



# PORTRAIT **ENTREPRENEURIAL** CANADIEN 2010

Présenté par



Réalisé par  
**la Fondation de l'entrepreneurship**  
Juin 2010





## TABLE DES MATIÈRES

SYNTHÈSE DE L'ENTREPRENEURIAT CANADIEN .....	1
FAITS SAILLANTS .....	1
Dynamisme entrepreneurial par région .....	1
Portrait-robot de l'entrepreneur canadien .....	1
Portrait-robot de l'entrepreneur en série .....	2
Portrait-robot de l'entrepreneur qui veut croître et innover ....	2
INTRODUCTION .....	2
DÉFINITION DES INDICATEURS UTILISÉS.....	3
LE DYNAMISME ENTREPRENEURIAL CANADIEN EN 2010 .....	3
1. Un taux d'intention d'entreprendre à la hausse au Canada... 3	
1.1. La crise économique comme stimulateur du désir de se lancer en affaires .....	3
1.2. Une intention d'entreprendre plus rapidement .....	4
1.3. Une augmentation de l'entrepreneuriat d'opportunités .....	5
2. Les démarches de création canadiennes en constante augmentation .....	5
2.1. Une décroissance d'ouest en est.....	5
2.2. Deux fois plus de démarches éclair .....	6
2.3. Prédominance des secteurs du commerce au détail, des TI et de l'informatique de même que de la construction .....	6
2.4. Un peu plus de démarcheurs inexpérimentés .....	7
2.5. L'argent et le temps : deux freins à la création d'entreprise .....	7
3. Le statu quo pour les propriétaires d'entreprise canadiens.. 8	
3.1. Une décroissance des propriétaires d'ouest en est ...	8
3.2. Le Canada détient un important bassin d'entreprises pérennes .....	8
3.3. Une constance entre les secteurs envisagés et les secteurs d'activité actuels .....	9
3.4. Une grande majorité d'entrepreneurs sans expérience en exportation.....	9
4. Des fermetures d'entreprise plus nombreuses..... 10	
4.1. Des fermetures décroissantes d'ouest en est.....	10
4.2. Un entrepreneur sur deux a pu franchir le cap des cinq ans en affaires avant de fermer son entreprise ..	10
4.3. Plus de 50% des fermetures attribuables à des motifs liés au dirigeant .....	11
5. Le Canada peut compter sur ses entrepreneurs en série.... 11	
5.1. 50% des démarcheurs sont des entrepreneurs en série .....	11
5.2. Environ un entrepreneur sur sept est un entrepreneur en série au Canada .....	12

5.3. L'entrepreneuriat en série est plus une affaire d'hommes que de femmes au Canada .....	13
5.4. Des entrepreneurs en série principalement âgés de 18 à 54 ans.....	13
<b>6. L'entrepreneuriat canadien : une forte intention de croissance .....</b>	<b>14</b>
6.1. Plus d'entrepreneurs embauchant au moins dix employés dans l'avenir .....	14
6.2. Une plus grande volonté de croître que d'innover ...	15
6.3. Une volonté d'innover fortement masculine .....	15
6.4. L'innovation synonyme d'expérience et la croissance synonyme de jeunesse.....	15
6.5. La volonté de croissance et d'innovation des entrepreneurs augmente avec le nombre d'employés.....	16
6.6. L'importance des ressources humaines et financières pour la croissance .....	16
6.7. Les jeunes ont besoin d'argent, et les moins jeunes, de main-d'œuvre.....	17
6.8. L'argent et le temps: des obstacles à la croissance des entreprises .....	18
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>20</b>
<b>LIMITES DE L'ANALYSE .....</b>	<b>21</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>22</b>
<b>ANNEXE 1 : MÉTHODOLOGIE .....</b>	<b>23</b>
<b>ANNEXE 2 : LE DYNAMISME ENTREPRENEURIAL CANADIEN : DIFFÉRENTS ANGLES D'ANALYSE.....</b>	<b>24</b>
L'entrepreneuriat toujours à prédominance masculine .....	24
Un entrepreneuriat fortement marqué par les 35 ans et plus..	24
Une majorité des premières expériences entrepreneuriales vécues entre 25 et 44 ans.....	25
Des entrepreneurs financièrement bien nantis.....	25
Des entrepreneurs scolarisés .....	26
<b>ANNEXE 3 : SYNTHÈSE DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL AU CANADA EN 2009 .....</b>	<b>27</b>

## TABLE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Le processus entrepreneurial dans l'ensemble de la population du Canada (2010).....	1
Graphique 2 : Le processus entrepreneurial dans la population des régions canadiennes (2010) .....	1
Graphique 3 : La proportion de la population ayant l'intention d'entreprendre, par région canadienne (2010) .....	4
Graphique 4 : L'horizon temporel de création des Canadiens ayant l'intention d'entreprendre (2010) .....	4
Graphique 5 : La proportion de la population en processus de création d'entreprise, par région canadienne (2010).....	5
Graphique 6 : La durée des démarches de création d'entreprise au Canada (2010) .....	6
Graphique 7 : Les démarcheurs canadiens répartis selon leur expérience en entrepreneuriat (2010).....	7
Graphique 8 : La proportion de la population propriétaire d'entreprise, par région canadienne (2010) .....	8
Graphique 9 : La durée du statut de propriétaire d'entreprise au Canada (2010) .....	8
Graphique 10 : Répartition des propriétaires d'entreprise selon la réalisation d'activités d'exportation (2010) .....	9
Graphique 11 : La proportion de la population ayant déjà fermé une entreprise, par région canadienne (2010) .....	10
Graphique 12 : La durée de vie des entreprises fermées par la population (2010) .....	10
Graphique 13 : Le nombre d'entreprises créé, excluant celle faisant l'objet de démarches actuelles (2010).....	11
Graphique 14 : Le nombre d'entreprises toujours sous la possession des démarcheurs, excluant celle faisant l'objet de démarches actuelles (2010) .....	12
Graphique 15 : L'entrepreneuriat en série dans l'ensemble du Canada (2010) .....	12
Graphique 16 : Le nombre d'emplois actuels (temps plein et temps partiel) que créent les propriétaires (2010) .....	14
Graphique 17 : Le nombre d'emplois (temps plein et temps partiel) que les propriétaires pensent créer d'ici cinq ans (2010) .....	14
Graphique 18 : La volonté des entrepreneurs canadiens d'investir en innovation et de croître (2010) .....	15
Graphique 19 : Les ressources nécessaires à la croissance des entreprises des propriétaires canadiens (2010) .....	16
Graphique 20 : La difficulté à accéder aux ressources nécessaires pour assurer la croissance des propriétaires (2010) .....	17
Graphique A1 : Le processus entrepreneurial canadien réparti selon le sexe (2010) .....	24
Graphique A2 : Le processus entrepreneurial canadien réparti selon l'âge (2010) .....	25

Graphique A3: Le processus entrepreneurial canadien réparti selon le dernier degré de scolarité atteint (2010) .....	26
Graphique A4: Le processus entrepreneurial dans l'ensemble de la population du Canada (2009) .....	27

## TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Définition des abréviations utilisées.....	2
Tableau 2 : Définition des indicateurs utilisés dans le rapport..	3
Tableau 3 : Les principaux motifs des Canadiens ayant l'intention d'entreprendre (2010) .....	5
Tableau 4 : Les principaux secteurs d'activité des démarcheurs canadiens actuels (2010).....	6
Tableau 5 : Les principaux obstacles à la création ou à la reprise d'une entreprise existante selon les démarcheurs canadiens (2010) .....	7
Tableau 6 : Les principaux secteurs d'activité des entreprises possédées par les entrepreneurs canadiens (2010) .....	9
Tableau 7 : Les principaux motifs de fermeture selon les personnes ayant déjà fermé une entreprise (2010).....	11
Tableau 8 : L'entrepreneuriat en série selon le sexe dans l'ensemble du Canada (2010) .....	13
Tableau 9 : L'entrepreneuriat en série selon l'âge dans l'ensemble du Canada (2010) .....	13
Tableau 10 : La volonté d'investir en innovation et de faire croître l'entreprise selon le sexe des propriétaires (2010) ....	15
Tableau 11 : La volonté d'investir en innovation et de faire croître l'entreprise selon l'âge des propriétaires (2010).....	15
Tableau 12 : La volonté d'investir en innovation et de faire croître l'entreprise selon la taille des entreprises (2010) .....	16
Tableau 13 : Les principales ressources nécessaires à la croissance des entreprises des propriétaires selon l'âge (2010) .....	17
Tableau 14 : La difficulté à accéder aux ressources nécessaires pour assurer la croissance des propriétaires selon l'âge (2010) ...	17
Tableau 15 : Les principaux obstacles à la croissance des entreprises détenues par les propriétaires (2010).....	18
Tableau 16 : Les principaux obstacles à la croissance des entreprises détenues par les propriétaires selon leur nombre d'employés (2010) .....	19
Tableau A1 : Les propriétaires d'entreprise au Canada répartis selon leur âge lors de la création de leur première entreprise (2010) .....	25
Tableau A2 : Le processus entrepreneurial canadien réparti selon le revenu personnel brut (2010) .....	26

## SYNTHÈSE DE L'ENTREPRENEURIAT CANADIEN

Le graphique 1 synthétise le présent rapport et résume les résultats enregistrés par le Canada pour les différents indicateurs du processus entrepreneurial. Par la suite, ces résultats sont repris, expliqués, détaillés et approfondis dans chacune des sections du rapport. Règle générale, nous pouvons affirmer que la situation de l'entrepreneuriat s'est améliorée au Canada puisque tous les indicateurs sont plus élevés en 2010 qu'ils ne l'étaient en 2009 (les indicateurs de 2009 sont disponibles en annexe 3).

- Concrètement, nous observons que 11,2% des Canadiens ont l'intention d'entreprendre au cours de leur vie.
- Par ailleurs, 4,6% des Canadiens ont été actifs en démarche de création d'entreprise au cours de la dernière année.
- De surcroît, 10,1% de la population canadienne est propriétaire d'une entreprise.
- Toutefois, les fermetures ont, elles aussi, été plus nombreuses (6,7% en 2010), que ce soit pour des motifs personnels, financiers, pour cause de retraite, etc.

## FAITS SAILLANTS

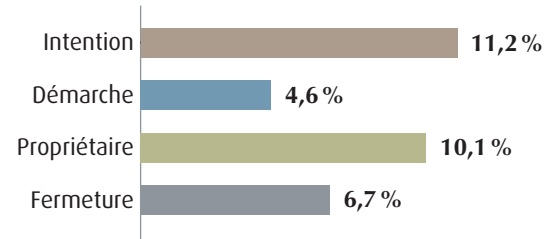
### Dynamisme entrepreneurial par région

- L'Ouest canadien (Alberta/Colombie-Britannique) arrive en peloton de tête quant aux intentions d'entreprendre (16,9% de la population), suivi de la région centrale (Ontario et Manitoba/Saskatchewan), pour ensuite clore le bal avec les provinces de l'Atlantique et le Québec (graphique 2).
- Le même classement des régions canadiennes s'applique pour les démarcheurs et pour les propriétaires d'entreprise.
- Trois indicateurs du dynamisme entrepreneurial sur quatre (intention, démarche et fermeture) affichent une croissance de 2009 à 2010, situation qui trouve une piste d'explication dans la crise économique. D'ailleurs, les croissances les plus importantes sont survenues dans les régions canadiennes les plus touchées par cette crise (Alberta/Colombie-Britannique et Ontario) alors que le Québec et l'Est canadien ont peu varié au cours de la dernière année, voyant donc leur écart avec l'ensemble du Canada s'accroître.
- Il est logique, toutefois, de constater peu de mouvement au niveau des propriétaires d'entreprise. En effet, un horizon temporel d'un an donne peu de temps pour toucher réellement les propriétaires, qui doivent d'abord prendre la décision de devenir entrepreneur, développer leur projet d'affaires, trouver le financement, etc.

