



Portrait du dynamisme entrepreneurial de Laval 2018

Rapport final réalisé par la Fondation de l'entrepreneurship
et l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale | HEC Montréal



fondation de
l'entrepreneurship 

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

AUTEURS

MIHAI IBANESCU, PH. D.

Chercheur
Institut d'entrepreneuriat
Banque Nationale | HEC Montréal

RINA MARCHAND

Directrice principale, Contenus et
innovation
Fondation de l'entrepreneurship

Avec la collaboration spéciale de

AUDREY AZOULAY

Économiste
illo pertinere

Février 2019

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	3
INTRODUCTION	6
SYNTHÈSE DES RÉSULTATS 2018	11
FAITS SAILLANTS 2018	12
1. INDICATEURS DE BASE DE L'ENTREPRENEURIAT : LAVAL PREND DE L'ÉLAN.....	14
1.1 <i>Les intentions de se lancer en affaires</i>	14
1.2 <i>Les démarches</i>	16
1.3 <i>Les propriétaires</i>	17
1.4 <i>Les fermetures</i>	19
2. REGARD SUR LES QUATRE ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL	21
2.1 <i>Portrait des Lavallois ayant l'intention de se lancer en affaires</i>	21
2.2 <i>Caractéristiques des démarcheurs</i>	33
2.3 <i>Les propriétaires d'entreprise : perspectives actuelles et futures</i>	40
2.4 <i>Les fermetures d'entreprise</i>	44
3. LA CULTURE ENTREPRENEURIALE	47
4. INTENTIONS DE CROISSANCE, OBSTACLES ET PERSPECTIVES À COURT TERME POUR LES PROPRIÉTAIRES LAVALLOIS	63
4.1 <i>Les intentions de croissance</i>	64
4.2 <i>Les intentions d'innover</i>	67
4.3 <i>Soutien à l'entrepreneuriat : une demande importante</i>	70
CONCLUSION	73
MÉTHODOLOGIE	75

TABLE DES GRAPHIQUES

<i>Graphique 1 Principaux indicateurs de la chaîne entrepreneuriale de la région de Laval (2014 et 2018) et du reste du Québec (2014 et 2018)</i>	11
<i>Graphique 2 Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – région de Laval et reste du Québec, population adulte et différents sous-groupes (décembre 2018)</i>	15
<i>Graphique 3 Démarches de création ou reprise d'une entreprise – région de Laval et reste du Québec, population adulte et différents groupes d'âge (décembre 2018)</i>	17
<i>Graphique 4 Propriétaires d'entreprise – région de Laval et reste du Québec, population adulte et différents groupes d'âge (décembre 2018)</i>	18
<i>Graphique 5 Pourcentage de la population ayant déjà fermé une entreprise au cours de sa vie – région de Laval et reste du Québec, population adulte et différents groupes d'âge (décembre 2018)</i>	19
<i>Graphique 6 Taux d'intention de se lancer en affaires selon l'expérience familiale, Laval (décembre 2018)</i>	22
<i>Graphique 7 Taux d'intention de se lancer en affaires selon le niveau d'études, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	24
<i>Graphique 8 Taux d'intention de se lancer en affaires selon les modalités d'entrée, Laval (décembre 2018)</i>	25
<i>Graphique 9 Ancienneté des intentions de se lancer en affaires, Laval (décembre 2018)</i>	27
<i>Graphique 10 Horizon temporel avant de devenir propriétaire d'une entreprise opérationnelle, pour les personnes avec des intentions de se lancer en affaires, Laval (décembre 2018)</i>	28
<i>Graphique 11 Choix des répondants à l'étape des démarches quant aux modalités d'entrée en affaires, Laval (décembre 2018)</i>	35
<i>Graphique 12 Investissements initiaux requis pour démarrer son entreprise, Laval (décembre 2018)</i>	36
<i>Graphique 13 Modalités d'entrée des actuels propriétaires, Laval (décembre 2018)</i>	41
<i>Graphique 14 Ancienneté des actuels propriétaires, Laval (décembre 2018)</i>	42
<i>Graphique 15 Investissements initiaux des actuels propriétaires, Laval (décembre 2018)</i>	43
<i>Graphique 16 Nombre d'années depuis la fermeture de l'entreprise, Laval (décembre 2018)</i>	45
<i>Graphique 17 Propension à assumer des risques – scores Z, groupes variés, Laval (décembre 2018)</i>	58
<i>Graphique 18 Intentions d'investir dans l'innovation dans le courant de la prochaine année, propriétaires actuels, Laval (décembre 2018)</i>	68

TABLE DES TABLEAUX

<i>Tableau 1 Motivations de création/reprise d'une entreprise chez les individus ayant l'intention de se lancer en affaires, Laval (décembre 2018)</i>	26
<i>Tableau 2 Principaux obstacles au passage à l'étape des démarches chez les individus ayant l'intention de se lancer en affaires, Laval (décembre 2018)</i>	29
<i>Tableau 3 Principaux éléments déclencheurs pour passer à l'étape des démarches entrepreneuriales, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	31
<i>Tableau 4 Taux des démarcheurs ayant pratiquement finalisé certaines activités spécifiques à l'étape des démarches, total et jeunes, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	33
<i>Tableau 5 Les sources de financement à l'étape des démarches, Laval (décembre 2018)</i>	37
<i>Tableau 6 Taux des « démarcheurs » ayant perçu certains obstacles comme très difficiles à contourner, total et jeunes, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	38
<i>Tableau 7 Motifs de fermeture des individus ayant vécu une fermeture d'entreprise au cours de leur vie, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	46
<i>Tableau 8 Perceptions envers l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	48
<i>Tableau 9 Perceptions concernant les avantages de l'entrepreneuriat, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	51
<i>Tableau 10 Perceptions concernant les désavantages de l'entrepreneuriat, selon la présence dans la chaîne entrepreneuriale, répondants de 18 à 64 ans, Laval (décembre 2018)</i>	52
<i>Tableau 11 Perceptions à l'égard de la sensibilisation à l'entrepreneuriat, exercée par les plus influents acteurs, Laval (décembre 2018)</i>	54
<i>Tableau 12 Perceptions à l'égard de la sensibilisation à l'entrepreneuriat, exercée par les intervenants publics, Laval (décembre 2018)</i>	55
<i>Tableau 13 Perceptions concernant un éventuel échec d'un projet entrepreneurial Laval (décembre 2018)</i>	57
<i>Tableau 14 Perceptions des compétences et qualités personnelles, du réseau et de la situation financière–population adulte et jeunes, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	59
<i>Tableau 15 Perceptions à l'égard de l'encouragement des différents paliers du gouvernement, taux d'opinions positives et différence opinions positives moins celles négatives, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	61
<i>Tableau 16 Niveaux de connaissance de certains acteurs de l'entrepreneuriat lavallois, Laval (décembre 2018)</i>	62
<i>Tableau 17 Intentions de croissance, ou de stabilité du volume d'activité par profil des propriétaires, Laval (décembre 2018)</i>	64
<i>Tableau 18 Perceptions de l'importance des obstacles à la croissance de l'entreprise rencontrés par les propriétaires, Laval (décembre 2018)</i>	66
<i>Tableau 19 Types d'innovation envisagés au cours de la prochaine année par les propriétaires, Laval et reste du Québec (décembre 2018)</i>	69
<i>Tableau 20 Formes de soutien à l'innovation demandées par les propriétaires, Laval (décembre 2018)</i>	71

INTRODUCTION

Contexte

En 2014, Femmessor Laval, en collaboration avec plusieurs partenaires tels le Centre local de développement de Laval (CLD de Laval), la Conférence régionale des élus de Laval (CRÉ de Laval), la Table d'action en entrepreneuriat de Laval (TAEL), a confié à la Fondation de l'entrepreneurship (la « Fondation ») le mandat d'analyser le dynamisme entrepreneurial du territoire, en le comparant aux indicateurs du Québec issus de l'*Indice entrepreneurial québécois* de la Fondation. Ce mandat a été confié à nouveau à la Fondation en 2018, cette fois-ci par la Ville de Laval (dans le cadre du projet de la Communauté entrepreneuriale), avec pour objectif de comparer les nouveaux résultats avec certains indicateurs-clés de 2014 du rapport sur l'ensemble de la région administrative de Laval. Les deux rapports ont été réalisés en partenariat avec l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal, ainsi qu'avec Léger pour la cueillette de données.

Des aspects positifs de l'évolution du dynamisme entrepreneurial de Laval

Il faut mentionner d'emblée que Laval a connu durant les dernières années une évolution positive de sa dynamique entrepreneuriale. Ainsi, le taux d'intention d'entreprendre, déjà à un niveau relativement bon en 2014, a connu une croissance significative, permettant à Laval de non seulement combler l'écart observé il y a quatre ans par rapport au reste du Québec (« RdQ »), mais même de dépasser le niveau actuel du reste du Québec. Un même renversement est observé pour le taux de démarches (dans les deux cas, le groupe des jeunes de 18 à 34 ans y contribue pour beaucoup, ensuite le groupe des immigrants).

Ces progressions vraiment notables s'appuient aussi sur une amélioration parfois marquée de certains indicateurs de la culture entrepreneuriale du territoire. Il n'y a qu'à penser à la hausse majeure de l'influence des intervenants scolaires chez les jeunes lavallois depuis 2014. Alors que le Québec connaît une stabilité au niveau de ces indicateurs, l'une des explications de cette hausse sur le territoire se trouve certainement dans le dynamisme accru (par rapport au RdQ) des organisations et institutions lavalloises vouées à la sensibilisation à l'entrepreneuriat, ainsi qu'à son développement.

À cet égard, il faut penser à la mobilisation globale qu'effectue la TAEL pilotée par le ministère de l'Économie et de l'Innovation depuis 2012, et le Comité des partenaires en entrepreneuriat de Laval (CPEL), réunissant 54 organismes et piloté par le Service du développement économique de

la Ville de Laval depuis 2015. Ces acteurs, des piliers de l'écosystème entrepreneurial du territoire, sont nombreux. Pensons à la Chambre de commerce et d'industrie de Laval, le Carrefour jeunesse-emploi de Laval (qui anime notamment la Journée nationale de la culture entrepreneuriale sur le territoire), le Défi OSEntreprendre, Femmessor Laval, le Centre de transfert des entreprises du Québec (Laval), le Pôle régional d'économie sociale de Laval, plusieurs organismes de financement ou institutions financières, le secteur de l'enseignement (voir ci-dessous) et le Réseau M Laval, pour ne nommer que ceux-là.

Enfin, et c'est là l'une des clés du territoire, pensons aussi à la mobilisation remarquable du milieu scolaire de Laval. À cet égard, mentionnons notamment le Centre de formation professionnelle Paul-Émile Dufresne de la Commission scolaire de Laval qui depuis 2015 (via Moovjee Laval et maintenant RECRUES Communauté Laval) anime et accompagne des cohortes de jeunes entrepreneurs dans le développement de leurs projets. Mentionnons aussi le Collège Montmorency qui, depuis 2017, fait partie du Projet d'éducation entrepreneuriale au cégep (PÉEC)¹, et enfin la Commission scolaire Sir-Wilfrid-Laurier, offrant le cours Lancement d'une entreprise. Ces initiatives, la plupart mises en place depuis le dernier rapport sur le dynamisme entrepreneurial lavallois en 2014, ont eu un impact certain sur le bond remarquable des taux d'intention et de démarches, particulièrement chez les jeunes.

Laval : un territoire aux particularités multiples

Il faut mentionner que la position géographique de Laval et la superficie restreinte qu'elle occupe ont certainement des influences dans plusieurs domaines, notamment dans la démographie, l'économie ou l'entrepreneuriat.

La « ville-région » de Laval est la seule région à faire entièrement partie de la grande région métropolitaine de Montréal (avec l'exception évidente de Montréal). Elle est aussi la seule où la moitié de la population active se déplace quotidiennement en dehors de la région pour le travail. La courte distance qui la sépare du centre-ville de Montréal a une influence évidente sur la difficulté à retenir des sièges sociaux de grandes entreprises sur son territoire, avec leur potentiel de fournir un effet « d'ancrage » et de fournir les possibilités d'existence pour une multitude de PME gravitant autour de ces grandes entreprises. Néanmoins, Laval tire son épingle du jeu si l'on

¹ Les cégeps participants au PÉEC se concertent pour mettre leurs ressources en commun en matière d'éducation aux valeurs entrepreneuriales et de développement des compétences entrepreneuriales, de manière à faire connaître et à partager les meilleures pratiques en ce domaine.

en juge par la croissance des dernières années de ses taux d'intention d'entreprendre et de démarches.

La proximité avec Montréal peut également influencer le choix des Lavallois quant à leur recours aux institutions, organisations et programmes en entrepreneuriat et il apparaît crucial de poursuivre la promotion de l'offre lavalloise. D'ailleurs, il ressort des données une connaissance relativement faible de certaines initiatives sur le territoire lavallois (section 3).

Laval se distingue par la dynamique démographique la plus positive parmi les régions du Québec. On y retrouve une proportion d'enfants supérieure à la moyenne québécoise². Cela a d'ailleurs une répercussion sur le PIB par habitant, inférieur à la moyenne des régions urbaines. Cet indicateur doit être relativisé comme indicateur de richesse de la ville-région, ou ajusté pour tenir justement compte de ces aspects. Les données spécifiques du territoire démontrent aussi que les jeunes familles estiment leur qualité de vie globale comme étant supérieure à Laval, par rapport à Montréal³.

Laval est aussi une terre d'accueil privilégiée par les immigrants, alors que ces derniers sont connus pour leur présence remarquée au sein de la chaîne entrepreneuriale⁴. Le taux d'immigrants dans la population lavalloise est le double de la moyenne provinciale et leur apport est important à Laval, comme nous allons voir dans le rapport.

Notes méthodologiques

Les indicateurs mesurant l'entrepreneuriat et certains facteurs qui le favorisent ont connu une évolution au sein de l'*Indice*, en devenant plus raffinés et diversifiés, tout en essayant de préserver, dans certaines limites, un maximum de rétrocompatibilité avec les anciennes éditions de l'*Indice*.

Ainsi, un des indicateurs importants ayant subi une redéfinition est celui des Propriétaires qui se focalise depuis 2015 sur ceux dont l'entreprise a été enregistrée ou incorporée, sans tenir compte d'un bon nombre de travailleurs autonomes non enregistrés ou non incorporés. Ceci afin d'offrir une lecture davantage comparable aux autres indicateurs du genre, ailleurs dans le monde. D'autres évolutions dans le questionnaire concernent l'élargissement des choix de réponses, spécialement dans le cas des échelles psychométriques ou l'ajout de nouvelles questions.

² Institut de la statistique du Québec, Le bilan démographique du Québec (2018).

³ Normandin, P.-A. « L'exode des jeunes familles vers le 450 s'accélère », *La Presse*, le 21 février 2019.

⁴ *Indice entrepreneurial québécois* 2016, 2017 et 2018.

Le sondage, effectué par Léger, a utilisé autant un panel Web que des sondages téléphoniques (postes fixes et cellulaires). En mai et juin 2018, un bassin initial de 2 062 répondants a été sondé afin d'établir les quatre grands indicateurs de la chaîne entrepreneuriale de Laval. Pour un échantillon probabiliste de 2 062 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été de $\pm 2,2 \%$, 19 fois sur 20. Finalement, le sondage a été réalisé auprès de 842 répondants, dont 485 étaient impliqués à l'une ou l'autre des étapes du processus entrepreneurial. Pour un échantillon probabiliste de la même taille, la marge d'erreur maximale aurait été de $\pm 4,4 \%$, 19 fois sur 20.

DÉFINITION DES PRINCIPAUX INDICATEURS UTILISÉS

Intentions

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

Démarches

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

Propriétaires

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

Fermetures

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

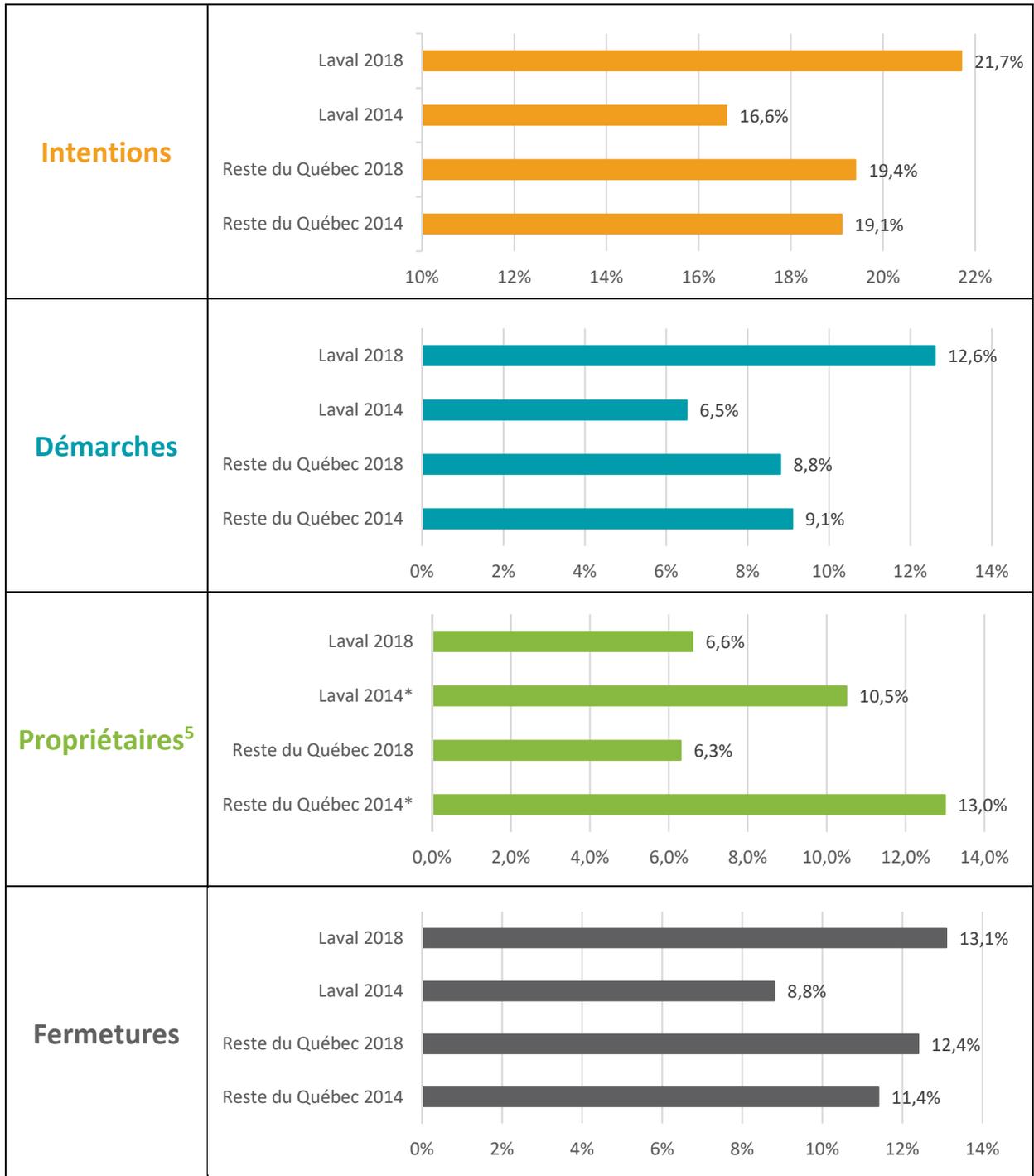
Population adulte

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

Population immigrante

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

SYNTHÈSE DES RÉSULTATS 2018



Graphique 1 Principaux indicateurs⁵ de la chaîne entrepreneuriale de la région de Laval (2014 et 2018) et du reste du Québec (2014 et 2018)

⁵ Un changement de méthodologie a été fait en 2015 concernant la mesure du taux des propriétaires, les valeurs longitudinales ne pouvant être comparées.

FAITS SAILLANTS 2018

Cette section réfère aux données issues du rapport complet.

INTENTIONS ET DÉMARCHES

- Intentions : le taux des intentions de la population adulte de Laval en 2018 est de 21,7 %, dépassant celui du reste du Québec (à 19,4 %), après une augmentation spectaculaire depuis 2014, alors que ce taux était de 16,6 %.
- Intentions chez les jeunes : 43,1 % chez les 18 à 34 ans de Laval (comparativement à 36,6 % pour le RdQ), en 2018. L'augmentation de ce taux est impressionnante aussi, étant déjà élevé, à 30,1 % en 2014.
- Intentions chez les femmes : en augmentation depuis 2014, de 12,6 % à 15,7 % en 2018, mais restant bien plus faible que celui des hommes (28,0 %) et en « retard » par celui des femmes du RdQ (17,2 %).
- Écart plus petit entre les taux d'intention selon le niveau d'études : écart de 5,6 points de pourcentage à Laval contre 12,9 dans le RdQ, en raison autant d'un taux supérieur pour les individus sans études universitaires à Laval (19,2 % contre 15,2 % pour le RdQ) et d'un taux inférieur pour les Lavallois avec des études universitaires (24,8 % contre 28,1 % pour le RdQ).
- Le désir d'accomplissement personnel est la principale motivation chez les femmes, avec une moyenne de 4,53, celle de gagner plus d'argent chez les hommes avec 4,41.
- Le principal obstacle perçu des individus qui ont l'intention d'entreprendre est le manque d'argent : 37,6 % le mentionnent.
- Démarches : le taux a doublé depuis 2014 (passant de 6,5 % à 12,6 % en 2018).
- Démarches : taux très élevé pour les jeunes, de 21,1 %.
- Faible niveau d'avancement dans les démarches : pour les sept activités prises en compte pour caractériser ce niveau d'avancement dans les démarches, les taux des personnes indiquant ayant pratiquement finalisé une telle activité varient de 6,8 % à 17,6 %, avec une moyenne de 12,2 %.
- Démarches, principal obstacle : l'endettement encouru pour leur réalisation, 23,8 %.

PROPRIÉTAIRES ET FERMETURES⁶

- Propriétaires : taux (6,6 %) similaire à celui de reste du Québec (6,3 %).

⁶ Autres éléments sondés disponibles dans l'étude.

- La reprise, sous toutes ses formes, a été plus importante (27,5 %) que dans le RdQ (16,6 %).
- Fermetures : taux légèrement supérieur (13,1 %) à celui du RdQ (12,4 %).
- Fermetures avant le cinquième anniversaire : 59,5 %, taux relativement haut.

CULTURE ENTREPRENEURIALE

- Indicateurs de perception de l'entrepreneuriat et des entrepreneurs : des évolutions très positives, la plupart étant à des niveaux supérieurs à ceux observés dans le RdQ en 2018 et certains en importante progression depuis 2014 sur le territoire lavallois, notamment en ce qui concerne la reconnaissance de l'implication des entrepreneurs dans leur communauté.
- Choix de carrière optimal : travailler à son propre compte (être entrepreneur) est cependant le choix de 33,8 % de la population adulte de moins de 65 ans de Laval (contre 30,0 % pour RdQ).
- L'influence positive de la famille à l'égard de l'entrepreneuriat est devenue très importante à Laval (40,4 %), spécialement pour les jeunes (61,6 %).
- L'influence positive des intervenants scolaires, dans le cas des jeunes, a fait un bond spectaculaire, de 28,7 % en 2014 à 45,7 % en 2018.

