



# Portrait du dynamisme entrepreneurial dans la Capitale-Nationale 2017

Rapport final réalisé par la Fondation de l'entrepreneurship  
et l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale | HEC Montréal  
dans le cadre de la Stratégie de développement économique de la Ville de Québec

Décembre 2017



## AUTEURS

**MIHAI IBANESCU, PH. D.**

Chercheur

Institut d'entrepreneuriat  
Banque Nationale | HEC Montréal

**RINA MARCHAND**

Directrice principale, Contenus et  
innovation  
Fondation de l'entrepreneurship

# TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	5
SYNTHÈSE DES RÉSULTATS 2013-2017.....	9
FAITS SAILLANTS 2017 .....	10
<b>1. LES INDICATEURS DE BASE DU DYNAMISME ENTREPRENEURIAL .....</b>	<b>13</b>
<i>1.1 Les intentions de se lancer en affaires - une évolution très positive .....</i>	<i>13</i>
<i>1.2 Les démarches : augmentation importante depuis 2010, mais stabilisation depuis 2015.....</i>	<i>15</i>
<i>1.3 Taux des propriétaires à un niveau près de la moyenne sur l'ensemble du Québec .....</i>	<i>17</i>
<i>1.4 Toujours moins de fermetures d'entreprise par rapport à la moyenne de la province .....</i>	<i>19</i>
<b>2. REGARD SUR LES QUATRE ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL..</b>	<b>21</b>
<i>2.1 Portrait de la population ayant l'intention de se lancer en affaires .....</i>	<i>21</i>
<i>2.2 Nature des démarches en cours .....</i>	<i>29</i>
<i>2.3 Les entrepreneurs : regard sur la dynamique actuelle et future.....</i>	<i>34</i>
<i>2.4 Les fermetures d'entreprise : quand et pourquoi ? .....</i>	<i>38</i>
<b>3. LA CULTURE ENTREPRENEURIALE .....</b>	<b>41</b>
<i>3.1 Perceptions à l'égard des entrepreneurs et leur rôle social .....</i>	<i>41</i>
<i>3.2 Attraites et influences concernant l'entrepreneuriat.....</i>	<i>43</i>
<b>4. VOLONTÉ DE CROISSANCE, OBSTACLES ET PERSPECTIVES À COURT TERME POUR LES ENTREPRENEURS DE LA CAPITALE-NATIONALE .....</b>	<b>58</b>
CONCLUSION.....	65
ANNEXE 1 – MÉTHODOLOGIE .....	67

## TABLE DES GRAPHIQUES

<i>Graphique 1 : Résultats dans la Capitale-Nationale pour chacun des quatre indicateurs du processus entrepreneurial par année – Capitale-Nationale 2013, 2015 et 2017 (décembre 2017)</i> .....	9
<i>Graphique 2 : Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec, population adulte et population d'âge actif – 18 à 64 ans (décembre 2017)</i> .....	15
<i>Graphique 3 : Démarches de création ou reprise d'une entreprise – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec, population adulte et population d'âge actif - 18 à 64 ans (décembre 2017)</i> .....	16
<i>Graphique 4 : Propriétaires d'entreprise – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)</i> .....	18
<i>Graphique 5 : Pourcentage de la population ayant déjà fermé une entreprise au cours de sa vie – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)</i> .....	19
<i>Graphique 6 : Intentions de créer ou de reprendre une entreprise selon le fait de provenir ou non d'une famille en affaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	22
<i>Graphique 7 : Choix des répondants ayant l'intention de se lancer en affaires quant aux modalités d'entrée – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	23
<i>Graphique 8 : Choix des répondants en étape des démarches quant aux modalités d'entrée – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	29
<i>Graphique 9 : Investissements initiaux requis pour démarrer – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	32
<i>Graphique 10 : Investissements initiaux requis lors du démarrage des propriétaires actuels – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	37
<i>Graphique 11 : Horizon temporel à l'intérieur duquel remonte la fermeture d'entreprise – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	38
<i>Graphique 12 : Durée de vie des entreprises fermées – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .	39
<i>Graphique 13 : Propension à assumer des risques – scores Z, groupes variés – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	50
<i>Graphique 14 : Perceptions à l'égard des avantages hypothétiques des hommes par rapport à différents aspects de l'entrepreneuriat – jeunes répondants ayant l'intention de se lancer en affaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	54
<i>Graphique 15 : Perceptions à l'égard des avantages hypothétiques des hommes par rapport à différents aspects de l'entrepreneuriat – jeunes répondants sans intentions (pas dans le processus) – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	55
<i>Graphique 16 : Intentions d'investir dans l'innovation pour la prochaine année, propriétaires actuels – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)</i> .....	62

## TABLE DES TABLEAUX

<i>Tableau 1 : Motivations de création/reprise d'une entreprise chez les individus ayant l'intention de se lancer en affaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017).....</i>	<i>25</i>
<i>Tableau 2 : Principaux éléments déclencheurs pour commencer des démarches entrepreneuriales, total et jeunes – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017).....</i>	<i>28</i>
<i>Tableau 3 : Taux des démarcheurs ayant pratiquement finalisé certaines activités spécifiques à l'étape des démarches, total et jeunes – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017).....</i>	<i>31</i>
<i>Tableau 4 : Taux des démarcheurs ayant perçu certaines catégories d'obstacles comme très difficiles à contourner, total et jeunes – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017).....</i>	<i>33</i>
<i>Tableau 5 : Motifs de fermeture des individus ayant subi une fermeture d'entreprise au cours de leur vie – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017).....</i>	<i>39</i>
<i>Tableau 6 : Perceptions envers l'entrepreneur et l'entrepreneuriat – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017).....</i>	<i>42</i>
<i>Tableau 7 : Perceptions concernant les avantages de l'entrepreneuriat – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017).....</i>	<i>45</i>
<i>Tableau 8 : Perceptions concernant les désavantages de l'entrepreneuriat – total population et jeunes hors processus (PDP), par sexe – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)...</i>	<i>46</i>
<i>Tableau 9 : Perceptions à l'égard de l'importance ressentie de l'échec d'un éventuel projet entrepreneurial – total population et jeunes hors processus (PDP), par sexe – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017).....</i>	<i>49</i>
<i>Tableau 10 : Perceptions des compétences et qualités personnelles, du réseau et de la situation financière – population adulte – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec, 2015 et 2017 (décembre 2017).....</i>	<i>51</i>
<i>Tableau 11 : Perceptions à l'égard de l'encouragement des différents paliers du gouvernement et des actes en ce sens, taux d'opinions positives et différence opinions positives moins celles négatives – région de la Capitale-Nationale ensemble du Québec (décembre 2017).....</i>	<i>56</i>
<i>Tableau 12 : Les principaux obstacles à la croissance de l'entreprise rencontrés par les propriétaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017).....</i>	<i>60</i>
<i>Tableau 13 : Types d'innovation envisagés au cours de la prochaine année par les propriétaires – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017).....</i>	<i>63</i>
<i>Tableau 14 : Formes de soutien à l'innovation demandées par les propriétaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017).....</i>	<i>64</i>



## INTRODUCTION

En 2012, la Ville de Québec lançait sa stratégie de développement économique composée de trois axes : la communauté entrepreneuriale, l'innovation et la créativité, l'attraction et la promotion. Divers objectifs ont été établis dans le cadre du premier axe (la communauté entrepreneuriale), et auxquels la présente mesure du dynamisme entrepreneurial du territoire est liée. Ces objectifs sont de :

- Sensibiliser et promouvoir l'entrepreneuriat;
- Former les nouveaux entrepreneurs;
- Renforcer le mentorat;
- Animer les réseaux d'entrepreneurs;
- Investir dans la création d'entreprises;
- Réaliser des études et une veille sur l'entrepreneuriat.

C'est dans ce contexte que la Fondation de l'entrepreneurship a été mandatée par la Ville de Québec afin de produire des enquêtes lui permettant de mesurer les indicateurs-clés de son dynamisme entrepreneurial et de les comparer à ceux de l'ensemble du Québec sous la forme d'un *Portrait du dynamisme entrepreneurial de la Capitale-Nationale* (« *Portrait* »). Ces indicateurs sont issus de l'*Indice entrepreneurial québécois* (« *l'Indice* »), lancé en 2009 par la Fondation et produit annuellement, depuis, grâce à un partenariat avec la Caisse de dépôt et placement du Québec, Léger et l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale | HEC Montréal (IEBN). Soulignons par ailleurs le partenariat stratégique avec l'IEBN, qui collabore activement avec la Fondation à la production tant de *l'Indice* que de *Portraits* comme celui-ci.

Ainsi, en 2017, la Fondation a produit un *Portrait* mesurant les indicateurs-clés de la Capitale-Nationale tout en les comparant avec ceux de l'ensemble du Québec. Le *Portrait* 2017 a ceci de particulier qu'il présente aussi des comparaisons, lorsque possibles et pertinentes, avec les données des éditions de 2010 (données de la Ville de Québec uniquement), 2013, et 2015. Lorsque possible, un regard plus spécifique est aussi porté sur la relève entrepreneuriale, les jeunes de 18 à 34 ans.

Car l'heure est aux bilans, afin de voir si les actions portent leurs fruits et vers quelles avenues il serait souhaitable de s'engager dans les prochaines années.

## *Vers une évolution positive du dynamisme entrepreneurial sur le territoire?*

Coupons court à cette grande question en indiquant d'emblée que, OUI, la Capitale-Nationale a fait de très grands progrès en la matière. L'évolution des taux d'intentions et de démarches depuis 2010 en est la preuve. Même le taux de propriétaires – qui peut sembler stagnant à première vue en 2017 – est à un niveau quasi inespéré si l'on considère les grandes forces socioéconomiques en action dans la région.

Faut-il le rappeler, la région vit une belle croissance économique installée déjà depuis un certain temps, couplée à un très faible taux de chômage. En effet, tel que présenté à la section 2 du présent rapport, nous verrons qu'à l'exception de 2004, la Capitale-Nationale occupe le premier rang de l'indice de développement économique des régions provinciales publié depuis 2002 par le gouvernement du Québec.

Aussi, la région possède également, *par habitant*, le plus grand nombre d'emplois dans l'administration publique au Québec. Tout comme elle possède un bassin d'entreprises extrêmement dynamiques dans le secteur des services (dont en assurances, un secteur où l'on voit d'ailleurs – à tout le moins pour la RMR de Québec – une recrudescence des emplois disponibles<sup>1</sup>). Et c'est sans compter le secteur des technologies où évoluent des fleurons comme EXFO et Teraxion, pour ne nommer que ceux-là, et qui sont, bien sûr, de véritables pôles d'attraction d'une main-d'œuvre hautement qualifiée.

Voilà des facteurs sur le territoire qui pourraient aisément détourner un nombre considérable d'individus de l'entrepreneuriat au profit d'emplois intéressants et bien rémunérés. Or :

- Les taux d'intentions d'entreprendre et de démarches de la Capitale-Nationale ne cessent d'augmenter, particulièrement chez les jeunes, mais aussi les 35 à 49 ans;
- Le taux de concrétisation du « rêve à la réalité » (le passage des intentions aux démarches) a considérablement augmenté depuis 2013 sur le territoire;
- Les principaux indicateurs quant à la volonté des propriétaires d'entreprise de la région de s'internationaliser, croître et innover sont nettement plus élevés qu'en 2013 ou 2015, et parfois même supérieurs à ceux du Québec en 2017;
- De façon générale, les principaux indicateurs liés à la culture entrepreneuriale se maintiennent depuis quelques années à un niveau supérieur à ceux pour l'ensemble de la province.

---

<sup>1</sup> Québec International, 2017 : Bilan et perspectives 2016-2017 de la RMR de Québec.  
[http://www.quebecinternational.ca/media/3195180/qcint-bilanrnr2017\\_fr\\_web-vf.pdf](http://www.quebecinternational.ca/media/3195180/qcint-bilanrnr2017_fr_web-vf.pdf)



Le vieillissement de la population au Québec a bien sûr, lui aussi, un impact auprès du dynamisme entrepreneurial. Cet impact peut paraître plus évident dans des régions rurales, mais on le sent également au sein de la population de la Capitale-Nationale. La région a une démographie légèrement plus vieille que celle de la province en général, mais c'est chez le groupe des femmes de 60 ans et plus où les différences sont plus marquantes<sup>2</sup>. En effet, dans la région de la Capitale-Nationale, la proportion de personnes âgées de 65 ans et plus est supérieure à la moyenne québécoise (17,6% contre 15,9%). Les femmes habitant la région forment 58,1% de ce groupe d'âge et les hommes, 41,9 %. La proportion de femmes de ce groupe est également plus élevée dans la région qu'au Québec (56,5%).

Cette démographie influence donc dans une certaine mesure les taux d'intentions, de démarches et de propriétaires chez les femmes de la région, qui sont nettement moins élevés que ceux des hommes (et le ratio hommes/femmes étant aussi plus bas dans la Capitale-Nationale que pour l'ensemble du Québec). Ainsi, l'utilisation du groupe de la population adulte (et non de celle active) dans le calcul global du taux d'intentions des femmes de la région « plombe » en quelque sorte ce taux. La section 1 du présent rapport propose d'ailleurs une lecture additionnelle basée sur la population active afin d'établir un portrait qui serait sans doute plus comparable à celui de l'ensemble du Québec.

Néanmoins, nous verrons qu'un travail important reste à faire au niveau de la culture entrepreneuriale chez les femmes, un constat également présent dans *l'Indice 2017*, d'ailleurs.

### *Des acteurs ayant une influence concrète*

La Capitale-Nationale peut compter sur de nombreux projets et organisations qui participent à cet essor entrepreneurial de la région. Pensons d'abord à la Chambre de commerce et d'industrie de Québec ou à Entrepreneuriat Laval qui, au sein de l'Université Laval, réussit depuis plusieurs années déjà à mailler entrepreneuriat et études universitaires. Un duo qui, on l'a vu dans *l'Indice*, propulse grandement le désir d'entreprendre, mais génère aussi des entreprises dont les modèles d'affaires sont innovants et tournés vers la croissance à l'international.

L'accompagnement des entrepreneurs se conjugue aussi avec le niveau collégial, comme en fait preuve la nouvelle École d'entrepreneuriat de Québec issue du Cégep Garneau. C'est sans

---

<sup>2</sup> Portrait statistique : Égalité femmes – hommes, Capitale-Nationale. Gouvernement du Québec, 2015.  
[https://www.csf.gouv.qc.ca/wp-content/uploads/capitale\\_nationale\\_portrait2015.pdf](https://www.csf.gouv.qc.ca/wp-content/uploads/capitale_nationale_portrait2015.pdf)

compter des acteurs comme SAGE-Mentorat d'affaires, Capitale entrepreneur, Inno-centre, le CAMP de Québec international et le Service du développement économique et des grands projets qui, chacun dans leurs créneaux respectifs, participent au développement des entrepreneurs de la région.

### *Une méthodologie évolutive*

Le lecteur comprendra qu'au fil des années, les indicateurs de mesure de l'entrepreneuriat au sein de l'*Indice* (l'outil de base de la Fondation) sont devenus plus raffinés. Ainsi, beaucoup de nouveaux indicateurs ont été introduits tant dans l'*Indice* que dans les *Portraits* de la Capitale-Nationale, et ce, tout en préservant un maximum de rétrocompatibilité des données.

Ainsi, le lecteur pourra se référer au *Portrait* 2015 pour en savoir davantage sur les précisions apportées à l'indicateur des Propriétaires (ciblant, en ce qui a trait aux travailleurs autonomes, que ceux dont l'entreprise est enregistrée). D'autres évolutions sont également liées aux choix de réponse (notamment des échelles Likert plus étoffées) ou carrément dans l'introduction de nouvelles questions.

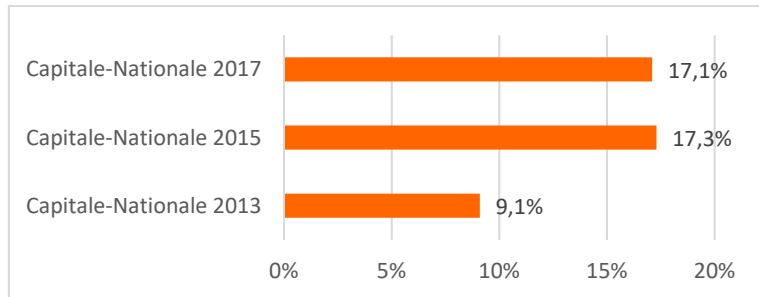
Le sondage a été effectué par Léger (tout comme pour les rapports précédents). En juin 2017, un bassin initial de 5 176 répondants issus d'un panel Web a été sondé afin d'établir les quatre grands indicateurs de la chaîne entrepreneuriale de la Capitale-Nationale. Pour un échantillon probabiliste de 5 176 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été de  $\pm 1,4 \%$ , 19 fois sur 20. Finalement, le sondage a été réalisé auprès de 1 214 répondants, dont 823 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 de  $\pm 3,4 \%$ , 19 fois sur 20.

### *Un outil pour agir*

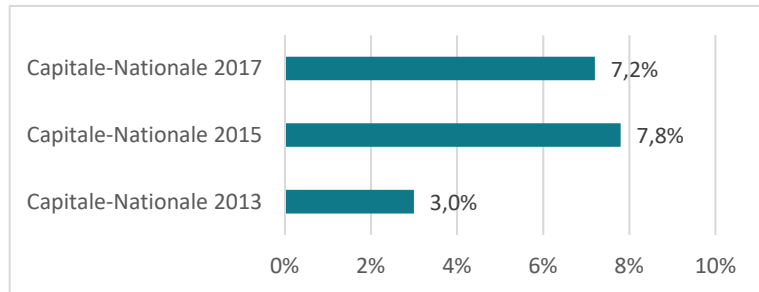
Nous souhaitons que ce rapport puisse être un outil qui permettra à la Communauté entrepreneuriale de Québec et aux élus et acteurs du développement socioéconomique de prendre des décisions encore plus éclairées pour le futur et la prospérité de la Capitale-Nationale, car le progrès accompli en matière de dynamisme entrepreneurial dans la région nous révèle que les efforts portent définitivement leurs fruits.

## SYNTHÈSE DES RÉSULTATS 2013-2017

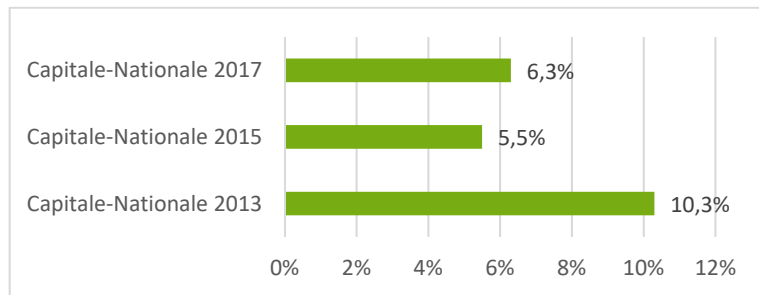
### Intentions



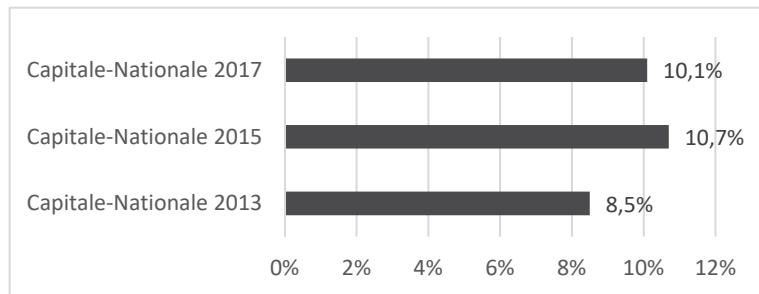
### Démarches



### Propriétaires



### Fermetures



Graphique 1 : Résultats dans la Capitale-Nationale pour chacun des quatre indicateurs du processus entrepreneurial par année – Capitale-Nationale 2013, 2015 et 2017 (décembre 2017)

## FAITS SAILLANTS 2017

### INTENTIONS ET DÉMARCHES

- Intentions : le taux global de la région en 2017 est de 17,1 %. Bien qu'il soit légèrement en deçà du taux provincial (21,0 %), il a presque doublé depuis 2013 (9,1 %) et a presque quadruplé, si on considère le même indicateur pour la Ville de Québec en 2010 (4,8 %).
- Intentions chez les jeunes : 33,9 % chez les 18 à 34 ans de la région (comparativement à 40,9 % pour la province), en 2017. L'augmentation du taux est toutefois impressionnante, étant de 3,5 fois supérieures par rapport au taux de 2010 (comparativement à une augmentation de 3 fois pour l'ensemble du Québec).
- Intentions chez les femmes : même si le taux d'intentions des femmes est faible par rapport à celui des hommes de la région (12,3 % contre 22,3 %) et faible aussi par rapport au taux d'intentions des femmes pour la province (16,7 % pour la province en 2017), il y a des signes d'une possible diminution de cet écart. En effet, parmi les femmes de la région qui ont l'intention d'entreprendre, 65,9 % ont indiqué qu'elles ont cette intention depuis les trois dernières années (contre 54,4 % pour les hommes).
- Les motivations de nature financière sont plus importantes chez les hommes, tandis que chez les femmes, ce sont surtout les motivations liées au désir d'accomplissement personnel et d'une meilleure conciliation travail et famille qui sont les moteurs pour envisager un jour se lancer en affaires.
- Le principal obstacle perçu des individus qui ont l'intention d'entreprendre est le manque d'argent : 38,9 % le mentionnent (ils étaient 23,4 % en 2013).
- La présence d'un mentor est un élément déclencheur (pour entreprendre) jugé très important par ceux qui ont l'intention de se lancer en affaires. Cet élément est plus souvent invoqué dans la région que dans l'ensemble du Québec (38,0 % contre 33,6 %, en 2017).
- Démarches : le taux global de la région a doublé depuis 2010 (passant de 3,6 % à 7,2 % en 2017). À noter que le taux des démarches est plus élevé dans le cas du groupe d'âge de 35 à 49 ans (11,2 %) que pour les jeunes de 18 à 34 ans (9,3 %).
- Démarches : même si le taux de la région de la Capitale-Nationale est légèrement en dessous de celui pour l'ensemble du Québec (7,2 % contre 9,4 %), on note toutefois que le ratio de conversion (le rapport entre le taux des démarcheurs et le taux d'intentions) a fait un bond très appréciable dans la Capitale-Nationale entre 2013 (33 %) et 2017 (42 %). Autrement dit, les individus passent davantage du rêve à l'action dans la région, depuis quelques années.
- Démarches : ce même taux de conversion est encore plus grand chez les 35 à 49 ans (54 %), ce qui est le double de celui des jeunes (27 %) et qui est même un peu plus élevé que le taux pour le même groupe d'âge sur l'ensemble du Québec (51 %).
- Ancienneté des démarches : 84,1 % des personnes en démarches ont commencé à entreprendre ces activités depuis moins de trois ans, ce qui peut démontrer un bon renouvellement du bassin de ce type de personnes (les anciens « démarcheurs » ayant fini

leurs préparatifs et étant devenus des propriétaires) et donc potentiellement un dynamisme entrepreneurial accru sur le territoire.