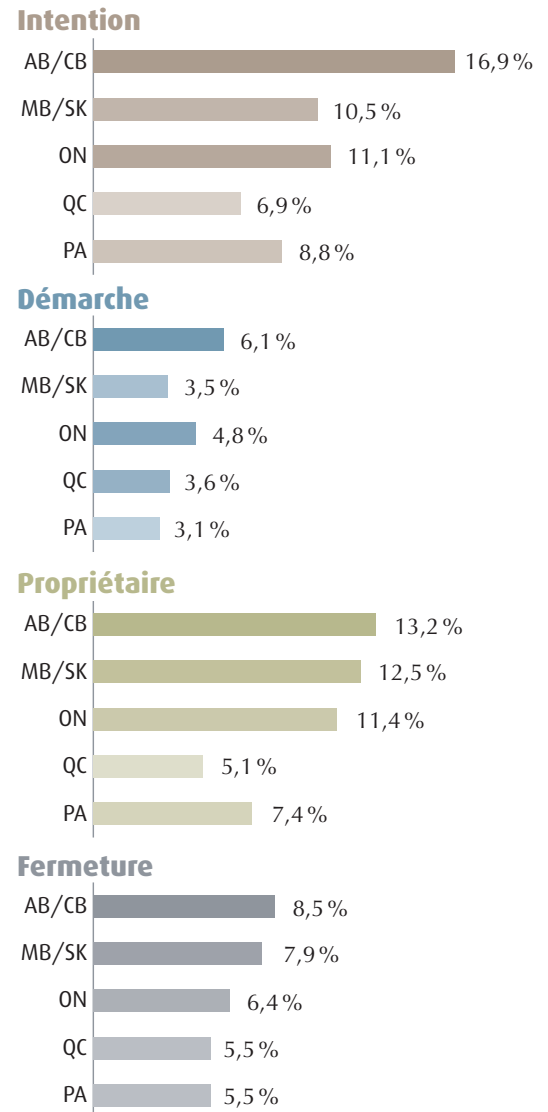
### Portrait-robot de l'entrepreneur canadien

- Un homme
- De 35 à 54 ans
- Dont la première entreprise fut majoritairement créée entre 25 et 44 ans.

Graphique 1 : Le processus entrepreneurial dans l'ensemble de la population du Canada (2010)



Graphique 2 : Le processus entrepreneurial dans la population des régions canadiennes (2010)



- Bien nanti financièrement
- Plus scolarisé que la population en général

### Portrait-robot de l'entrepreneur en série

- Environ un entrepreneur sur sept au Canada
- Un homme
- Âgé principalement de 18 à 54 ans

### Portrait-robot de l'entrepreneur qui veut croître et innover

- L'entrepreneur qui veut innover :
  - » Un homme
  - » Âgé d'au moins 35 ans
  - » Employant plus de 10 employés
- L'entrepreneur qui veut croître :
  - » Un homme
  - » Âgé de 18 à 34 ans
  - » Ayant prioritairement besoin de ressources financières
  - » Employant plus de 10 employés

## INTRODUCTION

Tableau 1 : Définition des abréviations utilisées

Régions	Abréviation
Provinces de l'Atlantique	PA
Québec	QC
Ontario	ON
Manitoba/Saskatchewan	MB/SK
Alberta/Colombie-Britannique	AB/CB
Ensemble du Canada	CAN

En février 2009, la Fondation de l'entrepreneurship a créé et lancé le plus important sondage canadien sur l'entrepreneuriat réalisé à ce jour. Ce sondage nous permet de mesurer l'ensemble de la « chaîne alimentaire » de l'entrepreneuriat (culture entrepreneuriale, intention de créer, processus de création, entreprises existantes, relève entrepreneuriale, fermeture d'entreprise, etc.). Réalisé en collaboration avec Léger Marketing, ce sondage constitue une source d'information fiable du dynamisme entrepreneurial canadien. Il a été reconduit en mars 2010, afin de mesurer concrètement l'évolution de l'entrepreneuriat.

Le présent rapport porte sur des données collectées en mars 2010 et est présenté cette année par la Banque de développement du Canada (BDC). Lorsqu'il est pertinent de le faire, elles sont comparées aux résultats obtenus en 2009 afin d'illustrer une tendance. Nous proposons donc l'analyse détaillée du portrait de l'entrepreneuriat canadien en considérant distinctement les comportements des entrepreneurs en devenir, actuels, ou ayant déjà fermé une entreprise au Canada. La majorité des données présentées décrit le processus entrepreneurial par les perceptions et opinions des Canadiens qui y sont directement impliqués (démarcheurs, propriétaires d'entreprise, etc.). Il s'agit donc d'informations nouvelles, qui se veulent complémentaires aux autres sources existantes. Qui plus est, il est important de garder en mémoire que ce rapport analyse les entrepreneurs, et non les entreprises, comme le font la majorité des sondages disponibles.

Nous débutons cette étude par l'analyse de chacune des étapes du processus entrepreneurial (intention, démarche, propriétaire, fermeture), qui se veulent chacune une section distincte du rapport. Nous poursuivons



par une analyse de l'entrepreneuriat en série, pour ensuite approfondir les thèmes de la croissance et de l'innovation. Nous proposons, en annexe 1, la méthodologie complète ayant guidé la réalisation de ce rapport et, en annexe 2, l'analyse du dynamisme entrepreneurial du Canada sous divers angles, en interprétant les résultats obtenus selon le sexe, l'âge, les revenus et la scolarité des entrepreneurs. Nous terminons, en annexe 3, par un graphique synthèse du dynamisme entrepreneurial canadien en 2009.

## DÉFINITION DES INDICATEURS UTILISÉS

Tableau 2 : Définition des indicateurs utilisés dans le rapport

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

## LE DYNAMISME ENTREPRENEURIAL CANADIEN EN 2010

### 1. Un taux d'intention d'entreprendre à la hausse au Canada

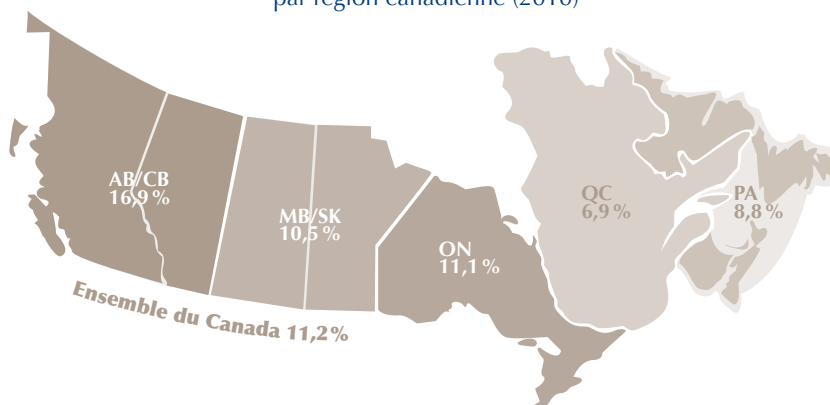
Pour mesurer l'intention d'entreprendre au Canada, nous analysons la proportion de la population ayant l'intention de créer ou de reprendre une entreprise, en plus de l'horizon temporel à l'intérieur duquel elle envisage de passer à l'action et des principaux motifs l'incitant à devenir entrepreneur.

#### 1.1. La crise économique comme stimulateur du désir de se lancer en affaires

En 2009, nous trouvions que l'Alberta se démarquait des autres régions (10,4%), alors que ces autres régions obtenaient des résultats similaires oscillant entre 6,3% et 6,8% de leur population ayant l'intention d'entreprendre, pour une moyenne canadienne de 7,0%<sup>1</sup>. Pour 2010, le graphique 3 démontre que 11,2% de la population canadienne manifeste l'intention d'entreprendre au cours de sa vie, ce qui constitue une remontée significative.

<sup>1</sup> Consulter le graphique synthèse présenté en annexe 3 pour de plus amples informations sur le dynamisme entrepreneurial canadien en 2009.

Graphique 3 : La proportion de la population ayant l'intention d'entreprendre, par région canadienne (2010)



- Il semble qu'une théorie répandue en entrepreneuriat, à savoir qu'un contexte économique difficile peut stimuler l'entrepreneuriat, s'applique parfaitement à la situation canadienne.

Au sortir de cette crise économique, on constate que les Canadiens qui résident dans les régions les plus fortement touchées par la crise (Alberta/Colombie-Britannique, Manitoba/Saskatchewan et Ontario) sont plus nombreux à avoir l'intention d'entreprendre que ceux vivant dans des régions plus épargnées tels le Québec et l'Est canadien.

- C'est également dans les régions les plus touchées que l'on note les plus grandes améliorations au niveau des intentions d'entreprendre.
- Parmi les régions moins touchées par la crise économique, les provinces de l'Atlantique sont tout de même parvenues à augmenter leurs intentions d'entreprendre, alors que le résultat du Québec demeure inchangé. Le retard du Québec avec les autres provinces canadiennes gagne d'ailleurs en importance depuis 2009 (voir graphique A4 en annexe 3).

### 1.2. Une intention d'entreprendre plus rapidement

Le graphique 4 indique que :

- 20,5 % des adultes Canadiens ayant l'intention d'entreprendre ont l'intention de le faire au cours de la prochaine année.
- Plus de 70%<sup>2</sup> des intentions pourraient se transformer en créations réelles au cours des trois prochaines années, alors que près de 90%<sup>3</sup> d'entre elles sont planifiées dans un horizon temporel de cinq ans.
- En somme, le graphique 4 démontre qu'en 2010, l'horizon temporel de création est rapproché. En effet, comparativement à 2009, nous trouvons plus d'intentions pouvant voir le jour au cours de la prochaine année, alors que moins d'entre elles sont envisagées dans plus de cinq ans.

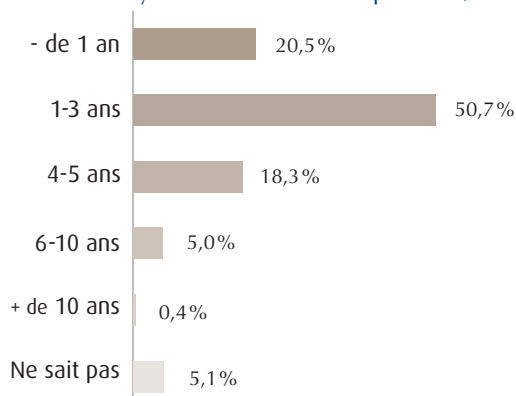
### 1.3. Une augmentation de l'entrepreneuriat d'opportunités

Les gens ayant l'intention d'entreprendre entretiennent cette intention pour différentes raisons.

<sup>2</sup> 50,7 + 20,5 = 71,2 %

<sup>3</sup> 50,7 + 20,5 + 18,3 = 89,5 %

Graphique 4 : L'horizon temporel de création des Canadiens ayant l'intention d'entreprendre (2010)





- Le tableau 3 illustre que la majorité de la population canadienne désire entreprendre pour avoir une plus grande indépendance et liberté (57,3 %), pour augmenter son niveau de vie et son revenu personnel (45,3 %), et pour profiter d'une occasion d'affaires (44,4 %).
- Deux autres sources de motivations s'avèrent importantes pour les Canadiens ayant l'intention d'entreprendre, à savoir : ne plus avoir de patron (29,4 %) et ne pas avoir d'autres choix pour travailler (7,7 %).

Comme nous l'escomptions, au sortir d'un contexte économique plus difficile, nous trouvons une légère augmentation de l'entrepreneuriat de nécessité depuis 2009, mais surtout une importante croissance de l'entrepreneuriat d'opportunités, expliquant aussi que les intentions sont prévues à plus court terme.

Tableau 3 : Les principaux motifs<sup>4</sup> des Canadiens ayant l'intention d'entreprendre (2010)

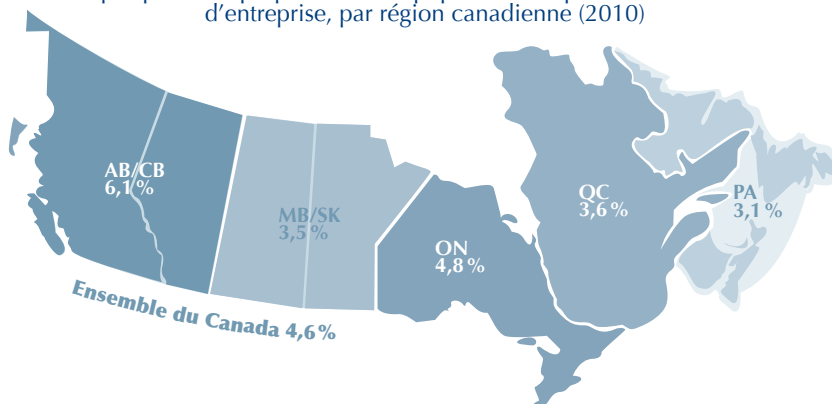
Motifs	%
Avoir une plus grande indépendance et liberté	57,3
Augmenter son revenu personnel/niveau de vie	45,3
Profiter d'une occasion d'affaires	44,4
Ne plus avoir de patron	29,4
Pas d'autre choix pour travailler	7,7

## 2. Les démarches de création canadiennes en constante augmentation

Après l'intention d'entreprendre vient la réalisation de démarches pour créer, reprendre ou racheter une entreprise, par exemple comme celles de chercher de l'équipement et un emplacement, réaliser un plan d'affaires, etc.

