

Des copies additionnelles du rapport *État de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique — 1996* peuvent être obtenues en communiquant avec :

Agence de promotion économique du Canada atlantique
(APECA)
Direction générale, Programmes et développement
C.P. 6051
Moncton
(Nouveau-Brunswick)
E1C 9J8

Toutes autres demandes d'information concernant cette publication devraient être acheminées à l'adresse ci-dessus, ou communiquées par téléphone en composant le 1-800-561-7862 (sans frais).

Il est permis de reproduire des extraits de cette publication pour des fins individuelles en autant que la source de l'information soit clairement indiquée. Toutefois, la reproduction de cette publication, en partie ou en entier, pour des raisons commerciales ou de redistribution, est interdite sans l'autorisation écrite de la Direction générale, Programmes et développement de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, C.P. 6051, Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8.

N° de CAT C89-1/3-1996F
ISBN 0-662-81110-0

This publication is also available in English
CAT # C89-1/3-1996E
ISBN 0-662-24463-X

© 1996

MESSAGE DE

L'honorable Lawrence MacAulay

Secrétaire d'État responsable de
l'Agence de promotion économique
du Canada atlantique



J'ai le plaisir de présenter la quatrième édition du rapport intitulé *État de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique*. Vous y trouverez la description la plus à jour et la plus complète des activités, des préoccupations, de la situation et des caractéristiques des petites et moyennes entreprises (PME) de la région de l'Atlantique, qui sont de plus en plus nombreuses.

L'APECA travaille en partenariat avec les entreprises, les associations du monde des affaires, les établissements d'enseignement, les gouvernements provinciaux et les autres ministères fédéraux pour coordonner une vaste gamme d'activités visant à créer des conditions favorables à la croissance des entreprises dans la région de l'Atlantique et à fournir les ressources voulues pour accroître la productivité et la compétitivité du secteur privé.

La région tente de trouver de nouvelles occasions d'affaires au Canada et à l'étranger, et elle en a besoin. Les occasions sont là : au moins 75 millions de consommateurs – qui sont des clients potentiels pour les entreprises de la région de l'Atlantique – habitent dans un rayon de 1 000 km du périmètre des provinces de l'Atlantique. Par ailleurs, les recherches montrent que le secteur des PME dans la région de

l'Atlantique est un créateur net d'emplois. Ces recherches montrent aussi que les PME sont en grande partie responsables de la diversification de l'économie vers les industries à forte croissance et les activités liées à la technologie et que les PME s'adaptent généralement rapidement aux changements productifs.

Depuis la publication de la première édition en 1991, *l'État de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique* constitue une source de renseignements précieux sur les défis et les perspectives des petites entreprises de notre région. De nos jours, l'information est la clé du changement. Ce rapport s'adresse aux éducateurs, aux dirigeants du monde des affaires, aux décideurs et aux entrepreneurs, et il devrait les aider à mieux comprendre la dynamique de notre économie – les forces et les tendances qui influent sur notre avenir.

Bonne lecture.

Lawrence MacAulay, C.P., député

REMERCIEMENTS

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) tient à remercier les gens qui ont contribué à la production de cette quatrième édition de *l'État de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique*. Le rapport de 1996 a été rédigé en collaboration par Gar Pynn, de GKP Associates de St. John's, à Terre-Neuve, par Wayne King, de l'institut P.J. Gardiner d'études sur les petites entreprises, à l'Université Memorial de Terre-Neuve, et par Gary Gorman, de la faculté d'administration des affaires, à l'Université Memorial de Terre-Neuve. Shari Costello, Steve Cox et Tony Williams ont participé aux recherches et fourni un appui pour l'analyse des données; Lorraine Clarke a fourni un soutien technique.

La direction du projet était assurée par Lois Stevenson, qui était présidente du comité de rédaction de l'APECA, auquel siégeaient David Carpenter, Marc-André Chiasson, Karen Daley, John Kavanagh et Hazel Strouts. Le Comité tient à souligner la contribution de Marie Treddin et de Jeannette McLaughlin qui ont préparé le texte définitif avant l'impression.

Nous tenons également à remercier tout particulièrement David Carpenter, qui a réuni une bonne partie de la documentation pour la section Contexte et introduction; le Centre de recherche et de développement en éducation de l'Université de Moncton, qui nous a permis d'utiliser la dernière ébauche du rapport non encore publié sur *L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure : une comparaison de deux cohortes d'élèves de la 12^e année des provinces de l'Atlantique* (1996); le Conseil économique du Nouveau-Brunswick, qui nous a permis d'utiliser le rapport *L'entrepreneuriat acadien : ses sources, son essor, son avenir*, (1996); le programme des petites villes et des localités rurales de l'Université Mount

Allison, qui nous a permis d'utiliser le rapport *The State of Home-Based Business in Atlantic Canada: The Report of Research Findings from the Mount Allison University Study of Home-Based Business in Atlantic Canada* (1995); la Fondation canadienne de la jeunesse; et les Services de traduction de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, qui ont traduit le rapport. Les données pour la plupart des analyses qui se trouvent aux chapitres 1 et 2 ont été fournies par Statistique Canada dans le cadre du *Programme de la statistique de la petite entreprise*.

Cette publication constitue une composante clé de la stratégie de développement de l'entrepreneuriat de l'APECA, et nous tenons à remercier les membres du comité de gestion du Programme sur le développement de l'entrepreneuriat en Atlantique, qui ont approuvé le financement de ce projet.

TABLE DES MATIÈRES

Liste des tableaux	iii
Liste des graphiques	viii
Sommaire	xi
CONTEXTE ET INTRODUCTION	1
Portrait de l'économie de la région de l'Atlantique; Conditions économiques; La situation actuelle; Perspectives à moyen terme, 1996-2000; Le rapport de 1996	
Chapitre 1 EXPANSION DU SECTEUR DES PETITES ENTREPRISES	9
Répartition des entreprises par secteur industriel; Entrées et sorties d'entreprises; Dynamique des entreprises	
Chapitre 2 ANATOMIE DE LA CRÉATION D'EMPLOIS	27
La création d'emplois et la perte d'emplois; Répartition de l'emploi selon la taille des entreprises; Répartition de l'emploi par secteur industriel; Travail autonome	
Chapitre 3 ENTREPRISES EXPLOITÉES DU DOMICILE	57
Les entreprises à domicile dans la région de l'Atlantique; L'entrepreneuriat chez les personnes ayant une incapacité	
Chapitre 4 LES FRANCOPHONES ET L'ENTREPRENEURIAT	77
Profil des francophones dans la région de l'Atlantique; Profil des entrepreneurs acadiens; Profil des activités entrepreneuriales; Les entrepreneurs francophones et les sources de financement; Structures de soutien des petites entreprises; Obstacles au démarrage et à la croissance; Orientations futures	

Chapitre 5	L'ENTREPRENEURIAT ET LES JEUNES	93
	Profil des jeunes entrepreneurs et de leurs entreprises; Motivation pour la mise sur pied d'entreprises; Obstacles au lancement et à la croissance; Sources d'aide et de soutien; Orientations futures	
Chapitre 6	L'ENTREPRENEURIAT ET L'ÉDUCATION	117
	L'enseignement de l'entrepreneuriat au niveau présecondaire; L'enseignement de l'entrepreneuriat dans les écoles secondaires de la région de l'Atlantique; Principaux résultats pour les deux cohortes combinées d'élèves de la région de l'Atlantique; Facteurs déterminants de l'intention de devenir entrepreneur; L'enseignement de l'entrepreneuriat au niveau postsecondaire	

LISTE DES TABLEAUX

1.1	Répartition des entreprises par secteur industriel, Canada, 1989-1993	11
1.2	Répartition des entreprises par secteur industriel, région de l'Atlantique, 1989-1993	12
1.3	Différence nette du nombre d'entreprises par province et par secteur industriel, 1989-1993	13
1.4	Taux moyens d'entrées et de sorties d'entreprises, Canada, région de l'Atlantique et provinces, 1990-1993	14
1.5	Tendances dans les taux d'entrées d'entreprises, Canada, région de l'Atlantique et provinces, 1990-1993	16
1.6	Tendances dans les taux de sorties d'entreprises, Canada, région de l'Atlantique et provinces, 1990-1993	17
1.7	La dynamique d'un fort taux de roulement, région de l'Atlantique, 1984-1993	19
1.8	Entrées et sorties par secteur industriel, région de l'Atlantique, 1990-1993	20
1.9	La dynamique des entreprises dans la région de l'Atlantique, 1990-1993	22
2.1	Taux de chômage, Canada et région de l'Atlantique, 1989-1995	28
2.2	Changements de la situation de l'emploi dans le secteur public, région de l'Atlantique, 1989-1993	28

2.3	Gains et pertes d'emplois, région de l'Atlantique, 1990-1993	30
2.4	Gains et pertes d'emplois selon la taille des entreprises, région de l'Atlantique, 1990-1993	32
2.5	Grands gagnants et perdants d'emplois, région de l'Atlantique, 1990-1993	33
2.6	Création d'emplois selon la taille des entreprises, oct. 1994 - déc. 1995	35
2.7	Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises, Canada, 1989-1993	37
2.8	Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises, région de l'Atlantique, 1989-1993	38
2.9	Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises, Terre-Neuve et Labrador, 1989-1993	39
2.10	Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises, Nouvelle-Écosse, 1989-1993	40
2.11	Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises, Nouveau-Brunswick, 1989-1993	41
2.12	Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises, Île-du-Prince-Édouard, 1989-1993	42
2.13	Répartition de l'emploi par secteur industriel au Canada, 1989-1993	43
2.14	Répartition de l'emploi par secteur industriel, région de l'Atlantique, 1989-1993	44
2.15	Changement en pourcentage au chapitre de l'emploi, Canada, région de l'Atlantique et provinces individuelles, 1989-1993	45

2.16	Répartition de l'emploi par secteur industriel, Terre-Neuve et Labrador, 1989-1993	46
2.17	Répartition de l'emploi par secteur industriel, Nouvelle-Écosse, 1989-1993	47
2.18	Répartition de l'emploi (exprimé en pourcentage) par province et par secteur industriel, 1993	48
2.19	Incidence de la fermeture de la pêche du poisson de fond sur les travailleurs d'usine et les pêcheurs de T.-N. et de la N.-É.	50
2.20	Répartition de l'emploi par secteur industriel, Nouveau-Brunswick, 1989-1993	52
2.21	Répartition de l'emploi par secteur industriel, Île-du-Prince-Édouard, 1989-1993	54
2.22	Croissance du travail autonome, Canada et région de l'Atlantique, 1989-1995	55
3.1	Distribution des répondants selon la taille de l'entreprise	61
3.2	Distribution des répondants selon le type d'entreprise	61
3.3	Recettes annuelles brutes des répondants en 1992	62
3.4	Utilisation de la technologie dans les entreprises exploitées du domicile	65
3.5	Comparaison des influences positives et négatives sur la vie familiale	66
3.6	Utilisation du foyer à des fins commerciales	68

3.7	Résumé des recommandations formulées pour encourager l'entrepreneuriat chez les personnes ayant une incapacité	76
4.1	Répartition des francophones dans la région de l'Atlantique	79
4.2	Répartition des répondants du sondage	79
4.3	Problèmes subis lors de la recherche de financement	87
4.4	Ressources en marketing	89
4.5	Obstacles au démarrage et à la croissance	91
4.6	Surmonter les obstacles à la croissance	92
5.1	Taux de chômage dans la région de l'Atlantique chez les 15 à 24 ans, moyenne de 1990 à 1995	94
5.2	Type et durée d'emploi (aspirants entrepreneurs) ou emploi avant le démarrage d'une entreprise (entrepreneurs établis)	97
5.3	Répartition des emplois, propriétaires d'une seule entreprise par rapport aux propriétaires d'entreprises multiples	98
5.4	Influences clés sur les entrepreneurs et les aspirants entrepreneurs	102
5.5	Sources de financement des premières entreprises : jeunes entrepreneurs, moyenne de tous les répondants	104

5.6	Sources de financement des premières entreprises, propriétaires d'une seule entreprise par rapport aux propriétaires d'entreprises multiples	106
5.7	Programmes d'aide financière à l'intention des étudiants et des jeunes entrepreneurs dans la région de l'Atlantique (1995)	112
5.8	Sommaire des recommandations sur les jeunes entrepreneurs et les jeunes désireux de devenir des entrepreneurs	116

LISTE DES GRAPHIQUES

2.1	Croissance du travail autonome selon les secteurs, Canada, 1983-1993	55
6.1	Élèves de la région de l'Atlantique, Réseau	123
6.2	Élèves de la région de l'Atlantique, Intention	124
6.3	Élèves de la région de l'Atlantique, Compétences	125
6.4	Élèves de la région de l'Atlantique, Croyances	126
6.5	Élèves anglophones du Nouveau-Brunswick, Réseau	128
6.6	Élèves francophones de la Nouvelle-Écosse, Compétences	130
6.7	Élèves francophones de la Nouvelle-Écosse, Croyances	130
6.8	Élèves anglophones de l'Île-du-Prince-Édouard, Croyances	131
6.9	Élèves francophones de l'Île-du-Prince-Édouard, Intention	133
6.10	Élèves francophones de l'Île-du-Prince-Édouard, Compétences	134
6.11	Élèves de Terre-Neuve, Compétences	135
6.12	Élèves de Terre-Neuve, Croyances	136
6.13	Élèves de la région de l'Atlantique, Compétences	138
6.14	Élèves de la région de l'Atlantique, Croyances	138

6.15	Importance du programme	139
6.16	Utilité du programme	140

SOMMAIRE

La création d'entreprises

L'édition de 1996 de *l'État de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique* analyse la dynamique de la croissance de l'ensemble des emplois et du nombre d'entreprises (selon la taille) entre 1989 et 1993. On y trouve aussi un résumé des résultats de travaux de recherche exécutés récemment et portant sur les entreprises exploitées à partir du domicile, les francophones et l'entrepreneuriat, les jeunes entrepreneurs ainsi que sur l'entrepreneuriat et l'éducation. L'information sur les besoins et les problèmes associés aux petites entreprises et à l'entrepreneuriat qu'on y présente s'ajoute aux renseignements à ce sujet qui étaient contenus dans les trois éditions précédentes du rapport.

L'économie canadienne a tourné au ralenti pendant une bonne partie de la période de 1989 à 1993. La région de l'Atlantique n'a certes pas échappé à la récession, mais elle a créé des entreprises à un taux disproportionné par rapport à sa taille, dépassant la performance de l'économie canadienne. En fait, la région a réussi à augmenter le nombre total d'entreprises au rythme d'environ un pour cent par année, alors qu'à l'échelle du pays, la situation est demeurée relativement stable.

À la fin de 1993, on comptait plus de 926 000 entreprises-employeurs au Canada, dont quelque 90 000 dans la région de l'Atlantique (comprenant l'administration publique). Il s'agissait en très grande majorité de très petites entreprises. À la fin de 1993, plus de 75 % des entreprises de la région comptaient moins de cinq employés; 89,4 % en comptaient moins de 20, et 95,2 % avaient un effectif de moins de 100 personnes.

Entre 1990 et 1993, ce sont les entreprises comptant moins de cinq employés qui étaient responsables de la totalité de l'augmentation du nombre d'entreprises dans la région, qui avaient enregistré les taux d'entrées et de sorties les plus élevés, et qui avaient connu la plus forte augmentation en pourcentage du nombre d'entreprises (5,1 %) de toutes les catégories de taille. Le nombre d'entreprises comptant plus de 100 employés est demeuré à peu près le même. La moyenne annuelle des entrées d'entreprises s'établissait à 20,2 % au cours de la période de quatre ans, alors que la moyenne annuelle des sorties était de 19,2 %. À l'échelle du pays, les taux étaient tous deux de 15,5 % (donc, aucun gain net). Cette situation est attribuable à une turbulence considérable dans le secteur des petites et moyennes entreprises (PME), où le nombre relativement élevé d'entreprises qui font leur entrée dans l'économie est compensé en partie par un nombre élevé de sorties, en particulier du côté des très petites entreprises (moins de cinq employés). Comme l'indiquent les données les plus récentes couvrant la période de 1993 à 1995, le nombre d'entreprises continue toutefois de s'accroître : la Nouvelle-Écosse a enregistré une croissance nette de 4,1 %; le Nouveau-Brunswick, de 6,1 %; l'Île-du-Prince-Édouard, de 5,3 %; et Terre-Neuve et Labrador, de 0,9 %. À l'échelle du pays, la croissance était de 4,3 %. Plus de 17 000 entreprises font leur entrée dans l'économie chaque année. Les taux élevés des entrées et des sorties signifient également que l'âge moyen des entreprises est à la baisse. En 1993, les entreprises de la région de l'Atlantique avaient en moyenne 5,2 ans, comparativement à 6,5 ans pour celles de l'ensemble du Canada.

L'augmentation du nombre total des entreprises varie d'un secteur à l'autre. La plus forte croissance a été constatée dans le secteur des services personnels et commerciaux ainsi que dans le secteur des services communautaires. Les taux d'entrées les plus élevés ont été enregistrés dans les secteurs des industries primaires (21,1 %), de l'hébergement et de la restauration

(21,0 %), et des services commerciaux (20,8 %). Les taux de sorties les plus élevés ont notamment été constatés dans les secteurs des industries primaires (26,1 %), des mines (20,0 %) ainsi que de l'hébergement et de la restauration (18,5 %).

Le nombre d'entreprises qui réduisaient leurs effectifs dépassait dans une proportion de quatre à trois le nombre de celles qui les augmentaient; 4 % seulement de toutes les entreprises sont passées à une catégorie de taille supérieure au cours de la période de 1990 à 1993. Là encore, toutefois, c'est le secteur des très petites entreprises qui a enregistré le nombre le plus élevé d'entreprises en expansion. Les entreprises comptant plus de 100 employés, avaient tendance à réduire leurs effectifs.

Anatomie de la création d'emplois

Les niveaux d'emplois ont chuté de façon globale au Canada au cours de la période de 1990 à 1993, mais la région de l'Atlantique a connu une meilleure performance que le Canada dans son ensemble. Le nombre des emplois a régressé de 7 % au Canada, comparativement à 5 % dans la région de l'Atlantique. La baisse enregistrée dans la région de l'Atlantique s'explique principalement par la perte de quelque 30 000 emplois suite à la fermeture de la pêche du poisson de fond.

De 1989 à 1993, la part de l'ensemble des emplois qui revenait aux petites entreprises passait de 38,4 % à 41,1 %; celle des PME passait à 53,5 %; et celle des grandes entreprises chutait à 46,4 %. Il s'agit d'une continuation de la tendance signalée pour la décennie précédente. En 1979, les grandes entreprises accaparaient 54 % de tous les emplois.

Malgré la volatilité de ce secteur (taux élevés d'entrées et de sorties), les entreprises de la région de l'Atlantique comptant moins de cinq employés étaient les seules à contribuer de façon

significative à la création d'emplois au cours de la période de quatre ans. Le nombre d'emplois dans ces micro-entreprises s'est accru de 22 600, alors qu'il a baissé de 51 700 dans les moyennes et grandes entreprises (plus de 100 employés). Ce sont également les petites entreprises qui ont amorcé la reprise. Entre la fin de 1994 et la fin de 1995, les entreprises comptant moins de 50 employés étaient responsables de 13 500 des 17 300 emplois nets créés (78 %) dans la région de l'Atlantique.

Les données de la *Dynamique de l'emploi* de Statistique Canada pour la période visée font état d'environ 167 000 emplois nouveaux. Près des trois quarts de ces emplois sont imputables aux nouvelles entrées d'entreprises – 72 000 entreprises nouvelles au total sont responsables d'une augmentation brute de 121 900 emplois. Le pourcentage le plus élevé (43 %) est le fait des nouvelles entrées d'entreprises qui comptaient moins de cinq employés à leurs débuts. En bout de ligne, même en soustrayant les emplois disparus dans les entreprises nouvelles n'ayant pas survécu à la période de quatre ans, on comptait 99 000 emplois nets de plus. Il s'agissait d'une note positive dans une économie qui a perdu en tout 46 500 emplois.

