

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC

www.stat.gouv.qc.ca



SCIENCE, TECHNOLOGIE
ET INNOVATION

SCIENCE, TECHNOLOGIE ET INNOVATION

La mesure de l'entrepreneuriat

Rapport d'étude

Pierre-André Julien et Louise Cadieux

Professeurs, INRPME - UQTR



Pour tout renseignement concernant l'ISQ
et les données statistiques dont il dispose,
s'adresser à :

Institut de la statistique du Québec
200, chemin Sainte-Foy
Québec (Québec) G1R 5T4
Téléphone : 418 691-2401

ou

Téléphone : 1 800 463-4090
(sans frais d'appel au Canada et aux États-Unis)

Site Web : www.stat.gouv.qc.ca

Dépôt légal
Bibliothèque et Archives Canada
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
4^e trimestre 2010
ISBN 978-2-550-60608-6 (PDF)

© Gouvernement du Québec, Institut de la statistique du Québec, 2010

Toute reproduction est interdite sans l'autorisation du gouvernement du Québec.
http://www.stat.gouv.qc.ca/droits_auteur.htm.

Décembre 2010

AVANT-PROPOS

L'entrepreneuriat est considéré comme un instrument clé permettant d'améliorer la compétitivité entre les nations, de favoriser la croissance économique et d'accroître les possibilités d'emploi. Chercheurs et preneurs de décisions s'accordent pour dire qu'une économie entrepreneuriale est une économie dynamique et innovatrice, c'est-à-dire qui expérimente de nouvelles idées, de nouveaux produits ou processus, ce qui lui permet de se renouveler.

La présente étude est la première d'une série entreprise par l'Institut de la statistique du Québec visant à définir et mesurer l'entrepreneuriat et ses principaux déterminants pour le Québec, objectifs qui concordent en bonne partie avec ceux du Programme des indicateurs de l'entrepreneuriat lancé par l'OCDE en partenariat avec Eurostat en 2005. Elle est le fruit d'une collaboration entre l'Institut de la statistique du Québec et l'Institut de recherche sur les PME de l'Université du Québec à Trois-Rivières, représenté particulièrement par les chercheurs Pierre-André Julien et Louise Cadieux.

Ce rapport fait une revue des différentes définitions de l'entrepreneuriat utilisées dans la littérature scientifique et professionnelle, propose un cadre théorique permettant de distinguer les déterminants de l'entrepreneuriat et répertorie les banques de données pertinentes pour la mesure de l'entrepreneuriat au Québec.

Dans ce rapport, on retient comme définition de l'entrepreneuriat « l'action humaine, soutenue par le milieu environnant, pour générer de la valeur sur le marché à travers la création ou le développement d'une activité économique, évoluant avec cette valeur et, finalement, affectant l'économie, et ce, dans le but de mieux répondre aux besoins individuels et collectifs d'un territoire ».

Les modèles théoriques recensés indiquent qu'il existe plusieurs types d'entrepreneuriat, et donc plusieurs catégories de déterminants, et qu'il revient aux preneurs de décisions de préciser les types qu'ils veulent promouvoir. Pour ce qui est des données pertinentes, il en existe peu ou pas pour mesurer l'entrepreneuriat au Québec. L'Institut de la statistique du Québec poursuit ses travaux afin de combler les lacunes statistiques dans ce domaine.

Enfin, la mesure de l'entrepreneuriat est d'un grand intérêt pour les dirigeants et les intervenants socio-économiques. Elle leur permet de mieux comprendre comment les politiques et programmes qu'ils mettent en place peuvent stimuler l'entrepreneuriat, tout en leur donnant un cadre de référence nécessaire afin d'évaluer leurs stratégies futures en cette matière.

Le directeur général

"

"

Stéphane Mercier

Cette publication a été réalisée par : Pierre-André Julien et Louise Cadieux,
professeurs
INRPME, UQTR

Direction des statistiques économiques et
du développement durable Pierre Cauchon, directeur

Ont collaboré à cette publication Lévi Pagé, coordonnateur de l'équipe Science,
technologie et innovation
Pascasie Nikuze, économiste
Direction des statistiques économiques et
du développement durable
Institut de la statistique du Québec

Micheline Lampron, pour la révision linguistique

Pour tout renseignement concernant le contenu
de cette publication : Pascasie Nikuze
Direction des statistiques économiques et
du développement durable
Institut de la statistique du Québec
200, chemin Sainte-Foy
Québec (Québec) G1R 5T4
Téléphone : 418 691-2401
Télécopieur : 418 643-4129
Site Web : www.stat.gouv.qc.ca
Courrier électronique :
pascasie.nikuze@stat.gouv.qc.ca

SOMMAIRE

Ce rapport, commandé par l'Institut de la statistique du Québec (ISQ) à l'Institut de recherche sur les PME (INRPME), a pour principal objet de définir ce qu'est l'entrepreneuriat et d'identifier les déterminants les plus importants favorisant son développement, tant au plan national que régional. Il devrait permettre aux preneurs de décisions et aux intervenants socio-économiques de mieux comprendre comment les politiques et les programmes mis en place peuvent influencer l'entrepreneuriat, et également leur fournir un cadre de référence afin d'évaluer leurs stratégies pour le favoriser. Les résultats de ce rapport pourront aussi servir aux entrepreneurs actuels et en devenir qui souhaitent améliorer leur potentiel entrepreneurial en tenant compte des différents éléments de ce qu'on appelle le « processus entrepreneurial ».

D'entrée de jeu, l'entrepreneuriat est particulièrement difficile à définir, le concept relevant d'un grand nombre de disciplines et répondant à des considérations ou des objectifs opérationnels fort divers. Selon la littérature scientifique et professionnelle consultée dans le cadre de ce travail de recherche, la définition de l'entrepreneuriat englobe non seulement la création d'entreprises, et le rôle des entrepreneurs dans celle-ci, mais également les changements au niveau de la direction et de la propriété, tels que le rachat ou la reprise d'une entreprise existante, l'innovation sous toutes ses formes à l'intérieur des entreprises pérennes, ou encore les ajustements dans ces entreprises pérennes pour faire face à l'évolution des marchés et satisfaire les besoins socio-économiques des individus. Autrement dit, l'entrepreneuriat peut être considéré sous différents angles, selon la position épistémologique ou les objectifs du chercheur.

De façon plus particulière, le concept de l'entrepreneuriat tient compte de l'impact sur le milieu et de l'influence de ce milieu pour susciter le développement des entreprises en fournissant ressources et conventions plus ou moins stimulantes. Mis en contexte, l'entrepreneuriat relève donc d'une réalité multidimensionnelle, souvent difficile à cerner dans sa totalité. C'est la raison pour laquelle, de notre point de vue, on peut le définir comme « l'action humaine, soutenue par le milieu environnant, pour générer de la valeur sur le marché à travers la création ou le développement d'une activité économique, évoluant avec cette valeur et finalement affectant l'économie, et ce, dans le but de mieux répondre aux besoins individuels et collectifs d'un territoire ». La mesure de l'entrepreneuriat peut donc varier selon la taille, le secteur et le dynamisme des entreprises, de même que selon l'apport de leur milieu produisant du capital social porté par des réseaux informationnels plus ou moins riches, comme on le verra par la suite.

Quant aux déterminants stimulant ou freinant l'entrepreneuriat, même s'ils sont difficiles à préciser en raison de la complexité de l'économie, ils requièrent d'en bien comprendre la structure et l'évolution et ainsi les impacts sur le comportement des individus, en tant que producteurs ou consommateurs, et sur la performance économique générale. On trouve ainsi plusieurs modèles qui essaient d'expliquer ces relations, modèles toutefois limités dans l'explication des raisons pour lesquelles certains territoires sont particulièrement entrepreneuriaux à côté d'autres beaucoup moins dynamiques sinon en déclin pourtant avec à peu près les mêmes ressources que les premiers. Ces mêmes modèles permettent de spécifier quelques déterminants généraux tels que : la croissance et la densité démographique, la croissance des revenus, l'importance de la demande intérieure, l'importance de l'aide publique au démarrage d'entreprises, l'importance de la diversité industrielle, et particulièrement des PME dans celle-ci, et, enfin, l'importance de la rentabilité des entreprises et l'impact de la conjoncture économique.

Les autres déterminants varient selon le type d'entreprises, leur niveau technologique et, conséquemment, leurs besoins en savoir. C'est pourquoi les analyses générales visant à les mesurer sont soit contradictoires, soit conditionnelles à l'environnement des entreprises prises en compte. Par exemple, l'importance de l'aide à la formation et à la recherche et au développement varie selon que les entreprises répondent aux besoins immédiats de la population ou font face à une concurrence internationale aiguë. Il en est de même pour le financement de risque. Il est donc important de bien distinguer ces dernières entreprises de celles dites *banales*, qui sont souvent peu influencées par cette catégorie de déterminants.

Ajoutons que la mesure tant de la création et du développement des entreprises que des déterminants de l'entrepreneuriat dépendent non seulement de la disponibilité des données, mais surtout des objectifs poursuivis. Ainsi, les résultats comparatifs sur la démographie des entreprises (création, développement et disparition) varient selon les pays et les régions. De même, les déterminants évoluent dans le temps et selon le type d'entreprises. Les données comparatives générales existent, mais demeurent encore bien limitées.

Dans ce rapport, nous suggérons à l'Institut de la statistique du Québec de bien spécifier les objectifs poursuivis, et donc le type d'entreprises qu'il veut étudier pour analyser les déterminants quantitatifs de l'entrepreneuriat (selon la définition qu'il lui donnera), et aussi de compléter l'analyse de ces derniers par des enquêtes auprès d'échantillons représentatifs, cela en vue de pénétrer la « boîte noire » des entreprises et de déceler les particularités des régions. Cette prise en compte d'éléments plus qualitatifs leur permettra en retour de mieux expliquer les situations singulières.

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos	3
Sommaire	5
Introduction	13
Chapitre 1 : Les recherches en entrepreneuriat	17
Chapitre 2 : La définition de l'entrepreneuriat	25
Chapitre 3 : Les cadres conceptuels d'analyse	31
3.1 <i>Le modèle de Morris (1998)</i>	31
3.2 <i>Le modèle de Thurik, Wennekers et Ulhlaner (2002)</i>	34
3.3 <i>Le modèle de Carree et Thurik (2005)</i>	35
3.4 <i>Le modèle de Julien (2005)</i>	37
3.5 <i>Le modèle de Ahmad et Hoffman (2007) (OCDE)</i>	41
Chapitre 4 : Quelques applications microéconomiques	45
Chapitre 5 : Les types d'entreprises	51
Chapitre 6 : Les déterminants à retenir	57
Chapitre 7 : Les données à développer	63
7.1 <i>Les données sur la démographie entrepreneuriale</i>	63
7.2 <i>Les données sur la croissance des entreprises</i>	69
7.3 <i>Les déterminants entrepreneuriaux</i>	73
Conclusion	77
Références bibliographiques	79
 Annexe A : Les définitions de l'entrepreneuriat que nous avons retrouvées dans la littérature consultée	 87

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	L'évolution de la recherche en entrepreneuriat	19
Tableau 2	L'entrepreneuriat : un champ de recherche multidisciplinaire	20
Tableau 3	Les principaux thèmes de recherche en entrepreneuriat.....	22
Tableau 4	Les fondements du concept d'entrepreneuriat.....	25
Tableau 5	Les dimensions de l'entrepreneuriat.....	26
Tableau 6	Les différentes formes de l'entrepreneuriat.....	29
Tableau 7	Nombre d'entreprises dans les États américains en 2000 et 2005 : Pourcentage par 10 000 habitants et évolution entre ces deux périodes	37
Tableau 8	Les déterminants clés de la création d'entreprise : États américains et cinq pays européens (Allemagne, France, Italie, Irlande et Royaume-Uni)	46
Tableau 9	Les déterminants clés de la création ou du nombre relatif d'entreprises : régions hollandaises et 17 pays industrialisés	48
Tableau 10	Les différentes façons de mesurer l'entrepreneuriat.....	64
Tableau 11	Taux de création et de disparition des entreprises selon la tranche d'emplois, Québec, moyenne de 1998-1999 à 2002-2003.....	66
Tableau 12	Nombre d'entreprises nouvellement créées et taux de création par secteur d'activité, Québec, Ontario, Canada, moyenne de 1996-1997 à 2000-2001	68
Tableau 13	Création d'emplois salariés par les entreprises nouvellement créées et par celles en croissance par tranche d'emplois au Québec, moyenne de 1996-1997 à 2000-2001	69
Tableau 14	Taux de survie des entreprises nouvellement créées (en pourcentage), selon le nombre d'années d'activité, Québec	69
Tableau 15	La part de PME manufacturières ayant connu une forte croissance de l'emploi (plus de 100 % durant la période) dans les MRC au Québec comprenant au moins 25 PME (de 10 à 200 employés)	71

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Une typologie de l'entrepreneuriat individuel	27
Figure 2	Le modèle de Morris (1998).....	32
Figure 3	Corrélation entre la population des 25-34 ans et la création d'entreprises entre 1979 et 2003 au Québec.....	33
Figure 4	Le modèle de Thurik, Wennekers et Uhalner (2002).....	34
Figure 5	Le modèle de Caree et Thurik (2005)	36
Figure 6	Relations entre le milieu dynamique, le capital social, les réseaux, le processus d'apprentissage collectif, l'entrepreneuriat et le développement territorial.....	37
Figure 7	L'effet du réseautage sur les bénéfiques et les coûts d'une occasion d'affaires ou d'une innovation, et sur la multiplication des entreprises proactives ou à forte croissance dans une région.....	38
Figure 8	Le modèle de Ahmad et Hoffman (2007) (OCDE).....	41
Figure 9	Les déterminants de l'entrepreneuriat, selon le modèle de Ahmad et Hoffman (2007) (OCDE)	43
Figure 10	Les différents types d'entreprises.....	52
Figure 11	Dynamique de l'emploi – décomposition de la création brute d'emplois au Québec, moyenne de 1996-1997 à 2000-2001 (en nombre et en pourcentage de l'emploi).....	55
Figure 12	Les relations entre la culture entrepreneuriale, l'entrepreneuriat et le développement socio-économique des régions	61
Figure 13	Évolution des taux de création et de disparition : Québec, de 1979 à 2003.....	67
Figure 14	Les plus importantes variables pour mesurer le dynamisme entrepreneurial national et territorial.....	75

INTRODUCTION

Ce rapport fait suite à un mandat donné par l'Institut de la statistique du Québec (ISQ) à l'Institut de recherche sur les PME (INRPME) de l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR). Son principal objet est de définir l'entrepreneuriat et les variables favorisant son développement au Québec et dans ses régions. De façon plus précise, le mandat avait quatre objectifs. Le premier était de scruter de façon analytique et critique la documentation scientifique proposant différentes définitions de l'entrepreneuriat et façons de le mesurer. Le deuxième objectif consistait à faire un répertoire de quelques banques de données québécoises existantes touchant ce domaine d'analyse et d'en évaluer les qualités et les faiblesses. Le troisième était de faire le lien entre les définitions trouvées et ces données, de façon à aider l'ISQ à mieux comprendre la dynamique entrepreneuriale et ainsi améliorer la disponibilité des données statistiques sur le sujet, en relation avec d'autres centres de statistiques dans le monde ou d'autres banques de données, telles que celles de l'OCDE et d'EUROSTAT. Finalement, le quatrième objectif était de proposer des indicateurs de l'entrepreneuriat et de ses déterminants pouvant être mesurés à court ou à moyen terme.

Notons que ces objectifs concordent en bonne partie avec ceux du « *Projet sur les indicateurs de l'entrepreneuriat* » (EIP), lancé par l'OCDE en 2005 en partenariat avec EUROSTAT et parrainé par la Fondation américaine Kauffman (Fairlie, 2005). L'OCDE a rendu publics les premiers résultats de ce travail du 27 au 30 octobre 2008, lors d'une rencontre à Paris à laquelle nous avons été invités pour discuter des concepts derrière cette recherche de données (OCDE, 2008a). Le EIP vise à élaborer un cadre statistique sur l'entrepreneuriat permettant notamment des comparaisons internationales. Par l'entremise de leurs travaux sur les déterminants de l'entrepreneuriat en particulier, l'OCDE et EUROSTAT souhaitent mieux comprendre l'impact de l'entrepreneuriat sur la productivité, la richesse et la création d'emplois. Évidemment, ce projet se situe dans la mission de l'OCDE d'aider les décideurs politiques à établir leurs politiques économiques pour améliorer la création d'emplois et augmenter la richesse collective (OCDE, 2008b).

Sur un plan pratique, le présent rapport se veut un document de référence applicable au Québec pour deux raisons principales. Premièrement, il devrait aider les preneurs de décisions et les intervenants socio-économiques à mieux comprendre comment les politiques et les programmes

qu'ils mettent en place peuvent influencer positivement ou négativement l'entrepreneuriat, et également leur fournir un cadre afin d'évaluer leurs stratégies pour favoriser ce dernier. Deuxièmement, en précisant les différents éléments de ce que nous comprenons comme le « processus entrepreneurial », il pourra servir aux entrepreneurs actuels et en devenir qui souhaitent améliorer leur potentiel entrepreneurial.

Dans le cadre de ce mandat, nous avons cherché à construire un cadre théorique global sur les facteurs ou les déterminants favorisant le développement de l'entrepreneuriat à partir de ceux définis par les chercheurs venant de différents horizons, en nous arrêtant en particulier sur ceux pouvant être mesurés par un institut de la statistique. L'analyse de différentes études sur l'entrepreneuriat devait nous permettre de mieux définir les principaux indicateurs socio-économiques expliquant le processus entrepreneurial ou sa dynamique et de préciser les variables permettant de mesurer les concepts derrière ces indicateurs. Ces derniers devaient également mesurer l'impact de l'entrepreneuriat sur la création de richesse pour l'ensemble du Québec et de ses régions. Avec cet objectif en tête, nous avons répertorié les banques de données existantes pour ne retenir que les plus pertinentes pour l'exploitation d'indicateurs relatifs au Québec. Enfin, pour répondre aux besoins des politiques gouvernementales présentes et futures, nous avons fait le lien entre le cadre analytique obtenu et quelques données de l'ISQ et du ministère du Développement Économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE).

Le rapport est divisé en sept chapitres, soit un premier qui définit rapidement l'entrepreneuriat, pour en présenter quelque peu la problématique, et un deuxième qui étend cette définition au-delà de la simple création d'entreprises. Ces deux chapitres rappellent l'évolution du concept d'entrepreneuriat, recensent les différentes définitions qui lui sont données et présentent l'interprétation que nous devons retenir du concept. Par la suite, le chapitre 3 résume différents cadres conceptuels définissant l'activité entrepreneuriale, alors que le chapitre 4 rappelle quelques applications concrètes de ces cadres à partir d'études économétriques précisant les facteurs ou déterminants qui peuvent être retenus dans une analyse statistique de l'entrepreneuriat.

Au chapitre 5, nous discutons des types d'entreprises, puisque ce n'est pas uniquement le nombre d'entreprises qui nous intéresse, mais aussi leur impact sur l'économie québécoise et la création de richesse. On sait que les entreprises *banales*, par exemple, sont une conséquence de l'évolution démographique et de la création d'entreprises motrices, notamment du secteur manufacturier, et que ce sont souvent ces dernières qui expliquent le mieux le dynamisme régional. Au chapitre 6, nous analysons les déterminants les plus intéressants qui permettraient d'expliquer la dynamique entrepreneuriale nationale et régionale, déterminants qui doivent

toutefois être reliés, par exemple, à ces entreprises motrices. Au chapitre 7, nous présentons quelques banques de données à titre d'exemple, pour mieux comprendre le dynamisme entrepreneurial au Québec. Nous proposons aussi quelques liens avec les données internationales. Enfin, en conclusion, nous faisons différentes suggestions pour satisfaire les besoins statistiques de l'ISQ sur le développement entrepreneurial national.

CHAPITRE 1

LES RECHERCHES EN ENTREPRENEURIAT

Depuis plus de vingt ans maintenant, notamment à la suite des travaux de David Birch (1979) sur les sources de l'emploi aux États-Unis dans les dernières décennies, la création d'entreprises, comme première approximation de l'entrepreneuriat, est reconnue comme un moteur très important du développement économique et social à travers le monde (Carree et Thurik, 2005; Shepherd et Wiklund, 2005; Audretsch, Grilo et Thurik, 2007). En plus d'être encore la source de la majorité des nouveaux emplois et de stimuler la croissance économique (OCDE, 1998; 2005a; 2007; Commission européenne, 2003), les nouvelles entreprises permettent d'améliorer la compétitivité des économies des pays industrialisés ou en voie de l'être, et ainsi de mieux adapter ces dernières aux changements économiques et aux mutations structurelles (Audretsch, 2002; OCDE, 1998; Conway et coll., 2005). Elles favorisent aussi le développement local (Nolan, 2003) et la restructuration de plusieurs régions (Audretsch, 2002; Julien, 2005). Enfin, elles contribuent au renouvellement de nos économies, selon l'idée de *destruction créatrice* avancée par Joseph Schumpeter (1934), contrairement à plusieurs grandes entreprises qui perdurent trop souvent à cause du support massif des gouvernements³.

La création de nouvelles entreprises (ou tout type de création, comme nous le verrons plus loin) serait donc un moyen de lutter contre le chômage et la pauvreté⁴, d'intensifier la concurrence sur les marchés et de s'adapter aux véritables besoins des consommateurs, de stimuler la quête de nouveaux marchés et de faire face aux mutations rapides qu'entraîne la mondialisation économique. Elle pourrait même permettre à un plus grand nombre de citoyens de s'épanouir personnellement et professionnellement.

Au cours des dernières années, la reconnaissance de la création d'entreprises comme force essentielle du dynamisme économique d'une région et même de toute économie (OCDE, 1998, 2005a, 2007; Commission européenne, 2003) a présidé à plusieurs initiatives. Ainsi, le 15 juin 2000, les 47 pays les plus industrialisés ont signé la Charte de Bologne soulignant le rôle crucial des PME dans le développement économique; cette signature était

³ Comme nous l'avons vu avec le sauvetage de Chrysler dans les années 1980 et comme nous allons le voir à nouveau avec le dernier sauvetage de General Motors et de Chrysler, malgré l'incapacité de ces firmes à s'adapter aux besoins des consommateurs depuis les crises énergétiques de 1973 et 1975.

⁴ Un récent rapport de l'OCDE intitulé *Croissance et inégalités* (octobre 2008) montre que l'écart entre riches et pauvres s'est élargi au Canada, notamment chez les enfants, et ce, probablement encore plus en régions éloignées. (*Le Devoir*, 21 octobre 2008).

suivie par la déclaration ministérielle d'Istanbul, du 3-5 juin 2004, sur « la promotion de la croissance de PME innovantes et compétitives au plan international », et, finalement, par l'adoption de principes d'actions à Brasilia, du 27 au 30 mars 2006, pour le financement des PME et de l'entrepreneuriat.

L'importance de l'entrepreneuriat explique l'intérêt grandissant de la part des chercheurs et des preneurs de décisions en ce qui concerne la compréhension, le soutien, et la promotion de cette activité pour soutenir le développement économique (Audretsch et coll., 2007; Minitti, 2008; OCDE, 2006). Preuve en est, du côté des chercheurs, la multiplication des revues scientifiques sur l'entrepreneuriat et les PME, plus d'une vingtaine depuis les premières revues comme l'*Internationales Gewerbearchiv. Zeitschrift für Klein und Mittelunternehmen*, créée en 1953, le *Journal of Small Business Management*, créé en 1963, *Entrepreneurship : Theory and Practice*, créé en 1976⁵, sans compter les quatre revues créées coup sur coup entre 1988 et 1989, soit la *Revue Internationale P.M.E.*, *Entrepreneurship and Regional Development*, *Piccola Impresa* et le *Journal of Business Venturing*. L'entrepreneuriat et les PME sont devenus un domaine d'intérêt et de recherche incontournable auquel chercheurs, enseignants, dirigeants d'entreprises, consultants et hommes politiques se tournent de plus en plus (Fayolle, 2004; 2005; Welter et Lasch, 2008).

Le tableau 1 résume l'évolution de la recherche en entrepreneuriat depuis 1980, selon la lecture qu'en a faite Landström (2008). De l'avis de ce dernier, il est clair que l'engouement pour le phénomène a substantiellement pris de l'importance dès le moment où les entreprises et les différentes parties prenantes se sont vues confrontées à un environnement de plus en plus turbulent, les obligeant à trouver de nouveaux moyens pour conserver leur dynamisme économique. Toutefois, malgré une documentation scientifique de plus en plus abondante et rigoureuse, faisant ressortir cette importance de l'entrepreneuriat et de ses liens avec le développement socio-économique, le concept même comporte toujours plusieurs limites (Landström, 1999; Davidsson, 2001; Grégoire et coll., 2006; Van Praag et Versloot, 2007; OCDE, 2008b). Ainsi, non seulement aucune définition de l'entrepreneuriat ne fait l'unanimité au sein de la communauté scientifique, mais le concept est souvent utilisé de façon imprécise (Audretsch, 2002; Friis, Paulsson et Karlsson, 2002; Ivensen et coll. 2007).