CROISSANCE ET INTERNATIONALISATION

- Vouloir croître : 35,3 % des propriétaires envisagent une croissance organique.
- Embauche : intentions d'embaucher plus importantes à Laval (23,7 %) que dans le RdQ (8,9 %).
- Internationalisation : 14,7 % des propriétaires sont actifs à l'international (17,8 % dans le RdQ).
- Innovation : 40,0 % des propriétaires lavallois ont l'intention d'investir en innovation dans la prochaine année, taux similaire à celui du RdQ (38,9 %).

1. INDICATEURS DE BASE DE L'ENTREPRENEURIAT : LAVAL PREND DE L'ÉLAN

Cette section porte sur les quatre grands indicateurs de base du processus entrepreneurial pour la région de Laval, à savoir le **taux d'intention** de se lancer en affaires, le **taux de démarches**, le **taux de propriétaires** d'entreprise, actifs, et le **taux de fermetures** (les individus affirmant avoir fermé, au moins une fois dans leur vie, une entreprise). Afin de mieux saisir la performance de Laval, les résultats pour l'année 2018 sont comparés avec ceux de la même année pour le reste du Québec (« RdQ »)⁷ ainsi qu'avec ceux observés pour Laval en 2014. Pour connaître les taux pour l'ensemble de la province, il faut se référer à *l'Indice entrepreneurial québécois 2018*⁸.

1.1 Les intentions de se lancer en affaires

Le premier indicateur qui permet d'évaluer le dynamisme entrepreneurial est le taux d'intention ou le pourcentage de la population adulte (18 ans et plus) exprimant l'intention de créer une nouvelle entreprise ou d'en reprendre une existante. Seules les personnes ayant exprimé la ferme intention de se lancer en affaires sont considérées dans *l'Indice*, celles l'envisageant sans être certaines en sont exclues.

Une personne qui montre une telle intention, sans se limiter à une durée de temps précise, indique soit une possibilité ou une préférence de carrière (plus ou moins certaine encore à cette étape, car même une ferme intention peut ne pas aboutir à la création ou reprise d'une entreprise), soit un espoir de varier ou de diversifier ses activités entrepreneuriales⁹ (si cette personne est déjà propriétaire d'une entreprise).

À ce sujet, Laval a réalisé une performance vraiment appréciable, ce taux augmentant de 16,6 % en 2014 à 21,7 % en 2018. Il s'agit d'une évolution d'autant plus remarquable, car le taux d'intention de Laval a dépassé celui du RdQ, qui est resté pratiquement stable (19,1 % en 2014, et 19,4 % en 2018). Un autre signe de l'évolution positive de cet aspect est que l'augmentation significative du taux d'intention à Laval est intervenue dans un contexte de tensions sur le marché de la force de travail (difficulté des entreprises existantes à trouver des employés, augmentation

⁷ Dans cette étude, le reste du Québec est défini comme l'ensemble des répondants de l'échantillon résidant dans les autres régions que celle de Laval.

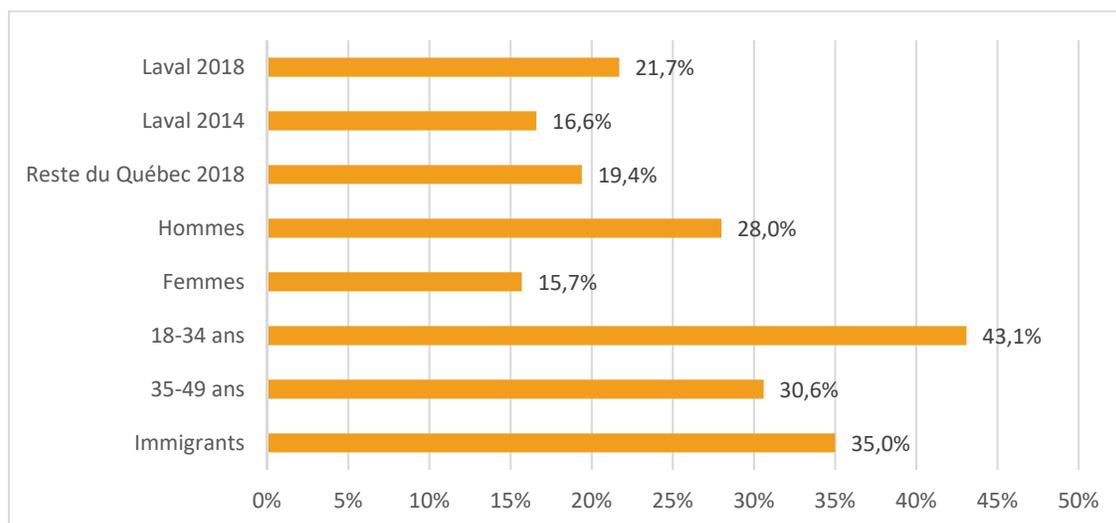
⁸ *L'Indice entrepreneurial québécois 2018* de la Fondation de l'entrepreneurship est présenté par la Caisse de dépôt et placement du Québec en collaboration avec la Banque Nationale et Groupe financier IA, et réalisé en partenariat avec l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal et Léger, <https://indiceentrepreneurialqc.com/>.

⁹ Un propriétaire actuel peut avoir l'intention de créer ou acheter une entreprise en vue principalement d'une croissance de son activité (acheter une entreprise concurrente, par exemple), ou de la diversification de son activité dans un secteur différent de celui dans lequel il opère présentement.

des salaires, etc.), ce qui, généralement, est associé avec une diminution de l'entrepreneuriat par nécessité.

Cette progression est constatée pour la quasi-totalité des groupes de la population lavalloise :

- Le groupe des jeunes (de 18 à 34 ans) voit son taux d'intention augmenter de 30,1 % en 2014 à 43,1 % en 2018, un niveau dépassant largement celui observé pour le RdQ (36,6 % en 2018 pour le même groupe d'âge).
- Pour les personnes de 35 ans et plus, l'évolution est aussi positive, mais moins prononcée : l'augmentation du taux d'intention pour ce groupe d'âge, de 11,7 % en 2014 à 14,0 % en 2018, est surtout due au sous-groupe des 35 à 49 ans, dont le taux a atteint 30,6 % en 2018 (comparativement à 26,0 % pour le RdQ).
- Alors que leur poids dans la population de Laval est supérieur à la moyenne provinciale, les immigrants participent également à la hausse du taux d'intention, étant pratiquement deux fois plus enclins à avoir de telles intentions par rapport aux natifs (35,0 % contre 16,5 %). Cependant, leur taux est resté plutôt stable : il est passé de 33,4 % en 2014 à 35,0 % en 2018 et son niveau reste inférieur à la moyenne du RdQ (39,8 %).
- Les intentions entrepreneuriales des hommes sont particulièrement élevées (28,0 % en 2018 contre 21,6 % pour le RdQ), alors que celui des femmes résidant à Laval est plus faible que la moyenne du RdQ (15,7 % contre 17,2 % en 2018). L'écart plus élevé entre les hommes et les femmes suggère une large marge disponible pour le développement de l'entrepreneuriat féminin.



Graphique 2 Intentions de créer ou de reprendre une entreprise – région de Laval et reste du Québec, population adulte et différents sous-groupes (décembre 2018)

Retenons que...

À Laval, le taux d'intention pour 2018 a bondi par rapport à 2014 (21,7 % en 2018 contre 16,6 % en 2014) pour dépasser la moyenne du reste du Québec (qui a été de 19,4 % en 2018). Cette évolution est d'autant plus positive qu'elle s'observe pour presque tous les sous-groupes de la population, et qu'elle s'est produite dans un contexte favorable au plein emploi.

L'écart entre le taux d'intention des hommes et celui des femmes est cependant élevé, suggérant la nécessité d'explorer des actions spécifiques en faveur de l'entrepreneuriat féminin.

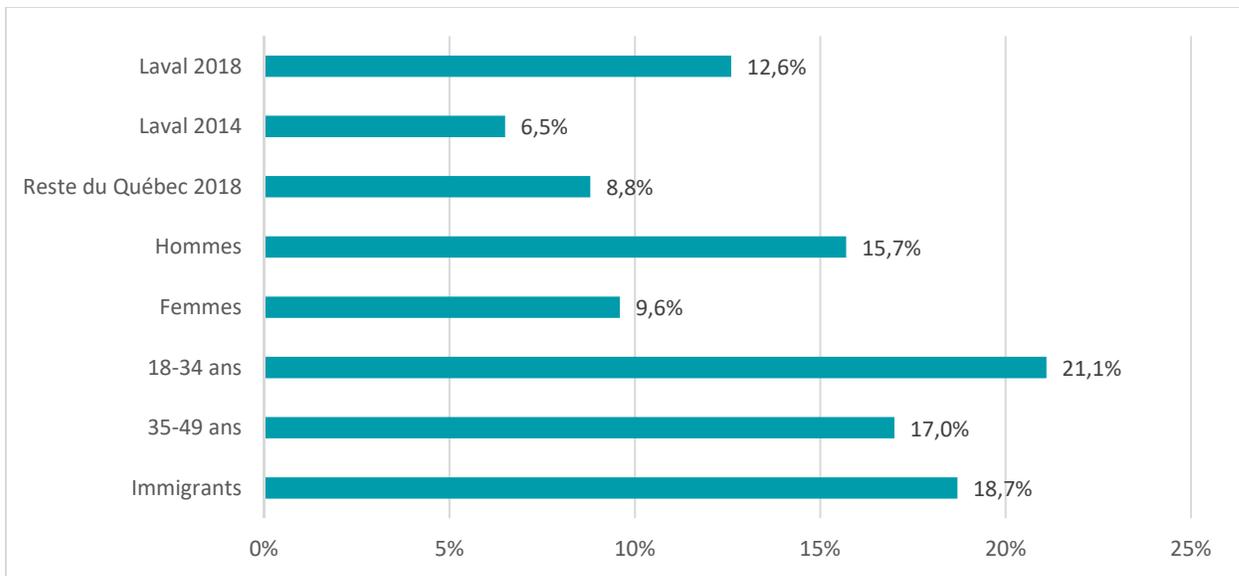
1.2 Les démarches

À l'étape des démarches, les individus sont déjà passés à un objectif assez bien défini pour engager les premières actions à l'émergence du projet entrepreneurial (recherche de financement, d'équipements de production et d'un local, élaboration d'un plan d'affaires, spécification d'un modèle d'affaires, etc.).

En 2018, Laval a enregistré un taux de démarches particulièrement élevé, de 12,6 %, et ce autant par rapport à celui de 2014, de 6,5 % (il a pratiquement doublé), qu'à celui de 2018 du RdQ, se situant à 8,8 %.

Comme dans le cas des intentions, l'augmentation du taux de démarches concerne tous les sous-groupes de population. En 2018, le taux de démarche à Laval a atteint :

- 21,1 % pour les jeunes, un taux qui a pratiquement doublé par rapport à celui de 2014 (10,8 %).
- 15,7 % pour les hommes, dépassant largement la moyenne de 10,1 % pour les hommes du RdQ.
- 9,6 % pour les femmes, surpassant la moyenne provinciale (7,5 %) et relativisant l'écart défavorable pour les Lavalloises observé à l'étape des intentions. On notera que cet effet de « rattrapage » entre l'étape des intentions et celle des démarches s'observe également à l'échelle de la province. Cependant, le rapport des taux hommes/femmes ne soutient pas l'éventualité d'un rapprochement à court terme entre les taux des propriétaires hommes/femmes.
- 18,7 % pour les immigrants résidant à Laval, un taux nettement en hausse par rapport à celui de 2014 (11,9 %) et légèrement supérieur à celui du RdQ (17,3 %).



Graphique 3 Démarches de création ou reprise d'une entreprise – région de Laval et reste du Québec, population adulte et différents groupes d'âge (décembre 2018)

Retenons que...

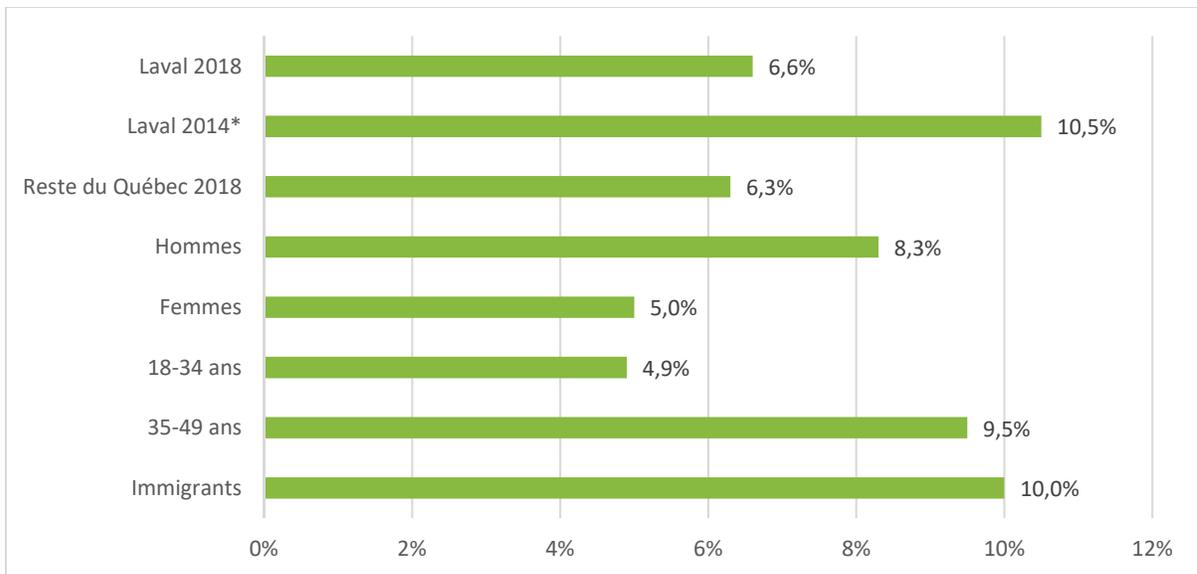
La progression du taux des démarches à Laval est d'autant plus encourageante qu'elle est en bonne partie portée par un bond remarquable dans la participation des jeunes.

Le taux mesuré pour les hommes est très élevé. Même si le taux de démarches des femmes est, lui aussi, élevé et l'écart hommes / femmes au niveau de ces taux est plus faible que celui pour les intentions, la perspective d'un rapprochement des taux de propriétaires hommes et femmes n'est pas évidente pour le moment.

1.3 Les propriétaires

Le taux de propriétaires correspond à la proportion des individus s'étant déclarés propriétaires d'une entreprise enregistrée ou incorporée. Pour Laval, ce taux s'est établi à 6,6 % en 2018, tout juste au-dessus du taux pour le RdQ établi à 6,3 % la même année, mais cette différence n'est pas significative.

Il est important de mentionner qu'un **changement de méthodologie** en 2015 sur la mesure du taux de propriétaires a fortement limité la possibilité de comparer les résultats entre 2014 et 2018 : la nouvelle mesure ne prend en compte que les travailleurs autonomes enregistrés, ceux n'étant pas enregistrés étant désormais exclus de la mesure de l'*Indice*.



Graphique 4 Propriétaires d'entreprise¹⁰ – région de Laval et reste du Québec, population adulte et différents groupes d'âge (décembre 2018)

Par groupe d'âge, les différences de taux entre Laval et le RdQ n'apparaissent pas significatives. Cependant, les propriétaires de Laval semblent un peu plus concentrés parmi le groupe d'âge des jeunes : le taux de propriétaires des 18-34 ans est de 4,9 % à Laval alors que la moyenne se situe à 3,8 % pour le RdQ; pour le groupe des 35 à 49 ans, les taux sont de 9,5 % et 7,8 % respectivement.

Par ailleurs, si les différences sont faibles, les données suggèrent tout de même des entrées récentes plus importantes à Laval que dans le RdQ, ce qui va dans le sens d'un dynamisme croissant, observé au cours des dernières années sur le terrain de l'écosystème entrepreneurial de la région. Ainsi, 13,7 % des propriétaires de Laval le sont devenus durant la dernière année, contre 10,9 % dans le RdQ (section 2).

Malgré ce dynamisme, et conformément aux autres indicateurs de base, le taux de propriétaires pour les femmes reste plus faible à Laval que dans l'ensemble du Québec (5,0 % contre 5,2 % respectivement), alors que les hommes enregistrent un taux plus élevé (8,3 % contre 7,5 %). Ces taux signifient qu'à Laval, il y a environ 60 femmes propriétaires pour 100 hommes, tandis que dans le reste du Québec, ce rapport est de 70 femmes pour 100 hommes. Les différences restent faibles, mais, compte tenu des taux de démarches et d'intention selon le sexe, une meilleure représentativité des femmes parmi les entrepreneurs lavallois peut rester ardue.

¹⁰ * Depuis le changement de méthodologie en 2015, seules les personnes propriétaires d'une entreprise incorporée ou enregistrée sont pris en compte, celles qui n'ont pas fait cette démarche administrative n'étant plus considérées comme des propriétaires. Ce changement a été introduit notamment pour les fins d'une plus grande comparabilité avec différentes mesures internationales.

Retenons que...

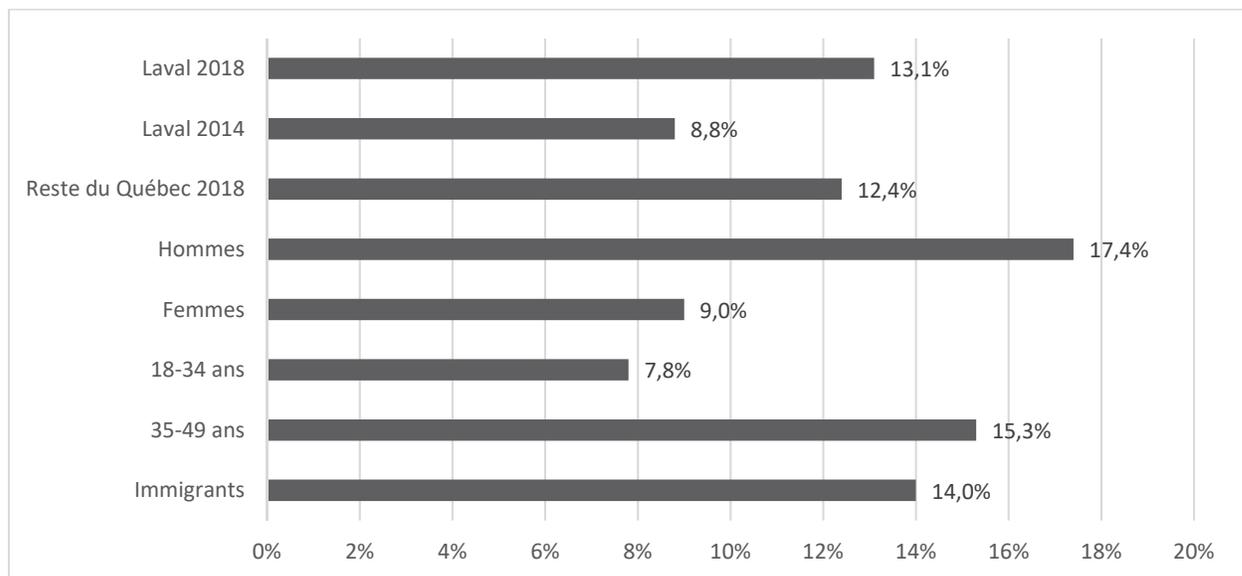
Le taux des propriétaires de Laval est similaire à celui de la moyenne du reste du Québec.

Les propriétaires résidant à Laval sont légèrement plus jeunes que dans le reste du Québec; ils sont aussi plus nombreux parmi les hommes.

1.4 Les fermetures

Le taux de fermeture est mesuré par la proportion des individus habitant actuellement le territoire et ayant fermé, au moins une fois durant leur vie, une entreprise dont ils ont été propriétaires. La vente ou la cessation n'est pas comprise parmi les fermetures.

À 13,1 % en 2018, le taux de fermeture pour la région de Laval est un peu plus élevé que celui du reste du Québec (12,4 %). Par contre, et comme dans les autres régions, le taux de fermeture a augmenté de manière importante depuis 2014, année où il se situait à 8,8 %. La hausse des fermetures est notamment à lier avec une activité entrepreneuriale plus dynamique et plus intense¹¹, tel que l'*Indice entrepreneurial québécois* l'a démontré au fil des dix dernières années. C'est également ce qui expliquerait le taux de fermeture plus élevé chez les hommes plutôt que chez les femmes, la présence des hommes dans la chaîne entrepreneuriale étant plus importante.



Graphique 5 Pourcentage de la population ayant déjà fermé une entreprise au cours de sa vie – région de Laval et reste du Québec, population adulte et différents groupes d'âge (décembre 2018)

¹¹ Statistiquement, la corrélation entre le nombre d'entrées et de sorties d'entreprises est positive, et ce, quel que soit le pays ou l'économie observés.

Si les taux globaux de fermeture de Laval et du RdQ sont relativement similaires, l'écart pour le groupe d'âge des 35-49 ans est particulièrement élevé, même si les données ne permettent pas de statuer sur une différence statistiquement significative : il se situe à 15,3 % pour Laval et à 10,4 % pour le RdQ. Cette différence pourrait par exemple suggérer une fréquence des échecs plus importante pour les nouveaux entrepreneurs de ce groupe d'âge, après une courte expérience entrepreneuriale, ou encore une sortie des entrepreneurs en faveur d'emplois bien rémunérés, considérant les conditions récentes particulièrement favorables sur le marché du travail.

Retenons que...

Le taux de fermetures, en croissance par rapport à 2014, est similaire à celui observé dans le reste de la province et en lien avec la dynamique entrepreneuriale plus marquée.

2. REGARD SUR LES QUATRE ÉTAPES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL

Cette section présente les besoins, les attitudes et les comportements des Lavallois engagés dans l'une des quatre étapes du processus entrepreneurial (intentions, démarches, propriétaires et fermetures). Les résultats pour l'année 2018 sont comparés avec ceux de l'année 2014 ainsi qu'avec les moyennes de 2018 pour le reste du Québec. Une attention particulière est accordée aux jeunes (18 à 34 ans), la majorité des individus ayant exprimé leur intention de se lancer en affaires se trouvant dans cette catégorie d'âge.

2.1 Portrait des Lavallois ayant l'intention de se lancer en affaires

Le taux d'intention de se lancer en affaires, en créant une nouvelle entreprise ou en reprenant une entreprise existante est, pour Laval, globalement supérieur à celui du RdQ. Ce résultat est plutôt encourageant quant au renouvellement des propriétaires, car la moyenne pour l'ensemble du Québec est déjà relativement élevée. Naturellement, l'enjeu se trouve dans les conditions favorisant le passage des intentions aux démarches.

Cette section propose ainsi l'examen de diverses caractéristiques des personnes ayant l'intention de se lancer en affaires, notamment en ce qui a trait aux motivations, à différentes considérations sociodémographiques ou encore aux obstacles perçus.