Le reste de l'augmentation nette des emplois est le fait des 4 % d'entreprises (3 200) qui sont passées à une catégorie de taille supérieure (41 700 emplois) et des entreprises (47 % du total) qui ont augmenté leurs effectifs tout en demeurant dans la même catégorie de taille (3 800 emplois). Ainsi, 4 % des entreprises existantes étaient responsables de près du quart de l'augmentation brute des emplois et d'environ 80 % des emplois créés par les entreprises existantes (par opposition aux nouvelles). En outre, les 142 entreprises qui ont connu une expansion rapide (0,16 % seulement) ont créé 5 400 emplois, là encore, presque exclusivement dans le secteur des petites entreprises.

De nombreux autres emplois sont disparus dans les entreprises qui ont réduit leurs effectifs, et le nombre d'emplois perdus du fait des sorties d'entreprises, surtout les grandes entreprises, dépassait le nombre d'emplois créés par les entreprises nouvelles. Dans l'ensemble, les entreprises qui étaient en activité à la fin de 1989 avaient connu une baisse globale de l'emploi à la fin de 1993. Seuls les emplois créés par les nouvelles entreprises ont compensé en partie les pertes. Environ 44 % des entreprises qui étaient en activité en 1989 étaient disparues à la fin de 1993, ce qui signifiait la disparition de 113 000 emplois (plus de la moitié du nombre brut des emplois disparus). Les 5 % d'entreprises qui ont réduit leur taille étaient responsables du tiers des pertes d'emplois.

La dynamique de la création et de la perte d'emplois variait à l'intérieur des secteurs industriels et d'une province à l'autre. Les plus fortes hausses ont été enregistrées dans les secteurs des transports, des communications et des services publics (14 %), des services personnels et commerciaux (13 %) et des services communautaires (13 %). Les pertes les plus marquées ont été enregistrées dans les secteurs de la production de biens (16 %) et du commerce de gros (13 %). Si l'on compare les données pour les provinces, plus de 80 % des pertes d'emplois totales se sont produites à Terre-Neuve et Labrador et en Nouvelle-Écosse. Les micro-entreprises (moins de cinq employés) étaient des créatrices nettes d'emploi dans chacune des quatre provinces.

Le travail autonome est également devenu beaucoup plus courant tant à l'échelle du Canada que dans la région de l'Atlantique entre 1989 et 1995. De 1989 à 1991, le travail autonome a progressé de 7,7 % dans la région de l'Atlantique (s'établissant à 135 000 personnes), comparativement à 6,6 % pour l'ensemble du pays. Après un léger recul en 1992, en raison des répercussions de la crise des pêches, la région de

l'Atlantique a une fois de plus pris une avance considérable sur la moyenne nationale au chapitre de l'accroissement du travail autonome. Entre 1992 et 1995, le travail autonome a progressé de près de 13 % dans la région, comparativement à 11 % seulement pour l'ensemble du pays.

Entreprises exploitées du domicile

Cette édition de *l'État de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique* traite de deux études sur les entreprises exploitées à partir du domicile. Il y a tout d'abord une étude réalisée dans le cadre du programme des petites villes et des localités rurales à l'Université Mount Allison. La deuxième a été exécutée par la Commission de renouveau économique de Terre-Neuve et du Labrador. Les deux études, qui sont assez complètes, dressent un profil des entreprises exploitées du domicile et traitent des problèmes et des possibilités dans ce secteur d'activité économique.

De nombreuses questions sont traitées dans ces études, mais on peut dire en général que :

- les entreprises exploitées du domicile fournissent une part importante des revenus du ménage;
- l'exploitation d'une entreprise à domicile offre des avantages importants dont ne peuvent bénéficier les propriétaires des entreprises exploitées dans des locaux commerciaux (mode de vie, soins de la famille, coûts);
- les avantages pour la vie familiale l'emportent largement sur les inconvénients;
- beaucoup considèrent que le domicile est un lieu d'incubation, mais une proportion importante d'entreprises continuent pendant longtemps d'être exploitées à partir du domicile;

- les membres de la famille jouent un rôle important dans les entreprises exploitées du domicile, étant donné qu'ils agissent comme employés ou donnent un coup de main;
- diverses technologies sont utilisées comme outils dans les entreprises exploitées du domicile.

Les propriétaires semblent très contents d'exploiter leur entreprise à partir du domicile, mais on a cerné trois grands problèmes :

- le manque de planification;
- les lacunes en matière de réglementation;
- le peu de soutien offert par le gouvernement.

L'entrepreneuriat chez les personnes ayant une incapacité

Comme une proportion très élevée de propriétaires d'entreprises ayant une incapacité exploitent leur entreprise de leur domicile, nous avons inclus dans ce chapitre les résultats d'une étude menée en Nouvelle-Écosse.

L'étude fait état de certains des problèmes auxquels sont confrontées les personnes ayant une incapacité, bien que les répondants aient indiqué que leur incapacité ne constituait pas un obstacle insurmontable dans leur travail. Les problèmes auxquels ils font face sont résumés dans les recommandations précises découlant des constatations de l'étude :

- faciliter l'accès aux possibilités de formation pour les entrepreneurs ayant une incapacité;
- lancer des programmes d'aide financière à l'intention des entrepreneurs ayant une incapacité;
- constituer un réseau d'entrepreneurs ayant une incapacité qui feraient de l'encadrement.

Les francophones et l'entrepreneuriat

Une étude menée en 1996 par le Conseil économique du Nouveau-Brunswick (CENB) est la seule à avoir tenté de documenter et d'analyser le phénomène de l'entrepreneuriat chez les francophones de la région au cours des dernières années. L'objectif était de mieux comprendre l'entrepreneuriat acadien et d'utiliser le savoir-faire entrepreneurial des francophones pour maximiser leur contribution à l'économie de la région de l'Atlantique. Plus précisément, l'étude a fourni de précieux renseignements sur le profil de ces entrepreneurs et de leurs activités ainsi que de l'information sur les structures de soutien, surtout financier, qu'utilisent les entrepreneurs francophones.

Comme pour la plupart des entrepreneurs, les francophones décident de se lancer en affaires avant tout parce qu'ils veulent réussir et être maîtres de leur destinée. La majorité de leurs entreprises étaient constituées en société (56 %), étaient des entreprises familiales (70 %), avaient été lancées à partir de rien (73 %), faisaient partie du secteur des services (55 %) et affichaient un chiffre d'affaires de moins de 500 000 \$ (52 %). De plus, une proportion importante (43 %) des entrepreneurs acadiens étaient propriétaires de plusieurs entreprises.

Là encore, comme c'était le cas pour tous les entrepreneurs, le financement et le soutien financier constituaient des problèmes importants. Leurs besoins de capital de lancement étaient assez faibles, mais les garanties personnelles et la dépendance excessive sur les emprunts constituaient les principaux problèmes qui confrontaient les entrepreneurs acadiens. Les femmes devaient en plus composer avec le problème des garanties insuffisantes. Pour ce qui est de l'appui non financier, il semble que les entrepreneurs francophones comptent plus souvent sur leurs propres ressources. La majorité des entreprises francophones n'avaient pas de conseil d'administration, et parmi

celles qui en avaient un, ce sont les proches qui y siégeaient, soit les conjoints, les employés et les associés, qui étaient considérés les plus utiles. De même, une proportion importante (44 %) n'avait aucun recours à des services de marketing externes.

Dans l'ensemble, trois facteurs contribuant à la croissance de l'entrepreneuriat acadien dans la région ont été cernés. Tout d'abord, nombre d'entrepreneurs sont satisfaits de la situation actuelle et acceptent mal d'accorder une participation dans leur entreprise. Ainsi, il faut encourager et promouvoir la volonté de croissance. Ensuite, ces entreprises se heurtent à un marché de capitaux qui ne semble pas répondre à leurs besoins. Il faudrait améliorer l'accès aux capitaux, en particulier l'avoir propre, améliorer les propositions d'entreprises, offrir des mécanismes d'investissement plus efficaces et améliorer la diffusion de l'information. Enfin, il semble y avoir des lacunes dans le réseau de soutien ainsi qu'une certaine réticence de la part des entrepreneurs à utiliser les services de soutien qui existent. On pourrait utiliser beaucoup plus efficacement les services d'encadrement et de réseautage pour appuyer la mise sur pied et l'expansion des entreprises francophones.

L'entrepreneuriat et les jeunes

Très peu de recherches ont été exécutées jusqu'à maintenant pour documenter et analyser les besoins des jeunes qui cherchent à mettre sur pied ou à agrandir de petites entreprises. C'est pourquoi l'APECA a entrepris en 1995 une étude exploratoire basée sur des sondages menés auprès des jeunes entrepreneurs et des jeunes désireux de le devenir ainsi que sur un certain nombre d'entrevues avec des représentants du milieu bancaire et des organismes de soutien des petites entreprises. Outre l'information sur les programmes de soutien, l'étude de l'APECA a permis de découvrir des détails intéressants sur le profil des jeunes entrepreneurs et de leurs entreprises, sur ce qui

les motive à se lancer en affaires et sur les obstacles auxquels ils ont été confrontés aux étapes du lancement et de la croissance de leur entreprise.

Ces jeunes entrepreneurs avaient environ 22 ans au moment de lancer leur entreprise, ils étaient bien instruits et comptaient presque cinq années d'expérience dans une petite entreprise avant de partir à leur compte. En outre, quelque 40 % avaient lancé plus d'une entreprise, et ces propriétaires d'entreprises multiples avaient créé plus d'emplois et généré plus de recettes par entreprise que leurs homologues propriétaires d'une seule entreprise.

Le désir d'indépendance et le sentiment d'accomplissement personnel étaient les deux principaux facteurs cités par les jeunes comme raison d'opter pour l'entrepreneuriat. Il est intéressant de noter que le manque de possibilités d'emplois n'a pas été mentionné comme facteur important. L'influence des parents était importante pour les jeunes, en particulier pour ceux qui étaient déjà en affaires, dont 43 % avaient au moins un parent qui travaillait à son compte.

L'accès au financement représentait l'obstacle le plus important pour les jeunes entrepreneurs. Les ressources personnelles et l'aide des divers ministères et organismes gouvernementaux constituaient les principales sources de capitaux pour les jeunes entrepreneurs. La majorité d'entre eux comptaient essentiellement sur eux-mêmes et sur leurs proches pour surmonter divers obstacles. Ces constatations ont des incidences importantes sur l'élaboration et l'exécution des divers programmes d'appui visant les jeunes entrepreneurs.

Dans l'ensemble, il est reconnu que d'importants progrès ont été faits au cours des dernières années pour favoriser l'esprit d'entreprise chez les jeunes et les aider à lancer leur entreprise,

mais la proportion de jeunes qui s'intéressent à l'entrepreneuriat et au travail autonome demeure beaucoup plus faible que dans la population en général. Il faut donc inciter davantage les jeunes à envisager l'entrepreneuriat comme choix de carrière. Il est vrai que les efforts à ce chapitre ont été améliorés, mais il reste beaucoup à faire. Il faut en particulier améliorer l'accès aux capitaux et aux autres formes de soutien, et inciter les jeunes à tirer pleinement profit de la structure de soutien. Il faudra à cette fin mettre de l'avant des programmes innovateurs axés sur les besoins des jeunes entrepreneurs et fondés sur la collaboration entre les principaux intéressés.

L'entrepreneuriat et l'éducation

D'importants efforts ont été déployés entre 1990 et 1996 afin d'encourager l'entrepreneuriat à tous les niveaux du système d'éducation. Surtout au niveau secondaire, ces efforts s'appuyaient en grande partie sur l'achèvement du *Projet Entrepreneurship Project (PEP)* en 1989. On examinait dans ce rapport dans quelle mesure les élèves de 12^e année étaient exposés aux principes de l'entrepreneuriat au cours de leurs douze années d'études et on recommandait des moyens pour favoriser l'adoption d'une culture entrepreneuriale dans la région. Par suite de la publication du rapport, les quatre provinces de l'Atlantique ont entrepris des mesures pour enseigner l'entrepreneuriat aux élèves de divers niveaux.

La première mesure visait le niveau secondaire et celle-ci a mené à une augmentation marquée du nombre de cours sur les entreprises et l'entrepreneuriat offerts aux élèves de toute la région. Les élèves peuvent maintenant en apprendre davantage sur le monde des affaires par divers moyens, notamment la participation à des exposés et à des conférences présentées en classe, la présentation de conférenciers issus du monde des affaires, l'analyse de dossiers présentant des cas locaux et

l'exécution de projets d'entrepreneuriat. Les élèves peuvent ainsi étendre leurs réseaux personnels à l'école et à l'extérieur, mieux comprendre le rôle des entreprises et des propriétaires d'entreprises de leur localité et en apprendre davantage sur l'économie de la région.

En 1995, afin de mesurer l'incidence à court terme des ces efforts visant à inculquer aux jeunes des connaissances et des compétences en entrepreneuriat, l'Université de Moncton a donné suite à l'étude initiale PEP en menant un sondage sur les attitudes des élèves de 12^e année face à l'entrepreneuriat et en comparant les résultats avec ceux de l'étude de 1989. Dans l'ensemble, les élèves interrogés en 1995 présentaient des caractéristiques semblables à celles du groupe de 1989. Certains éléments indiquaient toutefois que les élèves de 1995 avaient eu davantage d'occasions de développer leurs qualités d'entrepreneurs, qu'ils étaient davantage exposés au monde des affaires et qu'ils avaient plus de contacts avec les entrepreneurs. Ces élèves avaient également une perception plus favorable des gens d'affaires et du rôle des entreprises, en particulier les petites entreprises, dans leur communauté. Environ le quart des élèves interrogés en 1995 avaient fermement l'intention de lancer leur propre entreprise un jour.

Le rapport a fait ressortir un certain nombre de différences entre les anglophones et les francophones, les hommes et les femmes ainsi qu'entre les provinces. Une analyse supplémentaire comprenait une comparaison de l'intention de devenir entrepreneur et d'autres variables du sondage. Les meilleurs facteurs pour évaluer l'intention de devenir entrepreneur étaient les capacités, les connaissances et les compétences personnelles; l'exposition au monde des affaires, les contacts avec les entrepreneurs et les facteurs socio-économiques influaient sur ces traits.

On a également assisté à une augmentation impressionnante du nombre de programmes d'entrepreneuriat offerts dans les établissements d'enseignement postsecondaire de la région. Dans le cadre d'un sondage mené par l'institut P.J. Gardiner d'études sur les petites entreprises de l'Université Memorial, 29 des 30 répondants ont indiqué que les cours sur l'entrepreneuriat occupaient une place importante dans leurs programmes de cours. Plus de la moitié des programmes ont été lancés dans les années 1990, surtout en réponse à un intérêt accru de la part des étudiants et parce que les établissements d'enseignement percevaient un besoin pour ce genre d'enseignement. Douze des établissements ont également indiqué qu'ils offraient également un programme quelconque d'enseignement de l'entrepreneuriat à des étudiants ne faisant pas partie de la clientèle universitaire traditionnelle.

CONTEXTE ET INTRODUCTION

Pour situer ce rapport dans son contexte, il importe de comprendre l'économie de la région de l'Atlantique, en particulier ses caractéristiques démographiques, les conditions économiques qui y prévalent et ses perspectives d'avenir.

Portrait de l'économie de la région de l'Atlantique

Les quatre provinces qui composent la région de l'Atlantique s'étendent sur 195 000 milles carrés, ce qui correspond à 5 % de la superficie du Canada. Au 1^{er} janvier 1996, la région comptait 2,4 millions d'habitants, soit 8,1 % de la population totale du Canada. La croissance démographique dans la région a été beaucoup moins forte que la moyenne nationale. En effet, alors que la population nationale s'est accrue de 49,7 % au cours de la période de trente ans allant de 1961 à 1991, la population de la région de l'Atlantique n'a augmenté que de 22,4 %. Cet écart est en partie attribuable au fait que les habitants de la région ont tendance à se diriger vers les régions plus prospères du pays et que les immigrants cherchent à s'établir dans les plus grandes provinces. Son modeste bassin de population et la taille réduite du marché qu'elle représente ont toujours freiné le développement économique de la région.

La proportion de la population qui habite dans des zones rurales ou de petites villes est plus élevée dans la région de l'Atlantique (45 %) que dans l'ensemble du Canada (25 %). La plus importante agglomération urbaine de la région de l'Atlantique se trouve en Nouvelle-Écosse; c'est l'agglomération de Halifax, dont les quelque 300 000 habitants comptent pour le tiers de la population de la province. Les autres grands centres (plus de 100 000 habitants chacun) sont St. John's, à Terre-Neuve, et

Saint John et Moncton, au Nouveau-Brunswick. Comme une partie seulement de la population de la région habite dans les grands centres urbains, il n'y a pas assez de zones de concentration de population pour soutenir des activités économiques nombreuses et diversifiées.

La région de l'Atlantique est très tôt devenue tributaire de ses industries des ressources, et elle continue de dépendre plus de la pêche, de l'exploitation minière, de l'exploitation forestière et de l'agriculture que les autres régions du Canada. La dépendance sur les ressources qui caractérise la région a mené à la création de nombreuses petites collectivités isolées. Dans la région de l'Atlantique, 856 des 892 collectivités, ou 96 %, comptent moins de 10 000 habitants. En 1991, on comptait 349 collectivités à industrie unique, c'est-à-dire celles où une seule industrie occupait au moins 25 % de tous les travailleurs. Dans presque toutes ces collectivités, les emplois sont liés aux secteurs des ressources. Pour bon nombre d'entre elles, les secteurs de l'exploitation et de la transformation des ressources comptent pour la presque totalité des emplois non gouvernementaux. Les emplois y sont devenus beaucoup plus vulnérables, non seulement à cause de l'épuisement des ressources, mais aussi en raison de la mécanisation.

Conditions économiques

La performance économique de la région de l'Atlantique a été influencée par un certain nombre de facteurs démographiques clés, comme la faible croissance de la population, le nombre restreint de grands centres urbains, et le grand nombre de petites collectivités largement dispersées. En outre, la dépendance sur les ressources naturelles pour la création d'emplois a créé la nature saisonnière de l'économie. La région de l'Atlantique est beaucoup plus sensible que le reste du pays aux répercussions économiques des variations saisonnières de l'emploi.

En 1995, le produit intérieur brut (PIB) de la région s'élevait à 47,1 milliards de dollars, ou 6 % du total pour le Canada. Les industries de production de biens comptaient pour 27,5 % du produit économique de la région en 1995, alors que les industries de production de services comptaient pour le reste, soit 72,5 %.

Les ressources naturelles demeurent à la base de l'économie de la région de l'Atlantique. En 1995, les industries de ce secteur et les activités de transformation connexes comptaient pour 44 % du produit des industries de production de biens dans la région de l'Atlantique. Toujours en 1995, les industries axées sur les ressources naturelles comptaient pour 12 % du PIB réel et pour 13 % de l'ensemble des emplois dans la région. De plus, ces industries génèrent indirectement d'importantes retombées économiques dans les autres secteurs de l'économie par l'achat intermédiaire de biens et de services.

Les exportations ont largement soutenu la croissance économique. La valeur des exportations correspondait à 22 % du PIB de la région en 1995. Les principaux produits exportés comprennent la pâte de bois, le papier journal, le papier couché, le bois d'oeuvre, les produits du poisson, les pommes de terre, l'essence, le mazout, le minerai de fer, le plomb, le zinc, la potasse et les pneus. Les produits exportés aux États-Unis comptent pour plus des deux tiers de l'ensemble des exportations. Les autres grands marchés comprennent l'Europe de l'Ouest et le Japon.