⁵ Sous le nom d'*American Journal of Small Business*.

Tableau 1
L'évolution de la recherche en entrepreneuriat

Phase émergente (1980-1990)	Phase de croissance (1990-2000)	Phase actuelle (2000-)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les entreprises doivent trouver des moyens pour s'ajuster aux nouvelles normes sociétales : petites vis-à-vis grandes entreprises ▪ Travaux de Birch (1979) ▪ Découverte des districts industriels composés principalement de plusieurs centaines de PME, d'abord en Italie et ensuite un peu partout ▪ Recherche exploratoire et prescriptive ▪ Objectifs pragmatiques de la recherche ▪ Centrée sur la compréhension du phénomène (création d'emplois, innovation, nombre, etc.) ▪ Intérêt pour l'entrepreneuriat technologique (ex. : la Silicon Valley) ▪ Intérêt pour la performance des PME (croissance, survie, etc.) ▪ Émergence de plusieurs écoles (traits, réseaux, etc.) ▪ Développement de modèles de cycles de vie des PME 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ouverture des marchés (globalisation) et avancement rapide des technologies ▪ Croissance rapide et fragmentation de la recherche en entrepreneuriat ▪ Travaux, notamment de Gartner (1989; 1990), qui remettent en question l'école des traits et favorisent une approche plus globale de la problématique ▪ Recherche empirique ▪ Approche multidisciplinaire 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Questionnement sur la définition de l'entrepreneuriat ▪ Travaux de Shane et Venkataraman (2000) et autres ▪ Recherche empirique et théorique (inductive et déductive ou ancrée) ▪ Démarche scientifique de plus en plus rigoureuse et encore plus multidisciplinaire

Source : adapté de Landström (2008).

Pour certains, et comme le résume le tableau 2, cette confusion s'expliquerait, entre autres facteurs, par les différentes disciplines auxquelles appartiennent les chercheurs qui se sont intéressés à l'entrepreneuriat, lesquels abordent la problématique à partir de leurs perspectives respectives (Landström, 1999). Selon leurs allégeances disciplinaires, certains chercheurs tenteront de comprendre qui est l'entrepreneur et ce qui le caractérise (psychologie), tandis que d'autres s'intéresseront plus particulièrement à l'impact de l'entrepreneuriat sur le système économique (économie) ou sur la société (anthropologie et sociologie). Cela amène des chercheurs comme Audrescht (2002) et Luke, Verreynne et Kearins (2007) à rappeler que l'entrepreneuriat inclut plusieurs niveaux d'analyse imbriqués les uns aux autres, et qu'une approche de nature plus systémique est nécessaire pour en comprendre l'ampleur.

Tableau 2
L'entrepreneuriat : un champ de recherche multidisciplinaire

Discipline	Niveau d'analyse	Unité d'analyse	Exemple de questions posées
Psychosociologie	Individuel	L'entrepreneur	Comment un entrepreneur se distingue-t-il? Qui devient un entrepreneur? Quelles sont les motivations pour devenir un entrepreneur?
Comportement organisationnel	Individuel/ organisationnel	L'organisation entrepreneuriale	Comment les changements se font-ils dans les organisations? Comment l'entrepreneur influence-t-il les autres acteurs? Comment les autres parties prenantes influencent l'organisation?
Sciences administratives	L'entreprise	Le fonctionnement et la stratégie des entreprises	Comment démarre-t-on une nouvelle entreprise et comment la gère-t-on?
Théorie inter-organisationnelle	Relation entre l'organisation et son environnement (méso)	Les réseaux, le capital social	Comment l'entrepreneur utilise-t-il ses réseaux personnels et obtient-il les ressources dont il a besoin?
Théorie écologique de population	Le secteur industriel	Les processus évolutifs des organisations et des populations	Qu'est-ce qui caractérise la survie, le développement et le décès des nouvelles entreprises? Quels facteurs environnementaux influencent la création et le maintien des nouvelles entreprises? Comment le démarrage et la croissance d'une entreprise sont-ils considérés dans la société?
Sociologie	Société	Le système social	Quel rôle l'entrepreneur assume-t-il dans la société? Quel est le rôle de l'environnement social dans le processus entrepreneurial?
Anthropologie sociale	Société	La culture du système	Comment les nouvelles connaissances sont-elles transférées aux entrepreneurs et aux entreprises?
Économie	Société	Le système économique	Quelles sont les retombées économiques de l'entrepreneuriat?

Source : ibidem (p. 16).

Selon certains chercheurs en entrepreneuriat, la taille et le type d'entreprises importent peu, d'autant qu'elles participent activement à la création d'emploi et au maintien de la vitalité du tissu économique (Luke et coll., 2007; Landström, 2008). Par exemple, ne se réfère-t-on pas à des entreprises comme le Cirque du Soleil, le Groupe Jean Coutu ou Bombardier pour illustrer la réussite « entrepreneuriale »? Cela permet de faire le lien, comme on le verra plus loin, entre la notion d'entrepreneuriat et plusieurs autres sujets d'analyse, tels que la créativité et l'innovation (Tremblay et Carrier, 2006), la reprise et la transmission d'entreprise (Deschamps, 2000; Cadieux, 2006; Cadieux et Brouard, 2009), la recherche des opportunités d'affaires (Messeghem, 2006; Companys et McMullen, 2007; Julien et Vaghely, 2008), la participation des femmes entrepreneures à l'activité économique (Gundry, Ben-Yoseph et Posig, 2002; Ahl, 2006; Carrier, Julien et Menvielle, 2006), la mesure de l'entrepreneuriat et de la performance

entrepreneuriale (Iversen et coll., 2005), l'entrepreneuriat social (Roberts et Woods, 2005; Shaw et Carter, 2007), etc.

Pour d'autres chercheurs, les PME représentent un champ (ou un « objet ») de recherche à part entière, et leurs différentes dimensions ou spécificités (Fayolle, 2004; Torrès, 1997) permettent d'entretenir le dynamisme entrepreneurial tant recherché. Parmi les sujets liés à ce champ, mentionnons les typologies qui servent à distinguer les PME entre elles ou à comprendre les différents profils stratégiques des propriétaires dirigeants de PME (Julien et Marchesnay, 1996; Julien, 2005; Smith et Miner, 1983)⁶, le phénomène du travail autonome (Laferté, 2007), les entreprises artisanales ou de très petite taille (Fourcade et Polge, 2006; Picard, 2006; Jouaen et Torrès, 2008) ou encore les PME familiales (Cadieux, 2005a, 2005b). Soulignons que pendant plusieurs années, les chercheurs ont confondu les « entreprises familiales » et les PME, sous prétexte que l'implication d'un ou de plusieurs membres de la famille dans l'entreprise suffisait pour les catégoriser, alors que cela est beaucoup plus une question de positionnement du chercheur face à la population étudiée et à l'impact recherché sur l'ensemble de ses résultats (Astrachan et Schanker, 2003). Dans la foulée des recherches faites sur l'entrepreneuriat, on peut voir au tableau 3 la liste des thèmes dominant le domaine selon Filion (2005).

⁶ Notons que pour certains, comme Miles et Snow (1979), (cités dans Smith et Miner, 1983), McMahon (2001) ou Aragon-Sanchez et Sanchez Martin (2005), les typologies font référence à l'orientation ou aux compétences « entrepreneuriales » de l'entreprise, ce qui peut être considéré comme faisant partie du champ de recherche en entrepreneuriat. Vouloir dissocier les deux champs est donc beaucoup plus difficile qu'il n'y paraît à première vue.

Tableau 3
Les principaux thèmes de recherche en entrepreneuriat dans les dernières années

- Caractéristiques comportementales des entrepreneurs
- Caractéristiques économiques et démographiques des PME
- Entrepreneuriat et PME dans les pays en développement
- Caractéristiques managériales des entrepreneurs
- Processus entrepreneurial
- Création d'entreprises
- Développement d'entreprises
- Capitaux de risque et financement de la PME
- Gestion des entreprises, redressements, acquisitions
- Entreprises de haute technologie
- Stratégie et croissance de l'entreprise entrepreneuriale
- Alliance stratégique
- Entrepreneuriat corporatif ou intrapreneuriat
- Entreprises familiales
- Travail autonome
- Incubateurs et systèmes de soutien à l'entrepreneuriat
- Réseaux et entrepreneuriat
- Facteurs influençant la création et le développement d'entreprises
- Politiques gouvernementales et création d'entreprises
- Femmes, groupes minoritaires, ethnicité et entrepreneuriat
- Éducation entrepreneuriale
- Recherche en entrepreneuriat
- Études culturelles comparatives
- Entrepreneuriat et société
- Franchises

Source : Filion (2005), p. 155.

La diversité de ces sujets de recherche confirme l'intérêt porté au domaine et son élargissement en tant que champ d'étude spécifique, élargissement s'expliquant par une certaine maturation, comme c'est le cas pour tout nouveau paradigme, selon les philosophes de la science tels que Kuhn (1970) ou Lakatos (1970). Du reste, bien qu'elle ait enrichi le champ de recherche auquel nous nous intéressons, cette multidisciplinarité a également apporté son lot de problèmes (Landström, 1999). En se concertant peu, les chercheurs de chaque discipline ou de chaque école de pensée ont favorisé l'émergence de plusieurs approches plutôt que d'une vision générale (Welter et Lasch, 2008). Cela explique qu'en dépit de plus de 30 ans de recherche, les résultats permettant une compréhension globale et systémique du phénomène restent rares (Shane et Venkataraman, 2000; Bruyat et Julien, 2000; Verstraete et Fayolle, 2004; Fayolle, 2005;

Kizaba, 2006; Lash et Yami, 2008; Welter et Lasch, 2008). On peut néanmoins tirer une certaine définition générale de l'entrepreneuriat en essayant de synthétiser ce qui s'est écrit dans les dernières années, ce que nous nous proposons de faire au chapitre suivant.

CHAPITRE 2

LA DÉFINITION DE L'ENTREPRENEURIAT

Comme nous venons de le voir en première approximation, bon nombre de chercheurs limitent l'idée de l'entrepreneuriat à la création d'entreprises (Gartner, 1989; 1990). D'autres, comme le montre le tableau 4, s'arrêtent à divers aspects liés à la création d'entreprises, mais aussi à leur évolution. On peut remonter loin dans le temps pour retrouver différentes notions associées à ce concept. Tout au début du XVII^e siècle, Olivier de Serre proposait sa discussion sur les règles de bonne gestion d'une ferme. Cantillon, au XVIII^e siècle, était l'un des premiers à parler directement de l'entrepreneur selon la définition moderne⁷. Les notions abordées touchent, par exemple, la mobilisation et l'organisation de ressources, la prise de risque ou la capacité de faire

Tableau 4
Les fondements du concept d'entrepreneuriat

Origines	Concepts	Sources contemporaines
Serre (1600)	Capacité de mobiliser et de gérer des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter une entreprise.	Mahé de Boislandelle (1988) Landström (1999)
Cantillon (1734)	Capacité de prendre le risque de créer son propre emploi Capacité d'un individu de se prendre en main et de prendre des risques dans un environnement incertain.	Gartner (1989; 1990) Friis et coll. (2002) Roberts et Woods (2005) Lash et Yami (2008)
Turgot (1769)	Combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante.	Crozier et Friedberg (1977) CE (2003) Filion (2007)
Smith (1776)	Capacité pour un individu de se prendre en main et de prendre des risques, assurant ainsi la mise en œuvre des projets : inclut la capacité de produire des biens et de créer de la valeur, qui en retour influence l'entrepreneur.	Cossette (1994) Landström (1999) Bryuat et Julien (2000) Ahl (2006)
Say (1803)	Capacité de créer une organisation et de la gérer de façon à générer des profits ou à la faire croître : donc une dimension de profits et de croissance.	Churchill et Lewis (1983) D'Amboise (1997) Carree et Thurik (2005)
Knight (1921)	Capacité à gérer l'incertitude et le risque. Pour cet auteur, les risques peuvent être « calculés », tandis que l'incertitude ne peut l'être	Audretsch (2002) Friis et coll. (2002)
Schumpeter (1934)	Capacité à introduire des innovations (produits/méthodes/etc.) et de provoquer ou de profiter d'un déséquilibre dans le marché. Inclut la création de valeur dans un processus dialogique entre l'entrepreneur et le marché	Nooteboom (2006)
Kirzner (1973)	Inclut la capacité à détecter et à exploiter des occasions, ce qui équivaut à détecter les imperfections du système pour rétablir l'équilibre	Dutta et Crossan (2005) Companys et McMillen (2007) Julien et Vaghely (2008)

⁷ Avant les travaux de Joseph Schumpeter, dans les années 1930, on utilisait souvent d'autres termes, comme le fait, par exemple, Veblen en parlant plutôt de « capitaine d'industrie » dans son ouvrage *Theory of Business Enterprise* de 1904.

face à l'incertitude, la production de biens et services, l'innovation et le changement, la recherche d'opportunités d'affaires et, finalement, la création de valeur nouvelle ou l'innovation (Bruyat et Julien, 2000; Commission européenne, 2003; Caree et Thurik, 2005).

Comme on peut le voir aussi à l'annexe 1, avec une recension des définitions de l'entrepreneuriat dans la documentation scientifique consultée, et, ainsi que le rappellent certains chercheurs (Morris, 1998; Verstraete et Fayolle, 2004; Lucke et coll., 2007; Welter et Lash, 2008), il existe un nombre important de perspectives ou de définitions de l'entrepreneuriat, mais quelques dimensions clés peuvent être retenues aux fins de notre analyse. Nous en avons retenu huit soit la création d'une nouvelle entreprise ou de son propre emploi; la création de nouveaux produits ou processus; la prise de risque tant pour l'entrepreneur que pour l'entreprise; l'innovation, quelle qu'en soit la forme (radicale ou incrémentale); la création de valeur; la capacité de l'entreprise à générer des profits et à croître, le repérage et l'exploitation d'une ou de plusieurs opportunités d'affaires et la mobilisation des ressources, qu'elles soient limitées ou non.

Tableau 5
Les dimensions de l'entrepreneuriat

Dimensions de l'entrepreneuriat	Auteurs consultés qui mentionnent cette dimension
Création d'entreprise	Bygrave et Hofer, (1991); Gartner (1989; 1990); Landström (1999); Friis et coll. (2002); Ahl (2006)
Création de nouveaux produits, méthodes de production, marchés, sources d'approvisionnement, etc.	Landström (1999); Audretsch (2002); Friis et coll. (2002); Roberts et Woods (2005)
Prise de risque	Audretsch (2002); Friis et coll. (2002); Gartner (1989; 1990); Landström (1990); Lash et Yami (2008)
Innovation	Knight (1921); Schumpeter (1934); Commission européenne (2003)
Création de valeur	Landström (1999); Bruyat et Julien (2000); Roberts et Woods (2005); Ahl (2006)
Profits et croissance de l'entreprise	Kirchhoff(1994); Caree et Turick (2005)
Dépistage et exploitation d'une occasion d'affaires	Venkataraman (2000); Verstraete et Fayolle (2004); Buenstorf (2007); Companys et McMullen (2007); Julien et Vaghely (2008)
Mobilisation des ressources	Landström (1999); Roberts et Woods (2005)

À l'instar de Davidsson (2001), on peut appréhender ces différentes dimensions en partant de la nouveauté ou de l'innovation par rapport au marché, ce qui donne quatre types d'entrepreneuriat : (1) la création d'une nouvelle entreprise, (2) la reprise d'une entreprise déjà existante avec des innovations mineures ou majeures, (3) une nouvelle entreprise sur un nouveau marché et

(4) l'élargissement du marché pour une entreprise existante, comme on peut le voir à la figure 1⁸.

Figure 1
Une typologie de l'entrepreneuriat individuel

		Marché	
		Ancien	Nouveau
Firme	Nouvelle	Nouvelle entreprise reproduisant ou imitant ce qui se fait ailleurs	Nouvelle entreprise très innovatrice
	Ancienne	Entreprise reprise avec des changements mineurs ou majeurs	Entreprise élargissant son marché, soit dans la même région ou pays, soit sur le plan international

Source : adapté de Davidsson (2001).

Dans le quadrant nord-ouest, on trouve l'entrepreneuriat par création d'une entreprise nouvelle imitant ou reproduisant plus ou moins ce qui se fait ailleurs. Cette création entraîne la mise sur pied d'une organisation, si minime soit-elle – comme dans le cas du travailleur autonome⁹ –, une période de pré-démarrage, ensuite de démarrage et enfin de consolidation, périodes qui suivent des trajectoires diverses selon le cas, mais visent toutes la constitution plus ou moins rapide d'une entreprise et sa pérennité. La nouvelle entreprise nécessite un minimum d'innovation, même si elle imite pour une bonne part ce qui se fait ailleurs. Si, du moins au début, elle se distingue des autres entreprises à cause de ses particularités, et ainsi de l'influence centrale qu'a l'entrepreneur sur son démarrage et sur la forme de son organisation, et à cause du fait qu'elle crée une valeur relativement nouvelle, elle tire aussi sa spécificité de l'impact qu'elle a en retour sur l'entrepreneur, sur les organisations concurrentes et sur les clients.

La création d'une nouvelle entreprise est d'autant plus *nouvelle* si elle offre un nouveau produit ou institue une nouvelle façon de faire. Fruit de l'essaimage d'un chercheur universitaire ou d'un innovateur intéressé à lancer son concept sur le marché, ce type d'entrepreneuriat – qui est représenté par le quadrant nord-est du graphique – relève de l'entrepreneur de valorisation ou « *d'aventure* » (Bruyat et Julien, 2000). Retenons toutefois que dans les deux cas, cette forme

⁸ Les pages qui suivent sont tirées de P.A. Julien, *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2005, p. 3-5.

⁹ Dans ce cas, l'organisation tient aux liens que le travailleur autonome a avec ses outils, qu'ils se limitent ou non au téléphone et à l'ordinateur.

d'entrepreneuriat représente une création pure, selon ce qu'en comprennent Counot et Mulic (2004).

Par ailleurs, comme on le voit dans le quadrant sud-ouest de la figure 1, l'entrepreneuriat peut aussi prendre la forme d'une entreprise existante, à la condition que la reprise transforme au moins quelque peu cette dernière, que ce soit dans son organisation et son orientation, dans sa mise en marché ou dans les produits qu'elle offre (Dumais et coll., 2005). Plusieurs considèrent cette avenue entrepreneuriale comme tout à fait viable (Fayolle, 2004), d'autant plus qu'il s'agit d'une tendance lourde, selon les récents rapports et études consultés sur le sujet (Commission européenne, 2006; Counot et Mulic, 2004; OSEO, 2005; OSEO, 2007). Si la reprise ou la gestion de l'entreprise existante se fait sans changement (d'activités ou de pratiques), il n'y a pas d'entrepreneuriat proprement dit. Il en est ainsi, par exemple, lors de la reprise d'une franchise contrôlée par une grande chaîne; d'ailleurs, dans ce cas, cela relève plus souvent d'un investisseur que d'un entrepreneur. Reprendre une entreprise en ne changeant que sa forme juridique n'est pas faire preuve d'entrepreneuriat.

Dans le quadrant sud-ouest, nous rangeons aussi les entreprises qui, plutôt que d'entretenir les routines et de faire une simple gestion comme le font généralement les managers (les gérants de filiales comme on le voit dans les grandes franchises tel que MacDonalD), innovent en adoptant de nouvelles technologies, par exemple. Cette typologie permet de dépasser la question de savoir si l'entrepreneur du début demeure toujours entrepreneur après dix ou vingt ans (Davidsson, 1991) ou si, au contraire, il ne l'est plus que de temps en temps, dans le sens schumpétérien, lorsqu'il fait des changements importants ou qu'il innove. Une grande entreprise qui évolue rapidement tant à l'interne qu'à l'externe (par acquisition ou par fusion) entre dans cette définition de l'entrepreneuriat. Mais, le changement ne veut pas nécessairement dire croissance ni passage de petite à moyenne et grande entreprise; on peut procéder régulièrement à des changements pour répondre aux aléas du marché tout en demeurant petit (Gibb et Scott, 1986), comme c'est le cas pour la majorité des entreprises. De même, croissance ne veut pas dire évolution linéaire, ce que tentent de montrer certains partisans de la théorie des stades de croissance, malgré ses très nombreux critiques, notamment Stanworth et Curran (1976) ou encore Watson (1995). Cette théorie est liée à la métaphore de l'évolution biologique, alors que les entreprises sont des organismes sociaux sans trajectoire obligée et possédant une grande marge de liberté.

Enfin, dans le quadrant sud-est de la figure 1, on trouve la catégorie « entreprise existante », qui élargit son marché, soit en proposant un nouveau produit ou une nouvelle gamme de produits sur

le marché régional ou national, soit en proposant le même produit à un marché plus large, notamment par l'exportation.

Le tableau 6 résume d'une autre façon ces formes de l'entrepreneuriat. Ainsi qu'il est possible de le constater, certains parlent de l'entrepreneuriat en termes de création pure, alors que d'autres le considèrent comme un processus d'innovation pouvant être lié au comportement entrepreneurial de certains employés œuvrant au sein d'une petite ou d'une grande entreprise¹⁰.

Tableau 6
Les différentes formes de l'entrepreneuriat

Formes entrepreneuriales	Définitions	Sources
Création pure d'entreprise	Une création est dite pure si l'activité exercée ne constitue pas la poursuite d'une activité de même type exercée antérieurement au même endroit par une autre entreprise.	Counot et Mulic (2004)
Essaimage	Pratique par laquelle une entreprise favorise le départ de certains de ses salariés et les aide à créer leur propre entreprise.	Office québécois de la langue française (2007)
Reprise d'entreprise	Achat, donation ou héritage d'une entreprise déjà existante.	Counot et Mulic (2004)
Développement et croissance d'une entreprise	Nouveaux débouchés commerciaux (produits, services, procédés) ou mise en application de meilleurs moyens de répondre à la demande du moment.	OCDE (1998)
Intrapreneuriat	Conception de nouveaux projets ou de nouvelles activités ou développement des activités actuelles, à partir d'une entreprise existante, quelle que soit la taille de l'entreprise.	Carrier (2008) Dumais et coll. (2005)

Mais, comme il faut trouver une définition plus inclusive, nous partirons ici avec celle présentée par l'OCDE en 2007 stipulant que l'entrepreneuriat est le résultat de « toute action humaine pour entreprendre en vue de générer de la valeur via la création ou le développement d'une activité économique identifiant et exploitant de nouveaux produits, de nouveaux procédés ou de nouveaux marchés ». Toutes les variables qui favorisent ces actions humaines en vue d'un résultat économique contribuent à expliquer l'entrepreneuriat.

Toutefois, cette définition demeure restrictive, puisque, comme le rappellent Bygrave et Hofer (1991) ou Aldrich (1990), elle peut limiter l'action humaine en question au résultat de l'intervention d'un ou de quelques acteurs seulement, alors que l'environnement général et les relations, par exemple avec la famille, les modèles provenant du milieu ou encore les réseaux jouent un rôle très important dans le développement de chaque firme. Cette ouverture à

¹⁰ Watson (1995) explique que, bien que l'intrapreneuriat ou l'esprit entrepreneurial dans une vieille entreprise puisse être sporadique, il est rarement absent chez ses propriétaires dirigeants, alors qu'il peut très bien ne pas exister dans les filiales au comportement de simple gérance « administrant avec parcimonie », ce qu'illustre d'ailleurs l'origine du mot « manager », soit « ménagère » en français.

l'environnement n'est-elle pas d'ailleurs le but ultime de cette analyse pour l'ISQ, qui est de pouvoir comprendre les raisons extérieures favorisant la multiplication, le maintien, la croissance ou la transformation des entreprises, soit au plan local ou régional, soit finalement au plan national, et donc de mesurer l'évolution du nombre d'entreprises sur le territoire et d'analyser les déterminants expliquant cette évolution ?

Dans notre analyse de l'entrepreneuriat, il faut donc aller encore plus loin que les raisons individuelles à la création ou à l'innovation et tenir compte des facteurs favorisant celles-ci.

En effet, toute création ou tout changement dans l'environnement a non seulement une incidence sur la nouvelle entreprise, mais aussi sur le marché local et possiblement national ou international, ce qui finit par influencer sur le tissu industriel territorial et, finalement, sur les entreprises et les entrepreneurs qui le composent.

