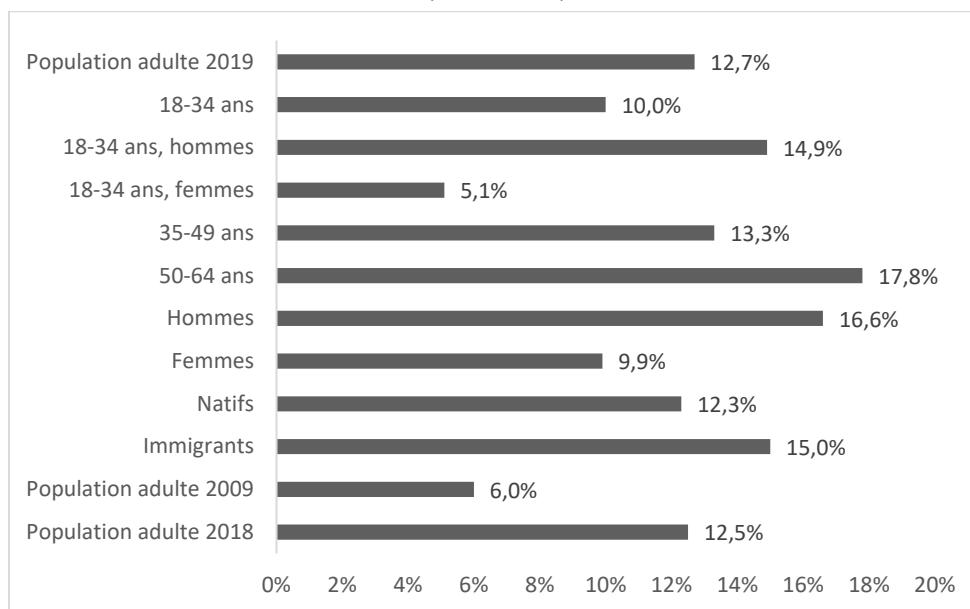
3.4 Fermetures

Selon la méthodologie de l'*Indice*, la fermeture d'une entreprise correspond à l'arrêt des activités par son ou

ses propriétaires. La vente ou le transfert de l'entreprise à un autre propriétaire ne sont pas considérés parmi les fermetures. En ce sens, le taux de fermetures mesuré par l'*Indice* est différent du taux de sortie des entreprises⁴⁶ calculé par les institutions statistiques canadiennes ou d'autres pays.

Les variations dans le temps du taux de fermetures utilisé dans l'*Indice* sont le résultat cumulatif de l'histoire économique récente du territoire analysé (une période de crise économique profonde, avec beaucoup de faillites, laisse ses traces pour toute la vie des propriétaires affectés durant ces temps de crise, et cela, même si après la crise, une période avec moins de fermetures suit). Les fermetures récentes ont également une influence, comme les évolutions démographiques.

Graphique 25 : Fermetures d'entreprise (au moins une fois) – Par groupes d'âge, sexes ou statuts – Québec (*Indice* 2019)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Les taux de fermetures en 2019 pour chacun des groupes démographiques sont remarquablement stables en comparaison avec les taux observés au cours des dernières années (graphique 25).

Par contre, l'augmentation continue du taux de fermetures chez les jeunes doit être soulignée : il est devenu presque trois fois supérieur au taux moyen des jeunes propriétaires.

⁴⁶ Le taux officiel de sortie est mesuré par le nombre d'entreprises fermées durant une année donnée et le nombre moyen d'entreprises existantes cette même année.

Il faut aussi mentionner que seuls 4,4 % des jeunes propriétaires ayant déjà fermé une entreprise sont redevenus propriétaires. Par contre, deux tiers (68,9 %) des jeunes ayant déjà fermé une entreprise affirment avoir entamé de nouvelles démarches ou avoir l'intention de se relancer en affaires (26,7 % déclarent ne pas avoir l'intention de revenir en affaires).

Ces résultats suggèrent une certaine résilience chez les jeunes face à l'échec entrepreneurial, probablement du fait de leur propension particulièrement élevée à prendre des risques. Cependant, le taux élevé de fermetures chez les jeunes provient également de nombreux projets ne répondant pas nécessairement aux critères pour assurer une viabilité à moyen ou à long terme.

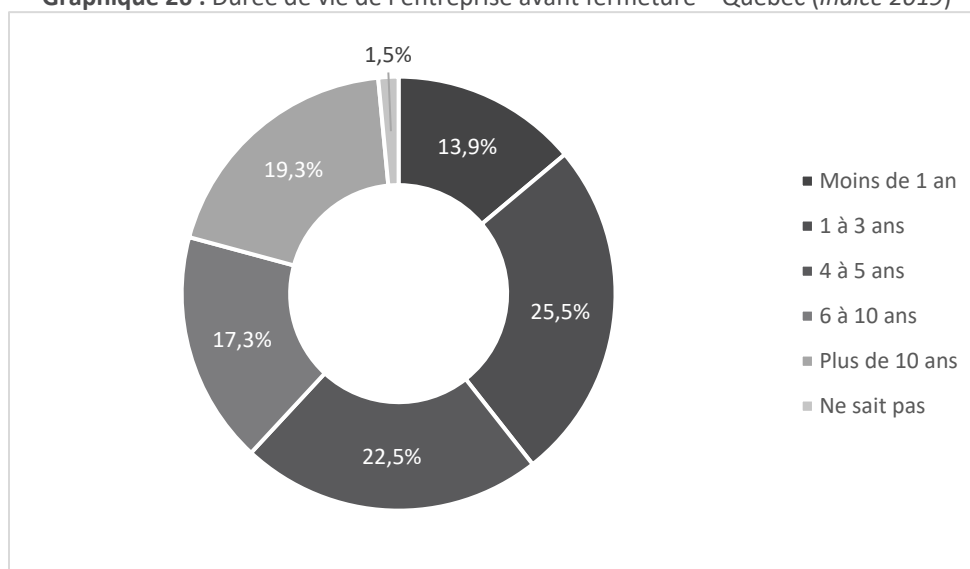
Jeunes : taux de fermeture trois fois plus élevé que celui des propriétaires.

Durée de vie des entreprises avant leur fermeture

Lorsque l'entreprise est fermée peu de temps après son lancement, il est fort possible que le début des activités était déjà désavantagé par une idée d'affaires inadéquate ou une préparation insuffisante (handicap de la naissance)⁴⁷. En général, 60 % des entreprises n'atteignent pas le cap d'un cinquième anniversaire⁴⁸. Selon les données 2019, le taux reste relativement stable : 61,9 % des propriétaires ont fermé avant la cinquième année d'activité, tandis que deux entreprises sur cinq (39,4 %) n'ont pas atteint leur troisième anniversaire (graphique 26).

Deux tiers des jeunes ayant déjà fermé une entreprise ont l'intention ou font des démarches pour entreprendre à nouveau.

Graphique 26 : Durée de vie de l'entreprise avant fermeture – Québec (Indice 2019)



© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l'entrepreneurship

⁴⁷ « Liability of newness », Stinchcombe, 1965.

⁴⁸ Indice entrepreneurial québécois 2017.

Près de 47 % des fermetures en moins de trois ans concernent les jeunes entrepreneurs de 18-34 ans. Les données 2019 révèlent également que 78,4 % des jeunes femmes immigrantes ferment leur entreprise dans les trois premières années.

Près d'un jeune sur deux ferme son entreprise avant d'atteindre trois ans d'activité.

Raisons des fermetures et secteurs

Les difficultés financières (pouvant être provoquées par le manque de clients) constituent la première raison de fermeture (20,9 % des cas). Les motifs personnels (divorce, maladie, naissance d'un enfant, etc.) suivent avec 17,1 % des réponses, mais avec une différence significative entre les hommes (13,2 %) et les femmes (24,1 %). Le fait de trouver un autre emploi a été mentionné par 6,9 % des répondants, une raison en particulier évoquée par les 35-49 ans (12,0 %), les hommes immigrants de cette catégorie d'âge le mentionnant dans 17,4 % des cas (14,8 % dans le cas des hommes immigrants de 18-34 ans).

Les secteurs d'activité les plus concernés par les fermetures d'entreprise en 2019 sont les suivants :

- Le commerce de détail : avec un taux de fermetures de 23,3 % et un taux de propriétaires de 8,4 % en 2019, ce secteur affiche un taux relatif de fermetures⁴⁹ de 2,77 : cela laisse envisager que les risques de fermeture prématurée sont élevés dans ce secteur.
- L'hébergement et les services de restauration : le taux de fermetures est de 7,6 %, tandis que le taux de propriétaires est de 2,7 %. Ce secteur affiche également un taux relatif de fermeture très élevé (2,81).
- Le secteur des services professionnels : celui-ci affiche un taux de fermetures de 17,0 %, mais un taux de propriétaires de 28,6 %. Le taux relatif de fermetures est faible (0,59), ce qui suggère que les entreprises de ce secteur ont une tendance à mieux résister.

⁴⁹ Taux relatif de fermetures : rapport entre le taux par secteurs des propriétaires ayant fermé une entreprise et le taux des propriétaires actifs dans le même secteur d'activité. Ainsi, un taux relatif d'un secteur de 1,00 signifie que le taux de fermetures dans ce secteur est égal au taux de propriétaires actifs. Si ce taux relatif pour un secteur est supérieur à 1,00, alors les entreprises dans ce secteur ont une tendance à fermer plus grande que la moyenne. Un taux relatif inférieur à 1,00 signifie que les entreprises de ce secteur survivent mieux que la moyenne.

A young woman with voluminous curly hair is smiling as she works on a silver laptop. She is wearing a light blue blazer over a black and white striped t-shirt. The setting appears to be a clothing store or boutique, with a white shelving unit and a clothing rack visible in the background. A large white number '4' is overlaid on the right side of the image.

4

Les 35-49 ans

4. LES 35 À 49 ANS : UNE GÉNÉRATION PLUS ENTREPRENEURIALE QUE JAMAIS

L'importance de la génération X (le groupe d'âge des 35 à 49 ans) parmi les entrepreneurs a déjà été mentionnée dans les dernières éditions de *l'Indice*. En 2019, la place de cette génération dans la chaîne entrepreneuriale est plus que jamais visible.

Cette année, la taille de l'échantillon et la qualité des données recueillies permettent une analyse plus fine qui confirme plus que jamais l'intérêt particulier des individus de ce groupe d'âge pour l'entrepreneuriat. Les taux d'intentions et de démarches des 35-49 ans dépassent clairement, pour la première fois dans l'histoire de *l'Indice*, les taux des jeunes de 18-34 ans.

Le terrain confirme également l'engouement de ce groupe d'âge :

- Entrepreneuriat Québec (fédérant la quasi-totalité des établissements d'enseignement québécois offrant notamment le cours Lancement d'une entreprise) indique qu'en dépit du plein emploi, le nombre d'inscriptions est en hausse constante (7 000 en 2019) et la moyenne d'âge est de 35 ans, avec une légère tendance à la hausse.
- Réseaux Emploi Entrepreneurship (Vaudreuil-Dorion), offrant également le cours Lancement d'une entreprise, a littéralement vu son ratio d'étudiants de 40 ans et plus doubler en deux ans pour s'établir à environ 30 %.