Les exportations de la région sont en grande part constituées de produits de ressources naturelles. La région de l'Atlantique a exporté au total pour 10,5 milliards de dollars en 1995, dont 66 % ou 6,9 milliards de dollars en produits des ressources naturelles. On s'attend que les industries des ressources continueront de stimuler l'activité économique dans la région. La

découverte de nouveaux gisements de minéraux, l'exploitation des ressources énergétiques en mer, l'aquaculture et les industries océaniques, voilà encore des moyens d'utiliser les ressources naturelles de la région.

Au cours des 20 dernières années, la croissance économique de la région de l'Atlantique a été plus lente que dans le reste du pays, le PIB n'augmentant en moyenne que de 2,1 % par année, comparativement à 2,7 % pour l'ensemble du Canada. À la fin des années 1980 et au début des années 1990, la région de l'Atlantique s'est lentement adaptée aux conditions de la concurrence mondiale et à l'évolution technologique rapide, tout en subissant la réduction des effectifs dans le secteur public et la restructuration des industries des ressources. La reprise qui s'est opérée après la récession de 1990-1991 a été menée par une bonne performance sur les marchés d'exportation; toutefois, les consommateurs ont été réticents et la croissance de l'emploi a été faible.

L'économie de la région de l'Atlantique a commencé à se transformer, grâce à la découverte de nouveaux secteurs de croissance, non seulement dans les industries du savoir, mais aussi dans les industries traditionnelles. À Terre-Neuve, un certain nombre d'industries à forte croissance, comme celles des technologies de l'information, de l'aquaculture et du tourisme d'aventure, prennent de plus en plus d'importance pour la diversification de l'économie. À l'Île-du-Prince-Édouard, on a repéré des possibilités de croissance dans les secteurs de la transformation des aliments et de la recherche connexe, du tourisme et des services. Les services de soins de santé, la fabrication de logiciels, les instruments de marine ainsi que la biotechnologie sont au nombre des principales industries de croissance que la Nouvelle-Écosse est en train d'exploiter grâce au savoir qu'elle possède. Le Nouveau-Brunswick continue de diversifier son économie, grâce aux grandes entreprises

nationales et internationales qui ont mis sur pied plusieurs centres téléphoniques.

Malgré la croissance enregistrée dans divers secteurs traditionnels et la diversification de l'économie par l'ajout de nouveaux secteurs récemment, il faudra relever certains défis pour réduire les disparités régionales. La situation s'est améliorée quelque peu, mais les revenus par habitant dans la région de l'Atlantique ne correspondent qu'à 75 % de ce qu'ils sont à l'échelle nationale, et le taux de chômage y demeure à près de quatre points de pourcentage de plus que le taux national (13,4 %, comparativement à 9,5 %). Les taux d'activité de la population active sont inférieurs à ceux enregistrés pour l'ensemble du pays (58 % contre 65 % à l'échelle nationale), et le ratio de travailleurs indépendants est de deux points de pourcentage inférieur à la moyenne nationale (13,4 %, comparativement à 15,5 %). Les faibles taux de productivité demeurent un problème; les améliorations sont annulées par l'adoption plus lente des technologies de pointe, les faibles niveaux de recherche-développement et une population active moins éduquée.

La situation actuelle

Les conditions économiques n'étaient pas idéales dans la région de l'Atlantique au cours des six premiers mois de 1996. La moyenne des niveaux mensuels d'emploi est demeurée à peu près inchangée par rapport à la même période l'an dernier. Le taux d'emploi a progressé de 1,3 % pour l'ensemble du Canada au cours de la même période. La faible croissance de l'emploi enregistrée dans les trois provinces Maritimes a été annulée par une réduction du taux d'emploi à Terre-Neuve, qui a perdu 11 000 emplois au cours des six premiers mois de l'année, surtout dans les industries des services.

La faiblesse du marché du travail s'est reflétée par une hausse de seulement 1,5 % des revenus du travail dans la région de l'Atlantique au premier trimestre de l'année. Le taux de chômage s'établissait en moyenne à 14,6 % au cours des six premiers mois de l'année, une légère baisse par rapport au taux de 14,9 % enregistré pour la même période en 1995. Le taux d'activité moyen a fléchi légèrement au cours de cette période, passant de 57,4 % à 56,9 %.

Étant donné le ralentissement des ventes de produits forestiers, de biens industriels ainsi que de machines et d'équipement, la croissance des exportations a été modeste jusqu'ici cette année. Au cours des quatre premiers mois de 1996, la valeur des exportations de la région de l'Atlantique a augmenté de 5,3 %. On s'attend que les investissements des secteurs public et privé dans la région de l'Atlantique diminueront de 2,3 % en 1996, surtout en raison de la réduction progressive des activités entourant le projet Hibernia. Dans l'ensemble, selon le Conference Board du Canada, l'économie de la région de l'Atlantique ne devrait connaître qu'une progression de 0,7 % en 1996, soit le même taux de croissance qu'en 1995. Le taux de croissance pour l'ensemble du Canada est estimé à 1,8 %.

Perspectives à moyen terme, 1996-2000

À moyen terme, le Canada et les États-Unis devraient tous deux enregistrer une croissance modérée. Pour la période de 1996-2000, la région de l'Atlantique devrait enregistrer une croissance économique moyenne de l'ordre de 2,1 %, soit légèrement moins que le taux de 2,6 % prévu pour l'ensemble du Canada. On prévoit que l'emploi dans la région n'augmentera en moyenne que de 1,3 %, comparativement à 2,2 % à l'échelle nationale.

Comme les industries des ressources comptent pour 44 % de la production de biens dans la région de l'Atlantique, et le secteur

public intervient pour 40 % de sa production de services, c'est la performance de ces deux secteurs qui détermine le rythme de la croissance économique globale. Plusieurs grands projets dans le secteur des ressources sont prévus au cours de cette période; les gains réalisés grâce à ces activités seront toutefois atténués par les restrictions budgétaires imposées dans le secteur public.

En outre, on s'attend que la croissance démographique sera très faible au cours des cinq prochaines années dans la région de l'Atlantique, s'établissant en moyenne à 0,2 % seulement, comparativement à 1,1 % pour l'ensemble du pays. La croissance démographique plus lente découlant de la migration de sortie continue ralentira l'activité économique et la croissance de l'emploi.

Le rapport de 1996

Cette discussion sert de toile de fond au rapport *État de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique – 1996*. Les éditions précédentes ont traité de la contribution des petites entreprises et de l'entrepreneuriat au développement et à la croissance économiques, et ont présenté un profil des recherches réalisées dans la région sur des sujets comme les femmes entrepreneures, le financement des petites entreprises et l'enseignement de l'entrepreneuriat. L'édition de cette année comprend également une analyse de l'expansion du secteur des PME (chapitre 1) et de l'anatomie de la création d'emplois (chapitre 2) ainsi qu'un résumé des contributions récentes à la base des connaissances empiriques sur les entreprises à domicile (chapitre 3), les francophones et l'entrepreneuriat (chapitre 4) et l'entrepreneuriat et les jeunes (chapitre 5). On y fait en outre le point sur les efforts de recherche visant l'enseignement de l'entrepreneuriat (chapitre 6).

Les chapitres 1 et 2 s'appuient en grande partie sur les données de Statistique Canada et fournissent des détails précis sur la dynamique des entreprises et de l'emploi pour la période de 1990 à 1993, en établissant les comparaisons pertinentes avec des périodes antérieures.

Les chapitres à caractère thématique sont fondés sur des études d'actualité et ont pour but de décortiquer les données statistiques générales. Cet exercice devrait permettre de comprendre les composantes de l'économie associées à l'activité entrepreneuriale dont l'apport à la force économique de la région de l'Atlantique est si évidente. Une meilleure compréhension de ces composantes permettra aux gouvernements et aux autres partenaires quasi-gouvernementaux et du secteur privé d'élaborer et de mettre en oeuvre des programmes qui contribueront à l'amélioration de la situation de l'emploi et des revenus ainsi que des conditions socio-économiques générales de la région.

CHAPITRE 1

EXPANSION DU SECTEUR DES PETITES ENTREPRISES

Dans l'édition de 1994 de *l'État de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique*, on affirmait que l'entrepreneuriat était le principal moteur de croissance dans la région de l'Atlantique et on présentait des données statistiques à l'appui. Les statistiques économiques pour la période de 1990-1993 montrent encore l'importance des petites entreprises pour la région et en fait, pour l'ensemble du pays. Certaines données indiquent toutefois que le rythme de croissance du nombre de petites entreprises lancées au cours de périodes antérieures pourrait être en train de ralentir. L'analyse de la dynamique des entrées et des sorties des petites entreprises révèle que la région a enregistré une réduction du rythme de création d'entreprises et un taux relativement élevé de pertes d'entreprises. Le nombre d'entreprises nouvelles dans l'économie de la région a diminué chaque année depuis 1990; toutefois, on enregistrait encore plus de 17 000 entreprises nouvelles en 1993.

Le présent chapitre contient une analyse quadriennale de données provenant de *Statistique Canada*¹, qui portent principalement sur les entrées et les sorties d'entreprises. En lisant ce document, toutefois, il faut se rappeler que la région et le pays étaient en récession pour une bonne partie de la période de 1990 à 1993, et que les statistiques reflètent cette situation.

¹ À moins d'indication contraire, les données sont tirées de *Dynamique de l'emploi, Variation de l'emploi selon la taille et la situation de l'entreprise*, préparé par la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ainsi que d'une analyse spéciale de *Dynamique de l'emploi*. Comme Statistique Canada a modifié la structure de sa base de données en 1989, les données antérieures à 1989 ne peuvent plus être comparées aux données plus récentes. On est en fait passé du système CAÉ de 1970 au système CTI de 1980 et on a remplacé le système d'identification des entreprises SIRE de la Division du registre des entreprises par la BDRC actuelle (Base de données du registre central).

L'économie s'est graduellement améliorée depuis, et on pourrait s'attendre à une augmentation correspondante du nombre d'entreprises. En fait, la région de l'Atlantique a dépassé le reste du pays au chapitre de la création d'entreprises de 1990 à 1993, ce qui est encourageant pour une région qui dépend fortement de l'entrepreneuriat pour sa croissance économique.

Répartition des entreprises par secteur industriel

Malgré la récession qui a marqué la majeure partie des années 1990, le nombre d'entreprises actives au Canada est demeuré relativement stable au cours de la période de 1989 à 1993. Le nombre est passé de 926 653 à 926 935. Comme le montre le tableau 1.1, cependant, on a enregistré des variations entre les secteurs industriels. La plus importante augmentation du nombre d'entreprises, 25 680, a été enregistrée dans le secteur des services commerciaux²; Le secteur subventionné³ a enregistré pour sa part une augmentation nette de 9 603 entreprises. Le secteur de la production de biens a perdu près de 8 500 entreprises entre 1989 et 1993. Malheureusement, il est difficile d'interpréter ces données en raison du grand nombre d'entreprises qui ont été retirées de la catégorie «non classé», par suite des modifications apportées à la base de données de Statistique Canada.

Dans la région de l'Atlantique, ainsi que dans chacune des quatre provinces, on a enregistré des gains nets dans le nombre total d'entreprises au cours de la période de quatre ans. Les tableaux 1.2 et 1.3 montrent que ces augmentations se sont produites dans chacun des grands secteurs, sauf dans le secteur

² Le secteur des services commerciaux comprend les transports, les communications et les services publics, les finances, l'assurance et l'immobilier ainsi que les services personnels et les services aux entreprises.

³ Le secteur subventionné comprend les services communautaires (éducation, santé et bien-être) et l'administration publique.

subventionné en Nouvelle-Écosse. Le nombre total des entreprises s'est accru de 2 728 dans la région au cours de la période, alors que l'ensemble du Canada (région de l'Atlantique comprise) n'a enregistré qu'un gain net de 282 entreprises. On voit que même si elle n'était pas à l'abri de la récession, la région de l'Atlantique a néanmoins créé des entreprises à un rythme disproportionné par rapport à sa taille. C'est le secteur des services commerciaux, le premier en importance, qui a enregistré la meilleure performance. Il convient de noter que ce secteur se compose normalement d'un assez grand nombre de petites entreprises.

Tableau 1.1
Répartition des entreprises par secteur industriel
Canada
1989-1993

Secteur industriel	Nombre d'entreprises 1989	Part du total	Nombre d'entreprises 1993	Part du total	Différence nette du nombre d'entreprises
		%		%	
Production de biens	245 711	26,5	237 219	25,6	- 8 492
Commerce	196 200	21,2	197 671	21,3	+ 1 471
Services commerciaux	364 343	39,3	390 023	42,1	+25 680
Secteur subventionné	68 322	7,4	77 925	8,4	+ 9 603
Non classé	52 077	5,6	24 097	2,6	-27 980
TOUS LES SECTEURS	926 653	100,0	926 935	100,0	+ 282

Source : Dynamique de l'emploi

Étant donné toute la publicité entourant les problèmes associés aux pêches dans la région, il est surprenant d'apprendre que le secteur de la production de biens s'est accru de 1 852 entreprises dans la région de l'Atlantique. On a en fait découvert dans le

cadre de cette analyse que des anomalies semblables, c'est-à-dire une augmentation du nombre d'entreprises, souvent accompagnée d'une baisse de l'emploi, existaient dans d'autres secteurs de l'économie ainsi qu'à l'intérieur des catégories de taille d'entreprises. Quelques-unes de ces anomalies seront traitées plus loin.

Tableau 1.2
Répartition des entreprises par secteur industriel
Région de l'Atlantique
1989-1993

Secteur industriel	Nombre d'entreprises 1989	Part du total	Nombre d'entreprises 1993	Part du total	Différence nette du nombre d'entreprises
		%		%	
Production de biens	23 577	27,3	25 429	28,6	+1 852
Commerce	18 132	21,0	18 910	21,2	+ 778
Services commerciaux	33 721	39,1	36 494	41,0	+2 773
Secteur subventionné	5 847	6,8	6 485	7,3	+ 638
Non classé	5 031	5,8	1 718	1,9	- 3 313
TOUS LES SECTEURS	86 308	100,0	89 036	100,0	+2 728

Source : Dynamique de l'emploi

Entrées et sorties d'entreprises

Il est généralement reconnu que les petites entreprises ont un taux de mortalité élevé au cours de leurs premières années d'existence. C'est pourquoi une économie en croissance a besoin d'un apport constant de nouvelles entreprises qui peuvent générer de l'emploi et de la richesse, et qui ont une chance de réussir. Ces nouvelles entreprises doivent aussi remplacer les emplois perdus dans les entreprises qui ralentissent leurs

activités après un certain temps. Il importe alors d'évaluer la performance de la région au chapitre des entrées et des sorties d'entreprises pour avoir une indication de la dynamique de la création d'entreprises.

Tableau 1.3
Différence nette du nombre d'entreprises
par province et par secteur industriel
1989-1993

Secteur industriel	T.-N.	N.-É.	N.-B.	Î.-P.-É.	Total
Production de biens	860	328	529	135	1 852
Commerce	372	243	109	54	778
Services commerciaux	1 142	1 116	505	10	2 773
Secteur subventionné	593	- 365	287	123	638
Non classé	-1 110	-1 022	-1 012	-169	-3 313
Tous les secteurs	1 857	300	418	153	2 728
Industries de la CTI	2 967	1 322	1 430	322	6 041
% des entreprises - CTI de 1989	15,3	4,4	5,6	4,8	7,4

Source : Dynamique de l'emploi

Aux fins de la discussion, «entrées» s'entend des entreprises qui entrent dans l'économie de la région au cours d'une période donnée. On calcule le taux d'entrées en divisant le nombre d'entreprises nouvelles par le nombre d'entreprises qui existaient au début de la période. Les «sorties» s'entend des entreprises qui sont sorties de l'économie au cours d'une période donnée; on calcule le taux de sorties en comparant le nombre d'entreprises qui ne sont plus en activité avec le nombre qui existaient au début de la période. Il faut se rappeler que les entreprises qui sortent de l'économie ne font pas toutes faillite. En fait, des entreprises de toutes catégories d'âge sont discontinuées pour diverses raisons, notamment une fusion, une acquisition ou une

fermeture volontaire. Dans certains cas, un changement de statut juridique, de dénomination sociale ou de propriété peut aussi être compté comme sortie dans les rapports de Statistique Canada. Il se peut que des entreprises soient simplement inactives pendant un certain temps et soient comptées comme ajouts à l'économie au moment de reprendre leurs activités.

Le tableau 1.4 donne un résumé des taux d'entrées et de sorties pour chacune des provinces, la région et l'ensemble du pays, pour la période de 1990 à 1993. D'après le tableau, la croissance économique relativement faible que la région a connu au cours de cette période ne l'a pas empêchée d'enregistrer un taux annuel de création d'entreprises de l'ordre de 20,2 %, ce qui est assez élevé. Ce taux se compare très favorablement au taux de 15,5 % enregistré à l'échelle nationale.

Tableau 1.4
Taux moyens d'entrées et de sorties d'entreprises
Canada, région de l'Atlantique et provinces
1990-1993

Province	Taux d'entrées (%)	Taux de sorties (%)	Gain net du nombre d'entreprises (%)	Durée de vie moyenne (années)
T.-N.	25,8	23,8	2,0	4,2
Î.-P.-É.	19,8	18,4	1,4	5,4
N.-É.	18,6	18,0	0,6	5,6
N.-B.	17,6	17,2	0,4	5,8
RÉG. ATL.	20,2	19,2	1,0	5,2
CANADA	15,5	15,5	-	6,5

Source : Analyse spéciale de Dynamique de l'emploi

Le tableau 1.5, qui présente les taux annuels d'entrées pour chaque province, la région et l'ensemble du pays, montre un ralentissement dans le taux de lancement d'entreprises, qui est

passé de 21,9 % à 19,1 % au cours de la période de quatre ans. La situation est semblable à l'échelle nationale, le taux étant passé de 17,2 % à 14,7 % au cours de la même période.

Le tableau 1.5 montre aussi que toutes les provinces ont connu un ralentissement des taux de lancement d'entreprises au cours de la période de quatre ans. La province de Terre-Neuve et du Labrador s'est encore classée au premier rang de la région au chapitre du lancement d'entreprises, ayant enregistré un taux annuel moyen de croissance de 25,8 %, mais elle a également enregistré le ralentissement le plus marqué, son taux étant passé de 28,8 % à 24,3 %. Cette situation est peut-être attribuable à l'incidence de la fermeture de la pêche de la morue du Nord sur les régions rurales de la province. L'écart était moins marqué dans les trois autres provinces. La Nouvelle-Écosse a enregistré le plus faible ralentissement, son taux étant passé de 19,2 % à 18 %. Le Nouveau-Brunswick, qui a enregistré le plus faible taux de lancement d'entreprises, 17,6 % en moyenne, s'est quand même bien tiré d'affaires, si l'on considère que le taux était de 15,5 % à l'échelle nationale.