L'entrepreneuriat entraîne la création plus ou moins régulière de valeurs nouvelles sur les marchés territoriaux ou extérieurs, telles que de nouvelles structures de production et la création de nouveaux biens ou le choix de nouvelles localisations. Cette création affecte d'autres entreprises et les acteurs ou *joueurs* économiques de la région ou de l'extérieur qui profitent ou non de l'évolution du marché. À son tour, la création de valeurs nouvelles perturbe le ou les marchés, ce qui pousse plus ou moins rapidement le territoire à évoluer, pour finalement se développer et mieux répondre aux besoins de ses citoyens et des clients extérieurs en favorisant la création de plus d'entreprises, donc plus d'emplois et plus de richesse. En tenant compte de la typologie présentée à la figure 1 et des principaux éléments discutés, nous en arrivons à la définition suivante :

« L'entrepreneuriat, c'est l'action humaine, soutenue par le milieu environnant, générant de la valeur sur le marché par la création ou le développement d'une activité économique, évoluant avec cette valeur pour finalement affecter l'économie, et ce, dans le but de mieux répondre aux besoins individuels et collectifs d'un territoire ».

CHAPITRE 3

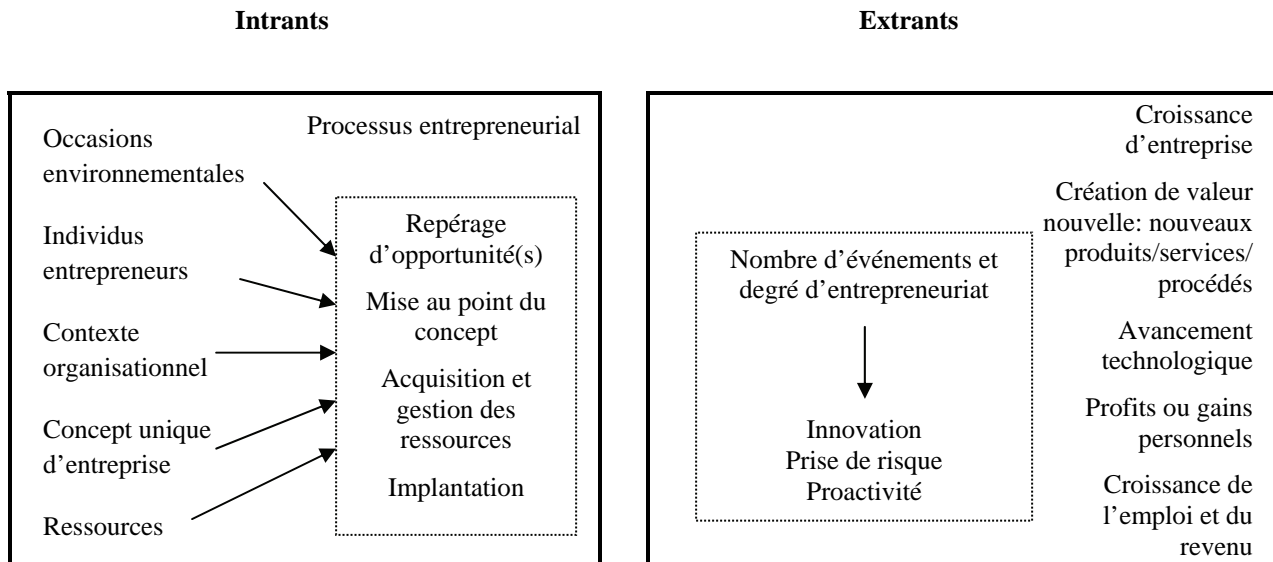
LES CADRES CONCEPTUELS D'ANALYSE

Avec cette définition en tête, on comprend mieux pourquoi on ne peut appréhender l'entrepreneuriat que comme une réalité multidimensionnelle, même si cette réalité est difficile à cerner (Landström, 1999; Friis et coll., 2002; Audretsch, 2002; Fayolle, 2004; Julien, 2005). Aussi plusieurs chercheurs se sont-ils intéressés à élaborer un cadre conceptuel pour mieux appliquer ce concept. Nous avons retenu dans ce chapitre cinq cadres théoriques permettant de faire relativement le tour de la question, soit celui de Morris (1998), de Thurik, Wennekers et Ulhlaner (2002), de Carree et Thurik (2005), de Julien (2005) et, enfin, de l'OCDE réalisé par Ahmad et Hoffman (2007).

3.1 Le modèle de Morris (1998)

Un peu à la manière de François Quesnay (1694-1774), Morris (1998), a défini un cadre présentant l'entrepreneuriat comme un processus de transformation d'intrants en extrants. Pour lui, les intrants comprennent les différentes ressources exploitables, exploitées et transformées de différentes façons, alors que les extrants sont le résultat de l'intensité entrepreneuriale exprimée au cours du processus. Les intrants, comme on peut le voir à la figure 2, se divisent en occasions d'affaires offertes ou opportunités, en nombre d'individus capables de saisir ces dernières et d'entreprendre, en contexte organisationnel plus ou moins favorable, en capacité des firmes à se distinguer et en ressources diverses notamment financières et humaines disponibles sur le territoire. Ces intrants sont transformés par l'entrée sur le marché d'entrepreneurs qui détectent ces occasions, les actualisent en acquérant les ressources nécessaires, pour finalement créer des organisations plus ou moins efficaces. Quant aux extrants, ils se caractérisent par le nombre d'applications et ses effets sur le marché, par l'innovation, par la prise de risque et, finalement, par l'action générale des entreprises sur l'économie. En présence d'intrants et d'extrants, on peut assister à la croissance des entreprises, à la création de valeurs, et, ainsi, à la mise au point de nouveaux produits ou services, à de l'avancement technologique, à la génération de profits et, finalement, à la croissance de l'emploi et des revenus.

Figure 2
Le modèle de Morris (1998)



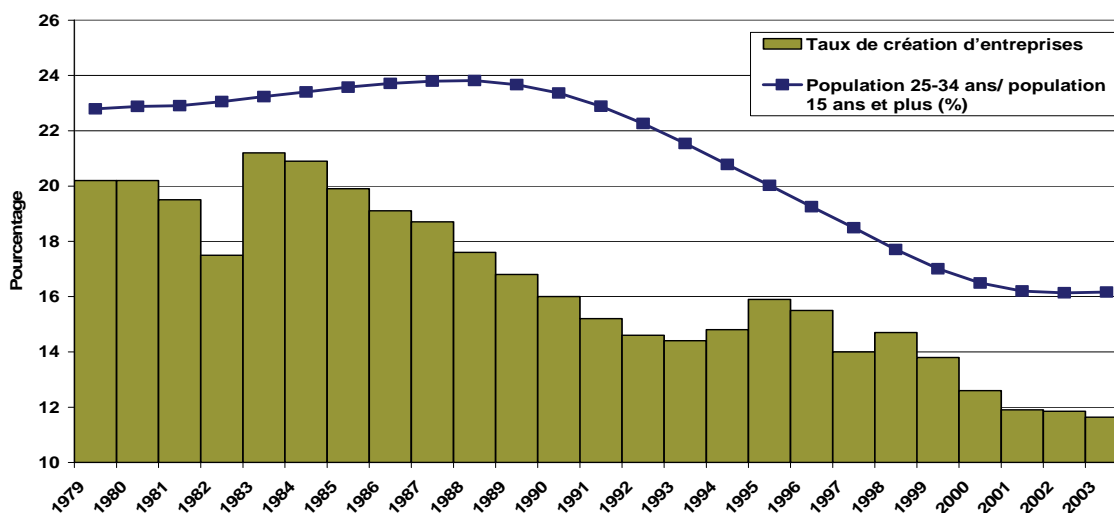
Pour Morris, l'intensité entrepreneuriale d'un territoire est déterminée par la combinaison et l'interdépendance d'un nombre important de facteurs environnementaux de différents niveaux. Ces derniers se regroupent en trois types de variables, soit (1) les infrastructures environnementales qui caractérisent la société (niveau d'éducation, conjoncture économique, capacités financières disponibles, environnement juridique et légal, situation politique, infrastructure matérielle), (2) le degré de turbulence environnementale présente dans la société (dynamique, menaçante ou non et complexe) et (3) l'expérience de vie personnelle des individus qui composent la société (famille, formation dans le domaine des affaires¹¹, modèles sociaux et expérience professionnelle).

Le processus entrepreneurial peut mener à plusieurs événements entrepreneuriaux, selon différents niveaux d'intensité entrepreneuriale : plus l'intensité est forte, plus le nombre d'entreprises augmente et plus celles existantes se développent; à l'inverse, lorsqu'elle est trop faible, elle peut générer des extrants négatifs menant à la fermeture ou à la faillite de plusieurs entreprises. Cette intensité varie considérablement selon le nombre de personnes en âge d'entreprendre, la qualité des organisations, le type d'industries (à faible ou fort savoir) et la dynamique des régions et des nations. Comme on peut le voir à la figure 3 pour le Québec ou

¹¹ C'est la traduction de l'expression anglaise *business training*.

ailleurs, une certaine relation existe entre la pyramide des âges et la création d'entreprises, les entrepreneurs de 25 à 34 ans étant ceux qui démarrent le plus souvent les nouvelles firmes. Mais, cette relation est trop simple, puisque le dynamisme entrepreneurial relève de plusieurs dizaines de facteurs ou de conditions environnementales, comme la présence de matières premières à faible coût ou d'une main-d'œuvre particulière expérimentée, de capitaux financiers disponibles, de savoir particulier, etc.

Figure 3
**Corrélation entre la population des 25-34 ans
 et la création d'entreprises entre 1979 et 2003 au Québec**



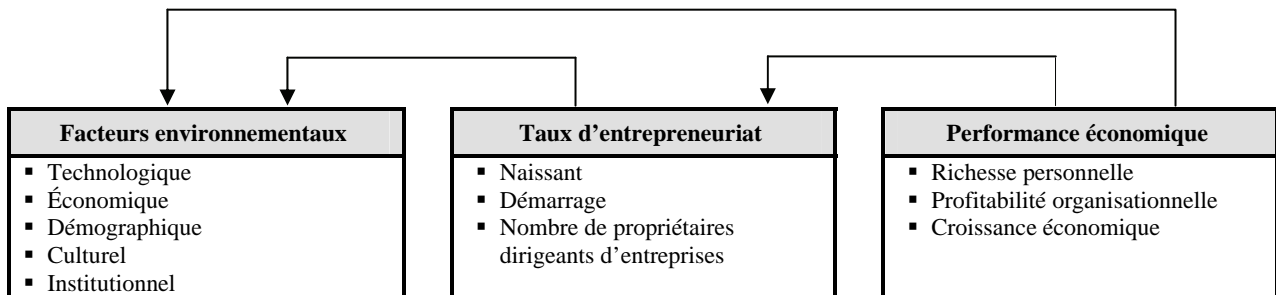
Source : Hébert et Mélançon (2006).

L'approche de Morris n'explique malheureusement pas pourquoi, avec une même variété de ressources, certains territoires suscitent plus d'entrepreneuriat que d'autres, ou comment mettre en place une combinaison optimale pour favoriser l'entrepreneuriat dans une ou plusieurs régions. Elle est cohérente toutefois avec le désir des instituts de la statistique de mieux comprendre non seulement les liens entre le nombre d'intrants existant sur un territoire et le dynamisme entrepreneurial, mais aussi le type de combinaison de ces intrants accélérant ou non ce dynamisme.

3.2 Le modèle de Thurik, Wennekers et Uhlaner (2002)

Pour leur part, Thurik, Wennekers et Uhlaner (2002) considèrent que plusieurs facteurs économiques et sociaux jouent un rôle significatif dans l'émergence ou le ralentissement de l'entrepreneuriat, vu avant tout comme la multiplication des nouvelles entreprises. Ces variables, comme on peut le voir à la figure 4, relèvent, par exemple, du niveau technologique de l'économie, d'une conjoncture économique plus ou moins favorable, de la structure et de l'évolution démographique, de la présence d'une culture favorisant les initiatives individuelles et du soutien institutionnel. Elles s'expliquent aussi par le niveau de richesse personnelle pouvant être investie, la profitabilité des firmes en général et, finalement, la croissance économique. Le résultat se mesure par le nombre d'entrepreneurs naissants ou en démarrage et par le nombre de propriétaires dirigeants ou le taux entrepreneurial.

Figure 4
Le modèle de Thurik, Wennekers et Uhlaner (2002)



Évidemment, en retour, ce taux entrepreneurial influencerait sur la performance économique au niveau de l'analyse individuelle, organisationnelle et sociétale, comme le montrent les flèches de rétroaction. En somme, ce cadre conceptuel implique une séquence causale qui débute par les variables représentant les conditions globales influençant le taux d'entrepreneuriat, pour en retour expliquer ce même taux.

Mais, ici encore, on n'explique pas le mécanisme qui met le processus entrepreneurial en branle. Tout au plus, on suppose que si les conditions technologiques, économiques, démographiques, culturelles et institutionnelles sont réunies, le processus entrepreneurial s'enclenche presque automatiquement. Pourtant, la dynamique de ce processus varie dans le temps, avec des hauts et

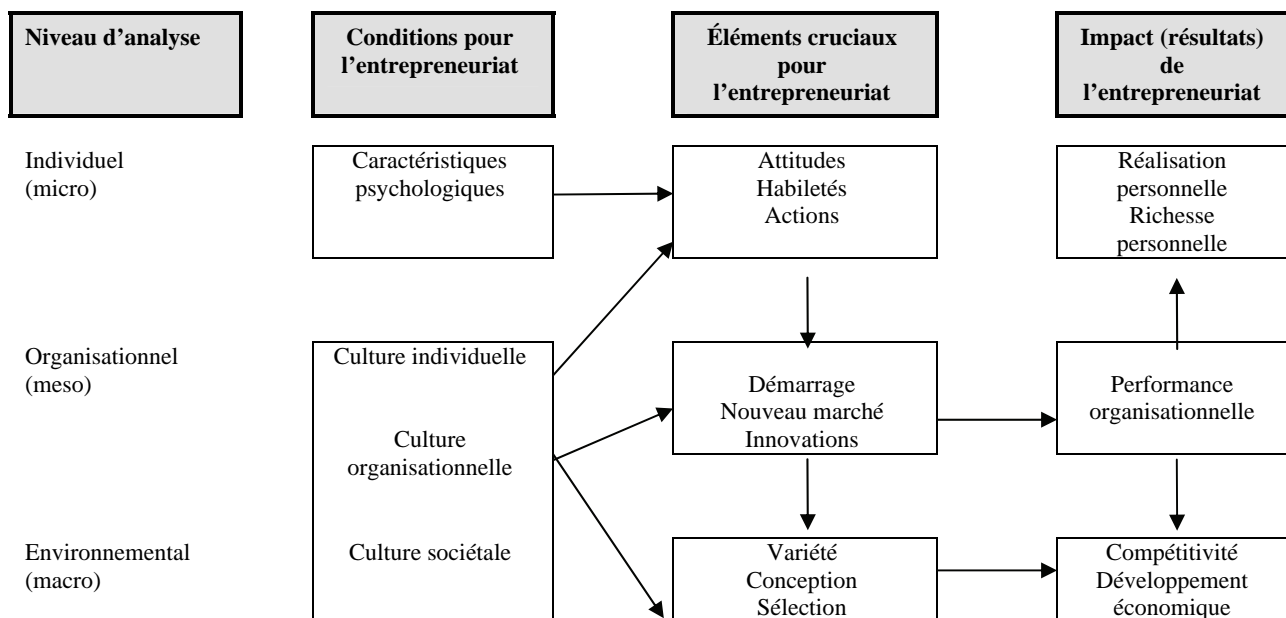
des bas, ou encore varie selon les territoires à l'intérieur des économies. De plus, on ne considère ici qu'une seule forme d'entrepreneuriat, soit la création d'une nouvelle entreprise.

3.3 Le modèle de Carree et Thurik (2005)

Thurik a repris l'analyse précédente avec un autre collègue (Carree et Thurik, 2005). Pour eux, l'activité entrepreneuriale démarre au niveau individuel mais prend forme au niveau organisationnel, aidée par un environnement favorable. L'entrepreneur a donc besoin d'un environnement de travail stimulant (en tant que véhicule) lui permettant de transformer ses qualités personnelles et ses ambitions (ses caractéristiques psychologiques, notamment ses attitudes et ses habiletés) en actions. Les très petites, les petites ou les moyennes organisations, dans lesquelles l'entrepreneur exerce la gestion stratégique et impose sa vision, sont des endroits idéaux pour la réalisation de telles ambitions. D'ailleurs, les grandes entreprises imitent souvent les petites en introduisant l'entrepreneuriat *corporatif* (aussi appelé *intrapreneuriat*, ou encore l'essaimage). Les résultats de ces manifestations entrepreneuriales au plan de l'organisation sont généralement reliés à la nouveauté ou à la création ou finalement à l'innovation. Cette innovation a une incidence sur le niveau de réalisation personnelle, sur la performance organisationnelle et sur le développement économique.

L'innovation peut s'exprimer sous la forme d'un produit ou service, d'un processus organisationnel matériel (nouveaux équipements ou nouveau système de production) ou immatériel (nouvelle organisation du travail, nouveau système de distribution), ou encore par l'entrée dans un nouveau marché ou, dans plusieurs cas, par la création d'une nouvelle entreprise. Au plan du secteur, de la région et de l'économie nationale, les nombreuses activités entrepreneuriales individuelles composent une mosaïque de nouvelles expériences qui apportent de la variété. La compétition entre ces nouvelles idées et initiatives fait progresser les organisations et le secteur industriel. Variété, compétition, sélection et imitation transforment le potentiel d'une région et d'une économie, en remplaçant ou déplaçant les idées désuètes, en augmentant la productivité et en créant de nouveaux créneaux et secteurs industriels. Dans cette optique, l'entrepreneur schumpeterien, l'intrapreneur et le propriétaire dirigeant jouent un rôle important dans le maintien de la vitalité du tissu économique des régions, et particulièrement de celles du Québec en ce qui nous concerne.

Figure 5
Le modèle de Carree et Thurik (2005)



Mais encore ici, la dynamique entre les différentes variables exposées dans le modèle n'est pas expliquée. On décrit par exemple des facteurs ou des groupes de facteurs sans dire comment ceux-ci interagissent. Cela aurait permis de comprendre pourquoi des régions ou certaines économies sont plus entrepreneuriales que d'autres ; alors qu'un bon nombre de leurs entrepreneurs affichent à peu près les mêmes caractéristiques culturelles et les mêmes attitudes ou habiletés en matière de gestion. On peut observer ce phénomène un peu partout, notamment dans une économie capitaliste telle que celle des États-Unis, où les différents États ont à peu près une population ayant les mêmes caractéristiques alors que les résultats (calculés selon le nombre d'entreprises par 10 000 habitants) sont fort différents.

Ce sont ces différences que montre le tableau 7, résultats exprimés en nombre d'entreprises par 10 000 habitants selon les États les plus dynamiques et les moins dynamiques. Il ressort que l'on peut trouver plus de deux fois plus d'entreprises dans des États comme le district de Columbia ou le Wyoming que dans d'autres États comme le Tennessee et le Texas. La croissance des entreprises peut varier toutefois fortement : par exemple, l'Arizona, qui a pourtant 40 % moins d'entreprises par 10 000 habitants que le Colorado, en a créé autant que ce dernier entre 2000 et 2005.

Tableau 7
Nombre d'entreprises dans les États américains en 2000 et en 2005
Pourcentage par 10 000 habitants et évolution entre ces deux périodes

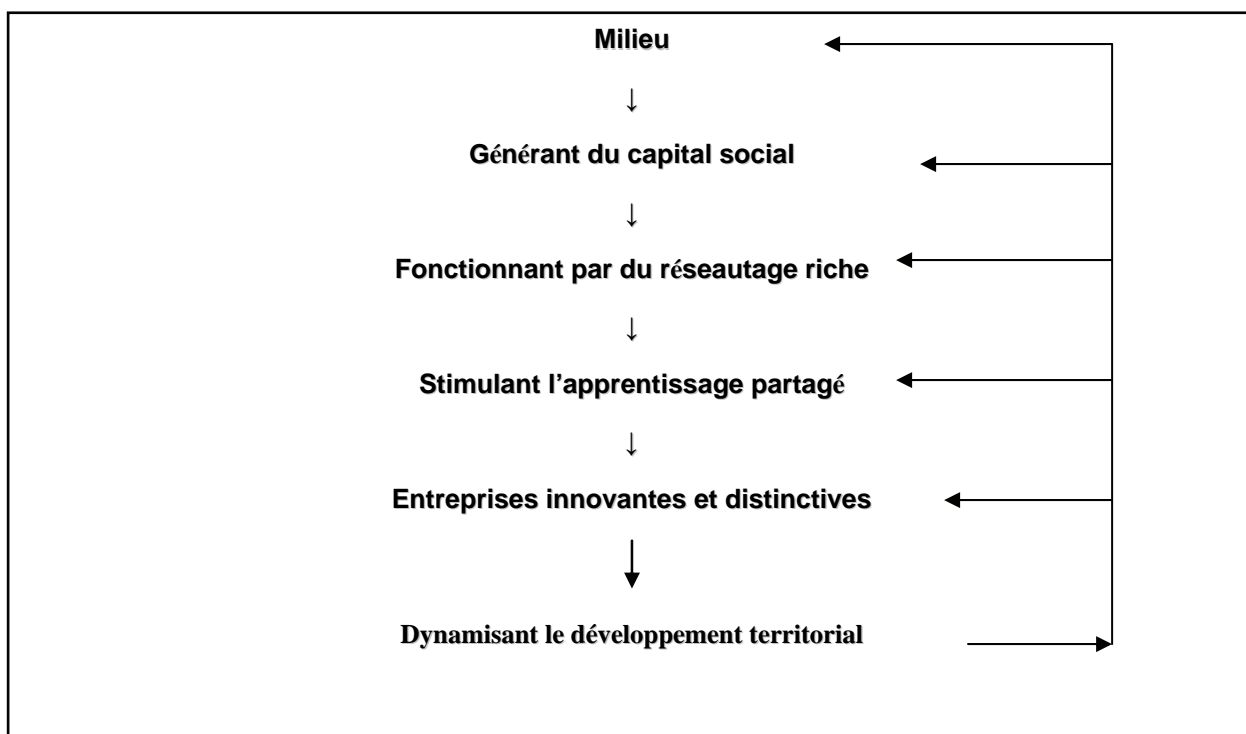
	2000	2005	2005/2000 en %	Taux / 10 000 habitants en 2005
États plus entrepreneuriaux				
District de Columbia	25 157	27 656	9,9	475
Wyoming	18 566	20 721	11,6	409
Montana	32 593	35 597	9,2	380
Vermont	20 976	21 421	2,3	346
Colorado	134 085	152 434	13,7	326
Idaho	39 089	46 349	18,6	325
Rhode Island	32 666	33 679	3,1	316
Maine	38 711	41 026	6,0	313
Dakota du Sud	22 556	24 349	7,9	312
New Hampshire	36 643	40 619	10,9	312
États moins entrepreneuriaux				
Michigan	213 865	214 316	0,2	212
Kentucky	88 460	84 988	-3,9	204
Virginie Ouest	38 665	36 684	-5,1	203
Ohio	232 775	230 799	-0,8	201
Indiana	124 654	125 532	0,7	201
Arizona	103 893	119 193	13,8	199
Alabama	88 222	88 274	0,1	194
Mississippi	53 509	54 666	2,2	188
Tennessee	110 510	111 607	1,0	186
Texas	388 439	412 520	6,2	181

Source : Nos calculs ont été réalisés à partir des données récentes du *Small Business Administration*.

3.4 Le modèle de Julien (2005)

Pour sa part, Julien (2005) montre la relation entre la culture entrepreneuriale ambiante ou les conventions (selon la théorie des conventions, par exemple d'Orléans, 1994), les réseaux ou le capital social – et ainsi le dynamisme du milieu – et la création ou le développement des entreprises. Comme on peut le voir à la figure 6, si cette culture ou les conventions sont favorables à la création et au développement des entreprises, si les réseaux multiplient l'échange d'informations riches (Daft et Lengel, 1984) conduisant aux opportunités d'affaires ou d'innovation que les entrepreneurs actuels ou nouveaux peuvent saisir, et si le milieu développe du capital social pour soutenir plus facilement l'application des opportunités et de l'innovation, alors non seulement les entreprises se multiplient mais plusieurs d'entre elles croissent rapidement et deviennent des *gazelles* faisant croître les emplois et stimulant en retour le capital social et les réseaux à signaux faibles favorables à l'innovation.