### 2.1. Une décroissance d'ouest en est

Graphique 5 : La proportion de la population en processus de création d'entreprise, par région canadienne (2010)



En 2009, en moyenne 3,2 % de la population canadienne avait réalisé des démarches de création d'entreprise au cours des 12 derniers mois (voir graphique A4 en annexe 3). Le graphique 5 illustre qu'en 2010, cette proportion a augmenté à 4,6 % dans l'ensemble du Canada. Encore une fois, l'Ouest canadien (Alberta/Colombie-Britannique) termine premier, suivi

<sup>4</sup> Question à choix multiples permettant aux répondants de nommer plus d'un motif, d'où la somme excédant 100,0 %.

Graphique 6: La durée des démarches de création d'entreprise au Canada (2010)

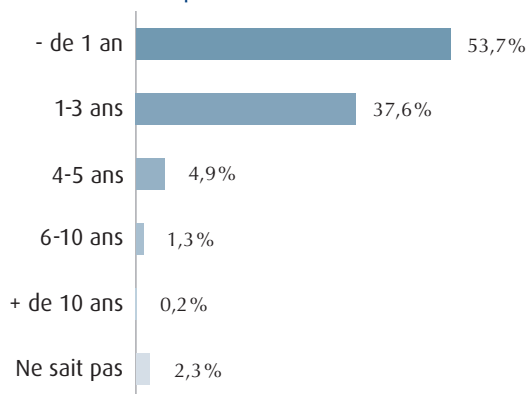


Tableau 4: Les principaux secteurs d'activité<sup>6</sup> des démarcheurs canadiens actuels (2010)

Secteurs d'activité	CAN (%)
Commerce au détail	15,4
Technologies de l'information et informatique	11,1
Construction	9,5
Services professionnels et d'affaires	6,5
Agriculture, pêches, forêts et mines	6,0
Culture	5,7
Finances, assurances et immobilier	5,3
Services de santé	4,3
Distribution/grossistes	3,7
Transport, communications et services publics	3,0
Manufactures	2,9
Éducation et services sociaux	2,7
Ingénierie, comptabilité, recherche et gestion	2,1
Autre <sup>7</sup>	17,7

de la région centrale (Ontario et Manitoba/Saskatchewan), pour ensuite terminer avec les provinces de l'Atlantique, cette fois précédées du Québec.

- Nous y voyons donc encore l'effet de la crise économique qui n'a pas seulement contribué à augmenter l'intention d'entreprendre, mais qui a aussi favorisé le passage à l'action.

## 2.2. Deux fois plus de démarches éclair

Depuis combien de temps les démarcheurs s'efforcent-ils de créer ou reprendre une entreprise?

- 53,7% des démarcheurs canadiens ayant été actifs au cours de la dernière année ont amorcé ces démarches depuis moins d'un an.

Les Canadiens ont été nombreux à passer à l'action au cours de la dernière année et la crise économique est, encore une fois, une piste d'explication. En effet, on cumule deux fois plus de démarcheurs ayant débuté des démarches depuis moins d'un an en 2010 qu'on en comptait en 2009.

- 37,6% des démarcheurs s'efforcent de développer ou de reprendre une entreprise depuis un à trois ans, alors que 4,9% le font depuis quatre à cinq ans. Enfin, 3,8%<sup>5</sup> des démarcheurs sont maintenant en démarche depuis plus de cinq ans ou ne peuvent préciser depuis combien de temps ils le sont. Il s'agit soit d'entreprises plus complexes à développer (ex.: entreprises technologiques, à forte valeur ajoutée, en processus de relève, etc.), soit de démarcheurs s'éternisant dans le processus; dans ce dernier cas, ces entreprises potentielles ont donc peu de chances de voir le jour.

## 2.3. Prédominance des secteurs du commerce au détail, des TI et de l'informatique de même que de la construction

Nous trouvons, au tableau 4, les secteurs de prédilection des démarcheurs, ce qui nous aiguille sur le futur entrepreneurial canadien.

Le secteur du commerce au détail (15,4%) est très prisé par les démarcheurs, tout comme celui des technologies de l'information et de l'informatique (11,1%), de la construction (9,5%) et des services professionnels et d'affaires (6,5%). Il s'agit d'ailleurs d'un portrait différent de l'année précédente, ce qui se justifie par le fait que plus de 50,0% des démarches actuelles ont débuté depuis moins d'un an.

- La cote de certains secteurs a toutefois augmenté auprès des démarcheurs, à savoir:
  - » Construction (9,5%);
  - » Agriculture, pêches, forêts et mines (6,0%);
  - » Finances, assurances et immobilier (5,3%).
- Le secteur des technologies de l'information et de l'informatique fait l'objet de démarches de la part de 11,1% des démarcheurs canadiens. C'est une augmentation significative depuis 2009.

<sup>5</sup> 1,3 + 0,2 + 2,3 = 3,8%

<sup>6</sup> À noter qu'on ne cumule pas 100,0% en raison de la présence de d'autres choix de réponse, moins prisés par les démarcheurs.

<sup>7</sup> La catégorie « Autre » regroupe les secteurs suivants ayant été identifiés plus fréquemment par les répondants: alimentation, coiffure, consultation et restauration.

## 2.4. Un peu plus de démarcheurs inexpérimentés

Les démarcheurs canadiens ont-ils déjà créé d'autres entreprises ou est-ce leur première expérience entrepreneuriale?

- Nous constatons, au graphique 7, que 55,2% des démarcheurs canadiens en sont à leur première expérience entrepreneuriale, comparativement à 43,4% des démarcheurs qui sont expérimentés. En 2009, les démarcheurs avec ou sans expérience se répartissaient à peu près similairement (50,0% chacun). En somme, l'année 2010 est caractérisée par une proportion légèrement plus importante de démarcheurs sans expérience, ce qui peut aussi être un effet de la crise économique, ayant convaincu des gens sans expérience de passer à l'action.

## 2.5. L'argent et le temps : deux freins à la création d'entreprise

Nous avons également interrogé les démarcheurs canadiens sur les principaux obstacles à la création/reprise d'une entreprise.

- Le tableau 5 révèle que 63,4% des démarcheurs admettent que des obstacles financiers actuels (manque d'économies personnelles, manque de financement) peuvent s'avérer un frein à la création/reprise d'une entreprise et que 35,2% des démarcheurs craignent les obstacles financiers futurs (peur de s'endetter, de perdre leur sécurité de revenu, etc.).

Bref, l'argent demeure un frein important à la création d'entreprise au Canada. L'importance des obstacles financiers peut aussi s'expliquer par la crise du crédit, ayant sévi avant et durant la récession.

- 33,2% des démarcheurs citent également le temps comme une contrainte à la création, ce processus exigeant évidemment beaucoup de temps et ayant des conséquences sur la vie familiale, le temps à accorder aux loisirs, etc.
- 21,4% des démarcheurs croient que le manque d'expertise et de savoir-faire constitue un frein à la création, ce qui corrobore les données précédentes identifiant plus de 55% des démarcheurs qui sont sans expérience. L'aide technique, le mentorat, le *coaching*, la formation, le réseautage peuvent tous s'avérer des moyens efficaces pour amoindrir cette problématique.
- Enfin, 14,0% des démarcheurs pensent également qu'une complexité administrative, légale ou fiscale régit la création/reprise d'une entreprise au Canada et que cela constitue un obstacle. L'échec possible de l'entreprise est également cité par 12,5% des démarcheurs.

## 3. Le statu quo pour les propriétaires d'entreprise canadiens

Après les démarches de création d'entreprise viennent les propriétaires: nos entrepreneurs!

Graphique 7: Les démarcheurs canadiens répartis selon leur expérience en entrepreneuriat (2010)

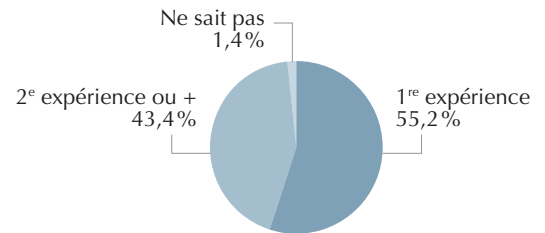


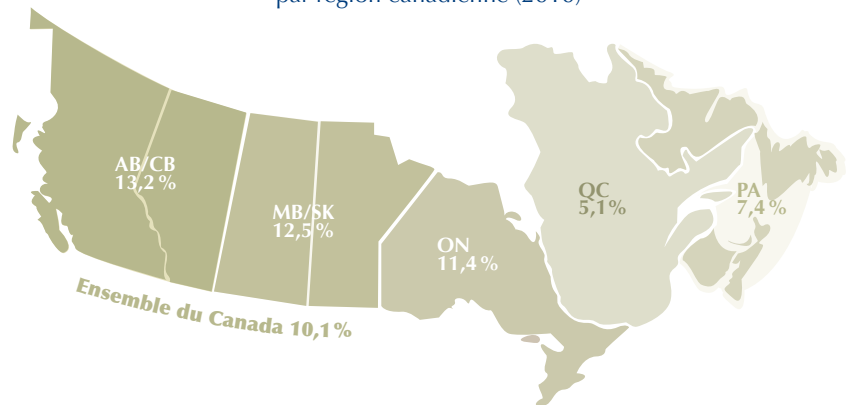
Tableau 5: Les principaux obstacles<sup>8</sup> à la création ou à la reprise d'une entreprise existante selon les démarcheurs canadiens (2010)

Obstacles	% des démarcheurs
Obstacles financiers actuels	63,4
Obstacles financiers futurs (peur de s'endetter, de perdre la sécurité du revenu, etc.)	35,2
Trouver le temps pour fournir le travail nécessaire (impact sur la vie à la maison)	33,2
Manque d'expertise, de savoir-faire	21,4
Complexité administrative, légale ou fiscale	14,0
Échec possible de l'entreprise	12,5
Manque de support des pairs	9,2
L'âge	7,4
Absence d'idée d'affaires	7,0
Aucun obstacle	7,0

8 Question à choix multiples permettant aux répondants de nommer plus d'un motif, d'où la somme excédant 100,0%.

### 3.1. Une décroissance des propriétaires d'ouest en est

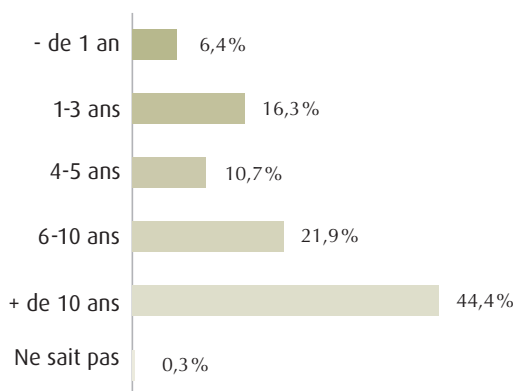
Graphique 8 : La proportion de la population propriétaire d'entreprise, par région canadienne (2010)



- Le graphique 8 indique que 10,1 % de la population canadienne est actuellement propriétaire d'une entreprise, une situation à peu près similaire à 2009.
- On remarque toujours que la proportion de la population étant propriétaire d'une entreprise est plus importante dans l'Ouest canadien et qu'elle diminue d'ouest en est.
- Le Québec est maintenant bon dernier puisque les provinces de l'Atlantique ont fait une belle remontée. Le Québec est d'ailleurs la seule province à enregistrer une proportion moins importante de propriétaires en 2010 qu'en 2009.
- On ne peut témoigner d'un impact de la crise sur cet indicateur, ce qui est logique puisque la situation a été mesurée il y a peine un an (une période courte pour prendre la décision de créer une entreprise, faire des démarches en vue de la créer et la créer réellement).

### 3.2. Le Canada détient un important bassin d'entreprises pérennes

Graphique 9 : La durée du statut de propriétaire d'entreprise au Canada (2010)



Est-ce que ce dynamisme entrepreneurial génère des entreprises pérennes et contribue à augmenter le bassin d'entrepreneurs et d'entreprises (graphique 9)?

- 6,4% des entrepreneurs sont propriétaires de leur entreprise depuis moins d'un an, alors que 16,3% en sont propriétaires depuis un à trois ans. Par cumulatif, plus d'un entrepreneur sur cinq (22,7%) n'a toujours pas franchi le cap fatidique des trois premières années d'exploitation.
- Dans la même optique, 10,7% des entrepreneurs canadiens possèdent leur entreprise depuis quatre à cinq ans. Par cumulatif, 33,4% des entrepreneurs n'ont toujours pas franchi un autre cap fatidique, selon la connaissance que nous avons du dynamisme entrepreneurial, soit le cap des cinq ans de survie.
- Toutefois, 21,9% des entrepreneurs possèdent leur entreprise depuis six à dix ans et 44,4% d'entre eux en sont propriétaires depuis plus de dix ans. Bref, on note très peu de changement depuis 2009 quant à la durée du statut de propriétaire.