Comme on pourrait s'y attendre en raison du climat économique, la région a connu des taux élevés de fermetures d'entreprises entre 1990 et 1993. Le tableau 1.4 montre que la moyenne annuelle de 19,2 % enregistrée dans la région de l'Atlantique était beaucoup plus élevée que la moyenne nationale de 15,5 %. La région a toutefois enregistré une augmentation nette de 1 % du nombre d'entreprises, alors que les taux nationaux d'entrées et de sorties étaient à peu près égaux. C'est à Terre-Neuve et au Labrador que le taux de sorties était le plus élevé, à 23,8 %, mais cette province a également enregistré une hausse nette de 2 % du nombre d'entreprises, ce qui correspond aussi au taux le plus élevé de la région. Étant donné la courte espérance de vie moyenne des entreprises dans cette province, toutefois, cette croissance nette était certainement nécessaire. La situation était

Tableau 1.5
Tendances dans les taux d'entrées d'entreprises⁴
Canada, région de l'Atlantique et provinces
1990-1993
(%)

Région	1990	1991	1992	1993	Moyenne
T.-N.	28,8	25,8	24,3	24,3	25,8
Î.-P.-É.	21,2	21,7	18,3	17,8	19,8
N.-É.	19,2	19,2	18,2	18,0	18,6
N.-B.	19,5	18,0	16,6	16,5	17,6
RÉG. ATL.	21,9	20,7	19,3	19,1	20,2
CANADA	17,2	15,5	14,7	14,7	15,5

Source : Analyse spéciale de Dynamique de l'emploi

moins volatile dans les trois autres provinces de l'Atlantique, les taux d'entrées et de sorties y étant tous deux plus faibles. Le Nouveau-Brunswick avait le plus faible taux de sorties de la région, mais il a aussi enregistré la plus faible augmentation nette du nombre d'entreprises, soit 0,4 %. Là encore, toutefois, chacune des provinces a mieux fait que le reste du pays, où le nombre de nouvelles entreprises n'a à peu près pas augmenté.

Même si les données présentées ici semblent indiquer un taux de roulement des entreprises inhabituellement élevé, il faut se rappeler que les entrées et sorties des petites entreprises sont toujours quelque peu turbulentes, et que la situation a été aggravée par la récession qui a affecté la région pendant la période à l'étude. La région peut être fière d'avoir obtenu de si bons résultats dans de telles circonstances.

⁴ Taux annuels de lancement d'entreprises exprimés en pourcentage du nombre total d'entreprises en activité dans l'année.

Comme dans le cas de la mise sur pied d'entreprises, l'écart entre les provinces au chapitre des sorties était parfois marqué. Le tableau 1.6 donne un aperçu des sorties par province ainsi qu'une comparaison avec les taux régionaux et nationaux. Là encore, le taux le plus élevé a été enregistré dans la province de Terre-Neuve et du Labrador, qui a en fait connu deux années de ralentissement avant la forte hausse de 1993. La hausse la plus digne de mention a été enregistrée à l'Île-du-Prince-Édouard, où le taux est passé d'un peu moins de 17 % en 1990 à près de 21 % en 1992, avant de redescendre à environ 19,5 % en 1993. Le Nouveau-Brunswick, dont le taux est passé de près de 19 % en 1990 à juste un peu plus de 16 % en 1993, a aussi enregistré le plus faible taux de conservation, du fait de son taux d'entrées relativement faible. Par comparaison, le taux national est passé d'un peu plus de 16 % à un peu moins de 15 % au cours de la même période.

Tableau 1.6
Tendances dans les taux de sorties d'entreprises⁵
Canada, région de l'Atlantique et provinces
1990-1993
(%)

Région	1990	1991	1992	1993	Moyenne
T.-N.	24,6	23,4	22,4	24,6	23,8
Î.-P.-É.	16,9	16,7	20,8	19,3	18,4
N.-É.	17,8	18,2	18,2	18,0	18,0
N.-B.	18,8	17,8	16,1	16,2	17,2
RÉG. ATL.	19,7	19,3	18,7	19,1	19,2
CANADA	16,2	16,4	14,6	14,9	15,5

Source : Analyse spéciale de Dynamique de l'emploi

⁵ Sorties exprimées en pourcentage du nombre total d'entreprises en activité dans l'année.

Même si les taux d'entrées se sont maintenus aux environs de 20 %, l'accroissement des taux de sorties a empêché toute augmentation nette du nombre d'entreprises. Le tableau 1.7 présente une analyse de la croissance nette du nombre d'entreprises par année. Les gains nets au chapitre du nombre d'entreprises ont régressé de façon constante, passant de 2,13 % en 1990 à une diminution nette en 1993. C'est peut-être mieux que la performance nationale, mais il ne faudrait pas considérer cette situation comme acceptable dans une région qui compte beaucoup sur les nouvelles entreprises pour relancer son économie.

Des données plus récentes, mais moins complètes, indiquent que l'économie de la région de l'Atlantique commence à s'améliorer lentement. Entre 1993 et 1995, le nombre d'entreprises s'est accru de 4,1 % en Nouvelle-Écosse, de 6,1 % au Nouveau-Brunswick, de 5,3 % à l'Île-du-Prince-Édouard, et de 0,9 % à Terre-Neuve. La moyenne nationale était de 4,3 %.

Pour déterminer les points forts et les faiblesses dans la région, il convient d'examiner les entrées, les sorties et la conservation nette dans divers secteurs industriels. Ces renseignements sont présentés dans le tableau 1.8.

Tableau 1.7⁶
La dynamique d'un fort taux de roulement
Région de l'Atlantique
1984-1993

Année	Nombre total d'entreprises l'année précédente	Entrées cette année	Sorties signalées cette année	Gain net	%
1984	69 126	13 895	10 199	3 696	5,35
1985	72 822	14 244	10 126	4 118	5,65
1986	76 940	14 867	10 982	3 885	5,05
1987	80 825	15 796	12 559	3 237	4,00
1988	84 062	16 523	13 974	2 549	3,03
1989	86 611	17 060	13 433	3 627	4,19
1990	88 197	19 280	17 397	1 883	2,13
1991	89 490	18 532	17 239	1 293	1,44
1992	90 053	17 369	16 806	563	0,63
1993	90 616	17 203	17 255	- 22	-0,02

Source : Analyse spéciale de la Dynamique de l'emploi

⁶ Nota : Statistique Canada a modifié sa façon de compiler les données présentées dans le tableau 1.7. Il convient d'aviser les lecteurs qu'il n'est peut-être pas possible de comparer directement des données recueillies jusqu'en 1989 et celles recueillies à partir de 1990.

Tableau 1.8
Entrées et sorties par secteur industriel⁷
Région de l'Atlantique
1990-1993

Secteur industriel	Total des entrées	Total des sorties	Taux d'entrées	Taux de sorties	Gain net
	Nombre		%		
Primaire	10 297	12 710	21,1	26,1	-5,0
Mines	191	211	18,1	20,0	-1,9
Fabrication	3 096	3 012	16,9	16,3	0,6
Construction	8 081	7 193	17,0	15,2	1,8
Vente de gros	3 044	2 707	15,3	13,6	1,7
Vente de détail	9 353	8 912	16,8	16,0	0,8
Transp., com. et serv. pub.	3 298	2 930	19,1	17,0	2,1
Fin., ass. et immob.	2 319	2 155	15,1	14,0	1,1
Services pers. et com.					
<i>Serv. aux entreprises</i>	3 823	2 963	20,8	16,1	4,7
<i>Héberg. et restauration</i>	4 566	4 006	21,0	18,5	2,5
<i>Divers</i>	19 418	18 345	26,9	25,4	1,5
Services commun.	4 541	3 157	18,2	12,6	5,6
Adm. publique	357	366	13,6	13,9	-0,3
TOTAL	72 384	68 667	20,2	19,2	1,0

Source : Dynamique de l'emploi

Nota : Les services communautaires comprennent l'éducation et les services de santé et de bien-être.

On voit tout de suite que les secteurs traditionnellement forts de la région, comme le secteur primaire, ont enregistré des réductions nettes du nombre d'entreprises. Le taux annuel d'entrées dans ce secteur a été relativement élevé, s'établissant à 21,1 %. Le taux de sorties a par contre été encore plus élevé,

⁷ Les taux d'entrées et de sorties sont établis en fonction du nombre d'entreprises en activité à la fin de 1989.

soit de 26,1 %, ce qui a donné une réduction nette de 5 %. Ce n'est peut-être pas aussi dramatique dans le secteur des mines, qui est aussi traditionnellement fort, mais il a enregistré un taux d'entrées de 18,1 % et un taux de sorties de 20 %, ce qui donne une réduction globale de 1,9 %. Le secteur de la construction a enregistré une hausse nette de 1,8 %, malgré l'impact des mégaprojets comme les travaux entourant le projet d'Hibernia, dont l'effet a peut-être été annulé par un ralentissement général ailleurs dans le secteur de la construction.

Comme c'était la tendance dans le reste du pays, ce sont les secteurs des services qui ont été les plus dynamiques. La plus forte croissance a été enregistrée dans le secteur des services communautaires, à 5,6 %, suivi de près par les services aux entreprises. Ces secteurs ont également été relativement stables, en particulier le secteur des services communautaires, qui a seulement enregistré un taux de sorties de 12,6 %. La performance du secteur de l'hébergement et de la restauration a également été relativement forte, ce qui souligne davantage l'importance de l'industrie touristique pour la région.

Dynamique des entreprises

Dans la section précédente de ce chapitre, nous avons examiné les entrées et les sorties d'entreprises, ce qui a permis de conclure qu'il fallait lancer chaque année un grand nombre d'entreprises pour donner un élan à l'économie et pour remplacer les entreprises qui sortent de l'économie pour une raison ou pour une autre. La présente section porte sur l'évolution des entreprises qui étaient en activité à la fin de 1989 ainsi que celle des entreprises mises sur pied par la suite (tableau 1.9).

L'analyse porte sur la croissance du nombre d'entreprises selon le nombre d'employés. Une petite entreprise compte moins de

100 employés, une moyenne en compte entre 100 et 499, et une grande entreprise compte 500 employés ou plus.

Tableau 1.9
La dynamique des entreprises dans la région de l'Atlantique
1990-1993 (en milliers)

Situation ⁸	< 5 emp.	5 < 20 emp.	20 < 50 emp.	50 < 100 emp.	100 < 500 emp.	+ de 500 emp.	Toutes les entrep.
Entreprises en activité à la fin de 1989	63,2	13,4	3,7	1,6	2,4	2,0	86,3
ENTREPRISES ENTRÉES DANS LA CATÉGORIE DE TAILLE							
Nouvelles entrées	61,9	4,7	2,1	1,2	1,6	0,9	72,4
Arrivées	2,8	2,8	0,9	0,5	0,4	0,1	7,5
Total	64,7	7,5	3,0	1,7	2,0	1,0	79,9
ENTREPRISES SORTIES DE LA CATÉGORIE DE TAILLE							
Sorties - entreprises de 1989	32,1	3,1	1,0	0,6	0,8	0,5	38,1
+ d'employés	2,1	0,6	0,3	0,1	0,1	S/O	3,2
- d'employés	S/O	2,7	0,8	0,3	0,3	0,2	4,3
Sorties - entreprises lancées après 1989	25,4	2,3	1,1	0,6	0,8	0,4	30,6
Total	59,6	8,7	3,2	1,6	2,0	1,1	76,2
Différence nette	5,1	-1,2	-0,2	0,1	-	-0,1	3,7
Entreprises en activité à la fin de 1993	68,3	12,2	3,5	1,7	2,4	1,9	90,0
% de toutes les entreprises	75,9	13,5	3,9	1,9	2,7	2,1	100,0

Source : Analyse spéciale de la Dynamique de l'emploi

⁸ Les entreprises sont classées selon le nombre d'employés.

Le tableau 1.9 fait ressortir plusieurs caractéristiques. Tout d'abord, seulement un petit nombre d'entreprises sont passées à un nombre supérieur d'employés au cours de cette période. Ensuite, la plupart des entreprises sont demeurées stables ou n'ont que légèrement augmenté ou réduit le nombre de leurs employés. Enfin, certaines entreprises ont accusé une régression constante, parfois au point de ne plus pouvoir poursuivre leurs activités.

Pour comprendre les incidences de ces caractéristiques, il serait utile d'examiner le mouvement des entreprises entre les catégories de nombre d'employés. Il conviendrait auparavant toutefois de préciser la terminologie utilisée. L'expression «entrées» désigne les nouvelles entreprises qui ont été lancées et qui ont fait leur entrée dans la catégorie de taille au cours de la période de quatre ans visée par l'étude. Les «sorties» s'entend des entreprises qui ont cessé leurs activités au cours de la même période. Les entreprises comptant «+ d'employés» sont celles qui étaient en activité en 1989 et qui ont augmenté suffisamment le nombre de leurs employés pour passer à une catégorie de taille supérieure. Le groupe «- d'employés», par contre, désigne les entreprises qui ont réduit le nombre de leurs employés au point de passer à une catégorie de taille inférieure. Il s'ensuit qu'aucune entreprise de la catégorie de la plus petite taille ne pouvait être inscrite dans le groupe «- d'employés», étant donné que toute réduction signifiait la fermeture. De même, la catégorie des entreprises de la plus grande taille n'avait aucune entrée pour le groupe «+ d'employés». On entend par «arrivées» le nombre net d'entreprises d'une catégorie qui étaient auparavant classées dans une catégorie de taille inférieure ou supérieure.

Ça n'a rien de surprenant, mais la catégorie d'entreprises la plus volatile était celle des entreprises les plus petites, qui comptaient moins de cinq employés. C'est cette catégorie qui a enregistré le

nombre de loin le plus élevé d'entrées et de sorties et le pourcentage le plus élevé d'augmentation du nombre d'entreprises (5,1 %), et elle est responsable de la totalité de l'augmentation du nombre d'entreprises dans la région. Le nombre d'entreprises de taille moyenne est demeuré le même, à 2 400, et le nombre de grandes entreprises a été ramené à 1 900. Ce qu'il y avait de surprenant, toutefois, c'est qu'un nombre relativement faible des entreprises nouvelles ont pris suffisamment d'expansion pour passer à une catégorie de taille supérieure, ce qui laisse supposer que la plupart des petites entreprises qui ont survécu sont demeurées relativement petites. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette situation. Nombre de petites entreprises restent petites par choix. De plus, les petites entreprises dans leur ensemble n'ont habituellement pas facilement accès aux ressources humaines et financières nécessaires pour assurer leur expansion. Enfin, la récession qui a frappé l'ensemble de la région au début des années 1990 a temporairement freiné les aspirations de croissance de nombreuses petites entreprises, mais cette situation changera probablement au fur et à mesure que les conditions économiques s'améliorent.

Si l'on examine de plus près le tableau 1.9, on constate que les entreprises qui réduisent leur taille sont plus nombreuses que celles qui l'augmentent dans toutes les autres catégories de taille. Ce n'est pas étonnant, étant donné les mauvaises conditions économiques que la région a connues au cours de cette période. Le tableau 1.9 fait également ressortir davantage l'importance de l'arrivée de nouvelles entreprises dans l'économie; comme on pourrait s'y attendre, c'est la catégorie des entreprises de plus petite taille qui a enregistré la plus forte augmentation du nombre de nouvelles entreprises. Malgré le nombre étonnamment élevé de nouvelles entreprises qui ont fait leur entrée dans l'économie dans d'autres catégories de taille, les taux élevés de sorties se sont traduits par une réduction nette du

nombre d'entreprises dans ces catégories de taille. Il faudrait examiner ce phénomène de plus près. Tout porterait à croire que les ressources auxquelles les plus grandes entreprises ont accès leur permettent de mieux se protéger contre les périodes de récession. Il faudrait vérifier pourquoi ces entreprises n'ont pas connu plus de succès.

En conclusion, la région de l'Atlantique s'est encore mieux tirée d'affaires que le reste du pays au chapitre des entrées et de la conservation d'entreprises nouvelles au cours de la période de 1990 à 1993. En 1993, plus des trois quarts des entreprises de la région comptaient moins de cinq employés, 89,4 % en comptaient moins de 20, et 95,2 % en comptaient moins de 100. Malgré la récession qui a affecté la région pendant une bonne partie de cette période, les habitants de la région de l'Atlantique avaient encore suffisamment confiance dans leur région pour engager leurs efforts et, ce qui est tout aussi important, leurs ressources, pour se construire un avenir dans la région. Les petites entreprises étaient en tête de peloton, non seulement au chapitre de la mise sur pied d'entreprises, mais aussi, comme nous l'expliquerons plus en détail dans le prochain chapitre, en ce qui a trait à la création d'emplois.

CHAPITRE 2

ANATOMIE DE LA CRÉATION D'EMPLOIS

L'économie canadienne a connu un important ralentissement au début des années 1990, en particulier de 1990 à 1993, et la situation de l'emploi en a beaucoup souffert. À l'échelle nationale, le taux de chômage est passé de 8,1 % à 11,2 % (tableau 2.1), et le nombre de faillites⁹ s'est accru; l'emploi a chuté dans les secteurs privé et public. (Voir le tableau 2.2 pour les tendances de la situation de l'emploi dans le secteur public.) Toutefois, la situation s'est beaucoup améliorée en 1994 et en 1995, et le taux de chômage a chuté jusqu'à 9,5 %. Le Canada et la région de l'Atlantique ont au moins conservé leur parc d'entreprises malgré la récession, mais il n'en est pas de même pour les emplois.

Le présent chapitre est entièrement consacré à l'examen des aspects suivants de la création d'emplois et de l'emploi en général : la création et la perte d'emplois, la répartition des emplois selon la taille des entreprises, la répartition des emplois selon le secteur industriel, et le travail autonome.¹⁰

⁹ *Rapport annuel sur la PME, 1995*, Association des banquiers canadiens, Toronto.

¹⁰ À moins d'indication contraire, les données sont tirées de *Dynamique de l'emploi, Variation de l'emploi selon la taille et la situation de l'entreprise*, préparé par la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada. Comme Statistique Canada a modifié la structure de sa base de données en 1989, les données antérieures à 1989 ne peuvent plus être comparées aux données plus récentes. On est en fait passé du système CAÉ de 1970 au système CTI de 1980 et on a remplacé le système d'identification des entreprises SIRE de la Division du registre des entreprises par la BDRC actuelle (Base de données du registre central).

Tableau 2.1
Taux de chômage, Canada et région de l'Atlantique
1989-1995

Région	Année						
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
CAN.	7,5	8,1	10,3	11,3	11,2	10,4	9,5
T.-N.	15,8	17,1	18,4	20,2	20,2	20,4	18,3
Î.-P.-É.	14,1	14,9	16,8	17,7	17,7	17,1	14,7
N.-É.	9,9	10,5	12,0	13,1	14,6	13,3	12,1
N.-B.	12,5	12,1	12,7	12,8	12,6	12,4	11,5

Source : Statistiques chronologiques sur la population active, 1966-1993, Statistique Canada, n° cat. 71-201 et mise à jour

Tableau 2.2
Changements de la situation de l'emploi dans le secteur public
Région de l'Atlantique
1989-1993

Région	Année				Changement net	
	1990	1991	1992	1993	Réel 1990-1993	% de changement 1990-1993
T.-N.	44 505	44 500	45 829	43 640	- 865	- 1,9
Î.-P.-É.	15 102	14 889	14 222	14 187	- 915	- 6,1
N.-É.	106 689	106 101	103 520	101 743	-4 946	- 4,6
N.-B.	75 211	76 329	76 708	77 082	1 871	2,5
ATL.	241 507	241 819	239 739	236 652	-4 855	-10,2

Source : Emploi et rémunération dans le secteur public, 1990-1993, Statistique Canada, n° cat. 72-209

La création d'emplois et la perte d'emplois

Comme il est rapporté dans le chapitre 1, beaucoup d'entreprises ont été lancées entre 1990 et 1993, en particulier dans la région de l'Atlantique, où les emplois créés par les nouvelles entreprises ont compensé une bonne partie des emplois éliminés par suite de la disparition d'entreprises ou de la réduction de leurs effectifs. Tout comme au cours de la période de 1979 à 1989, les petites entreprises ont créé davantage d'emplois et en ont perdu moins que les moyennes et grandes entreprises.