Figure 6
Relations entre le milieu dynamique, le capital social, les réseaux, le processus d'apprentissage collectif, l'entrepreneuriat et le développement territorial



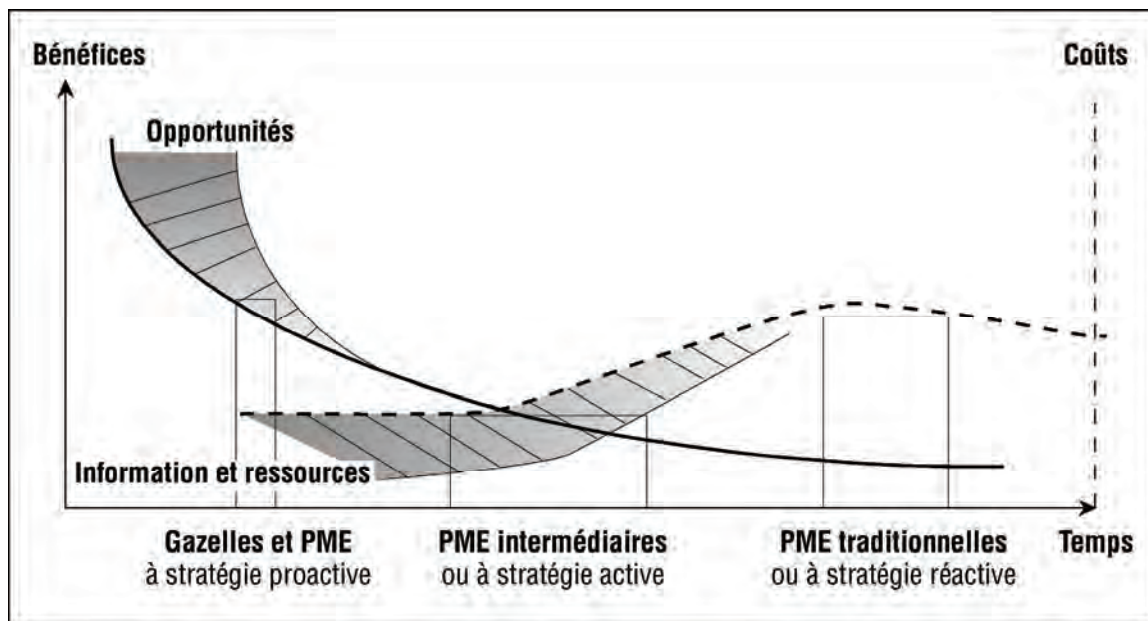
Source: Julien (2005)

Pour illustrer ces relations, Julien recourt à un graphique en deux dimensions tenant compte, en ordonnée, des profits d'un côté ou des coûts de l'autre et, en abscisse, du temps. Il en ressort que les réseaux informationnels riches stimulés par des conventions de partage d'information et de ressources (ou de capital social disponible) jouent un rôle important pour soutenir le développement territorial (figure 7).

Ainsi, la première courbe de la figure 7 indique qu'il est généralement très payant d'être le premier à créer une nouvelle entreprise dans un créneau à fort potentiel de marché ou à saisir les nouvelles opportunités de marché ou celles qui découlent d'innovations pour une entreprise déjà existante. Mais ce profit tend à diminuer à mesure que d'autres entrepreneurs entrent sur le marché à leur tour et s'emparent des occasions d'affaires ou les reproduisent, puisque la concurrence exerce une pression à la baisse sur les prix. La courbe de profit descend donc de gauche à droite. Il reste que les nouvelles occasions d'affaires sont incertaines, car rien n'assure qu'elles répondent bien aux besoins du marché, ni qu'on puisse rapidement les bonifier afin de

satisfaire ce dernier. Afin de diminuer cette incertitude, l'entrepreneur doit obtenir l'information nécessaire pour évaluer les avantages et les coûts de chacune de ces opportunités d'affaires en question et pour connaître les ressources complémentaires qui faciliteront leur mise à jour. Par conséquent, si être le premier à vendre tel bien ou service peut rapporter beaucoup, en contrepartie les risques de se tromper sont élevés.

Figure 7
L'effet du réseautage sur les bénéfices
et les coûts d'une nouvelle occasion d'affaires ou d'une innovation,
et sur la multiplication des entreprises proactives ou à forte croissance dans une région



Source : Julien (2005).

Pour minimiser ce risque, il faut obtenir les bonnes informations sur le marché, sur la concurrence et sur les ressources nécessaires. Or, cette recherche d'information et l'obtention de ressources sont coûteuses. C'est ce que montre la seconde courbe de la figure 7, laquelle commence par monter de gauche à droite, puis fléchit après un certain temps, quand les essais et erreurs d'un bon nombre d'entreprises imitatrices, celles de la majorité précoce selon Rogers (1995), auront rendu l'information disponible à tous. Toutefois, le fait que de plus en plus d'entrepreneurs imitent cette majorité précoce crée une concurrence qui exerce une pression sur les ressources et augmente leur coût. C'est ce qui empêche la courbe de redescendre

complètement¹².

Ces deux courbes nous permettent de distinguer trois grands types d'entreprises ou d'entrepreneurs. Les premières, les plus nombreuses (près de 70 %), sont les entreprises à stratégie réactive privilégiant la pérennité (P) et l'indépendance (I) plutôt que la croissance (C) (les PIC, selon Marchenay, 1993). Ces entreprises préfèrent en laisser d'autres être les premières à innover ou être les premières à saisir diverses occasions d'affaires, au risque de se tromper ou de faire plusieurs tentatives avant de réussir. Les entreprises réactives ont peu d'impact sur la dynamique économique d'un territoire, comme on le verra au prochain chapitre.

Les deuxièmes entreprises, au milieu (environ 20 %), sont celles dont la stratégie est plus active et qui sont prêtes à suivre plus ou moins rapidement les innovateurs précoces ou aventuriers après leurs premiers succès. Ce sont les PME qui saisissent les opportunités avec un certain retard, mais en obtenant assez d'information pour réagir. Enfin, les troisièmes, à gauche, sont des entreprises aventurières, ou du moins ayant une stratégie proactive. Elles sont les plus susceptibles de croître rapidement en saisissant d'emblée les opportunités et en innovant systématiquement, transformant ainsi l'économie territoriale. Ce dernier type comprend les *gazelles* ou les PME à forte croissance qui se développent en relevant rapidement les défis. Comment, selon le modèle de Julien, les conventions, le capital social, le support du milieu et, enfin, le réseautage sur un territoire peuvent faciliter leur multiplication?

La réponse se trouve dans l'élargissement des deux courbes à leur origine (tramé dans la figure), espace qui diminue graduellement en allant vers la droite à mesure que l'information se répand et que les meilleures ressources sont réquisitionnées. Cet élargissement s'explique par l'idée que dans un territoire, c'est en échangeant systématiquement de l'information riche et ainsi des idées et des ressources que chacun y gagne, plutôt que de jouer continuellement la concurrence. Ainsi, c'est le réseautage, notamment celui de réseaux à signaux faibles¹³, qui fait que la courbe des opportunités d'affaires est plus haute, parce qu'il multiplie l'information sur de nouvelles opportunités pour les entreprises aux aguets et innovantes. Ces réseaux fournissent aussi à moindre coût toutes sortes d'autres informations sur les meilleures façons de saisir les opportunités existantes ou de mieux adapter l'innovation au marché, en offrant au besoin diverses ressources à peu de frais grâce au capital social disponible (d'où l'élargissement par le bas de la courbe d'information et ressources).

Le réseautage a pour effet général d'aider les firmes proactives à courir encore plus de chances

¹² D'ailleurs, l'information continue à coûter quelque chose, ne serait-ce que pour faire faire des études afin de pouvoir mieux adapter l'innovation à son propre marché et ses propres ressources à cette nouvelle production.

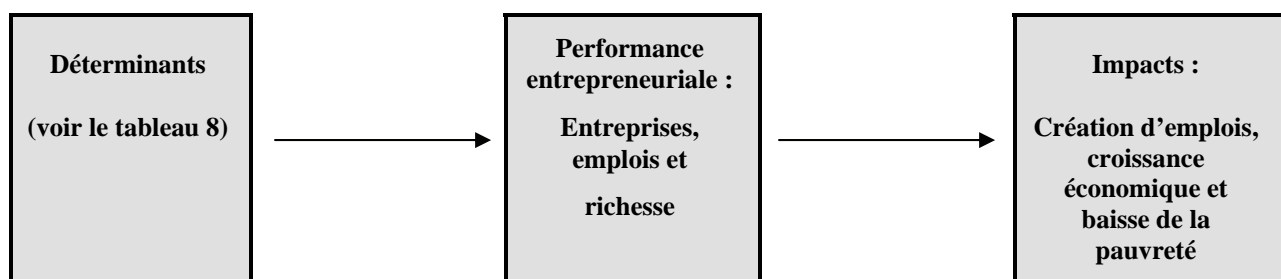
¹³ Voir à propos des réseaux à signaux faibles Granovetter (1973) ou Julien et coll. (2004).

(ou de risques) avec le marché. En les approvisionnant généreusement en idées, en information et en ressources, il permet à ces entreprises de faire trois bons coups sur quatre, sinon quatre bons coups sur cinq. Avec le concours du milieu, il encourage les firmes à aller encore plus vite, à devenir des *gazelles*. Ce support, tant dans la multiplication des idées que dans l'augmentation de l'information pour mieux les concrétiser, pousse aussi les entreprises actives à passer du côté gauche de la figure, ce qui augmente d'autant le nombre de *gazelles*, si bien que certaines régions comptent jusqu'à 15 à 20% de ce type d'entreprises, ce qui transforme tout le dynamisme territorial. Les réseaux permettent ainsi la création de ce que Bruyat (2001) appelle des *configurations chaudes*, qui facilitent l'engagement des entrepreneurs et des autres acteurs territoriaux pour la création d'entreprises dynamiques et pour stimuler l'innovation.

3.5 Le modèle de Ahmad et Hoffman (2007) ou de l'OCDE

Pour finir notre analyse, nous aborderons le modèle de Ahmad et Hoffman (2007). Ces chercheurs divisent le processus entrepreneurial selon trois principaux groupes de facteurs se trouvant soit en amont ou en aval du processus. Il s'agit des déterminants, de la performance entrepreneuriale et de l'incidence de cette dernière sur l'économie, comme on peut le voir à la figure 8. Bien sûr, les facteurs « déterminants » sont considérés comme en amont du processus entrepreneurial, tandis que ceux permettant de mesurer « l'impact » sont en aval. Parmi ces derniers, nous retenons la création d'emplois et de revenus et, finalement, la croissance et le développement de l'économie.

Figure 8
Le modèle de Ahmad et Hoffman (2007) : OCDE



La figure 9 présente en détail les déterminants de l'entrepreneuriat. Ces déterminants touchent autant les règles administratives que l'ensemble des autres facteurs environnementaux, tels que l'avancement ou la disponibilité des nouvelles technologies, les capacités des « entrepreneurs »

actuels ou nouveaux, les valeurs véhiculées tant au plan des individus qu'à celui de l'environnement dans lequel ces derniers évoluent, l'accès au financement et les conditions du marché selon les secteurs de l'économie.

Toutes ces variables peuvent être en partie mesurées, soit directement, soit indirectement, mais leur importance relative n'est toutefois pas définie dans le modèle. Or, sans cette mesure de l'importance, il n'est pas possible de dire si certains territoires présentant beaucoup d'éléments positifs (par exemple, du capital de risque très important ou encore un système de brevet fort développé) définis dans le modèle et moins d'éléments négatifs (une taxation directe et indirecte relativement faible) sont nécessairement plus entrepreneuriaux que d'autres. Par exemple, certains ayant avant tout un fort réseau de capital de proximité et des réseaux à signaux faibles compensant pour les faibles liens des firmes avec les universités et des règles plus sévères en matière de protection des travailleurs peuvent être fortement dynamiques. C'est avant tout une question de combinaison optimale, puisque aucun territoire n'est probablement à la fois très riche en éléments positifs et pauvre en éléments négatifs.

Figure 9
 Les déterminants de l'entrepreneuriat, selon le modèle de Ahmad et Hoffman (2007) : OCDE

Cadre réglementaire	R & D et technologie	Capacités entrepreneuriales	Culture	Accès au financement	Conditions du marché
Barrières à l'entrée	Investissements en R & D	Formation et expérience entrepreneuriale	Propension aux risques	Accès aux prêts de financement	Lois anti-monopoles
Barrières à la croissance	Liaison universités/ industries	Éducation en entrepreneuriat et en administration	Attitudes face aux entrepreneurs	Anges investisseurs	Concurrence
Législation de la faillite	Réseaux	Infrastructures entrepreneuriales	Désir d'être propriétaire d'entreprise	Accès au capital de risque	Accès au marché intérieur
Sécurité, santé et règles gouvernementales	Transferts technologiques	Immigration	Culture entrepreneuriale	Accès à d'autres types de financement	Accès aux marchés étrangers
Législation des produits et services	Accès à la haute technologie			Marché boursier	Degré d'implication publique
Législations du marché	Normes et systèmes des brevets d'invention				Services d'approvisionnement
Structure légale					
Santé et sécurité					
Impôt sur le revenu et profits					
Impôts sur les capitaux					

CHAPITRE 4

QUELQUES APPLICATIONS MICROÉCONOMIQUES¹⁴

Plusieurs chercheurs ont essayé de mesurer l'importance d'un bon nombre des variables ou déterminants décrits dans les modèles précédents, qui favoriseraient ou non l'entrepreneuriat territorial ou national. Ainsi, dans une étude portant sur la création et la disparition des entreprises dans 382 petites régions américaines, Reynolds, Miller et Maki (1995) ont montré que la croissance de la population, la densité de celle-ci de même qu'un tissu industriel comprenant un grand nombre de PME avaient un effet très net sur la création des entreprises, sur le taux de mortalité de celles-ci et, donc, sur la volatilité des PME. Une diversité sectorielle, de fortes possibilités de carrière (mesurées par le niveau d'éducation et la part de gestionnaires et de professionnels dans la population régionale), ainsi que la modernisation de l'industrie dans des secteurs nouveaux et une bonne flexibilité de la main-d'œuvre pour combler les besoins des nouvelles entreprises avaient aussi des effets positifs majeurs. Par contre, un taux de chômage élevé et une bonne diversité sur le plan du statut social avaient peu d'effet. De même, de faibles coûts de production, des institutions publiques et des infrastructures développées et variées, une forte densité de la population et de services et de bonnes capacités de R-D ne semblaient pas avoir d'incidence particulière sur la création d'entreprises.

En 2000, le finlandais Kangasharju a repris cette analyse de Reynolds et son équipe à l'aide de deux méthodes économétriques appliquées à cinq pays européens, soit l'Allemagne, la France, l'Italie, l'Irlande et le Royaume-Uni. Nous pouvons en voir les résultats au tableau 8 : les variables les plus importantes sont la part des petites entreprises existant dans la région (et ainsi le mécanisme d'autoformation des futurs entrepreneurs de même que la présence de modèles pour eux), la croissance du marché mesurée par celle de la population, l'immigration et, enfin, la densité de la population. Le taux de chômage ou sa variation ainsi que la présence d'un gouvernement interventionniste dans la région sont des variables neutres ou positives, selon la méthode utilisée. Les autres variables ont un effet soit négatif, soit neutre. Ainsi, contrairement à ce qui est ressorti des travaux américains, la croissance des revenus *per capita* ne semble pas

¹⁴ Les pages qui suivent sont tirées de P.A. Julien, *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance*, Québec, Presses de l'Université du Québec, nouvelle édition en cours de production, p. 85-91.

jouer un rôle¹⁵ puisque l'existence des marchés extérieurs peut très bien compenser l'insuffisance des marchés intérieurs. De même, de fortes dépenses du gouvernement local, qui entraînent pourtant souvent des taxes plus élevées, seraient des variables neutres ou fortement négatives. La capacité d'épargne des habitants, et donc la capacité d'investir dans des nouvelles entreprises¹⁶, correspondant à la part des ménages propriétaires de leur logement, n'ont pas plus d'effet.

Tableau 8

**Les déterminants clefs de la création d'entreprises :
États américains et cinq pays européens (Allemagne, France, Italie, Irlande et Royaume-Uni)**

	Variables endogènes : création d'entreprises par 1 000 habitants		
	Résultats de Reynolds et coll. (États américains)	Cinq régressions des variables croisées de Kangasharju (5 pays européens ; 1 ^{re} régression)	Modèle appliqué à un groupe d'entreprises par Kangasharju (5 pays européens ; 2 ^e régression)
<i>Croissance de la demande</i>			
▪ Croissance du PIB <i>per capita</i>	+/-	-1	0
▪ Émigration/croissance de la population	+5	+3	0
<i>Urbanisation/agglomération</i>			
▪ Densité de la population	+3	+1	0
<i>PME</i>			
▪ Part des petites entreprises	+5	+5	+5
<i>Dépenses gouvernementales</i>			
▪ Dépenses du gouvernement local	-1	-1	-5
<i>Comportements gouvernementaux</i>			
▪ Présence d'un gouvernement interventionniste	+/-	+/-	+1
<i>Chômage</i>			
▪ Taux de chômage	+/-	+2	+/-
▪ Changement dans le taux de chômage	+/-	+2	0
<i>Population propriétaire de son logement</i>			
▪ Pourcentage de la population propriétaire	-2	0	0

Source : Kangasharju (2000)

Ajoutons que dans ses analyses, Kangasharju a aussi vérifié l'incidence de la disponibilité de la main-d'œuvre et du niveau d'éducation de la population, sans plus de résultat. Nous devons

¹⁵ Il est vrai que la période étudiée par Kangasharju était touchée par la forte récession des années 1990-1993. Pour sa part, Grant (1996) a calculé une forte relation entre le niveau de revenu national brut et les différences dans l'incorporation de nouvelles entreprises dans 48 États américains contigus.

¹⁶ Storey (1991) avait retenu cette variable puisqu'il est vrai qu'un certain nombre de petits entrepreneurs hypothèquent leur domicile pour obtenir des fonds de démarrage.

toutefois préciser que les mesures qu'il a utilisées étaient relativement grossières, parce que les données n'étaient pas toutes disponibles ou comparables pour ces différents pays.

Pour leur part, dans une étude appliquée aux régions hollandaises et à l'importance du nombre d'entreprises par 100 000 habitants, Bosma, Wennekers et de Wit (2001) ont notamment montré que la croissance des revenus *per capita* (et non son niveau), l'importance des inégalités de ces derniers, la diversité dans la structure industrielle, la profitabilité et le support à la création de nouvelles entreprises expliqueraient le mieux les différences régionales en matière de création d'entreprises.

En comparant l'entrepreneuriat de 17 pays industrialisés, Acs et coll. (2005) ont trouvé que les différences dans le nombre relatif d'entreprises pourraient s'expliquer avant tout par l'importance des dépenses en R-D (pondérées par le PIB), suivies par l'importance des jeunes (de 30 à 44 ans) dans la population et la croissance économique. Elles seraient néanmoins limitées par le niveau de l'impôt sur les personnes (et non le niveau de l'impôt sur les entreprises) et le niveau des salaires (un plus faible niveau facilitant le démarrage d'entreprise)¹⁷. Le tableau 9 résume ces deux dernières analyses.

Quant au modèle international appelé le « Global Entrepreneurship Monitor (GEM) », élaboré il y a près d'une décennie par une équipe dirigée par Paul Reynolds (Reynolds et coll., 2000)¹⁸, même s'il peut apparaître comme l'un des plus importants modèles puisqu'il est appliqué à plus d'une trentaine de pays, représentant 800 millions d'habitants et 60 % du PIB mondial en 2007, et qu'il est soutenu par un questionnaire passé à un échantillon de plus de 2 000 répondants par pays¹⁹, il pose de nombreux problèmes tant sur le plan de la méthodologie que sur celui de l'application. D'abord, il évalue non pas uniquement les créations effectives de nouvelles entreprises (dans les 42 derniers mois), mais aussi les *intentions* de créer une entreprise. Dans ce cas, il tient compte non seulement de l'entrepreneur qui est derrière cette création potentielle, mais aussi d'autres parties prenantes participant à l'aventure, qu'elle se réalise ou non, ou que l'entreprise survive dans les premières années ou pas. Par exemple, si les membres d'une famille entière sont impliqués dans un projet, leur nombre est compté comme autant d'entrepreneurs, contrairement à une entreprise créée par un seul. Ensuite, la valeur des variables ou des déterminants retenus, le plus souvent différente selon les pays, relève d'une enquête par la poste

¹⁷ Sans que les auteurs expliquent ces différences, les résultats variant fortement selon que l'on utilise les données récentes, soit celles de 1990 à 1998, ou celles couvrant toute la période étudiée (1981 à 1998), les variables positives les plus significatives étant les dépenses en éducation et les salaires élevés.

¹⁸ Voir aussi Bosma, Jones, Autio et Levie pour 2007.

¹⁹ Ajoutons que cette enquête est faite par téléphone. En particulier dans les pays en développement où l'enquête est réalisée, une grande partie de la population n'a pas de téléphone. Il faut dire que dans certains cas, on essaie de suppléer à cette carence, mais cela crée d'autres problèmes méthodologiques.

auprès d'une trentaine d'experts en entrepreneuriat, enquête liée au moment présent et à une vision très ponctuelle de la situation économique ou des changements en cours. Bref, cette valeur (des variables ou des déterminants retenus) est fort discutable. À noter que toutes ces mesures se limitent à la création ou au nombre d'entreprises *per capita* et ne s'intéressent pas aux changements dans les entreprises existantes, changements qui font partie de ce que nous comprenons de l'entrepreneuriat, comme nous l'avons déjà expliqué.

Tableau 9
**Les déterminants clés de la création ou du nombre relatif d'entreprises:
régions hollandaises et 17 pays industrialisés**

	Bosma, Wennekers et de Wit (2001) Régions hollandaises	Acs, et coll. (2005) 17 pays industrialisés
<i>Croissance de la demande</i>		
▪ Croissance du PIB <i>per capita</i>	++	++
▪ Inégalité des revenus	++	
<i>Démographie</i>		
▪ Part de la population des 30 à 44 ans		++
<i>Comportements gouvernementaux</i>		
▪ Aides gouvernementales à la création d'entreprises	++	
▪ Niveaux des impôts personnels		--
<i>Structure industrielle</i>		
▪ Diversité de la structure industrielle	++	
▪ Importance des dépenses en R-D		++
▪ Profitabilité des entreprises	++	
▪ Haut niveau des salaires		--

Source : Acs et coll. (2005)

Pour terminer cette analyse, mentionnons quelques études portant sur les facteurs internes aux PME qui complètent certains éléments relevés par l'étude de Acs et coll. (2005). Par exemple, les chercheurs français Abdesselam, Bonnet et Le Pape (2000), en retenant 29 variables internes aux entreprises, ont essayé d'expliquer les taux de survie après quatre ans d'existence de 23 013 firmes françaises dans 22 régions et quatre départements outre-mer. Ces variables touchaient aussi bien l'âge de l'entrepreneur, son emploi antérieur, le niveau de son diplôme universitaire, les sources de son financement le plus important, l'expérience qu'il avait acquise dans ses activités antérieures, ses connaissances et son expérience pratique du milieu entrepreneurial (par exemple, comme cadre, employé, gérant ou partenaire d'une firme). Les auteurs en viennent à la conclusion que la survie d'une jeune firme est indirectement conditionnée par l'existence chez l'entrepreneur d'aptitudes initiales, donc sa maîtrise de la tâche et son savoir-faire dans la

fonction entrepreneuriale, mais avant tout par son expérience antérieure dans le même secteur. Dunkelberg et Cooper en étaient déjà arrivés à cette conclusion dans leur étude de 1982, et les rapports plus récents d'OSEO en font encore mention (2005 et 2007).

De leur côté, en étudiant le dynamisme entrepreneurial des régions norvégiennes selon le type d'entrepreneurs (c'est-à-dire ceux souhaitant se lancer en affaires, ceux naissants et ceux débutants), Rotefoss et Kolvereid (2005) montrent que la variable la plus importante est l'expérience antérieure des entrepreneurs. L'incidence des autres variables (croissance de la population, taux de chômage, spécialisation industrielle, poids des politiques d'intervention, etc.) diffère selon le type d'entrepreneur. D'autres variables, telles que le niveau d'éducation des futurs entrepreneurs, le niveau d'urbanisation du territoire et les disponibilités financières, n'auraient aucune influence.