- Démarches : le manque d'économies personnelles reste l'obstacle le plus important pour les « démarcheurs », 27,2 % d'entre eux le mentionnant comme étant « très difficile à contourner ».

## **PROPRIÉTAIRES ET FERMETURES**

- Propriétaires : stabilité du taux (7,0 % pour la Ville de Québec en 2010 contre 6,3 % pour la région en 2017), un taux quasi identique au taux de la province (6,9%) en 2017. Considérant la situation de quasi plein-emploi, le taux de propriétaires pour la région en 2017 est très bon.
- Multipreneuriat : la propriété simultanée de plusieurs entreprises actives est le cas pour 13,4 % des propriétaires de la région (possédant deux ou plusieurs entreprises). Un taux légèrement supérieur à celui sur l'ensemble du Québec (12,8 %).
- Fermetures : le taux des entrepreneurs ayant fermé au moins une fois dans leur vie une entreprise a évolué de 7,0 % (Ville de Québec, 2010) à 10,1 % en 2017 pour la région, un taux qui demeure toutefois inférieur à celui de la province (11,3 % en 2017).
- Fermetures avant cinq ans : 57,0 % des fermetures déclarées par les répondants se sont produites quand l'entreprise n'avait pas atteint cinq années de fonctionnement, un taux relativement élevé, mais plus faible qu'en 2015 (62,2 %).

## **CROISSANCE ET INTERNATIONALISATION**

- Vouloir croître : parmi les propriétaires qui n'envisagent pas de cesser leur activité durant les trois prochaines années, 57,1 % ont des intentions de croissance (3 entrepreneurs sur 4 visant une croissance organique). Le taux des propriétaires avec des intentions de croissance est passablement au même niveau qu'en 2015, mais nettement supérieur à celui de 2013 (37,8 %).
- Embauche : parmi les propriétaires actuels, l'intention prépondérante pour la prochaine année est de maintenir le nombre d'employés (54,1 %) et seuls 15,6 % d'entre eux ont l'intention d'embaucher du personnel.
- Internationalisation : 18,2 % des propriétaires de la Capitale-Nationale sont actifs à l'international (contre 16,1 % pour la province). Mentionnons que le taux d'entrepreneurs de la région actifs à l'international a augmenté de façon significative par rapport à 2015, alors qu'il s'établissait à 12,8 %.
- Innovation : les propriétaires de la Capitale-Nationale ont davantage l'intention d'innover en 2017 (33,5 %) par rapport à 2015 (30,2 %). Ce résultat est également supérieur à celui pour l'ensemble du Québec (30,7 %). L'innovation technologique est le premier choix des propriétaires (45,3 % parmi ceux qui ont l'intention de faire des investissements), un niveau quasi identique à l'ensemble de la province.

## CULTURE ENTREPRENEURIALE

- Indicateurs de perception de l'entrepreneuriat et des entrepreneurs : en 2017, ces indicateurs sont tous plus favorables dans la région de la Capitale-Nationale, que ceux dans l'ensemble du Québec. Une situation semblable aux années précédentes du rapport.
- Choix de carrière optimal : travailler à son propre compte (être entrepreneur) est cependant le choix de 26,9 % de la population adulte de la région (contre 32,6 % pour l'ensemble du Québec).
- Les jeunes de la Capitale-Nationale, qui ne sont pas dans le processus, semblent plus inhibés par le risque de l'échec d'un éventuel projet entrepreneurial et moins prêts à le considérer comme une expérience utile, que le reste de la population de la région.

# 1. LES INDICATEURS DE BASE DU DYNAMISME ENTREPRENEURIAL

La section 1 porte sur les indicateurs de base du processus entrepreneurial : les intentions (de se lancer en affaires), les démarches (pour y parvenir), les propriétaires d'entreprise actifs et les fermetures d'entreprise. Cette section contient les résultats pour chacun des indicateurs de 2017 pour la région de la Capitale-Nationale, et ce, en comparaison avec ceux de l'ensemble du Québec (2017), ainsi que par rapport aux valeurs observées dans l'enquête de 2010 (Ville de Québec), et celles de 2013 et 2015 (Capitale-Nationale).

## 1.1 *Les intentions de se lancer en affaires - une évolution très positive*

Le pourcentage de la population ayant l'intention de créer une nouvelle entreprise ou d'acquérir une existante est le premier indicateur permettant de jeter un regard sur le comportement futur des citoyens de la région de la Capitale-Nationale en matière d'entrepreneuriat. L'indicateur représente la volonté d'une personne de créer ou de reprendre, un jour, une entreprise. Une personne qui montre une telle intention, sans se limiter à une durée de temps précise, indique soit une possibilité ou une préférence de carrière (plus ou moins certaine encore à ce stade), soit un espoir de varier ou de diversifier ses activités entrepreneuriales (si cette personne est déjà propriétaire d'une entreprise).

En 2017, 17,1 % de la population adulte (18 ans et plus) de la région de la Capitale-Nationale manifeste l'intention de créer une nouvelle entreprise ou de reprendre une entreprise existante. Il s'agit d'un résultat inférieur à celui de l'ensemble du Québec (21,0 %), et pratiquement égal à celui observé pour la région en 2015.

Cependant, la valeur peut être considérée comme élevée, car plus d'une personne adulte sur six dans la région exprime son intention de se lancer en affaires! En regardant seulement la RMR de Québec, ce taux est pratiquement identique (17,0 %), ce qui s'explique par le poids démographique très important de la RMR de Québec dans l'ensemble de la région de la Capitale-Nationale, mais aussi par des différences sociodémographiques très faibles entre la RMR et le reste de la région<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> La différence étant inférieure à la marge d'erreur, on peut affirmer qu'elle n'est pas statistiquement significative.

Les jeunes de la région, avec un taux d'intentions de 33,9 %, semblent être très attirés par une carrière entrepreneuriale, et cela même dans une région où une situation de quasi-plein emploi existe depuis un bon nombre d'années.

De plus, l'augmentation de ce taux depuis 2010 est impressionnante, la valeur de 2017 étant de 3,5 fois supérieures à celle de 2010 (comparativement à une augmentation de « seulement » 3,0 fois pour l'ensemble du Québec). Cette augmentation, tout à fait remarquable, est donc arrivée dans un contexte où la pression de se trouver un emploi (caractéristique principale de l'entrepreneuriat par nécessité) n'existe pas vraiment. De plus, il est possible d'associer ces taux vraiment positifs aux efforts des dernières années et aux nombreuses initiatives en matière de sensibilisation et de promotion de l'entrepreneuriat auprès des jeunes de la région.

En d'autres mots : les jeunes de la Capitale-Nationale voient des occasions d'affaires sur leur territoire et entreprendre est devenu beaucoup plus attrayant pour eux depuis 2010.

Ensuite, soulignons que l'écart entre les hommes et les femmes se creuse comparativement à la moyenne provinciale : le taux d'intentions pour les hommes (22,3 %) est près du double de celui observé pour les femmes (12,3 %, pour un ratio de 0,55). Pour l'ensemble de la province, le taux pour les hommes est de 25,7 %, alors qu'il est de 16,7 % pour les femmes, pour un ratio de 0,66.

Il y a cependant des signes d'une possible diminution de cet écart entre les hommes et les femmes sur le territoire de la Capitale-Nationale. En effet, parmi les femmes de la région qui ont l'intention d'entreprendre, 65,9 % nous indiquent que c'est le cas depuis les trois dernières années (contre 54,4 % pour les hommes).

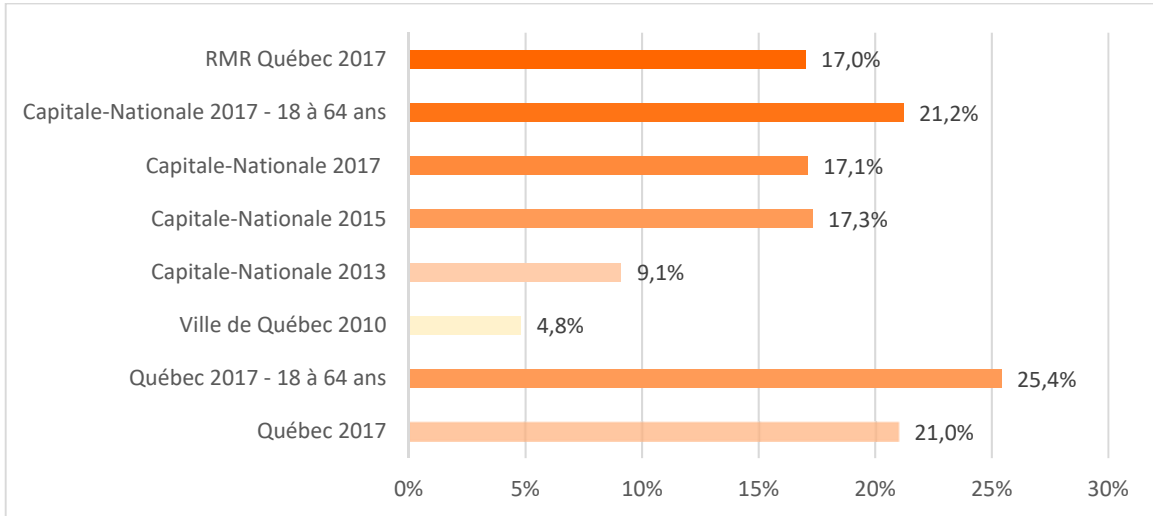
Il faut noter que le poids démographique des femmes de 65 ans et plus joue ici un certain rôle. Car rappelons qu'elles sont plus nombreuses dans la région, toute proportion gardée, que dans l'ensemble du Québec. Leur inclusion dans le calcul global du taux d'intentions des femmes de la région « plombe » en quelque sorte ce taux. En effet : si l'on prend seulement la population d'âge active (18 à 64 ans), le taux d'intentions est de 21,2 % (comparé à 25,4 % pour l'ensemble du Québec). Ce même taux s'établit à 26,5 % pour les hommes de cet âge et à 16,0 % pour les femmes de la Capitale-Nationale. Le ratio de femmes ayant l'intention d'entreprendre s'élève alors à 0,60, un autre signe indiquant qu'une amélioration est en cours.

Dans le cas des jeunes, comme pour le groupe de 35 à 49 ans, le taux d'intentions des hommes est d'environ une fois et demie celui des femmes : 41,4 % contre 26,2 % chez les jeunes et 24,7 % contre 16,2 % pour le groupe des 35 à 49 ans.

Avoir fait des études universitaires augmente la probabilité de développer des intentions



entrepreneuriales : pour les hommes d'environ 30 % (de 19,7 % pour les hommes avec des études préuniversitaires à 25,8 % pour ceux avec des études universitaires), et de près de 20 % pour les femmes (de 11,4 % à 13,3 %).



Graphique 2 : Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec, population adulte et population d'âge actif – 18 à 64 ans (décembre 2017)

### Retenons que...

Le taux d'intentions de se lancer en affaires de la population adulte de la région est à un très bon niveau, même s'il est légèrement en dessous de la moyenne provinciale. La progression de ce taux depuis 2010 est remarquable chez les jeunes de la région (considérant le faible taux de chômage de la région) et elle est même légèrement supérieure pour ces derniers que pour leurs homologues dans l'ensemble du Québec.

L'écart entre le taux d'intentions des hommes et celui des femmes est grand, et supérieur à celui sur l'ensemble du Québec, indiquant ainsi une piste d'action nécessaire pour la clientèle féminine du territoire. En ne considérant que la population active, nous notons toutefois une légère amélioration du ratio hommes-femmes au niveau des intentions d'entreprendre dans la région.

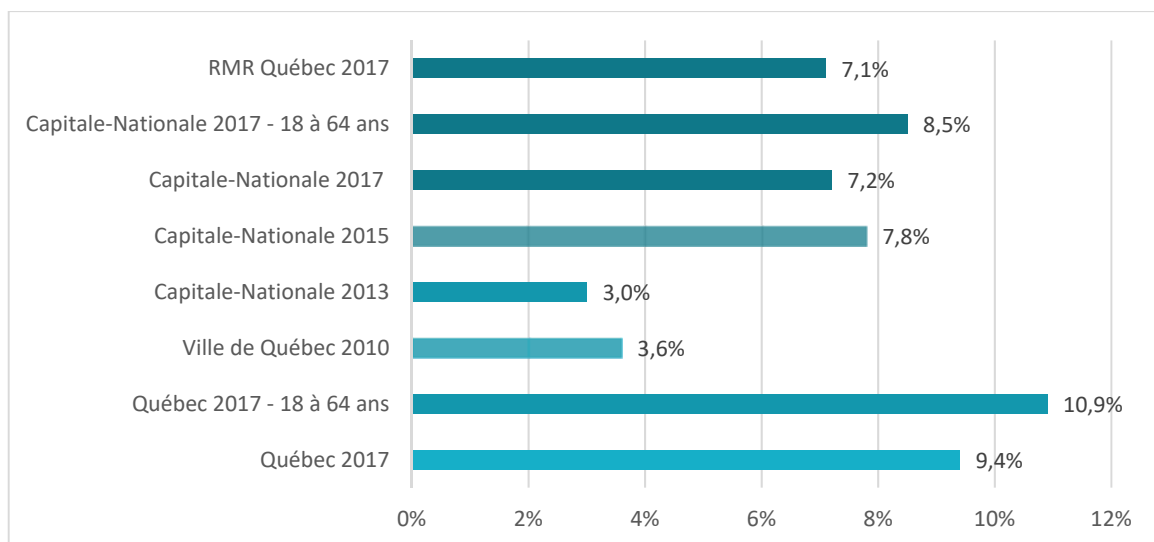
## 1.2 Les démarches : augmentation importante depuis 2010, mais stabilisation depuis 2015

À l'étape des démarches, les individus sont déjà passés d'une idée plus ou moins bien définie à un objectif clair. Ils ont fait des efforts de nature variable afin de sécuriser le financement requis pour lancer les activités de l'entreprise envisagée, certains ont fait la recherche d'équipements de production et d'un local, ils ont défini ou amélioré leur plan ou modèle d'affaires, etc. Cet

indicateur nous permet d'estimer les entrées entrepreneuriales surtout à court terme, mais aussi à moyen terme.

Le taux des « démarcheurs » en 2017 s'est établi à 7,2 % pour la région de la Capitale-Nationale (7,1 % pour la RMR de Québec), une valeur inférieure à celle de 2015 (7,8 %), mais la différence n'est pas statistiquement significative. En fait, on peut remarquer une stabilisation à un bon niveau, comme dans le cas du taux d'intentions.

L'augmentation observée en 2015 par rapport à 2010 ou 2013 se maintient (le taux des démarches a doublé). Rappelons que ce taux peut fluctuer quand même significativement, car il est soumis autant aux nouvelles entrées (des individus ayant exprimé auparavant l'intention d'entreprendre et qui ont commencé les activités de démarches) que des sorties (des individus qui étaient avant en étape de démarches et qui sont devenus des propriétaires, ou qui ont abandonné le rêve entrepreneurial). En somme, l'étape des démarches en est une qui peut être souvent très transitoire.



Graphique 3 : Démarches de création ou reprise d'une entreprise – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec, population adulte et population d'âge actif - 18 à 64 ans (décembre 2017)

L'écart entre les hommes et les femmes, observé pour les intentions, se maintient : 9,3 % pour les hommes et 5,2 % pour les femmes, conséquence de la propension plus grande des hommes de la région à se lancer en affaires. À noter que le taux des démarches est significativement plus élevé dans le cas du groupe d'âge 35 à 49 ans (11,2 %) que pour les jeunes (9,3 %).

En effet, le taux de conversion des intentions en démarches (pourcentage des individus en étape de démarches dans le total des individus exprimant l'intention de se lancer en affaires) est pratiquement le double (54 %) pour les 35 à 49 ans par rapport à celui des jeunes (27 %). Cette

détermination plus forte est autant influencée par une durée de vie active plus courte, que par l'expérience supérieure acquise durant la vie professionnelle. Elle est légèrement supérieure aussi à la valeur calculée pour le même groupe d'âge sur l'ensemble du Québec, valeur de 51 %.

### Retenons que...

Le taux des démarches est à un bon niveau, spécialement dans le cas du groupe d'âge 35 à 49 ans, groupe à bien considérer dans les programmes d'aide à l'entrepreneuriat. La présence des femmes parmi les personnes en étape de démarches reste déficitaire.

De façon un peu attendue, le groupe des 35 à 49 ans concrétise nettement plus son passage à l'acte (des intentions aux démarches) que les jeunes, mais celui de la région le fait davantage que les 35 à 49 ans de l'ensemble du Québec.

## 1.3 Taux des propriétaires à un niveau près de la moyenne sur l'ensemble du Québec

La proportion d'individus qui se sont déclarés des propriétaires d'une entreprise enregistrée ou incorporée, 6,3 %, est, elle aussi, légèrement inférieure à celle observée sur l'ensemble du Québec, à la limite de la marge d'erreur de cette dernière. La forte présence d'un secteur public dans la région ainsi que les secteurs florissants du service et de la technologie ont une influence significative, avec une pression à la baisse de l'activité entrepreneuriale. Dans ce contexte spécifique, le taux des propriétaires se porte bien dans la région.

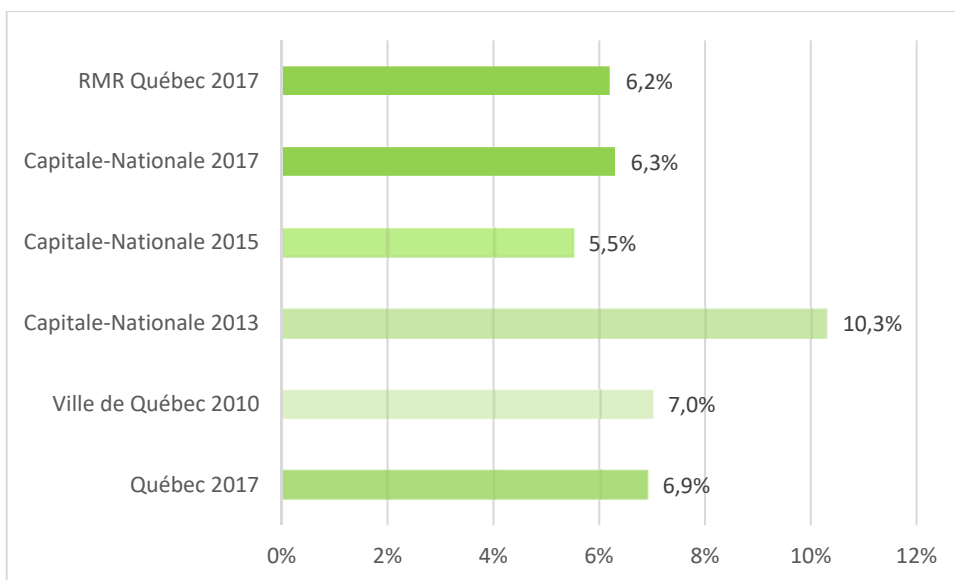
Le gouvernement du Québec publie un indice de développement économique<sup>4</sup> cernant la réalité économique des régions. Il repose sur quatre composantes : la démographie, le marché du travail, le revenu et la scolarité.

Selon le gouvernement, depuis 2002 (exception faite de 2004), l'indice de la Capitale-Nationale a été le plus élevé de toutes les régions. En 2015, il a augmenté à 106,3 points, pour conserver son 1er rang. L'analyse par composante montre que, de façon générale, la région obtient de bons résultats sur tous les plans.