Cette plus grande propension à entreprendre de la génération X au Québec n'est pas banale et peut laisser présager une vague de nouvelles entreprises sans doute plus robustes. En effet, le groupe des 35-49 ans réunit de nombreux facteurs offrant des bases solides à la création ou à la reprise d'entreprise. Une récente étude du Massachusetts Institute of Technology⁵⁰ confirme

d'ailleurs que l'âge moyen des entrepreneurs américains ayant créé des entreprises à fort potentiel de croissance (*startups*) est de 42 ans.

Facteurs sous-jacents de la propension d'entreprendre des 35-49 ans

Bien sûr, en comparaison avec les jeunes de 18 à 34 ans, ces derniers démontrent une propension plus grande à prendre des risques par rapport aux plus âgés, ils bénéficient également de la possibilité d'une trajectoire entrepreneuriale plus longue. De plus, ils sont nettement privilégiés pour accéder à de nombreux programmes d'aide à l'entrepreneuriat, un avantage observé également dans les pays développés qui semblent davantage cibler la réussite de jeunes entrepreneurs. Par contre, les jeunes affichent un taux d'échec plus élevé, et leur expérience et leurs ressources, spécialement celles financières, sont généralement plus restreintes.

De leur côté, les 35-49 ans ont davantage d'expérience de travail⁵¹ ainsi qu'une meilleure situation financière, les deux favorisant l'émergence et la progression des intentions entrepreneuriales.

De plus, ce groupe d'âge est davantage doté d'un bon « capital social », des termes que l'on pourrait résumer par l'ensemble des ressources accessibles par un individu grâce à ses réseaux de connaissances⁵² (la sociologie parle aussi de « puissance des liens faibles »⁵³). Le capital social est d'ailleurs reconnu comme un facteur très important dans la réussite des nouveaux entrepreneurs. Ce capital social est aussi influencé par le capital humain (ensemble des connaissances, des savoir-faire, des compétences d'une personne) de l'entrepreneur⁵⁴.

⁵⁰ Azoulay, Jones, Kim et Miranda, 2020.

⁵¹ Marvel, Davis et Sproul, 2014.

⁵² Stam, Arzlanian et Elfring, 2014.

⁵³ Granovetter, 1983.

⁵⁴ Mosey et Wright, 2007.

Autre facteur positif à la réussite des 35-49 ans : l'espérance de vie active, suffisamment longue pour les entrepreneurs de ce groupe d'âge qui, en général, ne se retirent pas à l'âge légal de la retraite et dont l'horizon moyen de vie active s'élève à au moins 20 ans (alors que la durée moyenne de vie d'une entreprise est d'environ 10 ans).

De plus, au milieu de sa vie active, une personne peut souhaiter un changement de carrière. C'est en fait un phénomène bien documenté et qui prend de l'ampleur depuis quelques années. Les explications sont multiples : elles peuvent par exemple être liées au licenciement d'employés, à la fermeture d'entreprises, à la mobilité des employés, mais aussi à l'insatisfaction dans l'emploi courant (ex. : vouloir une meilleure conciliation travail-vie personnelle, vouloir des revenus plus élevés, etc.).

Les sous-sections qui suivent précisent les facteurs qui influencent les intentions et l'activité entrepreneuriale des 35-49 ans au Québec.

Forte culture entrepreneuriale chez les 35 à 49 ans

Les perceptions sur l'entrepreneuriat et sur les entrepreneurs⁵⁵ diffèrent peu entre les jeunes et les individus de 35 à 49 ans⁵⁶. Sur les huit mesures analysées, seulement trois montrent des valeurs inférieures chez les jeunes. Ainsi, les perceptions généralement positives des jeunes quant à l'entrepreneuriat et au « métier » d'entrepreneur se trouvent aussi présentes chez les 35-49 ans.

Entreprendre : le choix de carrière optimal – Pour la première fois de l'histoire de l'*Indice*, le premier choix de carrière pour les 35 à 49 ans est celui d'avoir son entreprise ou de travailler à son propre compte (39,4 %, tout juste sous le taux des jeunes)⁵⁷.

Satisfaction mitigée de l'emploi créant une brèche à l'entrepreneuriat – Parmi les

35 à 49 ans qui ont un emploi à temps plein, 67,4 % d'entre eux n'excluent pas un changement de carrière, comme employé ou entrepreneur, si les conditions favorables se rencontraient. Ce taux est élevé, considérant que ce groupe d'âge dispose encore d'une vie active suffisamment longue pour changer de carrière.

Perceptions sur la propension à prendre des risques, l'autoefficacité, la proactivité et la créativité

Depuis quelques années, l'*Indice* combine les résultats de plusieurs questions de son sondage afin de définir des indicateurs de perception⁵⁸ des individus quant à leur propension (ou non) à prendre des risques, à se sentir créatif, proactif et efficace (graphique 27). Ces indicateurs sont importants, puisqu'ils permettent de mesurer en quelque sorte la confiance d'un individu en ses capacités personnelles pour mener un projet entrepreneurial.

Pour la première fois de l'histoire de l'Indice, le premier choix de carrière pour les 35 à 49 ans est celui d'avoir son entreprise ou de travailler à son compte.

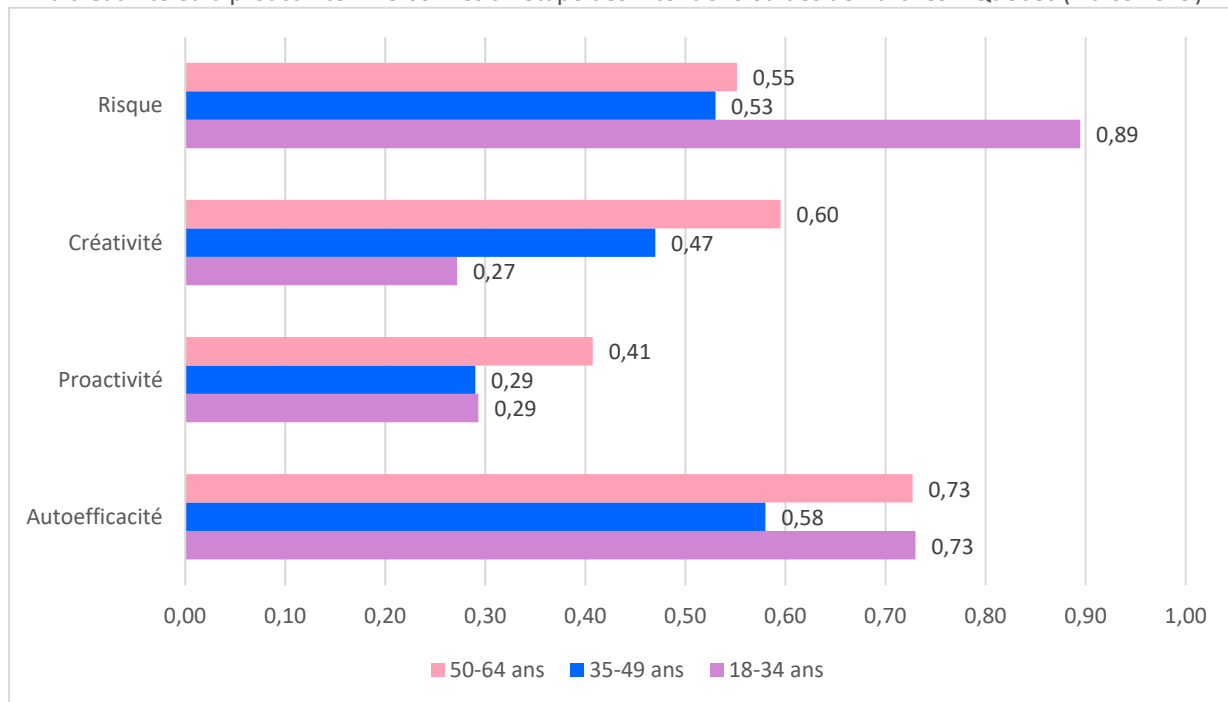
⁵⁵ Voir le tableau 1 (section « Culture entrepreneuriale »).

⁵⁶ Les indicateurs mesurés concernent l'ensemble de la population qui ne s'est pas déclaré comme propriétaire.

⁵⁷ Voir le tableau 2 (section « Culture entrepreneuriale »).

⁵⁸ Les méthodes de calcul pour ces indicateurs sont présentées dans la section « Culture entrepreneuriale ».

Graphique 27 : Moyennes des scores Z pour les perceptions sur la propension à prendre des risques, l'autoefficacité, la créativité et la proactivité – Personnes à l'étape des intentions ou des démarches – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneuriat

Sur la base des quatre indicateurs pris en considération, on peut constater que les jeunes présentent un score Z⁵⁹ significativement plus élevé par rapport aux 35-49 ans pour la propension à prendre des risques : cette propension des jeunes à prendre plus de risques a été confirmée tant par les éditions précédentes de *l'Indice* que par des études ailleurs dans le monde.

Précisons que le risque perçu concerne surtout le risque de perdre de l'argent ou le respect de son entourage en cas d'échec entrepreneurial, ainsi que celui financier (investissements risqués). Pour ceux qui n'ont pas encore lancé leur entreprise, l'évaluation de ce risque ne peut qu'être partielle. En ce sens, les données de *l'Indice* sur la perception du risque permettent davantage de prédire l'émergence des intentions que la volonté de rester entrepreneur.

Ajoutons que certaines études, dont *l'Indice*, ont démontré que la propension à prendre des risques est, en moyenne, plus faible chez les propriétaires que chez les individus situés à l'étape des intentions ou des démarches, ces derniers n'ayant pas encore une maîtrise expérimentée des risques associés à leur projet entrepreneurial⁶⁰.

La moyenne des scores Z pour la proactivité est identique entre les 35-49 ans et les 18-34 ans, alors que la créativité individuelle est significativement supérieure chez les premiers.

Chez les jeunes, la perception de l'autoefficacité est supérieure (0,73 contre 0,58 chez les 35-49 ans, mais l'écart est relativement peu significatif), conformément à une tendance reconnue chez les *milléniaux* d'avoir une estime de soi supérieure à celle qui a pu animer les générations plus âgées⁶¹.

⁵⁹ Score Z : valeur qui exprime l'écart de la valeur d'une variable pour un élément d'une population (ou un sous-groupe) par rapport à la moyenne de cette population, en déviations standard. Le score Z de l'ensemble de la population est, par définition, 0.

⁶⁰ Shapira, 1995; Hamidi, Wennmerg et Berglund, 2008; Macko et Tyszka, 2009.

⁶¹ Twenge et Campbell, 2008.

Liens entre l'expérience de travail, la confiance en soi et l'émergence des intentions d'entreprendre

Chez les employés à temps plein, la probabilité d'avoir un jour l'intention d'entreprendre est appuyée par une expérience de travail qui constitue une base importante à la création d'un projet entrepreneurial⁶².

Le taux d'intentions d'entreprendre des employés à temps plein est de 33,9 % pour le groupe des 35 à 49 ans et de 27,8 % pour les jeunes. Ainsi, la probabilité de développer de telles intentions parmi les employés à temps plein est supérieure de 22 % pour les 35-49 ans par rapport aux jeunes⁶³.