Le Canada est l'hôte d'entreprises pérennes puisque 66,3 % d'entre elles ont réussi à franchir le moment décisif des cinq premières années d'activité.

### 3.3. Une constance entre les secteurs envisagés et les secteurs d'activité actuels

Nous trouvons, au tableau 6, les principaux secteurs d'activité dans lesquels œuvrent les propriétaires d'entreprise canadiens.

- Tout d'abord, le tableau 6 indique que le commerce au détail demeure le secteur de prédilection pour 9,0 % des propriétaires.
- Ensuite nous trouvons les finances, les assurances et l'immobilier (8,8 % des propriétaires), le secteur de la construction (8,4 %), les technologies de l'information et l'informatique (6,5 %) de même que l'ingénierie, la comptabilité, la recherche et la gestion (6,3 %), des secteurs majoritairement à valeur ajoutée. On retrouve, ensuite, le secteur de l'agriculture, des pêches, des forêts et des mines (6,2 %), des manufactures (5,5 %) et des services professionnels et d'affaires (5,3 %), qui demeurent importants au Canada.
- Bref, en comparaison avec les démarcheurs, on remarque une certaine constance quant aux dix principaux secteurs privilégiés. Toutefois, on note une plus forte prépondérance des secteurs de la culture et des technologies de l'information (et de l'informatique) chez les démarcheurs que chez les propriétaires, alors que les secteurs de l'ingénierie et manufacturier sont plus marqués chez les propriétaires que chez les démarcheurs.

### 3.4. Une grande majorité d'entrepreneurs sans expérience en exportation

Enfin, toujours dans le souci de mieux comprendre l'entrepreneuriat canadien, nous avons demandé aux propriétaires d'entreprise s'ils vendaient leurs produits et services à l'extérieur du Canada. Le graphique 10 illustre que 28,9 % des propriétaires le font. En somme, il s'agit d'un peu moins du tiers des propriétaires d'entreprise qui ont de l'expérience en exportation.

## 4. Des fermetures d'entreprise plus nombreuses

Cette année encore, des entreprises ont été créées au Canada, alors que d'autres ont malheureusement dû fermer leurs portes. Cette section quantifie et qualifie les fermetures relativement au nombre d'années d'exploitation et aux motifs justifiant ces mêmes fermetures.

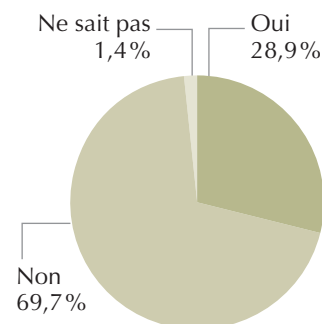
### 4.1. Des fermetures décroissantes d'ouest en est

Le graphique 11 illustre que 6,7 % de la population canadienne affirme avoir déjà fermé une entreprise, alors que cette proportion se chiffrait à 5,4 % en 2009. Il est toutefois opportun de mentionner que ces fermetures ne sont pas nécessairement des faillites, qui ont par ailleurs diminué au cours des

Tableau 6: Les principaux secteurs d'activité des entreprises possédées par les entrepreneurs canadiens (2010)

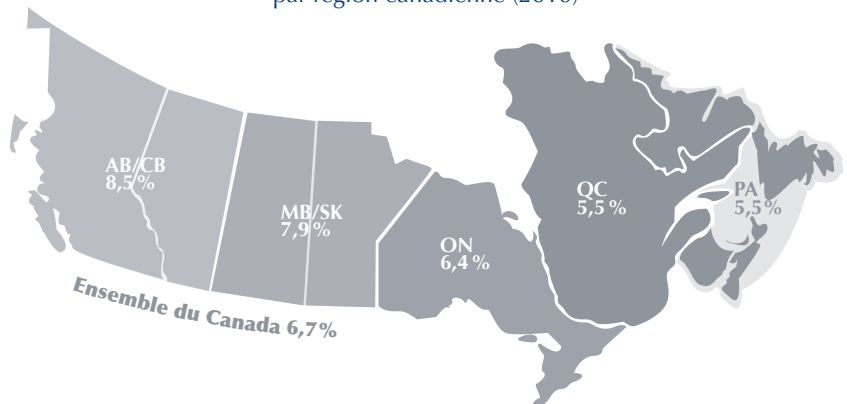
Secteurs d'activité	CAN (%)
Commerce au détail	9,0
Finances, assurances et immobilier	8,8
Construction	8,4
Technologies de l'information et informatique	6,5
Ingénierie, comptabilité, recherche et gestion	6,3
Agriculture, pêches, forêts et mines	6,2
Manufactures	5,5
Services professionnels et d'affaires	5,3
Services de santé	3,4
Éducation et services sociaux	3,2
Distribution/grossistes	2,9
Culture	2,8
Transport, communications et services publics	2,0
Autre <sup>9</sup>	26,0

Graphique 10: Répartition des propriétaires d'entreprise selon la réalisation d'activités d'exportation (2010)



<sup>9</sup> La catégorie «Autre» regroupe les secteurs suivants ayant été identifiés plus fréquemment par les répondants: formation, gestion, hôtellerie et restauration.

Graphique 11 : La proportion de la population ayant déjà fermé une entreprise, par région canadienne (2010)

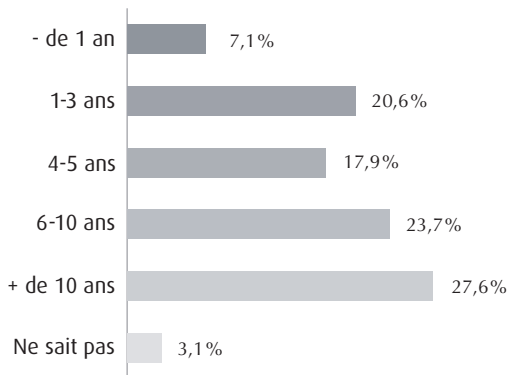


dernières années, selon la BDC. En effet, diverses raisons peuvent justifier ces fermetures et celles-ci sont d'ailleurs précisées dans la section 4.3.

Encore une fois, l'impact de la crise économique est bien perceptible. Alors qu'on n'observait aucune différence majeure entre les régions canadiennes en 2009, il ressort en 2010 que l'augmentation des fermetures est beaucoup plus importante dans l'Ouest canadien et que ce ratio diminue d'ouest en est. Pour le Québec et les provinces de l'Atlantique, moins touchées par la crise, on note des taux similaires en 2009 et en 2010.

#### 4.2. Un entrepreneur sur deux a pu franchir le cap des cinq ans en affaires avant de fermer son entreprise

Graphique 12 : La durée de vie des entreprises fermées par la population (2010)



Abordons maintenant la durée de vie moyenne des entreprises fermées par les Canadiens. En 2009, 34% des fermetures canadiennes avaient eu lieu avant la quatrième année d'activité, alors que 49% des fermetures étaient survenues avant d'entamer la sixième année de vie.

- Nous trouvons, au graphique 12, que 7,1% des entreprises fermées l'ont été avant un an d'opération. De surcroît, 27,7%<sup>10</sup> n'ont pas franchi le cap des trois premières années de vie. On remarque également que 45,6%<sup>11</sup> des entrepreneurs n'ont pu exploiter leur entreprise plus de cinq ans. Les fameux caps des trois et cinq premières années d'activité affichent cependant de meilleurs résultats cette année qu'en 2009.
- Ce sont donc 23,7% des entreprises qui ont fermé après six à dix ans d'activité, alors que 27,6% ont duré plus de dix ans. Par cumulatif, plus de 50% des entrepreneurs (51,3%) sont donc parvenus à exploiter leur entreprise pendant plus de cinq ans. Il en reste toutefois près de 50% qui vivent un revers en affaires avant d'entamer la sixième année d'activité...

<sup>10</sup> 7,1 + 20,6 = 27,7%

<sup>11</sup> 7,1 + 20,6 + 17,9 = 45,6%



### 4.3. Plus de 50 % des fermetures attribuables à des motifs liés au dirigeant

Pour quelles raisons ces entrepreneurs ont-ils dû mettre la clef sous la porte? Le tableau 7 démontre que les trois principaux motifs de fermeture des Canadiens ayant déjà fermé une entreprise demeurent les motifs personnels (26,9%), les raisons financières (17,8%) et la retraite (17,7%). Par cumulatif, ces motifs représentent à eux trois 62,4% des fermetures.

- En regardant plus précisément les données du tableau 7, on observe que plus de la moitié des motifs de fermeture sont en lien avec le dirigeant (motifs personnels, retraite, autre emploi). Dans la même optique, 28,3% sont des motifs liés à l'entreprise et son opération (raisons financières, manque de clients, compétition trop forte). À peine 7,5% des fermetures se justifient par des motifs liés à l'environnement (manque de support).

Les fermetures liées aux motifs relevant du dirigeant (environ 50% des fermetures étant survenues au Canada) telles la retraite, le fait de trouver un autre emploi à titre de salarié ou différents motifs personnels, peuvent difficilement être amoindries par des stratégies supportées par les acteurs socioéconomiques du milieu. Par contre, des actions précises peuvent être mises en place pour diminuer les fermetures engendrées par des motifs liés à l'entreprise (ex. : motifs financiers) et à l'environnement (ex. : manque de support des pairs).

Tableau 7 : Les principaux motifs<sup>12</sup> de fermeture selon les personnes ayant déjà fermé une entreprise (2010)

Motifs	% des fermetures
Motifs personnels	26,9
Raisons financières	17,8
Retraite	17,7
Manque de support des pairs	7,5
Manque de clients	7,4
Trouvé un autre emploi	7,0
Compétition trop forte	3,1
Ne sait pas	3,1
Autre <sup>13</sup>	9,5

## 5. Le Canada peut compter sur ses entrepreneurs en série

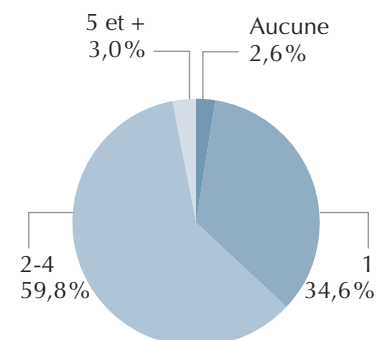
### 5.1. 50 % des démarcheurs sont des entrepreneurs en série

Cette section aborde tout d'abord les démarcheurs en série, pour ensuite documenter la situation des entrepreneurs en série. Qui sont-ils? Ce sont des entrepreneurs étant actifs, en actions et non seulement en intentions, à plus d'une étape du processus entrepreneurial (démarche, propriétaire, fermeture).

Parmi les 43,4% de démarcheurs canadiens qui n'en sont pas à leur première expérience de création (graphique 7), certains ont à leur actif de l'expérience en prédémarrage alors que d'autres ont réellement mis sur pied des entreprises, dont certaines sont toujours sous leur propriété.

- Le graphique 13 indique que 34,6% des démarcheurs expérimentés ont créé et achevé la création d'une autre entreprise, alors que 59,8% d'entre eux ont mis sur pied de deux à quatre autres entreprises. Enfin, 3,0% d'entre eux en comptent cinq et plus à leur actif. Ce sont donc des démarcheurs en série (mais pas encore des entrepreneurs en série), caractérisés par de l'expérience dans la concrétisation de projets d'entreprise. Il s'agit donc d'un levier important pour l'entrepreneuriat canadien.

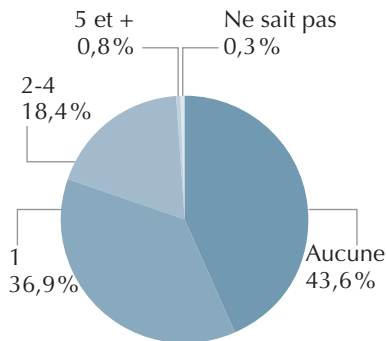
Graphique 13 : Le nombre d'entreprises créé, excluant celle faisant l'objet de démarches actuelles (2010)



12 D'autres choix (faiblement choisis comme motifs de fermeture par les répondants) figuraient dans le questionnaire, sans apparaître dans le tableau (ex. : victime de fraude, retour aux études, etc.), expliquant qu'on ne cumule pas toujours 100,0%.

13 La catégorie «Autre» regroupe principalement les motifs de fermeture suivants : déménagement, divorce, faillite, maladie et mésentente avec les associés.