Ainsi, la légère augmentation du taux des propriétaires sur le territoire est un très bon indicateur des résultats plus que satisfaisants concernant les entrées récentes (les nouveaux propriétaires). Rappelons que la région offre un contexte très favorisant pour l'emploi et pas du tout pour l'entrepreneuriat de nécessité (un entrepreneuriat associé au travail autonome et qui, numériquement, participe au taux global des propriétaires).

---

<sup>4</sup> <https://www.economie.gouv.qc.ca/pages-regionales/capitale-nationale/portrait-regional/conditions-de-vie/>



Graphique 4 : Propriétaires d'entreprise – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)

Mentionnons qu'en 2015 la mesure du taux de propriétaires de l'Indice au niveau provincial a évolué. Ainsi les travailleurs autonomes sont toujours calculés dans le taux global de propriétaires, mais, désormais, il s'agit uniquement de travailleurs autonomes enregistrés<sup>5</sup>. Cette évolution se répercute sur la méthodologie du rapport de la région de la Capitale-Nationale, tant pour l'édition 2015 que la présente édition.

Le principal aspect préoccupant se situe au niveau de l'inégalité entre les hommes et les femmes par rapport aux démarches (8,8 % pour les hommes et seulement 4,0 % pour les femmes). Il faut mentionner que l'écart entre les hommes et les femmes est plus important dans la Capitale-Nationale (ratio de 0,45) que celui observé sur l'ensemble du Québec (ratio de 0,62).

### Retenons que...

Le taux des propriétaires de la région est comparable à celui pour l'ensemble du Québec, un fait notable considérant la présence très forte du secteur public dans la région.

Cependant, les femmes sont significativement moins représentées, comparativement à la moyenne provinciale, et des efforts pour améliorer la culture entrepreneuriale auprès de cette clientèle semblent être nécessaires.

<sup>5</sup> Depuis 2015, l'Indice décrit ainsi les individus qui sont propriétaires d'entreprise : 1) Unique propriétaire d'une entreprise (les détenteurs uniques d'une entreprise franchisée et les travailleurs autonomes y sont inclus). 2) Propriétaire associé dans une entreprise immatriculée ou incorporée (les détenteurs en association d'une entreprise franchisée et les coopératives y sont inclus). Cette évolution du calcul du taux de propriétaires a donc été appliquée aussi à la mesure sur le territoire de la Capitale-Nationale, tant en 2015 qu'en 2017.

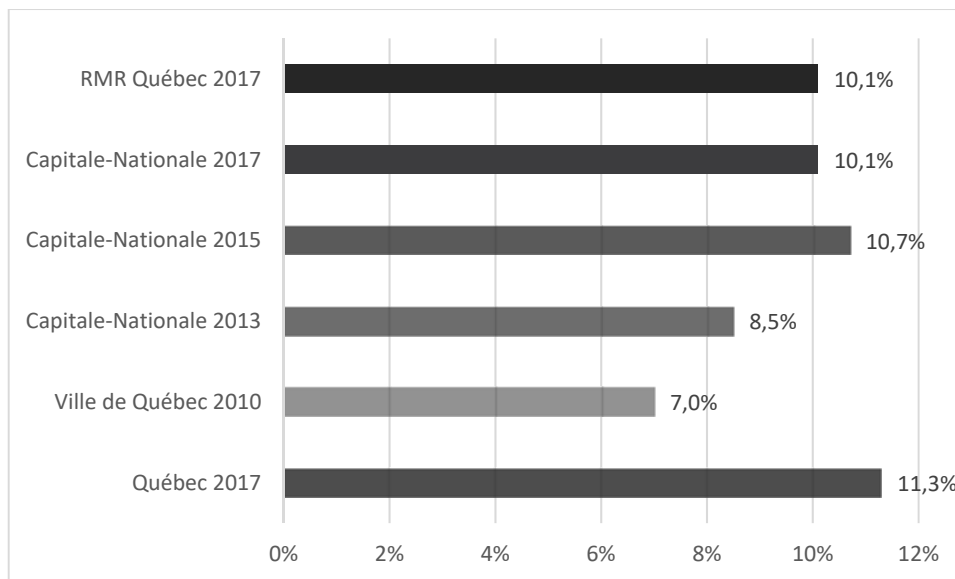
## 1.4 Toujours moins de fermetures d'entreprise par rapport à la moyenne de la province

Le taux des fermetures représente la proportion des individus habitant actuellement la région qui ont fermé, durant leur vie, au moins une entreprise dont ils ont été propriétaires. La vente ou la cessation d'une entreprise ne signifie pas une fermeture.

Il est permis de croire que la performance économique de la région, dont le *leader* est la Ville de Québec (la plus longue période ininterrompue de croissance parmi les villes du Canada<sup>6</sup>) peut avoir une forte influence en ce qui a trait au niveau plus bas des fermetures.

En effet, selon les données de 2017, une personne sur dix (10,1 %) parmi les répondants a déjà fermé une entreprise, résultat qui est un peu en dessous de la moyenne provinciale (11,3 %). L'évolution par rapport à 2015 est faible, dans la marge d'erreur. Généralement, un taux plus faible de sortie des entreprises est associé à un taux plus faible de l'entrée entrepreneuriale, et la région de la Capitale-Nationale ne fait pas exception à cette règle.

La plus forte activité entrepreneuriale des hommes de la région (par rapport aux femmes) est observable même au niveau des fermetures, les hommes affichant un taux presque double par rapport à celui des femmes (13,5 % contre 7,1 %).



Graphique 5: Pourcentage de la population ayant déjà fermé une entreprise au cours de sa vie – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)

<sup>6</sup> Québec International, le 25 avril 2017 et le Conference Board du Canada.

Il est important de mentionner que le taux des fermetures parmi les actuels propriétaires est de 26,0 %, signe de beaucoup de résilience de leur part. L'activité entrepreneuriale est souvent associée avec l'essai-erreur et le fait qu'un tel pourcentage d'entrepreneurs ait repris l'activité après une fermeture est un indicateur d'une bonne culture entrepreneuriale locale.

### **Retenons que...**

Le taux des fermetures est légèrement en deçà de celui de la province, signe indirect d'une bonne performance économique dans la région.

## 2. REGARD SUR LES QUATRE ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL

La section 2 présente un portrait plus détaillé des besoins, des attitudes et des comportements des individus impliqués dans les quatre étapes du processus entrepreneurial (intentions, démarches, propriétaires et fermetures) pour les répondants de la région de la Capitale-Nationale. Lorsque possible et pertinent, certains résultats seront à la fois comparés aux valeurs observées dans les enquêtes précédentes du territoire ainsi qu'avec celles de l'ensemble du Québec (2017), pour mettre en évidence et expliquer les différences.

### *2.1 Portrait de la population ayant l'intention de se lancer en affaires*

Nous avons constaté dans la section 1 que le taux d'intentions de se lancer en affaires (ou de reprendre une entreprise existante) est un peu plus faible dans la région, comparativement à l'ensemble de la province. Cependant, si on se réfère aux données publiées par le Global Entrepreneurship Monitoring<sup>7</sup>, le taux du Québec (et du Canada) est parmi les plus élevés des pays membres de l'OCDE.

Compte tenu de la situation économique très favorable dans la région de la Capitale-Nationale, il faut donc s'attendre à des motivations d'entreprendre davantage associées à l'entrepreneuriat d'opportunité qu'à celui de nécessité. Les motivations constituent un facteur très important dans l'émergence des intentions entrepreneuriales sur un territoire, et ces motivations seront présentées au sein de la présente sous-section.

#### **Provenir d'une famille en affaires ou être déjà entrepreneur et avoir l'intention d'entreprendre**

Le fait de provenir d'une famille déjà en affaires représente un facteur favorisant l'intention d'entreprendre. Les individus issus d'une telle famille possèdent des avantages indéniables en termes de la transmission d'une culture entrepreneuriale forte et des ressources (financières, matérielles ou savoirs).

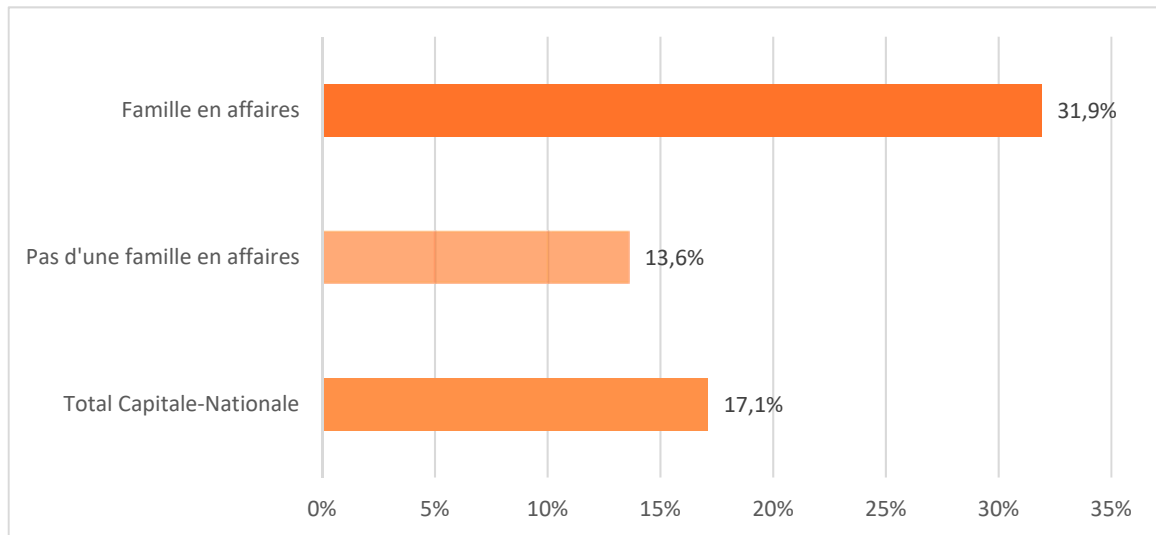
Nous avons vu en 2015 que le taux d'intentions était presque le double (27,7 %) pour les personnes de la région qui venaient d'une telle famille par rapport aux autres (15,5 %). L'écart s'est creusé

---

<sup>7</sup> Global Entrepreneurship Monitoring est un consortium de recherche international qui produit depuis plusieurs années des études comparatives sur les intentions entrepreneuriales et les étapes de début de l'activité entrepreneuriale des pays participants. Ces études restent la seule source de comparaisons entre plusieurs pays, en utilisant une méthodologie unique.

depuis : ce taux d'intentions est de 31,9 % parmi les personnes dont les parents sont des propriétaires ou des travailleurs autonomes, et de 13,6 % parmi ceux qui n'ont pas bénéficié d'un tel environnement.

Fait notable, cet écart va dans le même sens que celui observé pour l'ensemble du Québec (35,1 % contre 16,2 %).



Graphique 6: Intentions de créer ou de reprendre une entreprise selon le fait de provenir ou non d'une famille en affaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

Si l'expérience par procuration<sup>8</sup> (telle que le permet le fait de côtoyer des entrepreneurs au sein de sa famille) est tellement importante dans l'émergence du désir d'entreprendre, l'expérience directe vécue par les individus semble être tout aussi importante. En effet, le taux d'intentions parmi les propriétaires actuels (et donc qui songent à créer ou acquérir une autre entreprise) est de 35,5 %, alors qu'il est de 15,9 % parmi les individus qui ne sont pas en affaires.

Cependant, compte tenu du poids des entrepreneurs dans la population, le nombre d'individus déjà en affaires et qui ont des intentions reste environ huit fois inférieur à celui des individus avec des intentions et sans expérience entrepreneuriale, sur l'ensemble de la région.

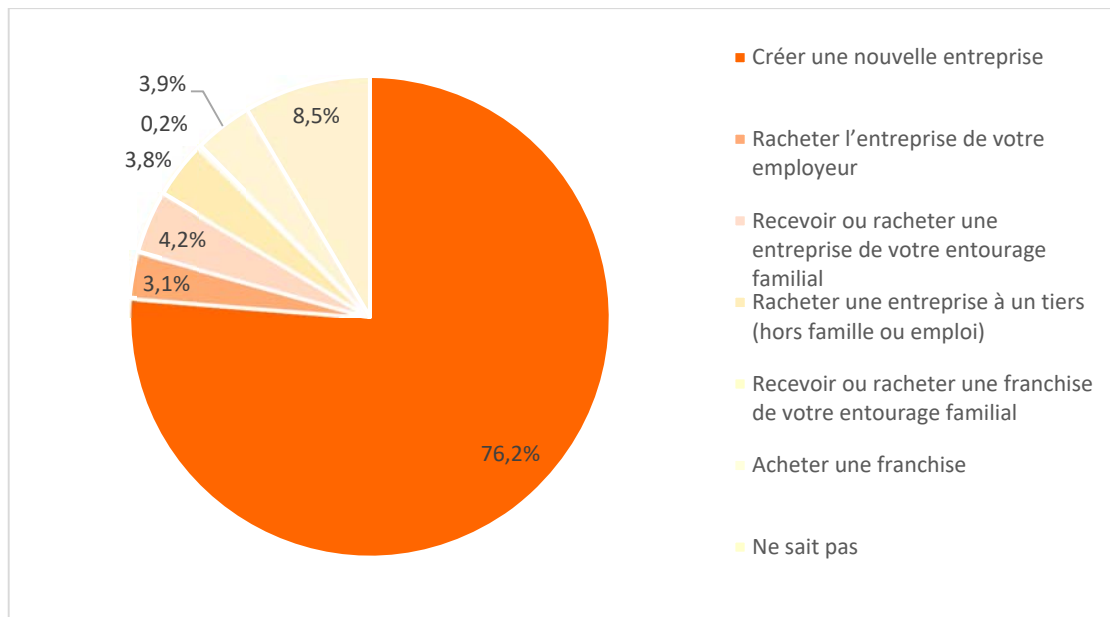
<sup>8</sup> Expérience par procuration (ou *vicarious learning*) est une modalité d'apprentissage très importante dans le management (Denrell, 2003; Levitt et March, 1988).



## La création d'une nouvelle entreprise reste le choix principal pour envisager l'entrée en affaires

Créer sa propre entreprise est le choix principal, et de loin, pour les individus ayant l'intention d'entreprendre : plus de 3 personnes sur 4 (76,2 %) s'expriment dans ce sens. Cette proportion est supérieure à celle pour l'ensemble du Québec (70,5 %), mais le taux légèrement plus faible des indécis quant à la forme d'entrée (8,5 % contre 9,9 % pour l'ensemble du Québec) n'est pas la seule explication.

Il est possible que la structure sectorielle actuelle des entreprises ne soit pas suffisamment satisfaisante pour les personnes avec de telles intentions, c'est-à-dire que l'offre des entreprises à reprendre diffère des secteurs d'activité envisagés par les personnes avec des intentions. Il y a une similitude presque parfaite concernant les modalités d'entrée entre les hommes et les femmes, à l'exception de celle concernant le fait de recevoir ou racheter une entreprise de l'entourage familial. Cette modalité est moins souvent rencontrée parmi les femmes (3,5 % contre 4,7 % pour les hommes).



Graphique 7: Choix des répondants ayant l'intention de se lancer en affaires quant aux modalités d'entrée – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

## Motivations pour se lancer en affaires

Le tableau 1 résume les principales motivations pour se lancer en affaires, tel qu'indiqué par les répondants de la Capitale-Nationale. Encore plus qu'en 2015, le désir d'accomplissement personnel est la principale motivation des individus de la région. Plus de la moitié (54,6 %) d'entre eux expriment un accord total avec cet énoncé (qui est fortement associé à l'entrepreneuriat par opportunité). D'ailleurs, notons que les trois énoncés en tête de liste représentent des motivations qui ne sont pas d'ordre pécuniaire.

Par rapport à 2015, on peut aussi remarquer un léger déclin de la première motivation de nature financière (« Augmenter ses revenus »), en deuxième position avec une moyenne de 4,15 en 2015, qui maintenant se retrouve en quatrième position, *ex aequo* avec « Exploiter une bonne idée d'affaires », avec une moyenne de 4,01 sur 5.

D'autre part, les motivations de nature financière sont plus importantes chez les hommes, tandis que chez les femmes, ce sont surtout les motivations liées au désir d'accomplissement personnel et d'une meilleure conciliation travail et famille qui sont davantage invoquées. On peut donc s'attendre à ce que les femmes de la région soient, dans une proportion plus importante que les hommes, ultimement des candidates au travail autonome<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> L'*Indice 2017* démontre que les propriétaires du profil « Individualiste » (travailleurs autonomes sans activités à l'international) consacrent moins de temps à leurs activités d'affaires (en termes de nombre d'heures hebdomadaires) que les propriétaires des trois autres profils.

Motivations	Moyenne sur 5	Totalement en accord	Moyenne Hommes	Moyenne Femmes
Désir d'accomplissement personnel, réaliser un rêve	4,43	54,6 %	4,39	4,48
Être en contrôle de sa vie	4,08	38,6 %	4,05	4,12
Besoin d'indépendance	4,07	37,3 %	4,11	3,99
Augmenter les revenus	4,01	33,0 %	4,08	3,90
Exploiter une bonne idée d'affaires	4,01	29,8 %	4,10	3,87
Faire quelque chose d'utile pour la société	3,80	24,9 %	3,84	3,73
Avoir un revenu suffisant pour survivre	3,62	22,2 %	3,70	3,50
Arriver à une meilleure position dans la société	3,59	22,0 %	3,59	3,37
Gagner beaucoup d'argent	3,56	22,8 %	3,66	3,43
Mieux concilier travail et famille	3,29	20,6 %	3,24	3,36
Revenus insuffisants à la retraite	3,26	19,1 %	3,38	3,08
Suivre l'exemple d'une personne connue	2,99	12,8 %	3,13	2,78
Pour se lancer en affaires avec le conjoint	2,93	15,3 %	2,91	2,96
Insatisfaction avec l'ancien emploi	2,89	13,0 %	2,94	2,81
Difficultés de faire imposer ses idées autrement	2,81	5,5 %	2,91	2,66
Continuer la tradition familiale	2,23	5,6 %	2,33	2,08

Tableau 1 : Motivations de création/reprise d'une entreprise chez les individus ayant l'intention de se lancer en affaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

### Ancienneté des intentions d'entreprendre et horizon de démarrage

La très bonne situation économique des dernières années dans la région de la Capitale-Nationale ne semble pas avoir récemment diminué l'intérêt des potentiels entrepreneurs : 59,1 % des personnes avec des intentions déclarent avoir ces intentions depuis trois ans ou moins. Ce taux se situe dans l'ensemble du Québec à 61,9 %, une différence qui n'est pas significative.

Par ailleurs, même si le taux d'intentions des femmes est faible par rapport à celui des hommes de la région, il est réjouissant de constater que les femmes se retrouvent dans une bonne dynamique, car 65,9 % des femmes ayant des intentions d'entreprendre les ont depuis trois ans ou moins, contre 54,4 % pour les hommes.

Amorcer des démarches concrètes ne se fait pas nécessairement rapidement... En effet, seuls 7,2 % des répondants avec des intentions pensent le faire durant la prochaine année (11,9 % pour l'ensemble du Québec), mais les femmes se distinguent encore une fois : 10,5 % l'espèrent (contre 5,0 % pour les hommes).

Passer du rêve à la réalité d'avoir une véritable entreprise dans un horizon de trois ans ou moins est l'espoir de près d'un tiers des personnes avec des intentions (32,8 %), tandis que près d'une personne

sur 8 ayant des intentions (12,0 %) ne pense pas réussir à démarrer leur entreprise dans moins de 10 ans.

### **Les obstacles perçus pour passer à l'action**

Le principal obstacle perçu des individus qui ont l'intention d'entreprendre est le manque d'argent : 38,9 % le mentionnent (ils étaient 23,4 % en 2013<sup>10</sup>). Il est encore plus important pour les hommes (40,6 %) que pour les femmes (36,6 %), une observation probablement en lien avec la nature et l'importance du projet entrepreneurial. À noter que les femmes de 35 à 49 ans le mentionnent plus (48,7 %), suivies par les jeunes hommes (47,1 %). Loin derrière, le manque de temps est mentionné par 10,3 % des répondants, avec une minime différence entre les hommes et les femmes (10,6 % contre 9,9 %). L'insuffisance des connaissances est mentionnée par 7,9 % des individus, suivie de près par le fait d'être encore aux études (7,5 %). Les enfants à charge sont mentionnés par 5,2 % des répondants, surtout par les femmes (7,4 %) et moins par les hommes (3,6 %). Le manque d'expérience est indiqué par 4,7 % des personnes avec des intentions (5,2 % pour les femmes et 4,4 % pour les hommes).

### **Secteurs d'activité convoités**

Le secteur des services professionnels, scientifiques et techniques reste, comme en 2015 pour la région ou pour l'ensemble du Québec en 2017, le choix prépondérant des personnes avec des intentions de se lancer en affaires (23,6 %). Mentionnons qu'il s'agit d'un secteur de prédilection particulièrement pour les hommes (26,8 %, contre 19,0 % pour les femmes).