Provenance d'une famille en affaires

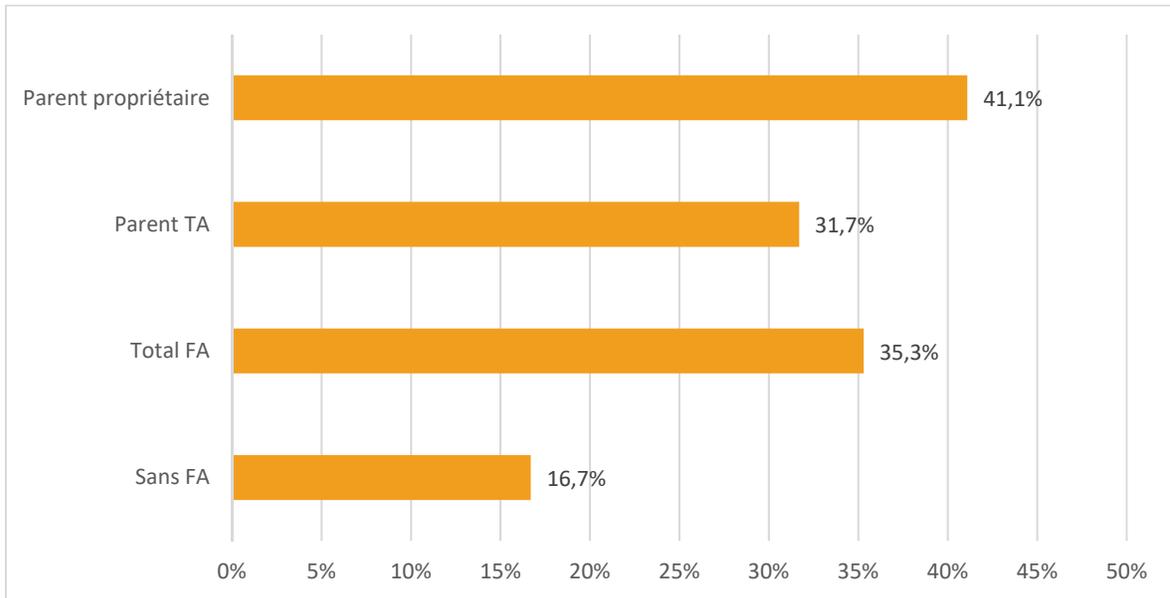
Le fait d'avoir au moins un de ses parents avec une expérience en affaires multiplie environ par deux la probabilité qu'un individu s'engage dans un projet entrepreneurial¹². Selon la littérature, la provenance d'une famille en affaires est reconnue comme un avantage évident et qui s'explique notamment par une familiarisation précoce avec le monde des affaires¹³, l'éducation particulière que pourraient donner des parents entrepreneurs à leurs enfants¹⁴, l'influence positive d'un modèle d'entrepreneur ou encore une capacité de mieux évaluer le risque entrepreneurial. Si le maintien dans le giron familial de l'entreprise existante compte, la familiarisation avec les affaires apparaît comme le facteur le plus important dans la formation des intentions d'entreprendre. En effet, les personnes provenant d'une famille en affaires privilégient, elles aussi, la création d'une nouvelle entreprise, face à la possibilité de reprendre l'entreprise familiale.

¹² *Indice entrepreneurial québécois 2015.*

¹³ Stavrou et Swiercz, 1999.

¹⁴ Van Auken et collab., 2006.

Parmi les répondants de Laval, 28,1 % ont affirmé qu'au moins un de leurs parents est ou a été travailleur autonome (« Parent TA ») ou propriétaire d'entreprise avec employés (« Parent propriétaire »). Ce taux est inférieur à la moyenne québécoise (33,3 %), ce qui n'empêche cependant pas Laval d'afficher un taux d'intention élevé (21,7 % contre 19,4 % pour le RdQ).



Graphique 6 Taux d'intention de se lancer en affaires selon l'expérience familiale, Laval (décembre 2018)

Cet écart favorable à Laval s'explique notamment par le fait que le taux d'intention des Lavallois provenant d'une famille en affaires (« FA ») est plus élevé que pour leurs correspondants du reste du Québec (35,3 % contre 29,7 % pour le RdQ), tandis que dans le cas de ceux sans une telle expérience familiale, ces taux sont à des niveaux relativement similaires (16,7 % contre 16,5 % pour le RdQ). Il s'agit ici d'une « compensation » pour la présence moins nombreuse, à Laval que dans le RdQ, des propriétaires provenant d'une famille en affaires et qui explique mathématiquement une source principale du taux plus élevé d'intention.

Retenons que...

Comme ailleurs au Québec, provenir d'une famille avec expérience en affaires augmente considérablement la probabilité de développer des intentions entrepreneuriales.

Le pourcentage des Lavallois provenant d'une famille en affaires apparaît nettement plus élevé (35,3 %) que dans le reste du Québec (29,7 %).

Statut professionnel et niveau d'études

Comme ailleurs au Québec, les Lavallois qui sont déjà travailleurs autonomes ou propriétaires d'une entreprise avec employés sont plus enclins à vouloir réitérer l'expérience en rachetant une entreprise ou en créant une nouvelle : ils sont autant que 53,9 % à l'avoir mentionné. Comme dans le cas des individus disposant d'une expérience de famille en affaires, ceux étant déjà entrepreneurs bénéficient de l'avantage d'une première immersion, d'une avancée en matière de ressources matérielles, en matière de savoir ou encore sur le plan des relations d'affaires et commerciales.

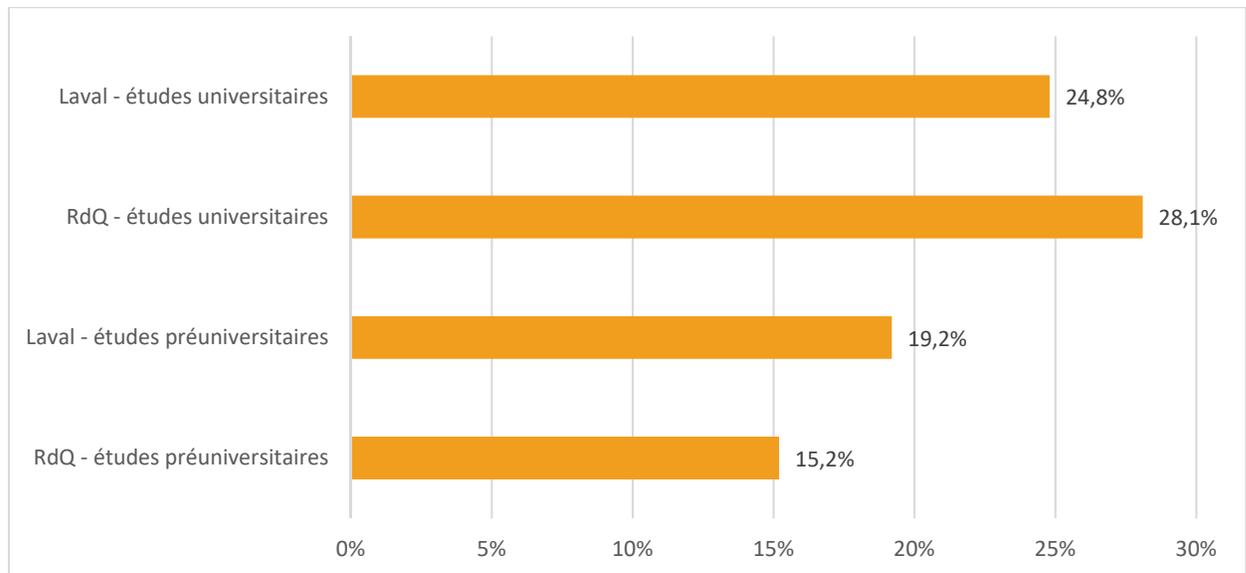
Du côté des répondants dont le statut est employé à temps plein, les intentions d'entreprendre s'élèvent à 28,1 % (environ 30 % pour les moins de 45 ans). Le taux apparaît plus faible pour ceux qui travaillent à temps partiel (20,0 %) ou pour les personnes sans emploi (19,4 %).

Le niveau d'études a une influence assez évidente sur le taux d'intention¹⁵. Les taux d'intention apparaissent plus élevés parmi les diplômés universitaires (24,8 %) plutôt que chez les diplômés préuniversitaires (19,2 %). On notera néanmoins que si pour le reste du Québec les intentions sont bien plus élevées chez les universitaires que chez les préuniversitaires (un écart de 12,9 points de pourcentage), Laval montre moins de disparités entre les deux catégories (un écart de 5,6 points de pourcentage). Pour expliquer cette particularité, il faut prendre en considération que les jeunes lavallois, qui représentent plus de la moitié des personnes avec des intentions, représentent aussi près du deux tiers des personnes sans (encore) un diplôme universitaire et avec de telles intentions. Aussi, 41,0 % de ce groupe sont actuellement aux études, quel que soit le niveau actuel des études. Ainsi, il apparaît que les intentions sont en lien avec la formation préuniversitaire de ces jeunes, à la suite des efforts probablement davantage consentis dans les milieux collégiaux et les écoles professionnelles au niveau des programmes entrepreneuriaux de la région.

Parmi les non-propriétaires, les personnes poursuivant des études affichent également un taux d'intention plutôt élevé : ils sont autant que 56,9 % pour les étudiants à temps partiel et 39,1 % pour les étudiants à temps plein. L'écart plus faible que les taux d'intention selon le niveau d'études par rapport à celui observé dans le reste du Québec pourrait avoir une origine dans une

¹⁵ Le lien entre le niveau d'étude et les intentions d'entrepreneurs a été montré dans *l'Indice entrepreneurial québécois 2018* : les études universitaires semblent de plus en plus nécessaires à une connaissance de base en gestion, au développement des autres compétences jugées essentielles, à l'établissement de réseaux de contacts pour la confrontation des idées et l'accès à des occasions d'affaires.

meilleure présence et une meilleure efficacité des programmes entrepreneuriaux dans le milieu préuniversitaire de la région.

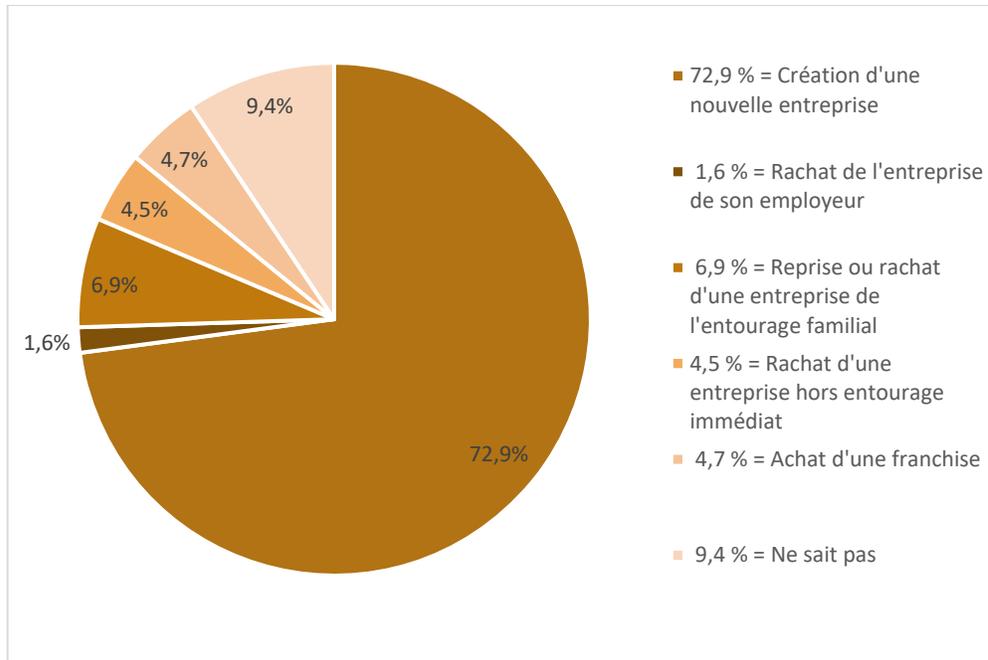


Graphique 7 Taux d'intention de se lancer en affaires selon le niveau d'études, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

La création d'une nouvelle entreprise reste le choix privilégié pour se lancer en affaires

Parmi les Lavallois ayant manifesté en 2018 l'intention d'entreprendre, 72,9 % envisagent la création d'une nouvelle entreprise (contre 69,6 % en 2014). Ce taux d'intention est légèrement supérieur à ce qui est observé pour l'ensemble du Québec en 2018 (69,0 %).

- La préférence pour une nouvelle entreprise est aussi très marquée chez les individus provenant d'une famille en affaires. Ils sont 74,5 % à le souhaiter, alors que seulement 12,9 % envisagent la reprise de l'entreprise familiale.
- La création d'une nouvelle entreprise est davantage préférée chez les femmes (76,4 %) que chez les hommes (70,5 %).
- Une différence est aussi notable selon le niveau d'étude : 78,0 % des diplômés universitaires choisissent la création d'une nouvelle entreprise, contre 68,0 % pour les autres.



Graphique 8 Taux d'intention de se lancer en affaires selon les modalités d'entrée, Laval (décembre 2018)

Retenons que...

La création d'une nouvelle entreprise, avec un taux de 72,9 %, est la première option parmi les individus souhaitant se lancer en affaires, quelle que soit leur catégorie.

Motivations : l'accomplissement personnel garde la première place

Globalement, l'accomplissement personnel à Laval, comme dans le reste du Québec, est la principale motivation mentionnée par les personnes exprimant l'intention de se lancer en affaires, comme les données du tableau 1 ci-dessous le montrent. Exprimées sur une échelle Likert à cinq niveaux¹⁶, les motivations sont nuancées selon la catégorie des répondants :

- L'accomplissement personnel est plus important pour les femmes (4,53) que pour les hommes (4,38), ces derniers plaçant la possibilité d'augmenter leurs revenus (4,41) à la première place de leur motivation.
- Les immigrants se démarquent dans leurs motivations avec le souhait de gagner beaucoup d'argent (4,13 contre 3,77 pour les natifs) et celui d'arriver à une meilleure position dans la société (3,98 contre 3,47 pour les natifs).

¹⁶ La méthodologie permettant de classer l'importance des motivations a été modifiée en 2014. Seule une lecture sur l'ordre des motivations est jugée fiable. Le calcul d'une moyenne sur 5 prend en compte la dispersion et se base sur l'échelle suivante : 1 = Totalemment en désaccord; 2 = Plutôt en désaccord; 3 = Ni en accord ni en désaccord; 4 = Plutôt en accord; 5 = Totalemment en accord.

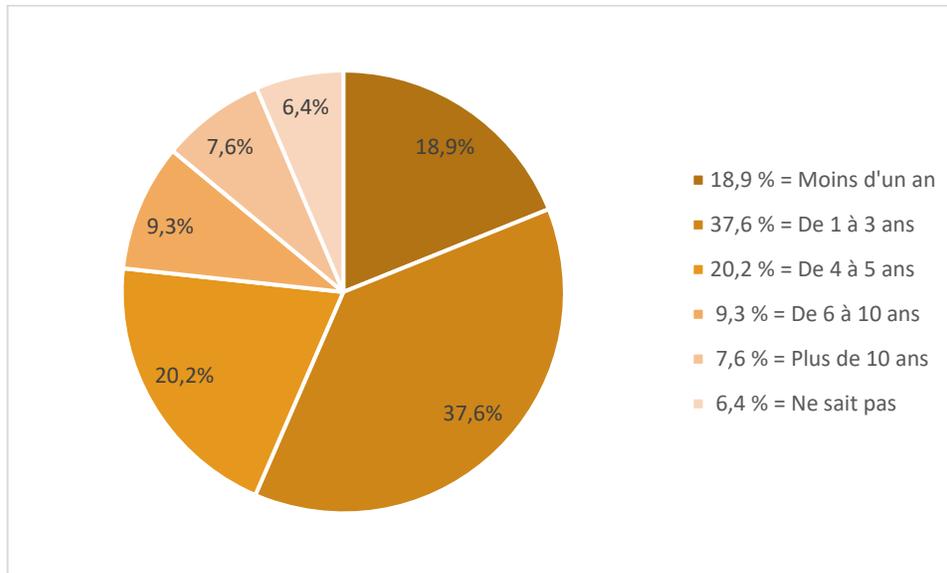
- Le besoin d'avoir un revenu suffisant pour survivre, une motivation spécifique à l'entrepreneuriat de nécessité, ressort davantage chez les individus dont le diplôme est préuniversitaire (3,93 contre 3,69 pour les diplômés universitaires).
- Les jeunes de 18 à 34 ans accordent plus d'importance à l'accomplissement personnel et au rôle du modèle (3,93 et 3,55 respectivement) que le groupe des 35 à 49 ans (3,79 et 3,00 respectivement). Cela rappelle l'importance de multiplier les contacts des jeunes avec de tels modèles de chefs d'entreprise pour forger chez les jeunes leur désir d'entreprendre. L'importance d'un tel contact est également révélée chez les individus issus d'une famille en affaires et pour qui la motivation provenant du modèle d'un entrepreneur (3,56) est plus forte que pour ceux qui n'ont pas d'expérience familiale en entrepreneuriat (3,09) et aussi plus importante que la motivation provenant de la continuité de la tradition familiale (2,35). Ce dernier aspect renforce l'idée que c'est plutôt l'esprit entrepreneurial qui est transmis à travers les générations que l'entreprise.

Motivation	Moyenne sur 5	Totalement en accord (%)	Hommes	Femmes
Désir d'accomplissement personnel, réaliser un rêve, une passion	4,44	55,9 %	4,38	4,53
Augmenter les revenus	4,34	49,3 %	4,41	4,23
Exploiter une bonne idée d'affaires	4,34	44,6 %	4,39	4,25
Être en contrôle de sa vie	4,27	50,0 %	4,31	4,21
Le besoin d'indépendance (de ne pas avoir un patron)	4,24	44,3 %	4,16	4,37
Faire quelque chose d'utile pour la société	3,97	29,9 %	4,06	3,85
Gagner beaucoup d'argent	3,93	31,6 %	4,00	3,82
Mieux concilier travail et famille	3,91	34,8 %	3,79	4,08
Besoin d'avoir un revenu suffisant pour survivre	3,87	37,7 %	3,83	3,93
Arriver à une meilleure position dans la société	3,69	32,2 %	3,68	3,69
Revenus insuffisants à la retraite	3,40	20,3 %	3,53	3,24
Suivre l'exemple d'une personne connue	3,29	23,1 %	3,44	3,06
Pour se lancer en affaires avec son conjoint/sa conjointe	3,10	19,9 %	3,21	2,94
Difficultés de faire imposer ses idées autrement	2,94	11,0 %	2,92	2,96
Insatisfaction avec son ancien emploi	2,89	7,9 %	2,86	2,94
Continuer la tradition familiale	2,43	4,7 %	2,55	2,26

Tableau 1 Motivations de création/reprise d'une entreprise chez les individus ayant l'intention de se lancer en affaires, Laval (décembre 2018)

Ancienneté des intentions d'entreprendre et horizon de démarrage

Ce qui est ici nommé l'« ancienneté des intentions », c'est-à-dire le temps qui s'est approximativement écoulé depuis la formation d'une intention ferme de se lancer en affaires, peut nous renseigner sur le dynamisme entrepreneurial de la région. Une proportion de 56,5 % des Lavallois souhaitant entreprendre affirme que leurs intentions sont survenues au cours des trois dernières années, une proportion similaire à ce qui est observé dans l'ensemble du Québec (« NSP » = ne sait pas).



Graphique 9 Ancienneté des intentions de se lancer en affaires, Laval (décembre 2018)

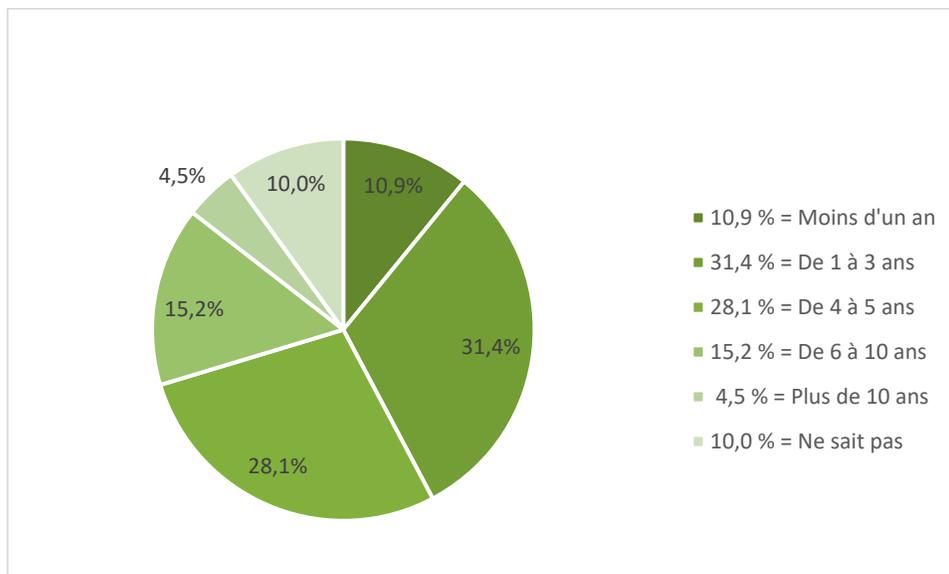
Ce délai de trois ans, pour une majorité de répondants, signale un rythme a priori assez raisonnable pour rester propice au dynamisme entrepreneurial. Sauf exception, cette même majorité concerne la plupart des groupes d'individus :

- 63 % des jeunes ont « formé » leurs intentions entrepreneuriales au cours des trois dernières années; 23,5 % depuis moins d'un an seulement.
- 63 % des femmes ont également « formé » leurs intentions entrepreneuriales au cours des trois dernières années, une proportion qui laisse espérer une meilleure représentation de l'entrepreneuriat féminin à Laval (si ces intentions se concrétisent en réelles démarches).
- Les données révèlent que les intentions des personnes natives sont largement plus récentes que celles des immigrants : l'ancienneté des intentions est limitée à trois ans pour 67,3 % des natifs, contre 42,4 % pour les immigrants. La croissance particulière au cours des dernières années du taux global des intentions entrepreneuriales à Laval trouve donc possiblement une explication dans l'évolution particulière des intentions de la

population native, alors que dans le reste du Québec la contribution récente des immigrants est plus importante (64,9 %) que celle des natifs (49,5 %). Ces tendances divergentes suggèrent que l'entrepreneuriat d'opportunité est très envisagé par les Lavallois natifs, ils se forment de telles intentions majoritairement dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre.

- Les diplômés universitaires de Laval présentent également des intentions entrepreneuriales relativement récentes : 64,4 % les ont formées au cours des trois dernières années.

Si les intentions sont relativement récentes, les perspectives pour passer à l'étape des démarches sont moins claires. Parmi les individus se situant à l'étape des intentions : seulement 11,4 % espèrent commencer les démarches au cours de l'année suivante et pratiquement la moitié (49,4 %) n'est pas en mesure de l'estimer ou n'espère aucune première démarche avant quatre ans. Ces taux sont similaires pour la moyenne québécoise.



Graphique 10 Horizon temporel avant de devenir propriétaire d'une entreprise opérationnelle, pour les personnes avec des intentions de se lancer en affaires, Laval (décembre 2018)

En ce qui concerne le passage au statut de propriétaire d'une entreprise opérationnelle, seulement 10,9 % pensent pouvoir le devenir en moins d'un an. Plus prudents, 42,3 % pensent accéder à ce statut dans l'espace des trois prochaines années (une proportion en baisse par rapport au taux de 49,0 % observé en 2014).

- Les hommes estiment plus souvent que les femmes la possibilité de devenir propriétaires de leurs entreprises dans un horizon de 3 ans (46,5 % contre 36,1 %).