Graphique 14: Le nombre d'entreprises toujours sous la possession des démarcheurs, excluant celle faisant l'objet de démarches actuelles (2010)



- En somme, 97,4%<sup>14</sup> des démarcheurs expérimentés ont officiellement créé une autre entreprise au cours de leur vie.

Ces démarcheurs ont-ils su mettre sur pied des entreprises réelles et pérennes ou ont-ils cessé l'exploitation de ces entreprises ?

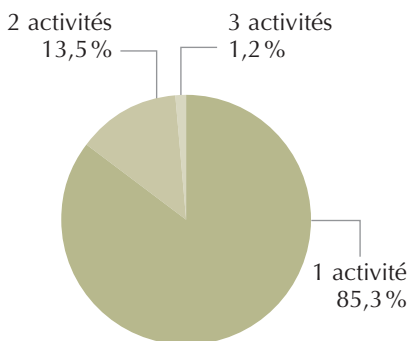
- Le graphique 14 démontre que plus de 40 % de ces démarcheurs ne possèdent plus aucune des entreprises créées dans le passé.
- Toutefois, 36,9 % d'entre eux en possèdent toujours une et 18,4 % d'entre eux sont toujours propriétaires de deux à quatre entreprises. Enfin, 0,8 % en possèdent même cinq ou plus.

En somme, plus de 50%<sup>15</sup> des démarcheurs expérimentés ayant créé officiellement une autre entreprise dans le passé sont toujours propriétaires d'au moins une entreprise. Ces démarcheurs ne sont pas que des démarcheurs avec expérience. En effet, ils sont des entrepreneurs et, qui plus est, des entrepreneurs en série. Là encore, il s'agit d'un levier puissant pour l'entrepreneuriat canadien et ils constituent de précieux modèles à valoriser.

Ayant constaté, dans les graphiques précédents, que plusieurs démarcheurs actuels ont déjà créé une entreprise dans le passé et que certains en possèdent toujours une ou plus, l'entrepreneuriat en série constitue définitivement un levier économique important pour le Canada. Le reste de cette section vise donc à dresser le portrait le plus précis possible des entrepreneurs en série canadiens.

## 5.2. Environ un entrepreneur sur sept est un entrepreneur en série au Canada

Graphique 15: L'entrepreneuriat en série dans l'ensemble du Canada (2010)



- Au regard du graphique 15, on note que 85,3% des Canadiens impliqués dans le processus entrepreneurial (démarche, propriétaire, fermeture) le sont dans une seule étape. Ces entrepreneurs ne sont pas, à ce jour, des entrepreneurs en série.
- Par contre, on observe que 14,7%<sup>16</sup> d'entre eux (soit environ un entrepreneur sur sept) sont des entrepreneurs en série. En effet, 13,5 % d'entre eux sont actifs dans deux activités (ex.: propriétaire d'une entreprise et démarcheur au cours de la dernière année, entrepreneur ayant fermé une entreprise et étant actuellement en démarche ou encore propriétaire d'une entreprise malgré en avoir déjà fermé une). Enfin, 1,2 % des entrepreneurs sont actifs dans trois activités (propriétaire, démarcheur et fermeture).

L'entrepreneuriat en série rejoint environ un entrepreneur sur sept au Canada, soit 14,7% des entrepreneurs. Ce sont des entrepreneurs qui prennent plaisir à développer des idées, des projets, et à les transformer en entreprises. On les verra d'ailleurs fréquemment vendre une entreprise, une fois que celle-ci génère suffisamment de revenus, pour ensuite investir leurs énergies à en faire naître une autre. Il s'agit donc d'un important levier de créativité, d'innovation et de richesse pour le Canada.

14  $34,6 + 59,8 + 3,0 = 97,4\%$

15  $(36,9 + 18,4 + 0,8) \times 97,4\%$  des démarcheurs expérimentés ayant créé officiellement une autre entreprise au cours de leur vie = 54,6%

16  $13,5 + 1,2 = 14,7\%$

### 5.3. L'entrepreneuriat en série est plus une affaire d'hommes que de femmes au Canada

- L'analyse du tableau 8 montre que les femmes sont plus actives dans une seule activité du processus entrepreneurial (excluant l'intention) que les hommes (respectivement 88,2 % et 83,5 %).
- Par contre, au niveau des entrepreneurs en série (cumulant plus de deux activités distinctes), les hommes (16,5 %<sup>17</sup>) sont légèrement plus représentés que les femmes (11,8 %<sup>18</sup>).

Nous constatons donc, en 2010, que la tendance de l'entrepreneuriat en série est davantage une affaire d'hommes que de femmes au Canada.

A noter toutefois que lorsque l'on considère l'intention d'entreprendre dans cette analyse de l'entrepreneuriat en série (bien que n'apparaissant pas dans le tableau 8), on remarque l'absence de différences significatives entre les hommes et les femmes. Cette spécificité revient à affirmer que les femmes ayant déjà été, ou étant, actives dans le processus entrepreneurial ont l'intention de retenter le coup, mais concrétisent peu leurs intentions en actions réelles. Cette affirmation rejoint d'ailleurs le constat d'un entrepreneuriat féminin moins ambitieux, notamment en termes de croissance, tel que démontré dans la section 6.3.

### 5.4. Des entrepreneurs en série principalement âgés de 18 à 54 ans

Poursuivons cette analyse de l'entrepreneuriat en série en le caractérisant par l'âge des entrepreneurs actifs à plus d'une étape du processus entrepreneurial, excluant l'intention d'entreprendre puisque ne sous-entendant pas d'actions réelles de prédémarrage. Trouve-t-on une relation entre l'entrepreneuriat en série et l'âge des entrepreneurs ?

- Alors que 28,0 %<sup>19</sup> des 18-34 ans sont des entrepreneurs actifs minimalement dans deux activités, ce sont également 18,3 %<sup>20</sup> des 35-54 ans, contre seulement 8,4 %<sup>21</sup> des 55 ans et plus, qui cumulent plus d'une activité.

Le tableau 9 fait donc ressortir que les entrepreneurs en série sont plus nombreux chez les entrepreneurs âgés de 18 à 54 ans, ce qui constitue une excellente nouvelle pour l'avenir entrepreneurial.

- Ce tableau révèle également que les entrepreneurs de 35 à 54 ans sont significativement plus nombreux à être actifs dans trois activités (2,3 %) que les 18-34 ans (0,7 %) et les 55 ans et plus (0,3 %).
- Nous constatons donc que l'entrepreneuriat en série est l'affaire de jeunes âgés de 18 à 34 ans et d'entrepreneurs âgés de 34 à 54 ans au Canada.

17 14,8 + 1,7 = 16,5%

18 11,3 + 0,5 = 11,8%

19 27,3 + 0,7 = 28,0%

20 16,0 + 2,3 = 18,3%

21 8,1 + 0,3 = 8,4%

Tableau 8 : L'entrepreneuriat en série selon le sexe dans l'ensemble du Canada (2010)

Nombre d'activités	Hommes (%)	Femmes (%)
1 activité	83,5	88,2
2 activités	14,8	11,3
3 activités	1,7	0,5

Tableau 9 : L'entrepreneuriat en série selon l'âge dans l'ensemble du Canada (2010)

Nombre d'activités	18-34 ans (%)	35-54 ans (%)	55 ans et + (%)
1 activité	72,0	81,7	91,6
2 activités	27,3	16,0	8,1
3 activités	0,7	2,3	0,3

## 6. L'entrepreneuriat canadien : une forte intention de croissance

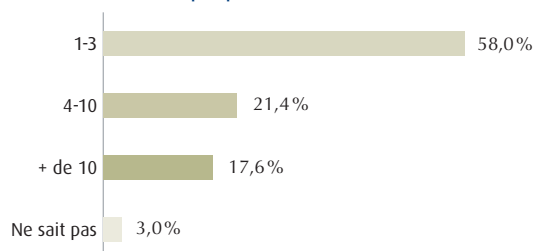
Tout comme nous l'avons fait pour l'entrepreneuriat en série, cette section vise à dresser le portrait le plus complet possible de l'innovation et de la croissance au sein de l'entrepreneuriat canadien.

### 6.1. Plus d'entrepreneurs embauchant au moins dix employés dans l'avenir

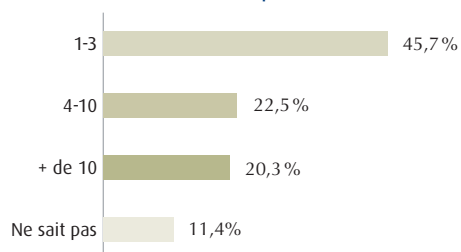
Quelle est la taille des entreprises dirigées par les propriétaires canadiens ? Outre le nombre d'employés actuels, cette section mesure également le potentiel de croissance de ces entreprises, et ce, par le nombre d'employés escompté d'ici cinq ans.

- On remarque, au graphique 16, que 58,0% des propriétaires actuels embauchent de un à trois employés, et que 21,4% procurent de l'emploi pour quatre à dix personnes. Par cumulatif, près de 80% (79,4%<sup>22</sup>) des entrepreneurs canadiens embauchent actuellement de un à dix employés. L'entrepreneuriat canadien est donc fortement caractérisé par la micro et la petite entreprise.
- Par l'analyse du graphique 17, on observe que les microentreprises et les petites entreprises demeureront omniprésentes dans l'entrepreneuriat canadien au cours des cinq prochaines années. Toujours par cumulatif, on remarque que 68,2%<sup>23</sup> des entrepreneurs canadiens espèrent embaucher au maximum dix personnes pour les cinq prochaines années. Bref, 11,2%<sup>24</sup> des entrepreneurs embauchant actuellement au plus dix ressources humaines espèrent ne plus se retrouver dans cette classe d'employabilité d'ici les cinq prochaines années.
- Dans le même ordre d'idées, on cumule actuellement 17,6% des entrepreneurs qui embauchent plus de dix employés et ce sont 20,3% des entrepreneurs qui espèrent en embaucher autant au d'ici cinq ans. En somme, il s'agit d'une augmentation d'environ 15%<sup>25</sup>.
- L'omniprésence des « Ne sait pas » démontre toutefois un manque de planification, ou tout simplement de vision à moyen terme. À noter que le questionnaire du sondage offrait des classifications prédéterminées aux propriétaires (ne requérant donc pas un nombre précis). En dépit de cela, c'est plus de 11,4% des entrepreneurs qui n'ont pu se prononcer sur le nombre de salariés qui formeront leurs troupes d'ici cinq ans.

Graphique 16 : Le nombre d'emplois actuels (temps plein et temps partiel) que créent les propriétaires (2010)



Graphique 17 : Le nombre d'emplois (temps plein et temps partiel) que les propriétaires pensent créer d'ici cinq ans (2010)



22  $58,0 + 21,4 = 79,4\%$

23  $45,7 + 22,5 = 68,2\%$

24  $79,4 - 68,2 = 11,2\%$

25  $(20,3 - 17,6) / 17,6 \times 100 = 15,3\%$



En résumé, on peut s'attendre, d'ici cinq ans, à une augmentation d'environ 15 % du nombre de propriétaires d'entreprise embauchant plus de dix employés.

## 6.2. Une plus grande volonté de croître que d'innover

Les propriétaires d'entreprise au Canada ont été interrogés sur leur volonté de faire croître leur entreprise et d'investir en innovation.

- Le graphique 18 illustre que 37,5 % des propriétaires d'entreprise manifestent la volonté d'investir en innovation.
- 57,8 % des propriétaires d'entreprise expriment une volonté de croissance, soit sur le plan des employés, du chiffre d'affaires, d'acquisitions d'entreprises ou de portions d'entreprises externes, etc. À l'inverse, on compte tout de même plus d'un entrepreneur sur quatre (25,9 %) qui ne souhaite pas croître. En somme, 2,2<sup>26</sup> fois plus d'entrepreneurs disent vouloir croître que de conserver le statu quo.
- L'omniprésence des « Ne sait pas » ressort malheureusement comme un constat de cette analyse. En effet, plus d'un entrepreneur sur cinq (22,3 %) ne peut se prononcer sur sa volonté d'investir en innovation, et 16,3 % des propriétaires d'entreprise ne peuvent émettre de projection sur la croissance de leur entreprise.

## 6.3. Une volonté d'innover fortement masculine

- Par l'analyse de la volonté d'innover selon le sexe, il semble évident que les hommes sont beaucoup plus ambitieux en ce sens que les femmes. En effet, 45,9 % des hommes entrepreneurs souhaitent investir en innovation, contre à peine 22,8 % des femmes (deux fois plus d'hommes que de femmes).
- Relativement à la volonté de faire croître l'entreprise, ce sont 64,0 % des hommes propriétaires d'entreprise qui l'envisagent, comparativement à 46,9 % des femmes (1,4 fois plus d'hommes que de femmes).