Finalement, à la suite de l'analyse de Schumpeter, plusieurs chercheurs ont rappelé l'importance de l'innovation pour créer une entreprise qui se distingue de ses concurrents (North et Smalbone, 2000). Ainsi, l'entreprise qui démarre avec une stratégie axée sur la qualité plutôt que sur les prix (Storey, Watson et Wynczyk, 1989), sur la spécialisation des produits (Stratos, 1990) ou encore sur un créneau particulier (Woo et coll., 1989) aurait plus de chances de s'en sortir. Précisons toutefois qu'il y a toutes sortes de manières d'innover. D'autres études ont aussi fait ressortir l'idée qu'une entreprise s'installant à la campagne plutôt qu'à la ville serait moins innovatrice, mais cette vision a été contredite par des recherches plus récentes (Audretsch et Fritsch, 1994; Julien, Beaudoin et Njambou, 1999). Aschcroft, Love et Malloy (1991) ont même montré que les PME des petites régions rurales britanniques performaient mieux au chapitre de l'innovation que celles des régions urbaines. Il faut aussi tenir compte du rôle de la diffusion des nouvelles technologies dans les régions, car ce sont elles qui soutiennent les capacités compétitives des entreprises (Thomas, 1969; Thwaites, 1988). Enfin, Siegel, Siegel et McMillan (1993) ont trouvé que les entreprises créées en équipe, de plus en plus nombreuses selon Borges, Filion et Simard (2008), avaient plus de chances de survivre que celles lancées par un seul entrepreneur.

CHAPITRE 5

LES TYPES D'ENTREPRISES

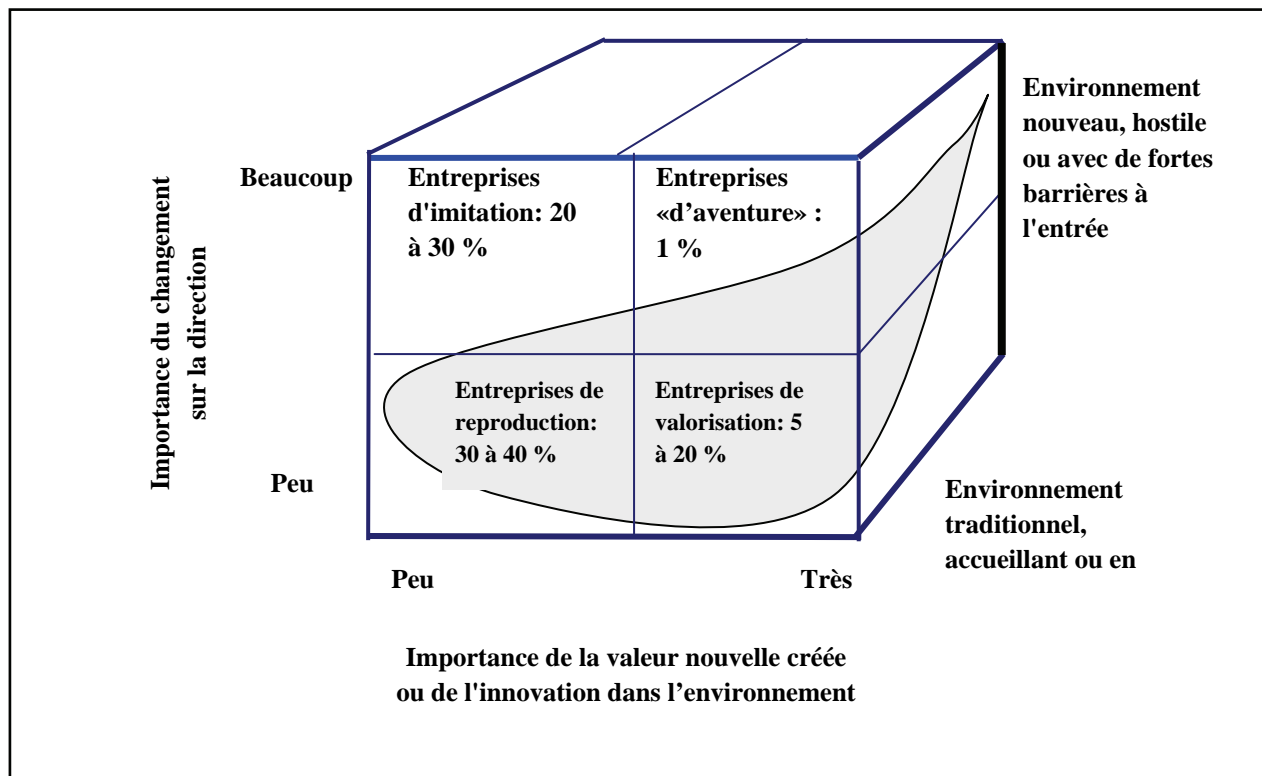
Dans ces essais visant à mesurer les facteurs ou les déterminants favorisant la création d'entreprises, on distingue rarement le type d'entreprises créées. Pourtant, l'analyse économique explique que plusieurs créations ne sont que le résultat de la croissance démographique, alors que d'autres sont plus indépendantes de cette évolution ou relèvent de la capacité particulière des entrepreneurs et du milieu à trouver et à concrétiser des opportunités d'affaires pour accélérer le changement technologique et économique. Probablement dans toute économie, une croissance de la population entraîne presque nécessairement la création de salons de coiffure, de petits garages de réparation de voitures ou de petits restaurants et de dépanneurs de quartier. C'est ce qu'on appelle des firmes *banales*, en souvenir du moulin banal que le seigneur devait obligatoirement construire pour moudre le grain de ses serfs ou de ses agriculteurs sur sa seigneurie, s'il voulait les attirer et surtout les retenir. Ces firmes sont souvent petites et leur nombre ou leur taille, dans certains cas, n'évoluent qu'en fonction de la croissance démographique.

Mais d'autres PME, plus innovatrices ou plus distinctives, sont aussi créées pour des marchés plus dynamiques ou en évolution rapide et sont souvent la base de l'industrialisation des régions ou de la transformation de leur tissu industriel. De récentes études montrent d'ailleurs que la croissance nationale ou territoriale provient de ces dernières et non des nouvelles entreprises en général (Salgado-Banda, 2007). Ces entreprises peuvent être considérées comme plus entrepreneuriales, selon la définition proposée au chapitre 2. Elles ont tendance à naître en comptant plus d'employés et à croître plus rapidement. De plus, elles exigent des appuis importants d'une foule d'autres entreprises pour se développer, comme les sociétés de capital de risque, les firmes-conseils, les compagnies de transport, les firmes de commercialisation, etc., ce qui favorise l'entrepreneuriat régional. Certaines exigent du haut savoir et stimulent la capacité du milieu à créer des opportunités d'affaires et à soutenir l'innovation plus radicale.

On peut distinguer quatre grandes catégories de PME, comme le montre la figure 10, soit les entreprises de *reproduction*, celles d'*imitation*, celles de *valorisation* et celles «d'*aventure*» (venture businesses). Les premières, dans le quadrant sud-ouest de la figure, créent peu de valeur réellement nouvelle sur le marché et incitent peu l'organisation et l'entrepreneur à multiplier les opportunités d'affaires et à innover. Ces entreprises se contentent de reproduire à peu près ce que

font d'autres entreprises, notamment celles d'où provient souvent l'entrepreneur; la gestion est traditionnelle et la stratégie, réactive. Par exemple, après avoir travaillé dix ou quinze ans dans le même atelier d'usinage, un bon technicien en produits métalliques peut vouloir voler de ses propres ailes en achetant quelques équipements usagés, en comptant bien sur le fait qu'un ou deux clients insatisfaits ou préférant sa nouvelle localisation plus proche lui feront confiance et lui permettront de survivre les premières années. La plus grande partie des entreprises banales ou des secteurs de services aux particuliers se retrouvent dans cette catégorie.

Figure 10
Les différents types d'entreprises



Source : adapté de Bruyat et Julien, 2000.

Quant aux entreprises *d'imitation* du quadrant nord-ouest, elles ne créent pas beaucoup plus de valeur nouvelle, mais exigent une organisation un peu plus active pour faire évoluer cette valeur sur le marché en créant quelques nouvelles pratiques et en recherchant de nouvelles opportunités d'affaires. On retrouve dans ce groupe une bonne part des entreprises banales plus innovantes et des entreprises de services, comme celles œuvrant dans le transport et les grossistes.

Progressivement, ces entreprises peuvent passer dans le quadrant sud-est, celui des entreprises *de valorisation*, en concevant de nouvelles routines (de gestion) plus modernes et en suivant l'évolution des goûts de leurs clients, pour graduellement procéder à des changements de plus en plus importants dans la production de biens et dans la prestation des services qu'elles offrent, adoptant une stratégie proactive par moment. On peut voir, parmi ces entreprises *de valorisation*, celles où un ingénieur, restreint dans la création de nouvelles façons de faire ou même de produits là où il travaille, décide de se lancer en affaires pour faire valoir ses découvertes en emportant avec lui les divers contacts qui lui permettront de bien démarrer son entreprise. Les entreprises de valorisation se retrouvent particulièrement dans la sous-traitance manufacturière et les *services moteurs*, comme le conseil et le financement de risque.

Le dernier quadrant nord-est représente les cas les plus rares, même s'ils sont les plus fréquemment cités dans les journaux ou les revues d'affaires, car leur croissance est généralement spectaculaire. Ce sont les entreprises «*d'aventure*», qui démarrent avec une innovation radicale, mais le plus souvent risquée. La valeur très nouvelle qu'elles créent peut même engendrer un nouveau secteur industriel, comme les TIC il y a peu de temps. C'est ce que pourraient faire, par exemple, la maîtrise de l'hydrogène et de ses coûts pour l'industrie du transport ou encore les nanotechnologies pour de nouveaux types de matériaux ou de médicaments. Selon Bygrave et Hofer (1991), ces entreprises deviennent toutefois des créateurs de *chaos* et donc de crises potentielles comme le crash de 2000 des TIC, alors que l'on croyait que le marché serait prêt à acheter n'importe quoi et en n'importe quelle quantité²⁰. En retour, leur effet sur le marché est généralement majeur. Ce n'est donc pas surprenant que les journaux s'y intéressent, surtout quand les énormes profits (ou les énormes échecs) suivent pour en faire des entreprises qui en imposent au public par l'effet de leur création sur la transformation de l'économie²¹.

On ne trouve que cinq ou six de ces entreprises «*d'aventure*» et à succès par décennie dans un pays, même si elles peuvent artificiellement se multiplier lors d'un boom industriel. Les entreprises *de valorisation* sont un peu plus fréquentes, peut-être de 5 à 20 % de l'ensemble selon les régions. Plusieurs constituent les PME à forte croissance, les *gazelles*, qui font bouger le plus souvent la région, comme on l'a déjà dit. Les entreprises *de reproduction*, quant à elles, peuvent représenter jusqu'à 30 % du nombre total d'entreprises dans les régions dynamiques. Ce sont autant le boucher ou le poissonnier, qui élargissent régulièrement leur gamme jusqu'à offrir des produits particuliers ou devenir traiteurs pour leur quartier, que l'atelier d'usinage capable de

²⁰ Un des exemples d'échec chez nous peut être trouvé dans les expériences de Vidéotron, en particulier au Lac-Saint-Jean, « câblant » les maisons pour que les citoyens n'aient plus besoin de se déplacer pour faire leur marché ou encore pour gérer toutes les fonctions de la maison.

²¹ À noter que ces firmes «*d'aventure*» peuvent se retrouver dans tous les secteurs. Par exemple, l'ancien directeur d'un comité de l'OCDE, Jean-Jacques Salomon, considère que le libre-service est l'innovation la plus importante du XX^e siècle, ce qui placerait Sam Steinberg avec ses premières épiceries libre-service comme un aventurier.

répondre à des problèmes majeurs de bris dans les équipements des usines de la région en s'associant, par exemple, à une petite firme d'informaticiens. Enfin, les entreprises *d'imitation*, qui sont le cœur-même des entreprises banales, comptent pour au moins 20 % des différents types d'entreprises et ne font que reproduire ce qui se fait ailleurs, ne réclamant pas beaucoup d'imagination, se contentant de suivre, souvent bien en retard, le changement que la concurrence impose.

Cette typologie est semblable à celle que propose Kirchoff (1994) pour les PME et leur direction. Ce dernier considère qu'on peut aussi distinguer quatre grands types de PME. Il y a d'abord les PME concentrées sur un métier spécifique, à croissance lente et à innovation rare, soit nos entreprises *de reproduction*. Il y a ensuite les firmes contraintes par de faibles ressources ou par les capacités limitées de l'entrepreneur, qui ne font le plus souvent qu'*imiter* les autres. Ces deux types représentent ce que Marchesnay (1993) a appelé les PIC, comme on l'a vu plus haut, pour désigner les entreprises dont la direction recherche d'abord la pérennité (P) et l'indépendance (I) ou le contrôle (C) au détriment de la croissance. Le troisième type est celui des entrepreneurs plus ambitieux aux ressources et aux capacités plus grandes pouvant générer de la croissance et suscitant régulièrement de l'innovation. Enfin, il y a les firmes en vogue (*glamorous*) à croissance de plus en plus rapide, dont certaines constituent des *gazelles*, à base d'innovation soutenue. Ce sont les CAP, selon Marchesnay, caractérisées par une direction privilégiant plutôt la croissance (C), même au prix d'une perte de contrôle ou d'autonomie (A) et d'une augmentation du risque pouvant affecter la pérennité (P). Plusieurs de ces dernières firmes sont dirigées par des entrepreneurs qui recherchent l'aventure en prenant des risques de toutes sortes, qui créent régulièrement de la valeur nouvelle et se transforment eux-mêmes continuellement. Ces entrepreneurs sont ce que Cotta (1980) a appelé des *joueurs*, pour qui le jeu peut devenir plus important que le résultat, parfois à la limite de la légalité et la dépassant même, et qui croient que tout peut devenir permis puisqu'on est capable d'inventer continuellement, y compris ses propres règles ou normes²².

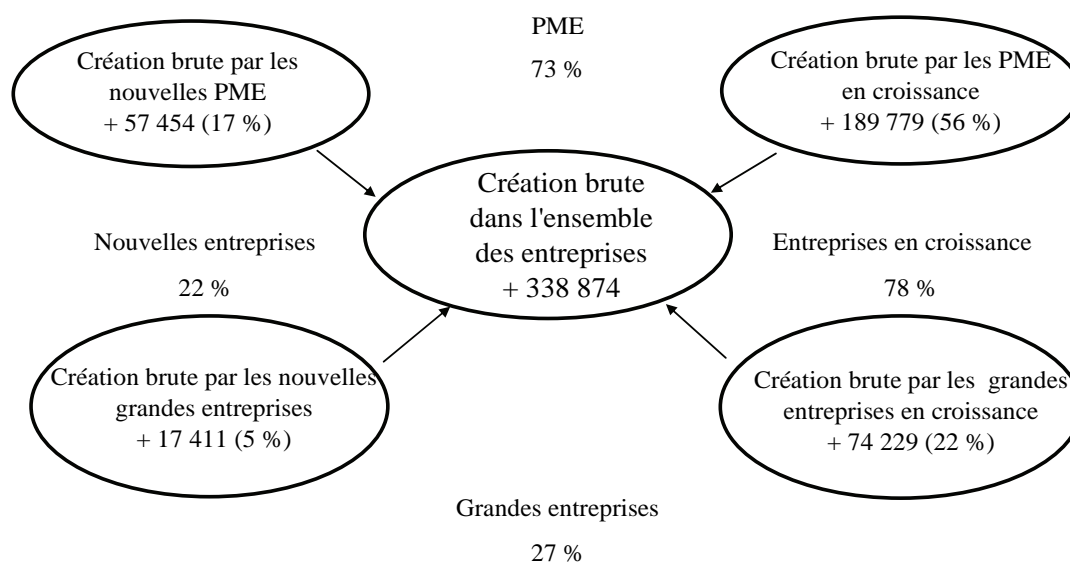
Ces entreprises à forte croissance jouent un rôle particulier dans l'économie. C'est d'ailleurs ce qu'ont commencé à indiquer les études de l'OCDE dans les années 1990 : la création d'emplois provenait avant tout des entreprises en croissance, notamment de ces *gazelles*. Comme on peut le voir dans le cas du Québec à la figure 11, 56 % des emplois proviennent justement des entreprises en croissance, en très grande partie des PME, qui comptent à elles seules pour 73 % de la création totale d'emplois. C'est pourquoi il convient non seulement de comprendre les déterminants soutenant l'entrepreneuriat en général, mais de distinguer les facteurs favorisant la

²² Comme dans le cas de l'affaire Bernard Tapie en France, Conrad Black au Canada et, plus récemment, des dirigeants financiers américains dont les entreprises n'ont pu être sauvées que par l'intervention massive des gouvernements.

création de nouvelles entreprises et la forte croissance des entreprises existantes qui, dans certains pays, engendrent plus de 60 % des nouveaux emplois (OCDE, 2001; Julien, Mustar et Estimé, 2004).

Cette analyse plus subtile de l'impact des nouvelles entreprises ou de la transformation de celles-ci n'est malheureusement pas prise en compte dans les travaux comme ceux du GEM, sauf dans la dernière année, mais en tablant toujours sur des intentions. Déjà, cette énorme enquête montre que plus de 90 % des nouvelles entreprises, réelles ou potentielles, sont petites et ne font que reproduire ce qui existe déjà dans d'autres entreprises. Moins de 10 % sont créées avec une idée nouvelle, comme le reconnaissent les répondants eux-mêmes. Soulignons ici que même si la création de toute entreprise, quelle que soit sa taille ou son degré d'innovation, constitue un acte entrepreneurial, l'esprit d'entreprise diffère fortement quand il s'agit de créations apportant une valeur réellement nouvelle sur le marché et participant à l'évolution économique.

Figure 11
Dynamique de l'emploi – décomposition de la création brute d'emplois au Québec, moyenne de 1996-1997 à 2000-2001 (en nombre et en % de l'emploi)



Source : Hébert et Mélançon (2005).

Au Québec, les premiers travaux de Nathalie Riverin (2000) ont permis de mesurer le dynamisme entrepreneurial des MRC québécoises et des quatre régions métropolitaines, toutes entreprises

confondues et quelle que soit leur taille. Pour ce faire, elle a utilisé les données de la Commission de la santé et de la sécurité du travail, laquelle oblige les entreprises à inscrire chaque employé dès son engagement. Cette banque recense donc indirectement toute nouvelle création engageant un ou des employés, mais sans indication particulière du secteur ou du produit offert. L'analyse de Madame Riverin a permis de voir que des petites régions excentriques comme la Minganie–Basse-Côte-Nord et Sept-Rivières-Caniapiscau, à cause des grands travaux hydro-électriques, ont créé entre 1992 et 2000 sept fois plus d'entreprises par 10 000 habitants que des régions plus centrales, comme Ville-de-Laval ou la MRC de Roussillon au sud-est de Montréal. Les résultats étaient presque les mêmes pour les MRC des Îles-de-la-Madeleine, des Basques, de la Haute-Côte-Nord, du Haut-Saint-Maurice, de la Vallée-de-l'Or et de Rouyn-Noranda, à cause du développement touristique ou des nouveaux travaux liés aux ressources naturelles. Même si cette information peut être très intéressante, elle nous en révèle peu au chapitre du véritable dynamisme à court et à long terme de ces régions.

Tant les travaux du GEM, qui placent plusieurs pays en développement en tête du dynamisme entrepreneurial mondial, que les analyses du genre de celles effectuées par Madame Riverin sont sommaires. Si nous voulons mesurer plus en profondeur les raisons favorisant le développement entrepreneurial ou si nous voulons être plus réalistes, il nous faut distinguer les déterminants de la création d'entreprises ou de leur croissance en tenant compte du type d'entreprises résultant des efforts d'entrepreneuriat.

CHAPITRE 6

LES DÉTERMINANTS À RETENIR

La réalité est toujours très complexe, et les variables explicatives ou les déterminants ne peuvent se limiter à des évènements comme la construction d'un barrage hydroélectrique ou un boom dans le secteur minier avec une hausse spectaculaire du prix des minéraux, par exemple, à moins que ces évènements permettent de changer la dynamique et ainsi de créer un momentum pour accélérer le développement. Dans les comparaisons visant à mesurer le poids de ces déterminants à plus long terme, il faut tenir compte des conjonctures différentes selon les régions ou les pays, ou d'autres évènements fortuits, et dépasser certaines subjectivités, notamment pour des déterminants plus qualitatifs, comme les lois anti-monopoles ou celles de protection des brevets, lesquels apparaissent dans le modèle de l'OCDE. Mais encore là, on sait qu'une forte conjoncture économique peut jouer dans les deux sens : une trop grande disponibilité de postes dans les entreprises en croissance n'incite pas à créer sa propre entreprise, alors qu'une récession rend les marchés moins favorables à certaines créations. C'est le cas des productions non indispensables, telles que celles reliées à l'industrie des loisirs qui n'entraînent que rarement une grande innovation et ainsi un dynamisme nouveau.

Comment bien tenir compte des mécanismes qui favorisent l'innovation, alors que celle-ci relève non seulement de la présence d'institutions spécifiques, comme les centres spécialisés des cégeps dans un territoire, mais aussi du dynamisme de ceux qui dirigent ces centres et des liens qu'ils ont tissés avec les entreprises au cours des ans et avec les bailleurs de capital de proximité s'ajoutant au financement formel?

Du côté des entreprises, comment mesurer les niveaux de formation et d'expérience des entrepreneurs, alors que ces derniers assistent à toutes sortes de séminaires ou de conférences au cours de l'année, font appel à des membres de conseil d'administration plus ou moins actifs et ouverts à de nouvelles approches ou recourent à des consultants plus ou moins bien formés?

Quant à la fiscalité, les travaux de Acs et coll. (1995) ont montré qu'elle aurait peu d'effet sur la création d'entreprises et ainsi sur le dynamisme économique d'une région, puisque les petites entreprises jouent avec les dépenses pour diminuer leurs profits, surtout parce qu'elles font généralement très peu de profits dans les premières années.

Par contre, certaines barrières réglementaires, pourtant nécessaires, telles que celles servant à protéger l'environnement, peuvent inciter les entrepreneurs venant de l'extérieur et recherchant des profits rapides à choisir un territoire tenant moins à cette protection, même si les pressions mondiales vont finir par forcer ces territoires à changer en faveur de l'écologie²³.

Bref, les tentatives d'établir un lien statistique entre l'entrepreneuriat et le développement socio-économique se heurtent à plusieurs difficultés méthodologiques et réelles qui ne permettent pas nécessairement de refléter le caractère multidimensionnel de l'entrepreneuriat et qui expliquent ainsi plusieurs différences dans les résultats (Van Praag et Versloot, 2007; Audretsch et coll., 2007; OCDE, 2008a).

Le problème de la mesure des déterminants favorisant l'entrepreneuriat se complique parce que non seulement les variables diffèrent selon les territoires et le type d'entreprises, mais surtout parce que leur combinaison est fort variée, comme on l'a déjà mentionné. L'effet faible d'une variable peut être compensée par l'effet fort d'une autre; ou encore l'effet fort mais décroissant d'une variable peut poser des obstacles aux nouvelles entreprises, alors que l'effet des variables moins importantes pourrait contrebalancer cette faiblesse par l'apport de ressources provenant de l'extérieur, attirées par le dynamisme historique régional ou par certains réseaux internationaux. Ce problème est d'autant plus complexe qu'il doit, dans notre cas, être relié à la situation particulière du Québec et donc aux déterminants valables tant pour l'économie générale que pour celle des différents territoires.

Un autre problème associé à la mesure des déterminants est que les secteurs sont fort différents les uns les autres, de sorte qu'ils peuvent diverger selon leur niveau de technicité ou de savoir. Par exemple, les secteurs à fort savoir réclament la présence d'une institution de niveau universitaire non seulement pour soutenir la formation du personnel (Potter, 2008) mais aussi pour favoriser la recherche et développement (Parent, Roy et St-Jacques, 2007). Cela explique la localisation fréquente des entreprises à haut savoir dans les grandes villes, pour profiter des économies d'agglomération ainsi que de la plus grande disponibilité du personnel fortement instruit. Toutefois, cette variable joue moins avec le développement des technologies d'information et de communication, comme l'étude de Julien et coll. (1999) l'a montré en faisant des comparaisons entre les villes et les milieux ruraux. Les études sur les parcs technologiques révèlent justement que la plupart des firmes qui s'y installent développent la plus grande partie de leurs liens avec des universités situées en dehors (Storey et Strange, 1990). Par contre, dans le cas des technologies intermédiaires, une certaine proximité semble avantageuse. C'est la conclusion à

²³ Les bas taux de salaires peuvent aussi jouer, comme c'est le cas actuellement avec les pays en développement. Dans les années 1960-1970, plusieurs entreprises de vêtements déménageaient de petite ville ou de village en village à mesure que les salaires évoluaient à la hausse grâce à l'amélioration de l'économie dans le village d'accueil.

laquelle sont arrivés Trépanier et coll. (2004) en faisant référence aux centres spécialisés des cégeps.

