



R É S E A U
M E N T O R A T

PORTRAIT DU DYNAMISME ENTREPRENEURIAL DE MONTRÉAL 2020

Réalisé par le Réseau Mentorat

30 avril 2021

Présenté à:

Montréal 



AUTEURES



AUDREY AZOULAY
Économiste,
Fondatrice
illo pertinere



RINA MARCHAND
Directrice principale
Contenus et innovation
Réseau Mentorat





TABLE DES MATIÈRES

- RÉPONDANTS – MÉTHODOLOGIE
- FAITS SAILLANTS
- ÉLÉMENTS D'INTRODUCTION
- CHAÎNE ENTREPRENEURIALE : GRANDS TAUX
- INTENTIONS ENTREPRENEURIALES
- DÉMARCHES ENTREPRENEURIALES
- PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES
- ZOOM SUR LES STRATÉGIES D'ADAPTATION (VOLET B)
- FERMETURES
- PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES
- SANTÉ ET BIEN-ÊTRE
- SOUTIEN MUNICIPAL EN ENTREPRENEURIAT DURANT LA PANDÉMIE
- CULTURE ENTREPRENEURIALE
- CONCLUSION
- GLOSSAIRE



RÉPONDANTS DU SONDAGE

En collaboration avec Léger Marketing
Basé sur l'*Indice entrepreneurial québécois*

VOLET A – PANEL WEB DE LÉGER

Dates du sondage : du 1^{er} au 27 décembre 2020.

Territoire : Sondage Web sur l'île de Montréal.

Durée approximative du sondage : 14 min.

Profil des répondants : résidents de l'île de Montréal âgés de 18 ans ou plus et pouvant s'exprimer en français ou en anglais.

Taux d'incidence : 100%. Tous sont éligibles à répondre au sondage.

Pour établir les quatre indicateurs de la chaîne entrepreneuriale : 5 060 répondants (marge d'erreur pour un échantillon probabiliste de la même taille : $\pm 1,4 \%$, 19 fois sur 20).

Pour répondre à l'ensemble du sondage : des quotas minimums ont été fixés afin d'obtenir un minimum d'immigrants. Des quotas ont aussi été appliqués afin d'avoir un minimum de répondants aux différentes catégories entrepreneuriales. Au final, ce sont 2 016 répondants qui ont répondu au sondage, dont 1 381 étaient impliqués à l'une ou l'autre des étapes du processus entrepreneurial (marge d'erreur pour un échantillon probabiliste de la même taille : $\pm 2,2 \%$, 19 fois sur 20).

À l'aide des plus récentes données de Statistique Canada, les résultats ont été pondérés selon le sexe, l'âge, les régions, la langue maternelle, le fait d'être un immigrant ou non, ainsi que selon les incidences obtenues pour chaque indicateur de l'entrepreneuriat, et ce, afin de rendre l'échantillon représentatif de la population adulte de la région administrative de Montréal (« Montréal »).

Le Portrait mesure « le dynamisme entrepreneurial » de la population d'un territoire - **LES INDIVIDUS.**

RÉPONDANTS DU SONDAGE

En collaboration avec Léger Marketing
Basé sur l'Indice entrepreneurial québécois

VOLET B – PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES ISSUS D'UN RÉSEAU DE PARTENAIRES COLLABORATEURS

Partenaires collaborateurs : Centre de transfert d'entreprise du Québec, École des entrepreneurs du Québec, Entreprendre ICI, Femmessor, Groupe 3737, Groupement des chefs, HEC Montréal, OSEntreprendre, le Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat, Réseau des femmes d'affaires du Québec, Ville de Québec, ainsi que la Ville de Montréal.

L'étude provinciale a été réalisée au moyen d'un sondage Web auprès d'un échantillon de 918 propriétaires d'entreprises pouvant s'exprimer en français ou en anglais. La collecte de données s'est déroulée du 10 décembre 2020 au 20 janvier 2021. La durée moyenne du questionnaire était de 27 minutes.

Les propriétaires d'entreprises interrogés(es) ont reçu le lien du sondage par l'intermédiaire des 13 partenaires du Réseau Mentorat, incluant ce dernier.

Pour un échantillon probabiliste de 918 répondants(es) (dont 205 issus de la région administrative de Montréal, « Montréal »), la marge d'erreur maximale aurait été de $\pm 3,2 \%$, 19 fois sur 20.

À l'aide des plus récentes données d'Info Canada, les résultats ont été pondérés selon le nombre d'employés par entreprise et la répartition par régions administratives du Québec, et ce, afin de rendre l'échantillon le plus représentatif possible des entreprises du Québec.

FAITS SAILLANTS

Constats principaux

- La pandémie provoque un affaissement de la chaîne entrepreneuriale de Montréal, avec une baisse des taux d'intentions, de démarches et de propriétaires similaire à ce qui a été observé dans le reste du Québec. Les taux de Montréal demeurent toutefois plus robustes que ceux du reste du Québec.
- 80,8 % des propriétaires montréalais considèrent que leur entreprise n'est pas à risque de fermeture.
- Plus de la moitié des propriétaires ont vu la situation financière de leur entreprise rester stable ou s'être améliorée depuis le début de la crise.
- L'adaptation de l'offre de produits / services est le pivot privilégié par 6 propriétaires montréalais sur 10.
- Optimisme nettement moins grand (43,0 %) envers l'économie québécoise en général qu'envers le dynamisme de son secteur d'activité (59,3 %).
- Santé et bien-être - Les Montréalais en général, et particulièrement les propriétaires et les personnes à l'étape des démarches, ressentent plus les effets de la pandémie (que dans l'ensemble du Québec) et ont davantage recours à du soutien psychologique ainsi qu'à des médicaments pour garder l'équilibre en temps de pandémie.
- Une culture entrepreneuriale qui s'est solidifiée sous les effets de la pandémie avec une reconnaissance nettement plus grande du rôle de l'entrepreneuriat pour la prospérité régionale. Toutefois, les incertitudes économiques font qu'entreprendre – à titre de métier optimal – est un choix connaissant une baisse de 39,8 % en 2019 à 35,8 % en 2020.

FAITS SAILLANTS

Autres constats

- Femmes : la chute de leurs taux d'intentions, démarches et propriétaires est visiblement moins importante que celle des hommes.
- Personnes d'origine immigrante : des taux toujours plus forts que les personnes natives et dont le recul dû à la pandémie est moins important également que chez les natifs.
- Jeunes (18-34 ans) : léger recul des intentions, mais les nouvelles entrées chez ce groupe (et les femmes) permettent de freiner la chute du taux d'intentions. De plus, la vigueur des taux démarches des jeunes, en dépit du contexte, permet de croire à une réelle réserve pour le dynamisme entrepreneurial montréalais.
- La pandémie, si elle perdure, pourrait faire dévier plus de la moitié des personnes de leur trajectoire à l'étape des intentions. Si opter pour un statut de salarié est envisagé, c'est surtout l'approche hybride salariat-entrepreneuriat qui serait alors davantage privilégiée par les Montréalais (28,4 % vs 16,9 % pour les répondants du reste du Québec).
- Malgré la COVID-19, l'entrepreneuriat montréalais en est davantage un d'opportunité. Les insatisfactions liées à l'emploi et à la conciliation travail-famille sont toutefois un moteur entrepreneurial plus puissant à Montréal.

FAITS SAILLANTS

Autres constats

- La perte d'emploi due à la pandémie concerne 9,2 % des personnes en démarches, un taux qui est pratiquement le double par rapport au reste du Québec.
- Les femmes et les 18-34 ans permettent à l'étape des propriétaires de limiter la chute du taux. Davantage de nouveaux propriétaires (moins d'un an en activité) également chez ces groupes.
- La pandémie ne freine pas la volonté d'internationalisation des propriétaires montréalais, le taux global connaît une augmentation depuis 2017. En 2020, les femmes et surtout les jeunes connaissent des taux plus élevés que la moyenne.
- Les propriétaires immigrants nettement plus désireux d'investir en innovation que les autres groupes, avec l'innovation technologique comme premier choix.
- L'accompagnement par des entrepreneurs d'expérience comme 2^e choix de soutien à l'innovation pour les propriétaires montréalais (et en hausse par rapport à 2019).

ÉLÉMENTS D'INTRODUCTION



- La crise que nous traversons est absolument inédite. L'impact sur les entrepreneurs(es) a été sans appel et a impliqué une capacité d'adaptation exceptionnelle. À titre de métropole, Montréal et ses entrepreneurs n'ont pas été en reste.
- Par défaut, l'entrepreneur fait front à l'incertitude et prend des risques. Par nature, il s'adapte aux besoins. Cependant, plus que de s'adapter, l'entrepreneur montréalais a dû naviguer sur des marchés qui se sont trouvés du jour au lendemain dysfonctionnels, sous l'effet de réponses sanitaires radicales et qui restent en vigueur un an après avoir été introduites. Du point de vue de l'entrepreneur, c'est une éternité !
- Alors que l'*Indice entrepreneurial québécois 2020* paru le 23 mars 2021 tente de faire un bilan sur le dynamisme pour tout le territoire québécois au regard des impacts de la pandémie, le *Portrait du dynamisme entrepreneurial de Montréal 2020* tente de faire le même exercice pour le territoire de la métropole. Sa force : jeter un regard comparatif aux données montréalaises 2019 tout comme aux données du reste du Québec (« RDQ ») 2020.
- Dans la mesure du possible, une attention particulière a été accordée à l'entrepreneuriat de la diversité (femmes et personnes issues de l'immigration en ce qui concerne ce rapport) ainsi qu'aux jeunes car, comme évoqué dans l'*Indice 2020*, le dynamisme de ces clientèles constituent une « réserve » importante pour assurer une relève autant entrepreneuriale qu'économique après la pandémie.

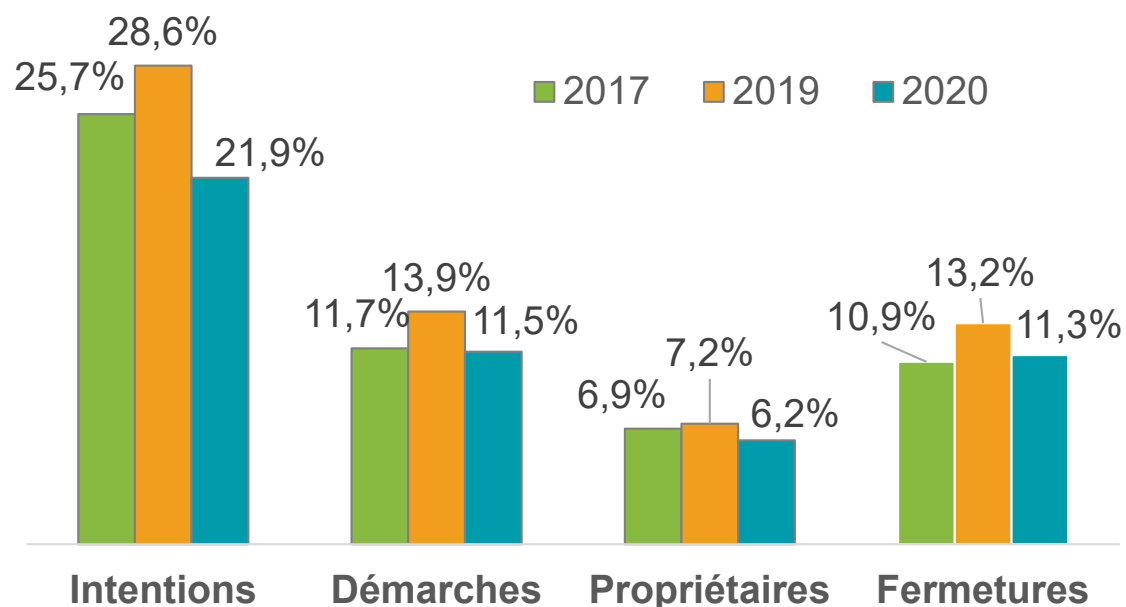
CHAÎNE ENTREPRENEURIALE

Montréal a connu en 2020 un affaïssement de la chaîne entrepreneuriale, avec une baisse des taux d'intentions, de démarches et de propriétaires similaire à ce qui a observé dans le reste du Québec.



BAISSE GÉNÉRALISÉE DES GRANDS TAUX DE LA CHAÎNE ENTREPRENEURIALE

Grands taux de la chaîne entrepreneuriale - Montréal, 2017, 2019 et 2020 (*Indice 2020*)



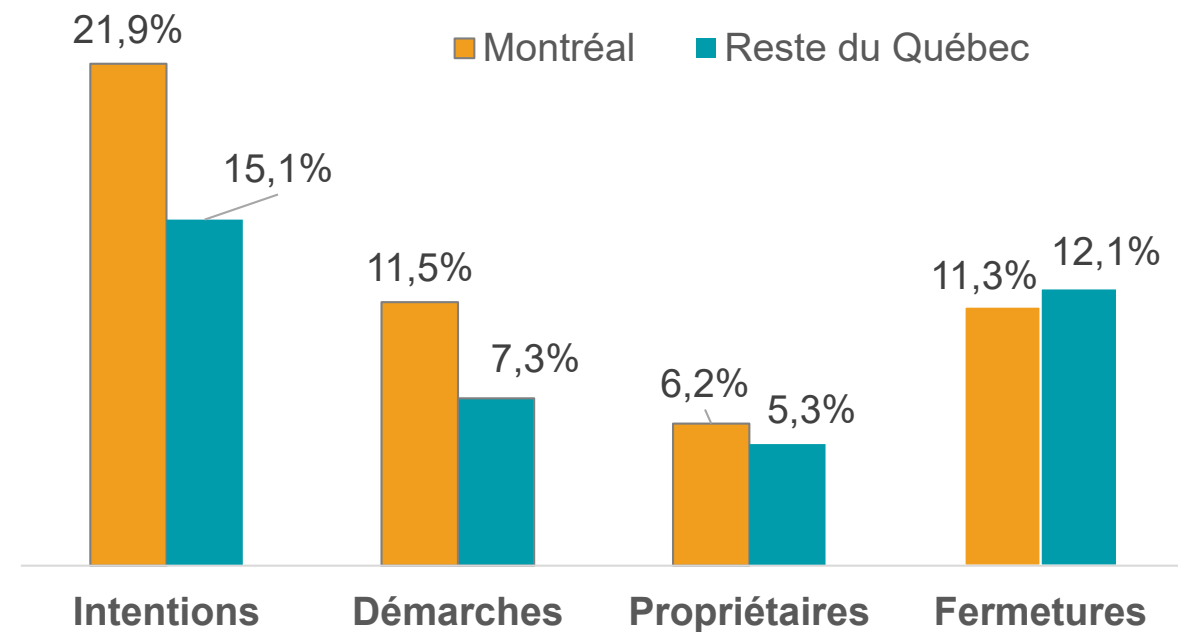
En 2020, Montréal a connu une baisse générale des grands indicateurs de la chaîne entrepreneuriale, de manière similaire à ce qui a été observé ailleurs au Québec :

- Le taux d'intentions a perdu près de **7 points** de pourcentage, passant de 28,6 % en 2019 à 21,9 % en 2020. Néanmoins, le taux enregistré à Montréal reste supérieur à la moyenne du reste du Québec (15,1 %).
- Du côté des démarches entrepreneuriales, le taux a également reculé. À **11,5 %** pour 2020, il est ainsi passé sous le taux établi en 2017 (11,7 %).
- Le taux de propriétaires a perdu un point de pourcentage, passant **de 7,2 % à 6,2 %**. La baisse du taux de propriétaires est similaire à ce qui a été observé dans le reste du Québec.
- Enfin, le taux de fermetures a baissé à 11,3 %, dans une certaine mesure sous l'effet d'une économie « en attente » et d'un moratoire sur les dossiers d'insolvabilité. L'évolution de ce taux en 2021 sera à surveiller, alors que le contrecoup de la crise devrait se solder par la faillite des entreprises qui n'auront pas réussi à s'adapter.