En somme, la volonté d'investir en innovation et de croître est bien davantage une volonté masculine que féminine au Canada. Serait-ce pour cette raison que les femmes sont responsables de moins de fermetures d'entreprise (voir le graphique A1 en annexe 2)? Les femmes prennent-elles moins de risques en affaires, en capitalisant sur leurs acquis et en se démarquant moins, de la sorte, en innovation?

## 6.4. L'innovation synonyme d'expérience et la croissance synonyme de jeunesse

Analysons maintenant la volonté d'innover et de croître selon l'âge des entrepreneurs canadiens.

- 26,3 % des jeunes entrepreneurs envisagent investir en innovation, comparativement à 35,7 % des 35-54 ans et à 41,6 % des 55 ans et plus. Le tableau 11 démontre donc que la volonté d'investir

Graphique 18: La volonté des entrepreneurs canadiens d'investir en innovation et de croître (2010)

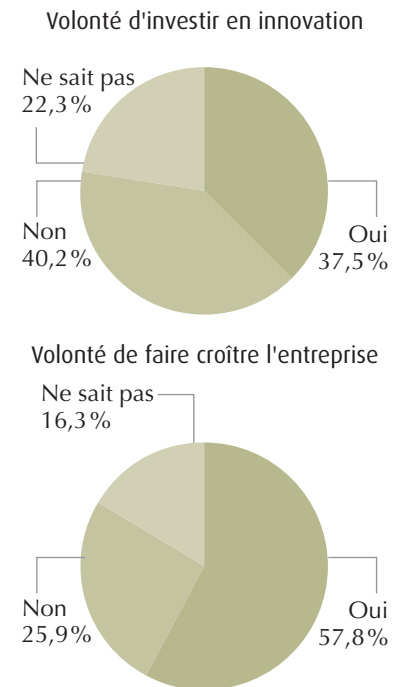


Tableau 10: La volonté d'investir en innovation et de faire croître l'entreprise selon le sexe des propriétaires (2010)

Volonté	Hommes (%)	Femmes (%)
Innovation	45,9	22,8
Croissance	64,0	46,9

Tableau 11: La volonté d'investir en innovation et de faire croître l'entreprise selon l'âge des propriétaires (2010)

Volonté	18-34 ans (%)	35-54 ans (%)	55 ans et + (%)
Innovation	26,3	35,7	41,6
Croissance	71,2	59,7	53,2

26 57,8 / 25,9 = 2,2

en innovation augmente au fur et à mesure que les propriétaires d'entreprise avancent en âge.

- Au contraire, les jeunes sont bien davantage allumés par une volonté de croissance pour leur entreprise (71,2% des 18-34 ans) que les moins jeunes (53,2% des 55 ans et plus).

Bref, l'innovation rime bien davantage avec des entrepreneurs plus âgés, alors que les jeunes entrepreneurs se concentrent surtout sur la croissance de leur entreprise.

Tableau 12: La volonté d'investir en innovation et de faire croître l'entreprise selon la taille des entreprises (2010)

Volonté	% avec 1-3 employés	% avec 4-10 employés	% avec + de 10 employés
Innovation	33,7	57,8	68,0
Croissance	61,7	71,3	85,9

### 6.5. La volonté de croissance et d'innovation des entrepreneurs augmente avec le nombre d'employés

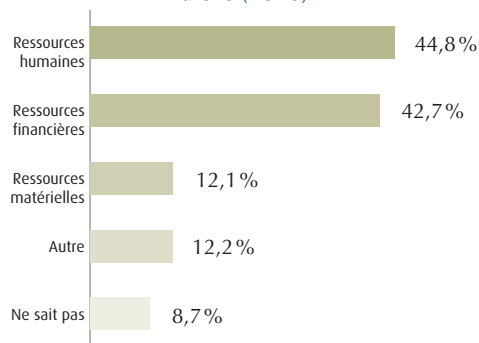
- Le tableau 12 démontre que la volonté d'investir en innovation est moins présente chez les entrepreneurs embauchant d'un à trois employés (33,7%), alors qu'elle est beaucoup plus partagée par les entrepreneurs comptant plus de dix employés (68,0%).
- La volonté de faire croître l'entreprise augmente également avec l'augmentation du nombre d'employés, passant de 61,7% pour les entrepreneurs embauchant de une à trois personnes à 85,9% pour les propriétaires d'entreprise responsables de plus de dix emplois.

Le tableau 12 démontre donc que l'intention d'investir en innovation, tout comme l'intention de croître, sont des volontés de plus en plus importantes au fur et à mesure que le nombre d'employés augmente.

### 6.6. L'importance des ressources humaines et financières pour la croissance

Évidemment, différentes ressources sont nécessaires pour permettre aux propriétaires de croître.

Graphique 19: Les ressources<sup>27</sup> nécessaires à la croissance des entreprises des propriétaires canadiens (2010)



- Le graphique 19 indique que 44,8% des entrepreneurs jugent que les ressources humaines sont nécessaires à la croissance de leur organisation alors qu'une proportion quasiment similaire accorde une telle nécessité aux ressources financières (42,7%).
- Les ressources matérielles (terrains, installations, véhicules, équipements, fournitures, stocks, etc.) sont nécessaires à la croissance selon 12,1% des entrepreneurs canadiens. En d'autres termes, les entrepreneurs jugent que les ressources humaines et financières sont bien plus essentielles à la croissance que les ressources matérielles.
- Bien que n'apparaissant pas au graphique précédent, il est à noter que la nécessité des ressources humaines est surtout témoignée par les hommes (51,5% des hommes entrepreneurs comparativement à 33,1% des femmes entrepreneurs).

<sup>27</sup> Question à choix multiples permettant aux répondants de nommer plus d'un motif, d'où la somme excédant 100,0%.

## 6.7. Les jeunes ont besoin d'argent, et les moins jeunes, de main-d'œuvre

Une relation intéressante ressort de cette analyse entre l'âge des propriétaires d'entreprise canadiens et les ressources qu'ils jugent essentielles à la croissance de leur entreprise.

- En effet, les jeunes (18-34 ans) citent majoritairement les ressources financières (70,0% des jeunes entrepreneurs), et l'importance de celles-ci diminue au fur et à mesure que l'âge des entrepreneurs augmente (45,4% des entrepreneurs de 35-54 ans et 34,5% des entrepreneurs de 55 ans et plus).
- Au contraire, les ressources humaines sont les ressources les plus importantes pour les entrepreneurs plus âgés (48,6% des entrepreneurs de 55 ans et plus et 44,2% des entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans). Bref, l'importance des ressources humaines augmente avec l'âge des propriétaires d'entreprise.

Les entrepreneurs plus jeunes ont surtout besoin de ressources financières pour assurer la croissance de leur entreprise, et cette importance diminue quand les entrepreneurs avancent en âge, pour être graduellement remplacée par une primauté des ressources humaines. Ayant observé préalablement que les jeunes entrepreneurs sont plus nombreux à vouloir croître que leurs homologues plus âgés, les ressources financières seront d'une importance capitale pour la croissance des entreprises canadiennes.

- On apprend, au graphique 20, que 44,1% des propriétaires canadiens jugent que ces ressources, nécessaires à la croissance, sont difficilement accessibles. Toutefois, on enregistre 41,9% des entrepreneurs qui admettent que ces ressources (surtout financières et humaines) sont faciles d'accès. Bien que n'apparaissant pas au graphique précédent, il est à noter que nous ne trouvons pas de différence significative entre les hommes et les femmes quant à la difficulté d'accéder aux ressources nécessaires à la croissance, ce qui ne peut justifier le moins grand dynamisme féminin à cet égard.
- On constate au tableau 14 que la difficulté à accéder aux ressources nécessaires à la croissance de l'entreprise diminue avec l'âge des entrepreneurs. En effet, alors que 62,7% des jeunes entrepreneurs ont de la difficulté à accéder à ces ressources, ce sont 37,0% des 55 ans et plus qui témoignent de cette difficulté.

Ayant constaté un lien entre l'importance des ressources financières pour les entrepreneurs plus jeunes et l'importance des ressources humaines pour les entrepreneurs moins jeunes, il en ressort que les ressources financières sont plus difficilement accessibles que les ressources humaines pour la croissance des entreprises canadiennes, cette dernière intention étant fortement attribuable aux jeunes entrepreneurs.

Tableau 13 : Les principales ressources<sup>28</sup> nécessaires à la croissance des entreprises des propriétaires selon l'âge (2010)

Ressources	18-34 ans (%)	35-54 ans (%)	55 ans et + (%)
Humaines	28,9	44,2	48,6
Financières	70,0	45,4	34,5
Matérielles	16,0	13,2	10,1

Graphique 20 : La difficulté à accéder aux ressources nécessaires pour assurer la croissance des propriétaires (2010)

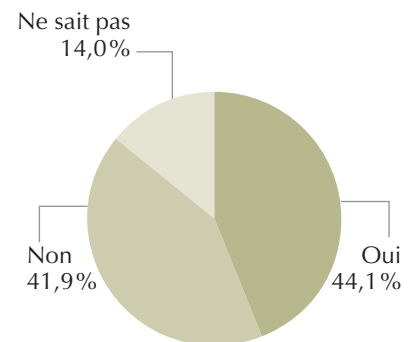


Tableau 14 : La difficulté à accéder aux ressources nécessaires pour assurer la croissance des propriétaires selon l'âge (2010)

Ressources	18-34 ans (%)	35-54 ans (%)	55 ans et + (%)
Oui	62,7	47,3	37,0
Non	23,5	34,7	53,1
Ne sait pas	13,8	18,0	9,9

28 Question à choix multiples permettant aux répondants de nommer plus d'un motif, d'où la somme excédant 100,0%.

Tableau 15: Les principaux obstacles<sup>29</sup> à la croissance des entreprises détenues par les propriétaires (2010)

Obstacles	% des propriétaires
Trouver le temps pour fournir le travail nécessaire (impact sur la vie à la maison)	30,3
Obstacles financiers actuels	28,1
L'âge	25,3
Obstacles financiers futurs (peur de s'endetter, de perdre la sécurité du revenu, etc.)	21,6
Pas d'intérêt pour la croissance de l'entreprise	17,3
Complexité administrative, légale ou fiscale	10,1
Échec possible de l'entreprise	7,6
Manque d'expertise, de savoir-faire	5,3
Manque de support des pairs	5,1
Aucun obstacle	13,7
Manque de ressources humaines, de relève	0,0

## 6.8. L'argent et le temps : des obstacles à la croissance des entreprises

Toujours en ce qui a trait à la croissance des entreprises, le tableau 15 révèle que les principaux obstacles à la croissance sont majoritairement les mêmes qu'à la création (argent et temps).

- En effet, les obstacles financiers actuels (cités par 28,1 % des propriétaires), tout comme les obstacles financiers futurs (cités par 21,6 % des propriétaires) demeurent un grand frein à la croissance des entreprises, d'où l'importance du financement.
- Le temps constitue l'obstacle le plus important freinant la croissance (30,3 % des propriétaires). Serait-ce une piste explicative de la plus faible motivation féminine à croître, sachant que la conciliation travail-famille est souvent plus essentielle pour cette clientèle?
- L'âge est toutefois bien plus un obstacle pour les propriétaires qui veulent croître (25,3 %) que pour les démarcheurs qui veulent créer ou reprendre une entreprise (allant de pair avec le constat précédent témoignant d'une intention de croissance diminuant avec l'âge). Au contraire, le manque d'expertise et de savoir-faire est moins une barrière à la croissance (5,3 %) qu'elle ne l'était pour la création/reprise.
- Notons également que certains entrepreneurs ne veulent tout simplement pas croître (17,3 %) et que 13,7 % des propriétaires d'entreprise ne voient aucun obstacle à la croissance d'entreprise, une proportion plus importante qu'à l'étape de la création.
- La complexité administrative, légale ou fiscale est un frein à la croissance pour 10,1 % des propriétaires canadiens, alors que l'échec possible de l'entreprise pourrait freiner 7,6 % des propriétaires actuels. Enfin, le manque de support des pairs est noté comme un obstacle à la croissance par 5,1 % des propriétaires. Ces freins sont moins importants qu'à l'étape de la création.