Derrière ces divers déterminants, on trouve différents types de réseaux. D'une part, les réseaux à signaux faibles (Rueff, 2001; Julien, Andriambeloson et Ramangalahy, 2004) mettent en relation, par exemple, universités ou centres spécialisés des cégeps, firmes de conseil avancé et entreprises. D'autre part, les réseaux financiers de proximité (ou informels) et, plus tard les réseaux financiers formels, en plus d'offrir des capitaux, fournissent l'information sur les autres ressources nécessaires, les opportunités et l'innovation, favorisant ainsi la performance des entreprises sur les marchés nationaux et internationaux.

Le financement formel peut être disponible partout sur le territoire, mais non le financement amical et de proximité, qui exige justement une connaissance beaucoup plus intime reposant sur des réseaux localisés (Julien, Lachance et Morin, 2004). D'un autre point de vue, le dernier rapport de Secor (Côté, Denis et Roy, 2008) sur le financement d'amorçage territorial semble bien montrer que le retrait du financement soutenu par l'État, compte tenu du besoin de détenir un portefeuille varié pour compenser les pertes par les gains, a une incidence de plus en plus négative, notamment sur la création d'entreprises technologiques dans les régions éloignées. De même, des impôts élevés sur les sociétés n'ont pas le même impact sur les entreprises fortement innovatrices dont les dépenses en R-D sont déductibles. Cela est d'autant plus vrai que certaines industries, notamment dans quelques régions ou pays, fonctionnent en partie au noir et échappent donc à l'effet des impôts et des taxes indirectes. C'est le cas d'une partie du secteur de la restauration domiciliaire ou des garages de quartier, ce qui explique probablement que Acs et coll. (2005) n'ont trouvé aucune corrélation entre ces dernières industries et la création d'entreprises en général.

Des études (ex. :Storey, 1994) ont aussi montré que la présence très forte de grandes entreprises sur un territoire va à l'encontre de l'entrepreneuriat en incitant les entrepreneurs potentiels à devenir cadres, ce qui comporte évidemment moins de risques, en offrant des salaires élevés et divers avantages sociaux que les PME ne peuvent donner à leurs employés, et en retenant toute l'attention et ainsi les aides des autorités publiques. C'est aussi ce qu'explique l'analyse de Kangasharju (2000), laquelle met l'accent sur l'importance d'un bassin important de petites entreprises servant de modèles et orientant les ressources en leur faveur, ce qui favoriserait la création de plus de nouvelles entreprises.

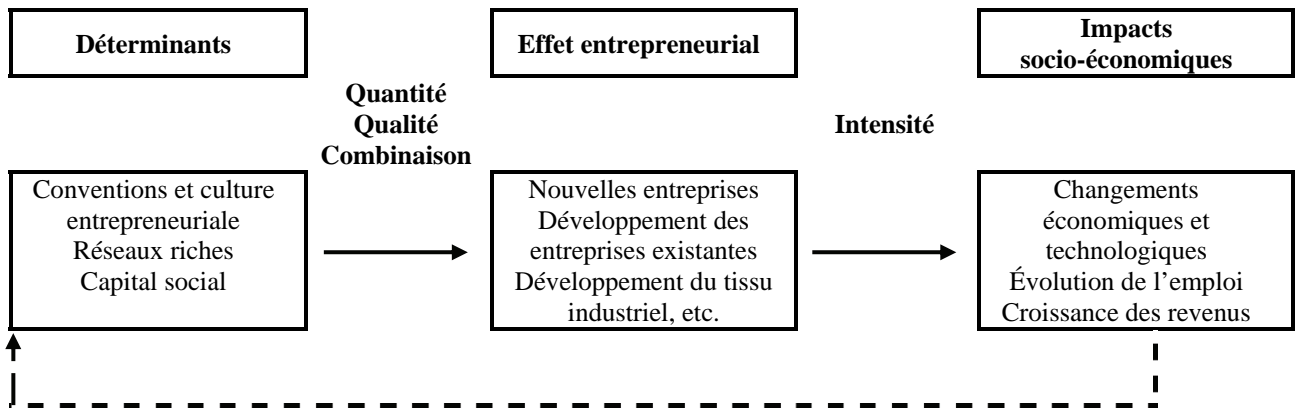
Ce n'est donc pas surprenant que les analyses effectuées pour mesurer les déterminants généraux pour l'ensemble des entreprises ne s'entendent que sur les variables de la demande relevant de

l'évolution des revenus per capita et de celle démographique, et sur la conjoncture, ce qui était à prévoir. Dans ce dernier cas, des travaux antérieurs avaient d'ailleurs montré qu'il est plus facile de créer des entreprises qui vont survivre en haute conjoncture qu'en basse conjoncture, même si le chômage enregistré dans ce dernier cas incite plusieurs chômeurs à tenter de créer leur propre entreprise (Contini et Revelli, 1997). C'est ainsi que plusieurs variables relevées par le modèle de Ahmad et Hoffman (2007), comme celles touchant la technologie, la formation entrepreneuriale ou les conditions de marché, affectent la création et le développement de certaines entreprises et non d'autres. Cela veut dire que rechercher les mêmes déterminants de création et de développement pour toutes les entreprises mène probablement à un cul-de-sac.

Finalement, on en arrive à l'importance des facteurs culturels, et donc des conventions dans la région, stimulant ou non le développement des réseaux à information riche (et donc les entrepreneurs et la prise de risques). En d'autres mots, ce qui semble faire la différence entre les régions dynamiques et les autres plus ou moins en retard, c'est non seulement la qualité des ressources territoriales et la présence d'entrepreneurs particulièrement dynamiques et ouverts sur le marché extérieur, mais aussi toutes sortes de liens internes et externes entre des derniers et avec diverses institutions territoriales fournissant ressources, compétences et connaissances, technologies et innovations (Aldrich et Zimmer, 1986; Minguzzi et Passaro, 2000) et offrant une culture entrepreneuriale dynamique permettant de dépasser les contraintes de l'incertitude économique et de l'ambiguïté informationnelle.

On peut résumer avec la figure 12 les relations entre déterminants, dont ceux de nature socioculturelle, et la multiplication et le développement des entreprises existantes et, finalement, le changement économique et technologique favorisant la création d'emplois et la croissance des revenus. Rappelons que ces relations dépendent non seulement de la *quantité* mais aussi de la *qualité* des déterminants en cause, de leur *combinaison* particulière et de leur *intensité*, ainsi que des rétroactions diverses (illustrées par la ligne pointillée en bas de la figure et par le type d'entreprises).

Figure 12
Les relations entre la culture entrepreneuriale, l'entrepreneuriat
et le développement socio-économique des territoires



CHAPITRE 7

LES DONNÉES À DÉVELOPPER

Comme on l'a vu tout au long de ce travail, l'activité entrepreneuriale peut s'expliquer par un processus dynamique dans lequel de nouvelles entreprises naissent, des entreprises existantes se développent et d'autres sortent du marché. Ce dernier cas n'est pas nécessairement synonyme d'échec; la sortie du marché d'une entreprise peut avoir d'autres origines, telles que sa fermeture par le fondateur pour des raisons personnelles, sa fusion avec une autre entreprise ou son acquisition par un autre entrepreneur avec changement de nom (OCDE, 2005b), mais aussi sa fermeture momentanée de façon saisonnière ou pour des causes familiales. Nous allons distinguer dans ce chapitre les données sur la création et la disparition d'entreprises de celles portant sur leur croissance ou leur développement et, enfin, de celles touchant les déterminants.

7.1 Les données sur la démographie entrepreneuriale

Il existe différentes techniques pour évaluer l'apparition ou la disparition des entreprises, comme le rappellent des travaux récents (Masuda, 2006; Salgado-Banda, 2006). Ces techniques donnent évidemment des résultats fort différents. Par exemple, dans une étude très fouillée, Iversen et coll. (2005) distinguent les données qui mesurent le taux de travailleurs œuvrant à leur propre compte (comme travailleurs indépendants ou comme patron) des données touchant le nombre de propriétaires dirigeants ou le nombre de firmes innovatrices, ou encore de celles qui portent sur les intentions de créer une entreprise. Pour les travailleurs œuvrant à leur propre compte, ces chercheurs distinguent les agriculteurs des autres. De même, ils discutent de la mesure du GEM appliquée aux entrepreneurs en cours de création d'entreprise et à ceux dirigeant effectivement une jeune entreprise. Enfin, ils font état des entreprises innovatrices ou encore des *gazelles* en comparaison des autres entreprises. Le tableau 10 montre les différentes façons relevées par ces chercheurs pour mesurer l'entrepreneuriat de même que les limites rencontrées.

Tableau 10
Les différentes façons de mesurer l'entrepreneuriat

Mesure	Explications	Limites de la mesure
Le taux <u>général</u> de travailleurs indépendants	Défini par le nombre de travailleurs indépendants au sein de la main-d'œuvre active.	Aucun dénominateur commun pour cette mesure, ne distinguant pas, par exemple, les travailleurs indépendants des patrons. Les résultats varient considérablement selon les critères de sélection : la Turquie serait l'un des pays les plus entreprenants selon cette mesure.
Le taux <u>spécifique</u> de travailleurs indépendants	Plus précis pour contrer le problème lié à l'utilisation du taux général de travailleurs indépendants. Cela se fait en analysant le pourcentage de travailleurs indépendants hautement qualifiés (ex. : les ingénieurs) pour déterminer la capacité d'innover des travailleurs indépendants.	La différence entre le taux de travailleurs indépendants dans les secteurs de basses et de hautes qualifications varie selon les pays. Par exemple, la France et la Belgique possèdent un faible taux de travailleurs indépendants dans les secteurs de hautes qualifications, alors qu'ils affichent un haut taux dans les secteurs de basses qualifications.
Le taux de propriétaires dirigeants d'entreprises	Surtout calculé par le pourcentage de propriétaires dirigeants d'entreprises par rapport à la main-d'œuvre totale.	Surestimation du nombre d'entreprises à cause des firmes dirigées par plus d'un entrepreneur, par exemple propriétaires à parts égales.
Taux d'entrée et de sortie des entreprises ou des travailleurs indépendants	La somme des entrées et des sorties d'entreprises ou de travailleurs indépendants d'une industrie ou d'une région. Mesurée par le taux d'entrée et de sortie de travailleurs indépendants. Également mesurée par le taux d'entrée et de sortie d'entreprises. Ou, encore, le niveau de turbulence, soit la somme des entrées et des sorties.	L'Allemagne et le Japon ont un taux comparable de propriétaires dirigeants, mais l'Allemagne possède deux fois plus d'entrées d'entreprises que le Japon. Le Danemark et les pays anglo-saxons sont les pays les plus entreprenants, selon le niveau de turbulence. Ces niveaux d'analyse organisationnelle dépendent nécessairement de la façon dont ils seront calculés.
Le GEM et son indice de l'Activité Entrepreneuriale Totale (TEA)	Déterminé par le taux de la population adulte engagée dans le démarrage d'une entreprise ou de propriétaires dirigeants d'une entreprise de moins de 42 mois d'existence.	La Colombie, l'Indonésie, le Pérou et la Thaïlande affichent les plus hauts taux TEA en 2006. Les auteurs diviseront le TEA en deux données : l'indice de l'Activité d'Entrepreneurs Naissants (NEA) et l'indice de l'Activité Entrepreneuriale de Jeunes Entreprises (YFEA). Cependant, le fait d'agréger différentes dimensions de l'entrepreneuriat (TEA) complique son interprétation. Par exemple, deux pays peuvent facilement indiquer des résultats TEA similaires avec des taux de démarrage réel très différents. Dans les dernières versions, on distingue les firmes qui atteignent rapidement dix employés et plus, soit ce qu'ils considèrent comme les <i>gazelles</i> .

Tableau 10 (suite)
Les différentes façons de mesurer l'entrepreneuriat

Mesure	Explications	Limites de la mesure
Les mesures basées sur l'innovation	Ce type de mesures calcule le nombre d'innovations plutôt que le nombre d'innovateurs. Différents indicateurs peuvent être mesurés, tels que les dépenses en R&D, le nombre de brevets d'invention. Par exemple, Acs, Florida et Lee (2007) ont mesuré le nombre de brevets d'invention quant à la population, alors que Salgado-Banda (2005) a mesuré le nombre de demandes de brevets d'invention quant à la main-d'œuvre.	Ces mesures ne reflètent pas nécessairement l'innovation apportée et réussie mais plutôt des dépenses et des actions stratégiques d'affaires. On sait, par exemple, que la mesure des brevets est extrêmement discutable, notamment dans le cas des PME qui n'ont souvent pas les ressources pour poursuivre les grandes entreprises qui copient plus ou moins leurs découvertes. Le plus grand nombre d'innovations ne sont pas brevetées. Le Japon est le pays le plus entreprenant selon ces mesures.
Les mesures basées sur les intentions entrepreneuriales	Définies par le nombre d'individus qui, s'ils avaient le choix, préféreraient être travailleurs indépendants plutôt qu'employés. Le calcul est fait à partir du nombre d'entrepreneurs potentiels divisé par la main-d'œuvre.	Ces données confirment que les intentions ne se transforment pas nécessairement en actions concrètes. L'Italie et le Portugal sont en tête de liste selon ces mesures.
Les mesures basées sur les performances organisationnelles	Se mesurent surtout par les résultats ou impacts de l'entrepreneuriat. Ces mesures se calculent, entre autres façons, par la croissance et la survie des entreprises. Par exemple, Birch (1979); Kirchoff (1994) et Storey (1997) ont étudié les <i>gazelles</i> qui seraient plus entreprenantes que les autres. De leur côté, Bartelsman, Scarpetta et Schivardi (2003) ont mesuré la survie en calculant la proportion d'entreprises toujours en vie après une période de temps spécifique. Finalement, Audretsch et Thurik (2001), Bartelsman et coll. (2003), OECD (1997) et Parker (2004) ont analysé l'évolution du PIB et de l'employabilité comme indicateur de l'entrepreneuriat.	Des telles mesures peuvent s'expliquer par plusieurs autres facteurs que simplement l'entrepreneuriat.

Source : Iversen et coll. (2005).

Ces analyses ne présentent souvent qu'un aspect ou qu'une partie du phénomène. On peut comprendre que les résultats comparatifs divergent énormément selon les différentes mesures. Par exemple, en utilisant le taux de nouveaux travailleurs à leur propre compte comme mesure, il ressort que les États-Unis sont derniers sur 28 pays relativement industrialisés, en 2002, alors que la Turquie et la Grèce arrivent aux premiers rangs (Blanchflower, 2004). Par contre, en utilisant le nombre de nouveaux entrepreneurs, les États-Unis passent au cinquième rang et la Grèce tombe au 18^e (la Turquie ne faisant pas partie de l'analyse dans ce cas). Pour ce qui est des

nouvelles entreprises les plus innovatrices, le Japon est au premier rang, alors que les États-Unis sont au cinquième et la Grèce au dix-septième (Salgado-Banda, 2006).

Chaque mesure a ses avantages, mais aucune ne reflète le caractère multidimensionnel et hétérogène de l'entrepreneuriat et, surtout, les différents types d'entrepreneuriat. La mesure idéale de l'entrepreneuriat devrait inclure chacune de ces différentes façons de faire, mais elle est très difficile à réaliser, comme on peut s'en douter (OCDE, 1998; 2007; Audretsch, 2002; Iversen et coll., 2005). Il demeure que la mesure la plus usitée est ce qu'on appelle la « démographie des entreprises », soit la création, la disparition et l'évolution du nombre d'entreprises dans le temps ou leur degré de volatilité. Du moins, cette mesure apparaît la plus susceptible de répondre aux besoins les plus immédiats, surtout si l'on veut faire des comparaisons régionales. C'est ce que fait d'ailleurs le MDEIE depuis plusieurs années, comme on peut le voir au tableau 11 par taille d'entreprises ou encore à la figure 13 pour l'ensemble des entreprises.

Tableau 11
Taux de création et de disparition des entreprises selon la tranche d'emplois, Québec,
moyenne de 1998-1999 à 2002-2003

Tranches d'emplois	Création d'entreprises		Disparition d'entreprises	
	Nombre	Taux de création ¹ En %	Nombre	Taux de disparition ¹ En %
1 à 4 employés	26 327	15,7	25 450	15,2
5 à 19 employés	1 791	4,1	1 870	4,3
20 à 49 employés	467	3,6	508	3,9
50 à 200 employés	306	4,2	340	4,6
200 à 499 employés	78	5,3	91	6,2
500 employés et plus	51	4,0	53	4,1
Total	29 021	12,4	28 313	12,2

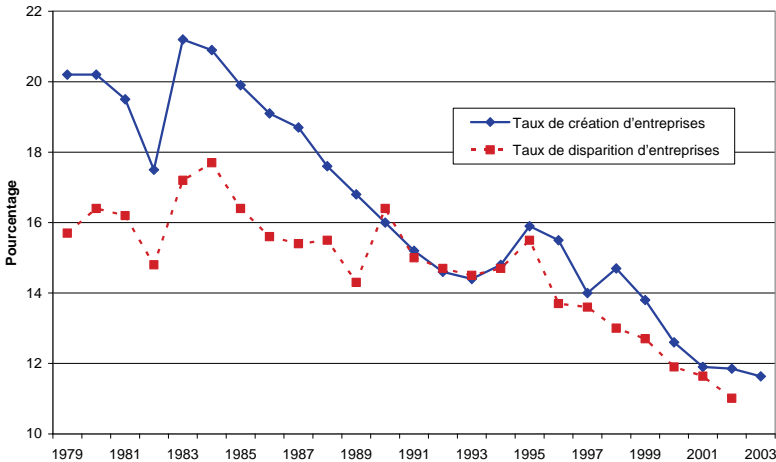
1. Le taux de création est égal au nombre d'entreprises créées sur le nombre d'entreprises existant encore la deuxième année.

Source: Hébert et Mélançon (2005).

Cette mesure permet de faire des comparaisons avec l'Ontario et le Canada, comme on peut le voir au tableau 12 pour la moyenne 1996-1997 à 2000-2001. Le tableau montre, par exemple, que dans le secteur de la fabrication, le Québec a eu une meilleure performance que celle de l'Ontario. Cela est moins vrai pour le secteur de la construction ou celui du commerce de détail, dans le premier cas à cause de la construction de logements dans la région de Toronto pour cette

période (activité ayant fortement ralenti au cours des dernières années). De telles données peuvent être détaillées et existent pour les sous-secteurs.

Figure 13
Évolution des taux de création et de disparition, Québec, de 1979 à 2003



Source : Ibidem.

Tableau 12
**Nombre d'entreprises nouvellement créées et taux de création par secteur d'activité,
 Québec, Ontario, Canada, moyenne de 1996-1997 à 2000-2001**

Secteurs d'industries	Québec		Ontario		Canada	
	Nombre d'entreprises créées	Taux de création ¹	Nombre d'entreprises créées	Taux de création ¹	Nombre d'entreprises créées	Taux de création ¹
	Nombre	En %	Nombre	En %	Nombre	En %
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	1 902	13,4	1 474	12,5	8 494	13,1
Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz	57	13,4	131	19,4	1 071	15,6
Services publics	42	20,0	70	16,0	182	16,6
Construction	2 765	12,2	5 248	15,9	14 761	14,7
Fabrication	2 131	12,1	2 687	11,5	7 174	12,1
Commerce de gros	1 746	11,4	2 834	12,9	6 677	12,0
Commerce de détail	3 078	10,5	5 218	14,1	13 164	12,1
Transport et entreposage	1 876	15,2	1 818	17,7	7 119	16,8
Industrie de l'information et industrie culturelle	554	18,6	797	19,2	1 987	18,4
Finance et assurances	784	12,7	1 676	15,9	3 968	14,1
Services immobiliers et services de location et de location à bail	952	13,5	1 576	13,3	4 545	13,6
Services professionnels, scientifiques et techniques	3 643	17,2	7 276	18,8	18 130	17,7
Gestion de sociétés et d'entreprises	356	14,7	939	17,3	2 493	15,5
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement	1 636	16,4	2 379	16,3	6 671	16,5
Services d'enseignement	301	14,0	568	16,9	1 463	14,9
Soins de santé et assistance sociale	1 504	9,2	2 013	8,1	6 609	9,0
Arts, spectacles et loisirs	627	14,7	767	15,6	2 325	14,3
Hébergement et services de restauration	2 933	16,1	3 812	16,9	10 706	15,8
Autres services, sauf les administrations publiques	3 128	11,8	5 647	13,8	16 814	14,1
Administrations publiques	36	2,1	89	9,0	154	2,9
Industries non classées	1 265	50,9	2 931	54,0	6 827	52,9
Total des industries	31 316	13,4	49 951	15,3	141 334	14,5

Sources : Ibidem.

Comme on l'a vu au chapitre 6, les données disponibles présentent aussi l'impact des nouvelles entreprises sur la création d'emploi. Les PME (de moins de 200 employés), en particulier les toutes petites, continuent à être les plus performantes, ce qui peut être constaté à nouveau au tableau 13. Ces données permettent aussi de mesurer le taux de survie après un nombre déterminé d'années d'existence et selon la taille. Ainsi, au tableau 14, on voit qu'il existe au moins deux taux, soit un beaucoup plus faible pour les nouvelles micro-entreprises et un autre plus important (46 % plus élevé) pour les nouvelles entreprises de cinq employés et plus.

Tableau 13
Création d'emplois salariés par les entreprises nouvellement créées et par celles en croissance, par tranche d'emplois au Québec, moyenne de 1996-1997 à 2000-2001

Tranches d'emplois	Création d'emplois				Total	Taux de création ¹
	Entreprises créées	Part de la création d'emplois	Entreprises en croissance	Part de la création d'emplois		En %
	Nombre	En %	Nombre	En %		En %
1 à 4 employés	23 935	31,0	53 395	69,0	77 330	30,9
5 à 19 employés	14 639	23,1	48 605	76,9	63 244	15,6
20 à 49 employés	8 447	18,6	36 906	81,4	45 353	12,6
50 à 199 employés	10 434	17,0	50 872	83,0	61 306	12,0
200 à 499 employés	5 649	21,4	20 727	78,6	26 375	10,1
500 employés et plus	11 763	18,0	53 503	82,0	65 266	5,9
1 à 199 employés	57 454	23,2	189 779	76,8	247 233	16,2
200 employés et plus	17 411	19,0	74 229	81,0	91 641	6,7
Total	74 866	22,1	264 008	77,9	338 874	11,7

Source: Ibidem.

Tableau 14
Taux de survie des entreprises nouvellement créées (en pourcentage), selon le nombre d'années d'activité, Québec

	Nombre d'années d'activité									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Moins de 5 employés	100,0	74,7	57,5	46,9	39,2	33,7	29,0	25,5	22,6	20,4
5 employés et plus	100,0	79,8	67,7	60,0	54,8	50,5	45,7	41,8	39,4	36,5
Toutes tailles	100,0	75,1	58,3	48,0	40,4	34,9	30,3	26,7	23,8	21,6

Source: Ibidem.

7.2 Les données sur la croissance des entreprises

Dans le cas des entreprises déjà créées, on ne peut évidemment calculer les taux de croissance que durant des périodes de différentes longueurs en tenant compte soit de l'évolution de l'emploi, soit de celle du chiffre d'affaires. La première mesure est plus souvent disponible que la seconde. Mais, dans certains pays, comme la France qui dispose d'une « centrale des bilans » obligeant toutes les entreprises à fournir ces données, il est plus facile de tenir compte des deux mesures. L'enquête internationale sur les *gazelles* du secteur manufacturier, citée dans EUROSTAT-OCDE (2007), a permis de voir que ces données étaient aussi disponibles en Allemagne, en Italie et en Suède.

Dans le cas du Québec et dans le cadre de cette dernière étude internationale, nous avons examiné l'évolution des entreprises manufacturières par MRC québécoise en recourant aux données d'emplois d'une firme de cotation financière, Scott (tableau 15). Soulignons que toute analyse longitudinale pose le problème de la continuité des données, parce que beaucoup d'entreprises apparaissent et disparaissent, ce qui nous oblige à ne retenir que celles dites pérennes et à tenir compte des variations dans les noms d'entreprise, des fusions, des déménagements, etc. Dans notre cas, nous nous sommes basés sur le numéro de téléphone, en supposant que ce dernier, étant un lien fort important entre les entreprises et les clients, constituait l'élément le plus permanent. Malgré cela, environ 8 % des entreprises ont été écartées de l'analyse entre les deux périodes.