INDICATEURS DE LA CHAÎNE ENTREPRENEURIALE

Comparaison entre Montréal et le reste du Québec*

Grands taux de la chaîne entrepreneuriale -
Montréal et reste du Québec, 2020 (*Indice 2020*)



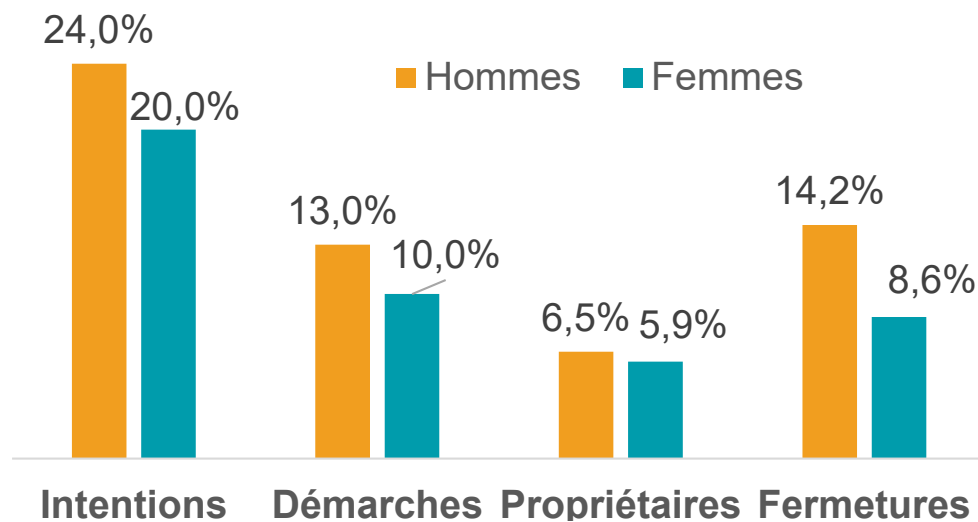
* Reste du Québec : taux moyen pour l'ensemble du Québec excluant la région administrative de Montréal

INDICATEURS DE LA CHAÎNE ENTREPRENEURIALE

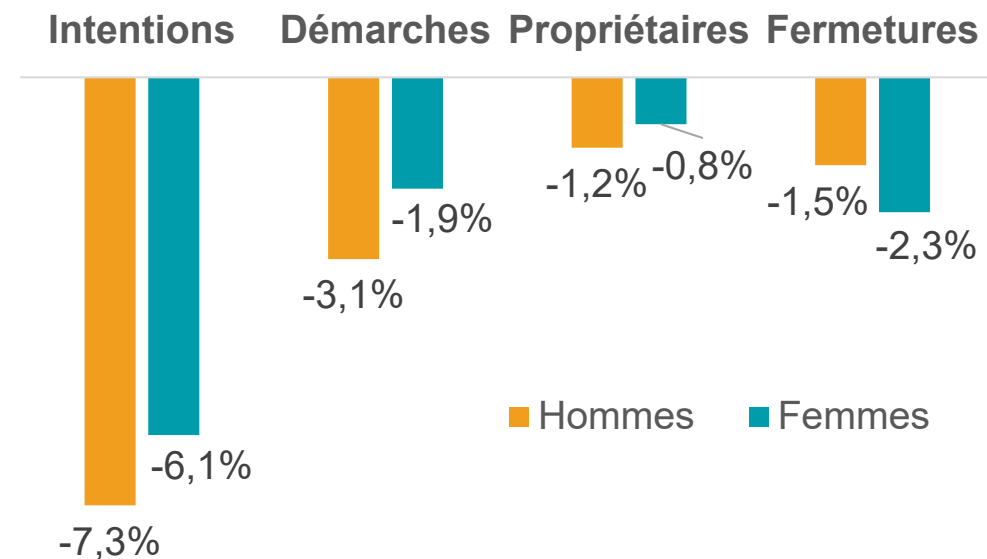
Comparaisons sociodémographiques

Les données permettent de reconnaître que, toutes proportions gardées, les baisses sont légèrement moins marquées pour les femmes que pour les hommes.

Grands taux de la chaîne entrepreneuriale, selon le sexe -
Montréal, 2020 (*Indice 2020*)



Variations des taux entre 2019 et 2020 selon le sexe et
par étapes de la chaîne entrepreneuriale – Montréal,
2019 - 2020 (*Indice 2020*)
En points de pourcentage

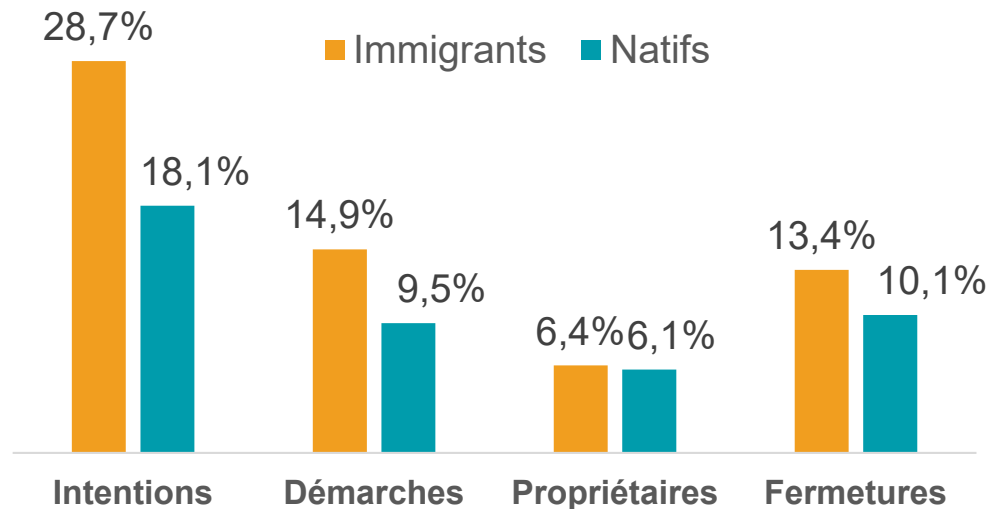


INDICATEURS DE LA CHAÎNE ENTREPRENEURIALE

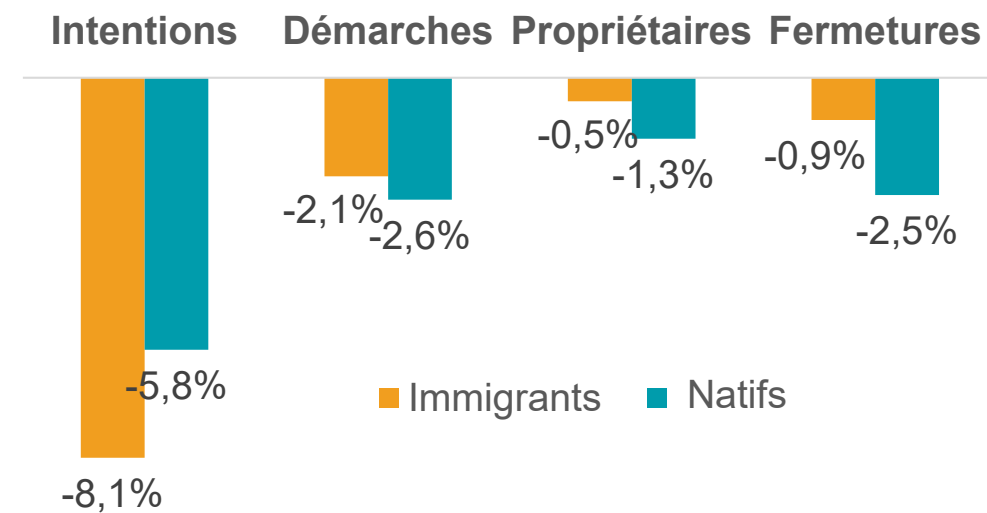
Comparaisons sociodémographiques

Les personnes d'origine immigrante sont plus résilientes que les natifs, avec un recul relativement plus modéré à l'étape des démarches et des propriétaires.

Grands taux de la chaîne entrepreneuriale, selon le statut légal – Montréal, 2020 (*Indice 2020*)



Variations des taux entre 2019 et 2020 selon le statut légal et par étapes de la chaîne entrepreneuriale – Montréal, 2019 - 2020 (*Indice 2020*)
En points de pourcentage



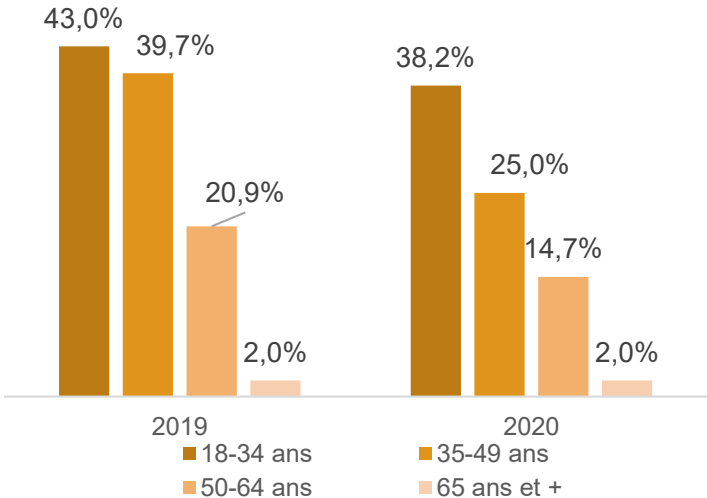
INDICATEURS DE LA CHAÎNE ENTREPRENEURIALE

Comparaisons sociodémographiques

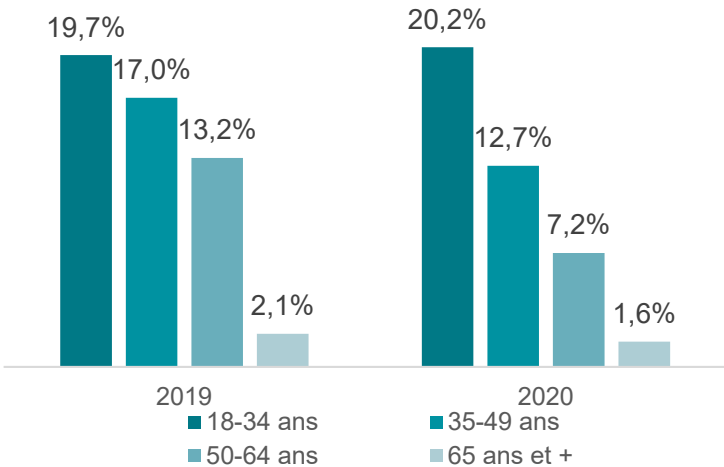
- Comme pour le reste du Québec, la présence des 18-34 ans s'est renforcée avec une baisse remarquablement faible au niveau des intentions et une légère hausse au niveau des démarches, alors que les autres tranches d'âge montrent des baisses assez nettes (la pandémie ayant freiné l'élan noté en 2019 parmi les groupes d'âge supérieurs sur le territoire montréalais).
- Par contre, **le taux de propriétaires** des 18-34 ans a connu une baisse plus que proportionnelle, passant de 5,5 % en 2019 à 4 % en 2020, alors que pour la moyenne de Montréal, le taux de propriété a baissé plus doucement (de 7,2 % à 6,2 %).
- La vigueur des taux d'intentions et de démarches des 18-34 ans, en dépit du contexte, permet de croire à une réelle réserve pour le dynamisme entrepreneurial montréalais.

Étapes actives de la chaîne entrepreneuriale, par groupe d'âge - Montréal, 2019 - 2020 (*Indice 2020*)

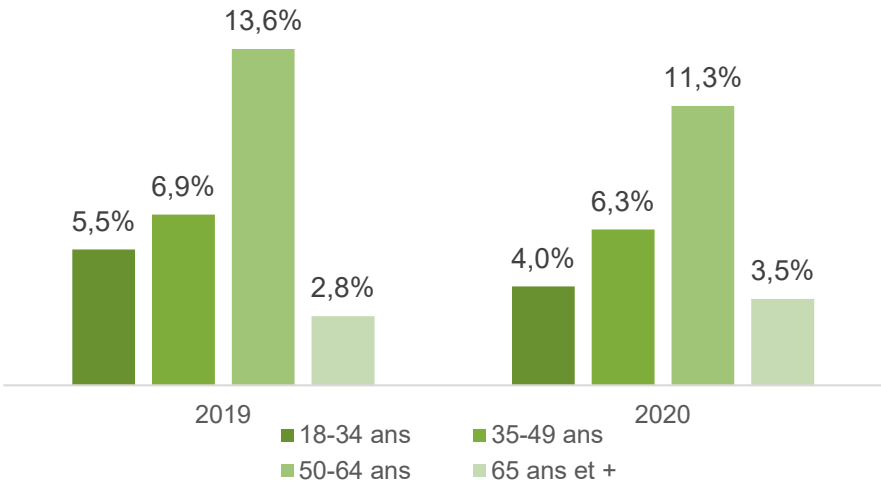
Taux d'intentions



Taux de démarches



Taux de propriétaires



INTENTIONS ENTREPRENEURIALES

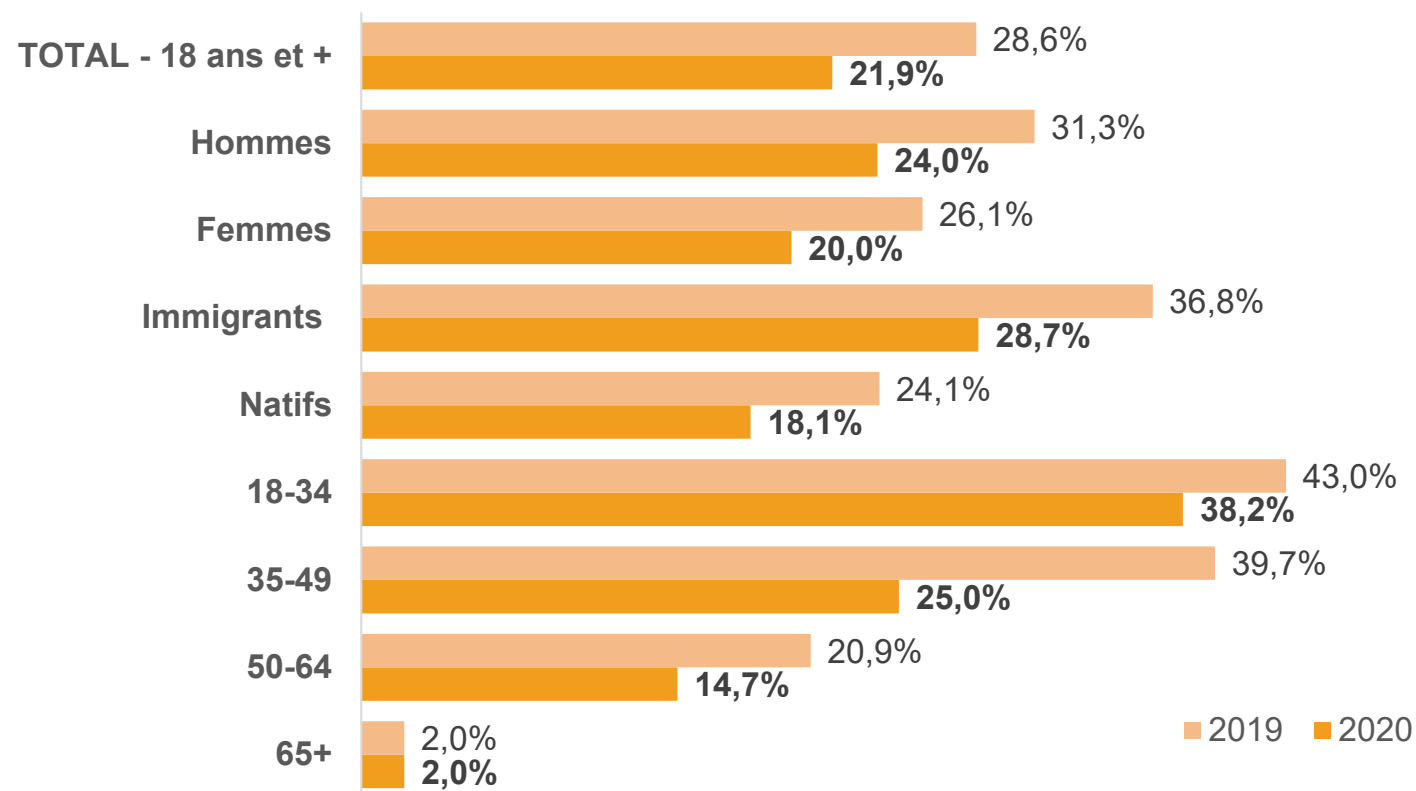
**Les nouvelles entrées des femmes
et des 18-34 ans permettent de
freiner la chute du taux d'intentions**



INTENTIONS ENTREPRENEURIALES

- Les taux d'intentions ont diminué fortement sauf du côté des individus de 18-34 ans pour lesquels le recul du taux est modéré.