Le tableau 16 démontre, pour sa part, que les principaux obstacles à la croissance des entreprises demeurent les mêmes, peu importe le nombre d'employés au service de l'entrepreneur. En effet, les obstacles financiers actuels, les obstacles financiers futurs, le temps et l'âge constituent les principaux obstacles des entrepreneurs, peu importe le nombre d'employés. Toutefois, on remarque que les obstacles financiers, actuels et futurs, sont systématiquement plus importants pour les entrepreneurs embauchant de quatre à dix employés (respectivement 34,4 % et 27,2 %).

<sup>29</sup> Question à choix multiples permettant aux répondants de nommer plus d'un motif, d'où la somme excédant 100,0 %.



- Également, on note que le manque d'intérêt pour la croissance de l'entreprise diminue avec l'augmentation du nombre d'employés (passant de 17,2 % pour la catégorie « 1-3 employés » à 3,1 % pour la catégorie de « + de 10 employés »). Bref, le désir de croissance augmente avec la croissance!
- La perception qu'il n'y a aucun obstacle à la croissance de l'entreprise diminue avec le nombre d'employés (passant de 21,1 % pour la catégorie « 1-3 employés » à 11,5 % pour la catégorie de « + de 10 emplois »). Bref, les entrepreneurs embauchant plusieurs ressources humaines admettent le caractère complexe de la croissance. L'échec possible de l'entreprise est également de moins en moins perçu comme un obstacle à la croissance au fur et à mesure que le nombre d'employés augmente.

Tableau 16: Les principaux obstacles<sup>30</sup> à la croissance des entreprises détenues par les propriétaires selon leur nombre d'employés (2010)

Obstacles	% avec 1-3 employés	% avec 4-10 employés	% avec + de 10 employés
Trouver le temps pour fournir le travail nécessaire (impact sur la vie à la maison)	24,1	26,8	24,4
Obstacles financiers actuels	28,6	34,4	22,3
L'âge	27,8	13,7	27,6
Obstacles financiers futurs (peur de s'endetter, de perdre la sécurité du revenu, etc.)	23,1	27,2	20,7
Pas d'intérêt pour la croissance de l'entreprise	17,2	9,4	3,1
Complexité administrative, légale ou fiscale	10,8	8,5	16,2
Échec possible de l'entreprise	9,3	8,2	4,4
Manque d'expertise, de savoir-faire	4,6	1,1	5,6
Manque de support des pairs	8,0	3,4	4,4
Aucun obstacle	21,1	13,2	11,5
Manque de ressources humaines, de relève	0,0	0,0	0,0

<sup>30</sup> Question à choix multiples permettant aux répondants de nommer plus d'un motif, d'où la somme excédant 100,0 %.

## CONCLUSION

Ce portrait entrepreneurial canadien 2010 révèle de bonnes nouvelles quant au dynamisme entrepreneurial du pays. En effet, nous trouvons une augmentation des intentions d'entreprendre et des démarcheurs actifs au cours de la dernière année, tous deux synonymes d'un futur entrepreneurial plus prospère. Nous y décelons un apport positif de la crise économique vécue en 2009. En effet, les régions canadiennes les plus touchées par le contexte économique difficile (l'Ouest canadien et l'Ontario) sont celles qui sont les plus dynamiques quant aux intentions d'entreprendre et aux démarches de création d'entreprise de leurs populations respectives. Bref, la situation difficile vécue dans ces régions a provoqué plus de fermetures, bien sûr, mais ces changements dans l'économie ont su, à leur tour, stimuler l'entrepreneuriat projeté, notamment l'entrepreneuriat d'opportunités. À ce jour, nous ne pouvons toutefois constater un impact réel sur les propriétaires d'entreprise actuels, nos entrepreneurs. Il importe de spécifier que la dernière mesure de l'entrepreneuriat canadien a été réalisée en 2009 (disponible en annexe 3) et qu'un horizon temporel d'un an est un intervalle très court pour aboutir à une entreprise en activité qui se doit au préalable d'être planifiée, développée, etc. Cependant, il apparaît évident que l'entrepreneuriat canadien est plus dynamique d'ouest en est.

Ce portrait a également permis de quantifier et de qualifier les entrepreneurs en série qui constituent un puissant levier du développement économique canadien. L'entrepreneur en série est actif dans plus d'une étape du processus entrepreneurial (démarche, propriétaire, fermeture) mais a toutefois dépassé le stade de l'intention d'entreprendre. Les entrepreneurs en série sont principalement âgés de 18 à 54 ans, et sont surtout des hommes. Environ un entrepreneur sur sept répond à cette définition au Canada, démontrant que certains entrepreneurs ont un profil plus poussé, qui va au-delà des requis de base en matière de gestion d'entreprise. En effet, ils se plaisent à s'adapter à l'environnement changeant, à apporter des réponses à de nouveaux besoins, à développer de nouvelles idées; bref, ils sont créatifs, une caractéristique fondamentale de l'entrepreneuriat.

Cette analyse se voulait également une nouvelle source d'information pour approfondir des thèmes essentiels à un entrepreneuriat riche: l'innovation et la croissance. Elle nous permet d'affirmer que la volonté de croissance (en nombre d'employés, de croissance externe, etc.) est bien présente chez les entrepreneurs canadiens, et qu'elle l'est d'ailleurs davantage que la volonté d'investir en innovation. Les hommes sont d'ailleurs plus motivés par ces aspects que les femmes. Alors que les jeunes entrepreneurs concentrent leurs énergies sur la croissance, les entrepreneurs plus âgés sont plus motivés par l'innovation. Les plus jeunes manifestent d'ailleurs des besoins en ressources financières et les moins jeunes clament plutôt l'importance des ressources humaines. Les ressources financières seront, en ce sens, encore plus importantes dans l'avenir, les jeunes étant synonymes de renouvellement entrepreneurial et étant principalement responsables des intentions de croissance, les plus importantes motivations au Canada.

Enfin, notre analyse tenant compte des réalités sociodémographiques nous permet d'affirmer que les hommes sont encore fortement majoritaires dans l'entrepreneuriat canadien, et que les entrepreneurs sont plus nombreux dans la tranche des 35-54 ans. Elle démontre également que les entrepreneurs canadiens sont plus scolarisés que la population en général, et que l'entrepreneuriat permet d'engendrer des revenus personnels plus importants que les revenus caractérisant l'ensemble de la population.

## LIMITES DE L'ANALYSE

En ce qui concerne les limites inhérentes à la présente analyse, rappelons, tout d'abord, que les données primaires issues du sondage sur l'entrepreneuriat canadien en 2010 nous ont permis de quantifier régionalement chacune des étapes du processus (intention, démarche, propriétaire, fermeture), sans toutefois pouvoir approfondir chacune d'elles par une analyse régionale, et ce, par souci de respecter d'excellentes marges d'erreur dans l'ensemble de l'analyse. Nous croyons toutefois avoir saisi les grandes tendances de l'entrepreneuriat au Canada et dans ses régions.

Qui plus est, nous sommes d'avis que l'entrepreneuriat est avant tout une affaire de personnes, ce qui justifie que nous sondons les entrepreneurs actuels et en devenir, et non les entreprises. Cela entraîne nécessairement des disparités avec d'autres études en entrepreneuriat qui recensent les entreprises. En effet, nos données comptabilisent deux entrepreneurs si ces derniers sont copropriétaires d'une entreprise, alors qu'une approche basée sur les organisations ne compile qu'une entreprise.

Enfin, nous avons fait le choix d'exclure les travailleurs autonomes de cette analyse. Il va sans dire que de les inclure pourrait changer le classement des régions canadiennes puisque nous avons déjà observé, dans certaines régions, des proportions plus importantes de travailleurs indépendants qu'ailleurs au Canada.

En terminant, rappelons seulement que ce portrait se veut très optimiste pour l'entrepreneuriat canadien, mais que certaines régions canadiennes (Alberta/Colombie-Britannique, Ontario) se démarquent bien davantage que d'autres (ex.: Québec, provinces de l'Atlantique et Manitoba/Saskatchewan). Il serait pertinent de refaire cette analyse en prenant soin de détailler chacune de ces régions distinctement, plutôt que de les unir comme nous avons dû le faire dans le cadre de ce rapport. Finalement, les données recueillies pour l'Alberta se démarquent énormément au sein de cette analyse et ce, même si nous avons dû les joindre à celles de la Colombie-Britannique, par souci de respect des marges d'erreur.

## BIBLIOGRAPHIE

- *Résumé Doing business 2010*, Banque mondiale et société financière internationale, 26 p. [http://français.doingbusiness.org/documents/DB10\\_Overview\\_French.pdf](http://français.doingbusiness.org/documents/DB10_Overview_French.pdf)
- *Encyclopédie de l'état du monde 2010*, Éditions La Découverte, Paris. <http://widget.yodawork.com/book/viewer2.aspx?largeur=940&hauteur=693&ean13=9782707157690&bookshop=ladecouverte&page=0&wid=9f6f1886a1b14117a75ee42f7748ef95>
- *Sondage sur l'entrepreneuriat canadien 2010*. Fondation de l'entrepreneurship, en collaboration avec Léger Marketing, mars 2010.
- *Sondage sur l'entrepreneuriat canadien 2009*. Fondation de l'entrepreneurship, en collaboration avec Léger Marketing, février 2009.

## ANNEXE 1 : MÉTHODOLOGIE

L'étude *Portrait entrepreneurial canadien 2010*, présentée par la Banque de développement du Canada, a été réalisée au moyen d'un sondage Internet auprès d'un échantillon de Canadiens et Canadiennes âgés de 18 ans ou plus et pouvant s'exprimer en français ou en anglais. Les répondants sont issus du panel d'internautes de Léger Marketing qui couvre l'ensemble du Canada.

La collecte des données s'est déroulée du 2 au 25 mars 2010. La durée moyenne du questionnaire était d'environ 16 minutes.

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

Pour joindre les 2 077 répondants impliqués dans le processus entrepreneurial, Léger Marketing a sondé 10 605 répondants (excluant les travailleurs autonomes<sup>31</sup>). C'est à partir de ces mêmes 10 605 répondants que nous avons pu déterminer les quatre principaux indicateurs de l'étude (intention d'entreprendre, démarche, propriétaire et fermeture), s'exprimant en pourcentage de la population. Pour un échantillon probabiliste de 10 605 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été de  $\pm 0,95\%$ , 19 fois sur 20.

Le sondage a été réalisé auprès de 2 077 répondants (excluant les travailleurs autonomes). Pour un échantillon probabiliste de 2 077 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été de  $\pm 2,15\%$ , 19 fois sur 20.

Léger Marketing est membre certifié sceau d'or de l'Association de recherche et d'intelligence marketing (ARIM) du Canada, et le sondage a été mené 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.

---

31 Le travailleur autonome est défini, dans le cadre de ce sondage et de cette étude, comme une personne seule qui travaille à son propre compte pour un seul client.

## ANNEXE 2 : LE DYNAMISME ENTREPRENEURIAL CANADIEN : DIFFÉRENTS ANGLES D'ANALYSE

Afin d'enrichir le portrait du dynamisme entrepreneurial canadien, cette section porte un regard plus poussé sur différentes réalités caractérisant l'entrepreneuriat du pays. L'analyse des données selon certains paramètres sociodémographiques nous permet de trouver des facteurs fournissant des explications supplémentaires aux différents constats découlant de l'analyse du présent rapport.

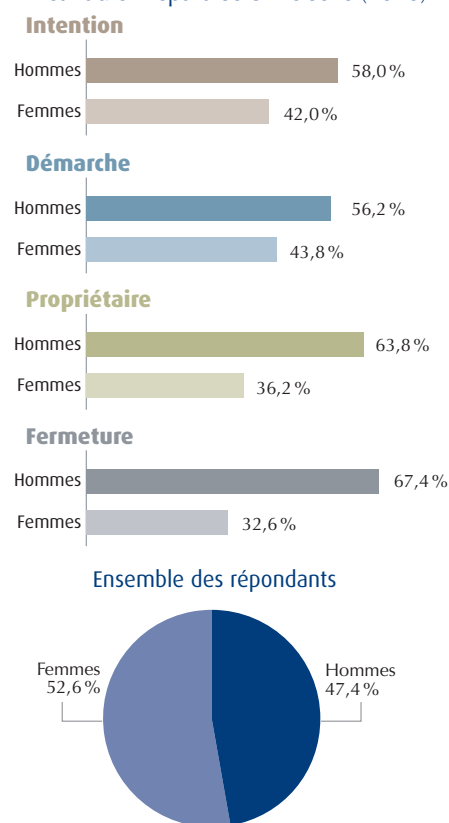
### L'entrepreneuriat toujours à prédominance masculine

Nous constatons en 2009 que l'entrepreneuriat était encore fortement à prédominance masculine au Canada. On observe toutefois un écart moindre en 2010.