Le commerce de détail vient en deuxième position, avec 18,2 % des choix, et il est encore une fois choisi davantage par les hommes (20,7 %) que par les femmes (14,8 %). Les femmes envisagent davantage le secteur des arts, spectacles et loisirs (10,0 % contre 5,7 % pour les hommes, pour une moyenne de 7,5 %), celui de l'hébergement et services de restauration (10,5 % contre 5,1 % pour les hommes, pour une moyenne de 7,3 %) et celui des soins de santé et assistance sociale (9,4 % contre 5,1 % pour les hommes, pour une moyenne de 6,9 %).

À noter un regain d'intérêt pour le secteur de la fabrication, avec 3,1 % des intentions (par rapport à 0,5 % en 2015).

---

<sup>10</sup> Un changement de méthodologie survenu entre temps. En 2013, les répondants pouvaient choisir deux obstacles parmi une dizaine possibles, en 2017 chaque potentiel obstacle est évalué indépendamment des autres, avec sa propre échelle Likert, permettant une évaluation encore plus fine de la réalité.

## **Passer des intentions aux démarches : quels sont les principaux éléments qui pourraient accélérer cette concrétisation ?**

Avoir l'intention de se lancer en affaires, même lorsqu'elle est ferme, n'est que le début d'une démarche qui peut s'avérer longue et compliquée, dépendamment des ressources détenues (matérielles, connaissances, réseaux), de la difficulté intrinsèque du projet et des alternatives existantes ou qui peuvent apparaître.

Les valeurs concernant l'importance des différents éléments qui pourraient accélérer le passage à l'étape de démarches pour les répondants de la région de la Capitale-Nationale sont très proches de celles pour l'ensemble du Québec. Cependant, il y a tout de même certaines différences. La motivation personnelle à passer à l'action (premier élément déclencheur du tableau 2 situé sur la page suivante<sup>11</sup>) reste plus importante dans la région qu'ailleurs, spécialement chez les jeunes.

À noter aussi que pour passer à l'action, le besoin d'augmenter ses compétences se fait sentir, surtout chez les jeunes. Ce qui vient légitimer les actions entreprises en ce sens sur le territoire depuis les dernières années.

Enfin, la présence d'un mentor est un élément déclencheur jugé très important, plus souvent invoqué dans la région que dans l'ensemble du Québec (38,0 % contre 33,6 %). Cette différence pourrait notamment s'expliquer par la connaissance accrue, par la population de la Capitale-Nationale, des effets positifs du mentorat sur les entrepreneurs et donc d'une attente plus grande de l'aide des mentors à cette étape tellement délicate du démarrage.

---

<sup>11</sup> Les valeurs du tableau 2 représentent les taux des personnes avec des intentions de se lancer en affaires qui ont considéré chaque élément déclencheur comme étant « très important ». Les autres choix de réponses possibles étaient « assez important » et « peu ou pas du tout important ».

Éléments déclencheurs pour les démarches entrepreneuriales	Capitale-Nationale	Jeunes C-N	Ensemble du Québec
La motivation personnelle à passer à l'action	57,7 %	60,1 %	54,7 %
Une occasion d'affaires	48,4 %	54,3 %	46,4 %
L'augmentation des compétences	47,7 %	54,8 %	46,9 %
L'information sur le démarrage d'entreprises	45,9 %	53,5 %	42,5 %
L'aide gouvernementale/le financement public	44,3 %	49,9 %	45,5 %
L'aide aux entreprises/le financement privé	42,7 %	45,8 %	46,7 %
La situation familiale (enfants, santé, etc.)	39,2 %	40,8 %	39,8 %
La présence d'un mentor	38,0 %	41,0 %	33,6 %
Le soutien de l'entourage	36,3 %	39,9 %	38,5 %
Un partenaire d'affaires	33,9 %	39,4 %	33,8 %
L'accompagnement d'un conseiller	33,6 %	36,2 %	34,5 %
Finir les études en cours	32,5 %	46,1 %	31,2 %
Le changement dans le contexte économique	25,0 %	25,8 %	24,0 %
Information sur des entreprises existantes	24,3 %	27,5 %	27,2 %
La perte de l'emploi	19,7 %	16,6 %	20,7 %

*Tableau 2 : Principaux éléments déclencheurs pour commencer des démarches entrepreneuriales, total et jeunes – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)*

### Retenons que...

Le taux d'intentions d'entreprendre de la région est élevé si on prend en considération les caractéristiques spécifiques à la région (situation de plein emploi avec une forte présence d'emplois attractifs dans différents secteurs, dont la fonction publique).

La volonté de créer une nouvelle entreprise, comme modalité d'entrée, est plus importante dans la région que dans l'ensemble du Québec.

Les motivations pour entreprendre de la population sont liées à un entrepreneuriat d'opportunité.

Le principal obstacle perçu en vue de passer à l'action est celui du financement insuffisant (manque de ressources personnelles).

## 2.2 Nature des démarches en cours

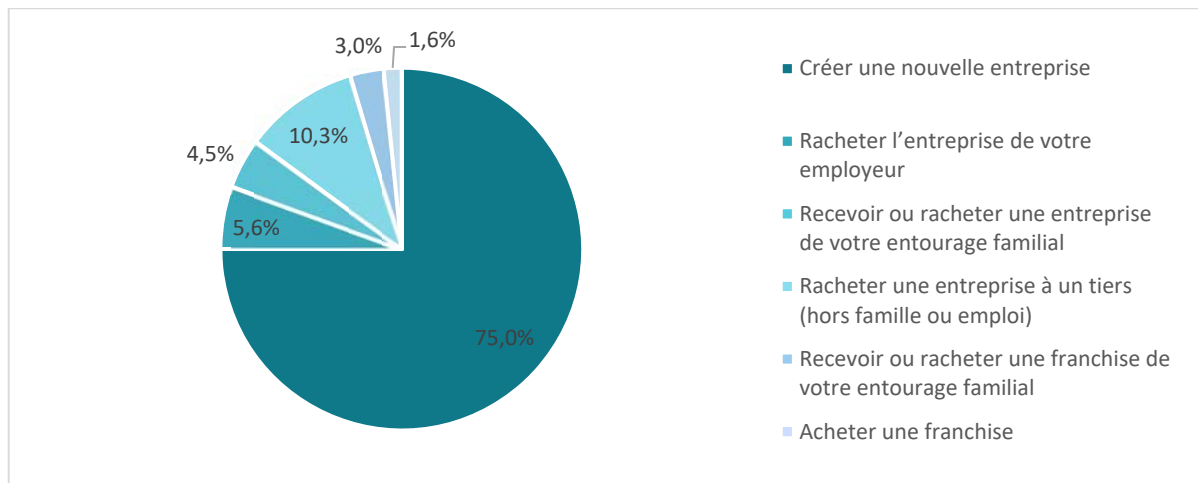
Nous avons vu dans la section 1 que le taux des démarcheurs dans la région de la Capitale-Nationale est légèrement en dessous de celui pour l'ensemble du Québec (7,2 % contre 9,4 %). Il en va de même pour le ratio de concrétisation (le rapport entre le taux des démarcheurs et le taux d'intentions), qui est de 42 % pour la région de la Capitale-Nationale et de 45 % pour l'ensemble du Québec.

Même si ce ratio est donc un peu moins grand pour la région que pour la province en 2017, il faut considérer le bond très appréciable de ce même ratio entre 2013 (33 %) et 2017 (42 %). En somme, la région passe maintenant davantage du rêve à la réalité (des intentions aux démarches) qu'il y a quelques années.

On peut se demander si le taux des démarcheurs est suffisant pour assurer le renouvellement des propriétaires, ceci afin de maintenir à moyen ou long terme le taux actuel (6,3 %) de ces propriétaires. En fonction d'un calcul approximatif<sup>12</sup>, il est possible de considérer que si au moins 60 % des « démarcheurs » actuels réussissent à devenir propriétaires dans un horizon de 10 ans, le remplacement des fermetures d'entreprise devrait se réaliser.

### Modalité d'entrée prévue par les « démarcheurs » : la création d'une nouvelle entreprise reste dominante

Parmi les modalités d'entrée indiquées, la création d'une toute nouvelle entreprise reste le choix de base, préféré par 75,0 % des répondants à l'étape de démarches.



Graphique 8 : Choix des répondants en étape des démarches quant aux modalités d'entrée – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

<sup>12</sup> Ce calcul doit être considéré avec prudence car il est basé sur des hypothèses et extrapolations. Il est basé sur le fait que le taux de sortie des entreprises locales ne doit pas dépasser celui observé entre 2012-2014 au niveau du Canada (environ 11 %) et il faut assumer que chaque entrepreneur est l'unique propriétaire d'une seule entreprise (ce qui n'est pas toujours le cas).

En seconde position, le rachat d'une entreprise existante à un tiers (hors famille) se distingue (10,3 %) parmi les autres options. À noter que l'option de racheter une entreprise (ou la recevoir de l'entourage familial) est généralement plus souvent rencontrée comme modalité d'entrée pour les hommes que pour les femmes. Tel qu'il est possible de le remarquer dans le graphique 8, lorsque les individus sont rendus à l'étape des démarches, l'indécision n'est plus un choix de réponse utilisé.

En ce qui concerne les secteurs industriels envisagés par les « démarcheurs », le commerce de détail (17,1 %), les services professionnels, scientifiques et techniques (16,7 %) et celui des arts, spectacles et loisirs (15,2 %) dominant. La fabrication attire seulement 3,2 % des démarcheurs.

Tout comme dans les intentions d'entreprendre, le choix du secteur d'activité diffère selon le sexe du répondant, les femmes étant orientées plus que les hommes dans les secteurs des soins de santé et assistance sociale (12,5 % contre 3,4 %), les autres services - sauf administration publique (10,5 % contre 5,9 %), ou l'hébergement et les services de restauration (4,6 % contre 2,1 %), tandis que les hommes sont plus nombreux à choisir le commerce de détail (19,0 % contre 14,2 %), le secteur des arts et spectacles (16,8 % contre 12,9 %), celui des finances et assurances (4,4 % contre 0,9 %) ou le transport et l'entreposage (5,4 % contre 0,0 %).

À noter que la différence minimale (pour le total des répondants) entre le secteur du commerce de détail et celui des services professionnels devient beaucoup plus importante pour les jeunes : 25,0 % des jeunes « démarcheurs » visent le commerce de détail contre 16,0 % pour les services professionnels.

### **Niveaux d'avancement dans les démarches et temps jusqu'à l'entrée en opération**

Durant l'étape des démarches, plusieurs activités sont nécessaires afin qu'un entrepreneur démarre concrètement son entreprise. L'état d'avancement de certaines de ces activités (tableau 3) démontre qu'il peut rester beaucoup de chemin resté à parcourir pour ces « démarcheurs ».



Activité	Avancement Total C-N	Avancement Jeunes C-N	Avancement Total Qc
Développer le plan d'affaires	10,5 %	13,7 %	16,3 %
Développer un modèle d'affaires	8,2 %	6,0 %	15,1 %
Acquérir ou sécuriser des ressources financières	10,7 %	7,0 %	11,9 %
Rechercher des clients (potentiels)	12,3 %	14,9 %	13,5 %
Améliorer des compétences techniques et/ou commerciales	12,2 %	16,0 %	14,2 %
Développer le réseau de contacts d'affaires	18,2 %	24,4 %	11,1 %
Rechercher ou débiter un accompagnement ( <i>coach</i> , mentor, etc.)	9,1 %	10,5 %	13,3 %

*Tableau 3 : Taux des démarcheurs ayant pratiquement finalisé certaines activités spécifiques à l'étape des démarches, total et jeunes – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)*

Les données de ce tableau montrent que beaucoup de détails restent à peaufiner pour nos futurs entrepreneurs. Le taux lié à l'état d'avancement du modèle d'affaires laisse clairement sous-entendre que les démarches ne sont pas terminées pour ces individus. Il en va de même pour l'affirmation « Acquérir ou sécuriser des ressources financières », qui démontre la même chose.

Les différences minimales entre les jeunes et l'ensemble des démarcheurs de la région indiquent une problématique similaire aux deux groupes. Les jeunes (des étudiants en grande majorité) se portent mieux quant au développement du réseau d'affaires. Signe que le milieu de l'éducation peut aussi fournir des ressources essentielles aux futurs entrepreneurs.

Il faut toutefois préciser que beaucoup d'individus qui en sont à cette étape ont commencé récemment leurs démarches : plus d'une personne sur quatre (28,8 %) depuis moins d'une année (comparativement à 36,5 % pour l'ensemble du Québec), tandis que pratiquement cinq personnes sur six depuis trois ans ou moins (84,1 %).

Le fait que 84,1 % des personnes en démarches ont commencé à entreprendre ces activités depuis moins de trois ans pourrait être expliqué par un renouvellement du bassin de ce type de personnes (les anciens « démarcheurs » ayant fini leurs préparatifs et étant devenus des propriétaires) et donc potentiellement par un dynamisme entrepreneurial accru sur le territoire.

En effet, les répondants de la Capitale-Nationale à l'étape de démarches semblent, en grande majorité, ne pas vouloir s'éterniser dans cette étape : 26,7 % d'entre eux espèrent démarrer leur entreprise (ou en prendre possession dans le cas d'une reprise) dans moins d'une année. À noter que les femmes sont plus déterminées : 32,9 % contre 22,6 % dans le cas des hommes.

Par contre, les jeunes semblent être généralement plus « patients » : seuls 17,9 % estiment un horizon de moins d'une année jusqu'à l'entrée en affaires. Ce qui peut être normal, considérant

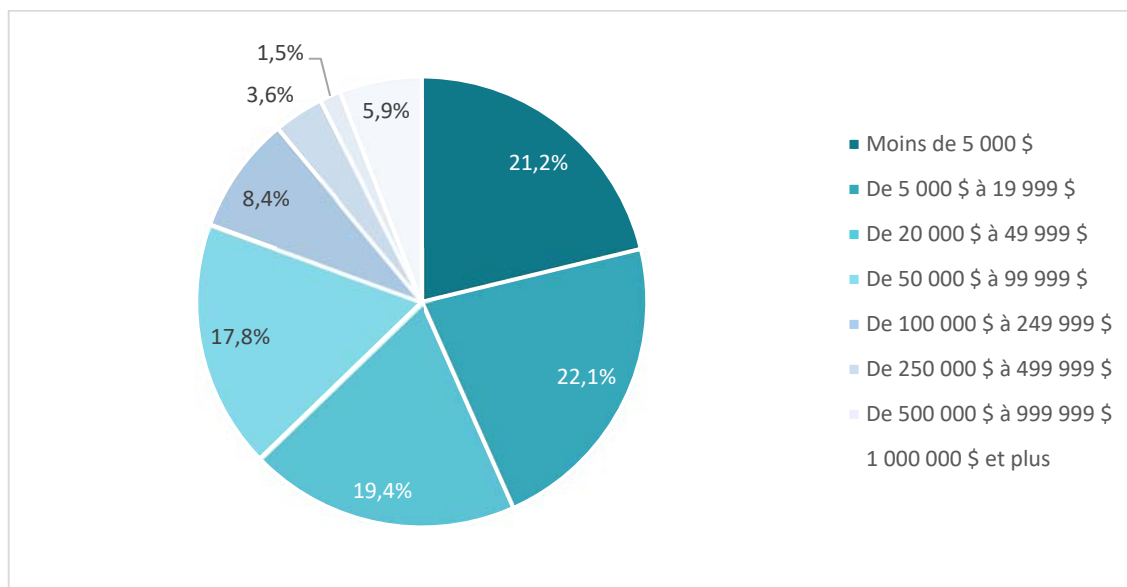
qu'une majorité d'entre eux sont encore aux études et préféreront sans doute les terminer avant de devenir propriétaires d'entreprise.

En considérant aussi les individus estimant une entrée en affaires d'ici trois ans ou moins, 61,1 % des « démarcheurs » vont devenir des propriétaires durant ce temps. Si ce taux s'avère exact, il est assez rassurant quant au renouvellement des entrepreneurs du territoire. Il faut toutefois porter attention aux jeunes, car seulement 50,3 % des « démarcheurs » de 18 à 34 ans envisagent de devenir propriétaires durant les prochaines trois années.

### Financement requis pour démarrer

Démarrer avec 5 000 \$ ou moins est envisagé par 21,2 % des personnes en démarches, et un investissement initial jusqu'à 100 000 \$ reste l'option considérée par une large majorité (80,6 %), légèrement plus qu'en 2015 (76,3 %), mais un peu moins qu'en 2010 (81,2 %), donc une situation plutôt stationnaire durant les quatre dernières années.

En comparaison avec l'ensemble du Québec, les « démarcheurs » de la Capitale-Nationale sont plus nombreux à identifier des montants plus significatifs (d'un million et plus) nécessaires au démarrage de leur entreprise. Signe possible d'une ambition plus grande chez ces individus.



Graphique 9 : Investissements initiaux requis pour démarrer – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

La différence entre les taux pour la région et ceux pour l'ensemble du Québec est très visible autant pour le poids plus faible de la catégorie des investissements de moins de 5 000 \$ (21,2 % contre 24,8 % pour tout le Québec), et surtout pour les plus gros montants requis : de 50 000 \$ à 99 999 \$ (17,8 % contre 13,8 %) ou ceux de plus de 100 000 \$ (18,4 % contre 17,0 %).

## Les obstacles au démarrage : l'importance du financement

Le manque d'économies personnelles reste l'obstacle le plus important pour les démarcheurs, 27,2 % d'entre eux le mentionnant comme étant « très difficile à contourner ». Une position similaire par rapport aux années antérieures du rapport (en première position comme obstacle, avec 29,0 % en 2015 et 23,4 % en 2013). Les jeunes le mentionnent moins souvent à ce niveau (19,5 %). Cette donnée, un peu surprenante, est probablement en lien avec des projets qui pourraient être plus modestes à la base.

Les autres obstacles relatifs au financement occupent les premières positions dans la liste, sauf pour ce qui est de la difficulté ressentie par rapport à la complexité administrative, fiscale ou légale, qui s'affiche en troisième position de la liste des obstacles. D'ailleurs, cet aspect est mentionné comme très important aussi au niveau de l'ensemble du Québec.

Obstacles (très difficiles à contourner) rencontrés lors des démarches	Total C-N	Jeunes C-N	Total Qc
Manque d'économies personnelles	27,2 %	19,5 %	22,7 %
Financement public insuffisant ou inadéquat	25,1 %	20,3 %	19,6 %
Complexité administrative, légale ou fiscale	19,4 %	16,8 %	18,0 %
Financement privé insuffisant ou inadéquat	19,0 %	21,6 %	20,0 %
Endettement encouru pour la réalisation de démarches	18,7 %	20,9 %	16,1 %
Manque de temps	14,1 %	9,8 %	17,4 %
Changements inattendus dans la situation familiale	11,5 %	9,5 %	14,2 %
Le manque de soutien technique (plan financier, étude de marché, etc.)	11,2 %	8,4 %	10,8 %
Le peu de confiance en soi pour vendre son projet	8,3 %	3,4 %	12,0 %
L'absence d'accompagnement d'un entrepreneur d'expérience	8,0 %	6,2 %	11,5 %
Faible crédibilité en raison de l'âge (trop jeune/trop vieux)	7,5 %	5,3 %	12,4 %
Le peu de support de l'entourage	6,5 %	2,3 %	12,5 %
Le peu de motivation	5,9 %	7,1 %	8,8 %

Tableau 4 : Taux des démarcheurs ayant perçu certaines catégories d'obstacles comme très difficiles à contourner, total et jeunes – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)

À noter le taux très faible des jeunes qui considèrent, comme étant un obstacle très difficile, le peu de support de l'entourage. Signe de l'évolution positive de cet aspect auprès de la jeune génération. Notons aussi le niveau de confiance en soi (pour vendre son projet) qui est meilleur chez les jeunes « démarcheurs » que pour leurs homologues plus âgés.

### Retenons que...

Le taux des démarches dans la région est élevé si on prend en considération les caractéristiques spécifiques à la région et semble être suffisant pour garder le niveau entrepreneurial actuel, au moins du point de vue du nombre des propriétaires.

Le taux de concrétisation des intentions aux démarches (du rêve à la réalité) est par ailleurs supérieur en 2017 par rapport à 2013, signe d'une volonté plus grande de la population à passer à l'action.

Le manque d'économies personnelles reste le premier obstacle pour passer à l'action et le financement, en général, se regroupe (par toutes ses formes) parmi les plus importants obstacles.

### *2.3 Les entrepreneurs : regard sur la dynamique actuelle et future*

Dans cette section, nous allons examiner les données qui permettent de caractériser la dynamique actuelle des propriétaires et leurs intentions à court terme.

Avec un taux de 6,3 % de propriétaires, la région de la Capitale-Nationale se porte à toutes fins pratiques aussi bien que l'ensemble du Québec (6,9 %), particulièrement si on tient compte de certaines structures démoéconomiques.

En effet, il faut préciser que le poids des emplois dans l'administration publique pour une région influence directement et indirectement les différents taux entrepreneuriaux. Il s'agit d'une extrapolation qui demeure vraiment approximative, mais qui vaut la peine d'être explorée, car, dans ce cas-ci, elle vient illustrer la parité du taux de propriétaires de la Capitale-Nationale avec celui de l'ensemble de la province.