Les données du Programme d'Analyse Longitudinale de l'Emploi (PALE) de Statistique Canada devraient permettre de reprendre ce travail avec la variable emploi, et même de tenir compte de plusieurs secteurs comme les services aux entreprises, qui sont des éléments de la dynamique entrepreneuriale dans les régions. Ce fichier est systématiquement mis à jour et comprend des données longitudinales sur l'emploi, les salaires, le nombre d'entreprises, leur taille, par province et par groupe industriel. Les données du PALE sont de plus en plus utilisées par les chercheurs canadiens, comme Baldwin, Beckstear et Girard (2002) et Kanagarajah (2003). Elles pourraient être complétées par des compilations spéciales à partir de « l'entrepôt des données sur les PME », de Statistique Canada.

Tableau 15

**La part des PME manufacturières ayant connu une forte croissance de l'emploi
(plus de 100 % durant la période) dans un certain nombre de MRC au Québec
comprenant au moins 25 PME (de 10 à 200 employés)**

Municipalités régionales de comté	Nombre total d'entreprises 1996	Nombre total d'entreprises 2001	Part des gazelles 1991-1996	Part des gazelles 1996-2001
(01) Bas St-Laurent	140	144	10,1	10,6
10 Rimouski-Neigette	32	24	3,1	12,5
12 Rivière-du-Loup	33	29	15,2	10,3
(02) Saguenay-Lac-St-Jean	147	173	12,2	10,4
94 Le Fjord-du-Saguenay	91	96	13,2	14,3
(03) Québec	282	305	7,8	11,8
23 Comm. urbaine de Québec	234	238	7,7	11,7
34 Portneuf	29	31	3,4	19,4
(04) Mauricie	164	193	7,9	9,8
36 Le Centre-de-la-Mauricie	41	38	4,9	13,2
37 Francheville	78	91	5,1	8,9
51 Maskinongé	31	45	16,5	11,1
(05) Estrie	229	264	10,0	14,2
30 Le Granit	37	35	8,1	20,0
42 Val St François	36	41	8,3	9,8
43 Sherbrooke	87	102	11,5	17,6
45 Memphrémagog	30	30	16,7	6,7
(06) Comm urb. de Montréal	1431	1493	8,5	9,0
(07) Outaouais	45	68	6,7	3,4
81 Com. urb. de l'Outaouais	30	37	3,3	2,7
(08) Abitibi-Témiscamingue	59	68	6,8	4,4
(09) Côte-Nord	34	38	14,7	5,2
(10) Nord du Québec	5	5	0,0	0,0
(11) Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	39	37	10,3	8,1
(12) Chaudière-Appalaches	348	397	9,5	14,6
18 Montmagny	24	29	8,3	17,2
19 Bellechasse	29	32	3,4	15,6
24 Desjardins	25	29	20,0	13,8
25 Chutes-de-la-Chaudière	48	57	12,5	10,5
26 La Nouvelle-Beauce	22	34	4,5	29,4
27 Robert-Cliche	32	31	9,4	16,1
19 Beauce-Sartigan	70	79	8,6	13,9
31 L'Amiante	30	39	10,0	7,7
33 Lotbinière	30	29	6,7	17,2
(13) Laval	162	191	7,4	8,9

Tableau 15 (suite)

La part des PME manufacturières ayant connu une forte croissance de l'emploi (plus de 100 % durant la période) dans un certain nombre de MRC au Québec comprenant au moins 25 PME (de 10 à 200 employés)

Municipalités régionales de comté	Nombre total d'entreprises 1996	Nombre total d'entreprises 2001	Part des gazelles 1991-1996	Part des gazelles 1996-2001
(14) Lanaudière	158	193	7,6	15,0
52 D'Autray	20	32	20,0	21,9
60 L'Assomption	25	32	20,0	17,2
61 Joliette	44	37	4,5	8,1
64 Les Moulins	37	58	10,8	10,3
(15) Laurentides	183	212	6,7	15,1
72 Deux-Montagnes	33	27	9,1	11,1
73 Thérèse-De Blainville	54	71	15,0	11,3
75 La-Rivière-du-Nord	50	42	2,0	21,4
(16) Montérégie	715	831	8,5	11,6
46 Brome-Missisquoi	34	42	8,5	7,1
47 De la Haute-Yamaska	87	192	8,0	11,8
53 Bas Richelieu	29	30	10,3	3,3
54 Les Maskoutains	72	87	9,7	18,4
56 Du Haut-Richelieu	60	62	6,7	8,1
57 De la Vallée-du-Richelieu	60	68	13,3	11,8
58 Champlain	109	136	12,6	13,2
59 LaJemmerais	76	84	7,9	14,3
67 Roussillon	60	77	6,7	5,2
70 Beauharnois-Salaberry	37	37	3,4	5,4
71 Vaudreuil-Soulanges	37	37	5,4	16,2
(17) Centre du Québec	164	193	7,9	9,8
32 L'Érable	54	55	5,6	16,4
39 Arthasbaka	83	97	8,4	8,9
49 Drummond	108	131	7,4	14,5

Source : P.A. Julien (2005).

Pour d'autres comparaisons canadiennes ou internationales, il existe diverses autres sources, telles que le Fichier Longitudinal de Données de Recherche sur les Manufactures (FLDRM) (Baldwin et coll., 2002), le KLEMS (capital, main-d'œuvre, énergie, matériaux et services) (Baldwin et Gu, 2008) et les données sur la sécurité sociale (Scarpetta et coll., 2002, cités dans Iversen et coll., 2005). Il y a aussi le STAN et le ANBERD (Brandt, 2004) et l'Integrated Longitudinal Business Database (ILBD) (Davis et coll., 2007), le fichier SIRENNE (Institut National de la Statistique et des Études Économiques, INSEE), le Quarterly Census of Employment and Wages (QCEW) ou encore le COMPENDIA (Van Stel, 2008), dont les données couvrent d'autres pays. Malheureusement, nous n'avons pas pu évaluer la comparabilité de ces

données avec celles disponibles pour le Québec.

Dans leur manuel, EUROSTAT/OCDE (2007) recommandent que les registres d'entreprises soient la principale source d'information pour les statistiques sur la démographie des entreprises. Bien qu'ils reconnaissent que plusieurs pays ne bénéficient pas de registre adéquat, ils ont ciblé cette source pour différentes raisons. Premièrement, l'utilisation des registres d'entreprises est beaucoup plus rapide et moins coûteuse que n'importe quelle enquête. Deuxièmement, il y a de plus en plus d'harmonisation entre les différentes statistiques de ces registres depuis l'adoption de la Régulation des registres d'entreprises (Council Regulation (EEC) n° 2186/93 de juillet 1993). Cette régulation a imposé des normes minimales, assurant un certain niveau de qualité des données. Troisièmement, l'adoption de cette régulation entraîne une amélioration constante des données, ce qui augmente la comparabilité des données nationales. Quatrièmement, et par-dessus tout, les indicateurs proposés par EUROSTAT –OCDE (2007) nécessitent une base de données qui donne la population active des entreprises comme dénominateur commun.

Quant à la base des données du registre des entreprises de Statistique Canada, dont la partie québécoise est disponible à l'Institut de la statistique du Québec, il ne nous semble pas conçu pour répondre aux propositions du manuel d'EUROSTAT/OCDE. Tout d'abord, ce fichier n'indique la date de création d'une entreprise que depuis l'année 2008. De plus, il fait régulièrement l'objet de modifications, ce qui rend difficile le suivi des données pour des fins de comparaison dans le temps. Une entreprise décédée peut donc facilement traîner dans le système pendant plusieurs mois avant d'être retirée. Finalement, le fichier n'affiche pas le nombre exact d'employés au sein d'une entreprise mais indique plutôt les strates d'emplois (1 à 4, 5 à 9, 10 à 19, etc.). C'est donc dire qu'un changement dans le taux d'emploi d'une entreprise peut prendre un certain moment avant d'être détecté. Toutefois, ce registre pourrait être ajusté en le reliant aux fichiers des « données fiscales » et pourrait ainsi même s'appliquer aux régions.

7.3 Le déterminants entrepreneuriaux

Quant aux déterminants liés à la création et au développement des entreprises, ils devraient être davantage ciblés, puisque les ressources sont restreintes et qu'on ne peut tout évaluer et analyser. Plutôt que de travailler sur des variables touchant toutes les entreprises, il vaudrait mieux cibler des types ou groupes d'entreprises. Sinon, on se limitera aux seules variables de la demande, telles que l'évolution démographique, l'évolution des revenus ou la conjoncture, pour expliquer les mouvements (création, disparition et développement) des entreprises, quelles qu'elles soient.

Par exemple, il vaudrait mieux commencer par les déterminants les plus susceptibles de favoriser les entreprises distinctives, de créer de l'emploi et de soutenir le dynamisme territorial. Dans ce

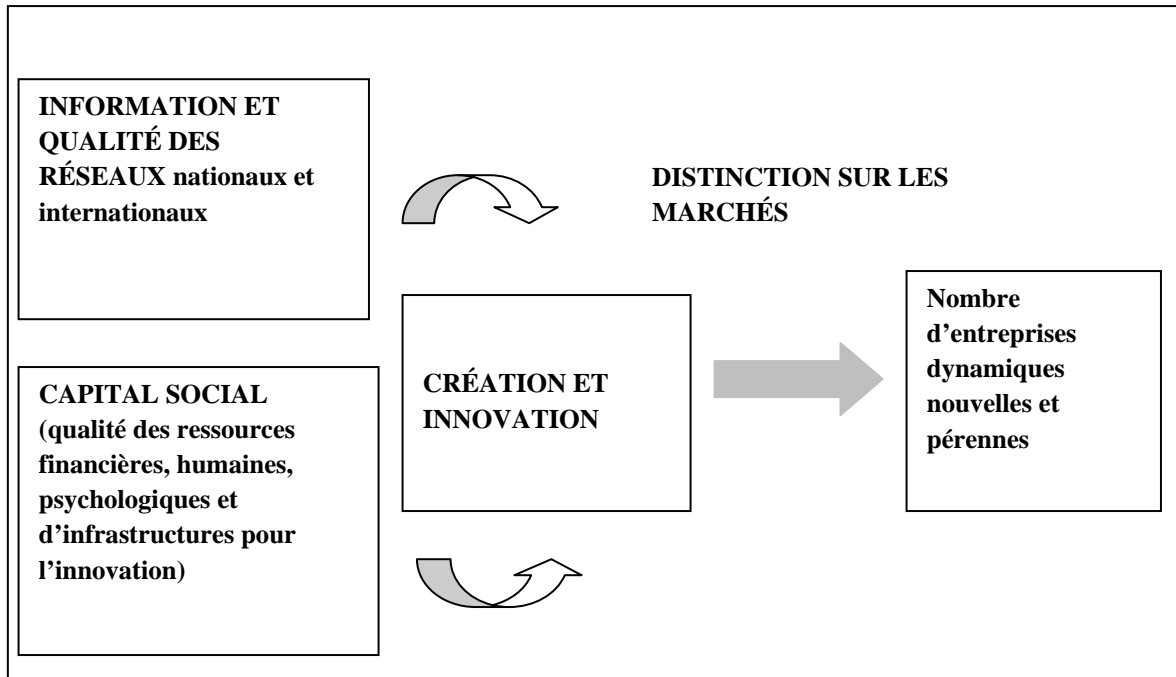
cas, les variables clefs seraient, d'une part, celles favorisant l'innovation, et, d'autre part, celles reliées au capital social, et ainsi à la présence de ressources humaines compétentes, aux ressources de formation et de partage d'information riche et aux ressources financières soutenant les investissements en savoir et savoir-faire.

Les données sur les entreprises innovatrices sont de plus en plus disponibles. Le numéro de septembre 2008 de « Science, technologie et innovation en bref » de l'ISQ présente ainsi le nombre d'entreprises innovatrices manufacturières par grande région, selon le type d'innovation entre 2002 et 2004. L'enquête mesure même les obstacles à cette innovation. On connaît aussi l'importance des programmes gouvernementaux pour faciliter celle-ci. Il serait également essentiel de mieux connaître les sources d'information à la base de l'innovation, ainsi que le type de réseaux en amont, de même que le type et la qualité de l'organisation (niveau et type de formation de la direction, nombre de techniciens et d'ingénieurs, part salariale de la formation continue, etc.), qui constituent des indicateurs de la capacité d'absorption de l'information et de sa transformation en innovations et en opportunités d'affaires. Bref, il faudrait concevoir des mesures capables de favoriser les liens entre les PME proactives, ou à fort potentiel de développement, et les ressources disponibles notamment en information riche et en capital social, comme le montre la figure 14. De telles données commencent à être produites au plan des régions et devraient être améliorées, selon ce qu'a révélé le rapport conjoncturel du Conseil de la science et de la technologie de 2004.

Dans ses futurs travaux, l'ISQ pourra intégrer d'autres déterminants de l'entrepreneuriat décrits dans le modèle de l'OCDE à la figure 9 pour compléter le portrait de l'environnement favorisant l'entrepreneuriat. Bien que certains de ces déterminants soient non discriminants au plan national (par exemple, les différentes lois qui s'adressent à toutes les entreprises) ou très difficiles à mesurer directement, comme les éléments culturels (telles que la propension au risque ou les attitudes envers les entrepreneurs), il faudra procéder par enquête socio-psychologique et par échantillon afin de récolter l'information nécessaire. À notre connaissance, les déterminants de la figure 9 (voir p. 36) n'ont pas encore été analysés, ni par les statisticiens de l'OCDE, ni par ceux d'EUROSTAT.

Figure 14

Les plus importantes variables pour mesurer le dynamisme entrepreneurial national et territorial



CONCLUSION

Le présent travail s'inscrit dans la nouvelle théorie du développement endogène, voulant que l'activité entrepreneuriale soit un important moteur de développement socio-économique territorial. Toutefois, ainsi qu'il a été démontré, l'analyse de cette relation soulève plusieurs questions, notamment celles de la définition que l'on attribue à l'entrepreneuriat, de l'identification des variables ou groupes de facteurs qui influencent l'activité entrepreneuriale, de la mesure de cette activité et, surtout, de l'identification des bases de données nécessaires pour ce faire.

Nous avons montré qu'il est très important de tenir compte des deux aspects de l'entrepreneuriat, soit la création et la disparition des entreprises au Québec et dans les régions, d'une part, et le développement des entreprises (et ainsi le dynamisme des entreprises pérennes jouant un rôle important dans le développement régional), d'autre part. Dans le premier cas, il est question de démographie ou de taux de volatilité; dans le deuxième, de survie, de développement et de croissance face à la concurrence nationale et internationale.

Au plan international, une meilleure connaissance de la démographie des entreprises et de leur développement est un objectif de plus en plus important pour les décideurs et analystes économiques (EUROSTAT-OCDE, 2007). Toutefois, l'analyse de cette démographie se bute à un manque d'indicateurs réellement comparables, non pas à cause de la rareté des données, car plusieurs institutions ou agences en produisent, mais plutôt parce que les données existantes manquent de comparabilité, sont de qualité discutable, ou ne répondent tout simplement pas aux besoins des chercheurs (OCDE, 2006).

Si l'on veut pousser l'analyse plus loin en utilisant des déterminants (de l'entrepreneuriat) plus complexes que l'évolution de la demande, il vaut mieux s'en tenir aux variables favorisant l'innovation (et donc la distinction des entreprises sur les marchés nationaux et internationaux). Ces variables touchent non seulement les institutions favorisant l'innovation, mais aussi les circuits informationnels ou les réseaux stimulant la formation de même que l'échange d'informations riches et favorisant le financement. La formation est la mesure par excellence des capacités d'absorption de ces informations riches (Cohen et Levinthal, 1990; Matusik et Heeley, 2005), de leur transformation en innovations et en opportunités d'affaires (Vaghely,

Julien et Cyr, 2007). Les réseaux sont les vecteurs pour faciliter et la formation et l'absorption de l'information riche (Hansen, 1999; Aldritch et Zimmer, 1986; Julien et coll., 2004). On devrait accorder une attention particulière à ceux qui sont porteurs de dynamisme (stimulant l'innovation et la saisie d'opportunités) et donc créateurs de capital social dans les régions, comme cela a été le cas en Mauricie (Julien et coll., 1999).

Enfin, le financement tant formel qu'informel est de plus en plus connu et devrait être étudié plus systématiquement, notamment dans le cas des entreprises de valorisation et d'aventure, selon les phases de développement, comme le fait le rapport SECOR (Côté et coll., 2008) pour le financement d'amorçage et l'étude de l'INRPME pour celui s'appliquant aux autres phases (Beaudoin et St-Pierre, 1999). Plus tard, il sera possible d'ajouter d'autres déterminants en fonction d'une palette plus large d'entreprises, comme le proposent Morris et Sexton (1996).

Bref, il reste encore beaucoup à faire pour mieux comprendre non seulement l'entrepreneuriat, mais aussi les éléments expliquant les différences observées tant au plan de chaque entreprise qu'au plan territorial et national.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Absesselam, R., Bonnet, J. et Le Pape, N. (2000). *An explanation of the life span of new firms: an empirical analysis of French data*, Cahier de recherche du Gemma-Lere, Unviversité de Caen, décembre.
- Acs, J. Z., Audretsch, D.B., Braunerhjelm, P. et Carlsson, B. (2005). *The knowledge spillover theory of entrepreneurship*, Cahier de recherche n° 5326, Londres, Center for Economic Policy Research.
- Ahl, H. (2006). “Why research on women entrepreneurs needs new directions”, *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 30, n° 5, p. 595-621.
- Ahmad, N. et Hoffman, A. (2007). *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*, Paris, OCDE, Entrepreneurship Indicators Steering Group.
- Aldrich, H.E. (1990). “Using an ecological perspective to study organizational founding rates”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 15, n° 2, p. 7-23.
- Aldrich, H. et Zimmer, C. (1986). *Entrepreneurship through social networks*, in Sexter et Smiler (dir.), *The art and science of Entrepreneurship*, Cambridge, Ballinger, p. 3-23.
- Aouni, Z. et Surlemont, B. (2007). « Le processus d’acquisition des compétences entrepreneuriales : une approche cognitive », 5^e Congrès de l’Académie de l’Entrepreneuriat, Université de Sherbrooke, octobre.
- Aragon-Sanchez, A. et Sanchez-Martin, G. (2005). “Strategic orientation, Management characteristics, and performance : A study of Spanish firms”, *Journal of Small Business Management*, vol. 43, n° 3, p. 287-308.
- Ashcroft, B., Love, J.-H. et Malloy, E. (1991). “New firm formation in the British countries with special reference to Scotland”, *Regional Studies*, vol. 25, n° 5, p. 395-409.
- Astrachan, J.-H. et Shanker, M.-C. (2003). “Family businesses’ contribution to the U.S. economy : a closer look”, *Family Business Review*, vol. XVI, n° 3, p. 211-219.
- Audretsch, D.B. (2002). *Entrepreneurship : A Survey of the Literature*, Institute for Development Strategies, Indiana University & Center for Economic Policy Research (CEPR), London, juillet.
- Audretsch, D.B. et Fritsch, M. (1994). « The geography of firm births in Germany », *Regional Studies*, vol. 28, n° 4, p. 359-365.
- Audretsch, D.B., Grilo, I. et Thurik, A.R. (2007). “Explaining entrepreneurship and the role of policy : a framework”, in *Handbook of entrepreneurship research policy*, Audretsch, D.B., Grilo, I. et Thurik, A.R. (eds), Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK and Northampton, MA, US, p. 1-17.
- Baldwin, J.R., Beckstead, D. et Girard, A. (2002). « L’importance de l’entrée dans le secteur canadien de la fabrication, document accompagné d’une annexe sur les questions de mesure », Statistique Canada, 11F0019MIF n° 189.
- Baldwin, J.R. et Gu, W. (2008). « Qu’est-ce que la productivité ? Comment la mesure-t-on? Quelle a été la productivité du Canada? », *Statistique Canada*, n° 15-206-X au catalogue — n° 017.

- Beaudoin, R. et St-Pierre, J. (1999). *Financement de l'innovation dans les PME : une recension récente de la littérature*, rapport de recherche, Développement économique Canada.
- Blanchflower, D.G. (2004). *Self-employment : More May Not Be Better*, NBER working Paper 10286.
- Borges, C., Filion, L.-J. et Simard, G. (2008). « *Processus de création de nouvelles entreprises : temps, difficultés, changements et performance* », cahier de recherche n° 2008-06, Chaire d'entrepreneuriat Rogers – J.A. Bombardier, Montréal, HEC.
- Bosma, N., Wennekers, S. et De Wit, G. (2001). Explaining and forecasting the number of business owners : the case of Netherlands, *Communication au Babson Entrepreneurship Research Conference*, Suède, 14 juin.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E. and Levie, J. (2007). Founding and Sponsoring Institutions, *Global Entrepreneurship Monitor executive report*. Babson College, Babson Park, MA, US et London Business School, UK. Accessible à <http://www.gemconsortium.org>.
- Brandt, N. (2004). « Business Dynamics in Europe », OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2004/1, OECD Publishing, doi : 10.1787/250652270238.
- Buenstorf, G. (2007). « Creation and pursuit of entrepreneurial opportunities : an evolutionary economic perspective », *Small Business Economics*, vol. 28, n° 4, p. 323-337.
- Bruyat, C. (2001). Créer ou ne pas créer? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise, *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 1, n° 1, p. 25-42.
- Bruyat, C. et Julien, P.-A. (2000). Defining the Field of Research in Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, vol. 16, n° 2, p. 165-180.
- Bygrave, W.-D. et Hofer, C.-W. (1991). Theorizing about entrepreneurship, *Entrepreneurship : Theory & Practice*, vol. 16, n°: 2, p. 13-22
- Cadieux, L. (2005a). La succession dans les PME familiales : Proposition d'un modèle de réussite du processus de désengagement du prédécesseur, *Revue Internationale PME*, vol. 18, n° 3-4, p. 31-50.
- Cadieux, L. (2005b). La succession dans les PME familiales : Vers une compréhension plus spécifique de la phase du désengagement, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 18, n° 3, p. 343-355.
- Cadieux, L. (2006). *Étude sur la situation de la relève dans les entreprises manufacturières de la MRC de Drummond*, rapport de recherche, Centre universitaire PME, Université du Québec à Trois-Rivières.
- Cadieux, L. et Brouard, F. (2009). *La transmission des PME : perspectives et enjeux*, Les Presses de l'Université du Québec.
- Carre, M. et Thurik, R. (2005). Understanding the Role of Entrepreneurship for Economic Growth, *Centre for Advanced Small Business Economics*, Rotterdam School of Economics, Erasmus University.
- Carrier, C. (2008). *L'intrapreneuriat : évolution et tendances dans les connaissances et les pratiques*, in *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, Schmitt, C. (dir). Presses de l'Université du Québec, p. 71-82.
- Carrier, C., Julien, P.-A. et Menvielle, W. (2006). Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin. Une synthèse des études des 25 dernières années, *Revue Internationale de Gestion*, vol. 31, n° 2, p. 36-50.
- Cohen, W. et Levinthal, D. (1990). Absorptive capacity : a new perspective on learning and innovation, *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, n° 1, p. 128-152.
- Commission européenne (2003). *Livre vert : L'esprit d'entreprise en Europe*, Belgique.

