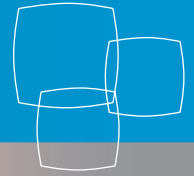




Industrie
Canada

Industry
Canada

www.ic.gc.ca/recherchepe



L'état de l'entrepreneuriat au Canada

Février 2010



Données compilées pour
Industrie Canada par :

Eileen Fisher,
Schulich School of Business,
Université York

Rebecca Reuber,
Rotman School of Management,
Université de Toronto

Direction générale de la petite entreprise
et du tourisme

Industrie Canada

Chris Parsley, gestionnaire
Sonja Djukic, économiste

Canada 

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995
ATS : 1-800-465-7735
Télééc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)
Télééc. (envois locaux) : 613-954-5779
Courriel : publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
Site Web : www.publications.gc.ca

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimédia
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 264D, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-995-8552
Télééc. : 613-947-7155
Courriel : production.multimedia@ic.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique www.ic.gc.ca/recherchepe.

Si vous avez des commentaires sur ce document de recherche, veuillez les faire parvenir à l'adresse sbrp-rppe@ic.gc.ca.

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à droitdauteur.copyright@tpsgc-pwgsc.gc.ca.

N° de catalogue lu188-99/2010F-PDF
ISBN 978-1-100-93736-6
60719

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

Also available in English under the title *The State of Entrepreneurship in Canada*.

Table des matières

Sommaire	2
1. Introduction	4
2. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat?	5
3. Mesure des activités entrepreneuriales	7
4. Aperçu du rendement entrepreneurial du Canada	9
4.1 Taux de création et de disparition d'entreprises	9
4.2 Taux de survie.....	10
4.3 Entreprises à forte croissance et gazelles	11
4.4 Dépenses en recherche et développement	11
5. Comment le Canada se compare-t-il à d'autres pays?	12
5.1 Taux de création et de disparition d'entreprises	13
5.2 Taux de survie.....	15
5.3 Entreprises à forte croissance et gazelles	16
5.4 Contributions des petites et moyennes entreprises aux exportations	20
5.5 Éléments à considérer pour établir des comparaisons en matière d'entrepreneuriat entre les pays	21
6. Profil des propriétaires de petites et moyennes entreprises, et analyse des sources de financement qu'ils utilisent	22
6.1 Analyse démographique des propriétaires de petites et moyennes entreprises canadiennes.....	23
7. Conclusions	27
7.1 Points forts.....	27
7.2 Points à améliorer	28
7.3 Comparaisons par rapport à d'autres études	28
7.4 Autres aspects de la question.....	30
Bibliographie	32



SOMMAIRE

Ce rapport dresse un portrait de l'état de l'entrepreneuriat au Canada; il rend compte des activités entrepreneuriales au Canada au fil du temps et les compare à celles des pays phares. Le rapport définit le profil des propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes, lesquelles exercent souvent des activités entrepreneuriales importantes. Finalement, le rapport précise les points forts, les points à améliorer, et les points importants qui, actuellement, ne peuvent pas être analysés étant donné que nous ne disposons pas de données pertinentes permettant de les analyser.

L'entrepreneuriat est un puissant facteur d'innovation, de productivité, de création d'emplois et de croissance économique. Les pays qui affichent un haut degré d'activités entrepreneuriales sont plus susceptibles d'être solides sur le plan économique. Les entrepreneurs ont joué un rôle fondamental dans l'histoire du pays et, aujourd'hui, de plus en plus de Canadiens de toutes les couches de la société deviennent ou songent à devenir des entrepreneurs. Les entrepreneurs canadiens obtiennent de la reconnaissance dans leur communauté et dans les médias; à une époque où la population fait preuve de cynisme à l'égard des personnages publics, ils deviennent nos nouveaux modèles de comportement.

Or, l'entrepreneuriat demeure une activité exigeante. Les jeunes entreprises sont confrontées à des marchés incertains, à des technologies qui n'ont pas fait leurs preuves, ainsi qu'à des processus organisationnels inégaux. Le destin des entreprises dépend, du moins partiellement, de facteurs relatifs à l'environnement du monde des affaires comme l'accès au financement, l'accès aux ententes internationales et le pouvoir d'achat du consommateur, sur lesquels les entrepreneurs ont peu de contrôle. Ainsi, le taux de survie des jeunes entreprises est faible partout dans le monde, et le taux de croissance est encore plus faible. Compte tenu de l'importance de l'entrepreneuriat au Canada, il est essentiel de comprendre dans quelle mesure les entrepreneurs canadiens relèvent ces défis.

La conclusion générale de ce rapport indique que l'état de l'entrepreneuriat au Canada est stable et assez solide. Les activités entrepreneuriales ont été plutôt stables depuis 2001, et le taux de démarrage d'entreprises a augmenté. Le rendement entrepreneurial canadien se compare bien à celui des autres pays qui ont été étudiés dans le cadre de ce rapport : le Danemark, la Finlande, la Hongrie, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis.

D'après les données couvrant la période de 2001 à 2006, l'entrepreneuriat au Canada présente entre autres les points forts suivants :

- Le taux de création de nouvelles entreprises qui ont des employés rémunérés est régulièrement plus élevé que le taux de disparition des nouvelles entreprises, ce qui signifie que le bassin d'entreprises présentant des capacités entrepreneuriales est régulièrement maintenu. Le taux de création d'entreprises s'est amélioré, passant de 9 % en 2001 à près de 12 % en 2006. Dans ce domaine, le Canada se compare avantageusement à presque tous les pays étudiés dans le cadre de cette étude.
- Au Canada, les nouvelles entreprises ont un taux de survie élevé, autant après un an qu'après cinq ans. Une fois de plus, le Canada se compare avantageusement par rapport aux autres pays étudiés dans le cadre de cette étude.

- La proportion d'entreprises canadiennes du secteur manufacturier qui connaissent une croissance rapide se classent parmi les meilleures des pays étudiés en vue de la rédaction de ce rapport.

Certains aspects de l'entrepreneuriat au Canada pourraient aussi être renforcés en raison des facteurs suivants :

- Dans le secteur des services, le Canada génère une plus faible proportion d'entreprises à croissance rapide que la plupart des pays comparables étudiés dans le cadre de cette étude.
- Le pourcentage des exportations attribuables aux PME canadiennes est moins élevé que celui des pays européens étudiés dans le cadre de ce rapport.
- Les propriétaires de PME canadiennes prennent de l'âge de sorte qu'au cours de la prochaine décennie, une forte proportion d'entre eux devra élaborer un plan de relève et un processus de transfert de la propriété de leur entreprise.

Dans le cas des PME canadiennes et de leurs propriétaires, le rapport démontre que :

- Le pourcentage de travailleurs canadiens possédant une entreprise constituée en société a augmenté entre 2003 et 2008.
- Les propriétaires de PME canadiennes deviennent de plus en plus diversifiés et scolarisés; cette tendance devrait accroître le nombre de nouvelles entreprises et leur degré d'innovation.

Le rapport fait état d'un certain nombre d'aspects importants associés aux activités entrepreneuriales qui devront être étudiées plus à fond lorsque les données seront disponibles, notamment :

- **Les types d'entrepreneurs** — Les entrepreneurs sont présents dans toutes les régions et dans diverses sphères d'activités, notamment les entrepreneurs dans les grandes sociétés, les entrepreneurs immigrants, et les entrepreneurs perpétuels. Les données actuelles ne permettent pas d'étudier la portée ni la diversité de l'entrepreneuriat à l'intérieur des entreprises et des communautés canadiennes.
- **Améliorations des indicateurs actuels** — Les connaissances empiriques relatives à l'entrepreneuriat canadien se limitent surtout aux entreprises qui comptent moins de 250 employés. De plus, l'âge de l'entreprise, une variable importante pour l'étude, est une donnée généralement absente lors de l'analyse des activités et du rendement de l'entrepreneuriat.
- **Le processus de croissance des entreprises et d'innovation** — La mesure de la croissance des entreprises et de leur degré d'innovation se sont améliorées; il est plus facile de comprendre par quel processus les entreprises affichent de la croissance et innover.
- **Les liens entre le rendement entrepreneurial et les déterminants de l'entrepreneuriat** — Le présent rapport décrit l'état du rendement de l'entrepreneuriat au Canada sans toutefois établir de lien avec les déterminants de l'entrepreneuriat. La compréhension des liens entre les déterminants et le rendement permettrait aux chercheurs et aux responsables des politiques d'expliquer et de prescrire les mesures à prendre en vue d'améliorer l'environnement qui favorise le rendement entrepreneurial.



- **Une plus grande quantité de données de portée internationale** — Même si le nombre de pays comparables sur la scène internationale a augmenté, il serait utile de pouvoir comparer les données canadiennes à celles des grands pays européens, plus particulièrement les données provenant du Royaume-Uni, de la France et de l'Allemagne.

1. INTRODUCTION

Les entrepreneurs ont toujours eu leur place au Canada. Il y a très longtemps, les Autochtones pratiquaient le commerce entre eux; à l'arrivée des Européens, le commerce lucratif et mondial de la fourrure a vu le jour. Des fortunes colossales ont alors été amassées par des entrepreneurs canadiens qui devaient devenir célèbres, comme Roy Thomson, Timothy Eaton et John Molson.

Or, de nos jours, un nombre toujours plus élevé de personnes deviennent ou envisagent de devenir des entrepreneurs. Qu'est-ce qui motive cette nouvelle tendance? Trois raisons retiennent l'attention :

- L'entente tacite entre les employeurs et les employés n'est plus ce qu'elle était. Il fut un temps où le travailleur était convaincu qu'il conserverait son poste tant et aussi longtemps qu'il accomplirait son travail. Cependant, les récents ralentissements économiques ont entraîné des vagues de réduction des effectifs et de nombreuses personnes souhaitent reprendre le contrôle de leurs revenus en démarrant leur propre entreprise.
- Plusieurs, surtout les jeunes, préfèrent de plus en plus adopter un style de vie indépendant. Ils souhaitent exercer un travail qui leur plaît et avoir voix au chapitre quant aux horaires et aux conditions de travail.
- Les entrepreneurs ont maintenant de l'influence. Les entrepreneurs canadiens obtiennent de la reconnaissance dans leur communauté et dans les médias; à une époque où la population fait preuve de cynisme à l'égard des personnages publics, ils deviennent de nouveaux modèles de comportement.

Cependant, les activités entrepreneuriales ne profitent pas qu'aux entrepreneurs; elles profitent à tous les Canadiens. L'entrepreneuriat est un puissant facteur d'innovation, de productivité, de création d'emplois et de croissance économique¹. Les pays qui affichent un haut degré d'activités entrepreneuriales sont plus susceptibles d'être solides sur le plan économique.

Or, l'entrepreneuriat demeure une activité exigeante. Les jeunes entreprises sont confrontées à des marchés incertains, à des technologies qui n'ont pas fait leurs preuves, ainsi qu'à des processus organisationnels inégaux. Le destin des entreprises dépend, du moins partiellement, de facteurs relatifs à l'environnement du monde des affaires comme l'accès au financement, l'accès aux marchés internationaux et le pouvoir d'achat du consommateur, sur lequel les entrepreneurs ont peu de contrôle.

1. Zoltan J. Acs. *Entrepreneurship (what's the big deal) and the Macroeconomy in the 21st Century, Understanding Entrepreneurship: Issues and Numbers* (Paris : OCDE, 2005). (www.oecd.org/dataoecd/24/29/35579799.ppt)

Zoltan J. Acs. *How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? Innovations*, 1.1 (2006), p. 97–107.

Ainsi, le taux de survie des jeunes entreprises est faible partout dans le monde, et la proportion des entreprises qui connaissent une forte croissance est encore plus faible. Compte tenu de l'importance de l'entrepreneuriat au Canada, il est essentiel de comprendre dans quelle mesure les entrepreneurs canadiens relèvent ces défis.

Comment le Canada se compare-t-il aux autres pays et comment cette situation évolue-t-elle au fil du temps? Les avis sur ce sujet sont partagés. Par exemple, alors qu'une étude récente sur la compétitivité du Canada indique que le pays manque « d'ambition entrepreneuriale »², une autre étude, commandée en 2006 par le gouvernement du Danemark, classe le Canada comme un des meilleurs pays en matière d'activités entrepreneuriales³. Laquelle de ces analyses dresse le portrait le plus véridique des activités entrepreneuriales au Canada? C'est précisément cette question qui a motivé la préparation du présent rapport.