- L'âge joue un rôle important. Plus il est avancé, plus les individus avec des intentions estiment une possession plus rapide de leur entreprise : ainsi, les jeunes semblent repousser plus souvent la date probable d'entrée à plus de trois ans¹⁷ (63,0 % pour les 18-34 ans, 59,5 % pour les 35 à 49 ans et 25,2 % pour les 50 à 64 ans).
- Contrairement à ce qu'on a pu observer à Montréal, en 2017, où se situe d'ailleurs une forte concentration de la population immigrante installée au Québec, les immigrants résidant à Laval (43,7 %) n'apparaissent pas significativement plus pressés que les natifs (41,3 %) pour devenir propriétaires au cours des trois prochaines années. Il est possible que le statut socioprofessionnel relativement semblable à Laval entre les immigrants et les natifs, notamment en ce qui concerne le taux d'emploi à temps plein et la distribution des revenus, expliquent cette différence avec la métropole où la pression financière pourrait s'avérer plus importante pour les résidents immigrants.

Obstacles perçus à l'étape les démarches

Comme en 2014, le manque d'argent reste en 2018 l'obstacle¹⁸ le plus fréquemment mentionné pour passer à l'étape des démarches : cet obstacle est mentionné par 37,6 % des répondants, une proportion qui reste cependant inférieure à celle observée pour le reste du Québec (54,1 %).

Principaux obstacles	Fréquence
Le manque d'argent/de fonds/de financement	37,6 %
Ne sait pas	15,4 %
Manque de temps/trop occupé (sans précision)	13,3 %
Encore aux études	12,5 %
Des enfants à charge/situation familiale	8,7 %
Pas (encore) les connaissances nécessaires	8,1 %
Manque d'expérience	4,8 %

Tableau 2 Principaux obstacles au passage à l'étape des démarches chez les individus ayant l'intention de se lancer en affaires, Laval (décembre 2018)

Il faut néanmoins préciser que les obstacles mentionnés sont aussi de l'ordre de la perception. Le manque d'argent est donc non seulement en lien avec les réalités économiques et les besoins en capitaux propres au projet entrepreneurial, mais aussi avec l'idée que les individus ont, eux-mêmes, quant à leurs capacités d'accéder aux ressources qu'ils jugent nécessaires au démarrage.

¹⁷ Pour déterminer le taux des personnes de chaque groupe d'âge estimant une entrée dans les trois prochaines années, il faut soustraire la valeur pour ceux qui estiment le faire dans plus de trois ans du 100 %.

¹⁸ Les obstacles mentionnés par moins de 4 % des répondants ne sont pas indiqués.

Certaines catégories d'individus identifient davantage le manque d'argent parmi les obstacles : les femmes (40,6 % contre 35,6 % pour les hommes), les immigrants (40,8 % contre 35,2 % pour les natifs), ceux provenant d'une famille en affaires (42,9 % contre 29,9 % pour les autres) et les diplômés universitaires (42,7 % contre 32,7 % pour les diplômés préuniversitaires).

Si pour l'ensemble du Québec les jeunes indiquent cet obstacle dans une proportion supérieure à celle des autres groupes d'âge, Laval se distingue avec une première place réservée aux 35 à 49 ans qui indiquent encore plus souvent que le manque d'argent est un réel obstacle (42,6 %, contre 36,7 % pour les 18-34 ans et 29,5 % pour les 50 ans et plus), ce qui doit être expliqué par des projets demandant plus de ressources.

On notera la fréquence relativement importante des mentions « Ne sait pas » (environ 1 personne sur 6), signalant des intentions qui ne sont pas encore pleinement cristallisées.

Des intentions aux démarches : les éléments déclencheurs

Le chemin s'avère assez long entre la formation des intentions et le début des opérations de l'entreprise¹⁹ : près de la moitié (49,4 %) des personnes manifestant l'intention d'entreprendre ne pensent pas passer à l'étape des démarches durant les trois prochaines années.

Faciliter le cheminement entrepreneurial peut donc s'avérer déterminant au dynamisme économique local. Le tableau 3 présente les éléments déclencheurs à privilégier pour accélérer le passage des intentions aux démarches.

- La motivation personnelle de passer à l'action, la compétence et l'expérience ainsi que l'accès à l'information nécessaire au démarrage sont les trois premiers facteurs déclencheurs.
- On notera que les valeurs moyennes pour les résidents de Laval sont globalement supérieures à celles du reste du Québec, avec un écart remarquable pour la présence d'un mentor ou encore un passage à l'action à la suite d'un changement dans le contexte économique. L'importance de ce dernier élément suggère que bon nombre des individus à cette étape sont relativement satisfaits avec leur situation économique et ne ressentent pas une pression économique de passer rapidement à l'action.

¹⁹ L'*Indice entrepreneurial québécois 2018* met en évidence le nombre moyen d'années nécessaires pour accéder à l'étape de la propriété à l'échelle du Québec. Les temps estimés pour Laval sont similaires.

Éléments déclencheurs ²⁰ pour les démarches entrepreneuriales	Laval	RdQ
La motivation personnelle à passer à l'action	4,43	4,43
L'augmentation des compétences/expérience	4,38	4,24
L'information sur le démarrage d'entreprises	4,34	4,19
Une occasion d'affaires	4,33	4,23
Le soutien de l'entourage	4,30	4,10
L'accompagnement d'un conseiller	4,18	3,98
La présence d'un mentor	4,16	3,89
L'aide gouvernementale/le financement public	4,12	4,16
L'aide aux entreprises/le financement privé	4,12	4,16
La situation familiale (enfants, santé, etc.)	4,09	3,99
Le changement dans le contexte économique	4,05	3,79
Un partenaire d'affaires	3,91	3,75
L'information sur des entreprises existantes	3,82	3,74
La perte de son emploi	3,55	3,54
Finir les études en cours	3,53	3,36

Tableau 3 Principaux éléments déclencheurs pour passer à l'étape des démarches entrepreneuriales, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

On retiendra les distinctions suivantes par sous-groupe :

- Les hommes passent aux démarches d'abord sous l'effet d'une occasion d'affaires identifiée (4,41 contre 4,20 pour les femmes) et par la motivation personnelle (4,40 contre 4,47 pour les femmes).
- L'information concernant le démarrage des entreprises apparaît plus importante pour les femmes (4,41) que pour les hommes (4,30). Les femmes accordent une importance particulière au soutien de leur entourage (4,43 pour les femmes et 4,20 pour les hommes).
- Les immigrants ressentent moins la situation familiale (enfants, santé, etc.) en tant qu'obstacle pour passer aux démarches que les natifs (3,81 contre 4,23). Par contre, ils sont plus sensibles au soutien de l'entourage (4,42 contre 4,19 pour les natifs), aspect qui semble davantage leur manquer comparativement aux individus nés au Canada.
- Par rapport aux jeunes de 18 à 34 ans, le groupe d'âge des 35-49 ans mentionne davantage parmi les déclencheurs l'aide gouvernementale (4,31 contre 4,00 pour les jeunes), ainsi que l'aide privé aux entreprises (4,43 contre 3,96 pour les jeunes). Il est

²⁰ Pour mesurer l'importance de chaque élément déclencheur, une échelle Likert à 4 niveaux a été utilisée (5 = Très important, 4 = Assez important, 3 = Peu important, 2 = Pas de tout important). Les valeurs de 2 à 5 ont été utilisées pour avoir dans les deux cas la valeur maximale de 5 et donc faciliter la comparaison lorsque voulue.

possible que ces écarts soient expliqués par la disponibilité plus grande de programmes d'aide à l'entrepreneuriat spécifiquement dédiés aux jeunes.

Le rôle des cours en entrepreneuriat dans la formation des intentions

La multiplication de l'offre de cours en entrepreneuriat dans le courant de la dernière décennie a certainement joué un rôle important dans la croissance des intentions, et Laval ne semble pas faire exception. En effet, 35,5 % des répondants à cette étape affirment avoir suivi au moins un cours en entrepreneuriat (22,9 % pour l'ensemble des Lavallois de l'échantillon).

On peut reconnaître les cours en entrepreneuriat comme une source d'information importante pour développer l'idée entrepreneuriale initiale. Parmi les individus ayant suivi de tels cours, 66,5 % avaient déjà formulé leurs intentions avant même d'en avoir commencé un, ce qui suggère que près d'un tiers des intentions sont possiblement « formées » pendant le suivi d'un cours. Ce taux déjà appréciable grimpe à 79,1 % pour les personnes de 35 à 49 ans et même à 89,8 % pour les femmes de ce groupe d'âge! Ces aspects suggèrent une double utilité des cours en entrepreneuriat, une pour stimuler la création des idées entrepreneuriales, particulièrement dans le cas des jeunes, et une autre, de validation et de développement de l'idée entrepreneuriale dans un cadre plus formel, aspect très important dans le cas du groupe de 35 à 49 ans.

Retenons que...

Le taux d'intention d'entreprendre sur le territoire de Laval est très élevé, atteignant 21,7 % pour l'ensemble de la population adulte lavalloise: il est supérieur au reste du Québec (19,4 %) et nettement en hausse par rapport à 2014, alors qu'il s'établissait à 16,6 % à Laval.

La volonté de créer une nouvelle entreprise reste la modalité d'entrée la plus importante, même pour les personnes issues d'une famille en affaires.

À Laval, les motivations pour entreprendre sont principalement liées à un entrepreneuriat d'opportunité.

Le principal obstacle perçu pour passer des intentions aux démarches se trouve dans l'insuffisance du financement tandis que la motivation personnelle apparaît comme le principal élément déclencheur.

Les cours en entrepreneuriat constituent une source d'informations importante pour faire transformer une idée dans un projet entrepreneurial et pour avancer dans ce projet entrepreneurial, spécialement pour les personnes de 35 à 49 ans. Mais ces cours représentent aussi le milieu où l'idée entrepreneuriale émerge, les suivre incite pratiquement les individus à générer des telles idées. C'est le cas pour un tiers des personnes à l'étape des intentions (surtout des jeunes).

2.2 Caractéristiques des démarcheurs

Le taux des démarches entrepreneuriales pour la région de Laval se situe à 12,6 % et apparaît donc significativement supérieur à celui du reste du Québec qui est évalué pour 2018 à 8,8 %. De plus, Laval a vu son taux de démarches doubler à partir de 2014, année pour laquelle ce taux se limitait à 6,5 %. Si la croissance des démarches est positive sur le plan du dynamisme entrepreneurial, on verra que cette étape a tendance à s'étendre dans la durée avant de déboucher sur le démarrage d'une entreprise en activité.

Avancement des démarches et temps estimé jusqu'au début des activités

L'étape des démarches est par nature complexe et la qualité avec laquelle les démarches sont menées a une influence majeure sur la survie de l'entreprise, en particulier au cours des premières années. La proportion des personnes en démarche et ayant finalisé certaines étapes spécifiques fournit une indication sur leur entrée probable à l'étape de la propriété.

Activité	Avancement Total Laval	Avancement Jeunes Laval	Avancement RdQ
Développer le plan d'affaires	17,6 %	17,9 %	15,8 %
Améliorer des compétences techniques et/ou commerciales	16,7 %	21,4 %	14,9 %
Rechercher ou débiter un accompagnement (<i>coach</i> , mentor, etc.)	12,8 %	13,1 %	15,2 %
Acquérir ou sécuriser des ressources financières	11,1 %	9,7 %	13,6 %
Rechercher des clients (potentiels)	10,6 %	4,0 %	12,3 %
Développer un modèle d'affaires	10,5 %	16,7 %	15,5 %
Développer le réseau de contacts d'affaires	6,8 %	10,0 %	12,3 %

Tableau 4 Taux des démarcheurs ayant pratiquement finalisé certaines activités spécifiques à l'étape des démarches, total et jeunes, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

Dans l'ensemble, les « démarcheurs » de Laval sont juste un peu « en retard » par rapport à ceux du RdQ quant aux niveaux d'avancement dans les différentes activités de préparation au lancement en affaires, avec une proportion moyenne d'avancement de 12,2 %, pour toutes les activités confondues (14,3 % pour le RdQ). Le « retard » le plus important, par rapport au RdQ, est le développement d'un réseau de contacts d'affaires (pratiquement finalisé par seulement 6,8 % des démarcheurs de Laval contre 12,3 % de ceux du RdQ).

Il faut savoir que 50,0 % des « démarcheurs » lavallois n'ont commencé cette étape qu'au cours de la dernière année (à noter, 57,5 % pour les femmes), alors que dans le reste du Québec cette

proportion est réduite à 36,9 %, ce qui justifie le « retard ». Il s'agit d'une bonne nouvelle pour l'écosystème entrepreneurial lavallois, mais Laval doit toutefois s'assurer de pouvoir accueillir autant de nouveaux « démarcheurs ».

À ce 50,0 %, il faut ajouter 35,0 % des « démarcheurs » lavallois qui ont commencé entre un et trois ans auparavant. Ce qui signifie que 85,0 % des démarcheurs le sont devenus depuis moins de trois ans. C'est un taux relativement élevé et qui explique la croissance du taux global de démarches.

Aussi, 28,9 % des Lavallois qui font des démarches pour entreprendre espèrent être opérationnels en moins d'une année et 36,7 % entre un et trois ans. Ces taux sont jugés suffisamment élevés pour envisager le renouvellement du tissu entrepreneurial de la région de Laval.

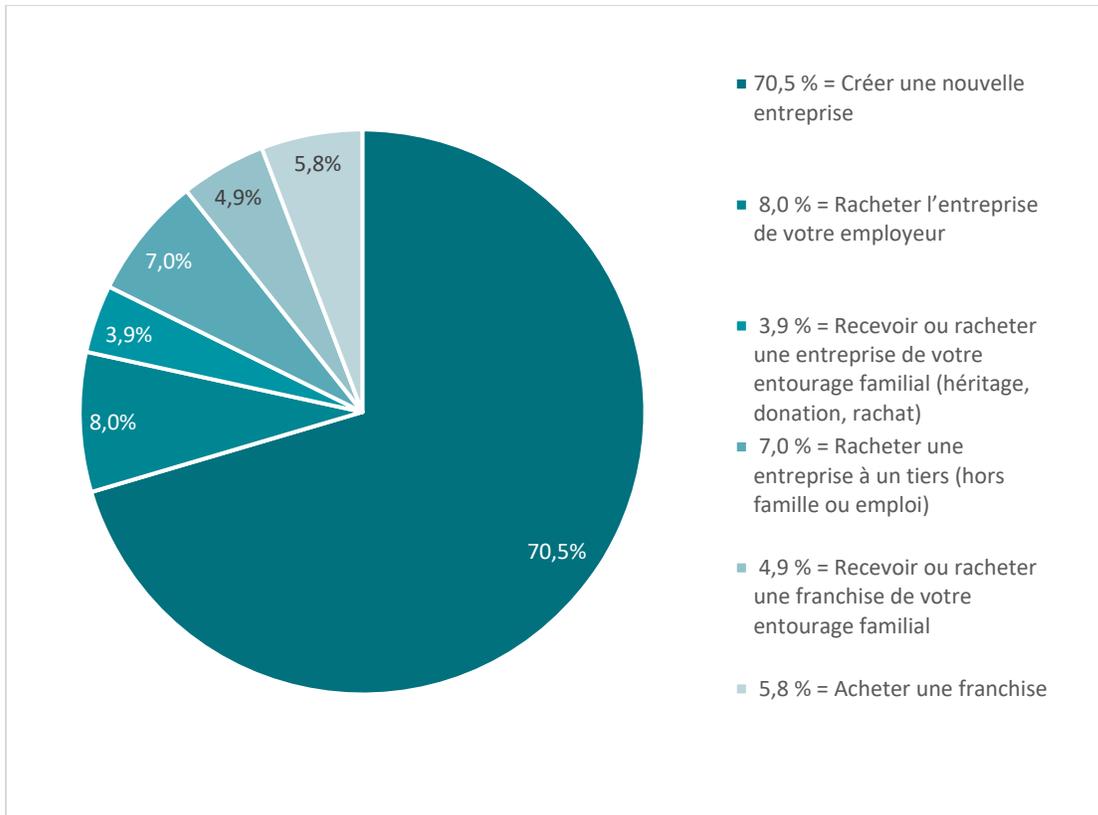
Retenons que...

Le taux de démarches est élevé à Laval, notamment sous l'effet de nombreux nouveaux démarcheurs au cours de la dernière année.

Le bassin relativement important de nouveaux démarcheurs implique aussi davantage d'individus qui n'en sont qu'aux toutes premières étapes de leurs démarches, ce qui ne semble pas empêcher les Lavallois d'envisager un passage assez rapide au stade de la propriété.

Modalité d'entrée : la création d'une nouvelle entreprise reste la première option

La modalité d'entrée la plus fréquente reste la création d'une nouvelle entreprise, avec 70,5 % des répondants qui l'envisagent, une part cependant en baisse, par rapport à 2014 (81,1 %) et inférieure à la valeur observée pour le reste du Québec (72,1 %).



Graphique 11 Choix des répondants à l'étape des démarches quant aux modalités d'entrée en affaires, Laval (décembre 2018)

Il y a donc près d'un tiers (29,5 %) des démarcheurs dont le projet est tourné vers la reprise d'entreprise, toutes formes confondues.

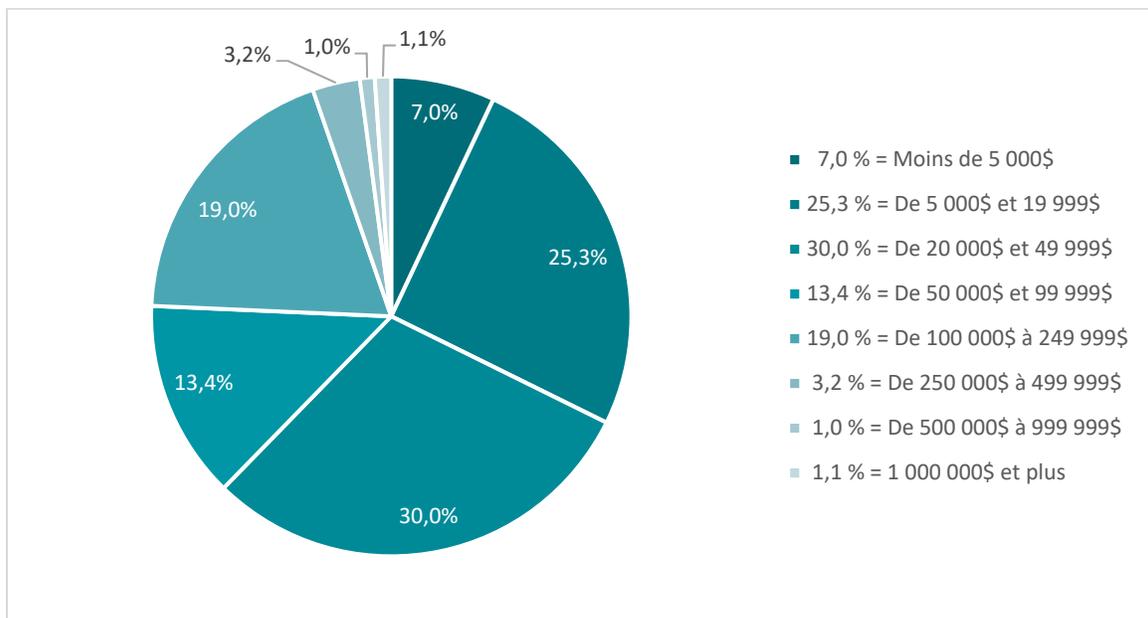
- Par contre, ce choix ne concerne que 13,0 % des femmes, alors que les hommes sont 40,4 % à le privilégier.
- Les taux s'alignent cependant, lorsqu'il s'agit d'une reprise familiale (4,6 % pour les femmes et 3,4 % pour les hommes).
- Le rachat d'une entreprise dans laquelle le démarcheur travaille déjà est choisi par 12,1 % des hommes et seulement 1,7 % des femmes, un écart similaire à celui de la reprise, incluant le rachat d'une franchise familiale²¹ (9,0 % contre 4,0 %) ou l'achat d'une franchise (9,2 % contre 0,5 %).
- Les immigrants se distinguent pour le rachat d'une entreprise à un tiers (11,5 % contre 3,6 % pour les natifs).
- Les diplômés universitaires sont 74,9 % à préférer la création d'une nouvelle entreprise, alors que les diplômés d'études préuniversitaires seront 64,4 % seulement, accordant

²¹ La reprise d'une franchise familiale signifie la reprise d'une franchise ayant appartenu à un membre de la famille.

davantage d'intérêt à la reprise d'une franchise familiale (11,3 % contre seulement 0,2 % pour les diplômés universitaires).

Financement de démarrage

Les « démarcheurs » de Laval semblent vouloir démarrer avec des sommes un peu plus ambitieuses que le reste du Québec. Vouloir démarrer son entreprise avec la somme de 5 000 \$ est le cas de 7 % des « démarcheurs » à Laval, alors que ce taux se situe à 14 % pour la même tranche d'individus dans le reste du Québec. Pour les autres fourchettes, les écarts se réduisent jusqu'à une proportion similaire sur les montants initiaux dépassant les 100 000 \$ et qui concernent environ un quart des entrepreneurs.



Graphique 12 Investissements initiaux requis pour démarrer son entreprise, Laval (décembre 2018)

La distribution des investissements initiaux diffère selon le sexe : les hommes sont respectivement 31,1 % et 27,7 % à financer leur démarrage dans les fourchettes de 5 000 à 19 999 \$ et de 20 000 à 49 999 \$, alors que les femmes sont davantage concentrées dans les fourchettes de 20 000 à 49 999\$ (33,6 %) et de 50 000 à 99 999 \$ (20,5 %). Par contre, les hommes sont mieux représentés au-dessus de la tranche des 100 000 \$ de financement initial (27,3 % contre 19,7 % pour les femmes).

Les personnes ayant fait des études supérieures sont aussi plus nombreuses à recourir à des investissements initiaux au-dessus de 100 000 \$ (34,0 % contre 11,0 % pour les diplômés préuniversitaires). Dans cette tranche supérieure de financement, près de la moitié (48,0 %) des démarcheurs ont entre 50 et 64 ans.

Les sources de financement sont variées, mais les économies personnelles restent la source la plus importante, en particulier pour les natifs (73,2 % contre 53,9 % pour les immigrants) ou pour les jeunes (74,5 %). On notera que les immigrants se tournent largement vers une présence significative (la totalité nécessaire ou une grande partie) du financement participatif avec une proportion de 39,5 %, un niveau bien supérieur à la valeur pour les démarcheurs natifs (19,8 %).

Source de financement	En totalité ou en grande partie
Économies personnelles	64,9 %
Banques ou autres institutions financières	35,6 %
Autres investisseurs	33,3 %
Cartes et/ou marges de crédit personnelles	32,2 %
Famille (conjoint, père, mère, frère ou sœur)	28,6 %
Financement participatif (<i>crowdfunding</i>)	28,1 %
Programmes gouvernementaux	27,4 %
Amis	20,6 %
Financement par l'ancien propriétaire (en cas de reprise/rachat)	19,0 %
Collègues	18,4 %
Héritage	17,4 %

Tableau 5 Les sources de financement à l'étape des démarches, Laval (décembre 2018)

Les obstacles au démarrage

En 2014, le manque d'économies personnelles a été identifié comme le premier obstacle au démarrage. En 2018, les obstacles financiers restent parmi les plus difficiles à contourner, mais, dans le cas de Laval, la réticence à s'endetter pour se lancer en affaires est plus marquée qu'ailleurs au Québec. Cela concerne surtout le groupe d'âge des 35 à 49 ans et les diplômés universitaires, dont les besoins financiers initiaux sont manifestement plus élevés. Les jeunes apparaissent davantage pénalisés dans le démarrage de leur entreprise par des obstacles liés à leurs parcours de vie, les changements inattendus dans la situation familiale ou encore le manque de temps.