L'influence indirecte est représentée par l'attraction exercée par le mythe de l'emploi stable et des bénéfices sociaux reliés, avec un effet de détournement de l'idée d'entreprendre (donc d'une diminution des taux d'intentions, de démarches et de propriétaires).

Ensuite, le poids des emplois du secteur public influence de façon directe les différents taux, car il est un peu « dénaturé » de calculer un taux de propriétaires dans une population qui comporte un poids plus important d'employés dans l'administration (et à priori sans intentions entrepreneuriales) que dans une autre ayant très peu de tels emplois.

Ainsi, selon les dernières données disponibles<sup>13</sup>, le taux d'employés dans l'administration publique de la Capitale-Nationale serait de 15 %, mais dans l'ensemble du Québec, de seulement 5,5 %. En utilisant l'hypothèse - à prendre avec grande précaution - que la base de la population disponible à entreprendre est supérieure d'environ 11 % dans l'ensemble du Québec que dans la région de la Capitale-Nationale, une correction des taux entrepreneuriaux devrait être faite. Avec cette correction, le taux de propriétaires de la Capitale-Nationale serait de 7,0 %, donc un peu plus que celui de l'ensemble du Québec.

Cette extrapolation nous démontre ainsi à quel point le taux de propriétaires de la région et celui du Québec peuvent être considérés comme identiques...

### **Modalité d'entrée en affaires des actuels propriétaires et nombre d'entreprises**

Pour les propriétaires actuels, la création d'une nouvelle entreprise a été plus importante encore que pour les individus présentement à l'étape de démarches ou des intentions d'entreprendre. En effet, 85,4 % des répondants propriétaires se sont lancés de cette manière (un taux similaire de 83,3 % a été observé pour l'ensemble du Québec).

Les variations entre les groupes d'âge sont très faibles. La prise de la relève dans l'entreprise dans laquelle le propriétaire avait travaillé est le cas pour 7,8 % des répondants, mais les différences entre les hommes et les femmes sont importantes : 9,3 % pour les hommes contre 4,8 % pour les femmes. La situation est inversée dans le cas de l'achat d'une franchise n'appartenant pas à la famille : 7,0 % pour les femmes et 2,1 % pour les hommes.

Un phénomène identifié au niveau de l'ensemble du Québec (et qui semble se retrouver aussi au niveau du Canada) est le multipreneuriat, la propriété simultanée de plusieurs entreprises actives. En effet, 13,4 % des propriétaires de la région le sont pour deux ou plusieurs entreprises. Sur l'ensemble du Québec, ce taux est presque le même, à 12,8 %. Il n'y a pas de différence entre les femmes et les hommes à cet égard. Évidemment, il y a une relation directe entre l'âge du propriétaire et la probabilité de détenir plus d'une entreprise.

### **Ancienneté de l'activité des entrepreneurs et de leurs entreprises**

Les entreprises en activité le sont, en bonne partie, depuis assez longtemps : près d'un tiers (32,6 %) dépassent le cap des 10 ans, tandis qu'un autre tiers (31,9 %) sont en fonction depuis trois à dix ans.

---

<sup>13</sup> Lesage, D. Portrait socioéconomique de la Ville de Québec (2013) et ISQ (2016) État du marché du travail au Québec.

L'autre tiers représente les entreprises nouvellement entrées, ce qui est l'expression d'une bonne activité entrepreneuriale récente.

Une majorité relative des propriétaires actuels se sont lancés en affaires quand ils étaient jeunes, 25 à 29 ans (24,5 %), suivis par le groupe d'âge des 30 à 34 ans (18,4 %) et du groupe des 20 à 24 ans (15,3 %). Au total, plus de la moitié (60,1 %) des propriétaires actuels ont démarré leur activité entrepreneuriale à moins de 35 ans (incluant un petit pourcentage des propriétaires ayant commencé avant leurs 20 ans). Le groupe d'âge médian (35 à 49 ans) est assez bien représenté (26,6 %) et la présence du groupe d'âge de 50 ans et plus (au moment de se lancer en affaires) n'est pas à négliger (13,2 % des propriétaires actuels).

### Retenons que...

La création d'une nouvelle entreprise est, comme partout ailleurs, la principale modalité d'entrée des actuels propriétaires. Dans la reprise, il y a une « spécialisation »: les hommes sont bien plus nombreux à prendre la relève dans une entreprise dans laquelle ils ont travaillé, les femmes dominent dans l'achat d'une franchise n'ayant pas appartenu à la famille.

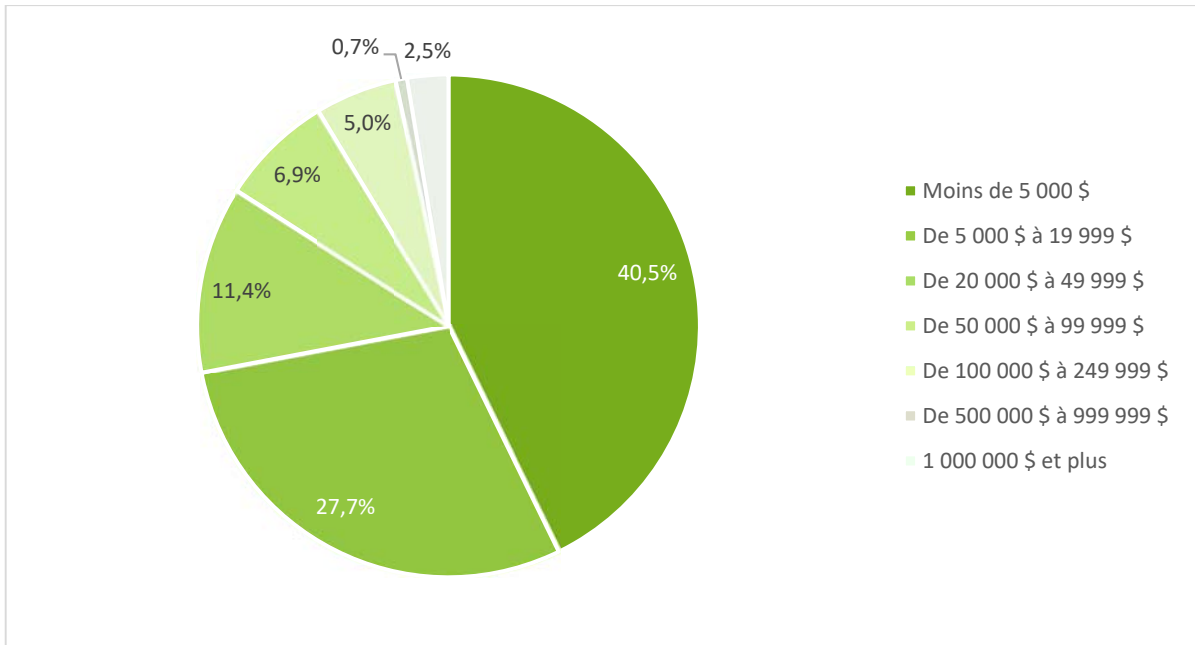
Le multipreneuriat est un aspect significatif pour la catégorie des propriétaires.

Une grande majorité des entrepreneurs actuels se sont lancés en affaires avant l'âge de 35 ans.

### Investissements lors du démarrage

Les propriétaires actuels nous indiquent avoir démarré leur entreprise avec des montants plus petits que ceux identifiés par les « démarcheurs » actuels. Malgré les fluctuations inhérentes à cet indicateur, il s'agit d'un signe possible d'une confiance accrue des entrepreneurs en l'économie actuelle et d'un contexte plus favorable au lancement de leur entreprise.

Plus de deux tiers des propriétaires actuels ont commencé avec moins de 20 000 \$, et seulement 8,2 % des propriétaires ont commencé avec plus de 100 000 \$. Il faut mentionner que 5,3 % des propriétaires n'ont pas précisé le montant des investissements initiaux (donnée non incluse dans le graphique).



*Graphique 10 : Investissements initiaux requis lors du démarrage des propriétaires actuels – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)*

À noter que près de la moitié des femmes (49,0 %) ont commencé avec moins de 5 000 \$, comparativement à 36,3 % des propriétaires hommes.

Mentionnons aussi que la distribution s’est déplacée légèrement vers des montants plus importants par rapport à 2015. Un constat qui, s’il n’est pas dû au hasard de la petite taille de l’échantillon du sondage, signifierait donc une meilleure confiance des entrepreneurs dans les perspectives économiques actuelles.

### **Départ à la retraite ou quitter les affaires**

Très peu de propriétaires songent à partir à la retraite durant les trois années suivantes : seulement 10,9 % des propriétaires l’envisagent pour cet horizon (10,4 % au niveau de l’ensemble du Québec). Ils étaient plus nombreux à considérer cette option dans la région en 2015, soit 16,9 %. Les propriétaires de 65 ans et plus planifient ce départ des affaires en proportion de 37,9 % (33,2 % pour l’ensemble du Québec pour ce même groupe d’âge). Par contre, 66,1 % des propriétaires l’envisagent dans plus de 10 ans (ou ils n’ont même pas considéré la retraite<sup>14</sup>), par rapport à 59,9 % en 2015.

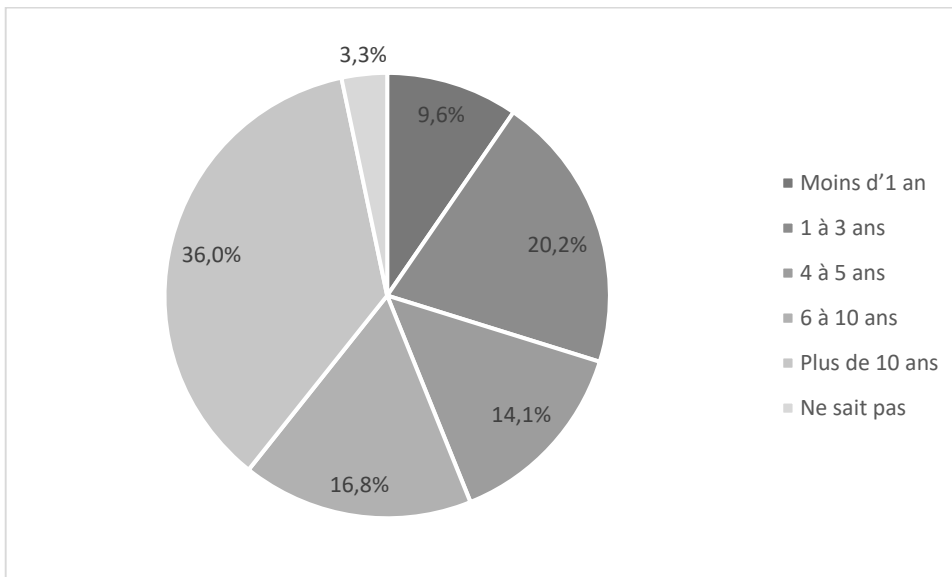
<sup>14</sup> Le taux faible des départs annoncés rend difficile les analyses concernant la modalité de sortie (en raison de marges d’erreur trop importantes).

## 2.4 Les fermetures d'entreprise : quand et pourquoi ?

Le taux des fermetures de la population adulte de la région de la Capitale-Nationale de 10,1 % en 2017 est resté inférieur à celui de l'ensemble de Québec (11,3 %), un constat logique considérant le taux de propriétaires de la région, lui aussi un peu inférieur à celui pour l'ensemble du Québec. Nous regarderons dans cette section l'ancienneté des fermetures, la durée de vie des entreprises fermées, les principales raisons de fermeture ainsi que le rapport à l'entrepreneuriat des individus ayant fermé une entreprise.

### Ancienneté des fermetures

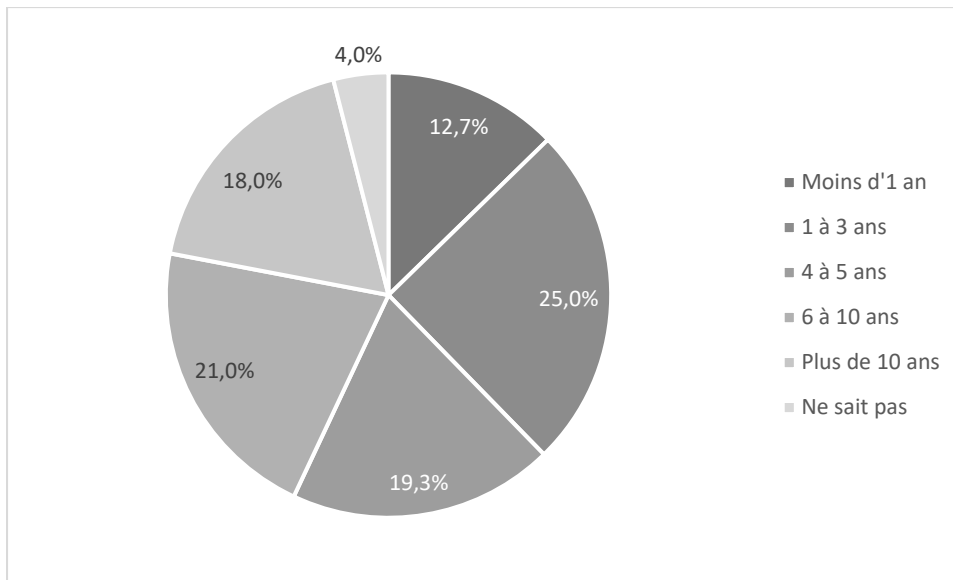
Le graphique 11 montre que plus d'un tiers des fermetures ont eu lieu il y a plus de 10 ans. Les taux des dernières trois années peuvent être considérés comme normaux dans une économie dynamique.



Graphique 11 : Horizon temporel à l'intérieur duquel remonte la fermeture d'entreprise – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

En même temps, 57,0 % des fermetures se sont produites quand l'entreprise n'avait pas atteint cinq années de fonctionnement, ce qui est relativement élevé, mais plus faible qu'en 2015 (62,2 %).





Graphique 12 : Durée de vie des entreprises fermées – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

Cependant, la proportion des individus ayant fermé une entreprise, qui ne sont pas présents actuellement dans la chaîne, mais qui envisagent toujours l'entrepreneuriat ne cesse d'augmenter : elle est de 34,4 % en 2017, par rapport à 31,8 % en 2015 et 23,7 % en 2013! Et c'est sans compter que 24,1 % des individus ayant fermé une entreprise ont actuellement des intentions de se relancer en affaires, que 23,9 % se trouvent en étape de démarches et que 16,4 % sont redevenus des propriétaires.

Ces chiffres laissent penser qu'après une fermeture dans la Capitale-Nationale, seul le fait d'être trop âgé semble être un frein pour ne pas revenir en affaires!

Les motifs de fermeture ressemblent fortement à ceux pour l'ensemble du Québec (tableau 3), à l'exception de l'importance plus grande des motifs personnels. Précisons que ce sont les femmes qui invoquent nettement plus cette raison. Parmi celles qui ont déjà fermé une entreprise, elles sont 26,7 % à avoir mentionné des motifs d'ordre personnel.

Motifs de fermeture	Capitale-Nationale	Ensemble du Québec
Difficultés financières	19,5 %	18,6 %
Motif d'ordre personnel (divorce, maladie, etc.)	18,4 %	13,9 %
Retraite	12,7 %	11,3 %
Changement d'emploi	11,1 %	8,7 %
Manque de clients	8,1 %	11,5 %
Problèmes rencontrés avec l'associé	7,7 %	10,1 %

Tableau 5 : Motifs de fermeture des individus ayant subi une fermeture d'entreprise au cours de leur vie – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)

### Retenons que...

Une majorité d'individus qui ont fermé leur entreprise avant l'âge de la retraite a repris le cycle entrepreneurial, illustrant la résilience de la population face à l'échec entrepreneurial, plus exactement celle des propriétaires qui ont eu l'expérience d'une fermeture et sont encore à un âge actif.

### 3. LA CULTURE ENTREPRENEURIALE

Cette section porte un regard attentif sur la culture entrepreneuriale de la Capitale-Nationale et certains de ses indicateurs-clés. La culture entrepreneuriale est définie comme un ensemble de valeurs et convictions communes qui orientent plus ou moins consciemment le comportement des individus, des institutions et d'une population à l'égard de l'entrepreneuriat. En ce sens, nous considérons la culture entrepreneuriale sous deux aspects : le premier concerne l'acceptation sociale du statut de l'entrepreneur et le deuxième concerne les éléments qui favorisent, activement, l'émergence de nouveaux entrepreneurs.

Soulignons que depuis que l'*Indice entrepreneurial québécois* a été lancé en 2009, nous savons que la culture entrepreneuriale de l'ensemble du Québec a connu une évolution positive, en passant par l'acceptabilité sociale du statut d'entrepreneur, à sa légitimation pour en arriver à sa désirabilité. Devenir entrepreneur est devenu le choix de « carrière » n° 1 chez les jeunes et, depuis 2016, l'ensemble de la population abonde dans le même sens. Cette section explorera donc, entre autres, si l'opinion des habitants de la Capitale-Nationale va dans le même sens.

#### *3.1 Perceptions à l'égard des entrepreneurs et leur rôle social*

Le tableau 5 présente les principales perceptions des individus de la Capitale-Nationale par rapport à l'entrepreneuriat et aux entrepreneurs, autant pour la population adulte que pour les jeunes de la région, comparativement aux valeurs observées en 2013<sup>15</sup> (pour la population adulte de la région), que pour l'ensemble du Québec, en 2017, population adulte incluant les jeunes.

---

<sup>15</sup> Les valeurs de 2017 indiquent les taux des réponses « Totalemment en accord » et « Assez en accord » avec l'énoncé, pour une échelle Likert à cinq niveaux, et « Oui » dans le cadre d'une échelle Likert à trois niveaux en 2013.

Indicateurs de perception	C-N 2017	C-N 2013	Jeunes C-N 2017	Qc 2017	Jeunes Qc 2017
L'enrichissement de façon juste et équitable comme entrepreneur est possible	85,5 %	94,7 %	82,7 %	81,4 %	80,3 %
L'entrepreneuriat est un choix de carrière désirable	75,3 %	81,2 %	72,2 %	74,3 %	74,7 %
Les entrepreneurs sont des créateurs d'emploi et de richesse	86,2 %	89,9 %	81,9 %	79,2 %	81,0 %
Les gens qui réussissent en affaires sont des modèles pour la communauté	78,0 %	82,4 %	73,5 %	68,7 %	70,5 %
L'enrichissement personnel d'un entrepreneur est sain	74,6 %	84,3 %	65,9 %	65,1 %	69,5 %
Les entrepreneurs sont généralement honnêtes	55,6 %	n.d. en 2013	46,3 %	48,5 %	41,2 %

*Tableau 6 : Perceptions envers l'entrepreneur et l'entrepreneuriat – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)*

En 2017, les indicateurs de perception envers les entrepreneurs et l'entrepreneuriat sont tous plus favorables dans la région de la Capitale-Nationale, que ceux pour l'ensemble du Québec. Considérant que la région a une très forte offre d'emplois de qualité, il est admirable de voir que la perception concernant l'entrepreneuriat comme un choix de carrière désirable continue d'afficher un taux plus élevé dans la région (tant en 2013 qu'en 2017) que celui pour l'ensemble du Québec.

Les autres indicateurs du tableau montrent un écart significatif (avantageant la région de la Capitale-Nationale), allant jusqu'à plus de 9 % de différence, confirmant les tendances observées en 2010, 2013 et 2015. À noter que l'apparent recul observé par rapport à 2013 peut être dû à un changement de méthodologie (en 2013, les répondants avaient le choix entre l'accord, une position neutre ou le désaccord face aux affirmations, il est donc possible que cette polarisation des réponses ait pu favoriser le taux d'accord).

Cependant, les perceptions des jeunes de la région de la Capitale-Nationale ne sont pas à la hauteur de celles de leurs aînés, et cela pour tous les indicateurs. Il est possible que la nouvelle génération ait d'autres conceptions et perspectives sur la vie, car les jeunes de la région ont des perceptions très proches du niveau des jeunes de l'ensemble du Québec, perceptions positives, mais d'un niveau inférieur à celui de l'ensemble de la population adulte du Québec. Dans ces conditions, l'écart demeure plus évident entre les jeunes et le reste de la population de la région de la Capitale-Nationale que celui observé pour les mêmes groupes, dans l'ensemble du Québec.

## Retenons que...

La région de la Capitale-Nationale continue en 2017 à afficher des indicateurs de perception des entrepreneurs et de l'entrepreneuriat supérieurs à ceux pour l'ensemble du Québec.

### *3.2 Attraites et influences concernant l'entrepreneuriat*

Le choix de carrière dépend, entre autres, du niveau de la connaissance des avantages et désavantages des différentes options par rapport à l'individu, à son éducation, ses connaissances, ses caractéristiques personnelles, ses relations avec l'environnement, etc. La désirabilité de l'entrepreneuriat, tel que vue dans la sous-section précédente, fait abstraction, dans une certaine mesure, des caractéristiques du répondant. Nous allons présenter dans cette sous-section les perceptions individuelles par rapport à ces caractéristiques.