Dans le but de dresser le portrait de l'entrepreneuriat au pays, ce rapport :

- précise les indicateurs du rendement entrepreneurial pertinents qui permettent de juger de l'état de l'entrepreneuriat au Canada;
- présente un aperçu récent du degré de rendement du Canada par rapport à ces indicateurs;
- compare le rendement canadien relatif à ces indicateurs par rapport au rendement enregistré dans d'autres pays;
- présente un profil des principales caractéristiques des PME canadiennes et de leurs propriétaires, et explique comment leur situation évolue au fil du temps.

Ce dernier point a été inclus, même si le but premier du rapport était d'étudier l'*entrepreneuriat* au Canada et non la situation des PME. C'est que les PME génèrent des activités entrepreneuriales importantes dans tous les pays. Cette situation s'applique tout particulièrement au Canada où on compte un nombre restreint de très grandes sociétés.

2. QU'EST-CE QUE L'ENTREPRENEURIAT?

Le processus d'entrepreneuriat commence quand une personne — l'entrepreneur — sait reconnaître une occasion de créer quelque chose de nouveau. De façon plus formelle, la définition utilisée dans le cadre de ce rapport est celle de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) :

L'activité entrepreneuriale est « une action dynamique humaine qui vise à générer de la valeur par la création ou l'expansion d'activités économiques, et par l'identification et l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés. »⁴

2. Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. *Foncer pour gagner : rapport final juin 2008* (Ottawa : Industrie Canada, 2008). (www.ic.gc.ca/eic/site/cprp-gepmc.nsf/fra/h_00040.html)

3. National Agency for Enterprise and Construction. *Entrepreneurship Index 2006: Entrepreneurship Conditions in Denmark* (Copenhague : Danish Enterprise and Construction Authority, 2006).

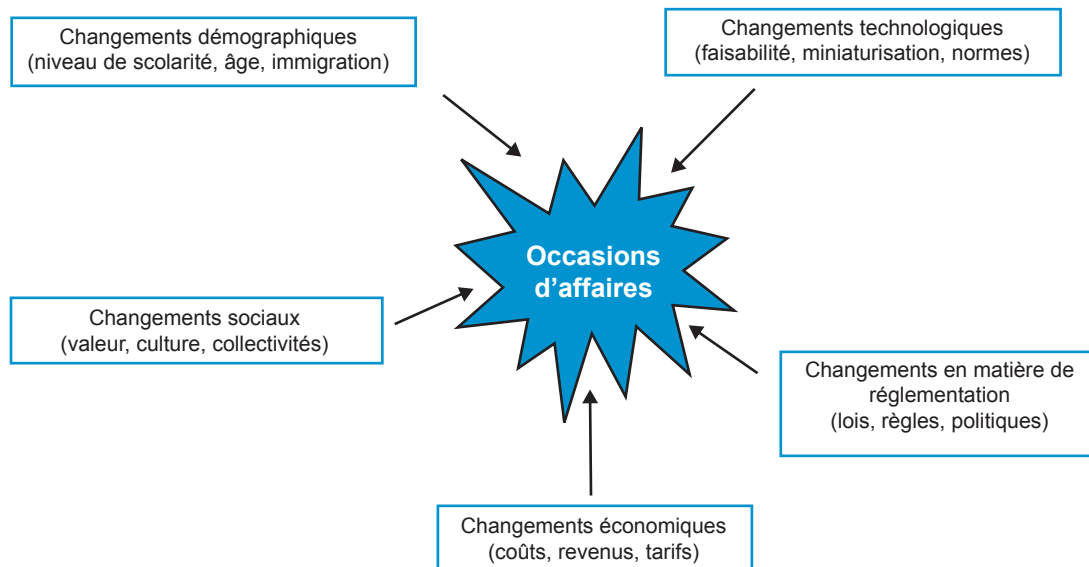
4. Nadim Ahmad et Anders Hoffman. *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*. Paris : OCDE, 2007. (www.oecd.org/dataoecd/21/51/39629644.pdf)



Comme illustré à la figure 1, les occasions d'affaires résultent de conditions changeantes, comme :

- **Des changements démographiques** — les occasions d'affaires sont apparues en raison du vieillissement de la population canadienne.
- **Des changements sociaux** — les occasions d'affaires sont apparues parce que les Canadiens sont plus sensibilisés aux questions environnementales.
- **Des changements économiques** — les occasions d'affaires sont apparues avec les ralentissements économiques qui ont poussé les Canadiens à s'intéresser à des projets faisant appel à leur autonomie.
- **Des changements en matière de réglementation** — les occasions d'affaires sont apparues avec la dérèglementation de l'industrie canadienne des télécommunications.
- **Des changements technologiques** — les occasions d'affaires sont apparues en raison de la capacité de numériser la musique et les vidéos.

Figure 1 : Les conditions changeantes génèrent des occasions d'affaires



Les occasions d'affaires passent par la création de quelque chose de nouveau; il peut s'agir de :

- produits ou services
- marchés
- processus de production
- matières premières
- méthodes d'organisation des processus ou des technologies

L'entrepreneuriat est associé à la création de quelque chose de *nouveau*.

Des entrepreneurs canadiens ont pris part à tous ces types d'occasions d'affaires, comme illustré dans le tableau 1.

Tableau 1 : Exemples d'occasions d'affaires que des Canadiens ont su reconnaître

Type d'occasion d'affaires	Exemples
Nouveau produit ou service	BlackBerry®, souffleuse, jeu Trivial Pursuit®
Nouveau marché	Jeu des cinq-quilles, Fuller Brush, assurance pour animal de compagnie
Nouveau processus de production	Traitement au Cobalt-60 contre le cancer, techniques d'animation cinématographique, production d'aliments instantanés
Nouvelle matière première	Insuline, kérosène, granules de plastique à l'intérieur des couches jetables
Nouvelle méthode d'organisation	Reprises instantanées, enchère en ligne, heure normale

3. MESURE DES ACTIVITÉS ENTREPRENEURIALES

La notion d'entrepreneuriat comporte de nombreuses facettes, tout comme il existe maintes façons de mesurer l'activité entrepreneuriale. L'OCDE propose un cadre de travail utile permettant d'examiner ces enjeux, comme illustré à la figure 2. Ce rapport cible la case du centre, soit le rendement entrepreneurial proprement dit, et la survie et la croissance des entreprises individuelles. Malgré cette approche, il ne faut pas oublier que le destin de chaque entreprise est influencé par des facteurs associés à l'économie en général, et aussi que le rendement de chaque entreprise peut influencer les résultats générés dans l'ensemble de l'économie.

Des exemples de *déterminants* de l'entrepreneuriat :

- accès à de la main-d'œuvre qualifiée
- système des brevets
- comportement par rapport au risque
- système bancaire
- dépenses des consommateurs
- impôts des entreprises

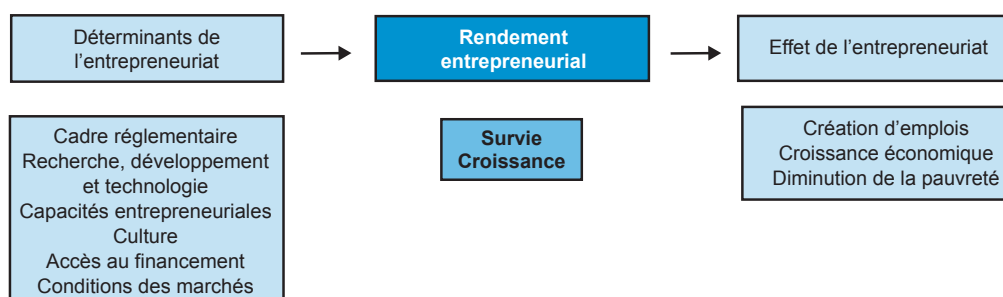
Des exemples d'*effets* de l'entrepreneuriat :

- plus d'emplois nécessitant de la main-d'œuvre qualifiée
- plus de création d'entreprises
- plus d'activités de bénévolat
- plus haut niveau de vie
- élargissement de l'assiette fiscale

Les facteurs qui influencent les activités entrepreneuriales dans un pays sont appelés les déterminants de l'activité entrepreneuriale. Ces facteurs influencent le rendement de chaque entreprise en établissant le contexte d'ensemble dans lequel les gestionnaires des entreprises acquièrent des ressources et prennent des décisions. Ces facteurs peuvent varier considérablement entre les pays. En fait, la Banque mondiale produit des rapports annuels sur les processus et les conditions associés aux activités commerciales dans près de 140 pays⁵. Par ailleurs, lorsque l'entrepreneuriat prend de la vigueur dans un pays — et que les entreprises individuelles deviennent florissantes — les effets sont positifs sur l'ensemble de l'économie. Ces entreprises recrutent de la main-d'œuvre pour stimuler leur croissance, achètent des fournitures fabriquées par d'autres entreprises, participent à la vie de leur collectivité, et paient des impôts.

5. Banque mondiale. *Doing Business 2009 : Comparaison des réglementations dans 181 pays* (Washington, DC : la Banque mondiale, 2008). (http://français.doingbusiness.org/documents/fullreport/2009/DB_2009_Français.pdf)



Figure 2 : Aspects des activités entrepreneuriales⁶

Ce rapport, en examinant l'état du rendement entrepreneurial au Canada, compte essentiellement sur cinq types d'indicateurs qui peuvent exprimer le degré de rendement des entreprises canadiennes au fil du temps, et établir des comparaisons avec des entreprises situées dans d'autres pays⁷. Ces indicateurs sont décrits au tableau 2.

Tableau 2 : Indicateurs de rendement entrepreneurial

Indicateur	Définition	Raison de son utilisation
Création d'entreprises employeurs	Proportion de toutes les nouvelles entreprises créées au cours d'une année donnée. Ne comprend que les entreprises avec des employés.	Il montre le bassin potentiel de nouvelles entreprises qui pourraient faire preuve d'entrepreneuriat. Les entreprises ayant des employés à l'étape du démarrage sont celles qui ont plus de potentiel de croissance ⁸ .
Disparition d'entreprises employeurs	Proportion de toutes les entreprises avec des employés qui cessent leurs activités au cours d'une année donnée. Ne comprend que les entreprises avec des employés.	Les économies qui présentent un solide rendement entrepreneurial génèrent plus de nouvelles entreprises qui prennent la place de celles qui cessent leurs activités (taux de remplacement).
Taux de survie des entreprises employeurs	Proportion des entreprises qui ont commencé leurs activités au cours d'une année donnée et qui les poursuivent tout au long de chacune des années utilisées pour ce calcul. Ne comprend que les entreprises qui ont des employés au début de l'année.	La survie des entreprises reflète leur productivité, leur sens de l'innovation et leur ingéniosité, ainsi que leur capacité d'adaptation aux conditions changeantes des marchés.
Taux d'entreprises à forte croissance d'après la croissance de l'emploi et la croissance des ventes	Proportion des entreprises présentant une croissance annuelle moyenne du nombre d'employés ou du volume des ventes supérieure à 20 % au cours d'une période de 3 ans. Ne comprend que les entreprises ayant au moins 10 employés au début de la période de 3 ans.	Le taux de croissance élevé indique un degré exceptionnel du sens de l'innovation. Les entreprises qui présentent un taux de croissance supérieur sont plus profitables à l'économie en matière de création d'emplois et de croissance économique générale.
Taux du nombre de gazelles d'après la croissance de l'emploi et la croissance des ventes	Les gazelles sont le sous-ensemble des entreprises à forte croissance mises sur pied 5 ans ou moins avant la fin de la période d'observation de la croissance.	Un taux de croissance élevé indique un sens exceptionnel de l'innovation dès les premières années d'existence des entreprises. Ces entreprises génèrent des avantages économiques pour l'économie alors qu'elles ne font que commencer à s'établir.

Il importe d'examiner plus d'un indicateur, car il est impensable de dresser le portrait complet de l'entrepreneuriat au Canada à l'aide d'un seul indicateur. Par exemple, le taux élevé de survie des

6. Nadim Ahmad et Anders Hoffman. *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship* (Paris : OCDE, 2007). (www.oecd.org/dataoecd/21/51/39629644.pdf)

7. Ibid.

8. Zoltan J. Acs. *How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? Innovations*, 1.1 (2006), p. 97–107.

entreprises est généralement un élément positif, mais s'il s'accompagne d'une croissance faible, les entreprises risquent de stagner. Ce rapport, dans la mesure du possible, établit des comparaisons par rapport aux résultats générés par les indicateurs de rendement à différents moments, afin qu'il soit possible d'évaluer la stabilité des entreprises. Cependant, il n'est pas rare que les données ne soient disponibles que pour une seule année.