Intentions de créer ou de reprendre une entreprise, par groupe d'âge, sexe et statut légal - Montréal, 2019 – 2020
(Indice 2020)



FRAGILITÉ DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES EN PÉRIODE DE CRISE

- Les intentions entrepreneuriales (« vouloir entreprendre un jour ») sont par nature fragiles. La baisse du taux d'intentions n'est donc pas surprenante dans un contexte d'incertitude économique et où la pandémie bouleverse les perspectives de nombreux secteurs.
- 55,4 % des personnes en intentions envisagent de modifier leur « statut » dans le cas où la crise pandémique perdurerait, une proportion largement plus importante que la moyenne estimée pour le reste du Québec (39,1 %). Les Montréalais privilégient en particulier l'idée de prendre un emploi salarié en même temps que de mener leur activité entrepreneuriale (« entrepreneuriat hybride »).

Modifications potentielles du statut du répondant advenant la prolongation de la pandémie, à l'étape des intentions – Montréal et reste du Québec, 2020
(*Indice 2020*)

	Montréal	RDQ
TOTAL Oui, j'envisage de modifier mon projet	55,4%	39,1%
Oui, conserver un statut de salarié à temps plein plutôt que d'être entrepreneur	22,9%	19,1%
Oui, choisir une approche hybride en étant à la fois salarié et entrepreneur	28,4%	16,9%
Oui, opter pour une propriété partagée ou collective de l'entreprise envisagée	3,6%	2,0%
Oui, une autre modification	0,5%	1,1%
Non, je ne compte pas modifier mon projet entrepreneurial	30,6%	43,9%
Je ne sais pas	13,9%	17,0%

MOTIVATIONS À L'ÉTAPE DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES

Motivations à créer ou reprendre une entreprise à l'étape des intentions – Montréal et reste du Québec, 2020 (*Indice 2020*)
Plusieurs choix possibles, % « Très » et « Plutôt en accord »

	Montréal	RDQ
Le besoin d'avoir un revenu suffisant pour survivre	68,1%	59,5%
Le besoin d'indépendance (de ne pas avoir un patron)	83,1%	78,9%
Désir d'accomplissement personnel, réaliser un rêve, une passion	93,9%	90,5%
Pour faire quelque chose d'utile pour la société	76,3%	66,9%
Pour gagner beaucoup d'argent	65,4%	59,2%
Pour continuer la tradition familiale	25,2%	21,4%
Pour exploiter une bonne idée d'affaires	79,9%	76,1%
Pour suivre l'exemple d'une personne que j'admirais	44,5%	36,0%
Pour arriver à une meilleure position dans la société	60,8%	51,7%
Pour être en contrôle de ma vie	86,5%	81,9%
Pour augmenter mes revenus	79,8%	77,1%
Insatisfaction avec mon ancien emploi	46,8%	36,3%
Mieux concilier travail et famille	65,9%	55,4%
Revenus insuffisants à la retraite	50,9%	40,1%
La pandémie de la COVID 19 m'a permis de repérer une occasion d'affaires	27,3%	15,0%
Dû à la pandémie de la COVID-19, j'ai eu besoin d'un revenu suffisant pour survivre	39,1%	25,8%

MOTIVATIONS À L'ÉTAPE DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES

- En 2020, 94 % des Montréalais motivent leur intention de créer une entreprise par le désir de s'accomplir personnellement (+ 5 points de pourcentage par rapport à 2019). C'est aussi la première des motivations, devant celle du souhait de mieux contrôler sa vie et de gagner en indépendance (un ordre identique aux résultats en 2019); des motivations appartenant d'ailleurs à un entrepreneuriat d'opportunité.
- Plus que dans le reste du Québec, l'entrepreneuriat est un moyen d'avoir un revenu suffisant pour survivre, cette motivation étant retenue dans 68,1 % des cas à Montréal (contre 59,5 % dans le reste du Québec), tandis que 39,1 % des répondants l'ont spécifiquement associée à la crise pandémique. La crise pandémique a également permis à 27,3 % des personnes en intention de reconnaître une occasion d'affaires et de motiver, complètement ou partiellement, un projet entrepreneurial.
- Montréal se démarque aussi du reste du Québec par la part plus importante de répondants motivés à entreprendre du fait d'une insatisfaction avec leur emploi ou encore de la nécessité d'une meilleure conciliation travail-famille.

DES INTENTIONS « RETENUES » SOUS L'EFFET DE LA CRISE

- **Une personne à l'étape des intentions sur cinq** l'est devenue dans l'année qui a précédé le sondage (entre janvier et décembre 2020). Les nouvelles entrées à l'étape des intentions se sont globalement faites dans un rythme similaire à 2019 (19,1 % en 2019, 20,1 % en 2020). Dans le contexte d'une importante crise, considérant la fragilité inhérente des intentions entrepreneuriales, la stabilité des nouvelles entrées peut être considérée comme une bonne nouvelle. Les nouvelles entrées femmes et des jeunes ont largement contribué à cette performance.
- La stabilité des nouvelles entrées à Montréal contraste avec le reste du Québec où les intentions survenues au cours de la dernière année ont fortement augmenté, de 12,7 % en 2019 à 25,5 % en 2020.

Montréal			RDQ
TOTAL	2019	2020	2020
Depuis moins de 1 an	19,1%	20,1%	25,5%
De 1 à 3 ans	41,7%	41,0%	38,2%
De 4 à 5 ans	23,3%	19,5%	17,6%
De 6 à 10 ans	7,3%	7,6%	5,9%
Plus de 10 ans	4,6%	7,4%	7,1%
Je ne sais pas	3,9%	4,4%	5,8%

Ancienneté des intentions de créer ou reprendre une entreprise, par groupe d'âge, sexe et statut légal – Montréal et reste du Québec, 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

2020	TOTAL MTL	Hommes	Femmes	Immigrants	Natifs	18-34	35-49	50-64	65+
Depuis moins de 1 an	20,1%	15,1%	25,5%	19,8%	20,0%	24,5%	12,1%	20,6%	13,4%
De 1 à 3 ans	41,0%	43,8%	38,1%	40,0%	42,1%	44,7%	35,7%	37,7%	40,8%
De 4 à 5 ans	19,5%	18,5%	20,5%	19,3%	19,3%	16,2%	29,5%	13,6%	0,0%
De 6 à 10 ans	7,6%	7,6%	7,6%	9,1%	6,6%	5,8%	8,4%	13,7%	0,0%
Plus de 10 ans	7,4%	10,6%	4,2%	7,0%	7,9%	5,2%	10,6%	6,4%	36,6%
Je ne sais pas	4,4%	4,5%	4,2%	4,8%	4,1%	3,6%	3,7%	7,9%	9,2%

DES INTENTIONS « VARIABLES » SOUS L'EFFET DE LA CRISE

- Ce sont 7,2 % parmi les personnes en intentions qui associent clairement leur désir d'entreprendre avec l'émergence de la pandémie. **Les femmes, les immigrants et les jeunes ont été relativement plus nombreux à reconnaître des opportunités d'affaires.** Les hommes et répondants de 35 ans et plus mentionnent davantage la perte d'emploi suite à la pandémie comme déclencheur du désir d'entreprendre.
- Près de 3 personnes sur 5 à l'étape des intentions (58,9 %) gardent le cap sur leur projet entrepreneurial et n'envisagent aucun changement malgré les impacts de la crise pandémique. Cependant près de 12 % questionnent leur modèle d'affaires ou le secteur d'activité et 17 % ne sont plus certains de leur souhait de poursuivre leur projet entrepreneurial. Ainsi près de 30 % des personnes en intentions ont un désir d'entreprendre fragilisé.

Ancienneté des intentions d'entreprendre ou reprendre une entreprise par rapport à la pandémie et impacts, par groupes d'âge, sexe et statut légal – Montréal 2020 (*Indice 2020*)

Montréal, 2020	TOTAL	Hommes	Femmes	Immigrants	Natifs	18-34	35-49	50-64	65+
Avant la pandémie et mes intentions de créer ou reprendre une entreprise restent intactes	58,9%	58,6%	59,2%	58,1%	60,2%	61,0%	52,6%	66,0%	39,2%
Avant la pandémie, mais je questionne maintenant mon souhait de poursuivre mon projet entrepreneurial	16,8%	16,4%	17,2%	13,0%	19,2%	16,6%	19,0%	13,2%	9,0%
Avant la pandémie, mais je questionne maintenant le secteur d'activité de mon projet entrepreneurial	8,1%	9,1%	7,1%	9,8%	6,7%	7,8%	11,4%	3,3%	0,0%
Avant la pandémie, mais je questionne maintenant le modèle d'affaires de mon projet entrepreneurial	3,8%	1,3%	6,4%	5,8%	2,4%	2,4%	5,0%	7,2%	0,0%
Depuis le début de la pandémie, du fait de la perte de mon emploi	2,7%	3,5%	1,9%	3,5%	2,2%	1,3%	3,8%	6,6%	0,0%
Depuis le début de la pandémie, car j'ai repéré une opportunité d'affaires	4,5%	3,4%	5,6%	5,0%	3,7%	5,8%	3,2%	2,0%	0,0%
Autre	2,6%	4,4%	0,7%	2,5%	2,8%	2,0%	2,3%	0,9%	51,8%
Je ne sais pas	2,6%	3,3%	1,8%	2,3%	2,8%	3,0%	2,7%	0,8%	0,0%

PASSAGE DES INTENTIONS AUX DÉMARCHES FREINÉ PAR LA CRISE PANDÉMIQUE

- Si elle perdure, la crise pandémique va possiblement freiner le passage à l'étape des démarches.
- En 2019, 59,4 % des répondants à l'étape des intentions souhaitaient passer aux démarches dans l'intervalle de trois ans. En 2020, cette part s'est réduite à 41,3 %.

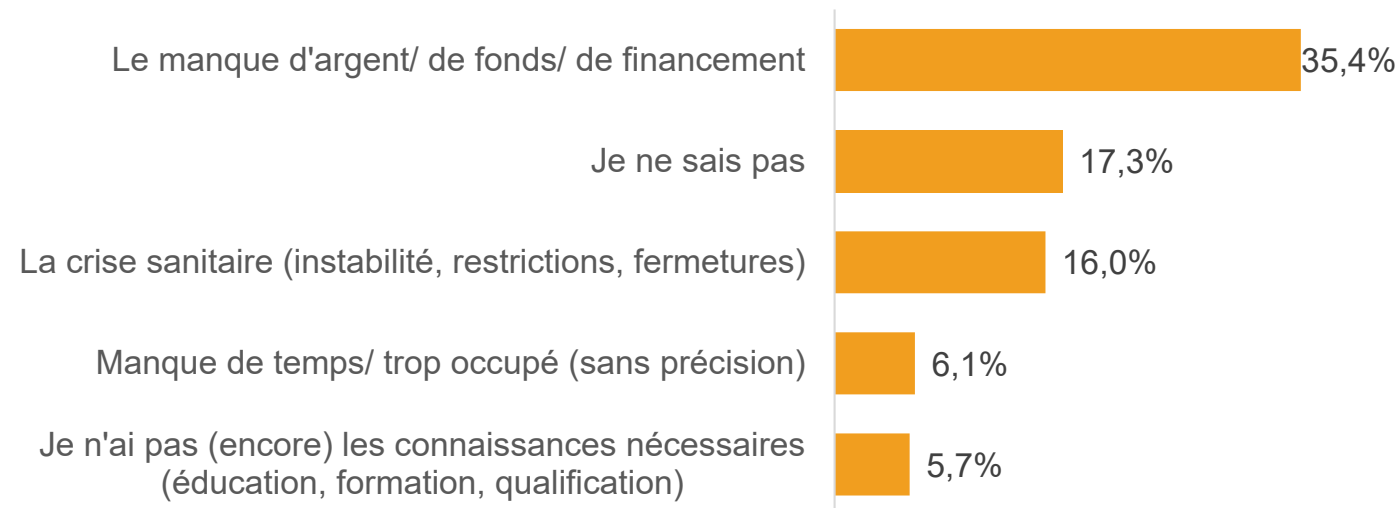
Horizon temporel afin de débiter les démarches en vue de créer ou de reprendre une entreprise à l'étape des intentions – Montréal et reste du Québec, 2019 - 2020 (*Indice 2020*)

	Montréal	Montréal	RDQ
TOTAL	2019	2020	2020
Moins de 1 an	12,8%	9,4%	12,7%
De 1 à 3 ans	46,6%	31,9%	30,5%
De 4 à 5 ans	20,4%	20,8%	20,7%
De 6 à 10 ans	7,1%	9,5%	10,0%
Plus de 10 ans	2,6%	3,6%	3,8%
Mes démarches concrètes sont déjà commencées	1,8%	0,9%	0,9%
Je ne sais pas	8,8%	9,1%	10,7%

PASSAGE DES INTENTIONS AUX DÉMARCHES FREINÉ PAR LA CRISE PANDÉMIQUE

- L'obstacle du manque d'argent/fonds/financement connaît une baisse par rapport à 2019 et il est à mettre en lien avec l'arrivée d'un nouvel obstacle évident : les restrictions et l'instabilité de la crise sanitaire. Ce dernier obstacle prendra encore plus d'importance à l'étape des démarches, comme nous le verrons plus loin.
- Si le taux pour cet obstacle financier chez les immigrants est similaire au taux global, celui pour les femmes est plus élevé que la moyenne (39,1 %).
- Toutefois, pour 17,3 % des répondants, la raison retardant l'amorce des démarches demeure inconnue et témoigne à nouveau de la nature « volatile » des intentions d'entreprendre/reprendre.