L'expérience de travail ressort également comme un facteur important sous-jacent à l'intention d'entreprendre chez les femmes de 35 à 49 ans : chez les employées à temps plein, elles sont 28,3 % à exprimer des telles intentions, dépassant pour la première fois le taux des femmes de 18 à 34 ans (24,6 %).

L'*Indice 2018* montrait une trajectoire entrepreneuriale un peu différente entre les hommes et les femmes, les premiers ayant une forte tendance à se lancer en raison d'une acceptation plus élevée du risque, alors que les femmes se basent davantage sur l'expérience acquise, retardant ainsi quelque peu l'activité entrepreneuriale.

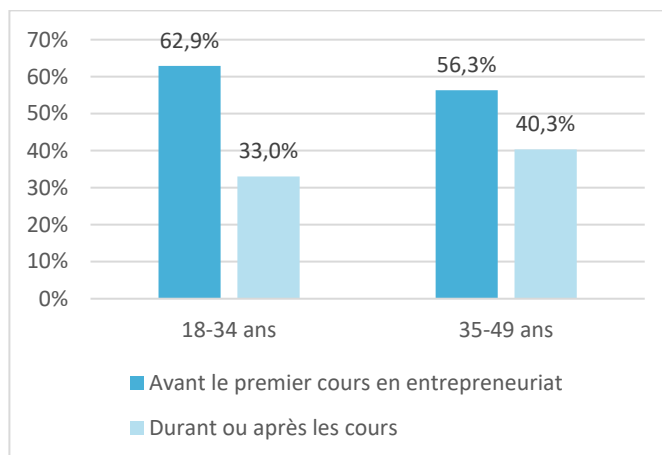
Le fait d'être à l'emploi à temps plein réduit légèrement la perception des jeunes quant aux connaissances et à l'expérience professionnelle nécessaires afin d'entreprendre, mais augmente celles du groupe des 35 à 49 ans. L'expérience professionnelle semble plus perçue comme un levier par ces derniers.

Cours en entrepreneuriat et intentions entrepreneuriales

Les cours de formation en entrepreneuriat s'avèrent déterminants, non seulement pour développer les compétences nécessaires à la création d'une nouvelle entreprise, mais aussi pour l'émergence des idées et des intentions entrepreneuriales.

Environ 21 % de l'ensemble de la population (excluant les entrepreneurs) ont suivi de tels cours, les jeunes apparaissant un peu plus enclins (25,9 %) que les 35 à 49 ans (22,2 %). Le premier rôle de ces cours en entrepreneuriat est de fournir des informations pour le développement de l'idée initiale (qui serait antérieure à ces cours). C'est surtout le cas pour les jeunes (62,9 % contre 56,3 % pour les 35 à 49 ans) (graphique 28).

Graphique 28 : Cours en entrepreneuriat et moment de l'émergence des intentions entrepreneuriales, par groupes d'âge – Personnes à l'étape des intentions ou en démarches – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Cependant, les cours en entrepreneuriat ont un plus grand impact dans l'émergence du désir d'entreprendre chez les 35-49 ans (dont 40,3 % déclarent que l'émergence de l'idée d'entreprendre s'est produite durant ou après les cours, contre seulement 33,0 % des jeunes).

⁶² Ce sont 68,2 % des personnes du groupe d'âge des 35 à 49 ans (non-propriétaires d'une entreprise) qui ont un emploi à temps plein. C'est le cas pour 58,5 % des jeunes de 18 à 34 ans (un quart des jeunes suivent des études à temps plein).

⁶³ $33,9 \% / 27,8 \% = 1,22$.

Motivations pour se lancer en affaires

Les 18-34 ans reconnaissent davantage de motivations pour se lancer en affaires. Pour chacune des motivations énoncées, les jeunes sont en effet relativement plus nombreux à les retenir parmi les facteurs qui ont façonné leurs intentions ou

Entreprendre pour des raisons financières : plus fréquent chez les 35-49 ans.

encouragé leurs démarches (sauf pour le souhait d'« être en contrôle de sa vie », retenu de façon similaire à l'étape des intentions pour les 18-34 ans et les 35 à 49). Il est à noter que pour les intentions comme pour les démarches, les motivations financières sont plus importantes chez les 35 à 49 ans (tableau 9). De plus, la plus grande différence entre les 18-34 ans et les 35-49 ans se trouve dans l'ambition de « gagner beaucoup d'argent » (plus importante pour les jeunes).

Tableau 9 : Motivation d'entreprendre (taux d'accord total) – Par groupes d'âge et par étapes dans la chaîne entrepreneuriale – Québec (Indice 2019)

Motivation	18-34 ans Intentions	35-49 ans Intentions	18-34 ans Démarches	35-49 ans Démarches
Désir d'accomplissement personnel, réaliser un rêve, une passion	57,9 %	48,2 %	52,8 %	41,4 %
Pour être en contrôle de ma vie	45,0 %	45,1 %	54,8 %	44,8 %
Le besoin d'indépendance (de ne pas avoir un patron)	51,6 %	42,1 %	44,9 %	40,7 %
Pour assurer une meilleure situation financière à ma famille	45,4 %	36,2 %	49,2 %	40,2 %
Pour augmenter mes revenus	45,5 %	35,0 %	47,7 %	40,2 %
Mieux concilier travail et famille	36,2 %	31,2 %	43,4 %	37,2 %
Pour exploiter une bonne idée d'affaires	38,6 %	29,1 %	40,6 %	37,7 %
Le besoin d'avoir un revenu suffisant pour survivre	38,6 %	28,9 %	38,0 %	29,9 %
Pour gagner beaucoup d'argent	42,4 %	24,4 %	41,5 %	25,3 %
Pour faire quelque chose d'utile pour la société	34,0 %	27,3 %	40,1 %	27,0 %
Pour arriver à une meilleure position dans la société	27,9 %	19,6 %	40,8 %	23,8 %
Revenus insuffisants à la retraite	18,9 %	16,7 %	25,6 %	22,0 %
Insatisfaction avec mon ancien emploi	14,3 %	14,2 %	32,7 %	21,5 %
Pour suivre l'exemple d'une personne que j'admirais	19,2 %	10,6 %	32,9 %	17,1 %
Difficultés de faire imposer mes idées autrement	14,4 %	10,8 %	26,1 %	13,1 %
Pour continuer la tradition familiale	16,3 %	6,1 %	24,8 %	12,5 %

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Création d'emplois et secteurs d'activité lors des démarches

Les 35 à 49 ans sont plus nombreux que les jeunes à vouloir se lancer en affaires sans envisager la création d'autres emplois que le leur (27,8 % contre 18,7 %). Par contre, les groupes se rejoignent lorsque les perspectives d'embauche dépassent les 10 employés (8,4 %).

Les jeunes montrent une forte préférence pour le commerce de détail (plus d'un sur quatre), alors que les 35 à 49 ans s'orientent davantage vers les secteurs dont l'expertise implique une bonne expérience de travail, comme les secteurs de la construction, de la fabrication, des soins de santé ou des services d'enseignement (tableau 10).

Tableau 10 : Secteurs envisagés par les « démarcheurs » – Par groupes d'âge – Québec (*Indice 2019*)

Principaux secteurs convoités	18-34 ans	35-49 ans
Commerce de détail	26,4 %	14,0 %
Services professionnels, scientifiques et techniques (services juridiques, comptables, architecture, génie, arpentage, etc.)	21,8 %	21,2 %
Autres services, sauf les administrations publiques (réparation et entretien, services personnels et de blanchissage, etc.)	13,7 %	12,0 %
Arts, spectacles et loisirs	13,4 %	9,4 %
Construction	4,7 %	8,0 %
Finance et assurances	4,6 %	3,2 %
Hébergement et services de restauration	3,5 %	4,0 %
Soins de santé et assistance sociale	2,6 %	7,6 %
Industrie de l'information et industrie culturelle	1,4 %	1,9 %
Fabrication	1,1 %	3,0 %
Commerce de gros	0,9 %	4,9 %
Services d'enseignement	0,8 %	3,6 %

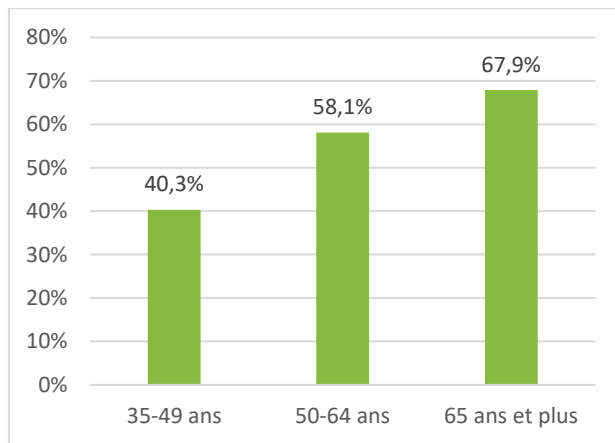
© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Se lancer avant ou après 35 ans : caractéristiques des propriétaires

Les données de l'*Indice 2019* permettent de reconnaître des différences entre les entrepreneurs qui se sont lancés en affaires à un jeune âge (18 à 34 ans) et ceux qui ont débuté après leur 35^e anniversaire.

Sur l'ensemble des propriétaires actuels (incluant ceux qui ont actuellement moins de 35 ans), 46,4 % se sont lancés une première fois en affaires après leur 35^e anniversaire. Une majorité des propriétaires âgés de 50 ans et plus se sont lancés en affaires après avoir atteint 35 ans (58,1 %), la part augmentant avec l'âge des propriétaires (graphique 29).

Graphique 29 : Taux des propriétaires qui ont débuté en affaires après 35 ans – Par groupes d'âge actuel – Québec (*Indice 2019*)

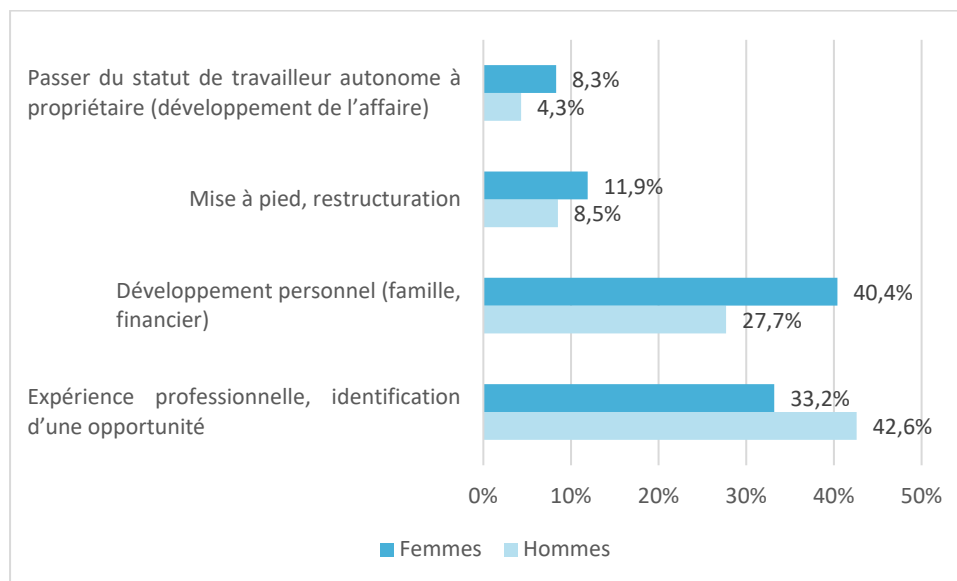


© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Raisons d'attendre 35 ans avant de se lancer en affaires

Les raisons de se lancer en affaires après 35 ans diffèrent grandement entre les hommes et les femmes (graphique 30). L'expérience professionnelle acquise et l'identification d'une occasion d'affaires jouent un rôle déterminant pour les hommes, tandis que les femmes reconnaissent l'importance de l'expérience professionnelle, mais portent une attention particulière au développement personnel et à l'amélioration de leur situation financière. Les instabilités du marché de travail (mises à pied, restructuration) jouent un rôle moins important dans les motivations de ce groupe.