Obstacles (très difficiles à contourner) rencontrés lors des démarches	Laval — Total	Laval — Jeunes	RdQ — Total
Endettement encouru pour la réalisation de démarches	23,8 %	14,5 %	13,7 %
Financement public insuffisant ou inadéquat	18,6 %	13,2 %	16,8 %
Le manque de soutien technique (plan financier, étude de marché, etc.)	17,9 %	13,0 %	13,7 %
Complexité administrative, légale ou fiscale	17,5 %	20,6 %	16,4 %
L'absence d'accompagnement d'un entrepreneur d'expérience	15,4 %	12,5 %	11,2 %
Manque de temps	15,0 %	25,9 %	15,1 %
Changements inattendus dans la situation familiale	14,8 %	26,5 %	13,1 %
Manque d'économies personnelles	13,7 %	13,0 %	21,6 %
Le peu de motivation	13,2 %	16,2 %	6,9 %
Le peu de support de l'entourage	10,8 %	8,5 %	16,2 %
Le peu de confiance en soi pour vendre son projet	10,3 %	13,5 %	11,4 %
Faible crédibilité en raison de l'âge (trop jeune/trop vieux)	8,7 %	8,5 %	10,4 %
Financement privé insuffisant ou inadéquat	8,2 %	3,3 %	13,9 %

Tableau 6 Taux des « démarcheurs » ayant perçu certains obstacles comme très difficiles à contourner, total et jeunes, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

La volonté d'innover et de s'internationaliser

Dans la littérature sur l'entrepreneuriat, incluant l'*Indice entrepreneurial québécois*, l'intention de devenir actif à l'international dès l'entrée en activité de l'entreprise apparaît comme un facteur déterminant à la performance future de l'entreprise. À l'étape des démarches, 27,3 % des Lavallois (26,4 % pour le RdQ) veulent que leur future entreprise s'internationalise. On retiendra notamment que les hommes sont plus enclins à miser sur l'international (29,2 %) que les femmes (24,5 %); que les jeunes Lavallois le désirent tout autant (24,5 %) que les jeunes dans le RdQ (24,2 %) et que plus les démarcheurs sont âgés, plus ils orientent leur projet à l'international, possiblement sous l'effet d'une expérience professionnelle confirmée.

Dès l'étape des démarches, 63,1 % des Lavallois affichent la volonté d'investir en innovation dès la première année d'activité et, parfois, avant même le début des opérations. Ce taux pour Laval est nettement supérieur à celui évalué en 2018 pour le RdQ (52,5 %). De plus, il passe de 59,2 % pour les jeunes à 72,1 % pour le groupe des 35 à 49 ans.

Aide sollicitée

À l'étape des démarches, plus de la moitié (51,5 %) des répondants n'a pas encore sollicité de soutien quelconque, du côté des institutions financières, gouvernementales ou d'autres organisations dédiées à l'entrepreneuriat. Cela est aussi à lier avec la forte proportion des

« démarcheurs » qui n'en sont qu'au tout début de leur processus devant les mener jusqu'à la mise en activité de leur entreprise.

L'aide la plus sollicitée est financière, elle concerne 26,1 % des démarcheurs, les immigrants (32,9 %) en étant plus demandeurs que les natifs (21,2 %), ceux ayant fait des études supérieures (33,8 %) bien plus que ceux qui n'en ont pas fait (15,7 %). On notera aussi que seulement un jeune sur six (16,7 %) fait une demande de soutien financier, un ratio bien inférieur à la moyenne.

Le besoin de formation et d'information constitue la seconde demande en importance, avec une fréquence de 23,9 %. Là encore, les immigrants sont davantage représentés (31,5 % contre 18,3 % pour les natifs). Par contre, on aurait pu s'attendre à ce que les jeunes Lavallois manifestent davantage le besoin de formation et d'information : ils ne sont que 13,6 % à le faire. Il est possible que les jeunes soient très optimistes, que ce besoin ait été déjà satisfait ou que, se trouvant majoritairement dans une première phase des démarches, ils n'aient pas réalisé l'ampleur de la tâche. Cet aspect suggère aussi la nécessité que les programmes visant à rendre l'entrepreneuriat plus populaire auprès des jeunes présentent aussi l'importance de la formation et de l'information appropriées pour la poursuite des activités préalables au lancement en affaires.

L'aide technique a été sollicitée par 21,6 % des « démarcheurs », les hommes largement plus que les femmes (24,5 % contre 17,3 %), les natifs bien plus que les immigrants (24,0 % contre 18,4 %). Les « démarcheurs » provenant d'une famille en affaires apparaissent beaucoup plus demandeurs pour ce type spécifique d'aide (27,4 % contre 13,0 % pour les autres), ce qui fait écho au fait que cette catégorie privilégie aussi largement la création d'une nouvelle entreprise, plutôt que la reprise de l'activité familiale.

Retenons que...

Le taux de démarches à Laval est très élevé, à 12,6 %, et sa croissance au cours des dernières années (il était de 6,5 % en 2014) est prometteuse pour la progression à venir du taux de propriétaires à Laval.

Cependant, une majorité de répondants étant nouvellement « démarcheurs », les Lavallois sont encore peu nombreux à avoir accompli les étapes préparatoires essentielles à la mise en activité de leur entreprise. Leur soutien sera d'autant plus important, si l'on souhaite voir les projets entrepreneuriaux se convertir en réelles entreprises.

À Laval, les investissements initiaux se situent globalement autour de la moyenne québécoise, avec une plus forte concentration vers les valeurs moyennes, tandis que moins d'individus que dans le reste du Québec pensent démarrer avec des faibles montants ou des montants très élevés.

Si les projets des « démarcheurs » lavallois se concrétisent, la future génération d'entrepreneurs de la région apparaît ouverte sur les perspectives d'une internationalisation de leurs activités.

2.3 Les propriétaires d'entreprise : perspectives actuelles et futures

Les propriétaires d'entreprise résidents à Laval montrent certaines caractéristiques et révèlent des intentions à court terme intéressantes pour comprendre la dynamique entrepreneuriale particulière de la région.

En 2018, le taux de propriétaires se situe à Laval à 6,6 %, ce qui est légèrement au-dessus de la moyenne du RdQ (6,3 %) ²².

Plus précisément, les propriétaires lavallois d'entreprise sont :

- 60,6 % à avoir embauché au moins un salarié.
- 8,0 % à détenir plus d'une entreprise en activité (8,3 % dans le RdQ). Si les taux de multientrepreneurs sont similaires entre les hommes et les femmes, ils sont nettement différents entre les natifs (10,5 %) et les immigrants (4,7 %).
- 41,4 % issus d'une famille en affaires (contre 46,8 % pour le RdQ). ²³

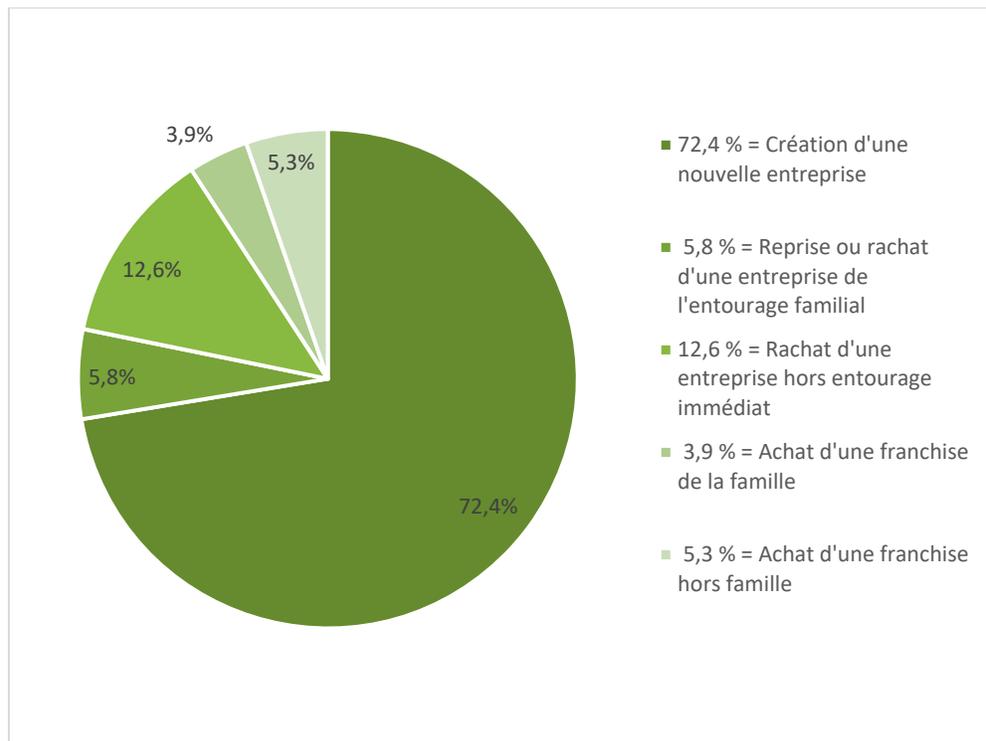
²² La méthodologie de l'*Indice entrepreneurial québécois* ayant changé en 2015 sur la définition des entrepreneurs propriétaires, l'évolution dans le temps ne peut être présentée ici.

²³ On notera que 28,6 % de la population adulte lavalloise indique provenir d'une famille en affaires (comparativement à 33,2 % dans le RdQ) et que provenir d'une famille en affaires augmente d'environ 50 % la probabilité de devenir soi-même entrepreneur.

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

La création d'une nouvelle entreprise a été le choix privilégié pour 72,5 % des répondants, un taux nettement inférieur au 83,4 % pour le RdQ, les Lavallois montrant un attrait particulier pour le rachat d'entreprise à l'extérieur de leur entourage familial ou d'un ancien employeur. C'est en effet le cas pour 12,6 % des propriétaires lavallois (contre 4,7 % des propriétaires du RdQ).

Par ailleurs, la création d'une nouvelle entreprise concerne davantage les femmes (80,3 %) que les hommes (67,4 %), et, contrairement au reste du Québec, davantage les natifs (82,4 %) que les immigrants (59,3 %).

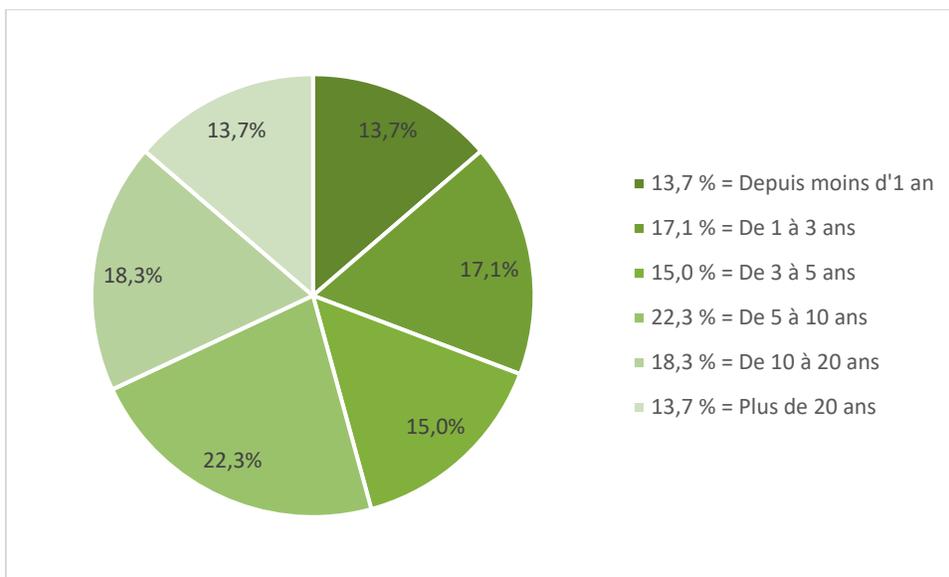


Graphique 13 Modalités d'entrée des actuels propriétaires, Laval (décembre 2018)

Alors que 94,0 % des actuels propriétaires de 50 à 64 ans indiquent avoir créé une nouvelle entreprise, ce n'est le cas que pour 49,9 % des 35 à 49 ans. Cette modalité d'entrée est davantage préférée par la nouvelle génération d'entrepreneurs : les propriétaires de 18-34 ans sont 77,3 % à l'avoir choisie.

Ancienneté des propriétaires d'entreprise

À Laval et en 2018, les nouveaux propriétaires, entrés en affaires depuis moins d'une année²⁴, représentent 13,7 % de l'ensemble des entrepreneurs lavallois. Ce taux, qui peut être considéré comme élevé, s'explique en particulier par les propriétaires immigrants (27,8 % d'entre eux sont devenus propriétaires durant la dernière année, contre seulement 2,9 % pour les natifs). Un écart, également important, est observé pour les propriétaires dont l'ancienneté se situe entre 3 et 5 ans (23,3 % pour les immigrants et 12,3 % pour les natifs). Les entrées les plus récentes sont aussi largement le fait du groupe d'âge des 35-49 ans, 30,7 % d'entre eux étant devenu propriétaires au cours de la dernière année (seulement 13,5 % des moins de 35 ans).



Graphique 14 Ancienneté des actuels propriétaires, Laval (décembre 2018)

La distribution des propriétaires montre que la part la plus significative est celle du groupe d'âge des 50 à 64 ans (37,5 % de l'ensemble des propriétaires d'entreprise lavallois) et de celle des 35 à 49 ans (35,1 %). Avec 18,9 %, les jeunes entrepreneurs de Laval sont cependant mieux représentés qu'ailleurs au Québec (15,4 %), et ce, malgré le fait que les nouvelles entrées ont été plus rares, probablement sous l'effet de l'embellissement du marché du travail. Le taux de démarches très élevé chez les jeunes permet d'envisager une amélioration à moyen terme de leur présence parmi les propriétaires.

²⁴ Le taux d'entrée utilisé dans les statistiques officielles est mesuré en fonction du nombre d'entreprises enregistrées durant une année même si les entreprises ne passent pas le cap de la première année. Ainsi, le taux officiel d'entrée est nécessairement supérieur à celui qui est proposé ici.

Retenons que...

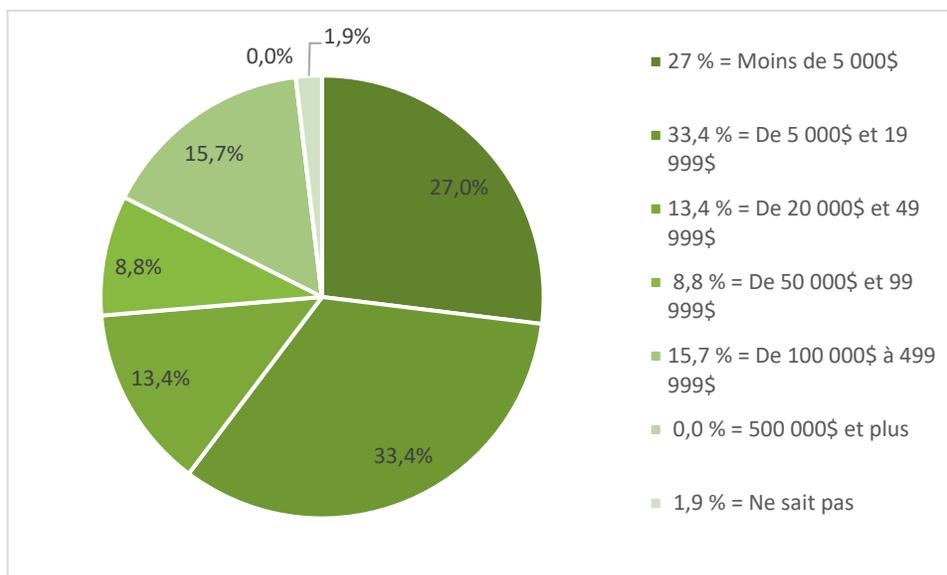
À Laval comme dans le reste du Québec, la création d'une nouvelle entreprise est la principale modalité d'entrée des propriétaires d'entreprise. Toutefois, la reprise d'entreprise s'affiche comme plus importante chez les propriétaires lavallois, qui se différencient des propriétaires du reste du Québec notamment par une plus importante reprise en dehors du milieu familial ou ancien employeur (12,6 % à Laval, contre 4,7 % pour les propriétaires du reste du Québec).

La participation des jeunes à la croissance du taux de propriétaire a ralenti au cours des dernières années, alors que celle du groupe des 35 à 49 ans s'est fait remarquer en 2018.

Plus de la moitié des propriétaires de Laval (54,3 %) se trouve à la tête de leur entreprise depuis plus de 5 ans.

Investissements lors du démarrage

En 2018, les investissements initiaux au démarrage ont été supérieurs à ceux déclarés par les propriétaires dans le RdQ : 60,4 % des propriétaires lavallois ont déclaré avoir investi au démarrage moins de 20 000 \$, alors que le taux est plus élevé dans cette catégorie pour le RdQ (69,4 %). La différence est aussi très évidente pour les investissements de moins de 5 000 \$: 27,0 % à Laval contre 44,9 % pour le RdQ. On notera cependant que les montants initiaux sont clairement inférieurs à ceux qu'envisagent aujourd'hui les actuels « démarcheurs ».



Graphique 15 Investissements initiaux des actuels propriétaires, Laval (décembre 2018)

Les propriétaires immigrants, plus nombreux à reprendre une entreprise existante, semblent davantage se classer²⁵ dans les tranches d'investissement initial plus élevées. C'est également le cas pour les diplômés universitaires.

Alors que 37,5 % des femmes ont eu recours à des investissements initiaux inférieurs à 5 000 \$ (seulement 20,4 % des hommes se classent dans cette catégorie), elles se concentrent aussi dans l'intervalle de 20 000 \$ à 49 999 \$ (pour 22,8 % d'entre elles, contre seulement 7,5 % pour les hommes). Au-dessus de 100 000 \$, on retrouve 11,3 % des femmes et 18,4 % des hommes.

Les entrepreneurs lavallois, relativement moins pressés de partir à la retraite

Les entrepreneurs lavallois n'apparaissent pas préoccupés par leur départ à la retraite :

- 38,1 % d'entre eux n'envisagent pas encore le moment où ils quitteront leurs activités.
- 27,1 % l'envisagent d'ici les 10 prochaines années, une proportion nettement inférieure au RdQ (39,3 %) ²⁶; près de la moitié des propriétaires dans cette catégorie, 44,7 % envisagent l'option d'une fermeture, du fait de la taille de l'entreprise ou du caractère trop personnel de l'activité.
- 6,1 % seulement pensent possible de le faire au cours des trois prochaines années.

Retenons que...

Les investissements initiaux au démarrage sont relativement plus importants à Laval que dans le reste du Québec, mais inférieurs à ce que prévoient les individus à l'étape des démarches, laissant penser qu'une croissance des montants moyens pourrait être observée à moyen terme.

Alors que le départ à la retraite des entrepreneurs est vécu un peu partout comme une inquiétude face au manque de relève, les entrepreneurs à Laval sont globalement plus jeunes accordant à la région un relatif avantage sur le dynamisme entrepreneurial.

2.4 Les fermetures d'entreprise

Le taux de fermetures à Laval est de 13,1 %, légèrement au-dessus de la moyenne pour le RdQ (12,4 %). L'ancienneté des fermetures, la durée de vie des entreprises fermées, les principales raisons de fermetures ainsi que le rapport à l'entrepreneuriat des individus ayant fermé une entreprise font partie des aspects caractérisant le dynamisme entrepreneurial de la région.

²⁵ L'utilisation d'intervalles pour les montants d'investissement ne permet pas de fournir de moyennes.

²⁶ Il y a davantage de jeunes à Laval qui ont indiqué avoir fermé au moins une fois dans leur vie une entreprise que dans le RdQ. Les résultats sur les départs à la retraite envisagés sur le territoire sont naturellement plus faibles. Rappelons que les 18 à 35 ans représentent 18,9 % de l'ensemble des propriétaires lavallois et 15,4 % pour le RdQ, tandis que les 35 à 49 ans occupent respectivement 35,1 % et 30,2 % du total des propriétaires à Laval et dans le RdQ.

Ancienneté des fermetures

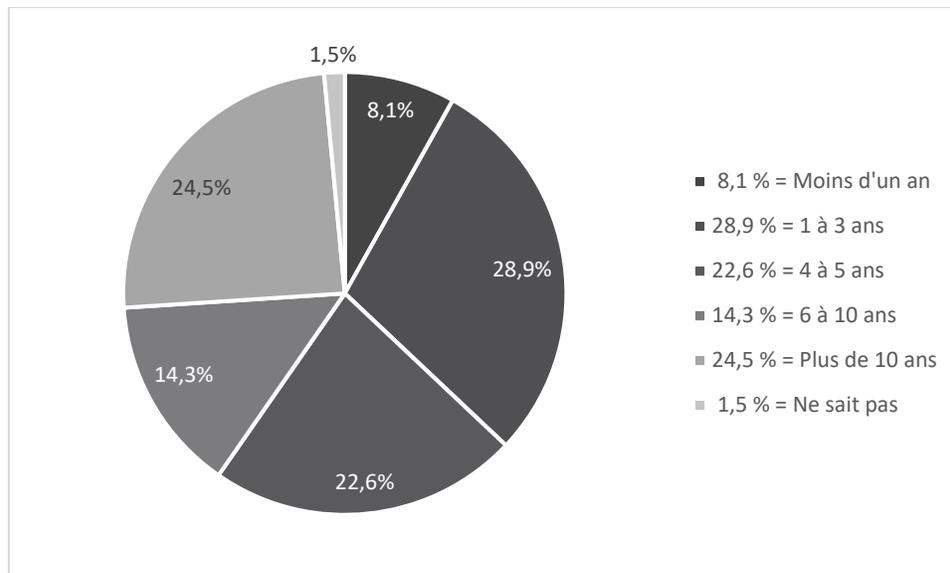
En 2018, 41,4 % des individus ayant fermé une entreprise l'ont fait au cours des cinq dernières années (graphique 16). Ce taux peut sembler élevé, mais demeure dans les moyennes observées par l'Indice.

Néanmoins, les fermetures sont particulièrement plus fréquentes :

- Chez les jeunes : 1) ils représentent 15,0 % du total des fermetures au cours des cinq dernières années; 2) 39,6 % des jeunes ayant fermé une entreprise l'ont fait au cours de la dernière année.
- Chez les immigrants : 53,2 % des propriétaires de ce groupe ayant fermé au cours des cinq dernières années.

L'échec ne fait pas peur aux entrepreneurs lavallois puisque parmi ceux déclarant avoir fermé une entreprise au moins une fois dans leur vie, 8,9 % d'entre eux sont redevenus des propriétaires, 12,5 % affirment avoir des intentions de se lancer de nouveau en affaires et 20,5 % se trouvent déjà à l'étape des démarches. On notera également que 42,8 % des individus de moins de 65 ans qui ont fermé sans s'être relancés en affaires considèrent tout de même pouvoir encore l'envisager.

Les données de 2018 révèlent également que le pourcentage des entreprises ayant fermé avant leur cinquième anniversaire reste relativement haut (59,5 %), mais en net recul par rapport à 2014 (74,8 %), quand les effets de la crise de 2009 ont été inclus implicitement.