4. APERÇU DU RENDEMENT ENTREPRENEURIAL DU CANADA⁹

Les organisations de toute taille peuvent exercer des activités entrepreneuriales. Comme nous n'avons malheureusement pas de données sur les activités entrepreneuriales qui ont eu cours à l'intérieur des grandes sociétés, nous ne pouvons donc pas répondre à une question aussi simple que « Combien existe-t-il d'entreprises de nature entrepreneuriale au Canada? ». Nous pouvons cependant étudier les indicateurs d'activités entrepreneuriales des nouvelles entreprises et de celles qui sont en croissance. Les plus récentes données disponibles sur les nouvelles entreprises et sur celles qui sont en croissance au Canada sont encourageantes; elles indiquent que d'importantes activités entrepreneuriales productives sont générées au pays. Le tableau 3 résume le rendement canadien par rapport aux cinq indicateurs de rendement décrits à la section précédente. À partir des données disponibles, le tableau met en relief la façon dont le rendement des entreprises canadiennes a évolué au fil des années, de 2001 à 2006.

Tableau 3 : Rendement des entreprises canadiennes par rapport aux principaux indicateurs de rendement entrepreneurial, de 2001 à 2006*

Indicateur de rendement entrepreneurial	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Taux de création	9 %	10 %	9 %	10 %	10 %	12 %
Taux de disparition		8 %	9 %	8 %	9 %	
Taux de survie – 1 an		87 %	85 %	86 %	85 %	85 %
Taux de survie – 2 ans			74 %	73 %	73 %	70 %
Taux de survie – 3 ans				65 %	63 %	62 %
Taux de survie – 4 ans					58 %	53 %
Taux de survie – 5 ans						51 %
Proportion des entreprises à forte croissance (emplois)				4 %	4 %	4 %
Proportion des entreprises à forte croissance (ventes)				7 %	7 %	8 %
Proportion de gazelles (emplois)						0,5 %
Proportion de gazelles (ventes)						1,1 %

* Ne comprend que des entreprises avec des employés rémunérés.

4.1 TAUX DE CRÉATION ET DE DISPARITION D'ENTREPRISES

Le fait qu'un pays présente un bon taux de création de nouvelles entreprises ayant des employés indique que des personnes ont la motivation, les compétences et les ressources pour démarrer de nouvelles

9. Les données dans cette section du rapport sont extraites du site Internet de l'OCDE, le 15 mai 2009. *SDBS Business Demography Indicators* (Paris : OECD.Stat Extracts). (<http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr>)

Les entreprises qui génèrent moins de 30 000 \$ de ventes par année et les entreprises qui comptent plus de 250 employés ne font pas partie des statistiques.



entreprises qui pourront contribuer à l'essor de l'économie. Ces nouvelles entreprises forment un bassin où les activités entrepreneuriales peuvent prendre forme. Il faut toutefois s'attendre à ce que cette dynamique concurrentielle, associée à d'autres facteurs, mène à l'effondrement de certaines entreprises déjà établies. L'entrepreneuriat est bénéfique dans un milieu économique où le nombre de nouvelles entreprises surpasse le nombre d'entreprises qui disparaissent au cours d'une période donnée. La première rangée du tableau 3 présente le taux de création de nouvelles entreprises au Canada. Ce taux, présenté comme pourcentage du nombre d'entreprises employeurs, est passé de 9 % en 2001 à près de 12 % en 2006. Le taux a légèrement diminué au cours de cette période, soit en 2003, mais il a été généralement stable ou en légère croissance. Au cours de la même période, le taux de disparition d'entreprises a été relativement stable, oscillant entre 8 % et 9 % de 2002 à 2005. Ces statistiques mettent en évidence un facteur positif : le bassin d'entreprises de nature potentiellement entrepreneuriale a pris de l'expansion.

Le taux de création de nouvelles entreprises au Canada est régulièrement plus élevé que le taux de disparition d'entreprises.

4.2 TAUX DE SURVIE

Le taux de survie indique quel type d'entreprises s'implante dans un pays donné. Un taux de survie élevé donne à penser que les entreprises sont productives, novatrices et suffisamment ingénieuses pour résister aux conditions changeantes des marchés. Fort heureusement, c'est le cas des entreprises canadiennes. Les données relatives au taux de survie démontrent que plus de la moitié des nouvelles entreprises canadiennes survivent au moins cinq ans et que le taux d'attrition diminue chaque année.

Un peu plus de la moitié des entreprises canadiennes survivent à leurs cinq premières années d'activités.

Plus précisément, le pourcentage d'entreprises canadiennes ayant des employés qui ont survécu au cours de périodes d'un an, de deux ans, de trois ans et de quatre ans a légèrement diminué entre le début des années 2000 et 2006. Par exemple, 87 % des entreprises ayant des employés et qui ont commencé leurs activités en 2001 ont survécu jusqu'en 2002, alors que 85 % de celles lancées en 2005 ont survécu jusqu'en 2006. Cette diminution semble légère et variable, mais il y a plus important encore; au cours des années où les données étaient disponibles, le taux de déclin s'est atténué. Prenons par exemple les entreprises fondées en 2001 : près de 13 % d'entre elles sont disparues au cours de la première année, un autre 13 % ont cessé leurs activités au cours de la deuxième année, 9 %, la troisième année, 7 % au cours de la quatrième année d'activités, et un autre 7 % la cinquième année; en 2006, 51 % des entreprises fondées en 2001 étaient donc toujours actives.

Notons qu'il est normal de s'attendre à un taux d'échec avoisinant 50 % après cinq ans. Les jeunes entreprises ont plusieurs faiblesses et de nombreuses obligations. Elles peuvent avoir des problèmes de financement, ne pas faire partie de réseaux d'entreprises et être à court d'employés compétents dans leurs premiers temps. Elles peuvent avoir encore des problèmes de stabilité sur le plan de la qualité de la production. Il faut du temps pour se bâtir une réputation auprès des marchés et pour s'assurer

une solide base de clients et de fournisseurs¹⁰. Le fait que 50 % des entreprises survivent au cours des cinq premières années indique que les Canadiens réussissent à établir des entreprises qui offrent des avantages concurrentiels dans leurs marchés respectifs.

4.3 ENTREPRISES À FORTE CROISSANCE ET GAZELLES

Le nombre d'entreprises à forte croissance ou de gazelles, est peut-être le plus important indicateur de l'activité entrepreneuriale associé aux entreprises canadiennes. Par définition, les entreprises à forte croissance et les gazelles surpassent de façon constante les autres entreprises dans un milieu économique, sur le plan de la croissance des ventes ou de la croissance de l'emploi. Les gazelles, qui sont un sous-ensemble des entreprises à forte croissance, sont très jeunes (moins de cinq ans d'existence à la fin de la période d'observation). Les entreprises à croissance rapide sont habituellement considérées comme véritablement entrepreneuriales, car elles offrent quelque chose de vraiment nouveau, que ce soit leurs produits, leurs processus ou leurs marchés qui leur permettent de prendre une expansion rapide¹¹. En d'autres mots, les taux de croissance élevés expriment la notion d'innovation qui est la pierre angulaire de l'entrepreneuriat. De plus, les entreprises à forte croissance revêtent une grande importance pour l'économie canadienne, parce qu'elles contribuent de façon démesurée à la création d'emplois¹².

Comme l'illustre le tableau 3, près de 4 % des entreprises canadiennes¹³ sont classées comme étant à forte croissance en termes d'emploi, et plus du double d'entre elles se classent comme étant à forte croissance en termes de ventes; ces statistiques sont valides pour les années où les données sont disponibles. De plus, près de 0,5 % des entreprises canadiennes sont considérées comme des gazelles en termes d'emploi, et plus de 1 % d'entre elles se classent comme gazelles sur le plan des ventes. Même si les pourcentages relatifs aux entreprises à forte croissance et aux gazelles ne sont pas élevés, il est tout de même encourageant de constater que des entreprises établies et de jeunes entreprises connaissent un tel taux de croissance.

4.4 DÉPENSES EN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Pour bien comprendre la notion d'entrepreneuriat, il est d'abord essentiel de comprendre la notion d'innovation. Peter Drucker, chercheur réputé en gestion, précisait : « L'innovation est l'instrument spécifique de l'entrepreneuriat. C'est l'instrument qui permet de doter les ressources d'une entreprise

10. Arthur Stinchcombe. *Social Structure and Organizations*, éditions James G. March, *Handbook of Organizations* (Chicago : Rand McNally, 1965), p. 142–193.

11. Nadim Ahmad et Anders Hoffman. *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship* (Paris : OCDE, 2007). (www.oecd.org/dataoecd/21/51/39629644.pdf)

12. Chris Parsley et David Halabisky. *Profil des entreprises en croissance : Sommaire de la recherche à Industrie Canada* (Ottawa : Industrie Canada, 2008). (www.ic.gc.ca/eic/site/sbrp-pppe.nsf/fra/h_rd02278.html)

13. Cette statistique représente près de 6 000 entreprises, parmi 150 000 entreprises qui comptent des employés, qui ont survécu de 2001 à 2006, et qui comptent entre 10 et 250 employés.



d'une nouvelle capacité à générer la richesse. »¹⁴ Plus précisément, c'est l'innovation qui génère la création de la nouveauté, qui est l'essence même de l'entrepreneuriat.

Il existe une mesure conventionnelle du sens de l'innovation : le niveau d'investissement des entreprises en recherche et développement (R-D). Les entreprises qui consacrent à la R-D au moins 20 % de leurs dépenses d'investissement globales peuvent être considérées comme des entreprises novatrices. En 2007, près de 5 % des PME canadiennes atteignaient ce niveau. De ce nombre, 10 % étaient des détaillants ou des grossistes, 14 % étaient des entreprises de services professionnels, et 24 % œuvraient dans l'industrie du savoir¹⁵. De plus, un rapport récent concluait que les entreprises canadiennes les mieux établies arrivent difficilement à obtenir un bon pointage en matière d'innovation par rapport à leurs dépenses en R-D : « Le Canada a du mal à suivre le rythme des meilleurs innovateurs... Le Canada reste au milieu du groupe de 30 pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et il se classe sixième dans le G7 en ce qui concerne la proportion de R-D des entreprises par rapport au produit intérieur brut (PIB). »¹⁶

Il est difficile de bien interpréter ces statistiques étant donné que les dépenses en R-D ne représentent pas une mesure parfaite du degré d'innovation. Les innovations sont des extrants : des produits, des services ou des processus qui représentent une nouveauté pour un secteur, pour un pays ou pour le monde entier¹⁷. Bien que les dépenses en R-D soient définitivement des intrants par rapport au processus d'innovation, les dépenses ne sont pas toujours liées de façon directe et linéaire à des résultats novateurs. Le taux de croissance élevée et l'existence des gazelles suggèrent la présence de résultats novateurs, mais ne permettent pas de les mesurer directement. À l'heure actuelle, il manque des mesures fiables de l'innovation à l'échelle des entreprises. Il ne faut ni surestimer ni sous-estimer le sens de l'innovation dont font preuve les entreprises canadiennes.

5. COMMENT LE CANADA SE COMPARE-T-IL À D'AUTRES PAYS¹⁸

Cette section examine comment les activités entrepreneuriales au Canada se comparent par rapport à celles d'autres pays. Cette comparaison constitue un point de référence qui permet d'interpréter les résultats présentés à la section précédente. Il est utile de comprendre la nature de l'entrepreneuriat au Canada aujourd'hui et d'en comprendre l'évolution au cours des dernières années; il est toutefois possible de découvrir d'autres aspects du rendement entrepreneurial au Canada en comprenant comment les entreprises canadiennes se comparent à leurs homologues qui mènent des activités dans des milieux économiques semblables.

Même s'il est reconnu que les activités entrepreneuriales peuvent se dérouler dans les entreprises de toute taille, aucun pays n'a encore étudié l'entrepreneuriat chez les grandes sociétés établies.

14. Peter Drucker. *Entrepreneurship and Innovation: Practice and Principles* (Collins, 1993).

15. Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007 (Ottawa : Statistique Canada, 2009).

16. Gouvernement du Canada. *Le système des sciences, de la technologie et de l'innovation au Canada : l'état des lieux 2008*, (Ottawa : Conseil des sciences, de la technologie et de l'innovation, 2009).

17. Ibid.

18. Sauf disposition contraire, les données comprises dans cette section du rapport proviennent du document de l'OCDE : *Measuring entrepreneurship: a digest of indicators* (Paris : OCDE-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme, 2008). (www.oecd.org/statistics/measuringentrepreneurship)

Les données disponibles au Canada et dans des pays comparables concernent surtout des entreprises plus petites et plus jeunes. C'est pourquoi les données présentées dans cette section du rapport concernent les entreprises jeunes et en croissance décrites à la section précédente, comparant le rendement du Canada par rapport aux cinq principaux indicateurs de mesure du rendement susmentionnés : taux de création, taux de disparition, taux de survie, taux des entreprises à forte croissance et taux de gazelles.