Obstacles en vue d'amorcer les démarches immédiatement, à l'étape des intentions – Montréal, 2020 (*Indice 2020*)
Cinq premiers obstacles



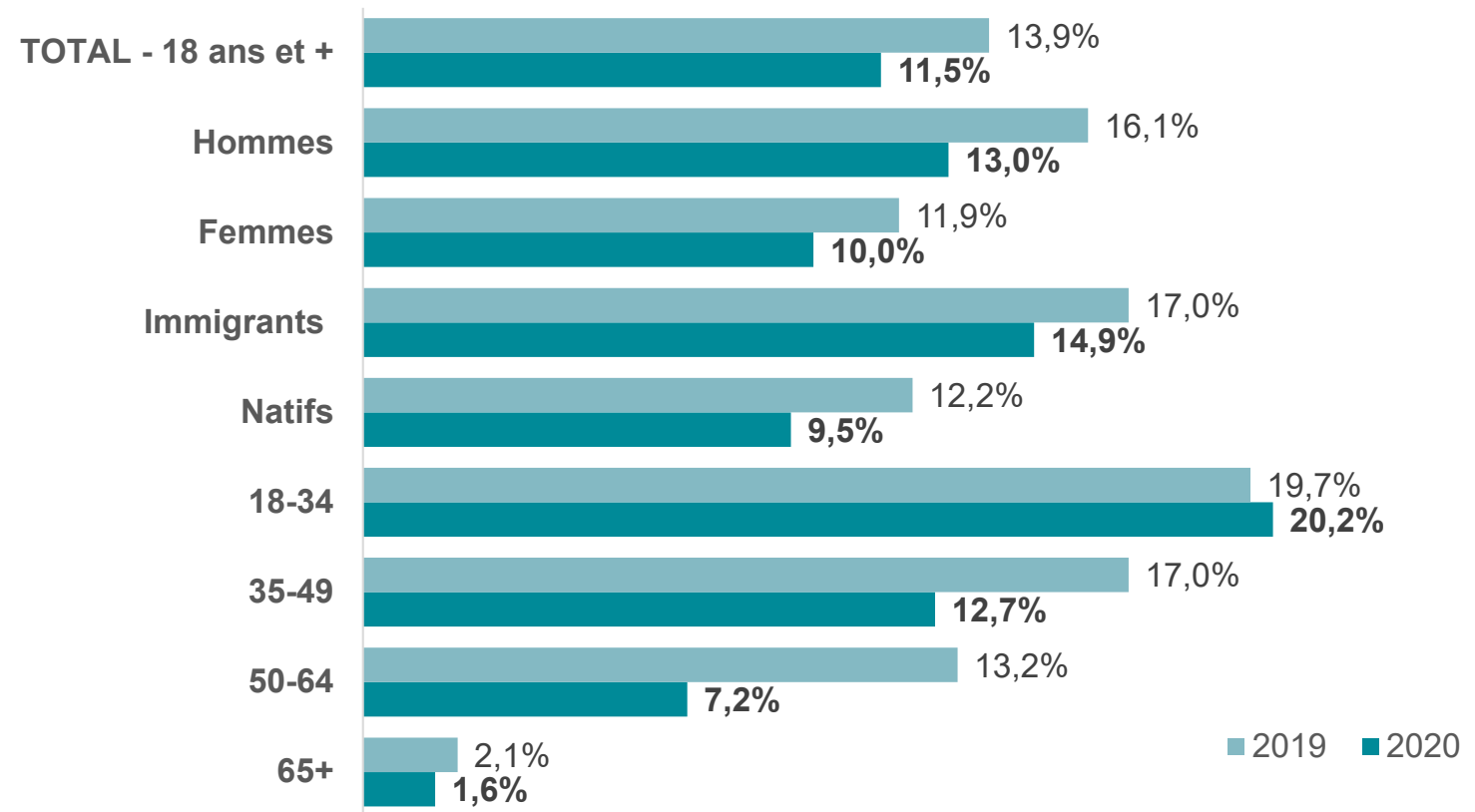
DÉMARCHES ENTREPRENEURIALES

**Les jeunes de 18-34 ans
n'ont pas reculé face à la crise**



DÉMARCHES ENTREPRENEURIALES

Démarches pour créer ou reprendre une entreprise, par groupe d'âge, sexe et statut légal – Montréal 2019 – 2020 (*Indice 2020*)



MOTIVATIONS ENTREPRENEURIALES à l'étape des démarches

- Comme à l'étape des intentions et de façon similaire au reste du Québec, les Montréalais en démarches sont d'abord motivés par :
 - L'exploitation d'une bonne idée d'affaires (89,1 %);
 - Le désir d'accomplissement personnel (87,6 %), l'idée d'être en contrôle de sa vie (86,8 %) et le besoin d'indépendance (85,7 %);
 - L'augmentation des revenus (84,1 %).
- Les motivations levées par la crise sanitaire sont plus marquées à l'étape des démarches qu'à celle des intentions** : près d'un « démarcheur » sur deux (49,6 %) reconnaît parmi ses motivations la nécessité d'entreprendre pour avoir un revenu suffisant pour survivre, tandis que 46,4 % souhaitent profiter d'une occasion d'affaires. Dans les deux cas, les taux sont nettement plus faibles dans le reste du Québec.

Motivations à créer ou reprendre une entreprise, à l'étape des démarches – Montréal et reste du Québec, 2020 (Indice 2020)
% de répondants « Très » et Plutôt en accord »

	Montréal	RDQ
Le besoin d'avoir un revenu suffisant pour survivre	71,7%	58,6%
Le besoin d'indépendance (de ne pas avoir un patron)	85,7%	78,1%
Désir d'accomplissement personnel, réaliser un rêve, une passion	87,6%	86,9%
Pour faire quelque chose d'utile pour la société	77,2%	73,6%
Pour gagner beaucoup d'argent	70,8%	57,4%
Pour continuer la tradition familiale	33,8%	24,7%
Pour exploiter une bonne idée d'affaires	89,1%	81,7%
Pour suivre l'exemple d'une personne que j'admire	42,0%	39,7%
Pour arriver à une meilleure position dans la société	67,5%	59,1%
Pour être en contrôle de ma vie	86,8%	78,9%
Pour augmenter mes revenus	84,1%	82,4%
Insatisfaction avec mon ancien emploi	52,8%	44,7%
Mieux concilier travail et famille	65,1%	60,3%
Revenus insuffisants à la retraite	54,9%	47,7%
Dû à la pandémie de la COVID-19, j'ai eu besoin d'un revenu suffisant pour survivre	49,6%	33,5%
La pandémie de la COVID-19 m'a permis de repérer une occasion d'affaires	46,4%	36,2%

46 % DES DÉMARCHES ONT ÉTÉ ENCLENCHÉES EN 2020

- **46,2 % des « démarcheurs » montréalais le sont depuis moins d'un an.** Les nouvelles entrées à l'étape des démarches sont en nette croissance par rapport à 2019 (33,6 %). Tout comme en 2019, elles concernent plus largement les femmes (52,2 %, contre 41,6 % pour les hommes) et les personnes natives (52,3 % contre les 39,3 % pour celles issues de l'immigration). Il est plausible que cette nette augmentation au niveau des récentes démarches (mais pas des récentes intentions) soit le fruit de personnes qui ont carrément « sauté » l'étape des intentions.
- **La perte d'un emploi due à l'émergence de la crise sanitaire concerne 9,2 % parmi les « démarcheurs » montréalais qui se sont donc rabattus dans ce contexte sur un projet entrepreneurial :** dans le reste du Québec, la perte d'un emploi suite à la crise a motivé le début des démarches dans 5,8 % des cas. Ainsi, le rétablissement progressif du marché du travail pourrait influencer, à Montréal plus qu'ailleurs, le niveau de la réserve entrepreneuriale.

Ancienneté des démarches pour créer ou reprendre une entreprise – Montréal et reste du Québec, 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

TOTAL	Montréal		RDQ
	2019	2020	2020
Dans moins d'un an	33,6%	46,2%	49,8%
De 1 an à 3 ans	45,8%	36,8%	34,7%
De 4 à 5 ans	11,9%	11,4%	8,1%
De 6 à 10 ans	2,8%	2,7%	1,9%
Plus de 10 ans	1,6%	1,8%	2,0%
Je ne sais pas	4,3%	1,1%	3,5%

DES DÉMARCHES À LA PROPRIÉTÉ : LES MONTRÉALAIS MOINS EMPRESSÉS

- Près d'un « démarcheur » montréalais sur quatre pense commencer l'activité de son entreprise au cours de la prochaine année. Stable par rapport à 2019, ce taux est cependant inférieur à ce qui est estimé pour le reste du Québec (30,4 %) et où le passage à la propriété est vraisemblablement plus « empressé ».

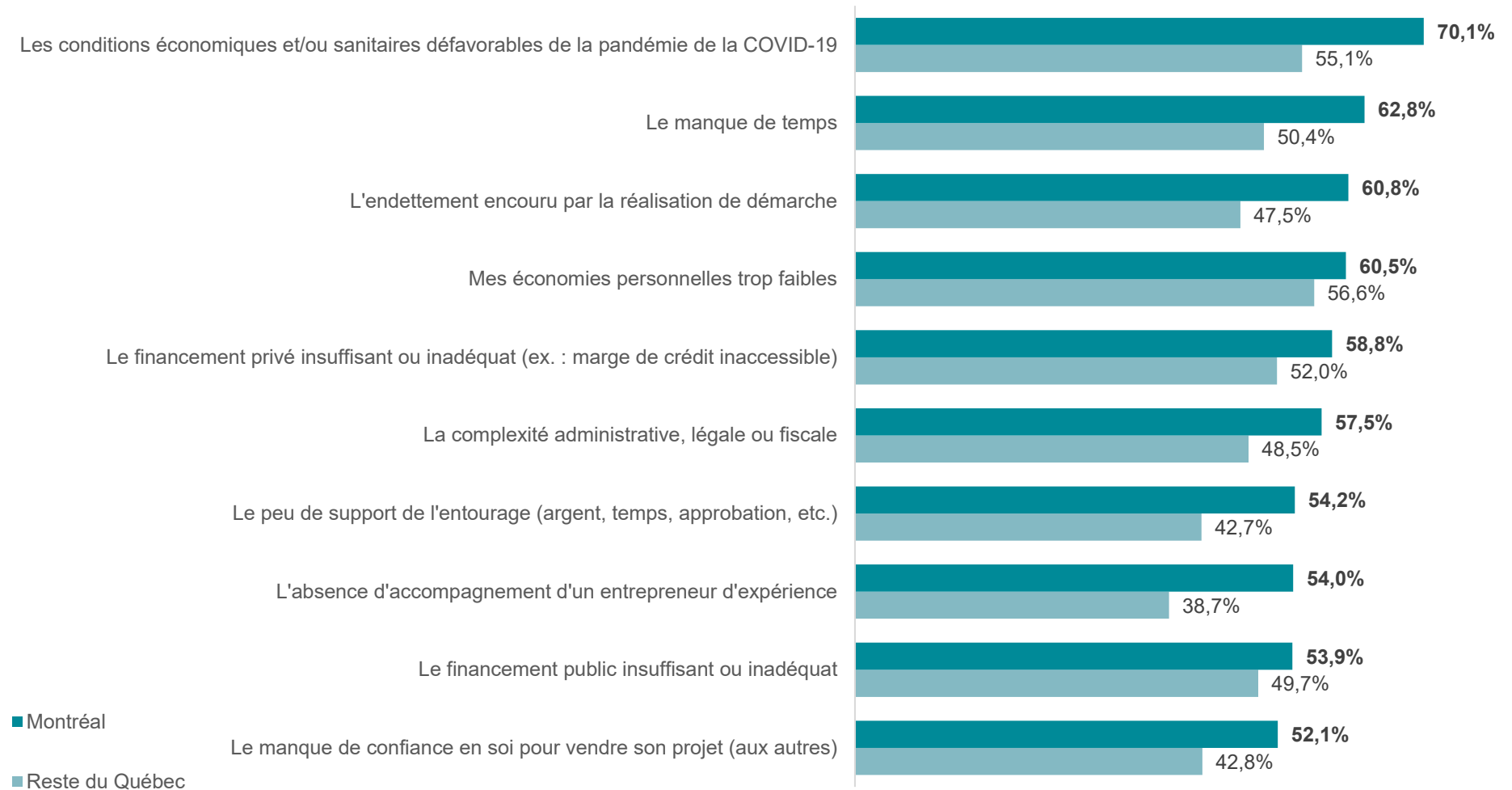
Horizon temporel en vue de posséder concrètement cette entreprise (que le transfert soit complété ou pas) et être en charge officiellement de ses activités – Montréal et reste du Québec, 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

TOTAL	Montréal		RDQ
	2019	2020	2020
Dans moins d'un an	24,1%	23,6%	30,4%
De 1 an à 3 ans	46,9%	33,8%	25,4%
De 4 à 5 ans	17,4%	8,6%	7,7%
De 6 à 10 ans	5,3%	1,7%	1,7%
Plus de 10 ans	0,4%	0,4%	1,0%
Je ne sais pas	6,0%	10,5%	13,8%

OBSTACLES À LA CRÉATION DE L'ENTREPRISE

- À Montréal, le premier des obstacles à la création de l'entreprise relève des conditions économiques et sanitaires : 70,1 % des « démarcheurs » montréalais considèrent ainsi que la pandémie pénalise le passage à la création d'entreprise. Dans le reste du Québec, cet avis est partagé par 55,1 % des démarcheurs.
- Le plus grand écart entre les taux de Montréal et du reste du Québec concerne l'absence d'accompagnement d'un entrepreneur d'expérience (+15,3 % points de pourcentage de différence).

Obstacles difficiles à contourner à l'étape des démarches en vue de créer ou reprendre une entreprise – Montréal et reste du Québec, 2020 (*Indice 2020*)
Plusieurs choix possibles. % de répondants « Très » et « Assez difficile »



SOUTIEN ENTREPRENEURIAL : LE BESOIN D'EXPERTISE PROFESSIONNELLE ET D'EXPÉRIENCE D'AFFAIRES

Forme de soutien nécessaire (ou supplémentaire si le répondant en a déjà reçu) à l'étape des démarches, en vue de créer ou de reprendre une entreprise, par groupe d'âge, sexe et statut légal – Montréal, 2020 (*Indice 2020*)

Montréal, 2020	TOTAL	Hommes	Femmes	Immigrants	Natifs	18-34	35-49	50-64	65+
TOTAL Au moins un besoin de soutien additionnel	85,6%	88,6%	81,8%	88,8%	82,8%	84,0%	84,2%	98,1%	69,1%
Subventions	25,2%	25,7%	24,6%	25,9%	23,9%	21,2%	32,0%	26,0%	35,2%
Financement privé (investisseurs privés)	20,1%	23,3%	16,2%	24,5%	15,5%	15,9%	29,2%	21,2%	4,2%
Conseil juridique	36,8%	37,2%	36,5%	40,4%	34,0%	33,3%	35,9%	58,9%	8,5%
Conseil fiscal et comptable (ex. CPA)	37,1%	37,3%	36,8%	40,5%	34,3%	31,4%	40,8%	54,0%	34,2%
Accompagnement par des entrepreneurs d'expérience	31,0%	29,6%	32,8%	34,7%	27,9%	25,8%	39,3%	36,6%	24,7%
Accès à des réseaux d'entrepreneurs	26,4%	25,9%	27,1%	33,6%	19,4%	24,5%	31,6%	24,7%	18,2%
Contacts influents	32,6%	31,3%	34,2%	32,6%	32,8%	31,1%	32,4%	43,2%	9,1%
Formation supplémentaire (gestion, comptabilité, marketing, etc.)	30,9%	31,5%	30,1%	33,5%	28,1%	32,4%	34,4%	18,5%	20,5%
Autre	0,6%	0,2%	1,0%	0,6%	0,5%	0,5%	0,0%	1,2%	5,3%
Aucun besoin de soutien additionnel	9,2%	7,3%	11,6%	7,5%	10,8%	9,5%	10,2%	1,9%	30,9%
Je ne sais pas	5,3%	4,2%	6,7%	3,7%	6,4%	6,5%	5,6%	0,0%	0,0%

- Pour accélérer leurs démarches, les Montréalais (et encore plus les femmes et les immigrants) ont besoin prioritairement de :
 - Conseil juridique, fiscal et comptable;
 - Contacts influents;
 - Accompagnement par des entrepreneurs d'expérience et de formation supplémentaire.

FINANCEMENT DU DÉMARRAGE : CROISSANCE DES DEMANDES POUR LES TRÈS PETITS MONTANTS

Investissements financiers nécessaires à l'étape des démarches, en vue de débiter les activités de l'entreprise – Montréal 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

- Dans 43,5 % des cas, les démarcheurs se contenteraient d'un financement inférieur à 20 000 \$ pour débiter leurs opérations.
- La part de ceux qui ont besoin de très petits montants (moins de 5000 \$) a presque doublé entre 2019 et 2020 (de 11,1 % à 21,6%). C'est également le cas pour la fourchette de 250 000 à 500 000 \$ d'investissement (de 3,6 % à 6,9 %).