Graphique 16 Nombre d'années depuis la fermeture de l'entreprise, Laval (décembre 2018)

Motifs de fermeture

Les difficultés financières rencontrées lors de l'exploitation de l'entreprise sont le premier motif de fermeture à Laval. En 2018, il concerne 19,3 % des cas, un niveau plus élevé que dans le RdQ (14,1 %). Les femmes sont les plus souvent affectées par de telles difficultés financières (23,2 %, contre 17,2 % pour les hommes); c'est également le cas pour les immigrants (22,8 %, contre 17,7 % pour les natifs), pour les diplômés universitaires (24,1 % contre 16,0 % pour les diplômés préuniversitaires), encore plus particulièrement pour les jeunes (44,1 %, contre 16,6 % seulement pour les jeunes du RdQ).

Motifs de fermeture ²⁷	Laval	RdQ
Difficultés financières	19,3 %	14,1 %
Motif d'ordre personnel (divorce, maladie, etc.)	12,7 %	10,4 %
Retraite	10,7 %	12,5 %
Trop occupé	10,7 %	6,7 %
Manque de clients	8,8 %	9,7 %
Problèmes rencontrés avec l'associé	7,2 %	8,0 %
Changement d'emploi	5,8 %	6,7 %

Tableau 7 Motifs de fermeture des individus ayant vécu une fermeture d'entreprise au cours de leur vie, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

Retenons que...

Les difficultés financières apparaissent comme le premier motif de fermeture. Certains groupes d'individus, tels que les femmes ou les immigrants, étant davantage concernés.

Une majorité d'individus qui ont fermé leur entreprise avant l'âge de la retraite s'est relancée en affaires, indiquant une résilience vraiment encourageante en ce qui a trait au renouvellement et au dynamisme entrepreneurial du territoire.

²⁷ Seuls les motifs cumulant plus de 5 % des réponses à Laval y sont présentés.

3. LA CULTURE ENTREPRENEURIALE

La culture entrepreneuriale consiste en un ensemble de valeurs et de convictions communes et qui orientent plus ou moins consciemment le comportement des individus, des institutions et, plus généralement, de la population à l'égard de l'entrepreneuriat. La section qui suit propose une série d'indicateurs sur la culture entrepreneuriale pour la région de Laval. Deux aspects particuliers sont abordés : l'acceptation sociale vis-à-vis de l'entrepreneur et les facteurs favorisant l'émergence de nouveaux entrepreneurs.

Il faut souligner la progression remarquable de la culture entrepreneuriale à l'échelle du Québec depuis 2009, allant d'une meilleure acceptabilité sociale du statut d'entrepreneur, à sa légitimation pour en arriver à sa désirabilité.

Alors que certains indicateurs de Laval affichaient en 2014 un « retard » par rapport à ceux du Québec, le progrès noté quelques années plus tard au niveau des intentions d'entreprendre se révèle également dans les indicateurs de la culture entrepreneuriale. Une bonne nouvelle puisque nous pouvons considérer que le « terreau entrepreneurial » lavallois s'enrichit réellement.

Perceptions à l'égard des entrepreneurs et sur leur rôle dans la société

En général, le rôle social et la moralité des activités des entrepreneurs sont perçus par la population lavalloise de manière tout à fait positive. De plus, le fait que l'échec entrepreneurial soit de plus en plus accepté comme une simple étape et de moins en moins comme une fin participe également à l'attrait croissant envers l'entrepreneuriat.

La population lavalloise qui ne se trouve pas dans la chaîne entrepreneuriale montre une reconnaissance à l'entrepreneuriat supérieure à celle du RdQ et ce, pour la plupart des indicateurs. L'écart apparaît particulièrement élevé concernant l'indicateur à l'égard de l'entrepreneuriat comme choix de carrière (73,8 % répondent favorablement à l'affirmation à Laval contre 67,8 % pour le RdQ). Par ailleurs, pour chacun des énoncés mesurant la culture entrepreneuriale, trois personnes sur quatre sont soit très en accord ou en accord avec l'affirmation, ce qui doit être interprété comme une large acceptation sociale vis-à-vis de l'entrepreneuriat. Le tableau 8 témoigne aussi d'opinions sur l'entrepreneuriat plus favorables chez les jeunes lavallois que les jeunes du RdQ.

En 2014, deux aspects particuliers de la culture entrepreneuriale apparaissaient toutefois plus faibles à Laval : la reconnaissance de l'implication des entrepreneurs dans leur communauté et une

reconnaissance générale de leur honnêteté. Même s'il reste de la place à l'amélioration, les données montrent toutefois clairement une évolution positive en 2018.

Ainsi, sur l'implication des entrepreneurs dans leur communauté, si 41,3 % des répondants étaient en accord en 2014 pour la reconnaître, cette proportion a augmenté à 57,1 % en 2018, rejoignant ainsi la moyenne évaluée pour le RdQ en 2014 (57,1 %) et se rapprochant fortement de celle du RdQ en 2018 (58,8 %). Cette avancée est encore plus marquée chez les jeunes lavallois (de 37,0 % en 2014 à 59,1 % en 2018).

Les Lavallois montrent également une meilleure perception quant à l'honnêteté des entrepreneurs : tout en restant encore relativement faible, progressant de 41,3 % en 2014 à 46,1 % en 2018, le taux de Lavallois en accord avec cette affirmation s'est rapproché du taux moyen pour le RdQ. La perception améliorée des jeunes lavallois sur cet aspect particulier (de 28,5 % en 2014 à 42,3 % en 2018) a grandement participé à la hausse de la moyenne pour Laval.

Indicateurs de perception	Laval	Jeunes Laval	Reste du Québec	Jeunes Reste du Québec
L'enrichissement de façon juste et équitable comme entrepreneur est possible	81,7 %	81,6 %	75,3 %	76,0 %
L'entrepreneuriat est un choix de carrière désirable	73,8 %	71,3 %	67,8 %	71,3 %
Les entrepreneurs sont des créateurs d'emploi et de richesse	82,5 %	80,6 %	79,0 %	75,6 %
Les gens qui réussissent en affaires sont des modèles pour la communauté	74,1 %	71,7 %	70,7 %	66,3 %
L'enrichissement personnel d'un entrepreneur est sain	66,0 %	56,4 %	64,1 %	57,2 %
Les entrepreneurs sont généralement honnêtes	46,1 %	42,3 %	49,9 %	40,1 %
Les entrepreneurs qui ont subi un revers en affaires conservent mon respect	69,7 %	68,8 %	76,3 %	70,9 %
Les entrepreneurs s'impliquent dans leur communauté (investissement en temps, en argent, etc.).	57,1 %	59,1 %	58,8 %	59,5 %

Tableau 8 Perceptions envers l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

En ce qui concerne le rôle des entrepreneurs comme modèle pour la communauté, la progression entre 2014 et 2018 est remarquable : le taux d'accord envers cette affirmation est passé à Laval de 64,5 % à 74,1 %, dépassant en 2018 le taux pour le RdQ (70,7 %).

Retenons que...

Les perceptions de la population lavalloise quant à l'entrepreneuriat se trouvent en 2018 à des niveaux supérieurs ou similaires à ceux du reste du Québec, grâce à un rattrapage observé sur la plupart des indicateurs de la culture entrepreneuriale. De meilleures perceptions ont certainement participé à la montée récente des intentions tout en encourageant le dynamisme entrepreneurial observé sur le territoire lavallois depuis quelques années.

Choix optimal de carrière

Le choix optimal de carrière est un bon indicateur de la perception individuelle concernant les aspirations d'un individu sur un ensemble de possibilités, dans le contexte de ses qualifications, des avantages et désavantages (matériels et non-matériels) perçus. Ce choix est aussi en fonction de l'évaluation des évolutions réelles et possibles du marché du travail.

Sur l'ensemble des répondants lavallois de moins de 65 ans (propriétaires d'entreprise exclus), 33,8 % considèrent l'entrepreneuriat comme le choix optimal de carrière (30,0 % pour le RdQ), devant l'occupation d'un emploi dans l'administration publique (23,3 % contre 21,1 % pour le RdQ). Ces deux premières préférences sont ensuite suivies de celle de travailler dans une grande entreprise (18,1 %) et travailler dans une PME (10,5 %).

Des différences importantes sont observées selon le sexe du répondant. Le choix optimal des hommes est très net avec 40,7 % considérant l'entrepreneuriat comme choix optimal de carrière (contre 27,0 % pour les femmes, alors qu'elles indiquent préférer travailler pour le gouvernement à 29,8 %).

Conformément au niveau élevé de leurs intentions, les jeunes sont les premiers à être attirés par l'entrepreneuriat, 43,8 % d'entre eux le retenant comme choix optimal de carrière. La proportion reste cependant élevée dans le groupe des 35 à 49 ans, avec une valeur de 36,8 %.

Selon le niveau d'étude, les Lavallois ayant fait des études supérieures sont moins enclins que les autres (31,1 % contre 36,8 %) à considérer l'entrepreneuriat comme choix optimal, alors que dans le RdQ, les diplômés universitaires sont les premiers à le privilégier (34,0 % contre 28,5 %).

Alors que leurs intentions d'entreprendre sont également très élevées, se lancer en affaires est un choix optimal pour 39,1 % des immigrants résidant à Laval (31,1 % pour les natifs), avant de choisir un travail pour une grande entreprise (30,0 %) ou pour une PME (4,2 %).

Les données 2018 révèlent que seulement deux tiers (67,1 %) des individus se trouvant à l'étape des intentions ou celle des démarches considèrent l'entrepreneuriat comme leur choix optimal de carrière. Il est possible que leurs intentions déclarées ne soient pas encore fixées et qu'elles soient assez volatiles. Cette incertitude est similaire pour le RdQ (68,1 %). Dans l'autre sens, certains répondants ne confirment aucune intention entrepreneuriale tout en choisissant l'entrepreneuriat comme choix optimal de carrière. C'est le cas pour 15,6 % de cette catégorie de répondants et qui pourrait constituer une « réserve » pour de futurs entrepreneurs.

Retenons que...

Une majorité de Lavallois retiennent l'entrepreneuriat comme choix optimal de carrière, ce choix étant davantage notable chez les jeunes et les hommes.

Contrairement au RdQ, où l'entrepreneuriat est très clairement privilégié par les diplômés universitaires, cette catégorie à Laval reste plutôt partagée, l'emploi au sein du gouvernement apparaissant en première place de leur choix de carrière.

Perception sur les avantages²⁸ et les désavantages de l'entrepreneuriat

AVANTAGES

Les individus qui ne sont toujours pas « inscrits » dans la chaîne entrepreneuriale reconnaissent dans l'entrepreneuriat des avantages correspondant assez bien aux motivations exprimées par ceux qui ont l'intention d'entreprendre ou qui se sont déjà lancés en affaires.

Dans le tableau suivant, « réaliser son rêve » est l'avantage le mieux évalué²⁹. Cela est vrai pour les individus présents ou pas dans la chaîne entrepreneuriale, pour les Lavallois ou pour les Québécois en général. On notera néanmoins que, quel que soit l'avantage reconnu pour l'entrepreneuriat, les indicateurs sont à des niveaux plus faibles que ceux correspondants dans le cas des individus présents dans la chaîne entrepreneuriale (propriétaires, intentions ou démarches).

²⁸ Les avantages perçus de l'entrepreneuriat concernent ceux qui ne sont pas dans le processus (PDP) et ils regroupent les principales motivations pour se lancer en affaires, déjà mesurées pour ceux dans la chaîne entrepreneuriale.

²⁹ L'évaluation a été faite à l'aide d'une échelle Likert à 4 niveaux : 5 = Extrêmement attrayant; 4= Très attrayant; 3 = Relativement attrayant; 2 = Pas vraiment attrayant. Ces valeurs ont été utilisées en vue d'une comparabilité avec les niveaux des motivations des individus dans la chaîne.

Indicateurs d'avantage	Laval	Laval Hommes	Laval Femmes	RdQ	RdQ Hommes	RdQ Femmes
Réaliser son rêve	4,09	4,10	4,08	3,99	4,05	3,93
Indépendance	3,94	3,92	3,95	3,87	3,98	3,79
Flexibilité dans le travail	3,98	3,88	4,05	3,90	3,88	3,93
Liberté de création	3,98	3,99	3,97	3,92	3,96	3,89
Gagner beaucoup d'argent	3,92	3,89	3,93	3,86	4,01	3,74
Améliorer l'équilibre travail-famille	3,85	3,74	3,94	3,71	3,72	3,70
Défis quotidiens (saisir les opportunités, conclure des transactions, etc.)	3,48	3,54	3,44	3,67	3,74	3,61

Tableau 9 Perceptions concernant les avantages de l'entrepreneuriat, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

De plus, à Laval comme dans le RdQ, les indicateurs sur les avantages à l'entrepreneuriat révèlent peu d'écart entre les hommes et les femmes. Par contre, les jeunes lavallois accordent une importance particulière à la flexibilité dans le travail (4,33 pour les jeunes contre 3,98 pour l'ensemble des répondants), à la réalisation de leur rêve (4,25 pour les jeunes, contre 4,09 pour l'ensemble) et au fait de gagner beaucoup d'argent (4,15 pour les jeunes, contre 3,92 pour l'ensemble).

DÉSAVANTAGES

Le tableau 10 présente les moyennes³⁰ des perceptions selon la position des répondants dans la chaîne entrepreneuriale. On retiendra que :

- En théorie, la reconnaissance d'un seul désavantage à l'entrepreneuriat comme étant « très important » peut clairement pénaliser le développement d'un projet d'entreprise. Cependant, les données montrent que les désavantages sont perçus de manière relativement uniforme selon la position dans la chaîne.
- Les répondants qui ne sont pas dans la chaîne (PDP) perçoivent les désavantages de manière un peu plus marquée que les propriétaires actuels, sauf au sujet de l'image négative reliée au milieu des affaires. En effet, la perception sur l'honnêteté des entrepreneurs et sur leur implication dans la communauté a progressé au cours des dernières années, mais sans atteindre des niveaux très élevés. Chez les répondants qui ne sont pas dans la chaîne, les perceptions des désavantages sont significativement plus fortes que chez les propriétaires, notamment en ce qui a trait au « manque d'avantages sociaux » et « les longues heures de travail ». Ces perceptions négatives pourraient diminuer d'importance dans l'ensemble de la population, à l'aide d'une démythification dans les programmes d'incitation à l'entrepreneuriat.

³⁰ Les désavantages perçus ont été mesurés à l'aide d'une échelle Likert à 4 niveaux : 1 = pas vraiment indésirable; 2 = plutôt indésirable; 3= très indésirable; 4 = extrêmement indésirable.

Indicateurs de désavantage	Total Laval	PDP ³¹	Intentions + Démarches	Propriétaires	Fermetures
L'insécurité et le risque associé	2,76	2,84	2,62	2,57	2,75
Détérioration de l'équilibre famille-travail	2,83	2,87	2,78	2,63	2,86
Les revenus instables	2,84	2,86	2,74	2,83	2,93
Le stress relié aux affaires	2,72	2,79	2,62	2,50	2,66
Le manque d'avantages sociaux	2,83	2,96	2,57	2,60	2,83
Les longues heures de travail	2,52	2,64	2,26	2,19	2,56
Les responsabilités	2,40	2,47	2,30	2,22	2,30
L'image négative reliée au milieu des affaires	2,22	2,20	2,23	2,29	2,24
Total	2,62	2,69	2,50	2,44	2,59

Tableau 10 Perceptions concernant les désavantages de l'entrepreneuriat, selon la présence dans la chaîne entrepreneuriale, répondants de 18 à 64 ans, Laval (décembre 2018)

- Pour ceux qui sont toujours en âge de travailler (moins de 65 ans) et qui ont déjà fermé une entreprise, l'instabilité des revenus semble être le principal désavantage. D'ailleurs, les difficultés financières apparaissent également comme le principal motif de fermeture (section 2), fait à lier possiblement avec la prédominance des très petites entreprises dans l'économie. À l'étape des intentions ou des démarches, l'instabilité des revenus est moins mentionnée, mais aux premiers rangs des désavantages.
- La détérioration de l'équilibre famille-travail est en général très redoutée, ce désavantage étant moins mentionné par les propriétaires, mais le plus mentionné par ceux qui ont fermé leur entreprise. Cette divergence peut s'expliquer par le fait que si le travail autonome permet une flexibilité favorable à l'équilibre famille-travail, l'exigence des affaires requière également beaucoup d'investissement personnel.
- Le manque d'avantages sociaux est craint par les individus qui ne sont pas présents dans la chaîne entrepreneuriale.
- Le nombre d'heures de travail requis par l'activité entrepreneuriale semble impressionner les personnes qui ne sont pas présentes dans la chaîne, peut-être du fait de l'absence d'expérience directe ou indirecte en entrepreneuriat ou encore du fait de n'avoir jamais pu tester leurs propres capacités d'effort. D'ailleurs, les propriétaires, probablement plus habitués, redoutent moins la quantité de travail que les personnes au stade des intentions.
- Des différences apparaissent entre les hommes et les femmes : les jeunes hommes qui ne sont pas encore dans le processus entrepreneurial s'inquiètent davantage par l'instabilité des revenus (3,20), tandis que les jeunes femmes craignent autant le manque d'avantages sociaux (3,22) que les revenus instables (3,20) et l'insécurité et le risque associé (3,20).

³¹ PDP = Pas dans le processus, regroupe tous les répondants qui ne sont pas des propriétaires, n'ont pas l'intention de se lancer en affaires, ne sont pas en démarches et n'ont pas fermé une entreprise durant leur vie.

L'image négative reliée au milieu d'affaires est davantage retenue par les jeunes femmes (2,57), alors que les jeunes hommes semblent indifférents (1,81). Les jeunes femmes sont aussi plus concernées par la détérioration de l'équilibre famille-travail (3,12 contre 2,42 pour les jeunes hommes) et les longues heures de travail (2,85 contre 2,10). Le tout fait écho à la persistance de certains stéréotypes³² concernant les différences dans « la vocation » entrepreneuriale selon les sexes.

Retenons que...

Réaliser son rêve est le premier avantage perçu à l'entrepreneuriat, signalant qu'une telle vocation repose davantage sur l'opportunité que sur la nécessité d'entreprendre.

Le manque d'avantages sociaux, les revenus instables, le risque et les possibles impacts sur l'équilibre famille- travail sont les principaux désavantages perçus par les Lavallois.

L'image négative du milieu des affaires n'est pas majeure parmi les désavantages perçus, mais les propriétaires actuels en sont davantage sensibles.

LE RÔLE DES MILIEUX PROCHES

Influence du milieu proche

L'influence du milieu proche est un facteur important pour l'émergence des intentions entrepreneuriales³³. Un ensemble de questions, posées à tous les répondants sauf les propriétaires, ont cherché à distinguer les influences positives, négatives ou neutres de l'entourage (famille, amis, collègues, entrepreneurs, etc.) sur l'activité entrepreneuriale du répondant.

³² Une analyse de la persistance de ces stéréotypes se trouve dans l'édition 2017 de *l'Indice entrepreneurial québécois*.

³³ La théorie du comportement planifié, Ajzen (1988).

Groupe	Sources d'influence					
	Famille		Amis et/ou collègues de travail		Gens en affaires	
	positive	négative	positive	négative	positive	négative
Laval-Total	40,4 %	6,0 %	45,2 %	6,8 %	39,2 %	4,8 %
Hommes	43,5 %	4,5 %	49,3 %	4,6 %	44,2 %	3,9 %
Femmes	37,7 %	7,3 %	41,7 %	8,6 %	34,9 %	5,6 %
Immigrants	58,6 %	5,9 %	56,4 %	5,7 %	52,6 %	5,1 %
Natifs	33,0 %	6,2 %	40,7 %	6,9 %	34,4 %	4,8 %
Jeunes	61,6 %	7,5 %	60,7 %	6,9 %	54,6 %	7,0 %
Intentions	69,0 %	8,6 %	74,2 %	7,0 %	70,6 %	5,2 %
PDP	29,3 %	5,0 %	34,1 %	6,7 %	27,1 %	4,7 %

Tableau 11 Perceptions à l'égard de la sensibilisation à l'entrepreneuriat, exercée par les plus influents acteurs, Laval (décembre 2018)

Globalement, les trois grands groupes d'influenceurs (famille, amis et collègues de travail, gens d'affaires) présentent une influence très positive.

En 2014, les gens en affaires étaient considérés comme ayant le plus d'influence positive (40,4 %, devant les amis avec 39,7 %).

En 2018, les gens d'affaires restent aussi influents, mais les amis et les collègues semblent jouer un rôle premier, tandis que l'influence de la famille a fait un bond en avant (de 28,3 % en 2014 à 40,4 % en 2018). Ce sont surtout les réponses des jeunes lavallois qui ont poussé l'augmentation des taux d'influences positives de la famille en 2018 (de 45,6 % en 2014 à 61,6 % en 2018). Parallèlement, le pourcentage des répondants estimant l'influence de la famille négative a énormément diminué (de 14,6 % en 2014 à 6,0 % en 2018).

Les intervenants scolaires, socioéconomiques ou politiques (tableau suivant) présentent des taux d'influences positives, en croissance, mais plus faibles que les trois grands groupes d'influenceurs. Les progrès sont par contre majeurs du côté des intervenants scolaires, dont l'influence est spécialement notée chez les jeunes (de 28,7 % en 2014 à 45,7 % en 2018). Par ailleurs, l'écart entre les opinions positives et celles négatives de l'ensemble des Lavallois concernant les intervenants politiques (gouvernement fédéral, provincial ou municipalité), s'est accru de 4,4 %³⁴

³⁴ 4,4 % = 11,0 % - 6,5 % (influences positives – influences négatives), valeurs observées en 2014 pour l'ensemble de Laval (rapport Laval 2014).

en 2014 à 8,3 %³⁵ en 2018. En effet, les immigrants et les jeunes avaient affiché davantage d'opinions négatives quant à l'influence des intervenants politiques en 2014, mais la tendance s'est renversée en 2018.

Groupe	Sources d'influence					
	Intervenants scolaires		Intervenants socioéconomiques		Intervenants politiques	
	positive	négative	positive	négative	positive	négative
Laval - Total	22,0 %	3,3 %	17,8 %	3,8 %	13,3 %	5,0 %
Hommes	22,5 %	2,3 %	21,5 %	3,0 %	16,9 %	4,0 %
Femmes	21,6 %	4,1 %	14,7 %	4,5 %	10,2 %	6,0 %
Immigrants	24,5 %	5,3 %	23,1 %	5,8 %	19,2 %	4,3 %
Natifs	21,3 %	2,5 %	15,9 %	3,1 %	11,2 %	5,4 %
Jeunes	45,7 %	4,4 %	32,2 %	4,3 %	20,3 %	7,3 %
Intentions	40,8 %	4,8 %	38,0 %	7,0 %	25,7 %	8,5 %
PDP	14,8 %	2,7 %	10,1 %	2,6 %	8,6 %	3,7 %

Tableau 12 Perceptions à l'égard de la sensibilisation à l'entrepreneuriat, exercée par les intervenants publics, Laval (décembre 2018)

Approbation du milieu proche

L'importance de l'approbation du milieu proche (famille, ou amis et collègues) relève de la possibilité d'un individu à trouver du support en matière de ressources matérielles, de savoirs, d'accès à des réseaux de contacts ou encore de l'ordre du support moral éventuellement nécessaire face à la complexité des affaires ou en cas de difficultés.

Signe d'une bonne culture entrepreneuriale, le taux des répondants affirmant recevoir l'approbation de leur milieu proche est élevé : 65,9 % dans le cas de la famille, 65,3 % du côté des amis et 48,3 % pour les collègues.