Graphique 30 : Motivation principale pour se lancer en affaires après 35 ans, par sexes – Propriétaires de 35 ans et plus – Québec (*Indice 2019*)



© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Y a-t-il un lien entre se lancer en affaires après 35 ans, la taille de l'entreprise et sa croissance?

Les jeunes qui se lancent en affaires, en général, entrevoient le développement d'une entreprise de plus grande envergure que ce que semblent envisager les entrepreneurs débutant après 35 ans. Cependant, dans la tranche des entreprises de plus de 50 employés, les

données de l'*Indice* montrent qu'elles ont été lancées en plus grand nombre par des entrepreneurs ayant 35 ans et plus au moment de la création (majoritairement des hommes). Habituellement, un entrepreneur débutant

avec une équipe complète augmente les chances de donner un bon élan à la croissance de l'entreprise.

Entreprendre avant 35 ans : trois aspects importants

- **Les hommes ont tendance à se lancer en affaires plus tôt que les femmes.** Ainsi, 58,9 % des hommes propriétaires ont débuté leur première entreprise avant 35 ans (47,5 % pour les femmes).
- **Reprendre ou acheter une entreprise : davantage avant 35 ans.** En effet, 25,7 % des propriétaires qui se sont lancés en affaires avant 35 ans nous indiquent avoir repris ou acheté une entreprise, contre 16,4 % chez les propriétaires qui se sont lancés entre 35 et 49 ans. Débuter en affaires par une reprise ou un achat implique un début d'activité entrepreneuriale avec une entreprise établie et donc relativement plus grande : la taille médiane (le point milieu parmi les choix de tailles possibles)⁶⁴ d'une entreprise achetée ou reprise par un entrepreneur débutant est de 6 à 10 employés, alors que les toutes

nouvelles entreprises sont majoritairement créées sans aucun employé, ce qui est le cas de 63,6 % des nouveaux propriétaires. En somme, les entrepreneurs qui se sont lancés avant 35 ans, plus nombreux à avoir repris ou acheté une entreprise, se trouvent à avoir un « avantage initial » plus grand (que les 35-49 ans) en ce qui a trait à l'ampleur de l'entreprise.

- **De plus, les hommes ont plus souvent repris ou acheté une entreprise existante** (30,7 % contre 15,7 % pour les femmes). Les propriétaires hommes qui se sont lancés avant 35 ans ont été 64,8 % à créer une nouvelle entreprise, contre 75,6 % pour ceux qui se sont lancés après 35 ans (81,6 % et 86,9 % respectivement pour les femmes).

Dans le tableau 11, seuls les propriétaires actuellement âgés de 50 ans et plus sont pris en compte, afin de disposer d'un intervalle de temps suffisant pour comparer la croissance des entreprises (tableau 12). Les propriétaires ayant débuté avant 35 ans ont ainsi une expérience d'au moins 15 ans en tant que propriétaires.

Tableau 11 : Taille de l'entreprise au moment de se lancer en affaires – Par sexes et le moment de la vie (avant ou après 35 ans) – Québec (Indice 2019)

N ^{bre} d'employés	Hommes		Femmes	
	AVANT 35 ans	AVANT 35 ans	APRÈS 35 ans	APRÈS 35 ans
0 à 3	61,8 %	83,8 %	72,9 %	90,5 %
4 à 10	20,1 %	9,5 %	10,5 %	7,3 %
11 à 50	12,1 %	2,4 %	7,8 %	1,4 %
Plus de 50	6,1 %	3,5 %	8,1 %	0,5 %

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l'entrepreneurship

Les données des tableaux 11 et 12 montrent que l'entreprise est plus développée lorsque l'entrepreneur a débuté tôt, en particulier du côté des hommes : ceux ayant commencé jeunes sont passés – entre le début de leur activité et aujourd'hui – d'une part de 18,2 % à 60,6 % à détenir une entreprise de plus de 11 employés⁶⁵.

⁶⁴ La valeur médiane d'une variable par intervalles et celle qui sépare l'ensemble de l'échantillon en deux moitiés égales numériquement; elle est utilisée surtout lorsque la moyenne d'une variable ne peut pas être calculée.

⁶⁵ Les données collectées ne permettent pas de prendre en compte les anciens propriétaires ayant fermé ou vendu leur entreprise sans être redevenus ensuite propriétaires.

Pour les hommes qui se sont lancés après 35 ans, cette progression reste importante avec un taux passant de 15,9 % au début à 44,6 % aujourd’hui. La même tendance s’observe du côté des femmes propriétaires d’une entreprise de plus de 11 employés, avec des taux

cependant plus faibles (pour celles qui ont débuté en affaires avant 35 ans : de 5,9 % à 23,6 % entre le début et aujourd’hui; pour celles qui ont débuté après 35 ans : de 1,9 % à 14,6 %).

Tableau 12 : Taille de l’entreprise actuelle – Par sexes et le moment de la vie (avant ou après 35 ans) – Québec
(Indice 2019)

N ^b re d’employés	Hommes		Femmes	
	AVANT 35 ans	AVANT 35 ans	APRÈS 35 ans	APRÈS 35 ans
0 à 3	22,5 %	59,3 %	36,1 %	72,6 %
4 à 10	16,6 %	17,1 %	19,2 %	11,9 %
11 à 50	33,6 %	17,5 %	24,4 %	12,5 %
Plus de 50	27,0 %	6,1 %	20,2 %	2,1 %

© *Indice entrepreneurial québécois 2019* de la Fondation de l’entrepreneuriat

Taux de fermetures des entreprises créées avant ou après 35 ans

Parmi les jeunes entrepreneurs de 18 à 34 ans ayant fermé une entreprise sans en avoir créé une nouvelle, 62,1 % l’ont fermé avant qu’elle dépasse le cap des trois premières années d’existence. Ce taux est particulièrement élevé : il est près du double des 35 à 49 ans qui ont fermé leur première entreprise avant la troisième année d’activité (35,8 %).

Cependant, cette fermeture n’altère pas nécessairement leur goût des affaires : 72,1 % des jeunes qui ont fermé leur première entreprise sans avoir repris une nouvelle activité entrepreneuriale ont toutefois l’intention de se relancer. C’est aussi le cas pour 59,8 % des 35-49 ans.

Soutien souhaité pour développer les affaires

La taille de l’entreprise a une certaine influence sur le soutien souhaité par les entrepreneurs.

Ainsi, en prenant en compte l’ensemble des propriétaires, ceux qui ont débuté en affaires avant 35 ans déclarent à 62,5 % avoir besoin d’au moins une forme de soutien pour développer les affaires. Ceux qui ont débuté après 35 ans sont 54,8 % à l’espérer. En ne prenant en compte que les propriétaires d’entreprises avec employés – qui sont généralement plus enclins à

envisager une croissance –, les taux deviennent similaires entre ceux qui ont commencé tôt (63,5 %) et ceux qui ont commencé plus tard (64,7 %).

En ce qui concerne les formes de soutien souhaitées, 48,2 % des propriétaires ayant débuté avant 35 ans ont surtout besoin de conseils spécialisés (juridique, fiscal, comptable). C’est le cas de 37,5 % de ceux devenus entrepreneurs après 35 ans. Le besoin d’un accompagnement par un entrepreneur d’expérience (mentor) est plus fréquent chez ceux ayant commencé après 35 ans (35,1 % contre 27,5 % pour ceux qui ont débuté jeunes). Ils réclament aussi nettement plus un accès à des réseaux d’entrepreneurs (40,9 % contre 25,9 %), ce qui suggère un possible sentiment d’isolement des entrepreneurs se lançant plus tard en affaires.



5

Les 50-64 ans

5. SE LANCER APRÈS 50 ANS : LA NOUVELLE VAGUE ENTREPRENEURIALE

Les données concernant les propriétaires de la présente section s'appuient sur le sondage des phases I et II de l'*Indice*. Voir la section « Méthodologie » pour de plus amples renseignements.

Au Québec, comme ailleurs sur la planète, la place des personnes de 50 à 64 ans dans la création d'entreprises est rarement considérée, que ce soit dans la recherche scientifique ou dans les politiques de soutien à l'entrepreneuriat.

On parle d'entrepreneuriat « gris », d'entrepreneuriat « seigneur » ou encore d'entrepreneuriat « du troisième âge » pour les personnes de 50 ans et plus avec l'intention d'entreprendre (incluant le travail autonome). L'importance économique de l'entrepreneuriat *gris* se mesure d'abord dans l'activité en tant que telle, éventuellement dans la création d'emplois, mais également dans la diminution de la pression sur le système social lorsqu'il s'agit d'un entrepreneuriat par nécessité, quand ces personnes deviennent des contributeurs à ce système au lieu d'être des bénéficiaires.

Les recherches existantes sur l'entrepreneuriat de ce groupe d'âge pointent en particulier sur les avantages d'une longue expérience professionnelle, un capital humain et social développé, une situation financière sécurisée⁶⁶ ou encore une lecture plus juste de leurs capacités personnelles et professionnelles⁶⁷.

Taux d'intentions et de démarches spectaculaires

L'*Indice 2019* montre que le taux d'intentions d'entreprendre parmi les 50 à 64 ans s'élève à 16,1 %, ce qui est très proche de la moyenne (19,5 %), en plus d'avoir connu un bond entre 2018 et 2019, passant de 11,5 % à 16,1 %. Même croissance remarquable concernant le nombre d'individus en démarches de ce groupe et qui a augmenté d'environ 45 %, passant de 5,5 % en 2018 à 8,0 % en 2019!

Croissance de 45 % du taux de démarches des 50-64 ans.

Présence évidente parmi les propriétaires d'entreprises déjà établis

Pour les 50 ans et plus, rappelons que le taux de propriétaires est maximal⁶⁸ : 11,1 % de la population de 50 à 64 ans s'est déclarée propriétaire d'au moins une entreprise et la moitié de l'ensemble des propriétaires d'entreprises (49,7 %) se trouve dans ce groupe d'âge. À noter que 47,9 % des entreprises avec plus de 50 employés ont comme propriétaires des personnes de 50 ans et plus. Leur poids et leur importance parmi les entrepreneurs ont été observés de manière similaire partout dans le monde.

Les personnes de 50 ans et plus contribuent donc de manière notable au dynamisme entrepreneurial du Québec. Les sous-sections qui suivent se penchent sur ce qui caractérise les intentions et les démarches des individus de ce groupe d'âge.