Cette section présente des données sur la contribution relative des PME aux exportations. La mondialisation est un facteur critique pour un pays comme le Canada dont le marché national est modeste; l'OCDE a d'ailleurs proposé que les activités d'exportation soient un indicateur important de la mesure du rendement entrepreneurial. Cette proposition a du sens étant donné que les entreprises exportatrices sont beaucoup plus susceptibles de faire partie du groupe à forte croissance que les autres types d'entreprises, et que, toute proportion gardée, elles contribuent de façon plus importante à la création d'emplois¹⁹.

Bon nombre de facteurs ont été pris en compte pour établir la liste des pays comparables au Canada, notamment :

- la proximité géographique
- les similarités culturelles
- la similitude de la taille de la population
- la similitude du taux de croissance économique
- la disponibilité des données comparables

En fonction de ces facteurs, le rendement entrepreneurial du Canada se compare à ceux du Danemark, de la Finlande, de la Hongrie, des Pays-Bas, de la Nouvelle-Zélande, de l'Espagne, et des États-Unis²⁰. Les données pour les grands pays européens comme le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France n'étaient malheureusement pas disponibles au moment de la rédaction de ce rapport.

5.1 TAUX DE CRÉATION ET DE DISPARITION D'ENTREPRISES

La figure 3 illustre le taux de création en 2005 et de disparition en 2004 des entreprises du secteur *manufacturier* au Canada, comparé aux autres pays retenus pour l'étude. La figure 4 illustre les mêmes taux pour le secteur des services. Les deux taux expriment le pourcentage des entreprises ayant des employés dans chaque milieu économique. Les graphiques montrent que le taux de création d'entreprises canadiennes est légèrement inférieur à celui de la plupart des pays comparables, mais la différence est faible. Par exemple, le taux de création d'entreprises canadiennes pour le secteur manufacturier se classe cinquième à 6,5 %, mais le taux de création d'entreprises du pays qui s'est le mieux classé – les États-Unis – est de 7,8 %. Le taux de création d'entreprises pour le secteur des services du Canada et des États-Unis est encore plus serré : 10 % au Canada et 9,7 % aux États-Unis.

19. David Halabisky. *Pleins feux sur l'exportation : Performance des exportateurs au chapitre de la création d'emplois, 1993–2002, Derniers résultats du Projet sur les entreprises en croissance*. (Ottawa : Industrie Canada, 2005). (www.ic.gc.ca/eic/site/sbrp-rppe.nsf/fra/h_rd01638.html)

20. Comme les années 2004–2005 sont les années les plus récentes présentant des données comparables et disponibles, cette portion du rapport se limite principalement aux données de cette période.



Figure 3 : Taux de création et de disparition des entreprises du secteur manufacturier

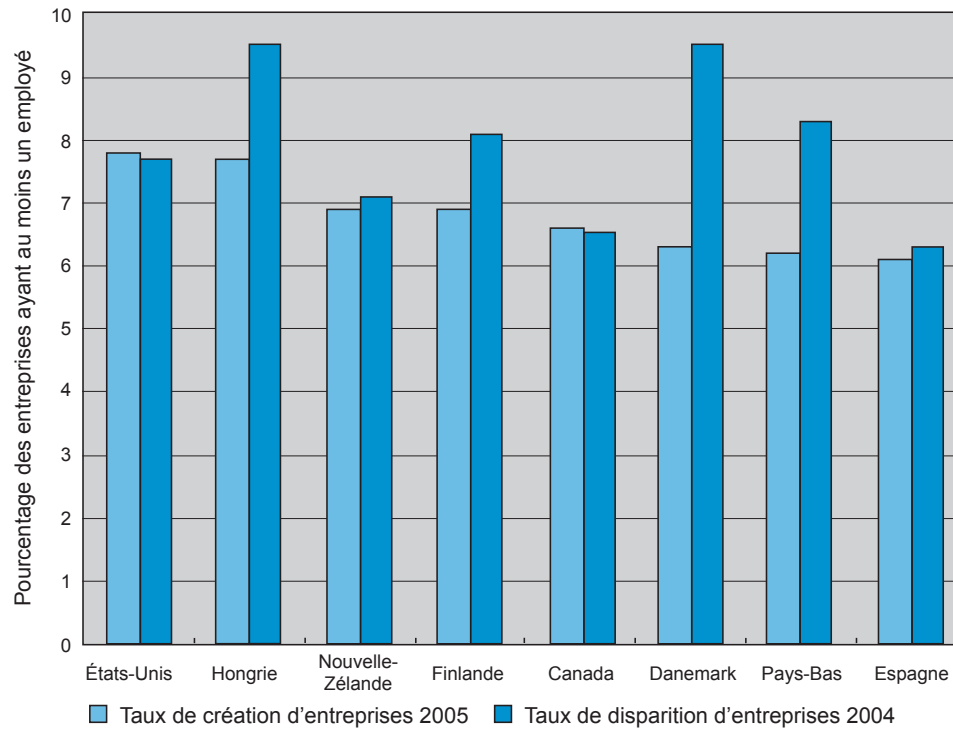
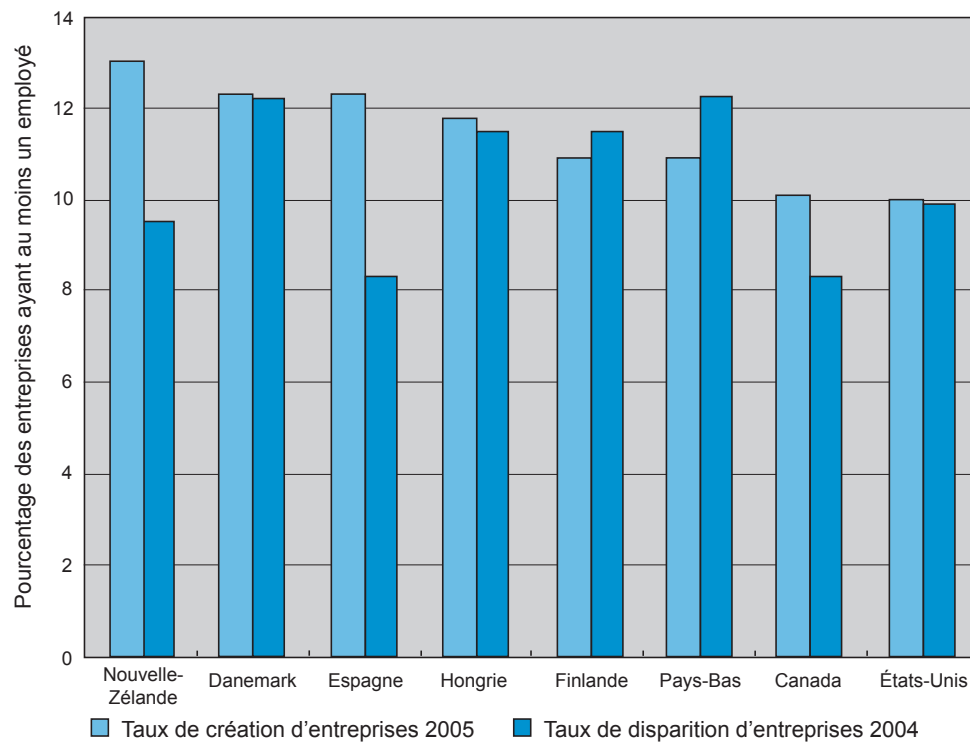


Figure 4 : Taux de création et de disparition des entreprises du secteur des services



Toutefois, le résultat qui surprend le plus est sans doute le taux de disparition d'entreprises ayant des employés dans l'économie canadienne, qui est plus faible que celui de la plupart des autres pays étudiés dans le cadre de ce rapport. Pour le secteur manufacturier canadien, les taux de création et de disparition d'entreprises sont égaux, tandis que le taux de création dépasse celui des disparitions dans le secteur des services. Les taux de disparition et de création d'entreprises sont comparables à ceux des États-Unis, mais en Finlande et aux Pays-Bas, le nombre d'entreprises qui disparaissent est supérieur à celui de nouvelles entreprises qui sont lancées.

Le rendement du Canada en matière de création et de disparition d'entreprises se compare avantageusement à celui des autres pays.

Dans l'ensemble, le rendement du Canada en matière de création et de disparition d'entreprises se compare très avantageusement aux autres pays retenus pour cette étude. Le pourcentage de création de nouvelles entreprises est un peu plus faible que dans certains pays, mais il se situe à un ou deux points de la plupart des pays. Par ailleurs, le taux de disparition d'entreprises employeurs canadiennes est inférieur à celui de la plupart des autres pays. Si nous prenons en compte les deux secteurs, manufacturier et des services, le Canada surclasse la plupart des autres pays au chapitre des nouvelles entreprises qui viennent remplacer celles qui disparaissent. Ce ratio met en évidence la vigueur de l'entrepreneuriat au Canada. Tant que le taux de création de nouvelles entreprises sera supérieur à celui des disparitions, le Canada sera en mesure de maintenir solidement la croissance économique basée sur l'entrepreneuriat.

5.2 TAUX DE SURVIE

Le taux de survie est un indicateur important de la qualité des nouvelles entreprises qui sont lancées. L'OCDE a suggéré que le moment idéal pour étudier le taux de survie des entreprises employeurs se situe à trois ans et à cinq ans. Malheureusement, très peu de pays publient des données sur la survie des entreprises ayant des employés au-delà de la première année. Pour cette raison, la figure 5 illustre comment le Canada se compare à d'autres pays en fonction d'un taux de survie d'un an.

Le Canada se compare assez favorablement à la plupart des pays similaires par rapport au taux de survie au cours de la première année. Par exemple, près de 85 % des entreprises du secteur manufacturier au Canada et aux États-Unis survivent à leur première année d'activités. Le taux de survie des entreprises canadiennes du secteur des services (85 %) est plus élevé que celui des entreprises américaines (78 %), et il est le plus élevé parmi les pays comparables retenus pour l'étude.

Le taux de survie des entreprises canadiennes se compare avantageusement à celui des autres pays.

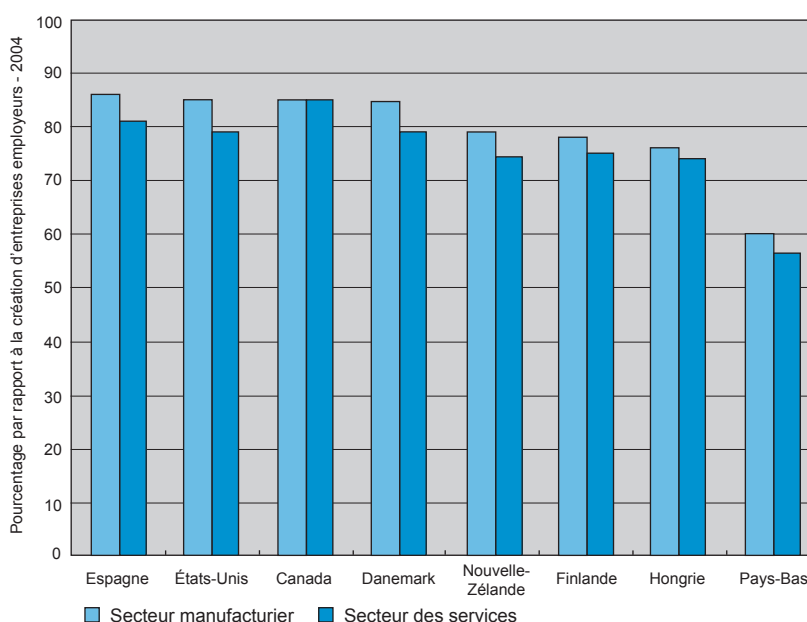
Il est intéressant de remarquer qu'aucun de ces milieux économiques n'affiche un taux de survie nettement supérieur à un an. Bien que le manque de données empêche toute analyse du taux de survie à cinq ans, il est possible de comparer le taux de survie à cinq ans entre les entreprises canadiennes et américaines. Au cours de la période de 2001 à 2006, le taux de survie à cinq ans des entreprises



canadiennes ayant des employés dépassait légèrement 50 %. Les entreprises américaines affichaient un taux similaire, soit 53 %, au cours de la période de 2000 à 2005²¹.

Pour résumer, en matière de taux de survie des entreprises, le Canada est au moins à égalité avec les autres pays retenus pour cette étude, et surclasse la majorité d'entre eux. On peut s'en réjouir, car cela signifie que les compétences des Canadiens vont au-delà du démarrage d'entreprises. Bon nombre d'entrepreneurs canadiens font preuve d'un esprit suffisamment innovateur dans l'entreprise qu'ils mettent sur pied, par les produits qu'ils offrent, dans les processus utilisés et dans les marchés qu'ils ciblent, qu'ils sont en mesure de relever les nombreux défis qui attendent les nouvelles organisations, et l'inévitable concurrence que leur livrent les entreprises établies.