Cependant, les hommes bénéficient plus que les femmes de l'approbation de leurs familles (72,8 % pour les hommes contre 52,9 % pour les femmes), mais aussi de la part des amis (74,6 % contre 54,5 %) ou encore des collègues (56,5 % contre 29,5 %). On observe aussi que les jeunes sont plus appuyés par leur entourage que les autres catégories d'âge avec une approbation de 76,6 % de la part des familles, 76,9 % des amis et 59,3 % des collègues, signe que les jeunes sont au centre de cette évolution positive de la culture entrepreneuriale.

³⁵ 8,3 % = 13,3 % - 5,0 % (Laval – Total, opinions positives moins opinions négatives concernant l'influence des intervenant politiques).

L'influence de l'approbation de la famille sur les intentions entrepreneuriales diffère selon la présence ou non dans la chaîne : ainsi, l'approbation de la famille est plus soutenue face à ceux qui ont exprimé leurs intentions ou leurs démarches (83,1 %), que face à une personne qui ne déclare aucune intention formelle (59,3 %). Plus encore, le taux des répondants qui affirment que leur famille désapprouverait l'intention de se lancer en affaires est de 6,6 % pour ceux qui ont effectivement des intentions contre autant que 23,1 % pour ceux qui n'en ont pas.

Retenons que...

L'influence positive de la famille face aux intentions entrepreneuriales des Lavallois a clairement augmenté au cours des dernières années. Signe d'une acceptabilité sociale accrue de l'entrepreneuriat au sein du territoire.

La hausse majeure de l'influence des intervenants scolaires chez les jeunes lavallois depuis 2014 semble avoir contribué au renforcement de la culture entrepreneuriale des jeunes et à l'émergence accrue des intentions entrepreneuriales chez ce groupe.

Le taux d'approbation des proches, en particulier de la famille, est globalement très bon, mais il persiste un a priori plus favorable aux hommes qu'aux femmes.

Les effets d'un échec dans la poursuite d'un projet entrepreneurial

L'acceptation de l'échec est l'un des attributs caractérisant une bonne culture entrepreneuriale. À Laval, malgré un indicateur légèrement plus faible que dans le RdQ, l'échec est bien accepté : ceux qui subissent un échec conservent le respect des autres. Dans leur ensemble, les Lavallois ne considèrent pas l'échec entrepreneurial comme quelque chose de personnel et semblent plus enclins à prendre cet échec comme une expérience utile.

Indicateurs de perception d'échec ³⁶	Laval	Laval Intention et Démarches	Laval Jeunes hommes, PDP	Laval Jeunes femmes, PDP	RdQ	RdQ Jeunes hommes PDP	RdQ Jeunes femmes, PDP
Un échec financier	3,65	3,69	4,19	4,05	3,74	3,73	4,04
Un échec personnel	3,06	3,08	3,79	3,22	3,15	2,90	3,48
Une perte de crédibilité	3,34	3,41	3,77	3,50	3,53	3,60	3,88
Une expérience utile pour la suite de la carrière professionnelle	3,62	4,01	3,49	3,39	3,53	3,38	3,45
Une expérience utile pour une autre aventure entrepreneuriale	3,66	3,95	3,32	3,51	3,6	3,72	3,30

Tableau 13 Perceptions concernant un éventuel échec d'un projet entrepreneurial Laval (décembre 2018)

On notera que les individus qui ont des intentions de se lancer en affaires ou qui ont entamé les démarches présentent une approche très positive face à l'échec : l'utilité attribuée à l'échec pour la suite de la carrière professionnelle est mesurée à une valeur moyenne de 4,01; celle pour s'engager dans une nouvelle aventure entrepreneuriale est de 3,95, se plaçant ainsi possiblement dans une logique essai-erreur. Par contre, les données 2018 montrent que, parmi les individus qui ne sont pas dans la chaîne entrepreneuriale, les jeunes, surtout du côté des hommes, semblent davantage redouter l'impact d'un échec que dans le RdQ.

Retenons que...

Les jeunes de Laval sans intentions entrepreneuriales semblent davantage craindre le risque financier que pourrait représenter l'échec d'un projet entrepreneurial. Le fait est plus particulièrement notable du côté des hommes.

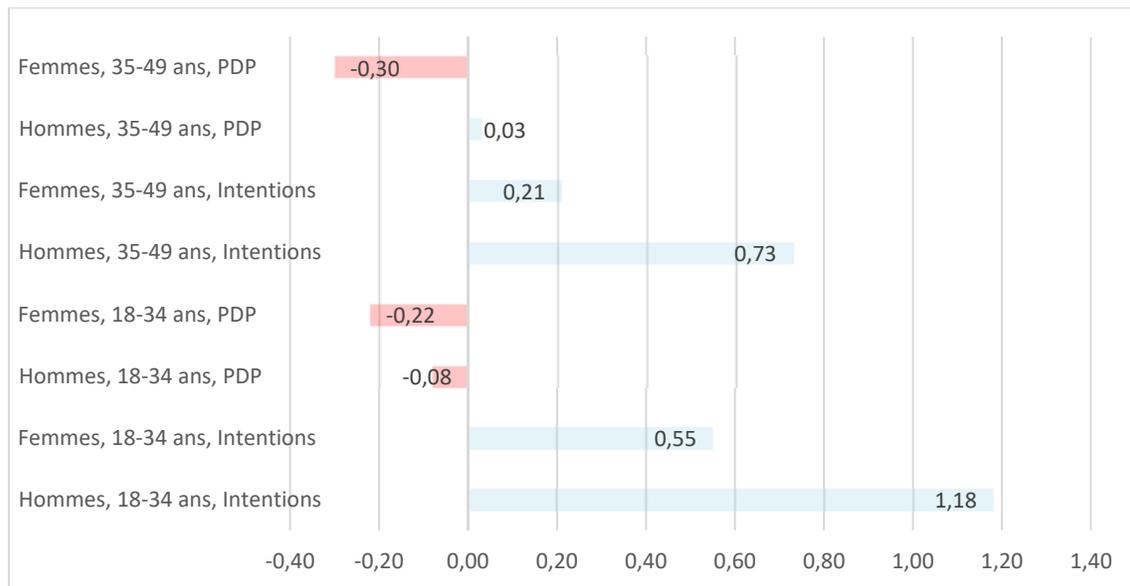
Les individus semblent globalement tout à fait prêts à répéter d'autres essais en cas d'échec à leur première tentative.

³⁶ Les perceptions des effets d'un éventuel échec ont été mesurées à l'aide d'une échelle Likert à 5 niveaux : 5 = Très en accord, 4 = Plutôt en accord, 3 = Ni accord, ni désaccord, 2 = Plutôt en désaccord, 1 = Très en désaccord.

Les principaux facteurs influençant la motivation de se lancer en affaires

La propension à prendre des risques est retenue³⁷ parmi les facteurs les plus importants dans l'émergence des intentions entrepreneuriales. Mesurée à l'aide de plusieurs variables observables, l'évaluation de la propension implique la comparaison des groupes à l'aide de scores Z³⁸.

Dans leur ensemble, les Lavallois, présents ou pas dans la chaîne entrepreneuriale, acceptent un peu mieux le risque que dans le RdQ : le score Z des Lavallois est de 0,02, à comparer avec la moyenne du Québec, qui est toujours 0 dans le cas de l'ensemble de l'échantillon, par définition.



Graphique 17 Propension à assumer des risques – scores Z, groupes variés, Laval (décembre 2018)

Comme partout ailleurs au Québec, les jeunes lavallois apparaissent plus disposés à prendre des risques, surtout lorsque leurs intentions de se lancer en affaires sont déclarées.

Les hommes montrent une propension à prendre des risques plus élevés que les femmes, quel que soit leur âge. L'âge influence cependant à la baisse la prise de risque. Comme partout au Québec, les propriétaires ont une propension plus élevée à prendre des risques, mais inférieure à celle des personnes à l'étape des intentions ou des démarches (0,30 contre 0,70). Cette différence trouve des explications autant du fait que les propriétaires appartiennent majoritairement aux groupes plus âgés tandis que ceux avec des intentions ou en démarches sont

³⁷ L'Indice entrepreneurial québécois, dernières éditions, donne le support théorique et les exemples.

³⁸ Par la méthode de calcul du score Z, l'ensemble de la population de référence (province de Québec) obtient une moyenne de 0,00. Plus la valeur pour un groupe est grande, plus ce groupe a une forte propension à prendre des risques. Une valeur négative signifie qu'en moyenne, les personnes de ce groupe ont une plus grande réticence à assumer des risques. L'utilisation du score Z est une modalité efficace pour effectuer des comparaisons entre les groupes par rapport à une population de référence en prenant en compte simultanément plusieurs variables reliées. Le score Z représente l'écart par rapport à la moyenne, en déviations standard.

premièrement des jeunes, mais aussi du fait que les entrepreneurs développent au fil du temps une approche plus modérée à la prise de risques³⁹.

Enfin, on retiendra que le fait que les répondants de Laval montrent une propension à prendre des risques globalement plus élevés que le RdQ est dû en partie à la catégorie des immigrants, dont le score Z est de 0,46, comparativement à -0,10 pour les natifs.

Retenons que...

Les Lavallois montrent une propension à prendre des risques légèrement supérieurs que dans le RdQ, surtout grâce à l'apport des jeunes et des immigrants.

Perceptions sur les compétences personnelles, le réseau et la situation financière

Les modèles explicatifs de la formation des intentions entrepreneuriales soulignent l'importance de la perception de certaines capacités et compétences nécessaires (qui contribuent à la formation de la perception d'auto-efficacité), et aussi de l'existence des contacts avec des entrepreneurs, ou de la capacité perçue des gens à bâtir leurs réseaux d'affaires. Le tableau suivant nous montre que les perceptions de l'ensemble des Lavallois (adultes et jeunes ayant des intentions, en démarches ou hors processus entrepreneurial) à ces égards sont supérieures, parfois significativement, à celles d'ailleurs au Québec. Et cela, grâce à des valeurs très élevées des jeunes.

Indicateurs de capacités et de réseautage	Laval	Laval, Jeunes	RdQ	RdQ, Jeunes
Je connais très bien un entrepreneur	38,0 %	46,2 %	31,6 %	30,8 %
Je possède les capacités et les compétences	40,2 %	47,6 %	34,5 %	38,5 %
J'ai une bonne compréhension du monde des affaires	38,7 %	49,2 %	36,4 %	37,4 %
Je possède la capacité de mobiliser des gens et des ressources afin de me lancer en affaires	35,1 %	44,5 %	34,2 %	36,1 %
J'ai une situation financière qui me permet de me lancer en affaires	24,8 %	30,8 %	21,6 %	23,0 %
J'ai un bon réseau de contacts d'affaires	30,0 %	43,4 %	25,4 %	30,6 %
Je possède les connaissances financières pour me lancer en affaires	33,1 %	38,9 %	29,9 %	26,3 %

Tableau 14 Perceptions⁴⁰ des compétences et qualités personnelles, du réseau et de la situation financière—population adulte et jeunes, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

Pour ce qui concerne seulement les individus à l'étape des intentions ou des démarches, 65,7 % d'entre eux déclarent détenir les capacités et compétences pour se lancer en affaires, contre

³⁹ Brockhaus, 1980.

⁴⁰ Les taux indiqués représentent le cumul des réponses « totalement en accord » et « assez en accord » avec chacun des énoncés.

30,4 % pour les individus qui sont hors de la chaîne entrepreneuriale. Le niveau élevé du taux moyen pour l'ensemble de la population (de 38,0 %) vient en particulier des immigrants (60,4 % d'entre eux sont en accord avec cette affirmation, contre 32,7 % seulement pour les natifs).

L'optimisme des jeunes et des immigrants quant à leurs capacités est aussi conforme au niveau élevé des intentions et des démarches, mais aussi à la propension à prendre des risques, particulièrement élevée chez les jeunes de Laval. Ce mélange d'optimisme et « d'appétit » pour le risque est bénéfique pour se lancer en affaires. En contrepartie, il nourrit parfois aussi des taux d'échec plus élevés lorsque la préparation est insuffisante (modèle d'affaires inadéquat, insuffisance de ressources, etc.); d'autant plus que ces échecs viennent généralement dans les premiers mois ou années après le lancement de l'entreprise⁴¹. Dans un tel contexte, les programmes de soutien du territoire devraient alors porter une attention particulière à l'évaluation des projets entrepreneuriaux afin d'en assurer leur faisabilité.

La perception d'une situation financière permettant de se lancer en affaires reste à un niveau plus faible que les autres, mais les Lavallois se présentent un peu mieux que ceux du RdQ.

Retenons que...

Les perceptions des Lavallois sur leurs capacités entrepreneuriales sont relativement élevées, ce qui est favorable à l'émergence des intentions entrepreneuriales.

Les jeunes en particulier ont une perception très positive sur leurs qualités et leurs compétences entrepreneuriales, ce qui est à surveiller afin de s'assurer que les projets ne soient pas trop optimistes.

La perception de la situation financière permettant de se lancer en affaires reste le point faible, tant à Laval que dans le reste du Québec.

Autres perceptions sur l'environnement et l'entrepreneuriat

Au sein du territoire, le soutien concret des instances gouvernementales ne semble pas être déterminant dans l'émergence des intentions entrepreneuriales, comme ailleurs au Québec, mais le support est apprécié. Cependant, la perception des individus sur le soutien gouvernemental fournit des indications intéressantes sur le rapport de la population à une intervention publique en faveur des entrepreneurs :

⁴¹ La théorie a identifié ce phénomène de fragilité mortelle de nouvelles entreprises comme un « handicap de la nouveauté » ou « handicap de l'adolescence » (Freeman, Carroll et Hannan, 1983; Bruderl et Schussler, 1990)

- La reconnaissance de la population lavalloise quant aux encouragements du gouvernement municipal vis-à-vis de l'entrepreneuriat se situe en deçà du taux du RdQ de façon significative (avec une opinion positive de 33,8 % des Lavallois contre 38,4 % pour le RdQ).
- Cependant, ce taux a fortement progressé (plus que doublé) depuis 2014, année au cours de laquelle l'opinion positive vis-à-vis du soutien du gouvernement municipal n'était que de 15,8 %. De plus, cette progression s'accompagne d'une réduction du taux d'opinions négatives (de 22,0 % en 2014 à 17,0 % en 2018). En 2014, le taux d'opinions positives était inférieur à celui d'opinions négatives, marquant un énorme progrès à Laval sur l'a priori positif de l'aide aux entrepreneurs.

	Total Laval : opinions positives	Total Laval : opinions positives moins opinions négatives	Reste du Qc : opinions positives	Reste du Qc : opinions positives moins opinions négatives
Administration municipale	33,8 %	16,8 %	38,4 %	11,6 %
Gouvernement provincial	40,8 %	19,6 %	43,0 %	21,2 %
Gouvernement fédéral	36,6 %	15,5 %	39,5 %	18,6 %

Tableau 15 Perceptions à l'égard de l'encouragement des différents paliers du gouvernement, taux d'opinions positives et différence opinions positives moins celles négatives, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

- On constate également que les actions de la municipalité de Laval semblent moins intéresser les femmes avec une opinion positive de 28,6 %, contre 39,9 % pour les hommes.
- Selon les groupes d'âge, les jeunes sont plus réceptifs (42,4 % d'opinions positives, contre 25,7 % pour le groupe des 35 à 49 ans), signe que les jeunes ont été ciblés préférentiellement par les différentes actions.
- Pour le groupe des répondants se situant à l'étape des intentions, l'opinion est partagée : 38,7 % des individus de ce groupe ont une opinion positive alors que 26,3 % affichent une opinion négative.

Retenons que...

Les efforts du gouvernement municipal pour soutenir l'entrepreneuriat sont de mieux en mieux perçus. Le taux d'opinions positives a progressé de manière spectaculaire (il a plus que doublé, de 15,8 % en 2014 à 33,8 % en 2018), même s'il reste encore inférieur à la moyenne pour le RdQ en 2018.

Connaissance des organisations reliées à l'entrepreneuriat

Les organisations dédiées à l'entrepreneuriat sur le territoire de Laval semblent être, en général, mal connues par l'ensemble de la population lavalloise, à l'exception notable du Carrefour jeunesse-emploi de Laval (connue, bien ou faiblement, par 69,0 % de la population adulte de Laval), de la Chambre de commerce et d'industrie de Laval (62,3 %), le Service de développement économique de Laval (38,4 %) et du programme de formation Lancement d'une entreprise (31,5 %), tous connus par au moins un tiers de l'ensemble des répondants. Le fait que les Lavallois connaissent mal plusieurs dispositifs offerts sur le territoire explique fort probablement pourquoi les opinions négatives quant aux efforts de la municipalité sont aussi importantes à Laval.

Organisations	TOTAL Laval Organisation bien connue	TOTAL LAVAL Organisation faiblement connue	INTENTIONS Organisation bien connue	INTENTIONS Organisation faiblement connue
Défi OSEntreprendre	3,2 %	16,0 %	6,0 %	18,7 %
Pôle régional d'économie sociale de Laval	3,4 %	16,4 %	6,9 %	16,4 %
Réseau M Laval – mentorat pour entrepreneurs	3,2 %	4,4 %	5,0 %	16,6 %
Événement OSE Laval	3,4 %	16,0 %	8,6 %	13,6 %
Table d'action en entrepreneuriat de Laval (TAEL)	2,2 %	16,3 %	4,1 %	17,3 %
Service du Développement économique de la Ville de Laval	7,3 %	31,1 %	13,0 %	29,9 %
Centre de transfert des entreprises du Québec	3,0 %	13,0 %	5,5 %	19,4 %
Programme de formation Lancement d'une entreprise	7,4 %	24,1 %	15,7 %	38,9 %
Femmessor Laval	2,0 %	12,1 %	4,4 %	16,7 %
Coopérative de développement régional du Québec	4,7 %	27,3 %	8,8 %	33,3 %
Carrefour jeunesse-emploi de Laval	20,6 %	48,4 %	25,9 %	48,0 %
Chambre de commerce et d'industrie de Laval	13,1 %	49,2 %	18,5 %	41,9 %

Tableau 16 Niveaux de connaissance de certains acteurs de l'entrepreneuriat lavallois, Laval (décembre 2018)

4. INTENTIONS DE CROISSANCE, OBSTACLES ET PERSPECTIVES À COURT TERME POUR LES PROPRIÉTAIRES LAVALLOIS

Les projets de croissance des entrepreneurs sont déterminants au dynamisme de l'économie locale. Cette section cherche à mettre en évidence les intentions exprimées par les propriétaires quant à leur volonté de faire croître leur activité par l'emploi, l'innovation ou l'internationalisation. Les obstacles perçus sur leur croissance ainsi que leur tendance à aller chercher de l'aide externe sont également décrits. Lorsque cela est possible, les résultats sont analysés selon les quatre profils de l'entrepreneur québécois afin de mieux saisir les caractéristiques propres à ceux de la région de Laval (encadré).

Note méthodologique

L'*Indice entrepreneurial québécois 2016* a permis d'établir une typologie de l'entrepreneur québécois, en fonction de quatre profils :

- **Le Chef de file** est un propriétaire d'entreprise, employeur et actif à l'international.
- **L'Enraciné** est un propriétaire d'entreprise dont l'activité est essentiellement concentrée au Québec et qui compte également des employés salariés.
- **Le Prudent** est un propriétaire d'entreprise non-employeur. Il peut également avoir quelques activités à l'international.
- **L'Individualiste** est un propriétaire d'entreprise non-employeur et dont les activités sont majoritairement locales ou régionales.

L'enquête à la base de cette étude est un sondage grand public et dont la précision n'est pas de l'ordre de celle d'un recensement, notamment en ce qui a trait à la distribution par taille des entreprises :

- La marge d'erreur⁴² inhérente aux enquêtes telles que celle de l'*Indice*.
- De plus, les statistiques officielles considèrent comme unité l'entreprise en tant que telle, quel que soit le lieu de domicile du propriétaire, la taille de l'entreprise, enregistrée ou incorporée, alors que l'*Indice* (axé sur la mesure des individus) prend en compte les propriétaires d'entreprise qui résident à Laval, même si le siège social se trouve à l'extérieur de la région.
- L'échantillon, d'autant plus restreint à l'échelle régionale, contient peu de propriétaires du profil « Prudent » ainsi que de « Chef de file », réduisant non seulement la précision des estimations, mais aussi la capacité d'analyser la propension à s'internationaliser.

⁴² Les marges d'erreur de l'enquête pour Laval sont présentées en Annexe, à la section Méthodologie.

- Une caractéristique observée pour les propriétaires de Laval est le taux plus élevé que dans le reste du Québec de propriétaires associés (30,4 % de copropriétaires lavallois contre 18,6 % dans le RdQ). Un des effets est que le taux des propriétaires puisse être plus élevé sans que nécessairement le nombre réel d'entreprises soit, comparativement, plus élevé.

4.1 Les intentions de croissance

Partout au Québec, les dernières années ont connu un rythme de croissance économique plutôt satisfaisant avec un taux de chômage historiquement bas. Très souvent, les périodes de croissance économique sont associées avec une diminution de l'entrepreneuriat de nécessité et une hausse de la confiance des entrepreneurs quant aux perspectives à court et moyen termes et qui cherchent donc à croître pour tirer au maximum profit de la période d'embellie. C'est ce qui semble se passer à Laval : 35,3 % des propriétaires de Laval affirment vouloir croître dans les trois prochaines années en privilégiant une croissance organique (sans passer par la création, l'acquisition ou la fusion avec une autre entreprise). Ce taux est clairement supérieur à la moyenne pour le RdQ (29,0 %).

	Chef de file	Enraciné	Individualiste	Total
Volonté de croissance organique	53,1 %	37,6 %	30,4 %	35,3 %
Intention de croissance par acquisition d'une nouvelle entreprise ou fusion avec une existante	4,1 %	8,4 %	14,8 %	9,8 %
Intention de création d'une nouvelle entreprise	0,0 %	15,6 %	11,3 %	15,1 %
Rester stable	45,6 %	28,2 %	58,2 %	41,2 %

Tableau 17 Intentions de croissance, ou de stabilité du volume d'activité par profil des propriétaires, Laval (décembre 2018)

Les entrepreneurs lavallois privilégient la croissance organique de leur activité. C'est en particulier le cas pour les Chefs de file lavallois, 53,1 % d'entre eux fixant leurs objectifs sur ce type de croissance, une proportion d'ailleurs plus élevée dans le RdQ, où 43,6 % des Chefs de file retiennent cette approche.

Les intentions des « Individualistes » et des « Enracinés » sont élevées pour la création d'une nouvelle entreprise, mais les taux sont à interpréter avec précaution, car il peut aussi s'agir de l'incorporation d'une même entreprise, sans réelle croissance⁴³.

Croître par l'embauche

Pour une forte proportion des propriétaires (41,7 %), la stabilité de l'emploi est envisagée. Par contre, 23,7 % des propriétaires prévoient embaucher, une part particulièrement élevée lorsqu'on la compare au résultat pour le RdQ (8,9 %). Cependant, parmi ceux prévoyant une croissance par l'emploi, plus de la moitié (51,2 %) se contenteront de 1 à 3 nouveaux employés, 34,6 % embaucheront de 4 à 5 employés, 14,2 % espèrent embaucher au-delà de 5 employés. Pour les autres répondants, s'ils ne sont pas indécis, la croissance de l'entreprise sera portée par l'amélioration de la productivité.