TOTAL	Montréal	
	2019	2020
Moins de 5 000\$	11,1%	21,6%
Entre 5 000\$ et 19 999\$	25,0%	21,9%
Entre 20 000\$ et 49 999\$	23,1%	16,1%
Entre 50 000\$ et 99 999\$	18,6%	18,3%
De 100 000\$ à 249 999\$	15,0%	12,6%
De 250 000\$ à 499 999\$	3,6%	6,9%
De 500 000\$ à 999 999\$	1,0%	1,4%
1 000 000\$ et plus	2,5%	1,1%

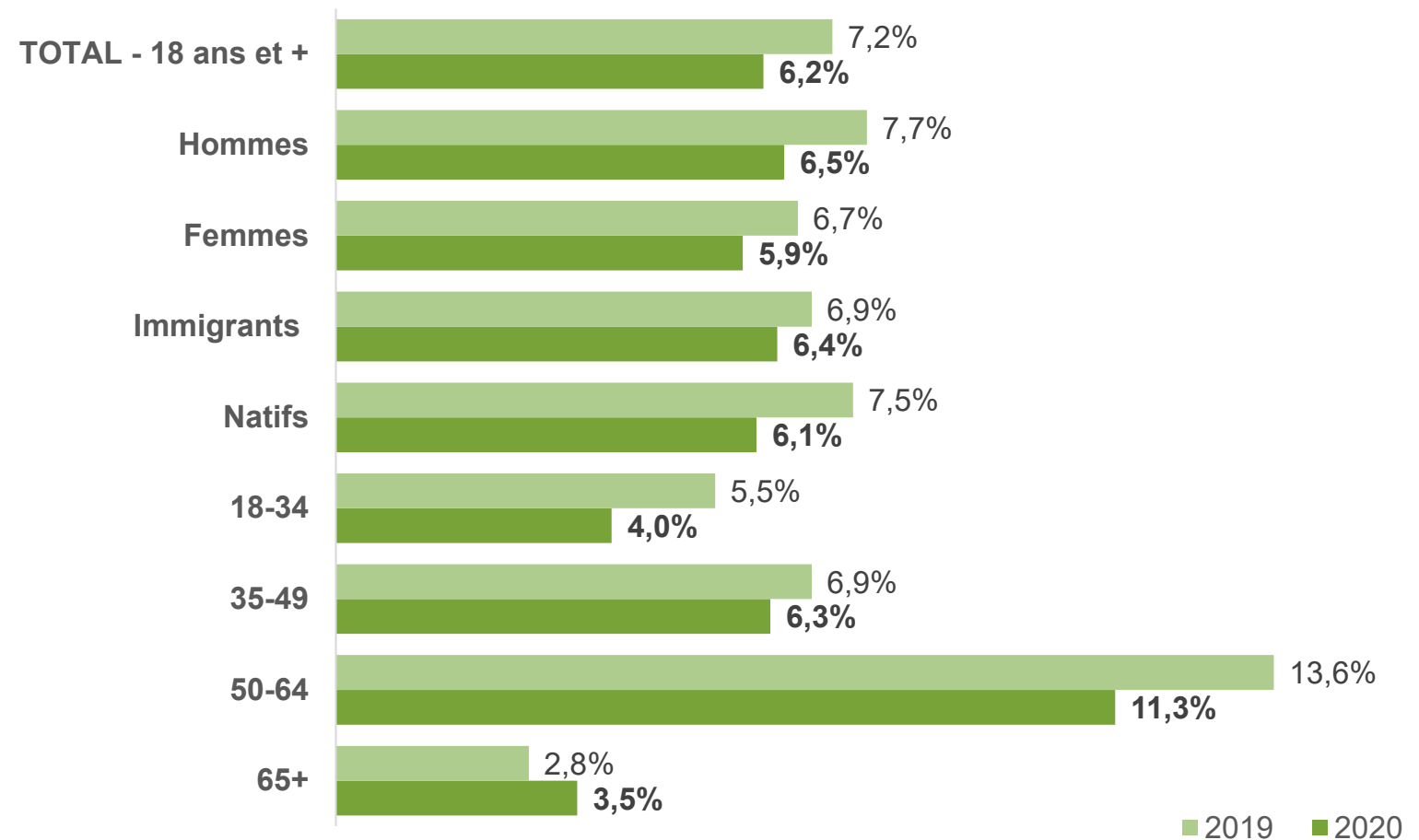
PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES

Les femmes et les 18-34 ans
permettent de limiter la chute du
taux de propriétaires



PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES

Propriétaires d'entreprises, par groupe d'âge, sexe et statut légal – Montréal 2019 – 2020 (*Indice 2020*)



PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES : ÉVOLUTIONS SECTORIELLES

- La gestion de la crise sanitaire a forcé l'arrêt plus ou moins partiel des opérations pour de nombreuses entreprises. Sans pouvoir établir de liens de causes à effets formels, les données permettent de repérer certaines évolutions significatives sur la part des divers secteurs.
- Des baisses notables sont observées dans le commerce de détail, les services professionnels, scientifiques et techniques, la construction, l'hébergement et les services de restauration.
- Les propriétaires apparaissent relativement plus nombreux dans le transport et l'entreposage et dans le secteur de la fabrication.

Secteurs d'activité à l'étape des propriétaires d'entreprises – Montréal 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

Part des propriétaires d'entreprise selon les secteurs	2019	2020
Commerce de détail	8,9%	8,1%
Autres services, sauf les administrations publiques	7,0%	11,0%
Services professionnels, scientifiques et techniques	37,4%	28,6%
Arts, spectacles et loisirs	15,9%	18,3%
Finance et assurances	1,7%	2,5%
Soins de santé et assistance sociale	5,1%	8,0%
Construction	4,3%	2,2%
Hébergement et services de restauration	3,2%	1,8%
Services d'enseignement	1,8%	1,2%
Commerce de gros	1,7%	1,7%
Fabrication	0,8%	2,6%
Industrie de l'information et industrie culturelle	2,1%	2,2%
Transport et entreposage	2,0%	3,7%
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	0,0%	0,0%
Gestion de sociétés et d'entreprises	0,0%	1,1%
Services immobiliers et services de location et de location à	4,3%	4,1%
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement	2,8%	0,9%
Autre	0,3%	0,9%
Je ne sais pas	0,8%	1,2%

NOUVEAUX PROPRIÉTAIRES

- Les nouveaux propriétaires (depuis moins d'un an) ont diminué par rapport à l'année 2019. Les récentes entrées concernaient un propriétaire sur 6 en 2019, un sur 10 en 2020 (10,3 % en 2020, contre 14,5 % dans le reste du Québec la même année).
- Les nouveaux propriétaires sont particulièrement plus nombreux parmi les jeunes (33 %) ainsi que les femmes (14,6 % des femmes propriétaires le sont depuis moins d'un an, soit plus du double que chez les hommes de la même tranche).

Ancienneté de la propriété de l'entreprise, par groupe d'âge, sexe et statut légal – Montréal et reste du Québec, 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

	Montréal							RDQ
	2019	2020						2020
	Total	Total	Hommes	Femmes	Immigrants	Natifs	18-34	Total
TOTAL Moins d'un an	15,4%	10,3%	6,3%	14,6%	7,9%	11,8%	33,0%	14,5%
TOTAL 1 à 5 ans	34,3%	34,3%	36,7%	31,6%	34,9%	33,7%	58,4%	26,7%
TOTAL 5 à 20 ans	36,9%	39,8%	36,3%	43,6%	44,2%	37,4%	8,5%	39,1%

MOTIVATIONS DES PROPRIÉTAIRES

- Par rapport au reste du Québec, les motivations des propriétaires se différencient avec des taux plus élevés sur :
 - L'importance du statut dans la société;
 - La reconnaissance d'opportunités d'affaires (en général et depuis le début de la crise de COVID-19);
 - La présence de discriminations et d'autres situations dans le contexte de travail.

Ces mêmes écarts entre Montréal et le reste du Québec sont aussi repérés à l'étape des intentions et des démarches.

Motivations des propriétaires pour se lancer en affaires – Montréal et reste du Québec 2020 (*Indice 2020*)
% de répondants « Très » et « Plutôt en accord»

	Montréal 2020	RDQ 2020
Le besoin d'avoir un revenu suffisant pour survivre	59,0%	60,6%
Le besoin d'indépendance (ne pas avoir un patron)	76,2%	79,4%
Désir d'accomplissement personnel, réaliser un rêve, une passion	74,8%	77,5%
Je voulais faire quelque chose d'utile pour la société	56,0%	50,8%
Je voulais gagner beaucoup d'argent	40,6%	42,2%
Pour continuer la tradition familiale	13,9%	15,5%
Je voulais exploiter une bonne idée d'affaires	61,3%	58,3%
Pour suivre l'exemple d'une personne que j'admirais	30,2%	23,1%
Pour arriver à une meilleure position dans la société	45,5%	36,4%
Pour être en contrôle de ma vie	79,0%	83,5%
Pour augmenter mes revenus	67,2%	67,3%
Insatisfaction avec mon ancien emploi	44,2%	37,4%
Mieux concilier la vie familiale et professionnelle	56,9%	54,3%
Revenus insuffisants à la retraite	37,3%	26,5%
Parce que ma vie personnelle ou familiale a changé (enfant qui grandit, séparation, etc.)	30,8%	29,9%
Parce que je me sentais discriminé(e) ou plafonné(e) dans mon ancien emploi	35,4%	26,1%
La pandémie de la COVID-19 m'a permis de repérer une occasion d'affaires	15,8%	10,4%
Dû à la pandémie de la COVID-19, j'ai eu besoin d'un revenu suffisant pour survivre	25,2%	24,5%

INTENSIFIER LES AFFAIRES : LES BESOINS D'INVESTISSEMENT AUGMENTENT À MONTRÉAL

Le montant des investissements estimé par les propriétaires pour intensifier leurs affaires a globalement augmenté entre 2019 et 2020.

- En 2019, 30,5 % des propriétaires avaient besoin d'un montant inférieur à 5 000 \$. Ils ne sont plus que 17,8 % à se contenter d'aussi petits montants en 2020.
- Les propriétaires déclarant avoir besoin de montants d'investissements supérieurs à 100 000 \$ sont ainsi passés d'une proportion de 6,8 % à 12,0 % entre 2019 et 2020.
- Les propriétaires femmes restent toujours « réservées » comparativement aux hommes sur la hauteur financière des investissements (53,6 % des femmes se limitent à des montants de 20 000 \$ et moins contre 31,4 % pour les hommes sur ces mêmes montants).
- Les propriétaires de 18-34 ans se démarquent aussi par des projets d'investissements a priori plus ambitieux : 24,5 % d'entre eux évaluent leurs besoins entre 100 000 \$ et plus contre 12,0 % pour la moyenne de l'ensemble des répondants montréalais en 2020.

Investissements totaux requis pour intensifier les affaires au cours des trois prochaines années, à l'étape des propriétaires, par groupe d'âge, sexe et statut légal – Montréal et reste du Québec, 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

	Montréal							RDQ
	2019 Total	2020 Total	Hommes	Femmes	Immigrants	Natifs	18-34	2020 Total
Moins de 5 000\$	30,5%	17,8%	15,0%	20,8%	8,0%	23,5%	9,8%	19,2%
Entre 5 000\$ et 19 999\$	22,9%	24,3%	16,4%	32,8%	39,3%	15,8%	21,8%	19,3%
Entre 20 000\$ et 49 999\$	10,6%	12,4%	17,6%	6,8%	14,7%	11,1%	16,5%	11,3%
Entre 50 000\$ et 99 999\$	6,7%	5,4%	4,9%	5,9%	5,3%	5,1%	8,0%	9,0%
Entre 100 000 et 499 999 \$	4,5%	7,6%	13,3%	1,5%	7,8%	7,6%	17,3%	5,8%
Entre 500 000 et 999 999 \$	0,7%	1,9%	1,9%	1,9%	0,0%	3,1%	3,7%	2,6%
1 000 000 \$ ou plus	1,6%	2,5%	4,9%	0,0%	6,6%	0,2%	3,5%	1,2%
Je ne sais pas	10,0%	9,9%	7,2%	12,9%	6,4%	12,0%	11,2%	7,7%
Je ne prévois pas faire de tels investissements	12,5%	18,1%	18,8%	17,5%	12,0%	21,7%	8,4%	24,0%

VOLONTÉ DE CROISSANCE LE *STATU QUO* PRIVILÉGIÉ

Au regard des circonstances de la pandémie et des taux pour le reste du Québec, la légère baisse de la volonté de croissance globale du territoire (pour s'établir à 41,2 % en 2020) ainsi que l'augmentation du *statu quo* doivent être lus comme une nouvelle positive.

Volonté de croissance au cours des trois prochaines années, à l'étape des propriétaires – Montréal et reste du Québec, 2020 (*Indice 2020*)

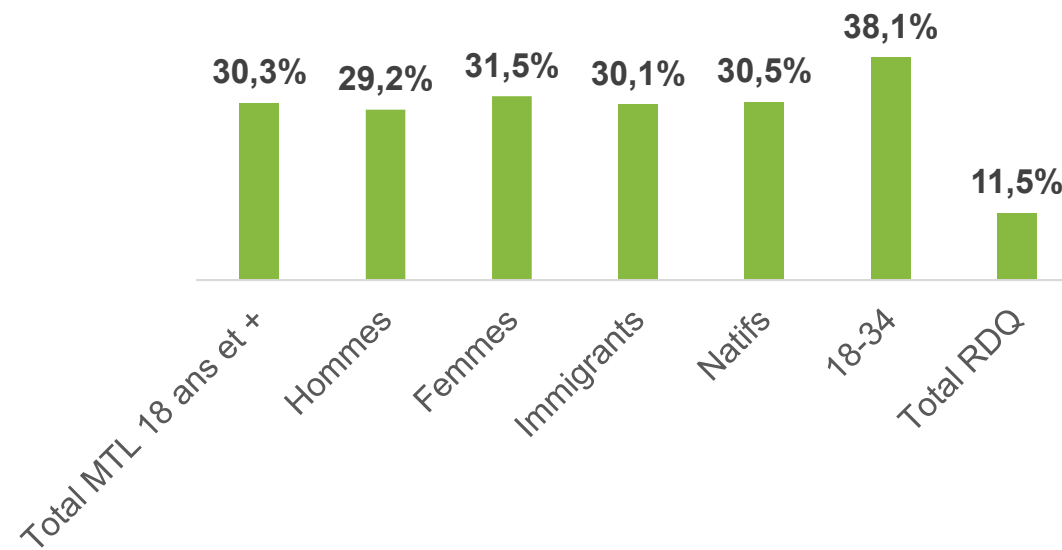
		Montréal						RDQ
	2019	2020						2020
	Total	Total	Hommes	Femmes	Immigrants	Natifs	18-34	Total
TOTAL Croissance	43,8%	41,2%	48,6%	33,3%	44,3%	39,2%	60,4%	32,1%
TOTAL <i>Statu quo</i> , soit garder même niveau d'activité + Me concentrer sur la survie de mon entreprise	42,5%	60,1%	58,9%	61,4%	68,4%	55,3%	44,8%	50,5%
TOTAL Décroissance	15,6%	11,2%	12,0%	10,3%	12,8%	10,3%	4,1%	20,3%

ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL

- En dépit de la pandémie, Montréal maintient la croissance de son taux global d'internationalisation*, passant de 26,3 % en 2017, à 28,1 % en 2019 puis à 30,3 % en 2020, ce qui représente quasiment le triple du taux du reste du Québec pour 2020.
- À noter : le taux légèrement plus élevé des femmes par rapport aux hommes, ainsi que celui des jeunes nettement au-dessus de la moyenne globale.

* Le fait d'être actif peut impliquer la réalisation de ventes de biens ou de services, le développement d'alliance stratégique, l'établissement d'un milieu d'affaires, la sous-traitance ou autres.