#### **Choix optimal de carrière**

Dans la région de la Capitale-Nationale, occuper un emploi au gouvernement est le choix optimal de carrière pour l'ensemble de la population adulte (32,9 %, contre 29,1 % pour l'ensemble du Québec). Ainsi, en dépit de l'acceptabilité évidente du métier d'entrepreneur et de l'entrepreneuriat par les habitants de la région de la Capitale-Nationale, il semble que lorsque les habitants sont questionnés sur leur conviction « intime » quant à leur choix de carrière optimal, que les offres d'emploi nombreuses et alléchantes dans la région soient un influenceur de premier ordre. Cette situation n'est pourtant pas irréversible, nous le verrons plus loin.

Rappelons que depuis 2016, le choix optimal de carrière pour l'ensemble des Québécois est de devenir propriétaire, et ceci autant pour les hommes que pour les femmes.

Ainsi, dans la région, travailler à son propre compte (être entrepreneur) est le choix de 26,9 % de la population adulte de la région (contre 32,6 % pour l'ensemble du Québec). La différence n'est pas grande, mais l'inversion des positions est notable. Plus encore, le travail dans le secteur public est le choix optimal (pour la région de la Capitale-Nationale) pour chaque groupe d'âge (incluant les jeunes) et aussi par sexe. Dans ces conditions, le taux d'intentions de la région est vraiment élevé et remarquable ! À noter que pour les jeunes de la région, le premier choix est la fonction publique (31,7 %), le deuxième (travailler à son propre compte) suit de vraiment très près (29,3 %).

La situation de quasi-plein emploi est bien perçue par les habitants de la région. En effet, le taux des personnes en désaccord avec l'énoncé qu'il y aurait de bonnes opportunités d'emploi pour elles dans la région est très faible : 4,9 % des jeunes sont de cet avis (défavorable). Dans ces conditions, il est clair que l'entrepreneuriat de nécessité n'a pas vraiment sa place sur le territoire. Les habitants de la région qui se lancent dans l'entrepreneuriat le font donc par désir, par envie de saisir une opportunité, mais surtout pas par manque d'alternatives rémunératrices.

Les gens qui travaillent peuvent montrer différents niveaux de satisfaction par rapport à leur emploi. Il est à supposer que ceux qui sont très satisfaits et ne pensent pas à quitter cet emploi n'auront pas d'intentions entrepreneuriales et que ceux qui sont insatisfaits à différents niveaux sont dans une meilleure position pour considérer une « carrière » entrepreneuriale.

Ainsi, dans la région, les résultats montrent que les personnes qui ne sont pas « très satisfaites » par leur emploi affichent des taux d'intentions entrepreneuriales supérieurs à la moyenne (au taux d'intention global) pour la population adulte. Cependant, même parmi les répondants qui se disent « très satisfaits » de leur emploi, 11,9 % ont exprimé l'intention de se lancer en affaires ! Parmi les autres niveaux de satisfaction, ceux qui se déclarent « neutres » affichent aussi le taux le plus élevé d'intentions, soit de 42,6 %, signe que l'entrepreneuriat est une alternative très sérieuse à leur statut actuel.

Sans connaître les motivations de l'insatisfaction avec l'emploi (ce qui dépasse le cadre de cette étude), il semble évident que le fait d'être employé n'est pas un obstacle réel à l'entrepreneuriat, surtout à l'entrepreneuriat d'opportunité. Comme quoi le choix de carrière optimal des individus (la fonction publique dans le cas des habitants de la Capitale-Nationale) pourrait facilement être renversé.

### Retenons que...

Lorsque questionnés sur leur choix personnel de carrière optimal, les habitants de la région Capitale-Nationale préfèrent dans l'absolu un emploi dans le secteur public plutôt que d'être à leur propre compte, contrairement aux répondants de l'ensemble du Québec.

Une grande majorité des habitants estime qu'il y a de bonnes opportunités d'emploi dans la région de la Capitale-Nationale. Cependant, même parmi les individus se disant très satisfaits de leur emploi, une proportion intéressante ne réfute pas l'idée d'entreprendre, un jour.

### Avantages perçus de l'entrepreneuriat

Chaque possibilité de carrière présente différents niveaux d'avantages et de désavantages pour un individu et, selon la perception de ces avantages et désavantages, ainsi que leur balance, le choix de carrière optimal peut émerger. Évidemment, la balance doit être favorable aux avantages perçus<sup>16</sup>. Seuls ceux qui n'ont pas intégré la chaîne entrepreneuriale ont eu la possibilité de répondre aux questions du tableau suivant<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> Douglas et Shepherd (2002).

<sup>17</sup> Les valeurs indiquent les moyennes pour une échelle Likert à quatre niveaux (4 = « extrêmement attrayant », 3 = « très attrayant », 2 = « relativement attrayant » et 1 = « pas vraiment attrayant »).

Indicateurs d'avantage	Total C-N	C-N Hommes	C-N Femmes	Total Qc	Qc Hommes	Qc Femmes
Réaliser son rêve	<b>3,12</b>	3,07	3,15	<b>3,07</b>	2,96	3,16
Flexibilité dans le travail	<b>2,93</b>	2,86	2,99	<b>3,03</b>	2,85	3,17
Indépendance	<b>3,06</b>	3,09	3,03	<b>2,99</b>	2,96	3,01
Liberté de création	<b>3,04</b>	2,99	3,07	<b>2,96</b>	2,92	2,99
Gagner beaucoup d'argent	<b>2,90</b>	3,02	2,82	<b>2,93</b>	2,89	2,96
Améliorer l'équilibre travail-famille	<b>2,69</b>	2,59	2,77	<b>2,77</b>	2,67	2,85
Défis quotidiens	<b>2,50</b>	2,55	2,46	<b>2,47</b>	2,48	2,45

*Tableau 7 : Perceptions concernant les avantages de l'entrepreneuriat – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)*

Le principal avantage perçu est, comme dans le cas de l'ensemble du Québec, celui de réaliser son rêve, signe évident de l'importance prépondérante de l'entrepreneuriat d'opportunité sur les deux territoires. Parmi les sept avantages possibles identifiés ici, les répondants de la Capitale-Nationale indiquent, de manière plus forte que ceux de l'ensemble du Québec, leur préférence pour les avantages relatifs à l'épanouissement personnel : réaliser son rêve, l'indépendance et la liberté de création. La possibilité d'avoir une bonne flexibilité dans le travail et celle d'améliorer l'équilibre travail-famille sont un peu moins importantes que sur l'ensemble.

Les différences hommes-femmes vont généralement dans le même sens que celles pour l'ensemble du Québec, à deux exceptions près : les hommes de la région apprécient plus que les femmes l'indépendance et aussi la possibilité de gagner beaucoup d'argent. Il est intéressant aussi de voir les variations selon le sexe et le groupe d'âge des répondants.

L'avantage de pouvoir réaliser son rêve est l'indicateur le plus important chez les femmes de 35 à 49 ans (3,20), légèrement supérieur par rapport aux jeunes femmes (3,16). Les jeunes hommes semblent moins « rêveurs », avec une moyenne de 2,99. L'avantage des défis quotidiens que représentent les affaires est le moins perçu par les jeunes hommes (2,33), tous les autres groupes ayant des valeurs supérieures. Par contre, les mêmes jeunes hommes sont les premiers à apprécier la possibilité de gagner beaucoup d'argent (3,27), illustrant ainsi une certaine conception de la vie qui trouve aussi écho dans les données sur l'ensemble de la province.

### **Les désavantages perçus de l'entrepreneuriat**

Les désavantages de l'entrepreneuriat peuvent être un grand obstacle au fait de vouloir devenir entrepreneur, ayant même le potentiel de détourner certains individus qui ne prendront tout simplement pas le temps d'analyser les opportunités que peut receler ce choix de vie.

Dans le prochain tableau<sup>18</sup>, nous allons analyser les résultats comparatifs pour la population adulte qui n'est pas entrepreneure (donc pas dans le processus, soit « PDP ») et aussi pour les jeunes femmes et les jeunes hommes qui ne sont pas dans la chaîne entrepreneuriale (excluant donc ceux qui ont des intentions entrepreneuriales ou se trouvant à l'étape des démarches).

Autant pour l'ensemble du Québec que pour les répondants de la Capitale-Nationale, le principal désavantage représente l'impact négatif que l'entrepreneuriat puisse avoir sur la vie familiale.

Indicateurs de désavantages	Total C-N	C-N, Jeunes hommes, PDP	C-N, Jeunes femmes, PDP	Total Qc	Qc, Jeunes hommes, PDP	Qc, Jeunes femmes, PDP
Détérioration de l'équilibre famille-travail	<b>2,97</b>	3,18	3,00	<b>2,93</b>	3,25	3,06
Le stress relié aux affaires	<b>2,93</b>	2,94	3,33	<b>2,87</b>	2,81	3,21
Les revenus instables	<b>2,86</b>	2,89	3,04	<b>2,88</b>	2,81	3,22
L'insécurité et le risque associé	<b>2,84</b>	2,86	3,08	<b>2,90</b>	2,94	3,23
Le manque d'avantages sociaux	<b>2,79</b>	2,80	2,93	<b>2,79</b>	2,57	2,86
Les longues heures de travail	<b>2,65</b>	2,90	2,70	<b>2,68</b>	2,64	2,79
Les responsabilités	<b>2,49</b>	2,39	2,65	<b>2,47</b>	2,39	2,57
L'image négative reliée au milieu des affaires	<b>2,08</b>	1,83	2,24	<b>2,25</b>	2,29	2,39

*Tableau 8 : Perceptions concernant les désavantages de l'entrepreneuriat – total population et jeunes hors processus (PDP), par sexe – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)*

On distingue cependant des perceptions différentes pour les jeunes femmes qui ne font pas partie de la chaîne entrepreneuriale, par rapport à l'ensemble de la population adulte et même par rapport aux jeunes hommes dans la même zone géographique. Les jeunes femmes de la Capitale-Nationale perçoivent le stress relié aux affaires comme le principal désavantage. Viennent un peu après les revenus instables associés à l'activité entrepreneuriale et aussi le risque et l'insécurité.

La détérioration de l'équilibre famille-travail semble plus perçue comme un désavantage par les jeunes hommes que les jeunes femmes (qui ne manifestent pas d'intentions de se lancer en affaires), et ceci est vrai autant pour l'ensemble du Québec que pour la Capitale-Nationale.

À noter que la supposée image négative du milieu d'affaires ne semble pas ici réellement évaluée comme un désavantage, et encore moins dans la région que dans l'ensemble du Québec. Il s'agit d'un indicateur indirect d'une culture favorable à l'entrepreneuriat.

<sup>18</sup> Les valeurs indiquent les moyennes pour une échelle Likert à 4 niveaux (4 = « extrêmement indésirable », 3 = « très indésirable », 2 = « relativement indésirable » et 1 = « pas vraiment indésirable »).



## Retenons que...

Le principal avantage perçu dans le fait d'entreprendre est, comme dans le cas de l'ensemble du Québec, celui de réaliser son rêve, signe évident de l'importance prépondérante de l'entrepreneuriat d'opportunité.

La détérioration de l'équilibre travail-famille est quant à elle le désavantage le plus flagrant perçu par les habitants de la région, tout comme par les répondants de l'ensemble de la province.

## Influence du milieu proche

L'influence (positive) du milieu proche d'un individu est un facteur important dans l'émergence des intentions entrepreneuriales, selon la théorie du comportement planifié<sup>19</sup>.

Par rapport à l'entrepreneuriat, le meilleur niveau d'influence sur une personne est exercé par les amis et les collègues, au niveau de l'ensemble du Québec (38,0 % d'influence positive), suivis par les gens en affaires (33,7 %) et la famille (33,5 %). Cette hiérarchie est respectée dans le cas de la Capitale-Nationale : les amis et les collègues ont eu cette même influence positive dans 35,6 % des cas, les gens en affaires dans 35,4 % des cas, et la famille dans 28,3 % des cas.

On note une plus faible influence positive de la famille, mais le résultat est tout de même légèrement supérieur à la valeur enregistrée en 2015 (25,3 %). Il est important de remarquer que même en deuxième position, l'influence positive des gens déjà en affaires est à un niveau supérieur à celui pour l'ensemble du Québec et l'implication des gens d'affaires locaux pourrait être une des principales explications.

L'influence positive des intervenants scolaires (professeurs, conseillers pédagogiques, etc.) a été mentionnée par 17,1 % des répondants, une valeur très proche de celle pour l'ensemble du Québec (18,8 %), mais il est important de regarder les différences entre les groupes d'âge. En effet, ce taux grimpe chez les jeunes de la Capitale-Nationale à 28,4 % (27,3 % chez les jeunes pour l'ensemble du Québec). Ce taux, légèrement supérieur chez les jeunes de la région, avait également été observé en 2015.

Une des explications possibles pour ces taux est l'efficacité des programmes scolaires visant l'entrepreneuriat dans la région. Cela dit, rappelons que rien n'est immuable puisque les cohortes d'étudiants se renouvèlent constamment... L'école demeure toutefois l'un des meilleurs endroits de « dissémination » des informations relatives à l'entrepreneuriat pour les personnes qui n'ont pas des contacts avec le milieu des affaires.

---

<sup>19</sup> Ajzen (1988).

Comme dans le cas des intervenants scolaires, les individus de la Capitale-Nationale ont été influencés un peu plus positivement (que ceux dans l'ensemble du Québec) par les intervenants socioéconomiques (17,7 % contre 15,7 %). Et ici aussi, les jeunes montrent le plus haut taux d'influences positives, s'établissant à 23,1 %, un taux supérieur à celui des jeunes de l'ensemble du Québec (20,8 %).

### **Approbation du milieu proche**

L'importance de l'approbation du milieu proche (famille, amis et collègues) réside dans la possibilité d'un individu de trouver du support : en termes de ressources matérielles (on connaît l'importance du « love money » pour ceux qui démarrent!), mais aussi en termes de facilité de transfert des connaissances et d'accessibilité des réseaux de contacts. Cette approbation est donc un « ingrédient » important dans la perception d'un individu à l'effet qu'il bénéficie d'un contexte favorable (ou non) pour entreprendre.

Ainsi, en jetant un regard sur les jeunes de la Capitale-Nationale, nous notons que ceux qui ont des intentions d'entreprendre ou qui se trouvent déjà à l'étape des démarches bénéficient, à près de 50 % (47,0 % pour les hommes et 47,9 % pour les femmes), d'une approbation totale de leurs familles, mais ceux qui ne sont pas dans la chaîne estiment ce niveau d'approbation à 36,4 % pour les jeunes hommes et 24,9 % pour les jeunes femmes.

La différence est encore plus nette dans le cas de l'approbation des amis : l'approbation totale est à plus de 50 % pour ceux qui sont déjà dans la chaîne (54,1 % pour les jeunes hommes et 51,7 % pour les jeunes femmes), mais seulement à 16,7 % pour les jeunes hommes hors processus et 27,6 % pour les jeunes femmes dans la même situation. Ces taux sont supérieurs aux moyennes pour l'ensemble du Québec dans le cas des jeunes ayant des intentions (43,3 % pour les jeunes hommes et 49,2 % pour les jeunes femmes), et aussi pour les jeunes femmes hors processus (19,0 %), mais nettement inférieurs dans le cas des jeunes hommes hors processus (36,9 %), donc un écart d'environ 20 % de moins pour les jeunes de la Capitale-Nationale.

L'approbation totale est plus rare dans le cas des collègues, autour de 35 % pour ceux sont dans la chaîne entrepreneuriale, et de 30,1 % pour les jeunes hommes hors processus et de 18,1 % pour les jeunes femmes hors processus. À noter que sur l'ensemble du Québec, ces taux d'approbation totale pour ceux qui sont déjà dans le processus sont significativement plus élevés (47,5 % pour les jeunes hommes et 56,6 % pour les jeunes femmes).

### **Les effets d'un échec d'un (éventuel) projet entrepreneurial**

Une forte culture entrepreneuriale dans une région ou un pays est souvent associé à l'acceptation de l'échec. Cependant, il est sans doute plus facile d'accepter l'échec d'un autre que son propre

échec... Dans le prochain tableau<sup>20</sup> (représentant une nouvelle série d'indicateurs comparativement aux rapports antérieurs), les répondants devaient imaginer l'échec d'un possible projet entrepreneurial et évaluer les effets de cet échec sur leur vie. Ainsi, plus les valeurs pour les trois premières perceptions du tableau (échec financier, personnel ou perte de crédibilité) sont élevées, plus la perception de l'échec est forte et, implicitement, la peur de ce possible échec est forte. Une valeur de 3,00 signifie une perception plutôt neutre et des valeurs inférieures à 3,00 signifient une acceptation de cet aspect propre à l'échec.

Indicateurs de perception d'échec	Total C-N	C-N, Jeunes hommes, PDP	C-N, Jeunes femmes, PDP	Total Qc	Total Qc Jeunes hommes, PDP	Total Qc Jeunes femmes, PDP
Un échec financier	<b>3,82</b>	4,15	4,07	<b>3,74</b>	3,79	4,12
Un échec personnel	<b>3,55</b>	3,53	3,84	<b>3,51</b>	3,81	4,01
Une perte de crédibilité	<b>3,10</b>	2,91	3,42	<b>3,00</b>	2,95	3,41
Une expérience utile pour la suite de la carrière professionnelle	<b>3,61</b>	3,61	3,63	<b>3,70</b>	4,32	3,52
Une expérience utile pour une autre aventure entrepreneuriale	<b>3,48</b>	3,56	3,49	<b>3,64</b>	4,08	3,37

*Tableau 9 : Perceptions à l'égard de l'importance ressentie de l'échec d'un éventuel projet entrepreneurial – total population et jeunes hors processus (PDP), par sexe – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)*

Nous observons que les valeurs sont plus élevées (population adulte totale) pour la Capitale-Nationale pour les trois perceptions d'échec suivantes : financier, personnel et perte de crédibilité. Même si les différences sont faibles, il est important de noter qu'en général, la population de la région perçoit (dans l'absolu) l'échec entrepreneurial de façon un peu plus négative que dans l'ensemble du Québec. Conséquemment, considérer un éventuel échec entrepreneurial comme une expérience utile est également, et de façon encore plus significative que pour les autres indicateurs, moins bien perçu dans la région que dans l'ensemble du Québec.

<sup>20</sup> Échelle Likert de 1 (« total désaccord ») à 5 (« très en accord »).

## Retenons que...

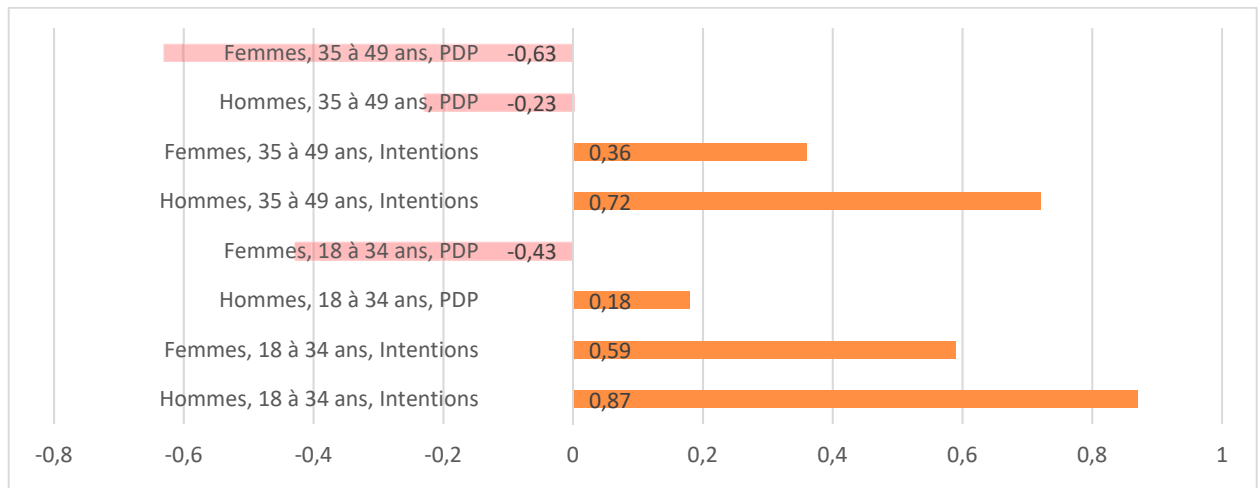
La sensibilisation à l'entrepreneuriat des différents éléments est un peu meilleure que dans l'ensemble du Québec, ainsi que l'approbation de la famille quant à un éventuel projet entrepreneurial.

Les jeunes de la Capitale-Nationale, qui ne sont pas dans le processus, semblent plus inhibés par le risque de l'échec d'un éventuel projet entrepreneurial et moins prêts à le considérer comme une expérience utile.

## Les principaux facteurs influençant la motivation de se lancer en affaires

Parmi les principaux facteurs expliquant qu'un individu ait (ou non) l'intention de se lancer en affaires, la propension à prendre des risques joue un rôle de premier ordre. Les dernières éditions de *l'Indice entrepreneurial québécois* ont fait état de la différence importante entre cette propension à prendre des risques pour les gens qui veulent se lancer en affaires par rapport à ceux qui n'ont pas de telles intentions.

Le risque étant une variable latente, il est mesuré avec plusieurs autres variables observables et nous pouvons comparer les différents groupes à l'aide de scores Z<sup>21</sup>. Ainsi, plus la valeur est grande pour un groupe dans le graphique suivant, plus ce groupe a une forte propension à prendre des risques.