Le tableau 2.3 présente un aperçu des gains et des pertes d'emplois liés à la création et à la disparition d'entreprises, ainsi qu'à leur passage d'une catégorie de taille à une autre. La tendance générale à la réduction des effectifs et la disparition d'entreprises qui étaient en activité au début de 1990 ont entraîné une réduction globale de 46 500 emplois. Environ 44 % des entreprises qui existaient au début de la période n'étaient plus en activité, ce qui a entraîné la disparition de 113 900 emplois. Les mesures de réduction des effectifs ont entraîné la perte de 77 200 autres emplois. Cette perte a été compensée en partie par une modeste croissance de l'emploi dans les entreprises qui ont survécu (3 800 emplois) et dans une plus grande mesure, par la création de 41 700 emplois dans les entreprises qui ont réussi à prendre de l'expansion au cours de cette période (4 % des entreprises qui étaient en activité en 1989). Ce dernier groupe était responsable de 24 % du nombre brut total des emplois créés au cours de la période visée, et de 90 % du nombre brut total des emplois créés par les entreprises déjà en activité.

Ce sont les nouvelles entreprises qui contribuent le plus au nombre brut total des emplois créés. Au cours de la période de quatre ans visée par l'étude, quelque 72 384 nouvelles

entreprises ont créé un nombre brut total de 121 900 emplois, ce qui correspond à près des trois quarts du total de 167 400.

Tableau 2.3¹¹
Gains et pertes d'emplois
Région de l'Atlantique
1990-1993

Situation	Nombre d'entreprises	En % des entreprises de 1989	Changement net de l'emploi 1990-1993
		%	(milliers)
Total des entreprises à la fin de 1989	86 314	100	-145,6
Créateurs d'emplois :			
Inchangé	40 767	47	3,8
+ d'employés	3 200	4	41,7
Entreprises lancées après 1989	72 384	84	121,9
Total des gains d'emplois			167,4
Pertes d'emplois :			
Sorties d'entreprises de 1989	38 056	44	-113,9
- d'employés	4 291	5	- 77,2
Sorties d'entreprises lancées après 1989	30 611	35	- 22,8
Perte totale d'emplois			-213,9
Changement net			- 46,5

Source : Analyse spéciale de la Dynamique de l'emploi

¹¹ Les données de base utilisées dans cette section portent sur les entreprises en activité à la fin de 1989. Les mesures subséquentes des gains et des pertes d'emplois attribuables aux entrées et aux sorties d'entreprises ainsi qu'à leur passage d'une catégorie de taille à une autre ont été effectuées pour la période de 1990 à 1993.

Nombre de ces entreprises (30 611) ont par la suite cessé leurs activités et éliminé du même coup quelque 22 800 emplois. L'augmentation nette de 99 000 emplois attribuable aux nouvelles entreprises qui ont subsisté constituait par contre l'une des rares bonnes nouvelles. En effet, on signale une perte globale d'environ 46 500 emplois.

Le tableau 2.4 montre que, malgré les nombreuses entreprises comptant moins de cinq employés qui voient le jour et qui disparaissent, c'est à cette catégorie d'entreprises qu'on doit la seule augmentation réelle de l'emploi dans la région. Les emplois créés par les nouvelles entreprises (lancées après 1989) comptant moins de cinq employés (52 100 emplois) ont plus que compensé les emplois perdus en raison du taux élevé de fermeture d'entreprises et les emplois perdus en raison des mesures de réduction des effectifs des entreprises de la même catégorie. À la fin de 1993, les plus petites entreprises enregistraient un gain net de 22 600 emplois, un contraste marqué avec celles comptant plus de 500 employés, qui affichaient une importante perte nette de 37 400 emplois. À la fin de 1993, les petites entreprises avaient maintenu leur niveau d'emplois, alors que les moyennes et grandes entreprises (100 employés et plus) avaient enregistré une perte nette de 51 700 emplois.

Le tableau 2.4 montre également que les entreprises qui ont réduit leurs effectifs ont éliminé plus d'emplois que n'en ont créé les entreprises qui les ont augmenté, et que le nombre d'emplois perdus à la suite de la disparition d'entreprises, en particulier les plus grandes entreprises, est plus élevé que le nombre d'emplois créés par les nouvelles entreprises. Dans l'ensemble, les entreprises qui étaient en activité à la fin de 1989 ont enregistré une réduction globale du nombre d'emplois. Seuls les emplois créés par les nouvelles entreprises compensaient un peu ces pertes.

Un petit nombre d'entreprises qui ont enregistré une performance hors de l'ordinaire ont contribué pour beaucoup à l'augmentation du nombre d'emplois créés par les entreprises déjà en activité. Par contre, la réduction des effectifs d'un nombre relativement faible d'entreprises comptait pour une part disproportionnellement élevée des emplois perdus.

Tableau 2.4
Gains et pertes d'emplois selon la taille des entreprises
Région de l'Atlantique
1990-1993

Situation	<5	5-19	20-49	50-99	100-499	500+	Total
	Emplois (milliers)						
Emplois dans les entreprises en activité à la fin de 1989	78,3	120,0	82,3	54,5	116,9	419,7	871,7
Sorties d'entreprises de 1989	-25,7	-22,4	-8,7	-8,6	-17,9	-30,6	-113,9
Inchangé	-5,3	0,9	1,4	-0,6	-2,2	9,6	3,8
+ d'employés	12,6	11,2	7,8	3,7	6,4	SO	41,7
- d'employés	SO	-17,3	-11,9	-6,1	-9,9	-32,0	-77,2
Changement net pour les entreprises de 1989	-18,4	-27,6	-11,4	-11,6	-23,6	-53,0	-145,6
Entrées après 1989	52,1	22,1	12,0	8,0	11,5	16,2	121,9
Sorties d'entreprises lancées après 1989	-11,1	- 4,3	- 2,5	- 2,1	- 2,2	- 0,6	- 22,8
Emplois dans les entreprises en activité à la fin de 1993	100,9	110,2	80,4	48,8	102,6	382,3	825,2
Changement net	22,6	- 9,8	- 1,9	- 5,7	-14,3	-37,4	- 46,5

Source : Analyse spéciale de la Dynamique de l'emploi

Le tableau 2.5 illustre assez bien ces points. Un total de 142 entreprises, 0,16 % seulement de celles qui étaient en activité à la fin de 1989, ont pris de l'expansion assez rapidement au cours de cette période pour monter de deux catégories de taille, créant ainsi 5 400 emplois. Cette croissance est uniquement le fait des petites entreprises, ce qui met encore en valeur l'énorme contribution potentielle de ces entreprises à

Tableau 2.5
Grands gagnants et perdants d'emplois
Région de l'Atlantique
1990-1993

Les gains nets d'emplois dans les entreprises de la région de l'Atlantique qui ont réduit ou augmenté suffisamment leurs effectifs entre 1990 et 1993 pour passer à au moins deux catégories supérieures ou inférieures par rapport à la catégorie à laquelle elles appartenaient en 1989. Seules les entreprises en activité à la fin de 1989 sont incluses dans ces données.

Taille des entreprises en 1989 (nombre d'employés)	Nombre d'entreprises	En % des entreprises de 1989	Changement net de l'emploi	En % du total des gains
Gagnants :				
<5	53	0,06	1 400	3,0
5-19	37	0,04	2 200	4,8
20-49	50	0,06	1 800	3,9
50-99	2	0,002	0 00	0
Total	142	0,16	5 400	11,7
Perdants :				
20-49	93	0,11	- 2 300	- 5,0
50-99	53	0,06	- 2 200	- 4,8
100-499	100	0,12	- 5 500	-11,9
500+	13	0,01	- 4 400	- 9,5
Total	259	0,30	-14 400	-31,2

Source : Analyse spéciale de la Dynamique de l'emploi

l'économie de la région. Ces données ne tiennent compte que des entreprises qui étaient déjà en activité à la fin de 1989; les entreprises lancées après 1989 qui auraient sans doute ajouté à cette performance impressionnante n'étaient pas incluses.

Par ailleurs, quelque 0,3 % des entreprises qui étaient en activité à la fin de 1989 étaient responsables de 31,2 % de la perte nette d'emplois au cours de cette période. Les entreprises de moins de 100 employés étaient responsables de 9,8 % de ce total. Les autres 21,4 % étaient attribuables aux mesures de réduction des effectifs des moyennes et grandes entreprises de la région.

La situation de l'emploi dans la région de l'Atlantique et dans l'ensemble du pays n'était pas rose au cours de la période de 1990 à 1993, mais la tendance a commencé à s'inverser à l'approche du milieu des années 1990. Le tableau 2.6 montre que le nombre d'emplois créés par catégorie de taille d'entreprises était élevé entre le quatrième trimestre de 1994 et la fin de 1995. Ce sont les entreprises comptant moins de 50 employés qui ont amorcé la reprise dans la région de l'Atlantique, affichant une hausse nette de 13 500 emplois en 1995, ce qui correspond à 78 % de l'augmentation nette des emplois créés.

Malgré l'incidence favorable des petites entreprises sur la création d'emplois au cours de la période à l'étude, on note des changements intéressants dans la répartition des emplois entre les diverses catégories de taille.

Répartition de l'emploi selon la taille des entreprises¹²

Malgré la réduction globale du nombre d'emplois au cours de la période de quatre ans, les petites entreprises ont eu une incidence très favorable sur la création d'emplois. Cette incidence s'est fait sentir dans l'ensemble du Canada, dans la région et dans chacune des provinces de l'Atlantique.

Tableau 2.6
Création d'emplois selon la taille des entreprises
Oct. 1994 - Déc. 1995
(milliers)

Taille des entreprises	CAN.	RÉG. ATL.	T.-N.	N.-É.	N.-B.	Î.-P.-É.
0 - 49	161,0	13,5	1,7	3,1	5,4	3,3
50 - 299	38,6	5,0	-1,4	-4,2	3,7	0,7
300+	5,5	1,8	-1,2	2,0	1,8	2,3
Total	205,1	17,3	-0,9	1,0	10,9	6,3

Source : Emploi, gains et durée du travail, Statistique Canada

Dans l'ensemble, le nombre d'emplois au Canada a diminué de 7 % (890 000) entre 1989 et 1993. Le nombre d'emplois dans le secteur des petites entreprises (moins de 100 employés) a diminué de 3 % (136 800) au cours de cette période, ce qui représente 15,4 % de la baisse totale du nombre d'emplois (tableau 2.7). Par contre, les très petites entreprises, ou micro-entreprises (moins de 5 employés) ont enregistré une augmentation de 344 800 emplois, soit une hausse de 35 % par rapport à 1989. En raison de cette hausse spectaculaire des emplois au cours de la période de 1989 à 1993, les micro-

¹² Les données présentées dans cette section et dans la section suivante sur la répartition des emplois par secteur industriel s'appliquent à la période de 1989 à 1993 et servent à mesurer les écarts dans la répartition des emplois au cours de cette période.

entreprises, qui accaparaient auparavant 8 % de l'ensemble des emplois au Canada, s'en approprient maintenant les 11,5 %. Les plus importantes pertes d'emplois se sont produites dans les grandes entreprises (plus de 500 employés). Le nombre d'emplois dans cette catégorie a régressé de 9,2 % au cours de la période de quatre ans, ce qui correspond à 58 % (517 900) de tous les emplois éliminés au Canada. La deuxième baisse en importance (235 300 emplois ou 26,4 % du total) a été enregistrée par les entreprises de taille moyenne (de 100 à 499 employés).

Comparativement à l'ensemble du pays, la région de l'Atlantique s'est relativement bien tirée d'affaire au cours de la période de 1989 à 1993 (tableau 2.8). La région n'était responsable que de 5 % de la baisse totale des emplois au cours de la période, alors que sa part du nombre total des emplois au Canada était de 7 %. C'est le secteur de la petite entreprise qui a créé des emplois dans la région, puisqu'il a enregistré un gain net de 5 200 emplois. La contribution la plus importante est venue de la catégorie des micro-entreprises. Cette catégorie de taille a contribué à la création de 22 600 emplois, ce qui correspond à une hausse de 29 %, et sa part de l'ensemble des emplois de la région a grimpé de 9 % à 12,2 %. À la fin de 1993, la part de l'ensemble des emplois qui revenait aux petites entreprises correspondait à 41,1 %, alors que la part des grandes entreprises glissait jusqu'à 46,4 %. Il s'agit d'une continuation de la tendance signalée pour la décennie précédente (1979-1989), où la part des emplois qui revenait aux petites entreprises était passée de 31,5 % à 38,4 %. La part des grandes entreprises avait baissé de 53,9 % à 48,1 % au cours de la même période. L'augmentation de la part du nombre total des emplois pour la catégorie des petites entreprises était constante dans chacune des provinces. On a constaté des écarts importants dans l'évolution de la situation de l'emploi entre les provinces de l'Atlantique (tableaux 2.9 à 2.12). Terre-Neuve et le Labrador ainsi que la Nouvelle-

Écosse, qui représentent 61,1 % de la population totale de la région et 63,1 % du nombre total des emplois, affichaient une baisse de 38 000 emplois, ce qui correspond à 81,7 % de la réduction nette de 46 500 emplois.

Tableau 2.7
Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises
Canada
1989-1993

Taille des entreprises (nombre d'employés)	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993	
	(milliers)	%	(milliers)	%	(milliers)	%
< 5	1 000,3	8,0	1 345,1	11,5	344,9	35
5-19	1 690,9	13,5	1 533,4	13,2	-157,5	-9
20-49	1 350,0	10,8	1 154,2	9,9	-195,8	-15
50-99	933,5	7,4	805,2	6,9	-128,3	-14
Petites entreprises	4 974,7	39,7	4 837,9	41,5	-136,8	-3
100-499	1 924,5	15,3	1 689,2	14,5	-235,3	-12
500 ou plus	5 635,5	45,0	5 117,6	44,0	-517,9	- 9
Toutes les entreprises	12 534,7	100,0	11 644,7	100,0	-890,0	- 7

Source : Dynamique de l'emploi

Comme c'était le cas pour l'ensemble du Canada, les moyennes et grandes entreprises (plus de 100 employés) ont éliminé de nombreux emplois en raison de la fermeture d'installations et de la réduction des effectifs. En fait, le nombre d'emplois dans ces entreprises a diminué de 51 700, alors que la région a enregistré une réduction nette de 46 500, ce qui signifie que ce sont les petites entreprises (moins de 100 employés), en particulier les micro-entreprises (moins de 5 employés), qui ont été obligées de créer la plupart des emplois. Le nombre d'emplois dans les entreprises comptant moins de 100 employés s'est accru de 2 %

dans la région de l'Atlantique, alors qu'il a régressé de 3 % à l'échelle du pays. L'augmentation dans la catégorie des micro-entreprises allait de 25 % en Nouvelle-Écosse à 35 % à Terre-Neuve et au Labrador. Terre-Neuve et le Labrador et l'Île-du-Prince-Édouard ont également enregistré une légère augmentation dans la catégorie des entreprises comptant entre 20 et 49 employés.

Tableau 2.8
Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises
Région de l'Atlantique
1989-1993

Taille des entreprises (nombre d'employés)	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993	
	(milliers)	%	(milliers)	%	(milliers)	%
< 5	78,3	9,0	100,9	12,2	22,6	29
5-19	120,0	13,8	110,2	13,3	- 9,8	- 8
20-49	82,3	9,4	80,4	9,7	- 1,9	- 2
50-99	54,5	6,2	48,8	5,9	- 5,7	-10
Petites entreprises	335,1	38,4	340,3	41,1	5,2	2
100-499	116,9	13,4	102,6	12,4	- 14,3	-12
500 ou plus	419,7	48,1	382,3	46,4	- 37,4	- 9
Toutes les entreprises	871,7	100,0	825,2	100,0	- 46,5	- 5

Source : Dynamique de l'emploi

Dans la région de l'Atlantique, 77 % des gains signalés dans la catégorie des micro-entreprises ont été annulés par des pertes d'emplois dans la catégorie des entreprises comptant entre 5 et 99 employés. Ce phénomène était encore plus prononcé pour l'ensemble du pays, où les pertes d'emplois dans la catégorie des entreprises comptant entre 5 et 99 employés ont en fait dépassé

de 136 800 emplois les gains réalisés dans la catégorie des micro-entreprises.

En général, on peut dire que les petites entreprises de la région ont connu une meilleure performance que la moyenne nationale et qu'elles ont continué de créer des emplois malgré les difficultés économiques, une preuve du dynamisme de l'entrepreneuriat. Les grandes entreprises, par contre, ont enregistré d'importantes pertes d'emplois, et dans la région et à l'échelle nationale.

Tableau 2.9
Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises
Terre-Neuve et Labrador
1989-1993

Taille des entreprises (nombre d'employés)	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993	
	(milliers)	%	(milliers)	%	(milliers)	%
<5	17,4	9,4	23,5	14,0	6,1	35
5-19	23,9	12,9	22,2	13,2	- 1,7	- 7
20-49	15,9	8,6	17,0	10,1	1,1	6
50-99	10,5	5,7	8,5	5,1	- 2,0	-19
Petites entreprises	67,7	36,6	71,2	42,4	3,5	5
100-499	21,5	11,6	19,4	11,5	- 2,1	- 9
500 ou plus	95,7	51,8	77,4	46,1	-18,3	-19
Toutes les entreprises	184,9	100,0	168,0	100,0	-16,9	- 9

Source : Dynamique de l'emploi

Répartition de l'emploi par secteur industriel¹³

Au Canada (tableau 2.13) comme dans la région de l'Atlantique (tableau 2.14), le secteur de la production de biens a subi le gros du déclin de l'emploi (70,6 % et 63,4 % respectivement). Si la région de l'Atlantique s'en est tirée un peu mieux dans ce secteur que l'ensemble du pays, le niveau de l'emploi a connu un f léchissement de 11,4 % dans le secteur subventionné

Tableau 2.10
Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises
Nouvelle-Écosse
1989-1993

Taille des entreprises (nombre d'employés)	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993	
	(milliers)	%	(milliers)	%	(milliers)	%
< 5	29,4	8,0	36,6	10,6	7,2	25
5-19	48,2	3,2	43,4	12,6	- 4,8	-10
20-49	34,2	9,3	32,0	9,3	- 2,2	- 6
50-99	22,9	6,3	20,9	6,1	- 2,0	- 9
Petites entreprises	134,7	36,8	132,9	38,5	- 1,8	- 1
100-499	53,6	14,6	47,6	13,8	- 6,0	-11
500 ou plus	177,8	48,6	164,5	47,7	-13,3	- 7
Toutes les entreprises	366,1	100,0	345,0	100,0	-21,1	- 6

Source : Dynamique de l'emploi

¹³ Il y a une différence non expliquée de 20 000 employés entre le nombre global de personnes employées en 1989, tel que consigné au tableau 2.7 et le chiffre consigné au tableau 2.13.

(5 500 emplois) comparativement à une augmentation de 13,4 % (122 500 emplois) dans le même secteur pour l'ensemble du pays. En revanche, le secteur des services de commercialisation a chuté considérablement à l'échelle du pays, bien qu'il ait été un peu à la hausse dans la région de l'Atlantique et qu'il ait été le seul secteur à afficher des gains d'emplois.

L'emploi dans le secteur de la production de biens a décliné de 20 % au pays et de 16 % dans la région de l'Atlantique (particulièrement dans les secteurs de la construction et de la fabrication). D'autres secteurs sont demeurés relativement constants par rapport à 1989.

Tableau 2.11
Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises
Nouveau-Brunswick
1989-1993

Taille des entreprises (nombre d'employés)	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993	
	(milliers)	%	(milliers)	%	(milliers)	%
< 5	25,5	9,4	33,2	12,5	7,7	30
5-19	39,0	14,3	36,1	13,6	-2,9	- 7
20-49	27,0	9,9	26,0	9,8	-1,0	- 4
50-99	17,5	6,4	16,3	6,1	-1,2	- 7
Petites entreprises	109,0	40,0	111,6	42,0	2,6	 2
100-499	34,1	12,5	28,7	10,8	-5,4	-16
500 ou plus	129,0	47,4	125,1	47,1	-3,9	- 3
Toutes les entreprises	272,1	100,0	265,4	100,0	-6,7	- 2

Source : Dynamique de l'emploi

Le tableau 2.15 illustre les changements en pourcentage pour ce qui est de l'emploi entre 1989 et 1993 dans les quatre grands secteurs industriels pour le Canada, la région de l'Atlantique et individuellement pour chacune des quatre provinces de l'Atlantique.