Éléments de la culture entrepreneuriale

Nous avons vu dans la section sur la culture entrepreneuriale que le groupe des 50-64 ans choisit, pour la première fois dans l'histoire de l'*Indice*, le fait d'entreprendre (incluant le travail autonome) comme carrière optimale. Travailler comme employé (que ce soit dans une PME, une grande entreprise ou pour le gouvernement) n'est plus le choix de prédilection de cette tranche d'âge.

Sur les divers facteurs (graphique 31) influençant l'émergence des intentions entrepreneuriales (la perception du risque entrepreneurial, la créativité, la proactivité et le sentiment d'autoefficacité), les 50-64 ans obtiennent à l'étape des intentions ou des démarches des résultats globalement supérieurs aux plus jeunes, sauf pour la prise de risque.

⁶⁶ Halvorsen et Chen, 2019; Halvorsen et Morrow-Howell, 2017; Weber et Schaper, 2004; Cannon, 2008.

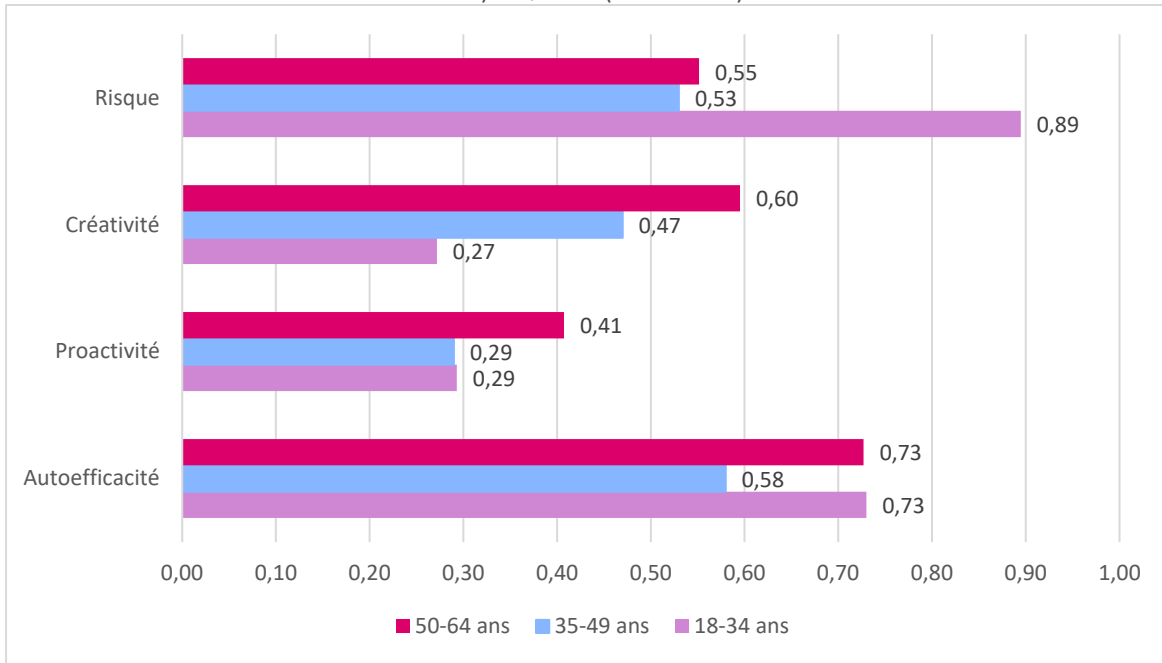
⁶⁷ Forbes, 2005.

⁶⁸ Voir la section 3.

De plus, parmi les personnes qui ne font pas partie de la chaîne entrepreneuriale (intentions, démarches, propriétaires, fermetures), ce sont celles du groupe des

50-64 ans qui montrent la perception la plus positive quant à leur expérience professionnelle et sa pertinence pour mener un éventuel projet d'entreprise.

Graphique 31 : Moyenne des scores Z pour les perceptions sur la propension à prendre des risques, l'autoefficacité, la créativité et la proactivité – Par groupes d'âge (personnes exprimant l'intention de se lancer en affaires ou à l'étape des démarches) – Québec (Indice 2019) – Scores Z

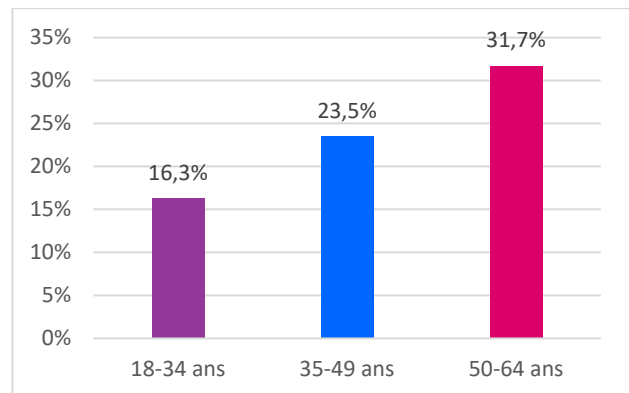


© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l'entrepreneurship

En fait, seule la propension à prendre des risques est réduite par l'âge. Ce dernier élément est par ailleurs confirmé par la totalité des études analysant la relation entre la prise de risque et l'âge.

Enfin, comme l'indique le graphique 32, les capacités financières apparaissent plus solides chez les 50-64 ans.

Graphique 32 : Taux des personnes avec des intentions ou en démarches avec un revenu individuel annuel de 80 000 \$ et plus – Par groupes d'âge – Québec (Indice 2019)



© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l'entrepreneurship

Il semblerait que le niveau de revenus relativement plus élevé réduit l'entrepreneuriat de nécessité des 50-64 ans (8,4 % des personnes de ce groupe ont des revenus inférieurs à 20 000 \$, comparativement à 21,2 % chez les jeunes).

Taux d'intentions : obstacles et motivations

Toutefois, l'insuffisance des ressources financières est, quel que soit l'âge ou le sexe, le premier obstacle du passage entre les intentions et les démarches. Cet obstacle est mentionné par une majorité de répondants dans toutes les catégories, sauf pour les hommes de 50 à 64 ans, qui sont relativement moins nombreux à le mentionner (38,9 %), conformément à une situation financière a priori plus solide. Les femmes du même groupe l'indiquent à 50,4 %, bien plus souvent que les hommes de ce groupe d'âge, mais moins que les hommes et les femmes des autres groupes d'âge (entre 56,8 % et 59,6 %).

Les problèmes de santé arrivent au second rang des obstacles. Ils sont mentionnés par 10,9 % des 50-64 ans (0,9 % des jeunes; 2,2 % des 35-49 ans). Le manque de connaissances nécessaires est reconnu comme principal obstacle par seulement 2,5 % des 50-64 ans (comparativement à 12,7 % pour les jeunes et à 4,2 % pour les 35-49 ans).

Pour les 50-64 ans, les intentions sont d'abord motivées par le désir d'accomplissement personnel avec 59,5 % de ce groupe étant *très en accord*, au-dessus de 57,9 % pour les 35-49 ans et 48,2 % pour les 18-34 ans. Cet écart suggère une sensibilité particulière des personnes plus âgées pour, enfin, poursuivre un rêve.

« Gagner beaucoup d'argent » est moins souvent mentionné (14,9 % des 50-64 ans sont *très en accord*, 42,3 % pour les jeunes). Complémentaire à cette motivation, celle relative aux craintes de « revenus insuffisants à la retraite » reçoit 58,3 % des opinions (*très ou plutôt en accord*), comparativement à une part de 46,0 % chez les jeunes de 18 à 34 ans.

S'accomplir est la principale motivation d'entreprendre des 50-64 ans, et les finances et la santé sont les obstacles les plus importants.

Moins considérés dans les dispositifs d'aide à l'entrepreneuriat, les 50-64 ans croient – plus que les autres groupes – que le début des démarches dépend de conditions spécifiques de l'accès au financement, telles que les taux bancaires réduits, des services professionnels avantageux, etc. (46,7 % des 50-64 ans, 39,6 % chez les jeunes).

L'accompagnement d'un conseiller à la création de l'entreprise est considéré comme très important pour 36,7 % des 50-64 ans, ce qui est légèrement supérieur aux autres groupes (33,6 % pour les jeunes et 30,3 % pour les 35-49 ans). Ce besoin peut sans doute témoigner d'une volonté d'agir mieux, plus rapidement.

Pour ceux qui n'en sont encore qu'à l'étape des intentions, l'horizon de temps estimé pour effectuer les démarches et démarrer l'entreprise semble déterminant : 64,9 % des 50-64 ans veulent démarrer en l'espace de trois ans (38,2 % pour les 18-34 ans et 40,1 % pour les 35-49 ans).

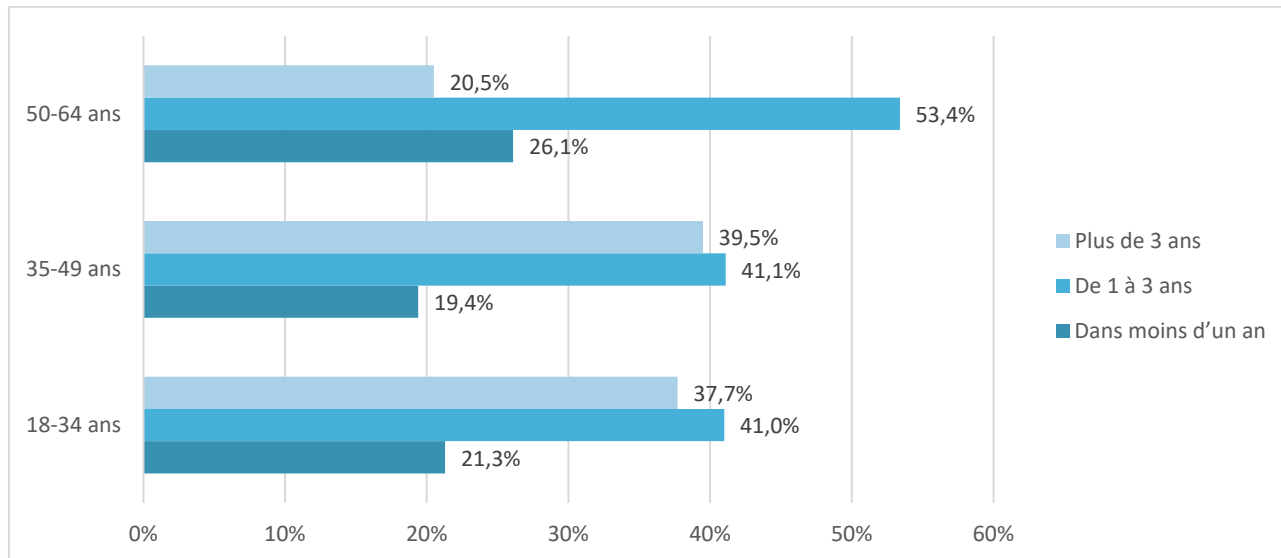
Les démarches... *Tempus fugit* (le temps presse)!

À l'étape des démarches, 40,9 % des répondants de 50-64 ans envisagent le travail autonome comme modalité de se lancer en affaires, une part nettement supérieure à celle des jeunes (18,7 %) ou des 35-49 ans (27,8 %).