Être actif à l'international, à l'étape des propriétaires, par groupe d'âge, sexe et statut légal – Montréal, 2020 (*Indice 2020*)



INNOVATION : CROISSANCE DES INTENTIONS, MAIS DES MONTANTS MOINDRE D'INVESTISSEMENT (1 de 2)

Intention d'investir en innovation au cours de la prochaine année, à l'étape des propriétaires, par groupe d'âge, sexe et statut légal – Montréal et reste du Québec, 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

Plusieurs choix possibles

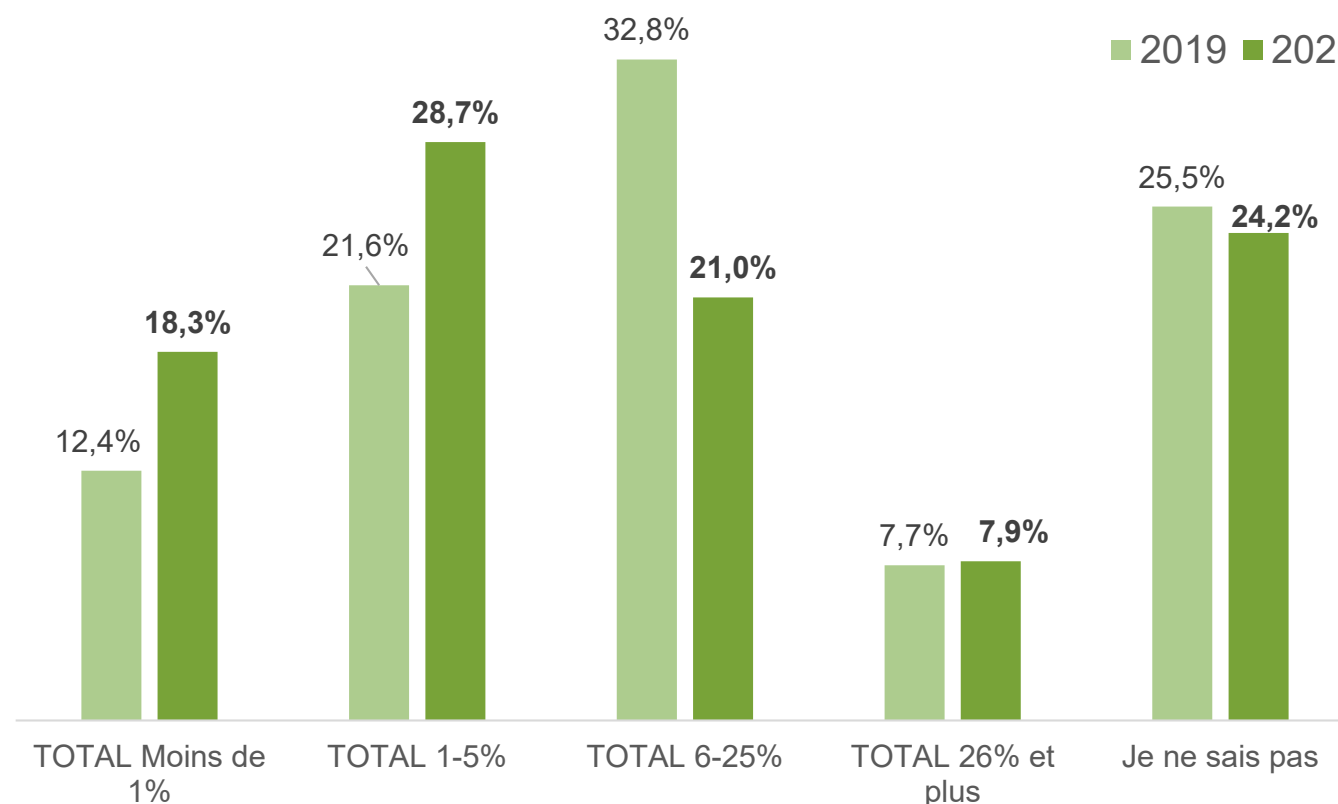
	Montréal							RDQ
	2019 Total	2020 Total	Hommes	Femmes	Immigrants	Natifs	18-34	2020 Total
TOTAL Au moins une innovation	33,7%	39,0%	45,0%	32,6%	51,6%	31,5%	41,0%	27,8%
Oui, innovation technologique	16,5%	18,6%	27,1%	9,4%	24,0%	15,6%	11,8%	10,7%
Oui, innovation de produits	13,1%	14,4%	20,1%	8,4%	14,5%	14,5%	32,9%	6,4%
Oui, innovation de procédés	6,0%	10,8%	15,7%	5,6%	14,9%	8,6%	17,5%	5,6%
Oui, innovation commerciale (réseau de distribution ou autre)	7,9%	12,2%	15,3%	8,9%	18,5%	8,3%	10,6%	5,4%
Oui, innovation organisationnelle	7,2%	9,7%	6,7%	12,9%	9,1%	10,1%	11,6%	6,1%
Oui, innovation du modèle d'affaires et/ou du type de propriété	9,2%	9,8%	14,9%	4,4%	14,6%	7,1%	8,7%	4,3%
Oui, autre innovation	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%
NON, aucune intention	48,4%	50,2%	46,0%	54,6%	38,6%	57,0%	44,8%	62,2%
Je ne sais pas	17,9%	10,8%	9,0%	12,8%	9,8%	11,5%	14,2%	9,9%

- Alors que le taux global d'innovation (volonté d'investir dans au moins une forme d'innovation parmi les propriétaires) était stable entre 2017 (34,3 %) et 2019 (33,7 %), la pandémie semble avoir fait croître cette volonté, alors que le taux s'établit à 39,0 % en 2020 (27,8 % pour le RDQ). L'innovation commerciale, de procédés et organisationnelle étant les trois formes davantage privilégiées.
- À noter le taux global remarquablement plus élevé chez les immigrants, à 51,6 %, ensuite celui chez les hommes et les jeunes.

INNOVATION : CROISSANCE DES INTENTIONS, MAIS DES MONTANTS MOINDRE D'INVESTISSEMENT (2 de 2)

- Si la volonté globale de vouloir investir en innovation connaît une hausse en 2020, la pandémie pourrait bien avoir rendu les montants plus modestes, à en juger par la croissance importante des plus petites tranches d'investissement.

Investissements estimés en innovation durant la prochaine année par rapport au chiffre d'affaires de l'entreprise, parmi les propriétaires ayant l'intention d'innover – Montréal, 2019 – 2020
(Indice 2020)



SOUTIEN À L'INNOVATION : LES ENTREPRENEURS SOUHAITENT DAVANTAGE D'ACCOMPAGNEMENT

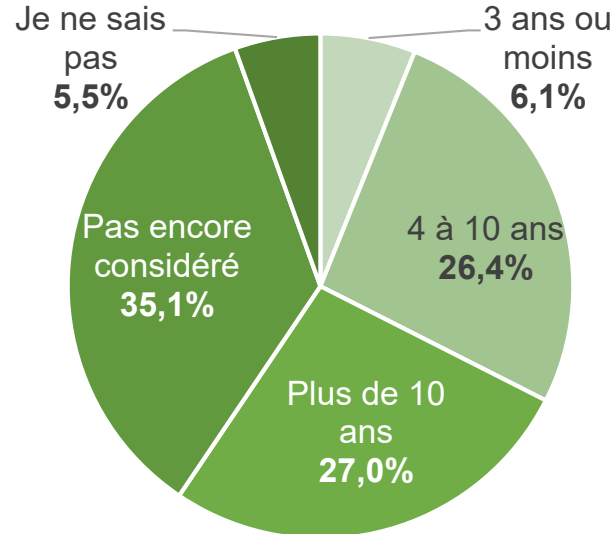
- Un propriétaire sur deux déclare avoir besoin d’au moins un type de soutien pour innover, avec en premier lieu, les contacts influents, l’accompagnement par des entrepreneurs d’expérience (particulièrement chez les femmes et les immigrants) et le conseil technique.

Formes de soutien nécessaires afin d'innover (ou bien d'innover davantage), par groupe d'âge, sexe et statut légal, à l'étape des propriétaires – Montréal, reste du Québec, 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

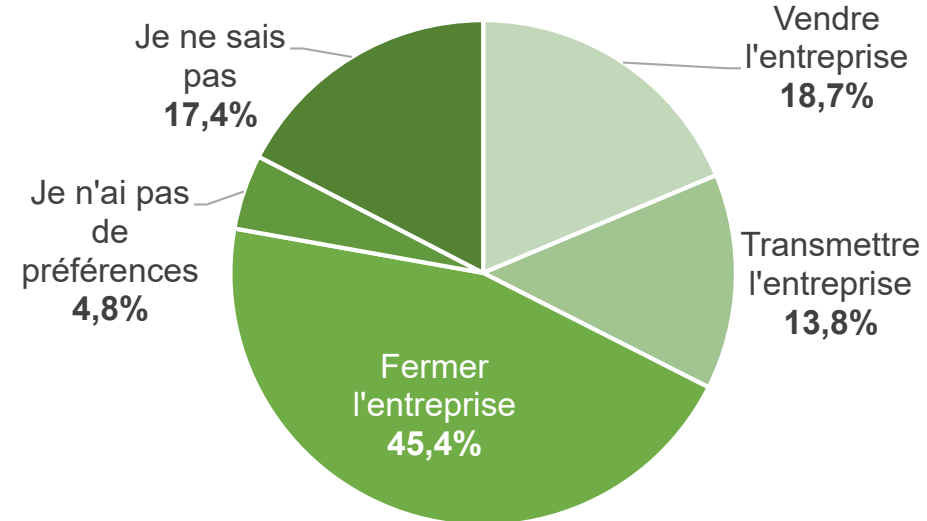
	Montréal 2019	Montréal 2020	Hommes	Femmes	Immigrants	Natifs	18-34	RDQ 2020
TOTAL Au moins une forme de soutien	45,3%	50,3%	49,6%	50,9%	62,2%	43,2%	57,0%	38,8%
Contacts influents	28,4%	25,1%	23,8%	26,5%	31,7%	21,4%	30,9%	9,6%
Accompagnement par des entrepreneurs d'expérience	15,0%	18,1%	15,4%	20,9%	27,7%	12,6%	18,4%	9,7%
Conseil technique	19,2%	16,4%	16,1%	16,7%	22,2%	13,2%	9,2%	13,8%
Financement public	16,5%	14,9%	18,2%	11,4%	21,5%	11,3%	14,3%	8,6%
Accès à des réseaux d'entrepreneurs	14,0%	11,7%	10,8%	12,7%	11,5%	11,5%	14,5%	8,1%
Financement privé (investisseurs privés)	14,3%	11,0%	14,2%	7,6%	15,5%	8,5%	8,7%	8,1%
Collaboration avec des institutions de recherche ou universités	7,6%	6,5%	7,7%	5,2%	8,3%	5,5%	13,0%	3,5%
Autre	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
Aucun besoin de soutien	34,0%	44,8%	47,9%	41,4%	36,8%	49,6%	35,6%	49,8%
Je ne sais pas	11,5%	5,0%	2,4%	7,6%	1,0%	7,2%	7,4%	11,4%

DÉPART À LA RETRAITE

Horizon temporel avant prendre sa retraite et quitter l'entreprise, à l'étape des propriétaires – Montréal 2020 (*Indice 2020*)



Stratégie de « sortie » envisagée à la retraite, à l'étape des propriétaires – Montréal 2020 (*Indice 2020*)



- 32,5 % des propriétaires sondés (37,8 % au RDQ) envisagent de prendre leur retraite au cours des 10 prochaines années (cette proportion est stable par rapport à 2019 même si les départs à court terme – d'ici 3 ans – ont diminué). La pandémie et les instabilités qu'elle amène ralentissant probablement la prise de décision à cet égard.
- Parmi les stratégies envisagées, la fermeture est privilégiée par 45,4 % des propriétaires, cette préférence s'expliquant largement par le caractère personnel ou la trop petite taille de l'entreprise (8 cas sur 10).

ZOOM SUR LES STRATÉGIES D'ADAPTATION (VOLET B)

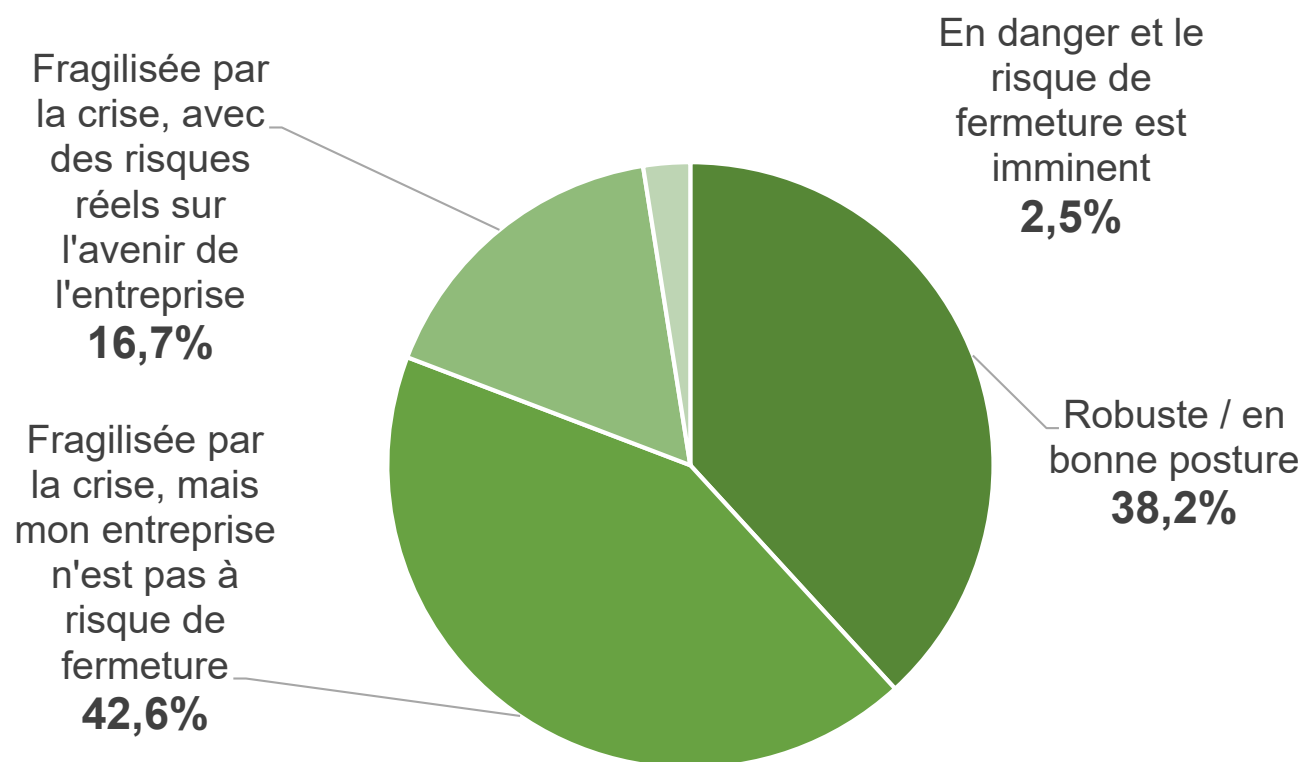
Priorité sur le maintien
des ventes en temps de
pandémie



ROBUSTESSE DES ENTREPRISES FACE À LA CRISE

Évaluation de la robustesse de l'entreprise au regard de la pandémie de la COVID-19, à l'étape des propriétaires – Montréal, 2020 (*Indice 2020, volet B*)