Tableau 2.12
Évolution de l'emploi selon la taille des entreprises
Île-du-Prince-Édouard
1989-1993

Taille des entreprises (nombre d'employés)	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993	
	(milliers)	%	(milliers)	%	(milliers)	%
< 5	60 0	12 3	7 6	15 9	1 6	27
5-19	8 9	18 3	8 5	17 8	-0 4	- 4
20-49	5 2	10 7	5 4	11 3	0 2	4
50-99	3 6	7 4	3 1	6 5	-0 5	-14
Petites entreprises	23 7	48 8	24 6	51 5	0 9	4
100-499	7 7	15 8	6 9	14 4	-0 8	-10
500 ou plus	17 2	35 4	16 3	34 1	-0 9	- 5
Toutes les entreprises	48 6	100 0	47 8	100 0	-0 8	- 2

Source : Dynamique de l'emploi

Tableau 2.13
Répartition de l'emploi par secteur industriel au Canada
1989-1993

Secteur industriel	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993		% du changement total de l'emploi
	milliers	%	milliers	%	milliers	%	
Primaire	169,6	1,4	165,5	1,4	- 4,1	- 2	0,4
Minier	190,4	1,5	144,9	1,2	- 45,5	-24	5,0
Fabr.	2 185,5	17,4	1 786,1	15,3	-399,4	-18	43,8
Constr.	660,8	5,3	465,0	4,0	-195,8	-30	21,5
Prod. biens	3 206,3	25,5	2 561,5	22,0	-644,8	-20	70,6
Vente de gros	777,0	6,2	639,2	5,5	-137,8	-18	15,1
Détail	1 544,4	12,3	1 506,8	12,9	- 37,6	- 2	4,1
Commerce	2 321,4	18,5	2 146,0	18,4	-175,4	- 8	19,2
TC et SP	766,3	6,1	787,4	6,8	21,1	+ 3	- 2,3
FAI	974,4	7,8	847,9	7,3	-126,5	-13	13,9
Serv. P/C	2 230,7	17,8	2 167,3	18,6	- 63,4	- 3	6,9
Services de commerc.	3 971,4	31,6	3 802,6	32,7	-168,8	- 4	18,5
Services commun.	1 858,3	14,8	2 036,4	17,5	178,1	+10	- 19,5
Adm. pub.	1 101,1	8,8	1 045,5	9,0	- 55,6	- 5	6,1
Secteur subv.	2 959,4	23,6	3 081,9	26,5	122,5	+ 4	- 13,4
Non class.	97,5	0,8	51,2	0,4	- 46,3	-47	5,1
TOTAL	12 556,0	100,0	11 643,2	100,0	-912,8	- 7	100,0

Source : Dynamique de l'emploi

Nota : Abréviations - Transports, Communications et Services publics (TC et SP), Finances, Assurance et Immobilier (FAI) et Services personnels et commerciaux (Serv. P/C). Services communautaires comprend Éducation, Santé et Bien-être social.

Tableau 2.14
Répartition de l'emploi par secteur industriel
Région de l'Atlantique
1989-1993

Secteur industriel	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993		% du changement total de l'emploi
	milliers	%	milliers	%	milliers	%	
Primaire	23,2	2,7	22,5	2,7	- 0,7	-3	1,5
Minier	10,9	1,3	8,7	1,1	- 2,2	-20	4,6
Fabr.	110,6	12,7	91,9	11,2	-18,7	-17	38,9
Constr.	45,7	5,2	36,8	4,5	-8,9	-19	18,5
Prod. biens	190,4	21,8	159,9	19,4	-30,5	-16	63,4
Vente de gros	41,6	4,8	36,3	4,4	- 5,3	-13	11,0
Détail	128,1	14,7	124,1	15,1	- 4,0	- 3	8,3
Commerce	169,7	19,5	160,4	19,5	- 9,3	- 5	19,3
TC et SP	49,3	5,7	51,3	6,2	2,0	+ 4	- 4,2
FAI	43,5	5,0	38,3	4,7	- 5,2	-12	10,8
Serv. P/C	125,0	14,3	128,5	15,6	3,5	+ 3	- 7,3
Services de commerc.	217,8	25,0	218,1	26,5	0,3	0	-0,6
Services commun.	122,9	14,1	127,1	15,4	4,2	+ 3	- 8,7
Adm. pub.	165,2	19,0	155,5	18,9	- 9,7	- 6	20,2
Secteur subv.	288,1	33,1	282,6	34,3	- 5,5	- 2	11,4
Non class.	5,5	0,6	2,4	0,30	- 3,1	-56	6,4
TOTAL	871,5	100,0	823,4	100,0	-48,1	- 6	100,0

Source : Dynamique de l'emploi

Tableau 2.15
Changement en pourcentage au chapitre de l'emploi
Canada, région de l'Atlantique et provinces individuelles
1989-1993
(%)

Secteur	CAN.	RÉG. ATL.	T.-N.	N.-É.	N.-B.	Î.-P.-É.
Prod. de biens	-20	-16	-26	-20	-8	-6
Commerce	-8	-5	-5	-7	-4	-2
Services de commerc.	-4	0	0	+4	-3	-9
Secteur subv.	+4	-2	-7	-2	+3	0

Source : Dynamique de l'emploi

Si l'on met l'éclairage sur la région de l'Atlantique, le déclin de l'emploi dans le secteur de la production de biens se chiffre à 30 500, suivi de 9 300 dans le secteur du commerce. Ces deux secteurs ont subi 63,4 % et 19,3 % des pertes globales au chapitre de l'emploi. Les plus notables de ces déclin sont ceux qui ont frappé Terre-Neuve et le Labrador ainsi que la Nouvelle-Écosse dans le secteur de la production des biens (tableau 2.16 et tableau 2.17). Une diminution de 25 000 emplois dans ce secteur dans les deux provinces réunies représente 52 % du total de la chute des emplois dans la région. Dans ce grand secteur, c'est indéniablement le secteur de la fabrication qui est le grand perdant. Ces deux provinces accaparent aussi 88 % du total du fléchissement de l'emploi dans le secteur manufacturier à l'échelle de la région. Ces chiffres apparaissent dans la répartition sectorielle en pourcentage illustrée au tableau 2.18; ces provinces affichent d'ailleurs le pourcentage le plus bas de l'emploi dans le secteur de la production de biens.

L'emploi dans le secteur des services de commercialisation a quelque peu augmenté dans la région essentiellement par suite des augmentations en Nouvelle-Écosse. S'il n'y avait pas eu une

Tableau 2.16
Répartition de l'emploi par secteur industriel
Terre-Neuve et Labrador
1989-1993

Secteur industriel	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993		% du changement total de l'emploi
	milliers	%	milliers	%	milliers	%	
Primaire	3,5	1,9	3,1	1,9	- 0,4	-11	2,3
Minier	4,0	2,2	2,8	1,7	- 0,2	-30	6,8
Fabr.	22,1	12,0	14,3	8,5	- 7,8	-35	44,3
Constr.	8,8	4,8	8,2	4,9	- 0,6	- 7	3,4
Prod. biens	38,4	20,8	28,4	17,0	-10,0	-26	56,8
Vente de gros	9,2	5,0	7,4	4,4	- 1,8	-20	10,2
Détail	26,2	14,2	26,2	15,7	- 0,0	0	0,0
Commerce	35,4	19,1	33,6	20,1	- 1,8	- 5	10,2
TC et SP	10,7	5,8	11,5	6,9	0,8	+ 7	- 4,5
FAI	7,8	4,2	6,3	3,8	- 1,5	-19	8,5
Serv. P/C	23,6	12,8	24,4	14,6	0,8	+ 3	- 4,5
Services de commerc.	42,1	22,8	42,2	25,2	0,1	0	-0,6
Services commun.	27,6	14,9	25,5	15,2	- 2,1	- 8	11,9
Adm. pub.	40,0	21,6	37,1	22,2	- 2,9	- 7	16,5
Secteur subv.	67,6	36,6	62,6	37,4	- 5,0	- 7	28,4
Non class.	1,4	0,8	0,5	0,3	- 0,9	-64	5,1
TOTAL	184,9	100,0	167,3	100,0	-17,6	-10	100,0

Source : Dynamique de l'emploi

Tableau 2.17
Répartition de l'emploi par secteur industriel
Nouvelle-Écosse
1989-1993

Secteur industriel	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993		% du changement total de l'emploi
	milliers	%	milliers	%	milliers	%	
Primaire	7,3	2,0	6,9	2,0	- 0,4	- 5	1,9
Minier	2,1	0,6	2,0	0,6	- 0,1	- 5	0,5
Fabr.	48,0	13,1	39,3	11,4	- 8,7	-18	41,4
Constr.	19,5	5,3	13,7	4,0	- 5,8	-30	27,6
Prod. biens	76,9	21,0	61,9	18,0	-15,0	-20	71,4
Vente de gros	16,2	4,4	14,3	4,1	- 1,9	-12	9,0
Détail	55,6	15,2	52,2	15,1	- 3,4	- 6	16,2
Commerce	71,8	19,6	66,5	19,3	- 5,3	- 7	25,2
TC et SP	17,9	4,9	21,4	6,2	3,5	+20	-16,7
FAI	19,5	5,3	18,2	5,3	- 1,3	- 7	6,2
Serv. P/C	52,3	14,3	53,7	15,6	1,4	+ 3	-6,7
Services de commerc.	89,7	24,5	93,3	27,1	3,6	+ 4	17,1
Services commun.	56,1	15,3	58,4	16,9	2,3	+ 4	-11,0
Adm. pub.	69,1	18,9	63,9	18,5	- 5,2	- 8	24,8
Secteur subv.	125,2	34,2	122,3	35,5	- 2,9	- 2	13,8
Non class.	2,1	0,6	0,7	0,2	- 1,4	-67	6,7
TOTAL	365,7	100,0	344,7	100,0	-21,0	- 6	100,0

Source : Dynamique de l'emploi

diminution marquée de l'emploi dans les catégories des finances, de l'assurance et de l'immobilier, le rendement du secteur des services de commercialisation en Nouvelle-Écosse aurait été beaucoup plus important.

Tableau 2.18¹⁴
Répartition de l'emploi (exprimé en pourcentage)
par province et par secteur industriel
1993
(%)

Région	Secteur de la production de biens	Secteur du commerce	Secteur des services de commerc.	Secteur subv.
T.-N.	17,0	20,1	25,2	37,4
Î.-P.-É.	20,7	19,8	25,7	33,6
N.-É.	18,0	19,3	27,1	35,5
N.-B.	22,6	19,3	26,7	31,0
RÉG. ATL.	20,0	20,0	27,2	32,5

Source : Dynamique de l'emploi

Nul doute que de nombreux emplois ont disparu par suite de la fermeture des usines de transformation du poisson dans le cadre du moratoire sur les pêches qui est entré en vigueur en juillet 1992. On voit au tableau 2.19 le nombre de personnes qui, au mois de mai 1996, avaient profité de la Stratégie du poisson de fond de l'Atlantique à Terre-Neuve et au Labrador de même qu'en Nouvelle-Écosse. Ceci représente 90 % du total des 39 761 clients de la SPFA dans la région. S'il est difficile de déterminer quelle a été l'incidence globale de la fermeture de la pêche du poisson de fond sur les emplois de la région, il semble

¹⁴ Le total des pourcentages n'équivaut pas à 100 puisque la catégorie «non classifié» n'est pas incluse.

d'après les données, que 21 261 personnes de ces deux provinces qui travaillaient auparavant à temps plein ou à temps partiel dans les usines de transformation recevaient des indemnités en vertu de la SPFA en mai 1996. De plus, 14 328 personnes issues du secteur de la récolte (pêche proprement dite) étaient des bénéficiaires de la SPFA. Un pourcentage indéterminé d'entre eux étaient inscrits comme sans-emploi, certains étaient passés à une autre forme d'emploi à temps partiel tout en demeurant inscrits comme clients de la SPFA et d'autres ne faisaient plus partie de la population active, et leur seul revenu provenait de la SPFA. De toute manière, l'incidence sur l'emploi à Terre-Neuve et au Labrador ainsi qu'en Nouvelle-Écosse a été considérable. Si la pêche du poisson de fond n'avait pas été fermée en 1992, la performance globale au chapitre de l'emploi dans la région de l'Atlantique aurait été beaucoup supérieure, notamment dans le secteur de la production de biens.

L'effet négatif de multiplication des emplois perdus dans la production a aussi influé sur le secteur du commerce de ces deux provinces. Ainsi, sur l'ensemble du déclin de l'emploi (9 300) dans le secteur du commerce dans la région de l'Atlantique, 76 % de ces emplois (7 100) ont été perdus à Terre-Neuve et au Labrador ainsi qu'en Nouvelle-Écosse. Le secteur subventionné a aussi souffert à Terre-Neuve et au Labrador de même qu'en Nouvelle-Écosse : une chute de l'emploi de l'ordre de 7 900.

Tableau 2.19
Incidence de la fermeture de la pêche du poisson de fond
sur les travailleurs d'usine et les pêcheurs de T.-N. et de la N.-É.

Admissible à la SPFA	T.-N.		N.-É.	
	Total	%	Total	%
Travailleurs d'usine	16 662	60	4 599	58,9
Pêcheurs	11 108	40	3 220	41,1
TOTAL	27 770	100	7 819	100,0
	78 %		22 %	

Source : The Atlantic Groundfish Strategy, An Overview of Program Participants and Profiles on a Regional Basis, 1996-1999, secrétariat du conseil des ministres de Terre-Neuve et du Labrador, mai 1996, et correspondance avec DRHC, mai 1996

Au Nouveau-Brunswick (voir le tableau 2.20), le déclin de l'emploi se chiffrait à 7 600 au total ou à 16,4 % du total pour la région. À l'instar de Terre-Neuve et du Labrador et de la Nouvelle-Écosse, l'impact s'est fait sentir dans le secteur de la production de biens au Nouveau-Brunswick et il a été considérable : 64,5 % du total des pertes d'emplois dans ce secteur. Dans le secteur de la production de biens au Nouveau-Brunswick, le profil différait quelque peu de celui de Terre-Neuve et du Labrador ainsi que de la Nouvelle-Écosse en ce sens que le secteur de la fabrication a été quelque peu épargné. L'industrie de la construction affichait la plus importante diminution des emplois dans le secteur de la production de biens au Nouveau-Brunswick, soit environ 2 200 emplois. Autre différence entre le Nouveau-Brunswick et les autres provinces de l'Atlantique, c'est le gain net de l'emploi dans le secteur subventionné. Le Nouveau-Brunswick s'est enrichi de 2 400 emplois, tandis que le reste de la région a connu une perte de 7 900 emplois.

Les changements dans la répartition de l'emploi à l'Île-du-Prince-Édouard (tableau 2.21) se démarquaient par rapport à ceux des autres provinces du fait que le gros du déclin s'est fait sentir dans les transports, les communications et les services publics, sous-secteur des services de commercialisation. Les pertes représentaient 57,9 % du total des pertes en emploi dans la province. Comme dans le reste de la région, les pertes dans le secteur de la production de biens ne sont pas négligeables (31,6 % du total). Toutefois, l'Île-du-Prince-Édouard s'est beaucoup mieux tirée d'affaire dans ce secteur que les autres provinces de la région et même mieux que l'ensemble du pays. En fait, au terme de la période de 1989-1993, l'emploi était relativement stable à l'Île-du-Prince-Édouard.

Travail autonome

Le travail autonome joue un rôle important dans l'économie canadienne. D'après un rapport publié par Industrie Canada¹⁵, plus de 1 900 000 personnes ont signalé en 1993 des gains provenant d'un emploi à leur compte, ce qui représente 15,4 % de l'ensemble de la population active (une augmentation par rapport au pourcentage de 13,5 % signalé en 1983). Les augmentations les plus remarquables au cours de la période allant de 1983 à 1993 sont dans le secteur des finances, de l'assurance et de l'immobilier (FAI) ainsi que dans les secteurs des services et de la construction (graphique 2.1).

Le tableau 2.22 montre le nombre de personnes travaillant à leur compte au pays, dans la région de l'Atlantique et dans les quatre provinces de l'Atlantique de 1989 à 1995. Au cours de cette période, il y a eu une intensification du travail autonome dans

¹⁵ *La petite entreprise au Canada : un tour d'horizon statistique*, 1994, Industrie Canada, Ottawa.

Tableau 2.20
Répartition de l'emploi par secteur industriel
Nouveau-Brunswick
1989-1993

Secteur industriel	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993		% du changement total de l'emploi
	milliers	%	milliers	%	milliers	%	
Primaire	9,8	3,6	9,9	3,7	0,1	+ 1	- 1,3
Minier	4,8	1,8	3,9	1,5	- 0,9	- 19	11,8
Fabr.	35,8	13,1	33,9	12,8	- 1,9	- 5	25,0
Constr.	14,6	5,3	12,4	4,7	- 2,2	- 15	28,9
Prod. biens	65,0	23,8	60,1	22,6	- 4,9	- 8	64,5
Vente de gros	13,9	5,1	12,5	4,7	- 1,4	- 10	18,4
Détail	39,3	14,4	38,7	14,6	- 0,6	- 2	7,9
Commerce	53,2	19,5	51,2	19,3	- 2,0	- 4	26,3
TC et SP	18,3	6,7	17,1	6,4	- 1,2	- 7	15,8
FAI	14,2	5,2	11,8	4,4	- 2,4	- 17	31,6
Serv. P/C	40,6	14,9	41,9	15,8	1,3	+ 3	- 17,1
Services de commerc.	73,1	26,8	70,8	26,7	- 2,3	- 3	30,3
Services commun.	31,6	11,6	35,6	13,4	4,0	+ 13	- 52,6
Adm. pub.	48,3	17,7	46,7	17,6	- 1,6	- 3	21,1
Secteur subv.	79,9	29,3	82,3	31,0	2,4	+ 3	- 31,6
Non class.	1,9	0,7	1,1	0,4	- 0,8	- 42	10,5
TOTAL	273,1	100,0	265,5	100,0	- 7,6	- 3	100,0

Source : Dynamique d l'emploi

l'ensemble du pays de l'ordre de 19,4 % comparativement à une augmentation de 15,8 % dans la région de l'Atlantique. Ce pourcentage légèrement plus bas dans l'Atlantique résulte d'une diminution constatée dans presque toutes les provinces de l'Atlantique en 1992. Dans l'ensemble, le nombre de personnes travaillant à leur compte dans la région en 1992 avait diminué de 4,7 % par rapport à l'année précédente. Parallèlement, le Canada dans son ensemble enregistrait une modeste augmentation de 1 %.

Encore une fois la majeure partie du déclin qu'a connu la région de l'Atlantique en 1992 peut être attribuée à la fermeture de la pêche du poisson de fond. La région de l'Atlantique s'est cependant vite remise de la fermeture de la pêche; entre 1992 et 1995, le travail autonome s'est accru de 12,4 %, comparativement à une croissance de 11 % pour l'ensemble du pays. Généralement, le travail autonome connaît un cycle qui se situe à rebours des tendances de l'emploi puisque les sans-emploi cherchent à trouver un moyen de gagner leur vie. L'étendue de la fermeture soudaine de la pêche du poisson de fond en 1992 a cependant fait mentir la règle puisque les gens des localités rurales de Terre-Neuve et du Labrador ainsi que de la Nouvelle-Écosse ont pris un certain temps à se remettre de ce dur coup. Ceci s'est particulièrement vérifié chez les personnes qui n'avaient qu'une formation limitée et qui vivaient dans des collectivités côtières isolées.