Figure 5 : Taux de survie à un an pour 2005



5.3 ENTREPRISES À FORTE CROISSANCE ET GAZELLES

Les figures 6 et 7 illustrent la proportion d'entreprises à forte croissance d'après, respectivement, la croissance de l'emploi et des recettes. Les deux graphiques démontrent que les entreprises canadiennes du secteur manufacturier affichant une forte croissance sont parmi les plus performantes des pays comparables. Ces mêmes graphiques illustrent aussi que les entreprises canadiennes du secteur des services sont un peu moins performantes que le groupe de pays de comparaison.

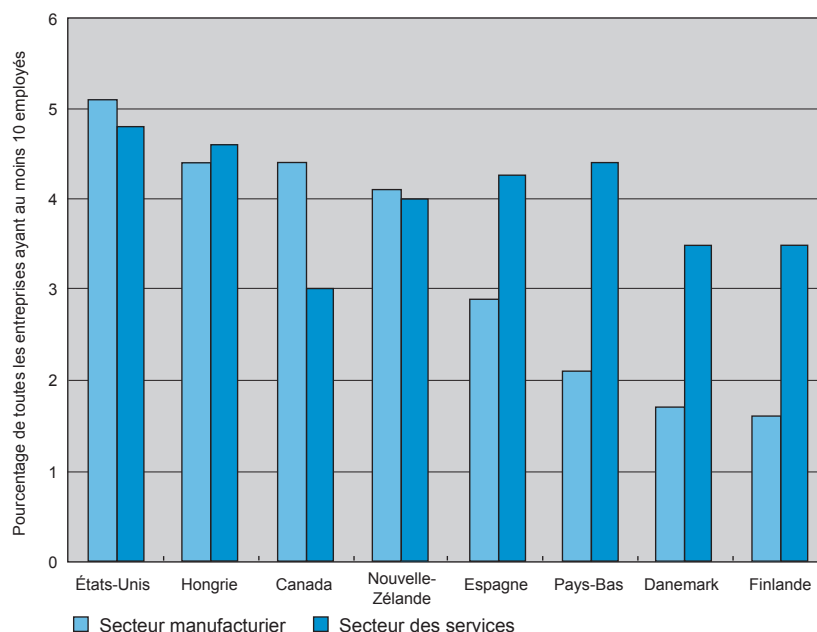
La proportion d'entreprises en croissance dans le secteur manufacturier canadien est supérieure, alors que cette proportion dans le secteur des services est inférieure à celle de bon nombre de pays comparables.

21. OCDE. *SDBS Business Demography Indicators* (Paris : OECD.Stat Extracts). (<http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr>)

Pour les données sur le Canada, les entreprises qui génèrent moins de 30 000 \$ de ventes annuelles et celles qui comptent plus de 250 employés sont exclues.

La figure 6 montre la proportion d'entreprises qui peuvent être considérées comme à forte croissance dans les secteurs manufacturier et des services (près de 900 et de 3 100, respectivement²²), l'expression forte croissance étant définie comme un facteur de croissance du nombre d'employés au service de ces entreprises. Les entreprises canadiennes du secteur manufacturier se classent troisième parmi les pays comparables, mais les entreprises canadiennes du secteur des services se classent parmi les moins performantes.

Figure 6 : Proportion des entreprises à forte croissance (d'après la croissance de l'emploi) en 2005



La figure 7 illustre aussi la proportion d'entreprises à forte croissance des deux secteurs, mais utilise l'élément de croissance des ventes annuelles comme facteur de comparaison. Les entreprises canadiennes du secteur manufacturier se classent deuxième parmi les pays comparables, mais, une fois de plus, les entreprises canadiennes du secteur des services se classent parmi les moins performantes.

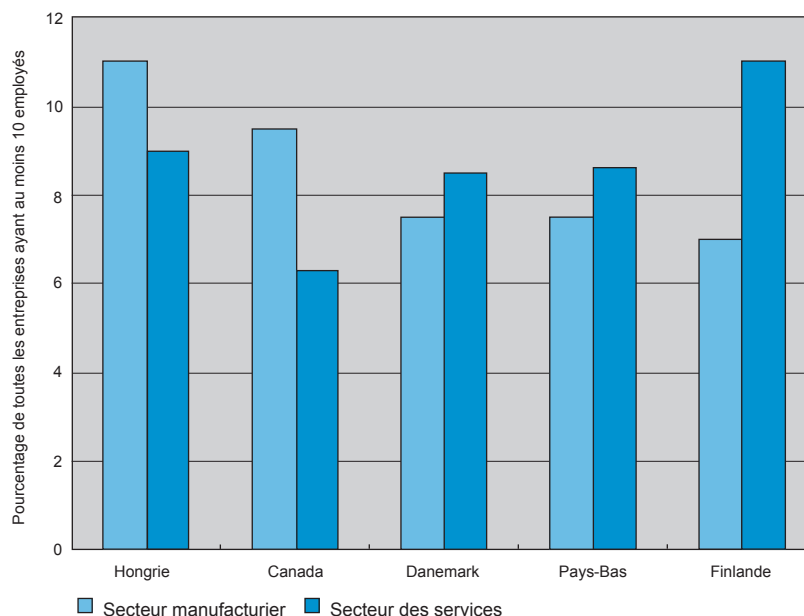
Ces classements relatifs doivent cependant être interprétés avec prudence en raison des faibles différences entre les pourcentages. Les États-Unis, qui rapportent le plus haut taux d'entreprises à forte croissance pour les deux secteurs étudiés d'après la croissance de l'emploi, affichent un taux légèrement supérieur à 5 % pour le secteur manufacturier, alors que le taux atteint plus de 4,5 % pour le secteur des services. Le taux de croissance canadien pour le secteur manufacturier est légèrement inférieur à 4,5 %, alors que le taux pour le secteur des services est de 3 %. Dans tous les cas, les différences entre

22. Pour toute la période allant de 2002 à 2005, il y avait environ 20 000 entreprises actives dans le secteur manufacturier, et plus de 80 000 entreprises dans le secteur des services (seules les entreprises ayant entre 10 et 249 employés ont été prises en compte : les entreprises disparues, fusionnées, en faillite ou dissoutes n'ont pas été retenues). De ce nombre, 900 étaient des entreprises à forte croissance dans le secteur manufacturier et 3 100 étaient dans le secteur des services. Il est important de remarquer que les entreprises ayant moins de 10 employés représentent près de 75 % des entreprises actives dans le milieu économique.



les pourcentages sont faibles. Cependant, en raison de la puissance des entreprises en croissance, même ces petites différences peuvent se traduire par des effets importants sur la création d'emplois et sur la croissance économique.

Figure 7 : Proportion des entreprises à forte croissance (d'après la croissance des ventes) en 2005



Ces résultats, combinés à ceux présentés à la section 5.1 (Taux de création et de disparition d'entreprises), suggèrent que dans l'ensemble le Canada fait bonne figure en matière de création d'entreprises dans les secteurs manufacturier et des services, mais que le pays fait encore meilleure figure au chapitre de la création d'entreprises en croissance dans le secteur manufacturier.

En comparant la proportion de gazelles canadiennes à celle des autres pays comparables, il en résulte des valeurs semblables. La figure 8, qui définit la proportion de gazelles par rapport à la croissance de l'emploi, et la figure 9, qui définit cette proportion d'après la croissance des ventes, indiquent que le Canada se classe deuxième quant à la proportion de gazelles dans le secteur manufacturier, mais avant-dernier quant à la proportion de gazelles dans le secteur des services.

Encore une fois, il est important de remarquer que ces classements doivent être interprétés en fonction de l'amplitude des différences enregistrées. Par exemple, la Hongrie se classe première quant à la proportion de gazelles dans le secteur manufacturier, alors que cette proportion, qui dépasse à peine 1,5 %, est à peine supérieure à celle du Canada qui atteint environ 1,3 %. La Finlande se classe première quant à la proportion d'entreprises du secteur des services qui peuvent être considérées comme des gazelles; sa proportion, d'environ 1,7 %, excède d'à peine un demi point de pourcentage la proportion du Canada, qui atteint près de 1,1 %.

Figure 8 : Proportion de gazelles (d'après la croissance de l'emploi) en 2005

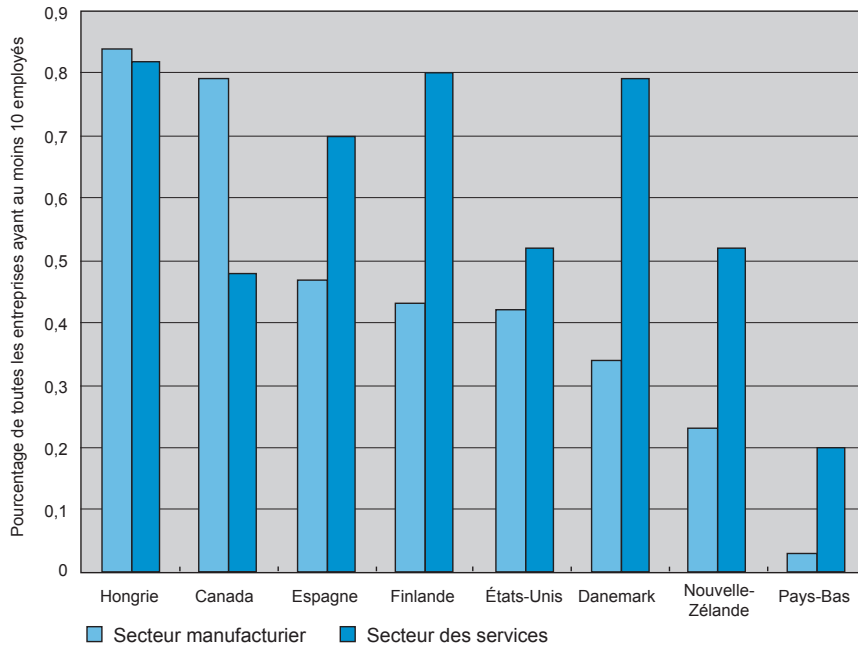
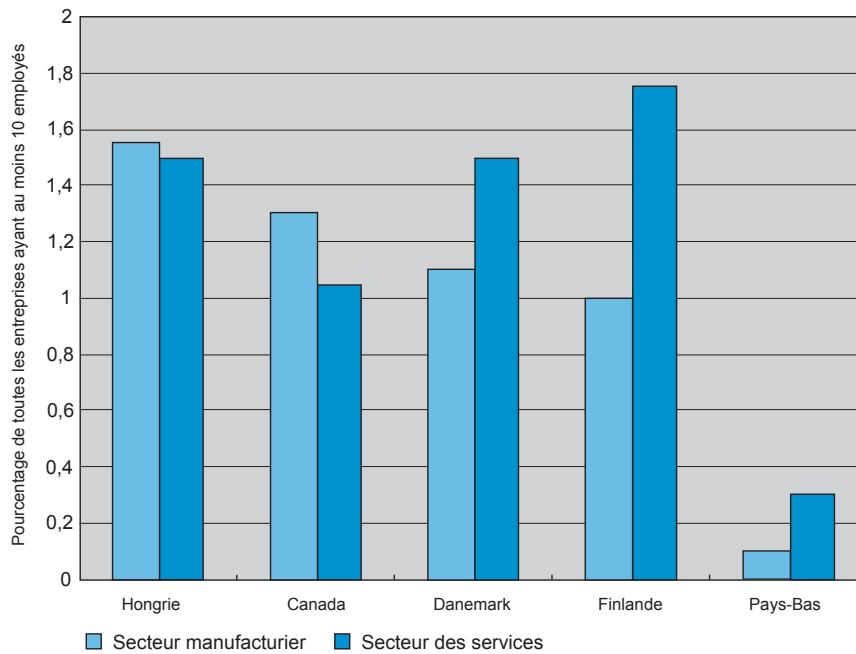


Figure 9 : Proportion de gazelles (d'après la croissance des ventes) en 2005



Que faut-il donc conclure sur le rendement relatif du Canada sur les indicateurs entrepreneuriaux concernant la croissance des entreprises? L'interprétation la plus prudente de ces données est que le Canada fait bien dans l'ensemble, mais qu'il pourrait améliorer son secteur des services. La proportion canadienne d'entreprises à forte croissance et de gazelles (dans le secteur manufacturier) est une des meilleures. Sa proportion d'entreprises à forte croissance et de gazelles dans le secteur des services est inférieure à celle de bon nombre de pays comparables, mais l'écart est relativement mince. Si le Canada connaît une faiblesse en matière de rendement entrepreneurial, c'est au chapitre du manque d'entreprises à forte croissance et de gazelles dans le secteur des services.