- Companys, Y.-E. et McMullen, J.-S. (2007). Strategic entrepreneurs at work : The nature, discovery and exploitation of entrepreneurial opportunities, *Small Business Economics*, vol. 28, n° 4, p. 301-323.
- Contini, B. et Revelli, R. (1987). The process of job destruction and job creation in the Italian economy, *Labour*, vol. 1, n° 3, p. 13-22.
- Conway, P. et coll. (2005). *Product Market Regulation and Productivity Growth*, Paris, OCDE.
- Cossette, P. (1994). *Cartes cognitives et organisation*, Québec, Les Presses de l'Université du Québec.
- Côté, M., Denis, D. et Roy, C. (2008). *Capital d'amorçage*, rapport réalisé pour un groupe d'investisseurs et d'universités, Montréal, SECOR.
- Cotta, A. (1980). *La société ludique*, Paris, Grasset.
- Counot, S. et Mulic, S. (2004). *Le rôle économique des repreneurs d'entreprise*, INSEE Première, n° 975. Accessible à www.ceder-reprendre-une-entreprise.com.
- Daft, R.L. et Lengel, R.H. (1984). Information richness : a new approach to managerial behavior and organizational design, *Research in Organizational Behavior*, vol. 6, n° 2, p. 191-233.
- D'Amboise, G. (1997). *Quelles gestions stratégiques pour les PME ?*, Québec, Les Presses de l'Université du Québec.
- Davidsson, P. (1991). Continued entrepreneurship : ability, need and opportunity as determinants of small firm growth, *Journal of Business Venturing*, vol. 6, n° 6, p. 405-429.
- Davidsson, P. (2001). Entrepreneurship : what it is, what it isn't and how we can study it, *Communication au colloque de Basbon/Kaufmann Foundation*, Boulder.
- Davis, S.-J., Haltiwanger, J., Jarmin, R.-S., Krizan, C.-J., Miranda, J., Nucci, A. et Sandusky, K. (2007). *Measuring the dynamics of young and small businesses : integrating the Employer and Non employer Universes*, Working paper, Social Science Research Network Accessible à http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=998009.
- Deschamps, B. (2000). *Le processus de reprise d'entreprise par les entrepreneurs personnes physiques*, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre-Mendès-France Grenoble.
- Dumais, M., Jean, B., Morin, S.A. et Dionne, A. (2005). La propriété locale des entreprises, la relève entrepreneuriale et le développement des collectivités, *Rapport de recherche présenté au Réseau des SADC du Québec*, Rimouski.
- Dunkelgerg, W.-G. et Cooper, A.-C. (1982). Patterns of small business growth, *Academy of Management Proceedings*, p. 409-413.
- Dutta, D.K. et Crossan, M.-M. (2005). The nature of entrepreneurial opportunities : Understanding the process using the organizational learning framework, *Entrepreneurship : Theory and Practice*, vol. 17, n° 4, p. 425-449.
- Eurostat-OCDE (2007). *Eurostat-OECD Manual on Business demography statistics*.
- Fairlie, R.W. (2005). *Kauffman Index of Entrepreneurial Activity*, National Report 1996-2005, Kauffman Foundation.
- Fayolle, A. (2004). Entrepreneuriat : de quoi parlons-nous?, *Expansion Management Review*, n°114, p. 67-74.
- Fayolle, A. (2005). *Introduction à l'entrepreneuriat*, Paris, Dunod.
- Filion, L.-J. (1999). Le champ de l'entrepreneuriat : histoire, évolution, tendances, *Revue internationale PME*, vol. 10, n° 2, p. 129-172.
- Filion, L.-J. (2005). « *Entrepreneurs et propriétaires dirigeants de PME* », in *Les PME, bilan et perspectives* (sous la direction de Julien, P.A.), 3^e édition, Presses Inter Universitaires, , p. 143-182.

- Filion, L.J. (dir.) (2007). *Management des PME*, Montréal, ERPI, Éditions du Nouveau Pédagogique Inc.
- Fourcade, C. et Ploge, M. (2006). Éditorial : diversité des TPE de métier : entre tradition et modernité, *Revue Internationale PME*, vol. 19, n° 3/4, p. 7-11.
- Friis, C., Paulsson, T. et Karlsson, C. (2002). *Entrepreneurship and Economic Growth, A critical review of Empirical and Theoretical Research* : Institutet för Tillväxtpolitiska Studier (ITPS), Östersund.
- Gartner, W.-B. (1989). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question, *Entrepreneurship Theory & Practice*, été, p. 47-68.
- Gartner, W.-B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship?, *Journal of Business Venturing*, n° 5, p. 15-28.
- Gasse, Y. et D'Amours, A. (2000). *Profession : entrepreneur*, Les Éditions Transcontinental.
- Gibb, A. et Scott, M. (1986). Understanding small firm growth, in M. Scott, A. Gibb, J. Lewis et T. Faulkner (dir.), *Small firms growth and development*, Aldershot Government.
- Granovetter, M.S. (1973). « The strength of weak ties », *American Journal of Sociology*, n° 78, p. 1360-1380.
- Grégoire, D. A., Noël, M.X., Déry, R. et Béchar, J.-P. (2006). Is There Conceptual Convergence in Entrepreneurship Research? A Co-Citation Analysis of Frontiers of Entrepreneurship Research, 1981-2004, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 30, n° 3, p. 333-373.
- Gundry, L.-K., Ben-Yoseph, M., et Posig, M. (2002). The status of women's entrepreneurship : Pathways to future entrepreneurship development and education, *New England Journal of Entrepreneurship*, vol. 5, n° 1, p. 39-50.
- Hansen, M. (1999). The research transfer problem : the role of weak ties in sharing knowledge across organization subunits, *Administrative Science Quarterly*, vol. 44, n° 1, p. 82-109.
- Hébert, G. et Mélançon, C. (2005). *Les PME au Québec en 2005*, MDEIE, octobre, non publié.
- Iversen, J., Jorgensen, R., Malchow-Moller, N. et Schjerning, B. (2005). Defining and Measuring Entrepreneurship, *Centre for Economic and Business Research*.
- Jouaen, A. et Torrès, O. (2008). *Proximité et petite entreprise*, Paris, Hermès Lavoisier.
- Julien, P.-A. (2005). *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance, une métaphore des romans policiers*, Presses de l'Université du Québec.
- Julien, P.-A. et Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*, Paris, Économica.
- Julien, P.-A., Andriambelison, E. et Ramangalahy, C. (2004). Networks, weak signals and technological innovation among SMEs land-based transportation equipment sector, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 16, n° 4, p. 251-269.
- Julien, P.-A., Beaudoin, R. et Njambou, R. (1999). PME exportatrices et information en zones rurales et en zones urbaines, *Revue Internationale PME*, vol. 12, n° 1/2, p. 107-127.
- Julien, P.-A., Lachance, R. et Morin, M. (2004). Réseautage complexe des entreprises manufacturières performantes en région renaissante, *Géographie, économie et société*, n° 2, p. 179-202.
- Julien, P.-A., Mustar, P. et Estimé, M.-F. (2001). *Les PME à forte croissance : une comparaison internationale*, *Revue Internationale PME*, vol. 14 n° 3-4), p. 7-15.
- Julien, P.A. et Vaghely, I.-P. (2008). Opportunités, structure, culture, temps et capacités, *communication pour le Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME*, Louvain-la-Neuve, Belgique, 29-31 octobre.
- Kanagarajah, S. (2003). *La dynamique des entreprises au Canada*, Statistique Canada, n° 61-534-XIF au catalogue.

- Kangasharju, A. (2000). Regional variations in firm formation : panel and cross-section data evidence from Finland, *Regional Science*, vol. 79, n° 4, p. 355-373.
- Karlsson, C., Friis, C. et Paulsson, T. (2004). *Relating Entrepreneurship to Economic Growth*, paper n° 13, Centre of Excellence for Studies in Science and Innovation.
- Kuhn, T. S. (1970). *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, Chicago University Press.
- Kirchhoff, B.-A. (1994). *Entrepreneurship and dynamic capitalism*, Westport, Quorum Book.
- Kizaba, G. (2006). Revues scientifiques et 10 ans de recherche francophone en entrepreneuriat, *Innovations*, vol. 2, n° 24, p. 231-258.
- Laferté, S. (2007). Le soutien aux travailleurs autonomes, *Revue Organisations et Territoires*, vol. 16, n° 2/3, p. 55-60.
- Lakatos, I. (1970). *Criticism and the Growth of Knowledge*, New York, Cambridge University Press.
- Landström, H. (1999). The Roots of Entrepreneurship Research, *New England Journal of Entrepreneurship*, vol. 2, n° 2, p. 9-20.
- Landström, H. (2008). Entrepreneurship research : A missing link in our understanding of the knowledge economy, *Journal of Intellectual Capital*, vol. 9, n° 2, p. 301-322.
- Lash, F. et Yami, S. (2008). The nature and focus of entrepreneurship research in France over the last decade : A French touch?, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 32, n° 2, p. 339-360.
- Luke, B, Verreynne, M.-L. et Kearins, K. (2007). Measuring the benefits of entrepreneurship at different levels of analysis, *Journal of Management & Organization*, n° 13, p. 312-330.
- Marchesnay, M. (1993). *Management stratégique*, Paris, Eyrolles.
- Mahé de Boislandelle, M. (1988). *Gestion des ressources humaines dans les P.M.E.*, Paris, Économica.
- Masuda, T. (2006). The Determinants of Latent Entrepreneurship in Japan, *Small Business Economics*, n° 26, p. 227-240.
- Matusik, S.-F. et Heely, J.-B. (2005). Absorptive capacity in the software industry : identifying factors that affect knowledge and knowledge creation activities, *Journal of Management*, vol. 31, n° 4, p. 54-95.
- McMahon, R.G.P. (2001). Deriving an empirical development taxonomy for manufacturing SMEs using data from Australia's business longitudinal survey, *Small Business Economics*, vol. 17, n° 3, p. 197-212.
- Messenghem, K. (2006). L'entrepreneuriat en quête de paradigme : l'apport de l'école autrichienne, 8^e CIFEPME, Fribourg, 25-27 octobre.
- Minguzzi, A. et Passaro, R. (2000). The network of relationships between the economic environment and the entrepreneurial culture in small firms, *Journal of Business Venturing*, vol. 16, n° 2, p. 181-216.
- Minniti, M. (2008). The role of government policy on entrepreneurial activity : Productive, unproductive, or destructive?, *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 32, n° 5, p. 770-790.
- Morris, M.-H. et Sexton, D.-L. (1996). The Concept of Entrepreneurial Intensity : Implications for Company Performance, *Journal of Business Research*, vol. 36, n° 1, p. 5-13.
- Morris, M.-H. (1998). *Entrepreneurial intensity : Sustainable advantages for individuals, organization, and societies*, Westport, Quorum. Books.
- Nolan, A. (2003). *Entrepreneurship and Local Economic Development : Programme and Policy Recommendations*, OCDE, Paris.

- Nooteboom, B. (2006). *Learning and Innovation in Organizations and Economies*, New York, Oxford University Press.
- North, D. et Smallbone, D. (2000). The innovativeness and growth of rural SMEs during the 1990s, *Regional Studies*, vol. 34, n° 2, p. 145-157.
- OCDE (1998). *Encourager l'esprit d'entreprise*, Paris.
- OCDE (2001). *Tableaux de bord de l'OCDE de la science, de la technologie et de l'industrie : vers une économie fondée sur la connaissance*, Paris.
- OCDE (2005a). *Le rôle des PME et de l'entrepreneuriat dans les pays membres de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (2005b). Indicateurs de STAN. Direction de la Science, de la Technologie et de l'Industrie, 1980-2003.
- OCDE (2006). *Comprendre l'entrepreneuriat : Mise au point d'indicateurs pour les comparaisons et évaluations internationales*, Paris.
- OCDE (2007). *Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat : Rapport d'étape et propositions de définitions et d'indicateurs clés*, Paris.
- OCDE (2008a). Working party on SMEs and entrepreneurship (WPSMEE) special session on SME and entrepreneurship related statistics, CFE/SME/WD(2008).
- OCDE (2008b). Ahmad, N. et Seymour, R.G., *Defining entrepreneurial activity : Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*.
- Orléans, A. (1994). *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France, p. 249-278.
- OSEO (2005). *La transmission des petites et moyennes entreprises : l'expérience d'OSEO bdpme*. Accessible à http://www.oseo.fr/IMG/pdf/Oseo_transmission.pdf.
- OSEO (2007). *PME 2007 : Rapport OSEO sur l'évolution des PME*, OSEO Éditions. Accessible à <http://www.oseo.fr>.
- Parent, R., Roy, M. et St-Jacques, D. (2007). A systems-based dynamic knowledge transfer capacity model, *Journal of Knowledge Management*, vol. 11, n° 6, p. 81-96.
- Picard, C. (2006). La représentation identitaire de la TPE artisanale, *Revue Internationale de gestion*, vol. 19, n° 3/4, p. 13-49.
- Potter, J. (2008). *Entrepreneurship and higher education*, Paris, OCDE.
- Reynolds, P., Miller, B. et Maki, W.-R. (1995). Explaining regional variations in business birth and deaths : US, 1976-1988, *Small Business Economics*, vol. 7, n° 4, p. 389-407.
- Reynolds, P., Bygrave, W.-B., Cox, L.-W., Autio, E. et Hay, M. (2000). *Global Entrepreneurship Monitor : 2000 Executive Report*, Babson, Babson College.
- Riverin, N. (2004). Mesurer l'entrepreneuriat dans les territoires MRC du Québec, *Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier*, Cahier de recherche n° 2004-03.
- Riverin, I. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor : Le portrait global de l'entrepreneuriat au Québec et chez les jeunes*, Montréal, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, HEC Montréal, 40 p.
- Roberts, D. et Woods, C. (2005). Changing the world on a shoestring : the concept of social entrepreneurship, *University of Auckland Business Review*, vol. 7, n° 1, p. 45-51.
- Rogers, E.-V. (1995). *Diffusion of innovations*, 4^e édition, New York, The Free Press.
- Rotefoss, B., Kolvereid, L. (2005). Aspiring nascent and fledgling entrepreneurship : an investigation of the business start-up process, *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 17, n° 2, p. 109-127.

- Rueff, M. (2001). *Strong ties, weak ties, and islands : structural and cultural predictors and organizational innovation*, cahier de recherche, Département de sociologie, Université North Carolina.
- Salgado-Banda, H. (2007). Entrepreneurship and Economic Growth : an Empirical analysis, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 12, n° 1, p. 3-29.
- Shane, S. et Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research, *Academy of Management Review*, vol. 25, n°1, p. 217-226.
- Shaw, E. et Carter, S. (2007). Social entrepreneurship : Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 14, n°3, p. 418-434.
- Shepherd, D.A. et Wiklund, J. (2005). *Entrepreneurial Small Businesses, A Resource-based Perspective*, UK, Edward Elgar Publishing.
- Siegel, R., Siegel, E. et McMillan, L.-C. (1993). Characteristics distinguishing high growth ventures, *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 2, p. 169-180.
- Smith, N.-R. et Miner, J.-B (1983). Type of Entrepreneur, type of firm, and managerial motivation : Implications for organizational life cycle theory, *Strategic Management Journal*, n° 4, p. 325-340.
- Stanworth, M.-J.-K. et Curran, J. (1976). Growth and the small firm : an alternative view, *Journal of Management Studies*, vol. 13, n° 2, p. 94-110.
- Storey, D.-J. (1994). *Understanding the small business sector*, Londres, International Thompson Business Press.
- Storey, D.-J. et Strange, A. (1990). *Why are they now? Some changes in firms located on UK science parks since 1986*, in Science Parks and Regional development, Aston-Birmingham, UKSPA.
- Storey, D.-J., Watson, R. et Wynarczyk, P. (1989). *Fast growth small business : case studies of 40 small firms in Northern England*, cité par Storey, Rapport de recherche n° 67, ministère du Travail, , 1994.
- Thomas, H.-D. (1989). Regional economic growth : some conceptual aspects, *Land Economics*, vol. 45, n° 1, p. 43-51.
- Thurik, R., Wennekers, S. et Uhlaner, L.M. (2002). Entrepreneurship and Economic Performance : A Macro Perspective, *Centre for Advanced Small Business Economics*, Rotterdam, Netherlands, Erasmus University.
- Thwaites, A.-T. (1989). Technological changes, mobile planning and regional development, *Regional Studies*, vol. 12, n° 4, p. 445-461.
- Torrès, O. (1997). Pour une approche contingente de la spécificité de la PME, *Revue Internationale PME*, vol. 10, n° 2, p. 11-43.
- Tremblay, M. et Carrier, C. (2006). Développement de la recherche sur l'identification collective d'opportunités d'affaires : assises et perspectives, *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 5, n° 2, : p. 69-88.
- Trépanier, M., Ippersiel, M.-P., Martineau, Y. et Szczepanik, G. (2004). *Les CCTT et le soutien technologique aux entreprises*, Rapport de recherche, Institut national de recherche scientifique – urbanisation, culture et société, Montréal, novembre.
- Vaghely, I.-P. et Julien, P.-A. (2008). Are opportunities recognized or constructed? An information perspective on entrepreneurial opportunity recognition, *Journal of Business Venturing* (sous presse).
- Vaghely, I.P., Julien, P.-A. et Cyr, A. (2007). Human information transformation in SMEs : some missing links, *Human System Management*, vol. 26, n° 2, p. 157-172.

- Van Praag, C.M. et Versloot, P.H. (2007). What Is the Value of Entrepreneurship ? A Review of Recent Research, *Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor*, IZA DP n° 3014.
- Van Stel, A. (2008). *The compendia Data Base : COMParative ENtrepreneurship Data*, chapitre 5, in *Measuring Entrepreneurship*.
- Verstraete, T. et Fayolle, A. (2004). Quatre paradigmes pour cerner le domaine de PME, recherche en entreprenariat, 7^e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Montpellier, 27, 28, 29 octobre.
- Watson, T.-J. (1995). Entrepreneurship and professional management : a fatal distinction, *International Small Business Journal*, vol. 13, n° 2, p. 33-46.
- Welter, F. et Lasch, F. (2008). Entrepreneurship research in Europe : Taking stock and looking forward, *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 32, n° 2, p. 241-248.
- Woo, C.-Y, Cooper, A.-C., Dunkelberg, W.-C., Dallenbach, U. et Dennis, W.-J. (1989). *Determinants of growth for small and large entrepreneurial start-ups*, Babson, Babson College.

Annexe A

Les définitions de l'entrepreneuriat retrouvées dans la littérature consultée

Définition(s)	Source(s)
L'entrepreneuriat représente la création d'une nouvelle entreprise.	Low et MacMillan (1988)
L'entrepreneuriat est la création d'une nouvelle organisation.	Gartner (1989; 1990)
L'entrepreneuriat est un processus impliquant toutes les fonctions, activités et actions permettant la détection d'occasions et leur exploitation, par une création d'entreprise.	Bygrave et Hofer (1991)
L'entrepreneuriat est le processus permettant à un ou à plusieurs individus d'utiliser un ensemble de ressources leur permettant d'exploiter les opportunités détectées sur le marché. Cela peut se produire dans tout contexte organisationnel et avoir plusieurs conséquences, comme la création d'une nouvelle entreprise ou la création de nouveaux produits, services, procédés et processus de gestion.	Morris (1998)
L'entrepreneuriat représente toute tentative de la part d'un ou de plusieurs individus (équipe) de créer une nouvelle entreprise, qu'il s'agisse de son propre emploi (travail autonome), d'une nouvelle entreprise, ou de l'expansion d'une entreprise existante.	GEM (1999)
L'entrepreneuriat est le champ qui étudie la pratique des entrepreneurs : leurs activités, leurs caractéristiques, les effets économiques et sociaux de leurs comportements ainsi que les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales.	Filion (1999)
L'entrepreneuriat est un champ incluant le processus de d'identification, d'évaluation et d'exploitation d'opportunités, de même que les individus qui les détectent, les évaluent et les exploitent.	Shane et Venkataraman (2000)
L'entrepreneuriat représente un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion dans une organisation nouvelle ou existante.	Commission européenne (2003)
L'entrepreneuriat relève de l'initiative portée par un individu (ou de plusieurs individus s'associant pour l'occasion) dont le profil n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, forgeant ou saisissant une occasion d'affaires (du moins ce qui est considéré comme tel), par l'impulsion d'une organisation pouvant faire naître une ou plusieurs entités et créant de la valeur nouvelle (plus forte dans le cas d'une innovation) pour les parties prenantes du projet.	Verstraete et Fayolle (2004)
L'entrepreneuriat résulte de la volonté d'un ou de plusieurs individus, œuvrant ou non dans une même entreprise, de percevoir et d'exploiter de nouvelles occasions (nouveaux produits, nouvelles méthodes de production, nouveaux processus de gestion, nouveaux marchés, etc.), cela malgré l'incertitude liée à ces projets et aux ressources mises à leur disposition.	Caree et Thurik (2005)
L'activité entrepreneuriale est une fonction à l'intérieur du sous-système économique de la société. Cette fonction, en plus de sa composante primordiale qui est économique, a des répercussions sur le plan social, culturel, environnemental et politique. Elle est incarnée par des personnes. Ces personnes jouent un rôle social qui appartient à la sphère entrepreneuriale en vertu de droits de propriété qu'ils détiennent à l'égard d'une ou de plusieurs entreprises, ou de postes qu'ils occupent dans la gestion d'entreprise. Une personne peut évoluer dans la sphère des occupations entrepreneuriales en étant à la fois propriétaire et gestionnaire d'entreprise ou l'un ou l'autre. La fonction entrepreneuriale peut être assumée par un ou plusieurs individus et peut se vivre au sein d'entreprises individuelles ou collectives, privées ou publiques, avec ou sans but lucratif ou coopératives, etc.	Dumais et coll. (2005)

Définition(s)	Source(s)
L'entrepreneuriat représente le processus d'identification, d'exploration et d'exploitation d'une occasion d'affaires en vue de la création d'une activité.	Aouni et Surlemont (2007)
L'entrepreneuriat est un processus multidimensionnel, incluant l'innovation, le risque et la croissance, et ce, peu importe la taille de l'entreprise.	Luke et coll. (2007)
<p>L'entrepreneuriat est l'action humaine d'entreprendre en vue de générer de la valeur par la création ou le développement d'une activité économique, en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés.</p> <p>Voici ce que nous pouvons lire dans le rapport :</p> <p>« Bien que nous limitons notre notion de l'entrepreneuriat aux activités économiques, nous ne considérons pas de manière un peu simpliste que toute activité économique est synonyme d'entrepreneuriat. Nous associons l'entrepreneuriat aux phases critiques de la création et du développement d'une activité économique nouvelle.</p> <p>Les entrepreneurs sont des personnes (propriétaires de leur entreprise) qui cherchent à générer de la valeur par la création ou le développement d'une activité économique, en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés.</p> <p>L'activité entrepreneuriale est l'action humaine d'entreprendre en vue de générer de la valeur par la création ou le développement d'une activité économique, en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés.</p> <p>L'entrepreneuriat est le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale ».</p>	OCDE (2007)
L'entrepreneuriat est la capacité de l'entrepreneur à reconnaître des occasions et à entreprendre des actions pour les exploiter dans un marché.	Landström (2008)

Auteurs d'origine	Définitions	Citées dans :
Cantillon (1755-1931)	Il définit l'entrepreneuriat comme la création de son propre emploi.	OCDE (2007)
Schumpeter (1935)	« L'entrepreneuriat, c'est l'introduction de nouveaux produits ou services, ou l'implantation de nouvelles méthodes de production, ou la conquête de nouveaux marchés, ou le recours à de nouvelles sources de matières premières, ou la création de nouvelles entreprises.»	Gasse et D'amours (2000)
Cole (1942)	« Une activité permettant de créer, maintenir et agrandir une entreprise profitable. »	Julien (2005)
Penrose (1959-1980)	Activité impliquant l'identification d'opportunités dans un système économique existant.	OCDE (2007)
Leibenstein (1968)	« Par entrepreneuriat, nous entendons les activités nécessaires pour créer une entreprise sur un nouveau marché à conquérir ou non encore établi et où la fonction de production n'est pas complètement connue. »	Gartner (1989; 1990)
Palmer (1971)	«...la fonction entrepreneuriale fait d'abord référence au risque mesuré et à la prise de ce risque avec une organisation d'affaires. »	Gartner (1989; 1990)
Toulouse (1979)	«...création ou développement significatif d'une entreprise par un entrepreneur...»	Gasse et D'amours (2000)
Hisrich et Brush (1986)	« (...) processus par lequel on crée quelque chose de différent, d'une certaine valeur, en consacrant le temps nécessaire et les efforts requis, tout en assumant les finances de l'entreprise, les risques psychologiques et sociaux, et en recevant les récompenses monétaires ainsi que la satisfaction personnelle. »	Gasse et D'amours (2000)
Hisrich et Peters (1989)	Processus de créer quelque chose de différent en y consacrant le temps et les efforts nécessaires, cela en assumant les risques associés, que ceux-ci soient d'ordre financier, psychologique ou social.	Davidsson (2004)
Stevenson, Roberts et Grousbeck (1989)	Processus de création de valeur par la mise en place de ressources permettant l'exploitation d'une occasion d'affaires.	Morris et Sexton (1996)
Stevenson et Jarillo (1990)	Processus par lequel un individu – ayant sa propre entreprise ou non – saisit de nouvelles opportunités, indépendamment des ressources mises à sa disposition.	Davidsson (2004)
P.-A. Fortin (1992)	« L'entrepreneurship fait référence à ce qu'un entrepreneur accomplit. L'entrepreneurship débute avec la reconnaissance d'une occasion, d'un besoin non encore satisfait. L'entrepreneur organise les ressources nécessaires pour répondre aux besoins (...) : développement d'un bien, d'un service ou d'un processus entièrement nouveau...utilisation nouvelle d'un produit déjà sur le marché (...). Il y a un élément d'invention ou de découverte dans l'entrepreneurship (...). L'organisation de ressources en vue de fabriquer un bien ou instaurer un service est l'élément clé de l'entrepreneurship. »	Gasse et D'amours (2000)

Des statistiques sur le Québec d'hier et d'aujourd'hui
pour le Québec de demain