Graphique 13 : Propension à assumer des risques – scores Z, groupes variés – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

<sup>21</sup> L'utilisation du score Z est une modalité efficace pour effectuer des comparaisons entre les groupes par rapport à une population de référence en prenant en compte simultanément plusieurs variables reliées. Le score Z représente l'écart par rapport à la moyenne, en déviation standard.

À noter que la propension à prendre des risques est plus forte chez les hommes que pour les femmes, et ce pour n'importe quel groupe d'âge. Ce qui explique aussi, dans une certaine mesure, la propension moins grande des femmes (en général, mais aussi dans la région) à avoir des intentions entrepreneuriales ou à faire des démarches pour se lancer en affaires.

Comme attendu, les individus avec des intentions de se lancer en affaires ont une propension considérablement plus forte à prendre des risques que ceux du même sexe et groupe d'âge, mais qui ne sont pas dans le processus entrepreneurial. Cette différence est généralement près d'un écart-type<sup>22</sup>, sauf pour les jeunes hommes sans intentions qui semblent tout de même plus aptes à prendre de risques que la moyenne de la région.

### **Perceptions des compétences personnelles, du réseau et de la situation financière**

Avoir le sentiment de posséder les compétences (le sentiment d'auto-efficacité), le réseau et les ressources financières nécessaires exercent, eux aussi, une forte influence sur le fait de vouloir devenir entrepreneur.

En 2015, les valeurs observées pour la région étaient en général légèrement inférieures à celles pour l'ensemble du Québec. En 2017, ces valeurs, en très légère augmentation, sont devenues supérieures à celles observées pour l'ensemble du Québec, à l'exception de celles concernant le bon réseau de contacts d'affaires. Notons que peu importe la référence géographique, le taux des répondants affirmant être en possession des capacités et compétences pour se lancer en affaires est supérieur aux taux d'intentions de se lancer en affaires, donc il y a encore une bonne marge de manœuvre.

Indicateurs de capacités et de réseautage	C-N 2015	Qc 2015	C-N 2017	Qc 2017
Je possède les capacités et les compétences	31,3 %	36,6 %	31,4 %	27,4 %
J'ai une situation financière qui me permet de me lancer en affaires	16,2 %	16,3 %	16,7 %	13,8 %
Je connais très bien un entrepreneur	36,0 %	34,1 %	36,5 %	36,3 %
J'ai un bon réseau de contacts d'affaires	19,4 %	21,1 %	20,1 %	22,3 %

*Tableau 10 : Perceptions des compétences et qualités personnelles, du réseau et de la situation financière – population adulte – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec, 2015 et 2017 (décembre 2017)*

Au niveau des capacités et compétences perçues, les différences attendues entre les individus qui ont des intentions entrepreneuriales et ceux qui n'en ont pas existent bel et bien. Cependant, nous observons qu'elles sont beaucoup plus fortes pour les jeunes femmes que pour les jeunes hommes. En effet, le taux de jeunes femmes qui estime avoir les capacités et compétences pour

<sup>22</sup> L'écart-type est une mesure de la variance d'une distribution. Dans ce cas, la différence entre les moyennes des sous-groupes étant d'environ un écart-type de la distribution de l'ensemble, on peut dire que ces différences sont très grandes.

entreprendre s'établit à 49,5 % (pour celles qui ont des intentions) puis chute à 17,9 % (pour celles qui ne sont pas dans le processus).

Pour les jeunes hommes, ces mêmes taux passent de 51,7 % à 31,1 %. Un écart beaucoup moins grand qui démontre qu'il reste encore beaucoup de travail à faire auprès des jeunes femmes en matière de sensibilisation à l'entrepreneuriat et de démystification des requis pour entreprendre. Mentionnons toutefois que ce même constat global est également présent chez les jeunes femmes pour l'ensemble du Québec, tel que démontré dans *l'Indice entrepreneurial québécois 2017*.

Résultat intéressant, les femmes de 35 à 49 ans, avec des intentions, expriment le plus grand accord avec l'énoncé (avoir les capacités et compétences pour entreprendre) : 60,3 % (contre seulement 49,5 % pour les hommes du même groupe). Même si c'est à un niveau plus faible, les femmes de ce groupe d'âge qui n'ont pas d'intentions entrepreneuriales nous indiquent également avoir davantage confiance en leurs capacités et compétences entrepreneuriales que les hommes du même groupe (21,2 % contre 18,6 %).

Les femmes de 35 à 49 ans de la région font partie d'une « réserve entrepreneuriale » sur laquelle il faut davantage miser.

Estimer avoir une situation financière qui permette de se lancer en affaires est un autre indicateur qui a une influence sur l'émergence du désir d'entreprendre d'une population. Sur le territoire de la Capitale-Nationale, cet indicateur a toujours été faible depuis que le dynamisme entrepreneurial y est mesuré. En 2017, 16,7 % de l'ensemble de la population de la région estime avoir une situation financière permettant de se lancer en affaires. Ce qui est une très légère augmentation par rapport à 16,2 %, valeur enregistrée en 2015, ou à 15,8 %, en 2010. Mentionnons toutefois que cet indicateur est tout de même plus fort que pour l'ensemble du Québec, puisqu'il s'établit à 13,7 % en 2017.

### Retenons que...

Les perceptions des individus de la région concernant la possession de certains éléments-clés favorisant le développement des intentions entrepreneuriales se sont légèrement améliorées depuis 2015 et sont, majoritairement, supérieures aux niveaux sur l'ensemble du Québec.

La situation financière permettant de se lancer en affaires reste le point faible, dans la région comme dans l'ensemble du Québec.

## **Persistence des stéréotypes concernant l'avantage des hommes dans l'entrepreneuriat**

L'existence de stéréotypes concernant les différences entre les sexes vis-à-vis de l'entrepreneuriat a été montrée dans la littérature. Ces stéréotypes s'expriment de deux façons chez les individus : ceux qui considèrent que les hommes possèdent davantage les traits et les caractéristiques pour se lancer en affaires, par rapport aux femmes (Marlow et Patton, 2005), et ceux qui considèrent que les femmes évoluent mieux dans certains secteurs d'activité. Les stéréotypes sont, évidemment, un élément profondément ancré dans la culture d'une société, mais qui peuvent évoluer. La persistance de ces stéréotypes, même dans les sociétés les plus égalitaires, comme le Québec, est un obstacle important pour l'activité entrepreneuriale dans son ensemble, car le risque de perdre de très bonnes idées d'affaires est plus grand quand une partie de la population, potentiellement apte à avoir une belle carrière dans le domaine, se sent exclue d'emblée et ne développe pas ces idées.

Si de tels stéréotypes existent (et l'*Indice 2017* montre leur persistance au niveau de la société québécoise), l'espoir de faire changer cette situation réside premièrement dans les jeunes, et c'est la raison pour laquelle notre regard porte spécialement sur eux dans les deux prochains graphiques.

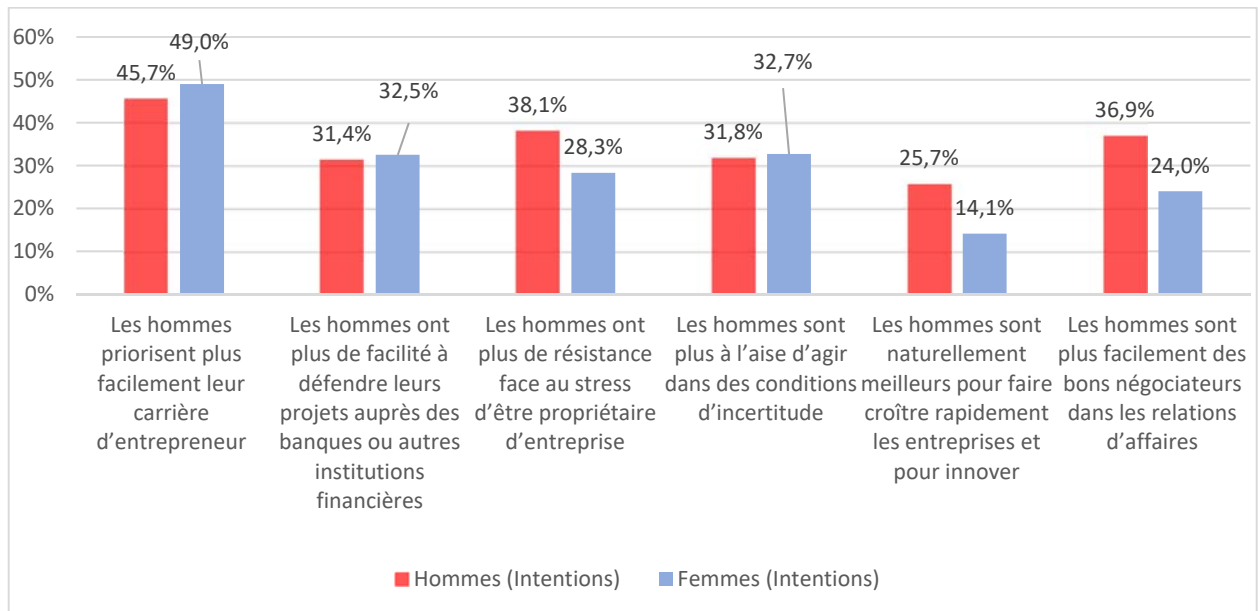
Deux types de questions ont été utilisés : une question concernant qui, des hommes ou des femmes et selon l'opinion personnelle du répondant, priorise naturellement la « carrière » d'entrepreneur et plusieurs questions concernant la possession de certains attributs et qualités qui facilitent généralement cette carrière. Pour éviter toute suggestion dans les réponses, les questions ont été formulées de manière neutre, demandant qui d'entre les hommes et les femmes ont un avantage sur les sujets respectifs. Les répondants (tous, sauf les propriétaires) pouvaient indiquer les hommes (ou les femmes) majoritairement, plutôt l'un des deux sexes (genres) ou les deux de façon égale.

La première conclusion, pour les répondants de la Capitale-Nationale, est que oui, la perception à l'effet que les hommes priorisent plus facilement la carrière d'entrepreneur est très répandue : 58,0 % de l'ensemble des répondants sont en accord (contre 34,0 % qui considèrent qu'il y a égalité entre les deux sexes et 8,0 % qui considèrent que les femmes sont dans une meilleure posture). Toujours sur l'ensemble, les femmes sont plus en accord avec ce stéréotype (64,3 % contre 50,5 % pour les hommes).

Nous avons évoqué dans les sections 1 et 2 du présent rapport la présence moins grande des femmes par rapport aux hommes dans la chaîne entrepreneuriale de la Capitale-Nationale. Il s'agit ici d'une bonne explication concernant les différences notées et ces constats suggèrent aussi

le travail qu'il reste à faire en matière de culture entrepreneuriale chez les femmes.

Dans les deux prochains graphiques, notre regard portera sur les jeunes, en analysant les données séparément selon le sexe et la présence dans la chaîne : ceux qui ont des intentions (et sont en partie en étape de démarches) et ceux qui ne sont pas dans le processus (PDP).



Graphique 14 : Perceptions à l'égard des avantages hypothétiques des hommes par rapport à différents aspects de l'entrepreneuriat – jeunes répondants ayant l'intention de se lancer en affaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

La perception que les hommes priorisent plus facilement leur carrière d'entrepreneur est forte : parmi les jeunes avec l'intention de se lancer en affaires, près de la moitié l'ont, sans différences importantes entre les jeunes hommes et les jeunes femmes. À noter que cette perception est pratiquement au même niveau pour les jeunes femmes avec des intentions, pour l'ensemble du Québec (49,2 %), mais plus forte dans le cas des jeunes hommes avec des intentions: 52,3 %. Une des explications possibles est que les réponses auraient pu être influencées par la situation suivante : les entrepreneurs sont, historiquement et encore à ce jour, en majorité des hommes.

Les autres perceptions sont moins fortes et pour certaines, les jeunes femmes montrent un accord sensiblement plus bas que les jeunes hommes, elles sont donc plus enclines à considérer l'égalité de la possession de ces attributs.

En regardant les jeunes qui n'ont pas (du moins pas encore) l'intention de se lancer en affaires, on remarque premièrement que pratiquement tous les niveaux de ces perceptions des jeunes hommes hors processus sont inférieurs aux valeurs correspondantes pour ceux ayant des intentions. Donc, même en se basant sur des stéréotypes avantageant les hommes, le niveau de

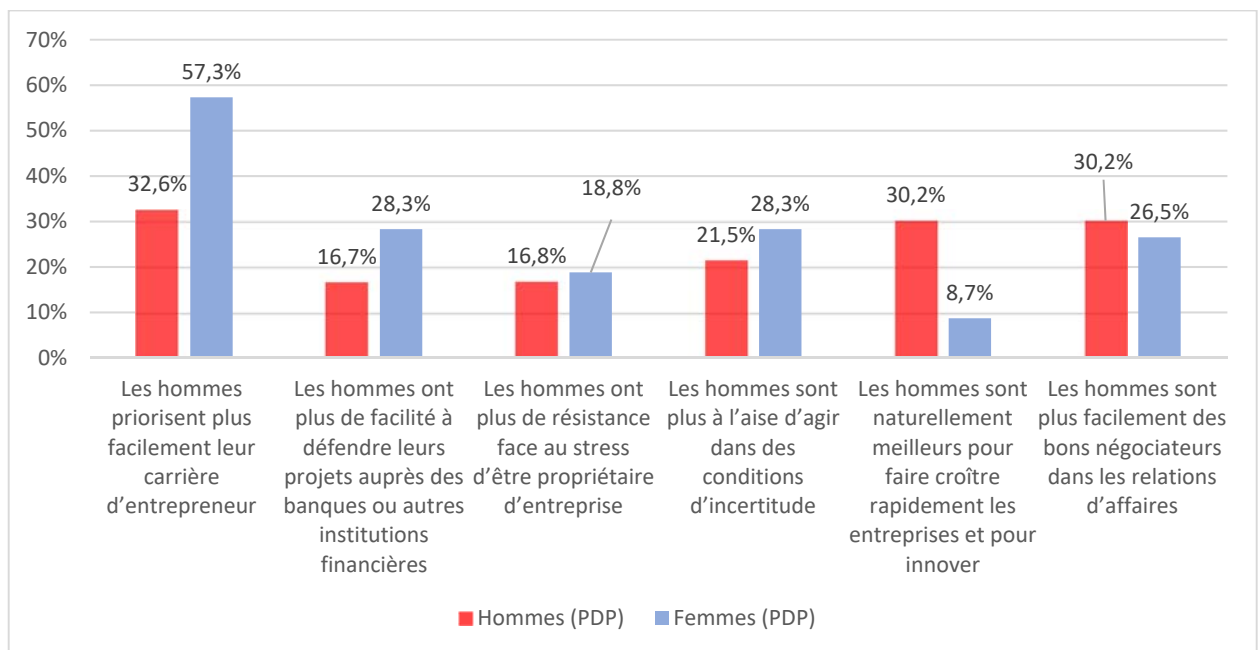


confiance est plus faible.

Ensuite, les jeunes femmes hors processus ne pensent pas que « l'avantage masculin » est très présent en ce qui concerne les attributs et les qualités spécifiques aux entrepreneurs. Par exemple, à la question « Qui est naturellement meilleur pour faire croître rapidement l'entreprise et innover? », les jeunes femmes hors processus de la Capitale-Nationale ont des opinions très partagées : 8,7 % considèrent que ce seraient les hommes, 9,5 % que ce seraient les femmes, et les autres (81,8 %), qu'aucun sexe n'est mieux positionné que l'autre.

Il faut aussi noter que les perceptions concernant l'hypothétique « avantage entrepreneurial masculin » en ce qui concerne ces attributs et qualités spécifiques à l'entrepreneuriat sont plus faibles généralement pour les jeunes femmes hors processus de la Capitale-Nationale que pour le même groupe dans l'ensemble du Québec. Cette différence nous suggère (un autre argument, en fait) que la culture entrepreneuriale locale est à un niveau supérieur à la moyenne provinciale en ce qui concerne l'égalité des chances.

Rappelons que les pourcentages des graphiques 14 et 15 sont la combinaison des réponses « très en accord » et « plutôt en accord » avec l'affirmation que l'un ou l'autre des deux sexes serait avantagé, et que l'absence de stéréotypes ou de préjugés négatifs (équivalente au choix « aucun des sexes ») devrait aplatir les taux de l'accord avec l'avantage pour l'un ou l'autre des deux sexes vers « 0 % ».



Graphique 15 : Perceptions à l'égard des avantages hypothétiques des hommes par rapport à différents aspects de l'entrepreneuriat – jeunes répondants sans intentions (pas dans le processus) – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

## Retenons que...

Il semble que la Capitale-Nationale ait encore à travailler sur la perception des compétences requises à l'égard du « métier » d'entrepreneur. En effet, une portion significative des jeunes hommes et des jeunes femmes de la région (avec ou sans intentions d'entreprendre) croit que ces compétences sont genrées – à l'avantage des hommes. Ces perceptions sont toutefois rencontrées dans une proportion légèrement moins grande pour les femmes de la région que pour leurs homologues dans l'ensemble de la province.

## Autres perceptions sur l'environnement et l'entrepreneuriat

Nous avons constaté les bonnes perceptions concernant le rôle social des entrepreneurs et, en général, envers les entrepreneurs. Les habitants de la région ont aussi une excellente opinion concernant l'importance de l'entrepreneuriat pour le développement économique et la prospérité locale : 90,8 % expriment leur accord avec cet énoncé. Le désaccord est exprimé par seulement 1,2 %, les autres étant indécis. L'accord est clairement supérieur à celui pour l'ensemble du Québec (84,3 %), même si les valeurs locales antérieures étaient un peu plus élevées (96,2 % en 2015 et 95,0 % en 2013). À noter que les taux d'accord inférieurs à la moyenne de 90,2 % sont observés chez les jeunes, hommes ou femmes, avec des intentions de se lancer en affaires et surtout ceux hors processus.

Les perceptions sur l'encouragement des différents paliers du gouvernement et la pose des gestes concrets dans ce sens sont supérieures dans la région par rapport à l'ensemble du Québec. Dans le tableau suivant, nous pouvons constater des différences significatives à tous les niveaux.

	Total C-N : opinions positives	Total C-N : opinions positives moins opinions négatives	Total Qc : opinions positives	Total Qc : opinions positives moins opinions négatives
Gouvernement municipal	36,9 %	19,2 %	33,6 %	8,7 %
Gouvernement provincial	41,4 %	18,3 %	33,4 %	3,0 %
Gouvernement fédéral	36,1 %	12,4 %	29,1 %	-3,5 %

Tableau 11 : Perceptions à l'égard de l'encouragement des différents paliers du gouvernement et des actes en ce sens, taux d'opinions positives et différence opinions positives moins celles négatives – région de la Capitale-Nationale ensemble du Québec (décembre 2017)

Cependant, ce qui est encore plus intéressant est la différence remarquée entre les opinions positives et celles négatives, qui est toujours positive pour le gouvernement municipal de la Capitale-Nationale, et beaucoup plus importante que dans le cas des gouvernements municipaux pour l'ensemble du Québec. Notons que c'est le gouvernement municipal qui cumule le moins

d'opinions négatives. Nous constatons aussi une augmentation significative du taux d'opinions positives relatives au gouvernement municipal par rapport à 2015 (26,3 %). Ces taux nous indiquent toutefois qu'il y a encore place à l'amélioration, tant pour poursuivre la sensibilisation de la population à l'entrepreneuriat qu'intensifier la promotion des programmes existants sur le territoire.

D'ailleurs, la piste la plus indiquée, selon les répondants, pour améliorer la culture entrepreneuriale de la région est de démystifier les niveaux financiers et ressources initiales requises pour se lancer en affaires : 30,5 % des répondants choisissent cette action, suivie par le fait de démystifier le travail et les qualités requises pour être un entrepreneur (16,5 %).

Enfin, mentionnons qu'une majorité de répondants dans la région indique que les femmes entreprendraient davantage si les médias montraient autant de modèles d'entrepreneurs féminins que masculins : 55,6 % des répondants sont en accord avec cet énoncé (57,8 % pour l'ensemble du Québec).

#### **Retenons que...**

Au fil des ans, les habitants de la région continuent d'avoir une opinion plus favorable des efforts de leurs différents paliers de gouvernement à l'égard de l'entrepreneuriat que celle de la population pour l'ensemble du Québec.

Des actions sont toujours nécessaires afin d'améliorer la culture entrepreneuriale et la population de la région identifie en premier lieu la démystification des sommes et ressources initiales requises pour se lancer en affaires.

## 4. VOLONTÉ DE CROISSANCE, OBSTACLES ET PERSPECTIVES À COURT TERME POUR LES ENTREPRENEURS DE LA CAPITALE-NATIONALE

Cette section porte sur les intentions exprimées par les propriétaires concernant leur volonté à faire croître leur entreprise, d'innover, les obstacles perçus quant à cette croissance possible et la volonté d'internationaliser leurs activités.

### **La croissance : intentions et obstacles**

La période prospère que la région de la Capitale-Nationale vit depuis un bon moment se reflète, comme en 2015, dans des objectifs de croissance affirmés pour une majorité d'entrepreneurs. Parmi ceux qui se sont exprimés et qui n'envisagent pas de cesser leur activité durant les trois prochaines années, 57,1 % ont des intentions de croissance de nature variée. Parmi ce bassin, environ 75 % des entrepreneurs ont identifié comme modalité la croissance organique. Toujours parmi ce bassin, 15 % nous indiquent que ce sera par le biais de la création d'une autre entreprise, et 8 % par l'acquisition d'une autre entreprise ou la fusion avec celle-ci.