En toute logique, envisager la création de 10 emplois dès le début de l'entreprise est plus rare; 2,8 % seulement des 50-64 ans le prévoyant, et exclusivement par les hommes, alors que cette part s'élève à 8,4 % pour les autres groupes d'âge. Pourtant, les investissements d'envergure sont envisagés par les 50-64 ans (8,8 % indiquent des investissements de 500 000 \$, contre 7,8 % pour les 18-34 ans et 8,7 % pour les 35-49 ans).

Le temps nécessaire entre l'étape des démarches et la mise en activité de l'entreprise tend à diminuer avec l'âge (graphique 33). En effet, 79,5 % des 50-64 ans estiment débiter dans moins de trois ans, alors que ce taux se limite à 60,5 % pour les 35-49 ans et à 62,3 % pour les jeunes. Un temps estimé plus court pour la mise en activité de l'entreprise envisagée est associé avec une probabilité plus grande de finaliser ces démarches et de rendre l'entreprise opérationnelle. Les 50-64 ans se trouvent dans une meilleure position à cet égard.

Graphique 33 : Temps estimé jusqu'à la mise en activité de l'entreprise envisagée – Personnes à l'étape des démarches, par groupes d'âge – Québec (Indice 2019)



© Indice entrepreneurial québécois 2019 de la Fondation de l'entrepreneurship

Obstacles lors des démarches

Sur les 16 obstacles identifiés, la difficulté de passer à l'action semble être moins ressentie par les 50-64 ans (beaucoup moins nombreux à mentionner *très difficile* ou *assez difficile à contourner*) :

- 15,1 % des 50-64 ans reconnaissent l'insuffisance des économies personnelles comme *très difficile* à contourner, contre 28,7 % pour les jeunes et 25,5 % pour les 35-49 ans;
- 8,3 % des 50-64 ans considèrent l'insuffisance du financement privé comme *très difficile* à contourner, contre 23,9 % chez les jeunes et 19,3 % chez les 35 à 49 ans.

Sans la contribution des 50 à 64 ans, le taux global des propriétaires passerait de 6,2 % à 5,4 %.

L'intention d'investir en innovation dès la première année ou avant même de débiter est similaire entre les différents groupes d'âge (52,2 % pour les 50-64 ans, contre une moyenne globale de 52,4 %). Par contre, les 50-64 ans sont plus orientés vers le marché local : seuls 13,5 % envisagent des activités à l'international dès la première année, alors que la moyenne globale est évaluée à 21,6 %.

Ajoutons que la méconnaissance ou la difficulté d'accéder à des programmes spécifiques d'aide pourrait expliquer pourquoi la majorité des « démarcheurs » de 50-64 ans (56,2 %) n'a fait aucune sollicitation d'aide auprès des organismes voués à l'entrepreneuriat (contre 32,7 % chez les jeunes et 46,3 % chez les 35-49 ans). Néanmoins, le niveau de satisfaction quant à la qualité de l'aide est similaire pour les « démarcheurs », quel que soit le groupe.

Par contre, les « démarcheurs » de 50-64 ans souhaitent davantage être accompagnés par des entrepreneurs d'expérience (37,3 %, contre 27,8 % pour les jeunes et 24,6 % pour les 35-49 ans). Cela s'explique peut-être par le fait que dans cette tranche d'âge, il est plus fréquent d'avoir la sagesse de constater que *nous savons que nous ne savons pas...*

Qui sont les propriétaires qui entreprennent à partir de 50 ans?

Ensemble des propriétaires : ce sont 13,9 % de l'ensemble des propriétaires actuels qui se sont lancés en affaires après leur 50^e anniversaire, les hommes et les femmes étant quasiment à égalité (respectivement 51,3 % et 48,7 %). Sans la contribution de ce groupe

d'âge, le taux global des propriétaires se réduirait de 6,2 % à 5,4 %.

Taille des entreprises : les entreprises des propriétaires de 50-64 ans qui ont débuté en affaires après 50 ans sont généralement très petites. En effet, 57,2 % n'ont aucun employé (48,8 % pour les hommes et 66,0 % pour les femmes). Ils sont 30,4 % à avoir entre 1 et 3 employés (31,4 % pour les hommes, 29,3 % pour les femmes), tandis que 8,0 % embauchent 11 employés et plus, avec une prédominance plus marquée des hommes (14,5 % contre 1,2 % pour les femmes).

Nouveaux propriétaires : lorsque nous jetons un coup d'œil aux nouveaux propriétaires (en activité depuis moins d'un an) pour l'année 2019, 32,4 % des nouveaux propriétaires⁶⁹ ont plus de 50 ans, ce taux étant largement en hausse par rapport à celui de 2016 (20,3 %). Les données révèlent que dans 85,1 % des cas, il s'agit de la seule entreprise détenue, donc un vrai début entrepreneurial, et que les femmes sont majoritaires⁷⁰ (57,9 % contre 42,1 % d'hommes, une tendance également observée aux États-Unis^{71,72}).

En 2019, un nouveau propriétaire sur trois appartient au groupe des 50-64 ans (2016 : un sur cinq).

Taille des entreprises des nouveaux propriétaires : néanmoins, la taille de ces nouvelles entreprises est généralement plus petite. Si la part des nouveaux propriétaires sans employés est pratiquement la même quel que soit l'âge (46,0 % pour les 50-64 ans, 47,0 % pour les jeunes et 48,7 % pour les 35-49 ans), les 50 à 64 ans sont surtout représentés parmi les entreprises de 1 à 3 employés. Par contre, les taux de nouvelles entreprises avec 50 employés et plus sont similaires entre les groupes d'âge (5,0 % pour les jeunes, 4,7 % pour les 35-49 ans et 5,1 % pour les 50-64 ans).

Secteurs d'activité et marchés : de plus, les nouveaux entrepreneurs de 50-64 ans sont très souvent ceux qui peuvent mettre à profit une importante expérience de travail dans les services professionnels : 30,2 % de ce groupe d'âge (34,0 % d'hommes, 26,1 % de femmes). Suivent ensuite les secteurs des autres services (9,3 %), du commerce de détail (7,5 % avec une certaine surreprésentation des femmes, à 9,9 %), des soins de santé et services médicaux (7,0 %) et de la fabrication (6,6 %). De plus, ils sont 16,9 % à déclarer faire des ventes à l'international (22,6 % des hommes et 11,0 % des femmes).

Globalement, l'*Indice 2019* permet de souligner que les entrepreneurs plus âgés occupent une place tout à fait significative dans la chaîne entrepreneuriale et qu'ils font assurément partie de la nouvelle vague entrepreneuriale québécoise.

⁶⁹ Nouveaux propriétaires : personnes qui ont créé ou pris en possession une entreprise durant la dernière année.

⁷⁰ Ces résultats sont à prendre avec précaution : le nombre de répondants est faible dans ces catégories et est donc associé à une importante marge d'erreur.

⁷¹ Zissimopoulos et Karoly, 2009.

⁷² Les études dans le domaine sont très rares.

CONCLUSION

Un moment privilégié dans l'histoire entrepreneuriale du Québec

Onze ans après sa création, l'*Indice* nous permet à nouveau d'être les témoins d'un moment privilégié du développement de la culture entrepreneuriale au Québec, celui de « tous les possibles ».

Nous avons vu au fil des ans les taux d'intentions et de démarches tripler, et ce, principalement par le dynamisme des jeunes (le groupe des 18 à 34 ans). Les grands efforts des gouvernements et des acteurs de l'entrepreneuriat afin de stimuler ce potentiel entrepreneurial ont donc porté fruit.

L'*Indice* nous permet de prendre un certain recul et de constater que « l'explosion » des taux d'intentions de ce groupe se stabilise, mais à des niveaux encore très forts (un tiers des jeunes désire entreprendre en 2019!). Il nous permet de voir qu'en parallèle, cette stabilisation a provoqué un glissement vers les « indécis », c'est-à-dire les jeunes qui n'écartent pas l'option d'entreprendre un jour, mais qui ne s'engagent pas pour le moment dans l'aventure (un taux qui est passé de 14,9 % en 2018 à 22,7 % en 2019).

Des conditions socioéconomiques polarisantes

Nous avons vu qu'un jeune sur deux ferme son entreprise avant d'atteindre sa troisième année d'activité, et que ce bilan était surtout dû au taux de fermetures chez les jeunes hommes (ils ferment trois fois plus que les jeunes femmes). Même si une attention particulière doit sans doute être portée à ce groupe démographique, un fort taux de fermetures est bien sûr davantage attendu chez les jeunes. C'est le lot de l'inexpérience et c'est une possibilité d'autant plus attendue considérant le marché du travail qui n'a jamais été aussi florissant au Québec et qui est très attractif.

Toutefois, le rapport entre le taux de fermetures et celui des propriétaires chez les jeunes (trois fois plus de fermetures que de propriétaires) pèse lourd sur le système. Sélectionnons-nous suffisamment bien les projets qui passent dans le « circuit » de l'écosystème d'accompagnement et de financement des

entrepreneurs? Portons-nous assez attention aux compétences et au mieux-être des jeunes entrepreneurs, pourtant entourés d'un nombre appréciable de structures de soutien, tels les incubateurs, les accélérateurs et les espaces de cotravail?

L'*Indice* nous montre qu'à un bout de ce portrait des fermetures, il y a l'entrepreneuriat de nécessité (entreprendre par dépit, faute d'avoir trouvé LE bon emploi). C'est d'ailleurs le lot de beaucoup de jeunes entrepreneurs d'origine immigrante (particulièrement chez les jeunes femmes du groupe qui sont 78,4 % à avoir fermé leur entreprise avant d'atteindre le cap des trois ans d'activité).

Le récent *Portrait de l'écosystème startup de Montréal 2020* de Bonjour Startup Montréal (réalisé en partenariat avec l'IEBN) nous montre qu'à l'autre bout du portrait des fermetures, il y a aussi – dans certains cas – des décrochages au moment de la croissance des *startups*⁷³, notamment par défaillance du modèle d'affaires, par insuffisance de financement, ou par difficulté d'attraction et de rétention d'employés qualifiés.

Comme piste de solution, le rapport souligne d'ailleurs la nécessité d'une meilleure coopération entre les *startups* et les grandes entreprises. D'un côté, cela apporte un soutien financier, de l'expérience et un réseau d'affaires aux *startups*, et de l'autre, ces dernières sont en mesure d'infuser une bonne dose d'innovation dans ces grandes entreprises.

Entre-temps, que faisons-nous si on n'entreprend pas alors qu'on est jeune? On prend de l'expérience! Nous l'avons vu dans l'*Indice*, la carrière professionnelle contribue à plusieurs choses... Les assises financières se solidifient, et l'acquisition de connaissances stratégiques se poursuit (tant par les études universitaires que par l'expérience professionnelle). Pour tous ces jeunes indécis qui n'excluent pas un jour de se lancer en affaires, les carrières professionnelles sont une véritable antichambre à l'entrepreneuriat. Rappelons ici le chiffre éloquent d'une récente étude menée par Femmessor en

⁷³ Les *startups* sont définies par les auteurs de l'étude comme étant de « jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance ».

collaboration avec Rouge Canari et Léger⁷⁴ : 60 % des employés et des cadres à temps plein démontrent de l'intérêt pour l'actionnariat.