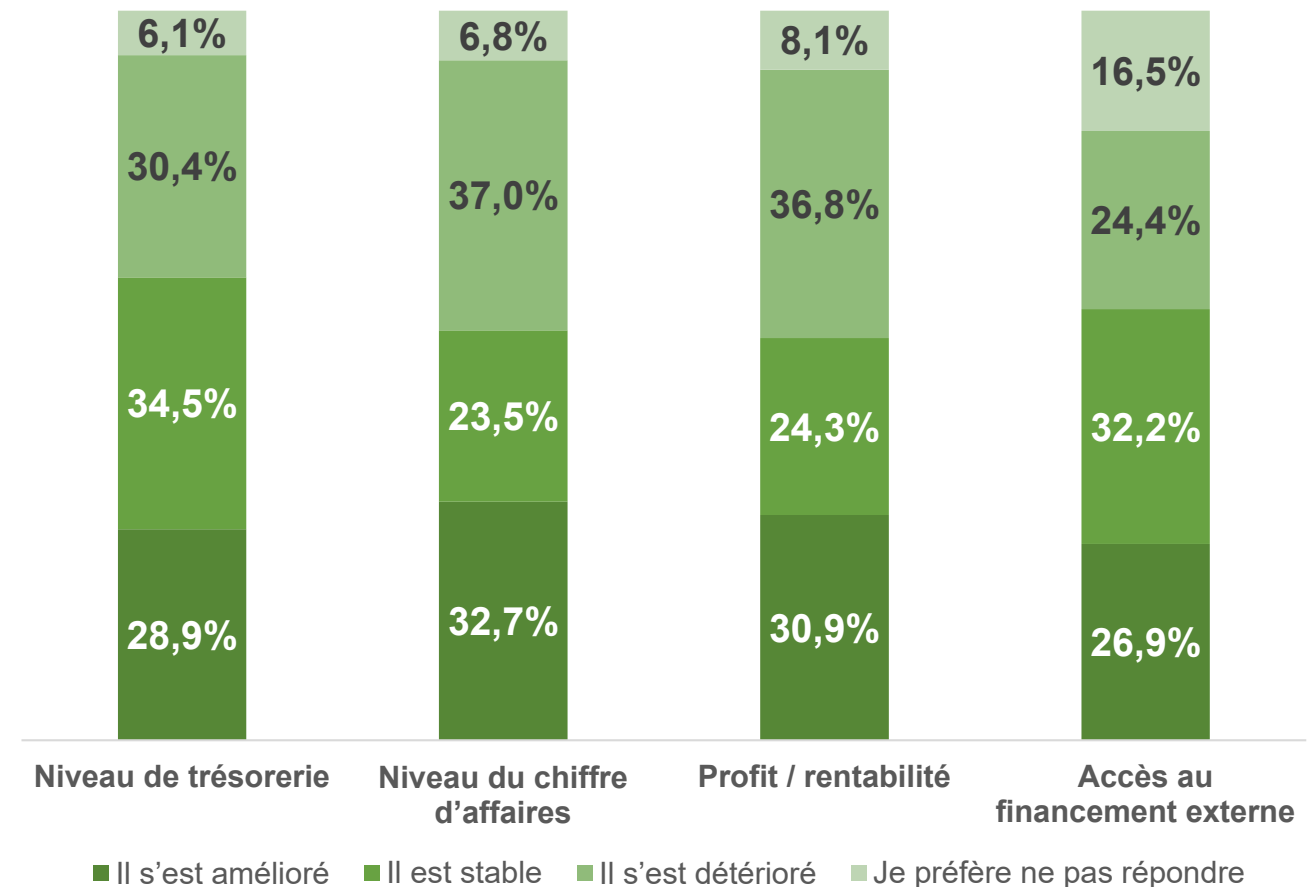
- 80,8 % des propriétaires montréalais considèrent que leur entreprise n'est pas à risque de fermeture (un taux très similaire à celui pour l'ensemble du Québec, à 82,7 %).
- Toutefois, seulement 38,2 % considèrent que l'activité de l'entreprise est robuste.



ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

- Plus de la moitié des propriétaires ont vu la situation financière de leur entreprise rester stable ou s'être améliorée depuis le début de la crise.
- Le chiffre d'affaires et/ou la rentabilité se sont cependant détériorés dans 37,0 % des cas.
- Par rapport à l'ensemble du Québec, Montréal se démarque sur un accès plus difficile au financement externe : il s'est détérioré pour un propriétaire sur quatre à Montréal contre un sur six dans le reste du Québec.

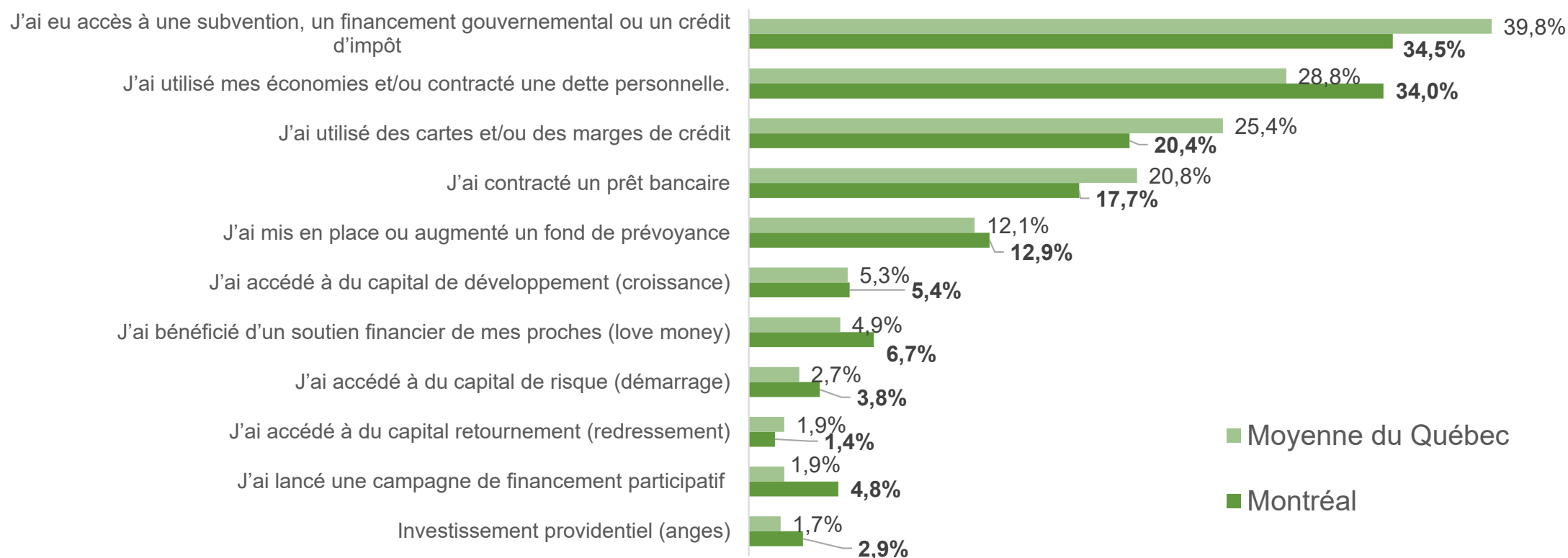
Évolution de la situation financière depuis le début de la crise, à l'étape des propriétaires – Montréal 2020 (*Indice 2020, volet B*)



SOUTIEN FINANCIER PENDANT LA CRISE PANDÉMIQUE

- Pendant la crise, les propriétaires montréalais ont eu relativement moins recours que dans le reste du Québec à un financement de source gouvernementale, à l'emprunt ou au crédit que pour l'ensemble du Québec (à mettre en lien avec la difficulté plus grande des répondants montréalais à accéder à du financement externe, tel que mentionné précédemment).
- Par contre, les économies personnelles, le *love money*, le capital de risque ou providentiel et le financement participatif ont été nettement plus mentionnés parmi les approches financières adoptées par les propriétaires d'entreprises montréalais.

Approches financières utilisées depuis le début de la crise, à l'étape des propriétaires – Montréal et ensemble du Québec, 2020 (Indice 2020, volet B)
 % de répondants « En totalité » et « En grande partie »



ADAPTATION DES MODÈLES D’AFFAIRES : L’OFFRE DE PRODUITS ET SERVICES AU PREMIER PLAN

Plus que pour la moyenne des répondants pour l’ensemble du Québec, les propriétaires montréalais ont largement concentré leurs efforts d’adaptation (« pivot ») en adaptant leur offre et leur gamme de produits/services ou en diversifiant leur marché.

Adaptation des modèles d'affaires depuis le début de la pandémie de la COVID-19, à l'étape des propriétaires – Montréal et ensemble du Québec 2020 (Indice 2020, volet B)
Plusieurs réponses possibles, % de répondants
« Totalement » et
« Assez en accord »

	MONTRÉAL	ENSEMBLE DU QUÉBEC
J'ai adapté/diversifié mon offre de produits/services	61,4%	52,9%
J'ai diversifié mes marchés pour trouver une nouvelle clientèle	51,0%	42,7%
J'ai transformé mon entreprise pour offrir une gamme de produits/services différente	46,1%	35,4%
J'ai adopté une nouvelle approche commerciale (commerce électronique, système de livraison, développement des affaires accéléré, etc.)	45,2%	42,0%
J'ai procédé à des investissements en technologie pour faciliter/améliorer la production	36,9%	32,0%
J'ai procédé à des investissements en technologie pour faciliter/améliorer les ventes	36,8%	34,7%
J'ai modifié la structure des coûts de l'entreprise	29,5%	27,6%
J'ai modifié les sources de revenus (ex. : forfait, crédit, redevances, location, passage de B2B à B2C, etc.)	28,9%	20,3%
Je n'ai procédé à aucun changement à notre modèle d'affaires	28,5%	31,5%
J'ai mis en place un plan pour le développement du capital humain (ex. : formation, etc.)	24,5%	24,3%
J'ai modifié le type de propriété (associés majoritaires/minoritaires / propriétaire seul / copropriété)	8,1%	6,7%

ADAPTATION DES MODÈLES D’AFFAIRES : LES RAISONS EXPLIQUANT L’INCAPACITÉ À « PIVOTER »

Ce ne sont pas tous les propriétaires d’entreprise qui se sont estimés capables de transformer leur modèle d’affaires en raison de la pandémie. **Le fait d’être travailleur autonome est la première raison invoquée par les propriétaires montréalais, en 2^e position la visibilité trop réduite sur la situation économique pour investir.** À noter la différence marquée quant au manque de compétences internes/accès à de la main-d’œuvre adéquate, dont le taux est beaucoup plus élevé pour l’ensemble du Québec.

Raisons expliquant l’incapacité à adapter son modèle d’affaires, à l’étape des propriétaires – Montréal et ensemble du Québec 2020 *(Indice 2020, volet B)*
Plusieurs réponses possibles, % de répondants
« Totalement » et « Assez en accord »

	MONTRÉAL 2020 Total	ENSEMBLE DU QUÉBEC 2020 Total
En travail autonome avec une activité polyvalente et un modèle d’affaires déjà flexible	30,3%	38,1%
Visibilité trop réduite sur la situation économique pour investir	27,8%	29,9%
Investissements requis trop engageants sur le plan financier	15,3%	22,5%
Refus à un programme gouvernemental jugé important pour procéder à une adaptation du modèle d’affaires	12,9%	9,6%
Conséquences sur la conformité réglementaire jugées trop complexes	11,3%	16,4%
Manque de compétences internes / difficultés de trouver la main-d’œuvre adéquate	10,0%	24,3%
Départ à la retraite prévu à courte échéance	8,9%	14,1%
Risque commercial dû à un moindre accès aux marchés internationaux	2,1%	11,0%

FERMETURES

Baisse du taux de
fermetures à Montréal en
2020 (mais le taux est à
surveiller en 2021)

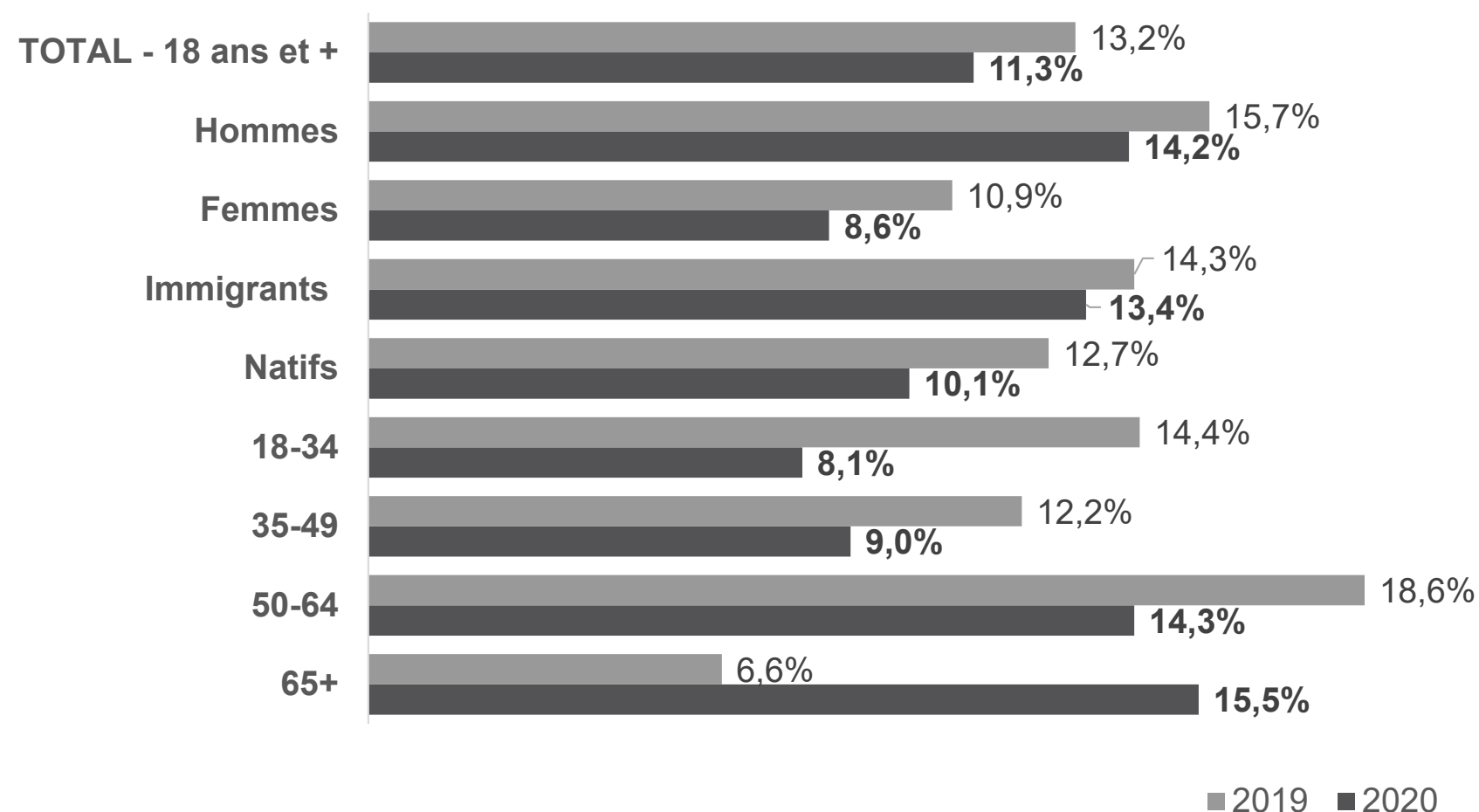


TAUX DE FERMETURES

Il s'agit du taux de fermetures effectuées par les individus (et non du taux de fermetures des entreprises), et ce, quelle que soit la période où une telle fermeture a eu lieu au cours de la vie des répondants(es) sondés(es).

La fermeture ou la cessation des activités d'une entreprise ne comprend pas ici la vente d'une entreprise.

Fermetures, par groupe d'âge, sexe et statut légal – Montréal
2020 (*Indice 2020*)



TAUX DE FERMETURES : IMPACTS DE LA COVID-19

- La pandémie aurait mis sur pause les taux de fermetures de groupes inhabituels : les jeunes (qui nous avaient habitués à des taux de fermetures plus élevés ces dernières années à Montréal) ainsi que le groupe des 50-64 ans, où se situe la plus grande proportion de propriétaires actifs et qui donc, naturellement, aurait dû générer davantage de fermetures.
- De plus, la crise sanitaire et économique a mené à un soutien exceptionnel des gouvernements auprès des citoyen(ne)s et des entreprises ainsi qu'à un endettement plus facile. Ces éléments ont pu ralentir¹ le nombre de faillites usuelles et contribuer à conserver indûment « ouvertes » des entreprises (des entreprises « zombies »²). Bref, à les mettre sur PAUSE. Sans compter un endettement moins grand et une épargne plus grande chez les individus³.