En guise de conclusion, on peut dire que la période de 1989 à 1993 a été difficile pour le Canada et pour la région de l'Atlantique. Sur une note plus positive toutefois, signalons que la région de l'Atlantique a été en mesure de survivre un peu mieux à la récession que l'ensemble du pays. De plus, avec la relance de l'économie en 1994-1995, les petites entreprises ont pris les devants dans leur rôle de créatrices d'emplois.

Tableau 2.21
Répartition de l'emploi par secteur industriel
Île-du-Prince-Édouard
1989-1993

Secteur industriel	Répartition de l'emploi 1989		Répartition de l'emploi 1993		Changement net de l'emploi 1989-1993		% du changement total de l'emploi
	milliers	%	milliers	%	milliers	%	
Primaire	2,6	5,4	2,6	5,7	0,0	0	0,0
Minier		0,0		0,0	0,0	0	0,0
Fabr.	4,7	9,8	4,4	9,6	-0,3	- 6	15,8
Constr.	2,8	5,9	2,5	5,4	-0,3	-11	15,8
Prod. biens	10,1	21,1	9,5	20,7	-0,6	- 6	31,6
Vente de gros	2,3	4,8	2,1	4,6	-0,2	- 9	10,5
Détail	7,0	14,6	7,0	15,3	0,0	0	0,0
Commerce	9,3	19,5	9,1	19,8	-0,2	- 2	10,5
TC et SP	2,4	5,0	1,3	2,8	-1,1	-46	57,9
FAI	2,0	4,2	2,0	4,4	0,0	0	0,0
Serv. P/C	8,5	17,8	8,5	18,5	0,0	0	0,0
Services de commerc.	12,9	27,0	11,8	25,7	-1,1	- 9	57,9
Services commun.	7,6	15,9	7,6	16,6	0,0	0	0,0
Adm. pub.	7,8	16,3	7,8	17,0	0,0	0	0,0
Secteur subv.	15,4	32,2	15,4	33,6	0,0	0	0,0
Non class.	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	0	0,0
TOTAL	47,8	100,0	45,9	100,0	-1,9	- 4	100,0

Source : Dynamique de l'emploi

Graphique 2.1
Croissance du travail autonome selon les secteurs
Canada
1983-1993

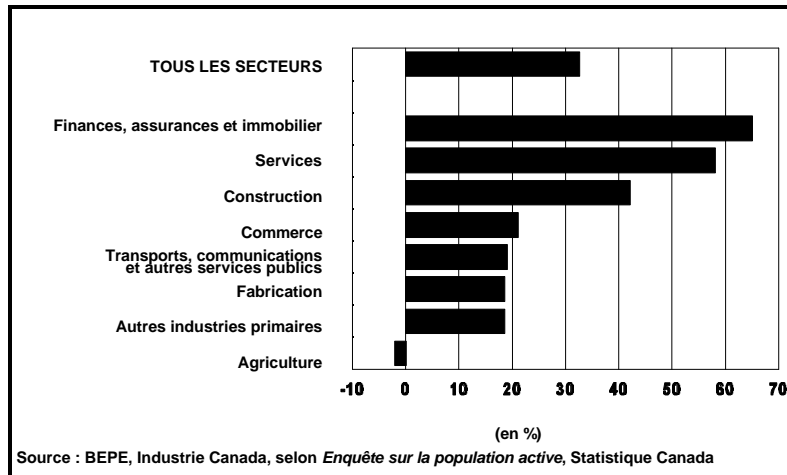


Tableau 2.22
Croissance du travail autonome
Canada et région de l'Atlantique
1989-1995
(en milliers)

Région	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	% Chang. 1989-1995
T.-N.	23	25	28	27	28	30	29	22,8
N.-É.	50	49	50	48	52	54	56	12,1
N.-B.	34	39	38	36	37	40	41	19,1
Î.-P.-É.	10	10	10	10	10	10	11	7,1
RÉG. ATL.	117	122	126	120	127	135	135	15,8
CANADA	1 741	1 822	1 856	1 873	1 984	2 056	2 079	19,4

Source : Enquêtes sur la population active, Statistique Canada

CHAPITRE 3

ENTREPRISES EXPLOITÉES DU DOMICILE

Ce chapitre résume les résultats de trois projets de recherche réalisés dernièrement et portant sur les entreprises exploitées du domicile. La première étude¹⁶ a été menée dans le cadre du programme sur les petites villes et les localités rurales de l'Université Mount Allison entre le mois de juin 1993 et la fin de 1994 sur les entreprises de la région de l'Atlantique exploitées du domicile. Cette étude faisait suite à deux études exécutées par le même groupe en 1986 et en 1992. Le deuxième projet de recherche est un rapport¹⁷ de la Commission de renouveau économique de Terre-Neuve et du Labrador qui comprend les résultats d'une étude sur les entreprises exploitées du domicile réalisée par le groupe de travail sur les micro-industries ou les industries exploitées à partir du foyer. Enfin, le troisième projet est une étude¹⁸ de l'entrepreneuriat chez les Néo-Écossais ayant une incapacité; ce projet a été exécuté par le Metro Resource Centre for Independent Living de Halifax. Même si cette dernière étude ne porte pas précisément sur les entreprises exploitées à partir du foyer, elle a quand même été incluse puisque la grande majorité des entreprises dirigées par des personnes handicapées le sont à partir du foyer.

¹⁶ *The State of Home-Based Business in Atlantic Canada: The Report of Research Findings from the Mount Allison University Study of Home-Based Business in Atlantic Canada*, 1995, étude commanditée par l'APECA et la fondation Donner.

¹⁷ *New Opportunities for Growth*, 1992, Commission de renouveau économique de Terre-Neuve et du Labrador, St. John's.

¹⁸ *Toward Promoting the Concept of Entrepreneurship among Persons with Disabilities*, 1994, publié par le Metro Resource Centre for Independent Living, Halifax, Nouvelle-Écosse.

Peu d'études se sont penchées sur la nature de l'entreprise exploitée à partir du foyer. Les études de Foster et Orser¹⁹ de même que celle de Good et Levy²⁰ représentent les études de référence canadiennes. Ces deux études ont révélé que les entreprises exploitées à partir du foyer prennent de plus en plus d'importance dans notre système économique.

L'étude de Foster et Orser définit très globalement le travail à domicile en y incluant les personnes qui travaillent à leur compte et les employés qui travaillent depuis leur foyer pour des raisons de commodité. On retrouve une forme quelconque d'activité commerciale à partir du domicile dans 23 % des foyers canadiens et dans la moitié d'entre eux, les gens travaillent à leur compte. L'étude démontre aussi que 50 % des entreprises prennent naissance au foyer, et l'on prévoit que, d'ici la fin de la décennie, le travail à domicile (tous les genres confondus) pourrait représenter 40 % de tous les emplois. Rien d'étonnant donc à ce que les entreprises à domicile attirent de plus en plus l'attention.

Les entreprises à domicile dans la région de l'Atlantique

Le rapport de 1995 du programme des petites villes et des localités rurales de l'Université Mount Allison visait à cerner la contribution à l'économie de la région de l'Atlantique des entreprises exploitées du domicile et à se pencher sur les problèmes et les débouchés rattachés à l'exploitation d'une entreprise au foyer. L'étude visait aussi à saisir la relation entre les activités commerciales au foyer et les activités domestiques.

¹⁹ *Home Enterprise: Canadians and Home-Based Work*, 1993, Mary K. Foster et Barbara J. Orser, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 10, n° 4, p. 81 à 89.

²⁰ *Home-Based Business: A Phenomenon of Growing Economic Importance*, 1992, W.S. Good et M. Levy, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 10, n° 1, p. 34 à 46.

À un niveau plus étroitement ciblé, l'étude s'efforçait de déterminer l'incidence de l'entreprise sur la vie familiale et de déterminer dans quelle mesure la famille avait une influence sur l'entreprise.

La définition d'entreprise exploitée à partir du foyer utilisée par l'équipe de recherche de l'Université Mount Allison est un peu plus précise que celle proposée par Foster et Orser, en ce sens qu'elle ne comprend pas la catégorie des employés dont il a été fait mention plus haut. Voici explicitement la définition adoptée : «une entreprise qui appartient à une personne travaillant à son compte dans son propre foyer ou dans un autre bâtiment sur la propriété ou une entreprise qui est gérée par cette personne. L'entreprise peut employer d'autres personnes et elle fournit un service ou un produit découlant de ce milieu de travail.»²¹

Profil du propriétaire d'une entreprise exploitée du domicile

Le sondage réalisé à partir de 855 questionnaires remplis (taux de réponse de 28 %) rapporte plusieurs aspects importants qui sont propres aux entreprises exploitées à partir du foyer. Soixante-treize pour cent de l'ensemble des répondants n'avaient aucun emploi en dehors du foyer, tandis que 17 % avaient un emploi à temps partiel quelconque. Seulement 10 % étaient en mesure d'avoir une entreprise à la maison tout en conservant un emploi à plein temps à l'extérieur.

Pour ce qui est de la contribution au revenu du ménage, près de 19 % des répondants (165 ménages) comptaient entièrement sur l'entreprise familiale pour subvenir aux besoins du ménage et

²¹ *The State of Home-Based Business in Atlantic Canada: The Report of Research Findings from the Mount Allison University Study of Home-Based Business in Atlantic Canada, 1995, p. 2.*

36,8 % des répondants déclaraient contribuer à plus de la moitié du revenu du ménage. En revanche, 27 % des répondants mentionnaient que l'entreprise exploitée à domicile ne contribuait que dans une proportion de 10 % ou moins au revenu du ménage.

Il y a fort à parier que les entreprises rapportant un plus fort pourcentage au revenu familial étaient dans les secteurs de la construction, des affaires et des professions, tandis que celles ayant moins contribué au revenu familial étaient cantonnées dans les secteurs des arts et de l'artisanat, des services personnels, de la vente au détail et en gros.

Profil des entreprises

À quelques exceptions près, la plupart des entreprises qui mènent leurs activités à partir du foyer sont petites (moins de dix employés). Voilà indéniablement une caractéristique des entreprises familiales qui tient aux contraintes physiques de l'emplacement et de la nature de l'entreprise en soi. Seulement 7 % des répondants avaient plus de dix employés (tableau 3.1) et seulement quatre entreprises ont dit avoir plus de 50 employés.

La distribution des répondants selon le type d'industrie recouvrait un assez vaste éventail. La construction accaparait le plus haut pourcentage (23 %), suivi du secteur de l'accueil (17 %) et des services personnels (16 %) (tableau 3.2). Comme l'échantillon est principalement issu de régions rurales et de petites villes où les règlements municipaux ne sont généralement pas trop rigoureux, il n'est pas étonnant de constater que l'éventail des types d'entreprise est vaste et que la construction est l'activité dominante. Il n'est pas rare de voir, dans les régions rurales, une personne qui a dans sa cour une pelle mécanique excavatrice et deux camions et qui exploite à partir

de chez elle une petite entreprise viable. Parallèlement, les salons de beauté, les établissements offrant le gîte et le petit déjeuner et les petits magasins de vente au détail qui sont exploités à partir du foyer ou qui y sont annexés font partie intégrale de la culture rurale.

Tableau 3.1
Distribution des répondants selon la taille de l'entreprise

Employés	Nombre d'entreprises	Pourcentage
< 3	436	53,7
De 3 à 5	231	28,5
De 6 à 10	88	10,9
Plus de 10	<u>52</u>	<u>6,9</u>
Total	807	100,0

Source : The State of Home-Based Business in Atlantic Canada

Tableau 3.2
Distribution des répondants selon le type d'entreprise

Type	Nombre d'entreprises	Pourcentage
Accueil	147	17
Affaires ou profession	64	8
Arts et artisanat	71	8
Construction	191	23
Service et réparation de matériel	42	5
Fabrication	87	10
Services personnels	134	16
Vente en gros et au détail	76	9
Autres	<u>35</u>	<u>4</u>
Total	847	100

Source : The State of Home-Based Business in Atlantic Canada

En termes de recettes, 77,6 % des entreprises exploitées à partir du domicile rapportaient des recettes brutes de 100 000 \$ ou moins; de ce nombre, 31,9 % se situaient dans la catégorie de 25 001 \$ à 100 000 \$ (tableau 3.3). Il importe de souligner toutefois que 182 entreprises (22,4 % de l'échantillon) avaient des recettes brutes de plus de 100 000 \$. On peut présumer sans trop risquer de se tromper que ce sont ces entreprises qui contribuaient le plus au revenu familial. Comme on l'a dit plus tôt, le groupe ayant contribué à plus de la moitié du revenu familial représentait environ 37 % des ménages recensés.

Tableau 3.3
Recettes annuelles brutes des répondants en 1992

	%
Plus de 200 000 \$	12,2
100 001 \$ à 200 000 \$	10,2
25 001 \$ à 100 000 \$	31,9
5 001 \$ à 25 000 \$	27,6
Moins de 5 000 \$	18,0

Source : The State of Home-Based Business in Atlantic Canada

Autres aspects

L'étude a porté sur certains grands aspects autres que le revenu et l'emploi, dont :

- la motivation;
- l'avantage sur le plan des coûts et de la concurrence;
- la technologie;
- l'incidence sur la vie familiale;
- l'utilisation du foyer à des fins commerciales;
- l'incubation.

Motivation. Interrogés quant aux facteurs les ayant poussés à exploiter une entreprise à partir de leur foyer, les répondants invoquaient le plus souvent les trois raisons suivantes : 1) cela représentait le mode de vie privilégié; 2) l'entreprise était trop petite pour être située en dehors du foyer; 3) il y avait des contraintes financières liées à une installation dans des locaux commerciaux. De bien des manières, les raisons deux et trois sont liées en ce sens qu'il est possible de conclure que les micro-entreprises ne peuvent engendrer le niveau de recettes nécessaire pour acheter ou louer des locaux commerciaux, d'où les contraintes financières.

La quatrième raison citée le plus souvent pour justifier le démarrage d'une entreprise à domicile, c'est la nécessité de prendre soin de membres de la famille. Il apparaît clairement que le mode de vie privilégié – la raison la plus citée – et le soin des membres de la famille ne sont pas des raisons qui s'excluent mutuellement pour situer une entreprise au foyer. En fait, si la seule possibilité qui s'offrait aux entrepreneurs exploitant à partir de leur foyer était de trouver des locaux en dehors de la maison, l'entreprise ne verrait sans doute pas le jour en raison du désir prépondérant de veiller aux besoins de la famille.

Avantage sur le plan des coûts et de la concurrence. Si les répondants n'ont pas classé l'avantage concurrentiel comme élément de motivation majeur pour une entreprise à domicile, il y a généralement plusieurs avantages qui auraient au moins pu conduire à donner un avantage concurrentiel. On entend par là des frais généraux moindres, un niveau d'imposition fiscal moindre, et même si on n'a pas insisté sur cet aspect dans l'étude, la possibilité de profiter de l'aide non rémunérée de membres de la famille. Même s'il est difficile de quantifier ce dernier élément, il engloberait des activités comme répondre au téléphone, prendre des messages, garder le magasin, servir les clients et prendre l'inventaire. Quand on leur demande à quoi ils

attribuent le succès de l'entreprise familiale, 66,2 % des répondants mentionnent la qualité du produit ou du service et le créneau du marché, tandis que seulement 20,8 % citent le prix plus modique du produit ou du service, même si l'échantillon recensé avait cité le prix modique comme le principal avantage concurrentiel. Ceci semble suggérer que les propriétaires exploitant une entreprise à domicile sont fortement attachés à l'activité commerciale et qu'ils sont fiers de fournir un produit ou un service de grande qualité.

Technologie. En raison de l'évolution rapide des technologies, il devient possible pour de nombreux types d'entreprises de fonctionner avec efficacité et rentabilité à partir du foyer. Bien qu'il ne soit pas possible de faire des comparaisons longitudinales, il semble que les entreprises exploitées du domicile tirent parti de nombre des technologies électroniques et des télécommunications. Le tableau 3.4 donne un indice des modèles d'utilisation des technologies : seulement 32,0 % ont un ordinateur; seulement 8,5 % ont un modem et seulement 33,5 % possèdent une ligne téléphonique commerciale. Un peu plus du quart des répondants ont même un télécopieur. L'utilisation relativement faible des ordinateurs et des modems s'explique du moins en partie par l'intimidation que ressentent certains des répondants face à la technologie. Environ 97 % des membres du groupe étaient âgés de plus de 30 ans, ce qui explique peut-être la réticence à l'égard de la technologie. De plus, comme 54 % de l'échantillon se situait dans la catégorie de la micro-entreprise (moins de trois employés), l'achat d'un ordinateur ou d'un autre appareil pourrait entraîner des coûts en immobilisation et des coûts de fonctionnement supérieurs aux moyens de l'entreprise.

Tableau 3.4
Utilisation de la technologie dans les entreprises exploitées du domicile

	Pourcentage des entreprises utilisant l'appareil
Répondeur	53,8
Ligne commerciale	33,5
Ordinateur personnel	32,0
Télécopieur	26,2
Téléphone cellulaire	21,1
Téléphone à plusieurs lignes	18,8
Téléphone à affichage	16,3
Modem	8,5

Source : The State of Home-Based Business in Atlantic Canada

Mode de vie. Le tableau 3.5 présente une image très positive de l'entreprise exploitée du domicile, du moins du point de vue des propriétaires. Les incidences qui auraient pu être négatives sur la vie de famille obtenaient invariablement des cotes au-dessous de la moyenne tandis que les incidences positives étaient toujours cotées beaucoup plus haut. L'étude conclut en général que la majorité des répondants estimaient en être arrivés à un équilibre heureux entre la famille et l'entreprise et qu'ils pensaient réussir à bien composer avec les effets néfastes que l'un pouvait avoir sur l'autre.²²

Dans la plupart des entreprises exploitées à partir du foyer, les membres de la famille jouaient un rôle important à titre d'aides ou d'employés. L'étude de l'Université Mount Allison ne s'est pas penchée particulièrement sur le rôle des enfants, si ce n'est pour souligner que les enfants peuvent être une source de main-

²² *Ibid.*, p. 51.

d'oeuvre occasionnelle peu coûteuse qui s'avère plus fiable que des employés²³.

Parmi les personnes interrogées dans le cadre du sondage, 24,8 % avaient des enfants âgés de 13 à 17 ans, soit un groupe d'âge où les enfants peuvent le plus contribuer à une entreprise exploitée à domicile. L'étude a toutefois présenté des données sur la contribution des conjoints. Les époux des femmes propriétaires d'entreprise participaient moins souvent à l'entreprise que les épouses le faisaient pour les entreprises appartenant à leur conjoint (26,1 % par rapport à 41 %). De plus, les femmes qui venaient en aide à leur conjoint avaient

Tableau 3.5
Comparaison des influences positives et négatives
sur la vie familiale

Cotes les plus positives	Cote moyenne*
Plus de temps pour la famille	3,80
Capacité de répondre aux besoins de la famille	3,75
Plus de temps avec la famille	3,78
L'entreprise est une occasion d'apprentissage pour les enfants	3,49
Cotes les plus négatives	
Interruptions par les clients	2,92
Stress sur la famille causé par l'entreprise	2,03
Emprunt auprès de la famille et des amis	2,27
Sentiments négatifs sur l'entreprise	2,00

* Échelle : 1 = faible, 5 = élevée

Source : The State of Home-Based Business in Atlantic Canada

²³ *Ibid.*, p. 17.

tendance à jouer un rôle différent de celui qu'adoptaient leurs homologues masculins. Elles s'adonnaient ainsi à des tâches de bureau (dans 48 % des cas) et s'occupaient des relations avec la clientèle (dans 37 % des cas). Les hommes participaient à ces mêmes tâches dans une proportion de 15,9 % et de 26,1 % respectivement.