- Au graphique A1, on remarque que les femmes ont encore du chemin à faire pour que leur poids dans le processus entrepreneurial soit représentatif de leur répartition dans la population canadienne. Toutefois, elles y ont travaillé au cours de la dernière année!

En somme, l'année 2009-2010 a permis de réduire l'écart entre les hommes et les femmes, particulièrement quant aux intentions d'entreprendre et aux démarches de création. L'entrepreneuriat canadien demeure tout de même fortement masculin.

Graphique A1 : Le processus entrepreneurial canadien réparti selon le sexe (2010)



### Un entrepreneuriat fortement marqué par les 35 ans et plus

Outre les femmes, une autre clientèle est importante pour le développement entrepreneurial canadien : les jeunes ! On trouvait en 2009 une majorité de personnes ayant l'intention d'entreprendre âgée de 18 à 34 ans, alors que les 35 ans et plus se révélaient davantage actifs en affaires. Peut-on compter en 2010 sur une relève active (graphique A2)?

- Les 35-54 ans représentent maintenant près de 40% des intentions d'entreprendre, au détriment des moins de 35 ans (16,3%). Les 55 ans et plus surprennent également : 44,0% des intentions d'entreprendre leur sont attribuables.
- Les démarches de création sont majoritairement l'initiative des 35 à 54 ans (60,1%). La portion des démarches initiées par les jeunes a d'ailleurs fortement diminué, alors que celles initiées par les 55 ans et plus ont légèrement augmenté.
- Les propriétaires sont principalement âgés de 35 à 54 ans au Canada (47,2% des propriétaires). Toutefois, 44,2% d'entre eux ont 55 ans et plus.
- Au chapitre des fermetures, on constate que 58,0% d'entre elles ont été vécues par des entrepreneurs aujourd'hui âgés de 55 ans et plus, ce qui constitue une proportion plus importante que l'an dernier.

- L'entrepreneuriat jeunesse a donc ralenti au Canada de 2009 à 2010, les jeunes ayant moins l'intention d'entreprendre et étant moins actifs au démarchage et au chapitre des propriétaires. Ce n'est donc pas cette clientèle que la crise a stimulée; les données tendent plutôt à montrer qu'elle a contribué à les éteindre...
- Les 35-54 ans continuent d'être très représentés à chacune des étapes du processus entrepreneurial et ils ont même augmenté leur représentativité dans les intentions et dans les démarches de création, tout en affichant un meilleur bilan quant aux fermetures. En somme, l'entrepreneuriat canadien, actuel et futur, est fortement entre leurs mains.
- Les intentions formulées par les 55 ans et plus ont considérablement augmenté durant l'année, ce qui porte à croire que cette clientèle fut plus éprouvée par le contexte économique difficile (emplois perdus). Toutefois, le passage à l'acte se fait toujours attendre, contrairement aux fermetures qui proviennent de plus en plus des 55 ans et plus, soulevant à nouveau la problématique de la relève entrepreneuriale.

## Une majorité des premières expériences entrepreneuriales vécues entre 25 et 44 ans

Nous nous sommes également intéressés à l'âge qu'avaient nos propriétaires d'entreprise lorsqu'ils ont démarré leur première entreprise.

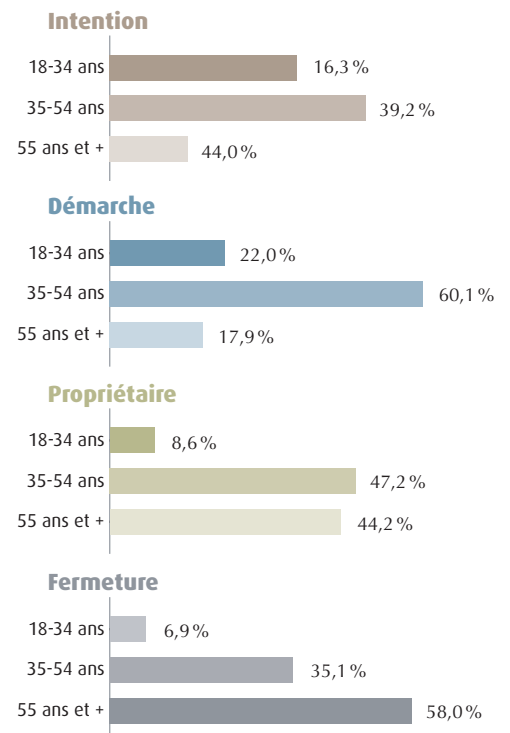
- Le tableau A1 illustre que 28,4% des démarrages d'une première entreprise surviennent entre 25 et 34 ans, suivis de près par le groupe d'âge de 35 à 44 ans (26,0%). Devant cette statistique, il y a lieu de s'interroger sur le financement disponible pour la tranche d'âge de 35 à 44 ans, très active en démarrage d'une première entreprise. D'ailleurs, ce même constat est tout aussi pertinent pour les 45-54 ans puisque 19,7% des premières expériences en démarrage d'entreprise ont lieu dans cette tranche d'âge.
- 9,3% des entrepreneurs ont démarré leur première entreprise en étant âgés de 55 à 64 ans, alors que 2,4% d'entre eux l'ont fait en ayant plus de 65 ans (11,7% des premiers démarrages ont donc eu lieu à partir de 55 ans). Bref, ce n'est pas tous les Canadiens de 55 ans et plus qui souhaitent prendre leur retraite et ils ne sont pas à négliger! Ils ont souvent plus d'économies que les entrepreneurs plus jeunes et ont surtout beaucoup d'expérience dans les secteurs d'activité visés.

## Des entrepreneurs financièrement bien nantis

Interrogeons-nous à présent sur la situation économique de nos entrepreneurs actuels et en devenir. L'entrepreneuriat est-il une carrière prisée par les personnes les plus riches ou les plus pauvres? Les entrepreneurs sont-ils plus riches que la moyenne de la population? Les données présentées (tableau A2) sont basées sur le revenu personnel brut.

32 Certains répondants ont refusé de répondre à cette question, ce qui explique qu'on ne cumule pas toujours 100,0%.

Graphique A2 : Le processus entrepreneurial canadien réparti selon l'âge (2010)



Ensemble des répondants

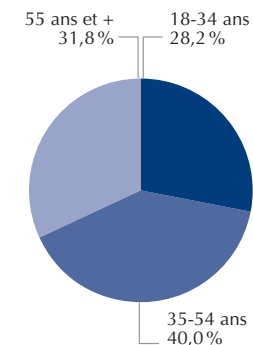


Tableau A1 : Les propriétaires d'entreprise au Canada répartis selon leur âge lors de la création de leur première entreprise (2010)

Âge	% des propriétaires
- de 18 ans	1,0
18-24 ans	10,1
25-34 ans	28,4
35-44 ans	26,0
45-54 ans	19,7
55-64 ans	9,3
65 ans et +	2,4
Refus de répondre	3,1

Graphique A3 : Le processus entrepreneurial canadien réparti selon le dernier degré de scolarité atteint (2010)

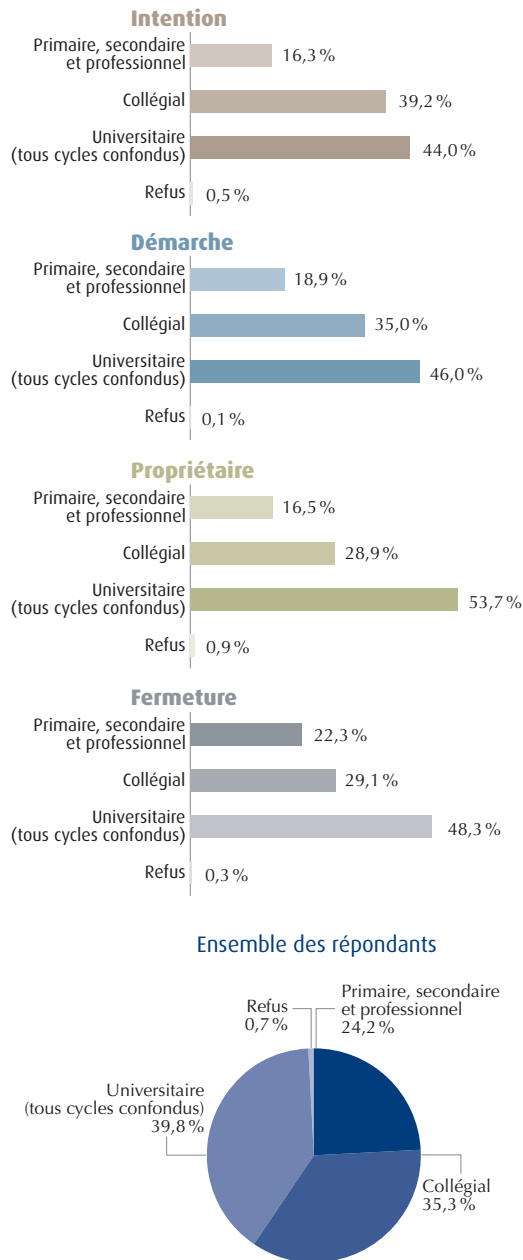


Tableau A2 : Le processus entrepreneurial canadien réparti selon le revenu personnel brut (2010)<sup>32</sup>

Revenu personnel	Intention (%)	Démarche (%)	Propriétaire (%)	Fermeture (%)	Ensemble des répondants (%)
Moins de 20k	15,0	16,4	9,8	9,3	19,5
20k – 39,9k	21,5	15,5	14,5	23,4	18,9
40k – 59,9k	16,0	16,2	14,2	20,0	14,6
60k – 79,9k	13,8	14,0	12,5	15,4	11,6
80k – 99,9k	7,5	6,6	8,4	5,6	6,9
100k – 150k	8,8	10,5	10,8	3,1	5,1
150k et +	3,5	8,6	9,4	4,6	3,1
Refus de répondre	13,9	12,2	20,4	18,6	20,3

- Le tableau A2 indique que l'on trouve moins de personnes impliquées dans le processus entrepreneurial gagnant moins de 20k\$/année (entre 9,3 % et 15,0 %) que dans la population en général (19,5 %).
- Les propriétaires d'entreprise sont systématiquement plus nombreux à gagner plus de 80 000 \$/année, tant lorsqu'on les compare aux personnes impliquées aux autres étapes du processus entrepreneurial qu'à la population en général. En somme, l'entrepreneuriat est un bon mode de vie pour s'enrichir au Canada. De plus, on trouve de moins en moins de personnes gagnant moins de 80 000 \$/année au fur et à mesure que l'on avance dans le processus entrepreneurial.

## Des entrepreneurs scolarisés

Le graphique A3 nous révèle la scolarisation de nos entrepreneurs en 2010.

- Le graphique démontre qu'en 2010 les personnes impliquées dans le processus entrepreneurial sont plus scolarisées que l'ensemble des répondants, étant plus nombreuses à détenir un diplôme universitaire.
- Les propriétaires d'entreprise sont plus nombreux à posséder un diplôme universitaire (53,7 %) que les répondants en général (39,8 %) et que les autres personnes impliquées dans le processus.
- À partir du niveau postsecondaire, le ratio fermetures/propriétaires devient moins élevé. Ce constat révèle que l'instruction, chez les propriétaires d'entreprise, permet de diminuer leurs chances de devoir fermer une entreprise.



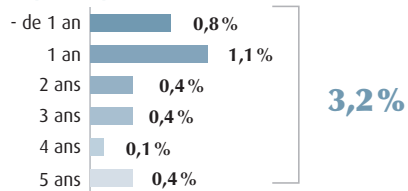
## ANNEXE 3 : SYNTHÈSE DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL AU CANADA EN 2009

Graphique A4: Le processus entrepreneurial dans l'ensemble de la population du Canada (2009)

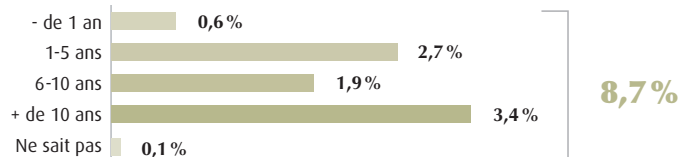
### Intention d'entreprendre dans:



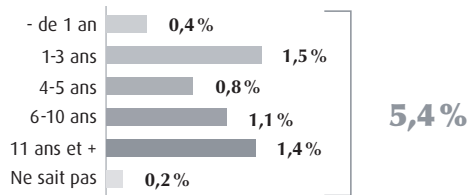
### Démarche de création ou de reprise depuis:



### Propriétaire d'entreprise depuis:



### Fermeture d'une entreprise qui a duré:





Canada 