Alors, l'âge est-il un gage de la réussite?

L'*Indice 2019* nous indique que l'âge n'est pas une garantie absolue de la réussite entrepreneuriale avec un grand R. Rappelons que le point de bascule étant établi dans l'*Indice* au fait d'avoir démarré avant ou après 35 ans. Cependant, nous avons vu que lorsque les entreprises sont lancées à un plus jeune âge (qu'elles aient ou non l'étiquette de *startup*), elles ont plus de chances d'être de plus grande envergure, d'avoir un nombre plus élevé d'employés et de démontrer une volonté plus importante d'internationalisation, que les entreprises lancées par des entrepreneurs ayant passé le cap des 35 ans. Pour ces derniers, si la croissance et l'internationalisation sont un peu moins au rendez-vous, c'est la pérennité de leur entreprise qui est davantage assurée. Des entreprises peut-être un peu moins « grandes », mais qui survivent mieux aux affres du temps.

Un grand mouvement

Nous sommes les témoins d'un moment privilégié, car nous voyons ce grand mouvement entrepreneurial prendre aussi racine chez les 35-49 ans. Pour la première fois dans l'histoire de l'*Indice*, le taux d'intentions d'entreprendre de ce groupe est plus élevé que celui des jeunes (certes de très peu [1 %], mais quand même!). Ensuite, ces dernières années, l'*Indice* nous avait permis de constater que le taux de démarches des 35-49 ans talonne celui des jeunes, mais il n'a jamais dépassé si clairement ce groupe (+3,6 points de pourcentage en 2019)! De plus, les 35-49 ans représentent le tiers des nouvelles démarches effectuées dans la dernière année.

Cette hausse des intentions et des démarches chez les 35-49 ans est due à une autre tendance notée par l'*Indice* : la vigueur confirmée de l'entrepreneuriat féminin. Les efforts concertés des dernières années portés par les différents acteurs spécialisés de l'écosystème portent visiblement fruit. Nous notons depuis trois ans une parité chez les nouveaux jeunes entrepreneurs. Et cet élan semble se répercuter aussi chez les femmes de 35-49 ans, particulièrement les femmes nées au Canada et dont le taux de démarches de 13,6 % dépasse clairement la

moyenne globale qui est de 9,7 % pour l'ensemble de la population adulte.

Toutefois, un fait demeure : le travail autonome est prédominant chez les femmes entrepreneures. Cela démontre qu'il faut continuer à soutenir l'entrepreneuriat féminin avec des programmes voués au développement des compétences entrepreneuriales et reconnaissant également les réalités spécifiques de cette clientèle.

Rappelons que l'entrepreneuriat immigrant est globalement un très grand contributeur au dynamisme entrepreneurial du Québec – tant sur le plan des intentions (une personne sur quatre ayant l'intention d'entreprendre est d'origine immigrante) que sur le plan des démarches (le taux de démarches est deux fois supérieur chez les personnes immigrantes par rapport à celles nées au Canada).

L'entrepreneuriat « mature » : une nouvelle vague

La preuve que réaliser un rêve ou une passion n'est pas que l'apanage de la jeunesse? Le groupe des 50-64 ans connaît des bonds spectaculaires en ce qui concerne les taux d'intentions et de démarches. Si – pour ce groupe – la santé demeure le principal frein à l'idée d'entreprendre, c'est aussi le groupe concentrant le plus fort taux de propriétaires (11,1 % des propriétaires sont dans cette tranche d'âge, alors que la moyenne globale de la population adulte est de 6,2 %). C'est aussi le groupe qui a connu la plus grande augmentation du taux de démarches dans la dernière année (hausse de 45 % depuis 2018!).

Certes, le travail autonome est très fortement envisagé pour ce groupe (encore plus que pour les 35-49 ans, soit 40,9 % contre 27,8 %), mais à l'ère du vieillissement de la population et de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, quelle grande entreprise a le luxe de se passer d'un tel réseau de fournisseurs expérimentés? Quelle économie locale ou régionale peut faire fi de ce dynamisme entrepreneurial? Quel gouvernement peut dire « non » à ces personnes qui, plutôt que d'utiliser les systèmes sociaux en place, viennent y contribuer par une activité entrepreneuriale?

⁷⁴ L'actionnariat, une porte d'entrée pour les femmes en entrepreneuriat, Femmessor, Rouge Canari, Léger, octobre 2019.

Le rôle de la société face à ce grand mouvement

Nous sommes privilégiés, car nous voyons sous nos yeux la culture entrepreneuriale du Québec s'enrichir et se solidifier, tant par une forte présence des jeunes que par celle plus marquée des autres groupes de la population encore en activité, soit les 35-49 ans et les 50-64 ans. Rappelons-le : entreprendre est – pour la première fois dans l'histoire de *l'Indice* – le choix n° 1 de carrière optimale de tous ces groupes d'âge.

Cette « démocratisation » de l'entrepreneuriat pourrait-elle faire l'objet d'une attention plus particulière de la part des institutions financières et d'une plus grande accessibilité de la part des programmes de financement publics? Ces « autres entrepreneurs » pourraient-ils aussi avoir une voix encore plus grande auprès des médias? Pourrions-nous envisager un circuit d'accompagnement des entrepreneurs s'affichant plus ouvert et avec des approches plus personnalisées au regard des différents profils sociodémographiques? Voilà quelques pistes de réflexion à explorer. Dans tous les cas, *l'Indice* nous le rappelle, lorsqu'ils avancent en âge, ces entrepreneurs plus « sages » savent plus que quiconque... qu'ils ne savent pas!

Enfin, qu'est-ce qui nous empêche de célébrer davantage cet entrepreneuriat plus « mature » et de le reconnaître dans nos différents outils de promotion de l'entrepreneuriat? Quel bel héritage à laisser à nos enfants et au Québec de demain : le pouvoir de se réaliser, de créer et d'entreprendre est pour tous.

ANNEXE I – Glossaire

Intentions

Seul ou avec d'autres personnes, vous avez l'intention de créer un jour une nouvelle entreprise ou de reprendre une entreprise existante.

Démarches

Au cours de la dernière année, seul ou avec d'autres personnes, vous avez réalisé des démarches pour créer une nouvelle entreprise ou reprendre une entreprise existante (ex. : rechercher de l'équipement ou un emplacement, organiser une équipe de travail, élaborer un plan d'entreprise, commencer à épargner de l'argent ou d'autres activités qui aideraient à lancer une entreprise).

Propriétaires

- Unique propriétaire d'une entreprise (les détenteurs uniques d'une entreprise franchisée et les travailleurs autonomes enregistrés y sont inclus).
- Propriétaire associé dans une entreprise immatriculée ou incorporée (les détenteurs en association d'une entreprise franchisée et les coopératives y sont inclus).

Fermetures

Les individus qui ont déjà fermé ou cessé les activités d'une entreprise dont ils étaient propriétaires et qu'ils dirigeaient. La fermeture ou la cessation des activités d'une entreprise ne comprend pas ici la vente d'une entreprise.

Population adulte

Ensemble des répondants représentatifs de la population adulte (18 ans et plus), qu'ils soient actifs ou non dans le processus entrepreneurial.

Population active

Ensemble des répondants représentatifs de la population active (18 à 64 ans), qu'ils soient actifs ou non dans le processus entrepreneurial.

Population immigrante

Les personnes nées à l'étranger de parents non canadiens et qui ont détenu ou détiennent le statut d'immigrant.

Culture entrepreneuriale

Au sein d'une population ou d'une région : ensemble des perceptions relatives à l'entrepreneuriat et aux possibilités des individus à devenir des entrepreneurs. La culture entrepreneuriale est un trait psychologique agrégé de la population⁷⁵. Les institutions formelles⁷⁶ (institutions gouvernementales, système d'éducation, organisations privées impliquées dans l'activité entrepreneuriale) et informelles⁷⁷ (normes et valeurs sociales) jouent un rôle important pour la formation et le renforcement de la culture entrepreneuriale.

⁷⁵ Hofstede et McCrae, 2004.

⁷⁶ Acemoglu, Johnson et Robinson, 2002.

⁷⁷ Baumol, 1990.

ANNEXE II – Bibliographie

- Acemoglu, D, S. Johnson et J.A. Robinson. (2002). « Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution ». *Quarterly Journal of Economics*, 117 (4), p. 1231-1294.
- Ajzen, I. (1991). « The theory of planned behavior ». *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 (2), p. 179-211.
- Ajzen, I. (2002). « Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior ». *Journal of Applied Social Psychology*, 32 (4), p. 665-683.
- Ajzen, I. et M. Fishbein. (2004). « Questions raised by a reasoned action approach: Comment on Ogden (2003) ». *Health Psychology*, 23 (4), p. 431-434.
- Amabile, T.M. (1996). *Creativity in Context*. Boulder, CO: Westview Press, 366 p.
- Aparicio, S., D. Urbano et D. Audretsch. (2016). « Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: panel data evidence ». *Technological forecasting and social change*, 102, p. 45-61.
- Azoulay, P., B.F. Jones, J.D. Kim et J. Miranda. (2020). «Age and high-growth entrepreneurship». *American Economic Review: Insights*, 2 (1), p. 65-82.
- Baumol, W.J. (1990). « Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive ». *J. Polit. Econ.*, 98 (5), p. 893-921.
- Boyd, N.G. et G.S. Vozikis. (1994). « The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions ». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (4), p. 63-77.
- Bruderl, J. et R. Schussler. (1990). « Organizational Mortality: The Liabilities of Newness and Adolescence ». *Administrative Science Quarterly*, 35 (3), p. 530-547.
- Bullough, A., M. Renko et T. Myatt. (2014). « Danger zone entrepreneurs: the importance of resilience and self-efficacy for entrepreneurial intentions ». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38 (3), p. 473-499.
- Campbell, D.T. (1960). « Blind Variation and Selective Retention in Creative Thought as in other Knowledge Processes ». *Psychological Review*, 67 (6), p. 380-400.
- Cannon, T. (2008). « Silver entrepreneurship: new days, new ways ». *Working With Older People*, 12 (2), p. 30-33.
- Carree, M.A. et A.R. Thurik. (2010). « The impact of entrepreneurship on economic growth », dans Acs, Z.J. et D.B. Audretsch (dir.). *Handbook of entrepreneurship research, 2nd edition*. Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, p. 557-594.
- Chudzikowski, K. (2012). « Career transitions and career success in the 'new' career era ». *Journal of Vocational Behavior*, 81 (2), p. 298-306.
- Davidsson, P. (1995). *Determinants of entrepreneurial intentions*. RENT IX Workshop, Piacenza.
- Edwards-Schachter, M., A. García-Granero, M. Sánchez-Barrioluengo, H. Quesada-Pineda et N. Amara. (2015). « Disentangling competences: Interrelationships on creativity, innovation and entrepreneurship ». *Thinking Skills and Creativity*, 16, p. 27-39.
- Fondation de l'entrepreneurship. (2017). *Indice entrepreneurial québécois 2017 – Un regard sur l'entrepreneuriat féminin*, p. 30.
- Folta, T.B., F. Delmar et K. Wennberg. (2010). « Hybrid entrepreneurship ». *Management Science*, 56 (2), p. 253-269.
- Forbes, D.P. (2005). « Are some entrepreneurs more overconfident than others? ». *Journal of Business Venturing*, 20 (5), p. 623-640.