5.4 CONTRIBUTIONS DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AUX EXPORTATIONS²³

Les exportations jouent un rôle crucial au Canada. Le marché national canadien est modeste à l'égard de bon nombre de ses produits et services. Les activités d'exportation sont étroitement liées à l'entrepreneuriat, car les entreprises novatrices et en expansion doivent souvent cibler des clients internationaux pour avoir accès à des marchés suffisamment importants et ainsi augmenter leurs objectifs de croissance. Les exportations ont déjà représenté plus de 40 % du produit national brut du Canada²⁴. Le tableau 4 illustre le rendement des PME canadiennes en matière d'activités d'exportation par rapport aux pays comparables retenus et pour lesquels des données étaient disponibles.

Ce tableau montre le pourcentage de la valeur de toutes les exportations dans le milieu économique réalisées par des entreprises ayant moins de 250 employés. Les comparaisons avec d'autres pays doivent cependant tenir compte de circonstances particulières. Par exemple, le Canada et les États-Unis semblent accuser un retard par rapport à d'autres pays sur le plan du pourcentage d'exportations attribuées aux PME. Cependant, il ne faut pas y voir un manque de capacités entrepreneuriales de la part des entreprises nord-américaines à l'échelle internationale. Il faut plutôt remarquer que les pays retenus pour les comparaisons évoluent dans un environnement où les barrières commerciales sont moins importantes étant donné qu'ils sont tous membres de l'Union européenne. Il serait plus approprié d'établir des comparaisons avec des pays qui ne font pas partie de l'Union européenne. Dans le même ordre d'idées, il est possible d'établir une comparaison avec les PME de l'Australie, qui ne fait pas partie de l'Union européenne; la contribution des PME australiennes aux exportations est plus faible que celle des entreprises nord-américaines comparables. En 2007-2008, les entreprises australiennes de taille moyenne ont contribué à seulement 6 % de la valeur totale des exportations de ce pays, alors que les petites entreprises comptaient pour un petit 1 % de la valeur totale des exportations de bien²⁵.

23. Même si l'OCDE ne considère pas les exportations comme un principal indicateur du rendement entrepreneurial, l'organisme utilise les statistiques sur la contribution des PME aux exportations comme un des indicateurs de rechange qui pourrait être considéré.

24. Statistique Canada. Produit intérieur brut en termes de revenus et de dépenses – Quatrième trimestre 2008 (Ottawa : Statistique Canada, 2008). (www.statcan.gc.ca/pub/13-010-x/2008004/ie-rd-fra.htm)

Il est important de remarquer que le récent ralentissement économique a sérieusement freiné le rythme des exportations canadiennes.

25. Australian Bureau of Statistics. *Characteristics of Australian Exporters, 2007–08* (Canberra : Australian Bureau of Statistics, 2009). (www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/Latestproducts/5368.0.55.006Main%20Features22007-08?opendocument&tabname=Summary&prodno=5368.0.55.006&issue=2007-08&num=&view)

Tableau 4 : Pourcentage de la contribution des petites et moyennes entreprises aux exportations en fonction du total des exportations nationales (2005)

	Espagne	Danemark	Pays-Bas	Hongrie	Finlande	Canada	États-Unis
Pourcentage du total des exportations	66	62	55	50	50	34 ²⁶	34

De plus, dans le contexte nord-américain, la taille du marché national du Canada étant modeste par rapport au marché américain, les entreprises canadiennes sont motivées à mettre l'accent sur l'exportation pour réussir à atteindre les mêmes niveaux de ventes que leurs homologues des États-Unis. Ainsi, le fait que les PME canadiennes enregistrent le même pourcentage du total de la valeur des exportations (34 %, soit 20 % pour les petites entreprises et 14 % pour les moyennes entreprises) que les PME américaines signifie que la situation des PME pourrait être une source d'inquiétudes pour les décideurs canadiens. Il est vrai qu'une très faible proportion de petites entreprises canadiennes (2 % selon le Registre des exportateurs canadiens) participent à des activités d'exportation.

5.5 ÉLÉMENTS À CONSIDÉRER POUR ÉTABLIR DES COMPARAISONS EN MATIÈRE D'ENTREPRENEURIAT ENTRE LES PAYS

Cette étude présente des comparaisons entre les pays. Ce type de comparaison pose deux difficultés qui doivent être prises en compte lors de l'interprétation des observations et de la formulation de conclusions sur les forces et les faiblesses relatives du rendement du Canada.

- L'évaluation du rendement canadien par rapport à celui d'autres pays est établie en fonction d'un moment précis. Lorsque des comparaisons multiannuelles entre les pays seront réalisables, il est parfaitement possible que le rendement du Canada soit différent de celui des autres pays, tout comme le rendement absolu diffère d'une année à l'autre par rapport aux principaux indicateurs, comme précisé à la section 4 de ce rapport. Même s'il est prévu que le rendement de tous les pays, d'après les principaux indicateurs, sera plus faible en 2008-2009 qu'au cours des années précédentes, rien n'indique que le rendement entrepreneurial du Canada sera systématiquement plus faible que celui de tous les pays auxquels nous voudrions nous comparer. En fait, ce rapport indique plutôt qu'il est possible de conclure que l'état de l'entrepreneuriat au Canada est stable et relativement solide.
- Il ne faut surtout pas oublier que la taille des différents milieux économiques est fonction d'efforts entrepreneuriaux globaux qui sont différents d'un pays à l'autre. C'est manifestement le cas pour ce qui est des comparaisons entre le Canada et les États-Unis. Alors que le Canada se compare bien aux autres pays sur le plan de la plupart des indicateurs de rendement précisés dans ce rapport, ces mesures ne sont que relatives : elles sont exprimées sous forme de pourcentage du nombre total d'entreprises. Comme la population du Canada (autant les citoyens que les entreprises) est petite par rapport à celle des États-Unis ou de l'Espagne, le nombre absolu d'entreprises

26. Les calculs sont basés sur les données de Statistique Canada, Division du commerce international, Registre des exportateurs.



(peu importe leur taille) qui contribuent à l'économie canadienne est probablement plus petit que le nombre d'entreprises situées aux États-Unis ou en Espagne. Le nombre total d'entreprises employeurs est de 3,8 millions aux États-Unis et de 1,4 million en Espagne; au Canada, ce nombre est légèrement supérieur à un million. Même si le taux de création d'entreprises peut être identique, le nombre de nouvelles entreprises est moindre au Canada, toute proportion gardée. Cette situation peut avoir des répercussions sur la capacité de bâtir une masse entrepreneuriale critique dans toute la gamme des secteurs d'activités. À l'inverse, le nombre d'entreprises canadiennes employeurs est plus important que celui d'autres pays retenus pour cette étude; il est donc prévisible que le volume d'activités entrepreneuriales soit plus élevé, toute proportion gardée. De telles différences relatives à la taille du milieu économique influencent ainsi la portée et l'amplitude des activités entrepreneuriales à l'intérieur de chaque milieu économique.

6. PROFIL DES PROPRIÉTAIRES DE PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ET ANALYSE DES SOURCES DE FINANCEMENT QU'ILS UTILISENT²⁷

Étant donné que les petites et moyennes entreprises exercent une part importante des activités entrepreneuriales au Canada, ce rapport fournit un profil des caractéristiques propres aux entreprises et à leurs propriétaires. Une première question de fond se pose, à savoir comment évolue le concept de propriété des entreprises chez les Canadiens. Le tableau 5 (ci-après) montre qu'en 2003, plus d'un travailleur canadien sur vingt (5,5 %) était indépendant et possédait une entreprise constituée en société. En 2008, 6,3 % des travailleurs canadiens étaient indépendants et possédaient une entreprise constituée en société, soit une augmentation de 15 %. Même si le nombre de femmes propriétaires d'entreprises est plus faible que le nombre d'hommes, le nombre de femmes à la tête d'une entreprise a beaucoup plus augmenté au cours de la dernière période de cinq ans que le nombre d'hommes : une augmentation de 17,2 % pour les femmes et de 12,8 % pour les hommes.

Près d'un travailleur canadien sur quinze possède une entreprise constituée en société.

Les statistiques américaines sur le même sujet disponibles uniquement pour l'année 2003, sont aussi présentées au tableau 5. Par rapport aux travailleurs américains, un pourcentage plus élevé de travailleurs canadiens étaient indépendants et possédaient une entreprise constituée en société. Au total, en comptant les hommes et les femmes, les statistiques canadiennes sont environ 1,5 fois supérieures à celles des États-Unis.

27. Les données canadiennes proviennent de deux sources :

(1) *Enquête sur la population active*. Statistique Canada recueille des données sur les activités du marché de la main-d'œuvre de la population canadienne en âge de travailler. Les données sont recueillies à partir d'un échantillonnage mensuel de 53 000 ménages, comprenant toutes les personnes de 15 ans et plus, à l'exception des personnes qui vivent dans les réserves indiennes, des pensionnaires d'établissements institutionnels (prisons, hôpitaux, et maisons de soins infirmiers), et des membres à temps plein des Forces armées. [Extrait le 10 juillet 2009]

(2) *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises du Canada*. Statistique Canada a mené cette enquête en 2004 et en 2007 au nom d'Industrie Canada et du ministère des Finances du Canada. Les données ont été recueillies auprès d'environ 35 000 entreprises représentant des sociétés à but lucratif qui exercent leurs activités dans le secteur privé, qui comptent moins de 500 employés, et qui ont des recettes brutes de moins de 50 millions de dollars au Canada.

Tableau 5 : Ampleur de la propriété des entreprises chez les Américains et chez les Canadiens

Travailleurs indépendants possédant une entreprise constituée en société, en pourcentage de l'emploi total			Travailleurs indépendants du sexe masculin possédant une entreprise constituée en société, en pourcentage de l'emploi total chez les hommes			Travailleuses indépendantes possédant une entreprise constituée en société, en pourcentage de l'emploi total chez les femmes		
É.-U.	Canada	Canada	É.-U.	Canada	Canada	É.-U.	Canada	Canada
2003	2003	2008	2003	2003	2008	2003	2003	2008
3,6 %	5,5 %	6,3 %	4,9 %	7,8 %	8,8 %	2,0 %	2,9 %	3,4 %

Sources : Steven Hipple. *Self-employment in the United States: An update*, Monthly Labor Review, 127.7 (2004), p. 13–23.
Statistique Canada. *Enquête sur la population active* (Ottawa : Statistique Canada, 2008).

6.1 ANALYSE DÉMOGRAPHIQUE DES PROPRIÉTAIRES DE PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES CANADIENNES

Les six tableaux suivants présentent un aperçu des caractéristiques générales des propriétaires de PME canadiennes, comme le sexe, le niveau de scolarité, l'âge et l'expérience, la diversité ethnique, l'avoir net, et le mode d'acquisition de leur entreprise.

Sexe

Le tableau 6 montre le pourcentage des PME canadiennes appartenant en tout ou en partie à des femmes en 2004 et en 2007. Pour ces deux années, les chiffres sont assez semblables, quoiqu'on peut observer une légère diminution du nombre de femmes propriétaires d'entreprises en 2007. Pour ces deux années, 35 % à 37 % des PME étaient contrôlées à 50 % ou plus (propriété majoritaire) par des femmes. Cette statistique est beaucoup plus élevée qu'au Royaume-Uni où en 2004, selon une étude semblable, seulement 25 % des PME étaient contrôlées à 50 % ou plus (propriété majoritaire) par des femmes²⁸.

À peine plus d'un tiers des PME canadiennes appartiennent à des femmes.

Tableau 6 : Pourcentage des PME canadiennes appartenant en tout ou en partie à des femmes

Statistiques sur le nombre d'entreprises appartenant à une femme	2004	2007
Aucune partie d'entreprise appartenant à une femme	52 %	53 %
Une femme contrôle entre 0 % et 50 % de l'entreprise	11 %	11 %
Une femme contrôle 50 % de l'entreprise	20 %	19 %
Une femme contrôle entre 50 % et 100 % de l'entreprise	2 %	2 %
Une femme contrôle 100 % de l'entreprise	15 %	14 %

Note : Le total des chiffres peut ne pas correspondre à 100 % en raison de l'arrondissement.

Sources : Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004 (Ottawa : Statistique Canada, 2005)

Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007 (Ottawa : Statistique Canada, 2009)

Industrie Canada. *Principales statistiques relatives aux petites entreprises* (Ottawa : Industrie Canada, 2009).

28. Stuart Fraser. *Finance for Small and Medium-Sized Enterprises: A Report on the 2004 UK Survey of SME Finances* (Université de Warwick, 2005).