POUR EXPLORER DAVANTAGE

1. <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1766413/faillite-dette-insolvabilite-creancier-entreprise-pcu-subvention>

2. <https://www.lapresse.ca/affaires/2020-11-02/la-planete-economique/vers-une-invasion-de-morts-vivants.php>

3. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/200911/dq200911a-fra.htm>

TAUX DE FERMETURES : ANCIENNETÉ ET MOTIFS

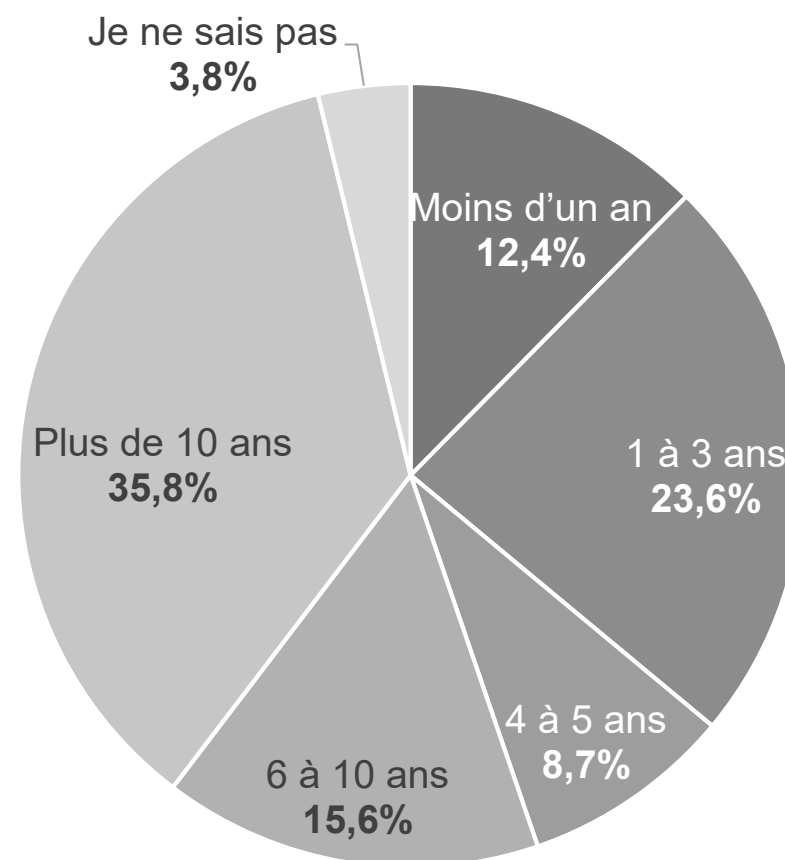
- 12,4 % des répondants qui ont déjà fermé une entreprise dans leur vie l'ont fait au cours des 12 mois qui ont précédé le sondage. Ce taux est en baisse par rapport à 2019 (16,2 %).
- Environ 50 % des répondants l'ont fermé il y a plus de 6 ans. Ce taux est en hausse par rapport à 2019 (41,4 %) et reflète l'évolution démographique du Québec.

Les premiers motifs de cette fermeture énoncés sont :

- **Les difficultés financières**, dans 12,9 % des cas (contre 10,2 % en 2019)
- **Les départs en retraite**, dans 11,5 % des cas (contre 6,1 % en 2019)
- **Les motifs personnels**, dans 10,8 % des cas (contre 12,6 % en 2019)
- **Le manque de client**, dans 9,9 % des cas (contre 9,8 % en 2019)
- **La compétition trop forte**, dans 8,9 % des cas (contre 5 % en 2019)
- **Les conséquences de la pandémie de la COVID-19 (économie, conditions sanitaires, etc.)** comptent somme toute pour peu (du moins au moment du sondage), et sont évoquées seulement par 2,5 % des répondants.

Ancienneté de la fermeture ou de la cessation des activités de l'entreprise – Montréal 2020 (*Indice 2020*)

La fermeture ou la cessation des activités ne comprend pas ici la vente d'une entreprise.



PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

L'optimisme est partagé
sur la situation
économique en 2021

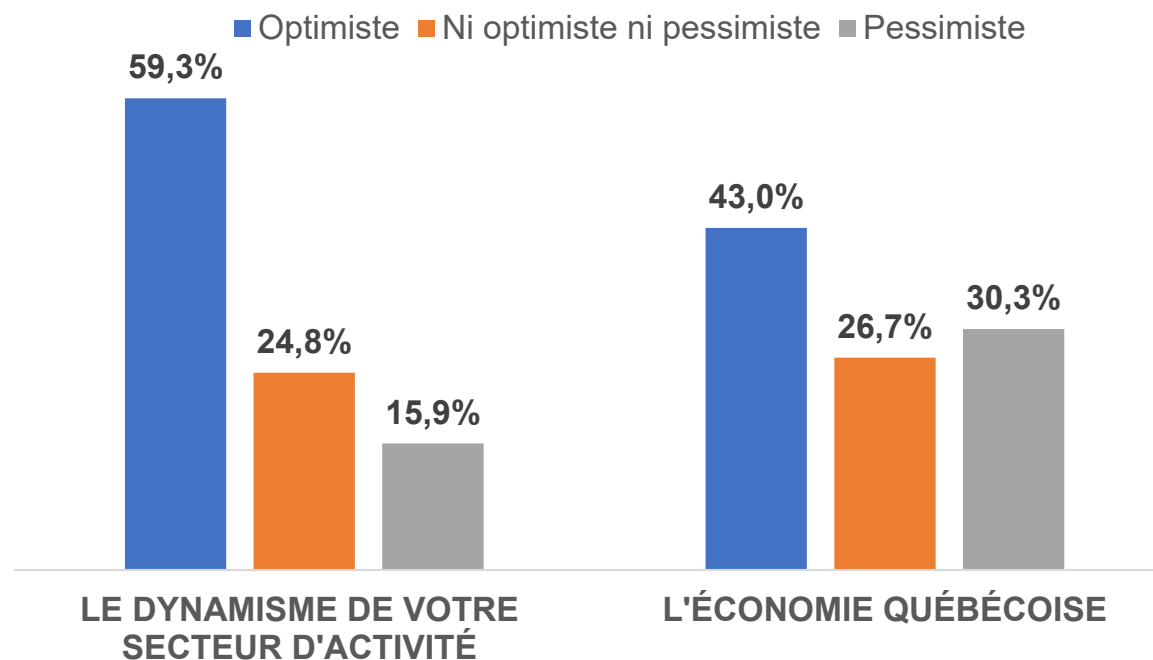


CONFIANCE ET PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

Les Montréalais : en majorité optimistes pour le dynamisme de leur secteur d'activité, mais plus sceptiques quant à la santé de l'économie québécoise.

« Alors que la crise économique devrait perdurer, êtes-vous optimiste ou pessimiste sur les 12 prochains mois pour le dynamisme de votre secteur d'activité et pour l'économie québécoise dans son ensemble? » - Montréal 2020 (*Indice 2020, volet A*)

% des répondants parmi les personnes en intentions, en démarches et propriétaires



SANTÉ ET BIEN-ÊTRE

Les propriétaires et « démarcheurs »
Montréalais plus touchés par la
pandémie



SANTÉ ET BIEN-ÊTRE

Moyens adoptés pour son bien-être et pour garder son équilibre malgré la crise pandémique de la COVID-19 – Montréal et ensemble du Québec, 2020 (*Indice 2020, volet A*)

Plusieurs choix de réponse, % ayant répondu « Oui »

Total = ensemble des répondants, dans la chaîne et hors processus.

	TOTAL MTL	Propriétaires	Démarches	ENSEMBLE DU QC
Avoir recours à du SOUTIEN PSYCHOLOGIQUE	14,0%	20,2%	26,6%	10,9%
Avoir recours à des MÉDICAMENTS	18,0%	15,5%	22,4%	16,2%

- Les Montréalais en général, et particulièrement les propriétaires et les personnes à l'étape des démarches, ressentent plus les effets de la pandémie.
 - Recours à du soutien psychologique : propriétaires montréalais 20,2 % (10,0 % pour ceux de l'ensemble du Québec), « démarcheurs » montréalais 26,6 % (18,8 % pour ceux de l'ensemble du Québec).
 - Recours aux médicaments : propriétaires montréalais 15,5 % (13,3 % pour l'ensemble du Québec), « démarcheurs » montréalais 22,4 % (19,5 % pour ceux de l'ensemble du Québec).

SOUTIEN MUNICIPAL EN ENTREPRENEURIAT DURANT LA PANDÉMIE

Connaissance mitigée des
mesures de soutien de
l'administration montréalaise



SOUTIEN MUNICIPAL EN ENTREPRENEURIAT DURANT LA PANDÉMIE

Degré de connaissance des différentes mesures d'urgence déployées par la Ville de Montréal depuis le début de la pandémie de la COVID-19, par étapes de la chaîne – Montréal 2020 (*Indice 2020*)

Total = ensemble des répondants (intentions, démarches, propriétaires, fermetures, personnes hors processus)

	TOTAL	Propriétaires	Intentions	Démarches
Je n'ai aucune connaissance des mesures	23,6%	36,2%	26,4%	19,1%
Je connais quelques mesures	43,5%	36,5%	43,2%	44,4%
Je connais plusieurs mesures	23,8%	18,8%	20,7%	23,0%
Je connais toutes les mesures	9,1%	8,6%	9,6%	13,5%

- Près de 3 propriétaires sur 4 (72,7 %) connaissent peu ou pas les mesures d'urgence déployées par la Ville de Montréal depuis le début de la pandémie. Le degré de connaissance des mesures est plus élevé chez les personnes ayant l'intention d'entreprendre et encore plus pour celles déjà en démarches.

CULTURE ENTREPRENEURIALE

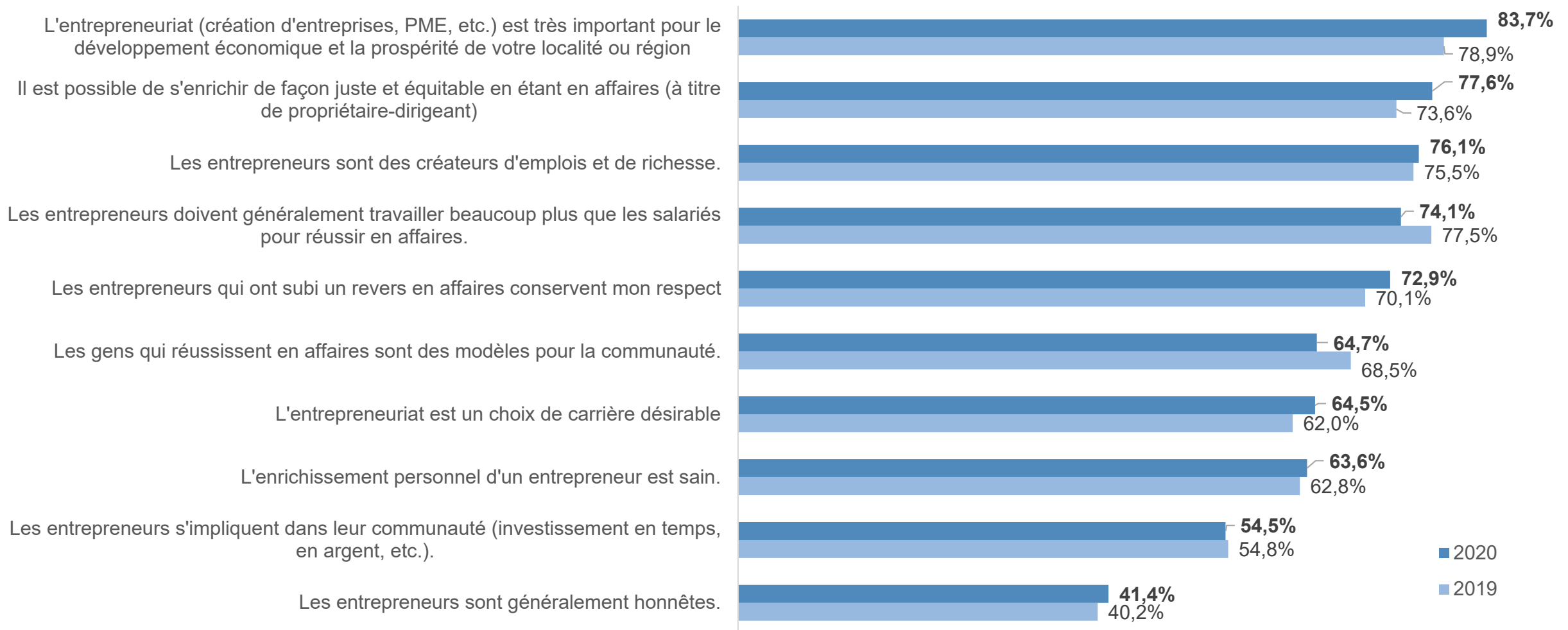
Une reconnaissance
grandissante du rôle des
entrepreneurs pour le
développement
économique de Montréal



CULTURE ENTREPRENEURIALE : UNE MAJORITÉ D'INDICATEURS EN HAUSSE EN 2020

Perceptions à l'égard de divers indicateurs de la culture entrepreneuriale, à l'étape des intentions, démarches et des personnes hors processus – Montréal 2019 – 2020 (*Indice 2020*)

% ayant répondu « **Totalement** » et « **Assez en accord** »



CULTURE ENTREPREURIALE : L'IMPORTANCE DES ENTREPRENEURS DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE MONTRÉAL DE PLUS EN PLUS RECONNUE

- Globalement, les attributs qui caractérisent les entrepreneurs sont tous plus reconnus. La pandémie a-t-elle permis de mieux mettre en évidence leur rôle dans la société ?
 - La proportion des répondants croyant que les entrepreneurs sont importants pour le développement économique et la prospérité de Montréal est mentionnée par 83,7 % des répondants, une part en hausse par rapport à 2019 (78,9 %).
- L'entrepreneuriat reste ainsi un choix de carrière **désirable** pour 64,5 % des Montréalais. En 2020, il n'est seulement considéré **optimal** que pour 35,8 %, une part en baisse de 4 points de pourcentage par rapport à 2019 (39,8 %). L'incertitude économique associée à la pandémie explique probablement la croissance du pourcentage des personnes choisissant l'emploi comme choix optimal de carrière (de 50,6 % à 55 % entre 2019 et 2020).

CONCLUSION

De façon similaire aux constats de *l'Indice entrepreneurial québécois 2020*, les entrepreneurs(es) de Montréal tiennent le coup : fragilisés(es) par la crise, ils et elles gardent le cap sur le maintien de leurs activités et restent nombreux(ses) à envisager une croissance en investissant, en innovant, en « pivotant », saisissant probablement la transformation économique imposée par la pandémie et la nécessité de renforcer leur agilité.

Nous pouvons compter sur les femmes, les personnes d'origine immigrante et les jeunes comme véritable réserve entrepreneuriale montréalaise. Ces groupes doivent continuer à faire l'objet de mesures et de soutien spécifiques afin de préserver cet élan.

La connaissance des mesures d'urgence déployées par l'administration municipale est particulièrement plus faible chez les propriétaires d'entreprises, comparativement aux personnes ayant l'intention d'entreprendre ou en démarches. Des actions en vue de communiquer davantage auprès de cette clientèle sont à considérer.

GLOSSAIRE

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

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

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

Rappelons qu'en 2015, l'Indice a raffiné sa lecture lorsqu'il s'agit des travailleurs et travailleuses autonomes. En effet, certaines personnes peuvent se déclarer travailleurs autonomes sans que leur travail ait nécessairement une nature véritablement entrepreneuriale. Il s'agit surtout d'employés(es) payés(es) à la commission, d'employés(es) contractuels(les), de pigistes, etc. L'Indice a donc cerné, au sein des travailleurs et travailleuses autonomes, une tranche plus spécifiquement dynamique (d'un point de vue entrepreneurial) : les « autoentrepreneurs(es) ». Ainsi, seuls les travailleurs et travailleuses autonomes ayant déclaré posséder une entreprise enregistrée ou immatriculée ont été conservés(es) dans le calcul du taux des propriétaires québécois.

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

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

Population active - Ensemble des répondants représentatifs de la population active (18 à 64 ans), qu'ils soient actifs ou non dans le processus entrepreneurial.

Population immigrante - Les personnes nées à l'étranger de parents non canadiens et qui ont détenu ou détiennent le statut d'immigré reçu, ou un permis d'études ou de travail.



R É S E A U
M E N T O R A T

PORTRAIT DU DYNAMISME ENTREPRENEURIAL DE MONTRÉAL 2020

info@reseaumentorat.com

www.indiceentrepreneurialqc.com