- Granovetter, M.S. (1983). « The strength of weak ties: a network theory revisited », dans Collins, R. (dir.). *Sociological Theory 1983*, San Francisco, CA: Jossey-Bass, p. 201-233.
- Halvorsen, C.J. et N. Morrow-Howell. (2017). « A conceptual framework on self-employment in later life: Toward a research agenda ». *Work, Aging and Retirement*, 3 (4), p. 313-324.
- Halvorsen, C.J. et Y.-C. Chen. (2019). « The diversity of interest in later-life entrepreneurship: Results from a nationally representative survey of Americans aged 50 to 70 ». *PLoS One*, 14 (6).
- Hamidi, D.Y., K. Wennberg et H. Berglund. (2008) « Creativity in entrepreneurship education ». *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15 (2), p. 304-320.
- Hatak, I., R. Harms et M. Fink. (2015). « Age, job identification, and entrepreneurial intention ». *Journal of Managerial Psychology*, 30 (1), p. 38-53.
- Hofstede, G. et R.R. McCrae. (2004). « Personality and culture revisited: Linking traits and dimensions of culture ». *Cross-Cultural Research*, 38, p. 52-88.
- JPMorgan Chase & Co. (2020). « Small Businesses Data Dashboard ». Dernier accès le 20 février 2020 : <https://www.jpmorganchase.com/corporate/institute/small-business-longevity.htm>.
- Kariv, D., L. Cisneros et M. Ibanescu. (2019). « The role of entrepreneurial education and support in business growth intentions: the case of Canadian entrepreneurs ». *Journal of Small Business Entrepreneurship*, 31 (5), p. 433-460.
- Katz, J.A. (2003). « The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876-1999 ». *Journal of Business Venturing*, 18 (2), p. 283-300.
- Kautonen, T., E. Kibler et M. Minniti. (2017). « Late-career entrepreneurship, income and quality of life ». *Journal of Business Venturing*, 32 (3), p. 318-333.
- Kuratko, D.F. (2005). « The emergence of entrepreneurship education: development, trends, and challenges ». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (5), p. 577-598.
- Lee, S.Y., R. Florida et Z. Acs. (2004). « Creativity and Entrepreneurship: A Regional Analysis of New Firm Formation ». *Regional Studies*, 38 (8), p. 879-891.
- Lee, L., P.K. Wong, M.D. Foo et A. Leung. (2011). « Entrepreneurial Intentions: The Influence of Organizational and Individual Factors ». *Journal of Business Venturing*, 26 (1), p. 124-136.
- Lent, R.W., S.D. Brown et G. Hackett. (1994). « Toward a unifying social cognitive theory of career academic interest, choice, and performance ». *Journal of Vocational Behavior*, 45 (1), p. 79-122.
- Lent, R.W., S.D. Brown et G. Hackett. (2002). « Social Cognitive Career Theory », dans Brown, D. (dir.). *Career Choice and Development*, New York, NY: Jossey-Bass.
- Liñán, F. et F.J. Santos. (2007). « Does Social Capital affect Entrepreneurial Intentions? ». *International Advances in Economic Research*, 13 (4), p. 443-453.
- Liñán, F., D. Urbano et M. Guerrero. (2011). « Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain ». *Entrepreneurship and Regional Development*, 23 (3-4), p. 187-215.
- Lyons, S.T., L. Schweitzer et E.S. Ng. (2015). « How have careers changed? An investigation of changing career patterns across four generations ». *Journal of Managerial Psychology*, 30 (1), p. 8-21.
- Macko, A. et T. Tyszka. (2009). « Entrepreneurship and risk taking ». *Applied Psychology*, 58 (3), p. 469-487.
- Marvel, M.R., J.L. Davis et C.R. Sproul. (2014). « Human capital and entrepreneurship: A critical review and future directions ». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40 (3), p. 599-626.
- Mosey, S. et M. Wright. (2007). « From human capital to social capital: A longitudinal study of technology-based academic entrepreneurs ». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31 (6), p. 909-935.

- Schaub, M. et D.M. Tokar. (2005). « The role of personality and learning experiences in social cognitive career theory ». *Journal of Vocational Behavior*, 66 (2), p. 304-325.
- Shapero, A. et L. Sokol. (1982). « The social dimensions of entrepreneurship ». *Encyclopedia of Entrepreneurship*, p. 72-90.
- Shapira, Z. (1995). *Risk taking: A managerial perspective*. New York: Russell Sage Foundation, 192 p.
- Solesvik, M. (2017). « Hybrid entrepreneurship: How and why entrepreneurs combine employment with self-employment ». *Technology Innovation Management Review*, 7 (3), p. 33-41.
- Sommer, L. et M. Haug. (2011). « Intention as a Cognitive Antecedent to International Entrepreneurship: Understanding the Moderating Roles of Knowledge and Experience ». *International Entrepreneurship Management Journal*, 7, p. 111-142.
- Stam, W., S. Arzlanian et T. Elfring. (2014). « Social Capital of Entrepreneurs and Small Firm Performance: A Meta-Analysis of Contextual and Methodological Moderators ». *Journal of Business Venturing*, 29 (1), p. 152-173.
- Statistique Canada. (s. d.). *Caractéristiques de la population active selon le sexe et le groupe d'âge détaillé, données annuelles, inactif*. Tableau 14-10-0018-01 (anciennement CANSIM 282-0002).
- (Voir : <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1410001801>)
- Stinchcombe, A.L. (1965). « Social Structure and Organizations », dans March, J.G. (dir.). *Handbook of Organizations*, Chicago: Rand McNally, p. 142-193.
- Twenge, J.M. et W.K. Campbell. (2008). « Increases in positive self-views among high school students birth-cohort changes in anticipated performance, self-satisfaction, self-liking, and self-competence ». *Psychological Science*, 19 (11), p. 1082-1086.
- US Census Bureau 2019, Business Dynamics Data.
- Vandor, P. et N. Franke. (2016). « See Paris and... found a business? The impact of cross-cultural experience on opportunity recognition capabilities ». *Journal of Business Venturing*, 31 (4), p. 388-407.
- Weber, P. et M. Schaper. (2004). « Understanding the Grey Entrepreneur ». *Journal of Enterprising Culture*, 12 (2), p. 147-164.
- Wilson F., J. Kickul et D. Merlino. (2007). « Gender, entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial career intentions: implications for entrepreneurship education ». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31 (3), p. 387-406.
- Zampetakis, L.A. et V. Moustakis. (2006). « Linking Creativity with Entrepreneurial Intentions: A Structural Approach ». *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 2 (3), p. 413-428.
- Zampetakis, L.A. (2008). « The role of creativity and proactivity on perceived entrepreneurial desirability ». *Thinking Skills and Creativity*, 3 (2), p. 154-162.
- Zampetakis, L.A., V. Moustakis, T. Dewett et K. Zampetakis. (2008). « A longitudinal analysis of student creativity scripts ». *Journal of Creative Behavior*, 42 (4), p. 237-254.
- Zissimopoulos, J. et L. Karoly. (2009). « Labor Force Dynamics at Older Ages: Movements into Self-employment for Workers and Nonworkers ». *Research on Aging*, 31 (1), p. 89-111.

ANNEXE III – MÉTHODOLOGIE

Indice entrepreneurial québécois 2019

PHASE I

- L'étude provinciale a été réalisée au moyen d'un sondage Web auprès d'un échantillon de 3 966 répondants à travers la province âgés de 18 ans ou plus et pouvant s'exprimer en français ou en anglais. La collecte de données s'est déroulée du 15 mai au 6 juin 2019. La durée moyenne du questionnaire était d'environ 17 minutes.
- Des quotas minimums ont été fixés afin d'obtenir un minimum de 1 000 répondants de la Capitale-Nationale (1 001 répondants ont été obtenus), 1 300 répondants de Montréal (1 528 répondants ont été obtenus) et 1 300 répondants du reste du Québec (1 437 répondants ont été obtenus). Ensuite, pour chacune des régions, des quotas minimums ont été fixés afin d'obtenir un certain nombre de femmes et de personnes appartenant à différentes tranches d'âge. Des quotas ont aussi été appliqués afin d'avoir un minimum de répondants dans les différentes catégories entrepreneuriales. Finalement, nous avons obtenu 768 propriétaires d'entreprises, 1 670 personnes ayant l'intention d'entreprendre, 864 personnes en démarches, 746 personnes ayant fermé une entreprise et 1 290 personnes hors processus.
- Pour établir les incidences dans les différentes catégories entrepreneuriales au début du sondage, nous avons initialement sondé 15 013 répondants. Pour un échantillon probabiliste de 15 013 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été d'environ 0,8 %, 19 fois sur 20.
- Finalement, le sondage a été réalisé auprès de 3 966 répondants, dont 2 676 étaient 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 d'environ 1,9 %, 19 fois sur 20.
- À l'aide des plus récentes données de Statistique Canada, les résultats ont été pondérés selon le sexe, l'âge, les régions, la langue maternelle, le fait d'être un immigrant ou non, ainsi que selon les incidences obtenues pour chaque indicateur de l'entrepreneuriat, et ce, afin de rendre l'échantillon représentatif de la population adulte du Québec.
- Léger a réalisé ce sondage dans le plus grand respect de l'ensemble des standards de qualité et des règles d'éthique 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.

PHASE II

Étude auprès des propriétaires d'entreprises – 2019

- L'étude provinciale a été réalisée au moyen d'un sondage Web auprès d'un échantillon de 797 propriétaires d'entreprises pouvant s'exprimer en français ou en anglais. La collecte de données s'est déroulée du 9 octobre au 4 novembre 2019. La durée moyenne du questionnaire était d'environ 25 minutes.
- Les entreprises sondées ont été ciblées par la Fondation de l'entrepreneurship. C'est aussi la Fondation qui s'est chargée d'envoyer le lien du sondage aux propriétaires d'entreprises.
- Pour un échantillon probabiliste de 797 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été d'environ 3,5 %, 19 fois sur 20.
- Léger a réalisé ce sondage dans le plus grand respect de l'ensemble des standards de qualité et des règles d'éthique 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.



indice entrepreneurial québécois

ÉDITION 2019

PRÉSENTÉ PAR



Caisse de dépôt et placement
du Québec

anges
québec



RÉALISÉ EN PARTENARIAT AVEC

**INSTITUT
D'ENTREPRENEURIAT**
BANQUE NATIONALE | HEC MONTRÉAL

Leger

FONDATION DE L'ENTREPRENEURSHIP
Sans frais | 1 800 611-2161
Courriel | info@entrepreneurship.qc.ca
Site Web | indiceentrepreneurialqc.com

**INSTITUT D'ENTREPRENEURIAT
BANQUE NATIONALE | HEC MONTRÉAL**
Courriel | mihai.ibanescu@hec.ca
Site Web | iebn.hec.ca

Date de publication | Mars 2020
Conception graphique | Brigitte Ayotte (Ayograph)
ISBN | 978-2-89521-185-3

© Fondation de l'entrepreneurship