Retenons que...

Les intentions de croissance par l'emploi apparaissent chez les entrepreneurs lavallois globalement supérieures à ce qui observé dans le RdQ.

Le fait de porter ses activités à l'international influence fortement les intentions de croissance.

Obstacles

Comme pour l'ensemble du Québec, le principal obstacle⁴⁴ ressenti par les propriétaires lavallois relève de l'effort personnel requis pour mener la croissance de leur entreprise. Une large majorité considère que cet effort dépasse un niveau qu'ils ne sont pas nécessairement disposés à faire, considérant leur évaluation des gains marginaux par rapport à cet effort. Pour l'ensemble du Québec, les données révèlent que cet obstacle est fortement corrélé avec l'impact négatif sur la vie familiale, le manque d'expertise en marketing ou le manque de soutien technique.

⁴³ À cette étape, il est difficile de savoir si la nouvelle entreprise consiste en une « spin-off » ou une incorporation de l'entreprise existante qui peut être opérée pour des raisons fiscales ou de positionnement commercial.

⁴⁴ Les obstacles à la croissance perçus par les propriétaires sont ici mesurés à l'aide d'une échelle Likert à quatre niveaux : 1 = pas du tout un obstacle; 2 = obstacle assez facile à contourner; 3 = obstacle assez difficile à contourner; 4 = obstacle extrêmement difficile à contourner.

Obstacles à la croissance	Individualiste	Prudent	Enraciné	Chef de file	Total
Le niveau d'effort personnel requis par la croissance	3,56	2,67	3,22	2,83	3,27
La compétition/concurrence trop forte	2,95	3,36	3,01	2,96	3,00
Le manque de liquidité	2,78	1,26	2,90	3,05	2,79
L'endettement encouru par les investissements nécessaires	2,59	1,00	2,98	3,07	2,76
La taille insuffisante du marché pour nos produits/services	2,53	2,69	2,80	2,61	2,68
La taxe sur la masse salariale (RRQ, AE, etc.)	2,31	1,30	3,06	2,47	2,65
La faible crédibilité de l'entreprise	2,93	1,31	2,61	2,24	2,62
Le manque d'expertise en marketing	2,75	2,00	2,56	2,63	2,61
La crainte de ne pas rentabiliser les investissements	2,62	1,43	2,60	3,05	2,59
La nature de l'entreprise, pas vraiment vouée à la croissance	2,51	2,80	2,68	2,21	2,58
La hausse des coûts d'exploitation	2,59	2,20	2,55	3,01	2,58
Le manque de bonnes connaissances financières	2,45	2,22	2,61	3,19	2,57
L'impact négatif sur la vie familiale	2,68	1,00	2,59	2,34	2,55
Le manque d'expertise, de savoir-faire	2,35	1,25	2,75	2,19	2,48
La difficulté de trouver (garder) du personnel qualifié	2,14	2,85	2,56	2,66	2,44
Ne pas être accompagné par un entrepreneur expérimenté	2,08	1,46	2,66	2,48	2,39
Le financement public insuffisant ou inadéquat	2,01	2,76	2,46	2,74	2,35
Le financement privé insuffisant ou inadéquat	2,06	1,21	2,54	2,41	2,29
Le manque de soutien technique	2,31	1,25	2,21	2,78	2,26

Tableau 18 Perceptions de l'importance des obstacles à la croissance de l'entreprise rencontrés par les propriétaires, Laval (décembre 2018)

Le niveau d'effort requis pour la croissance est surtout retenu par les Individualistes et les Enracinés. Ces deux profils d'entrepreneurs n'ont pas d'ambitions particulières à l'exportation (et à l'innovation) et il y a possiblement un lien à faire entre le choix d'une orientation plus « locale » pour leur activité et le choix d'un entrepreneuriat aux investissements personnels mesurés dans certaines limites (voir la sous-section suivante).

Pour les Chefs de file, le manque de bonnes connaissances financières est le premier obstacle retenu, faisant écho au fait que ce type d'entrepreneur a tendance à davantage manifester leurs besoins d'accompagnement (voir à la fin de cette section). Les risques associés à l'exportation et

à l'innovation rendent également les Chefs de file davantage sensibles à l'endettement encouru par les investissements nécessaires et la crainte de ne pas les rentabiliser. Augmenter l'accès à une information d'affaires de qualité pourrait peut-être permettre de réduire la fréquence de cet obstacle.

Pour les Prudents, leur entreprise étant souvent de petite taille, la compétition apparaît en tête des obstacles perçus.

Activités à l'extérieur de la région, de la province ou du Canada

La proximité de Laval avec Montréal constitue un avantage évident en matière d'infrastructure logistique, mais peut également générer une certaine concurrence pour les grandes entreprises, orientées à l'international et qui pourraient éventuellement préférer les avantages de la métropole.

Seulement 35,5 % des propriétaires d'entreprise lavallois exercent leur activité dans une région autre que celle de résidence, alors que les entrepreneurs dans le RdQ sont 42,1 % à faire des affaires à l'extérieur de leur propre région. Lorsqu'il s'agit par contre de faire des affaires à l'extérieur de la province, dans une autre province canadienne, les taux sont similaires : le pourcentage de propriétaires s'élève à 22,8 % pour Laval et à 23,2 % pour le RdQ; à l'international, les proportions de propriétaires sont évaluées à 14,7 % à Laval et 17,8 % pour le RdQ.

On notera que les entrepreneurs lavallois qui internationalisent leurs activités concernent autant les femmes (15,3 %) que les hommes (14,3 %), alors que dans le RdQ, les écarts sont beaucoup plus significatifs (13,6 % pour les femmes contre 20,7 % pour les hommes).

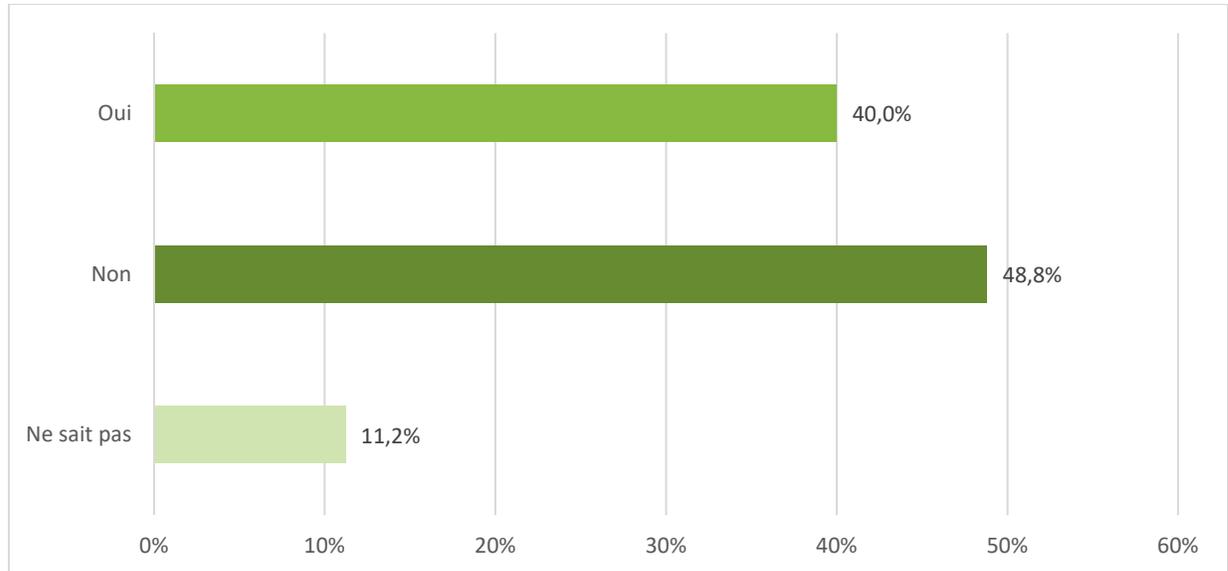
Retenons que...

Si les propriétaires d'entreprise lavallois ont une tendance plus évidente à exercer leur activité localement, la part des entrepreneurs orientés à l'international est similaire à celle du RdQ.

4.2 Les intentions d'innover

La distribution selon la taille montre que les entreprises sont relativement plus petites à Laval que dans le RdQ. On aurait ainsi pu s'attendre à ce que le pourcentage des propriétaires souhaitant investir en innovation au cours de la prochaine année soit relativement plus faible, si la taille des entreprises est aussi une indication sur leurs capacités d'investissements. Or, les données 2018

montrent que Laval dépasse légèrement la moyenne pour le RdQ : 40,0 % des propriétaires lavallois d'entreprises envisagent d'investir des ressources financières dans l'innovation au cours de la prochaine année, alors ce que ce taux est évalué à 38,9 % pour le RdQ.



Graphique 18 Intentions d'investir dans l'innovation dans le courant de la prochaine année, propriétaires actuels, Laval (décembre 2018)

Plus que le RdQ, les entrepreneurs à Laval ont tendance à mentionner plusieurs types d'innovation (au moins deux types en moyenne, trois pour les Chefs de file), ce qui explique que même si les taux des entrepreneurs voulant investir en innovation en général durant la prochaine année sont très peu différents entre Laval et le RdQ, ces taux par type d'innovation sont nettement supérieurs à Laval. L'innovation du modèle d'affaires est largement mentionnée à Laval, alors que dans le RdQ, l'innovation technologique est davantage retenue. La popularité de ce type d'innovation à Laval peut s'expliquer par une possible collaboration plus facile avec les organisations de soutien aux entrepreneurs.

Type d'innovation	Laval	Laval — Chef de file	RdQ
Innovation du modèle d'affaires	22,9 %	40,4 %	6,1 %
Innovation technologique	17,8 %	37,0 %	11,5 %
Innovation organisationnelle	17,6 %	40,4 %	8,7 %
Innovation de procédés	11,0 %	40,4 %	5,3 %
Innovation commerciale (réseau de distribution ou autre)	10,9 %	23,9 %	6,5 %
Innovation de produits	9,9 %	32,9 %	9,2 %

Tableau 19 Types d'innovation envisagés au cours de la prochaine année par les propriétaires, Laval et reste du Québec (décembre 2018)

Les taux relativement faibles de certains types d'innovation plus intensifs en ressources par leur nature (technologique, de procédés ou de produits), autant à Laval que dans le reste du Québec, s'expliquent par le poids important des petites entreprises qui, le plus souvent, ont des ressources matérielles et humaines très limitées et préfèrent une alternance temporelle entre l'innovation et l'exploitation des nouvelles capacités de production (ambidextrie asynchrone). Pour les petites entreprises, ce choix stratégique s'avère d'ailleurs plus efficace et moins risqué que celui consistant à dissiper des ressources dans des investissements réalisés en parallèle de l'activité principale⁴⁵.

Les propriétaires hommes devraient dépenser davantage que les femmes en l'innovation au cours de la prochaine année (46,1 % contre 30,3 % pour les femmes propriétaires), mais les femmes sont relativement nombreuses à rester indécises : 25,8 % n'ont pas encore fixé leur volonté d'investir en innovation, alors que seulement 2,0 % des hommes sont incertains.

Les propriétaires immigrants sont à Laval 35,7 % à avoir déclaré une intention ferme d'investir dans l'innovation au cours de la prochaine année. Les natifs déclarent davantage cette intention, avec un taux de 43,3 % (les moyennes pour le RdQ montrent que, au contraire, les immigrants sont relativement plus nombreux à vouloir investir en innovation).

Selon les quatre profils mentionnés (encadré, page 61), les entrepreneurs davantage orientés vers l'international sont aussi plus enclins à investir en innovation. C'est effectivement le cas pour 89 % des « Prudents » de Laval et 44,5 % des « Chefs de file »⁴⁶.

⁴⁵ Stam, Garnsey et Heffernan, 2006.

⁴⁶ Les intentions d'innover peuvent être comparées avec celles des « individualistes » (48,0 %) et des « Enracinés » (31,4 %) et dont le poids important dans l'ensemble de l'échantillon explique la valeur moyenne de l'ensemble de 40,0 % des entrepreneurs lavallois envisageant des investissements en innovation au cours de la prochaine année.

L'ancienneté du propriétaire (le temps écoulé depuis qu'il est devenu entrepreneur) influence l'intention d'investir dans l'innovation. Selon les données 2018, cette intention a tendance à décliner avec le temps, alors que les entrepreneurs les plus expérimentés ont une tendance croissante à exploiter les résultats de leurs efforts dans le passé. Ainsi, 72,3 % des entrepreneurs avec moins de cinq années d'ancienneté ont l'intention d'investir en innovation au cours de la prochaine année, alors que les taux se réduisent à 47,5 %, 35,0 %, et 19,5 % pour ceux qui, respectivement, ont entre 5 et 10 ans, 10 et 20 ans et plus de 20 ans d'ancienneté.

Retenons que...

À Laval, le taux des propriétaires ayant l'intention d'investir dans l'innovation au cours de la prochaine année est semblable à la moyenne provinciale.

Les répondants lavallois se distinguent cependant par la tendance à faire plusieurs types d'innovation simultanément.

Par rapport aux autres profils, les Chefs de file ont plus souvent l'intention d'investir.

4.3 Soutien à l'entrepreneuriat : une demande importante

Soutien à l'innovation

À Laval, 69,7 % des entrepreneurs, avec ou sans intentions d'investir en innovation durant la prochaine année, souhaitent obtenir une aide. Ce taux augmente à 89,4 % dans le cas des Chefs de file, pour qui innover est indispensable pour maintenir ou renforcer leur présence sur les marchés externes. D'ailleurs, pour le Chef de file, le réseautage d'affaires semble être plus important que le financement, indiquant une difficulté des entrepreneurs pour identifier les contacts d'affaires dans une économie de plus en plus sophistiquée et globalisée⁴⁷.

⁴⁷ La prépondérance des petites et très petites entreprises dans l'économie doit être prise en compte dans l'interprétation de plusieurs indicateurs.

Type de soutien	Total entrepreneurs	Chef de file
Contacts influents	30,8 %	65,2 %
Conseil technique	30,8 %	40,4 %
Accompagnement par des entrepreneurs d'expérience	30,7 %	61,6 %
Financement public	27,6 %	44,1 %
Accès à des réseaux d'entrepreneurs	26,1 %	73,3 %
Financement privé (investisseurs privés)	22,0 %	48,2 %
Aucun besoin	30,3 %	10,6 %

Tableau 20 Formes de soutien à l'innovation demandées par les propriétaires, Laval (décembre 2018)

Retenons que...

Le soutien à l'innovation est souhaité par une large majorité d'entrepreneurs lavallois. Les contacts influents, les conseils techniques et l'accompagnement par des entrepreneurs d'expérience constituent les principales formes d'aide recherchées.

Les Chefs de file privilégient très majoritairement l'accès à des réseaux d'affaires comme forme de soutien.

L'accompagnement par des entrepreneurs d'expérience

L'importance de l'accompagnement pour le succès des nouveaux entrepreneurs est maintenant clairement démontrée. Le tableau 21 résume dans quelle mesure les entrepreneurs ont eu recours à diverses formes d'accompagnement ainsi que leurs souhaits en ce sens :

	Total
Déjà eu recours à un mentor	54,7 %
Déjà eu recours à un <i>coach</i> (ou plusieurs)	42,1 %
Veulent recourir à un mentor	32,9 %
Veulent recourir à un <i>coach</i>	30,0 %
Suivi d'au moins un cours de formation en entrepreneuriat	48,8 %

Tableau 21 Formation et accompagnement des entrepreneurs, Laval (décembre 2018)

À Laval, une large proportion des entrepreneurs a déjà bénéficié de l'aide d'un mentor ou d'un *coach*. Les données révèlent que les hommes y ont plus souvent recours que les femmes. Par exemple, le recours à un mentor a été le cas pour 64,0 % des hommes propriétaires, mais

seulement 33,6 % pour les femmes. Ces dernières n'ont pas davantage l'intention de recours à un mentor dans l'avenir (seulement 27,3 % contre 37,8 % pour les hommes).

Le fait que les femmes aient moins tendance que les hommes à aller chercher un tel accompagnement peut provenir du fait de leur représentation plus importante parmi les « Individualistes » et une activité d'affaires possiblement moins sophistiquée et moins complexe. Cependant, les femmes propriétaires ont plus souvent que les hommes suivi au moins un cours de formation en entrepreneuriat (60,4 % contre 41,5 % pour les hommes).

Les entrepreneurs lavallois ont suivi au moins un cours de formation en entrepreneuriat plus souvent que ceux du reste du Québec (48,8 % contre 36,7 %). Comme dans le RdQ, les propriétaires immigrants l'ont fait plus souvent que ceux natifs (56,3 % contre 38,5 %). On notera que le fait d'avoir suivi des cours de formation en entrepreneuriat est davantage associé aux « Chefs de file » (68,9 %, à comparer avec des taux systématiquement inférieurs à 50,0 % pour les autres profils).

Retenons que...

Les besoins d'accompagnement des entrepreneurs lavallois sont clairement manifestés.

Les hommes vont cependant chercher un tel soutien de manière beaucoup plus systématique que les femmes.

CONCLUSION

Ce rapport nous a permis de constater des évolutions très positives pour l'entrepreneuriat lavallois. Certains facteurs locaux, spécialement la situation géographique et l'inclusion à la grande région métropolitaine de Montréal, pourraient logiquement avoir une influence à la baisse des principaux indicateurs de la chaîne entrepreneuriale à Laval. Pourtant, la ville-région affiche certains résultats clairement supérieurs à la moyenne provinciale, qui, eux-mêmes, sont déjà à un très haut niveau.

Alors que les indicateurs de Laval affichaient un « retard » en 2014, la progression remarquable observée en 2018 au niveau des intentions et des démarches s'est faite dans le contexte d'un marché de travail sous tension (manque de main d'œuvre, hausse des salaires) et d'un faible taux de chômage qui, généralement, influencent à la baisse le niveau des intentions entrepreneuriales, surtout dans le cas de l'entrepreneuriat de nécessité. Une des explications de cette évolution positive à Laval (par rapport au reste du Québec) vient d'une amélioration de certains aspects de la culture entrepreneuriale de la population lavalloise. Parmi ceux-ci, il faut souligner l'influence croissante du milieu scolaire par rapport à la possibilité d'entreprendre, ainsi qu'une propension plus élevée à prendre des risques chez les jeunes lavallois. L'entrepreneuriat serait donc plus souvent considéré comme accessible, ce qui est le premier objectif à atteindre par l'éducation entrepreneuriale.

Il y a lieu toutefois de ne pas baisser la garde quant à l'accompagnement que peuvent obtenir ces jeunes puisqu'un trop plein de confiance et une préparation inadéquate du projet entrepreneurial peuvent également mener ce groupe vers des taux d'échec plus élevés.

Une autre évolution positive à remarquer est l'influence positive des familles envers l'entrepreneuriat, en nette augmentation, indiquant une « internalisation » à ce niveau des avantages de l'entrepreneuriat. Une conséquence de ces évolutions positives de la culture entrepreneuriale des Lavallois est aussi qu'une majorité relative des personnes en âge de travailler considèrent l'entrepreneuriat comme leur choix optimal de carrière, spécialement les jeunes et les hommes.

L'entrepreneuriat immigrant occupe également une place prépondérante dans le dynamisme entrepreneurial de Laval. L'accompagnement et le financement des projets entrepreneuriaux de ce groupe important demeurent toutefois des éléments sur lesquels Laval devra continuer de porter attention.

Une attention particulière doit également être portée vers l'entrepreneuriat féminin. En effet, l'écart hommes-femmes dans les taux d'intention et de démarches reste plus important que dans l'ensemble de la population québécoise. Il faut toutefois mentionner que, pour l'ensemble du Québec, le rapport hommes-femmes figure parmi l'un des plus équilibrés parmi les pays développés.

Les obstacles financiers demeurent le principal frein à l'entrepreneuriat, peu importe la position d'un individu dans la chaîne entrepreneuriale. Il faut cependant ajouter que les entrepreneurs eux-mêmes sont peut-être leur principal obstacle... En effet, nous avons constaté qu'ils sont nombreux à indiquer que les efforts consentis afin de réellement faire croître leur entreprise sont aussi un enjeu important. Même si les entrepreneurs à la tête de petites entreprises visent premièrement des objectifs de stabilité plutôt que de croissance, le RdQ (et encore plus Laval) a besoin d'entrepreneurs davantage tournés vers la croissance, afin que son économie demeure compétitive.

Dans l'ensemble, la progression récente et parfois importante de certains indicateurs de la chaîne et de la culture entrepreneuriales de Laval, alors que ces indicateurs sont plutôt stables dans le RdQ, laisse à penser que Laval s'est taillé une place parmi les régions chefs de file de l'entrepreneuriat québécois. Des efforts que nous ne pouvons que saluer.

MÉTHODOLOGIE

- L'étude de Laval a été réalisée au moyen d'un sondage Web et téléphonique auprès d'un échantillon de 842 résidents de Laval, âgés de 18 ans ou plus et pouvant s'exprimer en français ou en anglais. La collecte de données s'est déroulée du 16 mai au 6 juin 2018. La durée moyenne du questionnaire était d'environ 27 minutes au téléphone et de 16 minutes au Web.
- Des quotas minimums ont été fixés afin d'obtenir un minimum de jeunes âgés de 18 à 34 ans et d'immigrants. Des quotas ont aussi été appliqués afin d'avoir un minimum de répondants aux différentes catégories entrepreneuriales. Nous obtenons au final 217 jeunes âgés de 18 à 34 ans, 158 immigrants, 90 propriétaires d'entreprises, 326 personnes ayant l'intention d'entreprendre, 155 personnes en démarche, 154 personnes ayant fermé une entreprise et 357 personnes hors processus.
- Pour établir les incidences aux différentes catégories entrepreneuriales au début du sondage, nous avons initialement sondé 2 062 répondants. Pour un échantillon probabiliste de 2 062 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été de $\pm 2,2\%$, 19 fois sur 20.
- Finalement, le sondage a été réalisé auprès de 842 répondants, dont 485 étaient impliqués à l'une ou l'autre des étapes du processus entrepreneurial. Pour un échantillon probabiliste de la même taille, la marge d'erreur aurait été de $\pm 4,4\%$, 19 fois sur 20.
- À l'aide des plus récentes données de Statistique Canada, les résultats ont été pondérés selon le sexe, l'âge, la langue maternelle, le fait d'être immigrant ou non, ainsi que selon les incidences obtenues pour chaque indicateur de l'entrepreneuriat, et ce, afin de rendre l'échantillon représentatif de la population adulte de Laval.
- En tant que membre certifié « sceau d'or » de l'Association de recherche et d'intelligence marketing (ARIM) du Canada, Léger a mené ce sondage dans le plus grand respect de l'ensemble des standards de qualité et des règles d'éthique de l'ARIM et d'ESOMAR (European Society for Opinion and Marketing Research). Le respect d'un Code international, conjointement édicté par ESOMAR et la Chambre de Commerce internationale, représente la garantie du haut niveau de professionnalisme de l'ensemble des membres de l'association.



Fondation de l'entrepreneurship

Siège social – Québec

250 Grande-Allée O., local 6

Québec (Québec) G1R 2H4

Téléphone : 418 646-1994

Sans frais : 1 800 661-2160

info@reseauum.com

www.indiceentrepreneurialqc.com

Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale | HEC Montréal

3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine, bur. 3860

Montréal (Québec) H3T 2A7

Téléphone : 514 340-6000, poste 2961

ieb@hec.ca