Certains entrepreneurs ont l'intention d'utiliser plus d'un moyen de croissance, le total dépasse donc 100 %. Le taux des propriétaires avec des intentions de croissance, passablement au même niveau qu'en 2015 (et nettement supérieur à celui de 2013, quand seuls 37,8 % des propriétaires l'envisageaient), est en ligne avec l'évolution économique de la région et le haut degré d'optimisme envers les perspectives économiques de la province.

En utilisant la classification selon les quatre profils de l'entrepreneur (tels que présentés dans l'*Indice 2016 et 2017*), les entrepreneurs de la région du profil « Chef de file »<sup>23</sup> (environ 10 % du total) manifestent très majoritairement (73,5 %) des intentions de croissance. Une excellente nouvelle.

À noter que 28,5 % des propriétaires ont l'intention de maintenir leur niveau d'activité, même dans des conditions générales favorables.

---

<sup>23</sup> Selon la définition de l'*Indice entrepreneurial québécois*, le Chef de file possède des employés (1 et plus) et est actif à l'international.

## Embauche

Parmi les propriétaires actuels, l'intention prépondérante pour la prochaine année est de maintenir le nombre d'employés (54,1 %) et seuls 15,6 % d'entre eux ont l'intention d'embaucher, tandis que 3,0 % pensent réduire l'emploi. Les indécis sont assez nombreux 15,4 %. Parmi ceux qui veulent embaucher, trois quarts envisagent une croissance modérée (de 1 à 3 nouveaux employés), tandis que 11,6 % envisagent de créer plus de 20 emplois. Il faut tenir compte que la grande majorité des PME québécoises sont des microentreprises, de moins de 10 employés, et une fois la taille nécessaire au fonctionnement atteinte, la probabilité de poursuivre une voie de croissance est plutôt rare, la stabilité étant la principale préoccupation.

### Retenons que...

Les intentions de croissance se maintiennent à un haut niveau parmi les propriétaires et il y a beaucoup plus d'entrepreneurs qui veulent embaucher par rapport à ceux qui veulent diminuer le nombre d'emplois, mais cet écart s'est rétréci par rapport à 2015.

## Obstacles

Les obstacles à la croissance<sup>24</sup>, tels que perçus par les entrepreneurs, montrent que le niveau personnel d'effort requis pour la croissance est le principal obstacle. Ce phénomène a par ailleurs été identifié dans *l'Indice 2016*. Il s'agit du seuil<sup>25</sup> de confort où un entrepreneur doit évaluer s'il souhaite remettre en question ses acquis pour poursuivre des objectifs de croissance plus ambitieux. Le jeu en vaut-il la chandelle? Il semble que pour plusieurs, la réponse soit « non ». Il s'agit ici des limites reliées au principe de « satisficing<sup>26</sup> ». Dans le même sens, l'obstacle « impact négatif sur la vie familiale » devance en importance d'autres choix à priori plus classiques.

---

<sup>24</sup> Chaque obstacle est mesuré avec une échelle Likert à 4 niveaux : « très important », « plutôt important », « peu important » et « peu ou pas de tout important », dans un changement de méthodologie par rapport à 2015. La comparaison directe n'est pas possible.

<sup>25</sup> Orientation petite entreprise (SBO = Small Business Orientation) est en contraste avec la notion d'orientation entrepreneuriale (EO = Entrepreneurial Orientation) qui caractérise les entrepreneurs dont la croissance et l'innovation sont des objectifs de base (Runyan, Droge et Swinney, 2008. Entrepreneurial Orientation versus Small Business Orientation: What are their Relationship to Performance, *Journal of Small Business Management*, 46(4), pp. 567-588.

<sup>26</sup> La notion de « satisficing » a été introduite par Simon (1956) indiquant que les gens ont tendance à avoir des comportements sous-optimaux, préférant souvent un niveau moins élevé de profit si l'effort pour obtenir davantage de profit leur semble trop grand.

La formule de calcul pour la « Note de l'importance » du tableau suivant tient compte de la répartition des réponses entre les différents niveaux d'importance pour chaque obstacle. Ainsi, la taxe salariale, en deuxième position selon le taux des réponses « très important », descend jusqu'en cinquième position en utilisant cette méthode<sup>27</sup>.

Obstacles à la croissance de l'entreprise	Très important	Plutôt important	Note de l'importance
Niveau de l'effort personnel requis	25,1 %	35,2 %	85,4
Manque de liquidités	18,0 %	32,6 %	68,6
La compétition trop forte	15,9 %	36,0 %	67,8
La hausse des coûts d'exploitation	16,4 %	31,7 %	64,5
Taxe sur la masse salariale (RRQ, AE, etc.)	18,0 %	23,2 %	59,2
Crainte de ne pas rentabiliser les investissements	11,8 %	30,3 %	53,9
Difficulté de trouver (garder) du personnel qualifié	16,1 %	21,5 %	53,7
Endettement encouru par les investissements nécessaires	12,2 %	27,2 %	51,6
L'impact négatif sur la vie familiale	12,2 %	25,8 %	50,2
Nature de l'entreprise, pas vouée à la croissance	12,0 %	24,4 %	48,4
Taille insuffisante du marché	8,7 %	26,2 %	43,6
Manque d'expertise, de savoir-faire	10,8 %	20,3 %	41,9
Financement public insuffisant ou inadéquat	11,8 %	18,1 %	41,7
Ne pas être accompagné par un entrepreneur expérimenté	9,4 %	20,4 %	39,2
Faible crédibilité de l'entreprise	9,6 %	20,0 %	39,2
Financement privé insuffisant ou inadéquat	9,3 %	18,2 %	36,8
Manque de soutien technique	6,4 %	21,4 %	34,2

Tableau 12 : Les principaux obstacles à la croissance de l'entreprise rencontrés par les propriétaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

Ainsi, un certain nombre d'entrepreneurs de la région ne semblent pas avoir la volonté de faire croître leur entreprise. Un regard sur d'autres perceptions peut aider à mieux comprendre cette situation.

Les personnes qui ont répondu à l'enquête ont également pu indiquer en 2017 si elles préféreraient que leur entreprise soit la plus stable possible d'un point de vue financier, quitte à rater de bonnes occasions d'affaires et de croissance. Une majorité (51,6 %) a été en « accord » ou « très en accord » avec l'énoncé, indiquant une certaine aversion au risque et, implicitement, une préférence envers une évolution en douceur de leurs affaires. En fait, seuls 10,4 % des

<sup>27</sup> Chaque obstacle est évalué indépendamment des autres. La note de l'importance est calculée en multipliant par deux le taux des réponses « très important » et en ajoutant au résultat le taux correspondant à la réponse « plutôt important ».

propriétaires sont « très en accord » avec l'énoncé et indiquent, indirectement, une forte préférence pour la stabilité de leur entreprise au détriment d'une potentielle croissance.

### **Activités à l'extérieur de la région, au Québec, ailleurs au Canada et à l'international**

La présente sous-section informe sur les activités d'affaires, la réalisation de ventes de biens ou de services, le développement d'alliances stratégiques, l'établissement d'un lieu d'affaires, la sous-traitance, etc.) au Québec, au Canada ou à l'international, des propriétaires d'entreprise de la Capitale-Nationale, et cela comparativement à l'ensemble du Québec.

Aller au-delà du marché local est une stratégie plus souvent observée chez les propriétaires de la région que la moyenne des propriétaires sur l'ensemble du Québec. Ainsi, 47,6 % des propriétaires de la région font affaire à l'extérieur de la Capitale-Nationale (41,4 % des propriétaires pour l'ensemble du Québec, par rapport à leurs régions respectives), 21,9 % font affaire dans les autres provinces du Canada (contre 22,5 % pour l'ensemble du Québec) et 18,2 % sont actifs à l'international (contre 16,1 % pour la province).

Mentionnons que le taux d'entrepreneurs de la région actifs à l'international a augmenté de façon significative par rapport à 2015, alors qu'il s'établissait à 12,8 %. On se rappelle qu'à ce moment, un nombre significatif d'entrepreneurs envisageaient éventuellement de devenir actifs à l'international. Il semble que certains ont fait le pas!

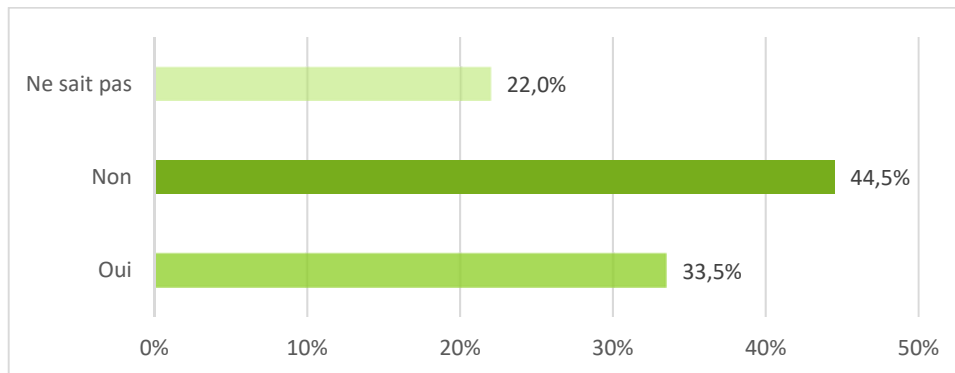
La principale raison d'aller à l'international a été la saturation du marché local (30,3 %), pratiquement *ex aequo* avec le fait d'avoir pensé à l'internationalisation dès la stratégie initiale (28,8 %) et l'identification d'une nouvelle occasion d'affaires à l'étranger (27,3 %). Une raison assez importante et le fait de développer de nouvelles relations d'affaires avec des contacts à l'extérieur (14,2 %).

#### **Retenons que...**

Les propriétaires de la région se montrent plus dynamiques que ceux de l'ensemble du Québec quant à viser l'expansion géographique de leurs activités.

## La place de l'innovation dans les projets pour la prochaine année

En 2015, 30,2 % des propriétaires de la région de la Capitale-Nationale avaient des projets d'investissement en innovation (toute forme confondue). Il y a une augmentation en 2017, jusqu'à 33,5 %. Ce résultat est supérieur à celui pour l'ensemble du Québec (30,7 %) et, encore une fois, la performance économique de la région semble avoir été un facteur important. Rappelons que ces taux se situent dans un horizon temporel à court terme (la prochaine année). Il est permis d'espérer qu'une bonne partie de ces intentions d'investissement se réalisent.



Graphique 16 : Intentions d'investir dans l'innovation pour la prochaine année, propriétaires actuels – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)

On peut remarquer la nette diminution (de 55,6 % à 44,5 %) du taux des propriétaires certains de ne pas investir en innovation, surtout en faveur de ceux indécis.

Dans le prochain tableau<sup>28</sup>, nous observons que l'innovation technologique est le premier choix (45,3 % parmi ceux qui ont l'intention de faire des investissements), un niveau quasi identique à l'ensemble de la province. À noter que l'investissement dans le modèle d'affaires se retrouve en deuxième position, avec 30,1 % des intentions, après avoir atteint un pic en 2015 avec 49,1 %, ce qui devrait être relié au besoin de stabilité du modèle après des changements. Généralement, les orientations concernant le type d'innovation envisagé par les propriétaires sont similaires aux niveaux pour l'ensemble du Québec.

---

<sup>28</sup> Un répondant peut indiquer plusieurs types d'innovation, le total dépasse 100 %.



Types d'innovation	Capitale-Nationale	Ensemble du Québec
Innovation technologique	45,3 %	45,9 %
Innovation du modèle d'affaires	30,1 %	26,8 %
Innovation de produits	29,4 %	32,3 %
Innovation organisationnelle	23,4 %	20,0 %
Innovation commerciale (réseau de distribution ou autre)	14,4 %	22,6 %
Innovation de procédés	13,6 %	16,1 %

*Tableau 13 : Types d'innovation envisagés au cours de la prochaine année par les propriétaires – région de la Capitale-Nationale et ensemble du Québec (décembre 2017)*

### Retenons que...

L'intention d'investir dans l'innovation pour la prochaine année grimpe de quelques points en 2017 par rapport à 2015. L'innovation technologique reste la principale forme d'innovation envisagée.

### Soutien à l'innovation

Un pourcentage important d'entrepreneurs n'a pas besoin de soutien pour innover, en partie pour la simple raison que l'innovation n'entre pas dans leurs objectifs, au moins à court terme. Mais il faut constater que deux tiers des entrepreneurs (66,0 %) déclarent avoir besoin au moins d'une forme de soutien. Ce taux augmente à 76,4 % dans le cas des entrepreneurs de type Chefs de file, ceux pour qui l'innovation est une condition fondamentale pour pouvoir se maintenir sur les marchés externes et augmenter leur présence.

Parmi les besoins de soutien les plus souvent invoqués, les « contacts influents » dominent, quel que soit le profil de l'entrepreneur. Le financement public est plus souvent mentionné par les Chefs de file, probablement en raison de l'effort requis et du risque associé à l'activité sur les marchés externes. Fait intéressant, le besoin d'accompagnement est un peu plus souvent mentionné par les Chefs de file que par les autres profils.

Type de soutien	Total entrepreneurs	Chefs de file
Contacts influents	27,8 %	28,9 %
Conseil technique	18,5 %	17,5 %
Financement public	15,7 %	21,0 %
Financement privé (investisseurs privés)	15,6 %	18,9 %
Accompagnement par des entrepreneurs d'expérience	13,4 %	15,2 %
Accès à des réseaux d'entrepreneurs	12,1 %	11,6 %
Aucun besoin	34,0 %	23,6 %

*Tableau 14 : Formes de soutien à l'innovation demandées par les propriétaires – région de la Capitale-Nationale (décembre 2017)*

### Retenons que...

Le besoin de soutien à l'innovation est ressenti par une large majorité d'entrepreneurs de la région, spécialement par les entrepreneurs Chefs de file.

## CONCLUSION

Le présent rapport nous a permis de constater que la Capitale-Nationale a vu son dynamisme entrepreneurial évoluer de façon vraiment positive ces dernières années. Des facteurs locaux, tels le vieillissement de la population et l'attractivité des emplois bien rémunérés, notamment dans les secteurs des technologies, des services et de l'administration publique, pourraient avoir une influence assez drastique sur les principaux indicateurs de la chaîne entrepreneuriale de la Capitale-Nationale. Or la région affiche des résultats vraiment intéressants et comparables (particulièrement le taux de propriétaires) à ceux pour l'ensemble du Québec qui eux, en retour, sont considérés parmi les meilleurs au monde<sup>29</sup>.

La Capitale-Nationale voit une progression positive et soutenue de sa situation économique. Ce portrait flatteur pourrait détourner les habitants de la région de l'entrepreneuriat, or il aurait plutôt augmenté l'espérance de vie des entreprises du territoire et eu une forte influence positive sur les intentions des propriétaires de croître et d'investir dans l'innovation.

Les obstacles financiers demeurent en tête de liste des freins à l'entrepreneuriat, que les individus en soient à l'étape d'avoir l'intention de se lancer en affaires, en pleines démarches pour concrétiser leur projet ou carrément déjà propriétaires d'une ou plusieurs entreprises.

Nous pourrions cependant ajouter que les entrepreneurs eux-mêmes sont peut-être leur pire obstacle... En effet, nous avons constaté qu'ils sont nombreux à indiquer que les efforts consentis afin de réellement faire croître leur entreprise sont aussi un enjeu important. Certains entrepreneurs de la Capitale-Nationale se situent dans une zone dangereusement confortable. Ils font face à un seuil – tel qu'évoqué dans *l'Indice 2016* – qui peut véritablement refréner leurs ambitions.

Nous avons aussi vu dans le rapport que beaucoup d'indicateurs liés à la culture entrepreneuriale sont à de très bons niveaux, meilleurs à plusieurs égards que ceux pour l'ensemble du Québec. Voilà un terreau qui ne peut que favoriser le succès des programmes de soutien à l'entrepreneuriat qui sont d'ailleurs nombreux dans la région. Mentionnons toutefois qu'en dépit de ces indicateurs, le choix de carrière optimal des habitants de la Capitale-Nationale est un emploi dans l'administration publique (alors que d'être son propre patron est devenu, depuis 2016, le choix n° 1 de la population québécoise en générale, jeunes et moins jeunes).

---

<sup>29</sup> Global Entrepreneurship Monitor, Québec 2016.

Un des défis auquel devront s'attarder les élus et acteurs socioéconomiques de la région est définitivement l'entrepreneuriat féminin. L'écart des différents taux entre les hommes et les femmes du territoire est encore plus grand que celui noté pour la population de la province. Certains indicateurs nous montrent aussi que les jeunes femmes (qui ne font pas partie du processus entrepreneurial) se sentent moins confiantes pour entreprendre, associant plus facilement les compétences nécessaires pour être entrepreneur à leurs homologues masculins.

Or la présence plus grande des femmes dans la structure démographique de la région (comparativement à ailleurs au Québec), mais aussi leur plus haut niveau de scolarité (*Indice 2017*) font d'elles une « réserve entrepreneuriale » importante sur laquelle la région doit capitaliser. Des actions et programmes spécifiques qui viseront notamment à renforcer la culture entrepreneuriale auprès des femmes – dès leur plus jeune âge – doivent être considérés afin de corriger le tir. Il y a cependant des signes encourageants qui seront à surveiller. En effet, avoir l'intention de se lancer en affaires depuis trois ans ou moins est davantage le cas des femmes que des hommes. Ensuite, les femmes démontrent aussi une volonté supérieure aux hommes de commencer rapidement leurs démarches pour se lancer en affaires.

Les jeunes de la Capitale-Nationale demeurent un groupe qui a fait un bond admirable en ce qui a trait aux intentions d'entreprendre (une évolution un peu plus grande que les jeunes de la province, d'ailleurs). De plus, nombreux sont les entrepreneurs actuels qui se sont lancés dans cette tranche d'âge. Cependant, leur faible niveau actuel de concrétisation (passage des intentions aux démarches) démontre toutefois que la vigilance pour ce groupe est de mise.

Ainsi, depuis quelques années, la Capitale-Nationale peut compter sur un dynamisme entrepreneurial accru. Il prend nécessairement sa source auprès des actions de plus en plus concertées entre les différents acteurs socioéconomiques et élus de la région, et s'appuie sur des initiatives entrepreneuriales innovantes qui sont, plus que jamais, tournées vers le monde.

## ANNEXE 1 – MÉTHODOLOGIE

### Portrait du dynamisme entrepreneurial de la Capitale-Nationale 2017

- L'étude a été réalisée au moyen d'un sondage Web auprès d'un échantillon de 1 214 répondants à travers la Capitale-Nationale, âgés de 18 ou plus et pouvant s'exprimer en français ou en anglais. La collecte de données s'est déroulée du 8 au 26 juin 2017. La durée moyenne du questionnaire était d'environ 20 minutes.
- Des quotas minimums ont été fixés afin d'obtenir un minimum de jeunes âgés de 18 à 34 ans, de 35 à 49 ans et de femmes. Des quotas ont aussi été appliqués afin d'avoir un minimum de répondants aux différentes catégories entrepreneuriales. Nous obtenons au final 393 jeunes âgés de 18 à 34 ans, 347 personnes âgées de 35 à 49 ans, 614 femmes, 247 propriétaires d'entreprises, 512 personnes ayant l'intention d'entreprendre, 218 personnes en démarche, 189 personnes ayant fermé une entreprise et 391 personnes hors processus.
- Pour établir les incidences aux différentes catégories entrepreneuriales au début du sondage, nous avons initialement sondé 5 176 répondants. Pour un échantillon probabiliste de 5 176 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été de  $\pm 1,4\%$ , 19 fois sur 20.
- Finalement, le sondage a été réalisé auprès de 1 214 répondants, dont 823 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 de  $\pm 3,4\%$ , 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, ainsi que selon les incidences obtenues pour chaque indicateur de l'entrepreneuriat, et ce, afin de rendre l'échantillon représentatif de la population adulte de la Capitale Nationale.
- En tant que membre certifié « sceau d'or » de l'Association de recherche et d'intelligence marketing (ARIM) du Canada, Léger a mené ce sondage dans le plus grand respect de l'ensemble des standards de qualité et des règles d'éthique de l'ARIM et d'ESOMAR (European Society for Opinion and Marketing Research). Le respect d'un Code international, conjointement édicté par ESOMAR et la Chambre de Commerce internationale, représente la garantie du haut niveau de professionnalisme de l'ensemble des membres de l'association.



## Fondation de l'entrepreneurship

Siège social - Québec  
65, rue Sainte-Anne, 10<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 3X5

Téléphone : 418 646-1994  
Télécopieur : 418 646-2246  
Sans frais : 1 800 661-2160  
[info@reseauum.com](mailto:info@reseauum.com)

## Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale | HEC Montréal

3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine Bur. 3.860  
Montréal (Québec) H3T 2A7

Téléphone : 514 340-6000 poste 2961

[ieb@hec.ca](mailto:ieb@hec.ca)