Niveau de scolarité

Au cours de la décennie allant de 1997 à 2007, le niveau de scolarité des propriétaires d'entreprises canadiennes a augmenté, comme illustré au tableau 7. La proportion de diplômés collégiaux et universitaires s'est accrue, passant de 58 % des propriétaires d'entreprise constituée en société ayant des employés rémunérés en 1997 à 63 % en 2007. Cette tendance est prometteuse, car les personnes dont le niveau de scolarité est élevé sont davantage susceptibles de reconnaître et de saisir des occasions d'affaires. Ils sont donc plus susceptibles de démarrer des entreprises²⁹ et leurs entreprises ont tendance à connaître plus de succès³⁰.

Le niveau de scolarité des propriétaires de PME canadiennes a augmenté.

Tableau 7 : Niveau de scolarité des propriétaires d'entreprises canadiennes (travailleurs indépendants possédant une entreprise constituée en société avec aide rémunérée)

Plus haut niveau de scolarité atteint par des travailleurs canadiens indépendants possédant une entreprise constituée en société avec aide rémunérée	1997	2002	2007
Aucune étude au secondaire	4 %	4 %	3 %
Études au secondaire	11 %	9 %	8 %
Diplôme d'études secondaires	20 %	21 %	20 %
Études postsecondaires	7 %	8 %	6 %
Diplôme d'études postsecondaires	32 %	33 %	35 %
Diplôme universitaire	26 %	25 %	28 %

Note : Le total des chiffres peut ne pas correspondre à 100 % en raison de l'arrondissement.

Sources : Statistique Canada. *Enquête sur la population active* (Ottawa : Statistique Canada, 1997, 2002 et 2007).
(Calculs spéciaux)

Industrie Canada. *Principales statistiques relatives aux petites entreprises* (Ottawa : Industrie Canada, 2009).

Âge et expérience

Au cours de la période allant de 2004 à 2007, on a constaté une augmentation de l'âge et de l'expérience des propriétaires de PME canadiennes, plus particulièrement chez les personnes de plus de cinquante ans, et chez celles qui comptent plus de cinq ans d'expérience, comme illustré au tableau 8. Cette tendance, qui reflète le vieillissement de la population canadienne dans son ensemble, indique aussi qu'au cours des dix à quinze prochaines années, un nombre important de propriétaires d'entreprises envisageront la retraite et souhaiteront transférer cette propriété à des membres de leur famille ou à des acheteurs extérieurs. La planification de la relève devient ainsi un enjeu important pour nombre de propriétaires d'entreprises, et tout semble indiquer que la majorité d'entre eux n'ont toujours pas élaboré de plan de relève. Par exemple, une étude réalisée en 2006 par la Fédération canadienne de l'entreprise

29. Johan Wiklund et Dean A. Shepherd. *Portfolio Entrepreneurship: Habitual and Novice Founders, New Entry, and Mode of Organizing*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32.4 (2008), p. 701–725.

30. Javier Gimeno, Timothy B., Folta, Arnold C. Cooper et Carolyn Y. Woo. *Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms*, *Administrative Science Quarterly*, 42.4 (1997), p. 750–783.

indépendante soulignait que seulement 10 % des propriétaires de PME possédaient un plan de relève officiel et écrit, 38 % avaient un plan informel verbal, et 52 % n'avaient aucun plan de relève³¹.

Les propriétaires de PME canadiennes vieillissent et doivent commencer à planifier la relève. Bientôt, on remarquera plus de transferts de la propriété à des membres de la famille ou à des acheteurs extérieurs.

Tableau 8 : Pourcentage de propriétaires de PME canadiennes répondant aux critères d'âge et d'expérience suivants

Âge des propriétaires majoritaires	2004	2007
Moins de 30 ans	3 %	3 %
30 à 39 ans	15 %	12 %
40 à 49 ans	35 %	28 %
50 à 64 ans	37 %	45 %
65 ans et plus	10 %	13 %
Total	100 %	100 %
Expérience du propriétaire majoritaire en matière de propriété et de gestion d'une PME	2004	2007
Moins de 5 ans	12 %	8 %
5 à 10 ans	18 %	20 %
Plus de 10 ans	69 %	71 %
Total	100 %	100 %

Note : Le total des chiffres peut ne pas correspondre à 100 % en raison de l'arrondissement.

Sources : Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004* (Ottawa : Statistique Canada, 2005)

Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007* (Ottawa : Statistique Canada, 2009).

Diversité ethnique

Au cours de la période allant de 2004 à 2007, des Autochtones, des personnes de minorités visibles, et des nouveaux immigrants sont devenus propriétaires majoritaires d'une plus grande proportion de PME canadiennes, comme illustré au tableau 9. Cette même tendance se confirme avec le pourcentage de propriétaires d'entreprises dont la langue maternelle n'est ni le français ni l'anglais. Cependant, on constate une diminution dans la proportion de propriétaires de PME canadiennes majoritairement contrôlées par une personne ayant un handicap au cours de cette période de trois ans.

Les propriétaires d'entreprises canadiennes sont de divers ethnies, reflétant la diversité de la population canadienne.

31. Doug Bruce. *La relève des PME : mise à jour* (Toronto : Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 2006.) (www.cfib-fcei.ca/francais/recherche/canada/224-enjeux_commerciaux/309-la_releve_des_pme_mise_a_jour.html)



Tableau 9 : Pourcentage des PME canadiennes dont les propriétaires font partie des catégories suivantes

Caractéristiques des propriétaires majoritaires	2004	2007
Personne ayant un handicap	3,5 %	2 %
Autochtone	1,5 %	2 %
Minorité visible, autre qu'une personne autochtone	7,2 %	10 %
Personne résidant au Canada depuis moins de 5 ans	1,4 %	3 %
Langue maternelle du propriétaire majoritaire	2004	2007
Anglais	67 %	67 %
Français	19 %	18 %
Autres	13 %	15 %
Total	100 %	100 %

Note : Le total des chiffres peut ne pas correspondre à 100 % en raison de l'arrondissement.

Sources : Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004 (Ottawa : Statistique Canada, 2005)

Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007 (Ottawa : Statistique Canada, 2009)

Avoir net du propriétaire d'entreprise

Les propriétaires de PME canadiennes qui possèdent des entreprises importantes sont susceptibles de posséder davantage de richesses. Le tableau 10 montre cinq types d'entreprises de taille différente et indique, pour chacune des catégories, l'avoir net des propriétaires de PME, en 2007.

Les propriétaires de plus grandes entreprises possèdent davantage de richesses.

Tableau 10 : Avoir net des propriétaires de PME canadiennes d'après la taille de leur entreprise

Taille de l'entreprise	Avoir net des propriétaires de PME				
	Moins de 25 000 \$	25 001 \$ à 100 000 \$	100 001 \$ à 500 000 \$	500 001 \$ à un million \$	Plus d'un million \$
0 employé	11 %	30 %	28 %	16 %	14 %
1 à 4 employés	5 %	20 %	43 %	17 %	15 %
5 à 19 employés	4 %	15 %	34 %	19 %	27 %
20 à 99 employés	0 %	5 %	16 %	22 %	56 %
100 à 250 employés	0 %	2 %	9 %	16 %	73 %

Source : Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007 (Ottawa : Statistique Canada, 2009)

Mode d'acquisition de l'entreprise

Les trois-quarts (75 %) des propriétaires de PME canadiennes sont partis de zéro plutôt que d'acquérir leur entreprise d'un membre de leur famille ou de quelqu'un de l'extérieur de la famille. Comme illustré au tableau 11, cette proportion a peu changé entre 2004 et 2007. Cependant, même si moins de 10 % des propriétaires d'entreprise ont fait l'acquisition de leur entreprise d'un membre de la famille,

des recherches antérieures indiquent que le travail indépendant résulte d'une forte influence familiale. Des parents qui sont travailleurs indépendants peuvent donner accès au capital de départ nécessaire au démarrage d'une entreprise; mais, un fait plus important encore, ce type de contexte familial génère la transmission de capacités entrepreneuriales qui sont de première importance, même si la nouvelle entreprise mise sur pied est dans un secteur d'activités totalement différent de celui des parents³².

La plupart des propriétaires des PME sont partis de zéro pour démarrer leur entreprise.

Tableau 11 : Mode d'acquisition de l'entreprise, en 2004 et en 2007

Comment l'entreprise a été acquise par le propriétaire	2004	2007
Acquise ou achetée d'un membre de la famille	9 %	9 %
Acquise ou achetée d'une personne extérieure à la famille	13 %	14 %
Parti de zéro	75 %	76 %
Autres	2 %	1 %
Total	100 %	100 %

Note : Le total des chiffres peut ne pas correspondre à 100 % en raison de l'arrondissement.

Sources : Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004* (Ottawa : Statistique Canada, 2005)

Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007* (Ottawa : Statistique Canada, 2009)

7. CONCLUSIONS

Ce rapport dresse un portrait optimiste de l'état de l'entrepreneuriat au Canada. Cette dernière section en tire les conclusions au chapitre des points forts et des points à améliorer. Elle explique comment et pourquoi l'évaluation présentée, de façon particulièrement positive, pourrait être différente d'autres études qui tiraient des conclusions plus négatives; elle comprend aussi certaines questions qui n'ont pu être abordées puisque les données pertinentes n'étaient pas disponibles.

7.1 POINTS FORTS

Bassin d'entreprises entrepreneuriales

Le taux de création de nouvelles entreprises avec des employés rémunérés est plus élevé que le taux de disparition, ce qui signifie que le bassin d'entreprises présentant un potentiel entrepreneurial est régulièrement reconstitué. Le Canada se compare avantageusement à presque tous les pays étudiés dans le cadre de cette étude.

Durabilité des entreprises entrepreneuriales

Au Canada, les nouvelles entreprises ont un taux de survie élevé lorsque calculé à un an et à cinq ans ce qui suggère que les entreprises créées par les Canadiens présentent des caractéristiques attrayantes

32. Thomas Dunn et Douglas Holtz-Eakin. *Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links*, *Journal of Labor Economics*, 18.2 (2000), p. 287–305.



qui leur permettent d'atteindre et de maintenir un avantage concurrentiel dans leurs marchés. Sans étude plus approfondie, on ne peut préciser quelles caractéristiques favorisent la survie des entreprises au Canada au cours des premières années d'activités, mais il est probable qu'elles incluent l'orientation commerciale, l'innovation, la productivité, les capacités opérationnelles et les structures de coûts avantageuses.

Taux de croissance élevée chez les entreprises du secteur manufacturier

Le taux de croissance et le taux de gazelles que les entreprises canadiennes du secteur manufacturier ont atteints se classent parmi les meilleurs de tous les pays étudiés dans le cadre de ce rapport. Ces indicateurs de croissance indiquent que les entreprises canadiennes du secteur manufacturier mettent au point des produits, des processus, et des marchés novateurs.

7.2 POINTS À AMÉLIORER

Croissance des entreprises du secteur des services

Le Canada produit une plus petite proportion d'entreprises à forte croissance et de gazelles dans le secteur des services que les autres pays comparables utilisés pour cette étude. Il ne fait pas partie des objectifs de ce rapport de préciser pourquoi le secteur canadien des services est relativement plus faible que son secteur manufacturier. Il serait toutefois prioritaire de procéder à des études plus approfondies pour découvrir les raisons de cette faiblesse relative, étant donné l'accroissement important du secteur des services dans la plupart des milieux économiques.

Exportation

Le pourcentage des exportations attribuées aux PME canadiennes est plus faible que celui des nations européennes retenues dans le cadre de cette étude, et comparable au pourcentage enregistré par les PME américaines. Il serait aussi prioritaire de procéder à des études plus approfondies pour comprendre les raisons du retard qu'accuse le Canada, étant donné la petite taille du marché national canadien dans de nombreuses sphères d'activités et la croissance de la mondialisation des marchés. Les recherches plus approfondies à ce sujet devraient porter sur un aspect important de ce secteur, soit l'incidence des accords commerciaux sur les petites et sur les jeunes entreprises.

7.3 COMPARAISONS PAR RAPPORT À D'AUTRES ÉTUDES

Le ton particulièrement positif de ce rapport contraste un peu avec les études récentes menées sur l'état de la compétitivité du Canada³³ et du sens de l'innovation des entreprises canadiennes³⁴, ainsi qu'avec certaines observations diffusées dans les médias, et pour deux raisons principales.

33. Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. *Foncer pour gagner : rapport final juin 2008* (Ottawa : Industrie Canada, 2008). (www.ic.gc.ca/eic/site/cprp-gepmc.nsf/fra/h_00040.html)

34. Heather Munroe-Blum et Peter MacKinnon. *Canada's Innovation Deficit, Policy Options (juin 2009)*, p. 8–10.

Indicateurs de rendement

Les indicateurs utilisés dans le présent rapport pour évaluer le rendement entrepreneurial sont différents de ceux utilisés dans d'autres rapports. Les indicateurs retenus pour cette étude reflètent un nouveau consensus parmi les pays membres de l'OCDE pour déterminer comment le rendement entrepreneurial devrait être mesuré. Les indicateurs utilisés dans d'autres rapports récents s'articulent autour de diverses techniques traditionnelles de mesure de l'innovation et de la productivité à l'échelle nationale, ou des ressources qui examinent l'apport d'intrants au rendement entrepreneurial plutôt que les réussites entrepreneuriales réelles. Même si ces indicateurs sont utiles, il est important que les interprétations du rendement, qui sont basées sur les intrants, ne mènent pas à une interprétation déséquilibrée des forces entrepreneuriales du Canada.

La nature de la « culture entrepreneuriale »

Certaines évaluations négatives de l'état de l'entrepreneuriat au Canada sont fondées sur des avis sollicités relatifs à la culture entrepreneuriale du Canada. Ces évaluations négatives sont souvent accompagnées de demandes visant à améliorer cette culture par l'intermédiaire d'initiatives en matière de politiques gouvernementales. L'expression culture entrepreneuriale mérite toutefois d'être étudiée davantage, car elle est mal définie. Elle fait parfois référence aux compétences entrepreneuriales, qui peuvent être améliorées par une meilleure éducation, et parfois à la disponibilité des fonds destinés au démarrage d'entreprises, qui peuvent être obtenus auprès d'institutions financières spécialisées. Mais ces efforts visent surtout à accroître les compétences et la solidité financière de personnes qui souhaitent déjà devenir des entrepreneurs ou qui le sont déjà.

Certains pays ont tenté d'accroître le nombre d'entrepreneurs dans la société en changeant la mentalité entrepreneuriale. Cette notion est fragile pour deux raisons :

- Il existe peu de preuves que les entrepreneurs possèdent une mentalité particulière et, même s'ils la possédaient, aucune preuve qu'une initiative gouvernementale pourrait en renforcer l'importance auprès de la population³⁵.
- Les entrepreneurs existent dans toutes les sociétés et leurs activités sont influencées par leur perception des risques et des récompenses qu'ils peuvent en tirer³⁶. Une politique conçue pour inciter les personnes à entreprendre des activités à plus haut risque que celles qu'ils ont déjà adoptées, ou pour atténuer leur perception du risque, risquerait de générer des répercussions négatives comme une augmentation des faillites et des obligations. La récente crise hypothécaire aux États-Unis est un peu le résultat d'une telle politique.

Néanmoins, les gouvernements peuvent encore jouer un rôle en réduisant les obstacles, en améliorant les avantages inhérents à la propriété par des assouplissements fiscaux, et en offrant l'accès à des ressources,

35. Comité d'experts sur les innovations commerciales du Conseil des académies canadiennes. *Innovation et stratégies d'entreprises : pourquoi le Canada n'est pas à la hauteur?* (avril 2009).

William B. Gartner. 'Who is an entrepreneur?' is the wrong question, *American Journal of Small Business*, 12.4 (1988), p. 11–32.

36. William Baumol. *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*, *Journal of Political Economy*, 98.5 (1990), p. 893–921.



notamment une meilleure information, une formation spécialisée en entrepreneuriat, et des centres spécialisés en entrepreneuriat. Il incombe aux décideurs d'établir les règles du jeu afin que les personnes qui possèdent des compétences entrepreneuriales choisissent, logiquement et en toute connaissance de cause, l'entrepreneuriat productif³⁷.

7.4 AUTRES ASPECTS DE LA QUESTION

Outre les sujets, indiqués à la section 7.2, qui méritent de faire l'objet d'études plus approfondies, le processus de collecte de données nécessaires à la préparation de ce rapport a mis en lumière certains aspects importants des activités entrepreneuriales au Canada qui doivent être approfondis, notamment :

Les types d'entrepreneurs

Les entrepreneurs existent partout et sont de nature diverse. Les entrepreneurs se trouvent dans les grandes sociétés, les petites entreprises et les entreprises locales, parmi les immigrants ou dans des familles canadiennes de cinquième génération, ainsi que dans des communautés rurales ou urbaines. Certains sont des entrepreneurs perpétuels qui lancent et vendent de multiples entreprises; d'autres ne lancent qu'une seule entreprise qui prospère pendant plusieurs générations. Nous ne possédons tout simplement pas les données qui nous permettent de présenter la portée et la diversité de l'entrepreneuriat dans toutes les collectivités et tous les secteurs d'activités au Canada.

L'amélioration des indicateurs actuels

Même si des activités entrepreneuriales se déroulent dans des entreprises canadiennes de toute taille, la plus grande proportion des données recueillies sur l'entrepreneuriat concernait des petites entreprises. Ainsi, nos connaissances empiriques sur l'entrepreneuriat canadien se limitent principalement aux entreprises qui comptent moins de 250 employés. De plus, comme la collecte et la diffusion des données s'effectuent surtout en fonction de la taille de l'entreprise, d'autres facteurs de classification, comme l'âge de l'entreprise, s'en trouvent négligés, ce qui limite notre compréhension des activités et du rendement de l'entrepreneuriat. Le démarrage d'une entreprise représente une action entrepreneuriale déterminante; les décisions prises au cours des premières années d'activités d'une entreprise peuvent tracer la voie pour plusieurs années à venir. Il serait donc très utile de disposer de données plus étendues qui soient classées en fonction de l'âge de l'entreprise en général, et en fonction des activités et du rendement des jeunes entreprises en particulier.

Les processus de croissance et d'innovation des entreprises

Même si nous possédons certaines mesures de la croissance et de l'innovation en entreprise, nous disposons de données sur les processus par lesquels les entreprises croissent et innovent. Par exemple, nous ne savons si ces processus sont constants au fil du temps, s'ils sont caractérisés par des périodes de pointe ou de ressac, s'ils évoluent en fonction de périodes de croissance ou de plateaux, ou si les diverses orientations sont adoptées en fonction de meilleures chances de survie.

37. Francis Greene, Kevin Mole et David Storey. *Three Decades of Enterprise Culture: Entrepreneurship, Economic Regeneration and Public Policy* (New York : Palgrave Macmillan, 2008).

Les liens entre le rendement entrepreneurial et les déterminants de l'entrepreneuriat

Les données actuelles nous permettent de décrire l'état de l'entrepreneuriat au Canada relativement à son rendement. S'il existait une plus grande variété de données sur les déterminants probables de l'entrepreneuriat, les chercheurs et les décideurs pourraient étudier les liens entre des déterminants particuliers et des résultats particuliers associés au rendement. S'il était possible de mieux comprendre ces liens, nous pourrions expliquer et prédire le rendement entrepreneurial plutôt qu'en faire une simple description.

Une plus grande quantité de données de portée internationale

À l'heure actuelle, la comparaison à l'échelle internationale est limitée en raison du manque d'homogénéité dans les méthodes de collecte, de conservation et de diffusion des données entre les divers pays. Même si nous pouvons établir des comparaisons entre le rendement entrepreneurial du Canada, des États-Unis et de certains pays européens jusqu'à un certain point, il serait utile de pouvoir comparer les données du Canada à celles des grands pays européens, plus particulièrement celles du Royaume-Uni, de la France et de l'Allemagne.



BIBLIOGRAPHIE

Zoltan J. Acs. *Entrepreneurship (what's the big deal) and the Macroeconomy in the 21st Century, Understanding Entrepreneurship: Issues and Numbers*. Paris : OCDE, 2005.

(www.oecd.org/dataoecd/24/29/35579799.ppt)

Zoltan J. Acs. *How is Entrepreneurship Good for Economic Growth?* *Innovations*, 1.1. 2006, p. 97–107.

Nadim Ahmad et Anders Hoffman. *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship* (Paris : OCDE, 2007). (www.oecd.org/dataoecd/21/51/39629644.pdf)

Australian Bureau of Statistics. *Characteristics of Australian Exporters, 2007–08*. Canberra : Australian Bureau of Statistics, 2009.

(www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/Latestproducts/5368.0.55.006Main%20Features22007-08?opendocument&tabname=Summary&prodno=5368.0.55.006&issue=2007-08&num=&view)

William Baumol. *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*. *Journal of Political Economy*, 98.5. 1990, p. 893–921.

Bruce, Doug. *La relève des PME : mise à jour* (Toronto : Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 2006). (www.cfib-fcei.ca/francais/recherche/canada/224-enjeux_commerciaux/309-la_releve_des_pme_mise_a_jour.html)

Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. *Foncer pour gagner : rapport final juin 2008* (Ottawa : Industrie Canada, 2008). (www.ic.gc.ca/eic/site/cprp-gepmc.nsf/fra/h_00040.html)

Comité d'experts sur les innovations commerciales du Conseil des académies canadiennes. *Innovation et stratégies d'entreprises : pourquoi le Canada n'est pas à la hauteur?* (avril 2009).

Peter Drucker. *Entrepreneurship and Innovation: Practice and Principles*. Collins, 1993.

Dunn, Thomas et Douglas Holtz-Eakin. *Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links*. *Journal of Labor Economics*, 18.2. 2000, p. 287–305.

Stuart Fraser. *Finance for Small and Medium-Sized Enterprises: A Report on the 2004 UK Survey of SME Finances*. Université de Warwick, 2005.

William B. Gartner. 'Who is an entrepreneur?' is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12.4. 1988, p. 11–32.

Gimeno, Javier, Timothy, B. Folta, Arnold, C. Cooper, et Carolyn Y. Woo. *Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Under-Performing Firms*. *Administrative Science Quarterly*, 42.4. 1997, p. 750–783.

Gouvernement du Canada. *Le système des sciences, de la technologie et de l'innovation au Canada : l'état des lieux en 2008*, Ottawa : Conseil des sciences, de la technologie et de l'innovation, 2009.

- Greene, Francis, Kevin Mole et David Storey. *Three Decades of Enterprise Culture: Entrepreneurship, Economic Regeneration and Public Policy*, New York : Palgrave Macmillan, 2008.
- Halabisky, David. *Pleins feux sur l'exportation : Performance des exportateurs au chapitre de la création d'emplois, 1993–2002, Derniers résultats du Projet sur les entreprises en croissance*, Ottawa : Industrie Canada, 2005. (www.ic.gc.ca/eic/site/sbrp-rppe.nsf/fra/h_rd01638.html)
- Hipple, Steven. *Self-employment in the United States: An update*, Monthly Labor Review, 127.7. 2004, p. 13–23.
- Industrie Canada. *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*. Ottawa : Industrie Canada, 2009. (www.ic.gc.ca/statistiquespe)
- Munroe-Blum, Heather, et Peter MacKinnon. *Canada's Innovation Deficit, Policy Options*, juin 2009, p. 8–10.
- National Agency for Enterprise and Construction. *Entrepreneurship Index 2006: Entrepreneurship Conditions in Denmark*, Copenhague : Danish Enterprise and Construction Authority, 2006.
- OCDE. *Measuring Entrepreneurship: A digest of indicators*. Paris : OCDE-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme, 2008. (www.oecd.org/statistics/measuringentrepreneurship)
- OCDE. *SDBS Business Demography Indicators*. Paris : OECD.Stat Extracts. (<http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr>)
- Parsley, Chris, et David Halabisky. *Profil des entreprises en croissance : Sommaire de la recherche à Industrie Canada*, Ottawa : Industrie Canada, 2008. (www.ic.gc.ca/eic/site/sbrp-rppe.nsf/fra/h_rd02278.html)
- Statistique Canada. *Produit intérieur brut en termes de dépenses et de revenus, Quatrième trimestre de 2008*, Ottawa : Statistique Canada, 2008. (www.statcan.gc.ca/pub/13-010-x/2008004/ie-rd-fra.htm)
- Statistique Canada. *Enquête sur la population active*, Ottawa : Statistique Canada, 2008. [Extrait le 10 juillet 2009].
- Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004, Ottawa : Statistique Canada, 2005.
- Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007, Ottawa : Statistique Canada, 2009.
- Stinchcombe, Arthur. *Social Structure and Organizations*, éditions James G. March, *Handbook of Organizations*, Chicago : Rand McNally, 1965, p. 142–193.
- Wiklund, Johan, et Dean A. Shepherd. *Portfolio Entrepreneurship: Habitual and Novice Founders, New Entry, and Mode of Organizing*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32.4. 2008, p. 701–725.
- Banque mondiale. *Doing Business 2009 : Comparaison des réglementations dans 181 pays*. Washington, DC : Banque mondiale, 2008. (http://français.doingbusiness.org/documents/fullreport/2009/DB_2009_Français.pdf)