Utilisation du foyer à des fins commerciales. Le niveau d'interaction entre l'activité commerciale et la vie familiale est directement lié à l'utilisation du foyer à des fins commerciales. D'après l'étude, il semble que presque toutes les entreprises recensées utilisaient l'adresse du foyer comme adresse commerciale, même si, dans bien des cas, l'activité commerciale se déroulait en dehors du foyer. Dans 60,5 % des cas, le foyer servait comme base d'activité pendant plus de la moitié du temps, alors que 25,4 % des répondants disaient utiliser leur foyer moins d'un quart du temps (tableau 3.6).

L'intensité avec laquelle le foyer sert à des fins commerciales dépend aussi du type d'entreprise. L'industrie de la construction par exemple était fortement représentée dans le sondage : 23 % des répondants en faisaient partie. Par construction, on entend l'aménagement paysager, l'asphaltage des entrées et un nombre d'entreprises connexes qui s'adonnaient clairement à des activités pratiquées en dehors du domicile. Ces entreprises constituaient sans doute plusieurs des plus grandes entreprises de l'échantillon – en termes d'emplois et du total des recettes brutes – mais elles n'utilisaient le foyer que pour le numéro de téléphone et comme poste d'attache administratif, étant donné la nature plutôt sporadique et non structurée de l'entreprise. En revanche, l'industrie de l'accueil, qui représente 147 répondants (ou 17 % de l'échantillon), l'industrie de la vente en gros et au détail (9 %) et l'industrie des arts et de l'artisanat (8 %) utiliseraient sans doute le domicile comme principal emplacement des activités commerciales.

D'après ce sondage, on peut dire que l'utilisation du domicile à des fins commerciales varie selon la nature de l'entreprise et le nombre d'employés nécessaire pour mener les opérations directement à partir du foyer.

Tableau 3.6
Utilisation du foyer à des fins commerciales

% du temps consacré à l'entreprise dans le domicile	% des répondants
Plus de 75 %	45,6
De 51 % à 75 %	14,9
De 25 % à 50 %	14,2
Moins de 25 %	25,4

Source : The State of Home-Based Business in Atlantic Canada

Incubation. Le domicile familial est souvent considéré comme un incubateur en ce sens qu'il donne l'occasion de mettre le concept et sa viabilité à l'essai et d'établir quelque peu l'entreprise avant d'emménager dans des locaux commerciaux. Il ressort de l'étude de l'Université Mount Allison que 42 % des répondants faisaient des affaires à partir de leur domicile depuis moins de cinq ans : on peut donc encore les considérer comme étant dans une phase d'incubation.

Certaines entreprises demeurent cependant au domicile pendant un assez long laps de temps. En fait, 35 % des répondants ont mené leurs activités à partir du foyer pendant plus de dix ans, bien au-delà de ce que l'on pourrait considérer comme une période d'incubation raisonnable. La longévité d'une entreprise à domicile dépend de la nature de ses activités. Certaines, comme les maisons offrant le gîte et le couvert, sont par définition rattachées au domicile, tandis que d'autres – des

boutiques d'artisanat, par ex. – peuvent très bien n'avoir ni le désir ni l'occasion de grandir et de déborder du domicile.

Obstacles inhérents aux entreprises exploitées du domicile

Même si l'étude de l'Université Mount Allison n'a découvert que des problèmes mineurs associés à l'exploitation d'une entreprise à domicile, il existe quand même un certain nombre de facteurs qui nuisent à son démarrage. L'étude réalisée par la Commission de renouveau économique de Terre-Neuve et du Labrador²⁴ fait le bilan des résultats obtenus par cinq groupes de discussion réunissant des entrepreneurs travaillant de leur domicile ainsi que des résultats d'un sondage mené auprès de fonctionnaires. L'étude fait ressortir trois grands secteurs où il y a des problèmes en rapport avec la création d'une entreprise à domicile. Ce sont :

- le manque de planification
- les lacunes au niveau de la réglementation
- le manque de soutien du gouvernement.

Le manque de planification. Bien souvent, l'entrepreneur s'efforcera de lancer son entreprise sans avoir bien planifié et il se retrouvera confronté à des problèmes touchant aux règlements de zonage, aux lois relatives à la santé et à l'environnement, puis il pourra être aux prises avec des conflits d'ordre familial. Il arrive souvent que l'entreprise ne puisse pas démarrer ou qu'elle ferme peu après son lancement.

Les lacunes au niveau de la réglementation. Les règlements municipaux ne sont pas constants, ils sont peu connus et, dans bien des cas, ils sont inexistantes ou trop limitatifs et parfois mal

²⁴ *New Opportunity for Growth*, 1992.

appliqués. Dans certains cas, les municipalités n'ont pas de politiques en vigueur et elles ne réagissent que lorsqu'un problème leur est signalé, comme le bruit ou la circulation excessive.

Le manque de soutien du gouvernement. Le gouvernement provincial se soucie guère des entreprises exploitées à partir du domicile et il ne les considère aucunement comme une force économique. Outre le secteur des arts et de l'artisanat, il semble que le gouvernement n'ait aucune politique pour encourager l'entreprise exploitée à domicile. Un communiqué placé en exergue du rapport signalait que divers ministères continuaient d'appliquer tout un éventail de lois compliquées, voire contradictoires²⁵ parfois, ce qui ne va pas sans nuire au développement du secteur des entreprises exploitées du foyer.

Conclusions

L'étude réalisée par l'Université Mount Allison et le rapport de la Commission du renouveau économique présentent un portrait assez global de la structure de l'entreprise exploitée du domicile dans la région de l'Atlantique ainsi que certains des problèmes et des avantages que représente l'exploitation d'une entreprise dans un tel environnement. Il y a clairement des limites quant au genre d'entreprise – et à sa taille – susceptible d'être exploitée à partir du domicile. Ces limites découlent notamment de la nature de l'entreprise et elles interviennent en raison de diverses restrictions imposées par les règlements de zonage municipaux. On reconnaît de plus en plus les retombées économiques des entreprises à domicile, mais il faudra effectuer plus de recherches pour inciter les organes gouvernementaux à mettre au point des programmes et des politiques aptes à soutenir ce

²⁵ *Home-Based Micro Industries Synthesis of Findings and Recommendations*, mars 1992, Commission de renouveau économique de Terre-Neuve et du Labrador, St. John's.

secteur de l'économie qui est en plein essor. La conclusion qui ressort des études est cependant empreinte d'optimisme. Interrogés quant à leurs plans d'expansion, les répondants du sondage de l'Université Mount Allison ont dit, dans une proportion supérieure à 80 %, qu'ils étaient à la recherche de nouveaux marchés ou de nouveaux produits : signe indéniable d'une perspective axée sur la croissance! Enfin, il semble que la tendance vers des entreprises à domicile sera un facteur important dans la croissance future de l'entrepreneuriat et des petites entreprises.

L'entrepreneuriat chez les personnes ayant une incapacité

Ce projet de recherche²⁶ avait pour but de dresser le profil des entrepreneurs ayant une incapacité dans la province de la Nouvelle-Écosse dans le but de déterminer quels étaient les obstacles auxquels ils se heurtaient et de formuler des recommandations sur les mécanismes de soutien appropriés pour encourager et aider les personnes handicapées dans leurs efforts en entrepreneuriat.

En tout, 58 entrepreneurs ayant des incapacités quelconques ont répondu à des sondages téléphoniques et dix autres ont participé à des groupes de consultation. Environ 90 % des répondants avaient reçu du financement dans le cadre du *Programme des entrepreneurs handicapés (PEH)*²⁷. Cette étude, exploratoire de nature, ne prétend pas être basée sur un échantillon aléatoire de personnes ayant une incapacité. Les résultats de la recherche permettent néanmoins de dresser un profil utile des

²⁶ *Toward Promoting the Concept of Entrepreneurship among Persons with Disabilities*, 1994, publié par le Metro Resource Centre for Independent Living, Halifax, Nouvelle-Écosse.

²⁷ Ce programme a été administré par le ministère provincial du Développement économique (maintenant l'Agence de renouveau économique de la Nouvelle-Écosse) pendant une période de dix ans jusqu'en 1993. Le programme offrait des contributions allant jusqu'à 7 500 \$ à des personnes ayant une incapacité qui désiraient lancer une entreprise.

entrepreneurs ayant une incapacité et de mieux comprendre leurs expériences entrepreneuriales.

Profil des entrepreneurs ayant une incapacité

Plus de 80 % des membres du groupe recensé ont dit avoir une incapacité grave ou modérée et 75 % d'entre eux ont précisé que cette incapacité avait trait à la mobilité ou à l'agilité. Même si les répondants mentionnaient que leur incapacité ne leur posait pas d'obstacles insurmontables, celle-ci avait nettement une incidence sur leur travail. Sur le plan de l'éducation formelle, 75 % du groupe avaient au moins terminé leurs études secondaires et plus de la moitié d'entre eux avaient fait des études ou suivi une formation de niveau postsecondaire. Plus de 90 % des répondants avaient une expérience antérieure dans les affaires, mais seulement 31 % d'entre eux avaient suppléé à cette expérience par une formation en entrepreneuriat avant de lancer leur entreprise. Enfin, seulement 16 % des entrepreneurs ayant une incapacité étaient des femmes, ce qui contraste radicalement avec le pourcentage confirmé de 52,6 %²⁸ de femmes ayant une incapacité en Nouvelle-Écosse.

Profil des activités entrepreneuriales

Le secteur des services représente le secteur privilégié par 42 % des entrepreneurs, suivi du secteur de la vente au détail avec 19 % et du secteur primaire avec 12 %. Tous les autres secteurs, y compris ceux de la fabrication, des communications et du tourisme, représentent chacun une proportion de moins de 10 %. La faveur dont jouissent les entreprises du secteur des services et le taux de participation plutôt faible des entreprises dans le secteur de la production des biens peuvent avoir des

²⁸ *Health and Activity Limitation Survey (HALS)*, 1991.

conséquences directes sur l'accès au financement qui a été cité par les répondants comme un obstacle de taille.

L'une des conclusions les plus importantes par rapport au type d'entreprise appartenant aux personnes ayant une incapacité, c'est que 75 % de ces entreprises sont exploitées à partir du domicile. Près de 80 % des répondants étaient l'unique propriétaire exploitant de leur entreprise. Il faudrait pousser les recherches à cet égard, puisque le sondage ne donnait pas aux répondants l'occasion d'approfondir leurs réponses. Lorsque l'on considère les recettes de ces entreprises (58 % rapportent moins de 15 000 \$) et le nombre d'employés (67 % ont un seul employé ou aucun), on constate que ces entreprises sont généralement plus modestes que l'ensemble de l'échantillon des entreprises à domicile dont il a été question plus tôt. Étant donné les chiffres d'affaires relativement modestes, il n'est pas étonnant que 60 % des répondants aient dit avoir une autre source de revenu, par exemple des pensions d'invalidité, le revenu d'un conjoint et un autre emploi.

Motifs de création d'une entreprise

Le sondage ne comportait aucune question touchant aux motifs à l'origine du lancement de l'entreprise. En revanche, les groupes de consultation ont permis aux gens de discuter de leurs motivations. Si la difficulté d'obtenir un emploi et le manque d'argent étaient des facteurs pour certains, on a aussi mis en lumière des facteurs comme l'intérêt, le défi et le fait d'avoir déniché une occasion comme des motivations sous-jacentes pour se lancer en affaires.

Taux de réussite et d'échec

Dans la présente étude, l'évaluation du succès ou de l'échec s'est bornée à déterminer si l'entreprise était encore active au

moment du sondage et depuis combien de temps. Le taux de succès est apparu assez bon : deux tiers des entreprises étaient encore en activité. Il importe toutefois d'interpréter ces résultats avec prudence puisque 43 % des entreprises avaient moins de deux ans et près de 80 % d'entre elles étaient sur pied depuis moins de cinq ans.

De plus, les données sur les entreprises encore en activité ont été examinées du point de vue de la nature de l'incapacité de l'entrepreneur et de son niveau d'éducation. Le taux de disparition des entreprises dirigées par des personnes ayant de graves incapacités était considérablement plus élevé que pour les entreprises dirigées par des personnes ayant une incapacité légère ou modérée. Parallèlement, les personnes aux prises avec des handicaps relatifs à la mobilité ou à l'agilité connaissaient un taux d'abandon considérablement plus élevé que les personnes ayant d'autres genres d'incapacité. Il y avait également une étroite corrélation positive entre le nombre d'années d'éducation et la probabilité de demeurer en affaires.

Le dernier aspect en ce qui concerne les taux de réussite et d'échec porte sur la nature de l'entreprise et des recettes qu'elle engendre. Comme on l'a souligné précédemment, les entreprises appartenant à des personnes handicapées étaient généralement petites et exploitées à partir du domicile et elles n'assuraient à leur propriétaire qu'un revenu partiel. Ces facteurs ont peut-être eu une incidence sur les décisions quant au fait de poursuivre l'affaire et par conséquent sur les taux de réussite ou d'échec.

Obstacles inhérents au démarrage et à la croissance

On n'a pas demandé directement aux répondants de cerner les obstacles auxquels ils se heurtaient soit dans le démarrage soit dans l'exploitation de leur entreprise. Cependant, quand on leur a posé des questions sur les sources de financement, l'aide et le

soutien qui auraient pu leur être utiles, les réponses ressemblaient beaucoup à celles données par les jeunes entrepreneurs (voir chapitre 5), particulièrement en ce qui a trait au manque de disponibilité du financement. Exception faite du programme pour les entrepreneurs handicapés (PEH), les principales sources de financement pour les entrepreneurs handicapés étaient les fonds personnels et familiaux (50 %), les banques (38 %) et le gouvernement (12 %). Faut-il s'étonner alors si plus de 75 % des répondants ont dit que le PEH avait été une importante source de financement et qu'un meilleur accès aux prêts et aux subventions était également une considération importante.

Aussi, les répondants ont mis le doigt sur le besoin d'avoir davantage d'aide dans la préparation des plans d'entreprise, de bénéficier d'aide et d'une formation entrepreneuriale et enfin d'avoir accès à de bons conseils en gestion. La plupart estimaient qu'un meilleur accès à un agent de développement commercial et à un centre à guichet unique de développement des entreprises leur aurait été profitable.

Orientations pour l'avenir

En raison de la nature exploratoire de la recherche présentée ici, il est assez difficile de faire des généralisations. Un certain nombre de suggestions ont néanmoins été faites en ce qui a trait aux mesures et aux programmes susceptibles d'aider les entrepreneurs handicapés à mettre sur pied une entreprise et à la voir grandir. Les recommandations particulières sont résumées au tableau 3.7.

Tableau 3.7
Résumé des recommandations formulées pour encourager
l'entrepreneuriat chez les personnes ayant une incapacité

- Améliorer l'accès aux possibilités de formation pour les entrepreneurs ayant une incapacité.
 - Mettre au point des programmes d'aide financière axés sur les entrepreneurs ayant une incapacité.
 - Établir un réseau d'entrepreneurs ayant une incapacité afin qu'ils puissent agir comme mentors.
-

CHAPITRE 4

LES FRANCOPHONES ET L'ENTREPRENEURIAT

Le présent chapitre résume les conclusions de recherches récentes portant sur l'entrepreneuriat au sein de la communauté francophone de la région de l'Atlantique.²⁹ L'étude à la base de ce rapport a été réalisée afin de mieux faire connaître l'entrepreneuriat acadien dans la région et de diffuser de l'information pour soutenir l'élaboration de politiques et de programmes à l'appui du démarrage et de la croissance des entreprises francophones. Le rapport met l'accent sur le profil des entrepreneurs acadiens, le profil des entreprises acadiennes et les structures de soutien des petites entreprises, particulièrement le soutien financier.

L'information contenue dans ce rapport a été tirée de diverses sources primaires et secondaires. Les données primaires proviennent d'un sondage diffusé par la poste aux membres du Conseil économique du Nouveau-Brunswick (CENB), d'entrevues individuelles non dirigées avec certaines personnes, dont des entrepreneurs, et de tables rondes réunissant des propriétaires d'entreprises. Cent quarante entrepreneurs ont répondu au sondage (taux de réponse de 16 %), 52 personnes-ressources ont été interviewées et 24 propriétaires d'entreprises ont participé aux tables rondes. Les données secondaires proviennent principalement de rapports de Statistique Canada.

²⁹ *L'entrepreneurship acadien : ses sources, son essor, son avenir*, 1996, Conseil économique du Nouveau-Brunswick inc., Moncton (à moins d'indication contraire, les données présentées dans le présent chapitre sont tirées de ce rapport).

Profil des francophones dans la région de l'Atlantique

Pour bien comprendre l'entrepreneuriat francophone dans la région de l'Atlantique, il faut connaître un peu la situation de la communauté francophone de la région. Bien que le rapport³⁰ fournisse un aperçu statistique plus complet de l'entrepreneuriat acadien et de l'économie, en voici un résumé afin de mettre en contexte la discussion qui suit.

Premièrement, en 1991, les francophones de la région représentaient 12,4 % de la population totale, et ils ont enregistré un taux de croissance de 6,7 % de 1986 à 1991. Cela fait nettement contraste avec le taux de croissance de l'ensemble de la population de la région, qui se chiffre à un peu moins de un pour cent. Deuxièmement, comme on peut le voir au tableau 4.1, la population francophone de la région se concentre surtout au Nouveau-Brunswick, où résident 85 % des francophones de la région. Il y avait en tout 44 comtés dans la région en 1991, et 83,5 % des francophones vivaient dans 12 d'entre eux. Troisièmement, la région a connu un accroissement considérable (36 %) de son ratio de travailleurs indépendants entre 1986 et 1991. L'accroissement a été légèrement plus faible dans les comtés francophones où il a atteint 31 %.

Profil des entrepreneurs acadiens

Le rapport ne tient pas compte de la répartition géographique des Acadiens dans la région, puisque le nombre de répondants du Nouveau-Brunswick n'est pas aussi élevé qu'on pourrait s'y

³⁰ *Ibid.*

attendre compte tenu de leur nombre proportionnel (tableau 4.2).³¹

Tableau 4.1
Répartition des francophones
dans la région de l'Atlantique

	%
Nouveau-Brunswick	85,0
Nouvelle-Écosse	12,4
Île-du-Prince-Édouard	1,8
Terre-Neuve et Labrador	<u>0,8</u>
Total	100,0

Source : L'entrepreneurship acadien : ses sources, son essor, son avenir, 1996

Tableau 4.2
Répartition des répondants du sondage
(140 répondants)

	%
Nouveau-Brunswick	69,8
Nouvelle-Écosse	17,3
Île-du-Prince-Édouard	12,2
Terre-Neuve et Labrador	0,0
Québec	<u>0,7</u>
Total	100,0

Source : L'entrepreneurship acadien : ses sources, son essor, son avenir, 1996

³¹ Il y a un répondant de la province de Québec et un autre qui n'a pas indiqué de province de résidence pour son entreprise.

Voici le profil des entrepreneurs acadiens selon les réponses au sondage :

- 72 % sont des hommes
- 83 % ont une éducation postsecondaire
- 75 % sont âgés de plus de 40 ans
- 59 % sont en affaires depuis plus de 10 ans

Éducation. Le pourcentage de répondants ayant une éducation postsecondaire est plutôt élevé. En fait, plus de la moitié d'entre eux détiennent un diplôme universitaire, le plus souvent en administration des affaires avec spécialisation en marketing ou en finance. En outre, près de la moitié des répondants ont suivi une formation quelconque en gestion, soit de petits cours ou des ateliers. Le haut niveau d'éducation et de formation des répondants peut être dû au fait que les membres du CENB ont généralement fait des études.

Âge. Non seulement 75 % des répondants sont âgés de plus de 40 ans, mais seulement 1 % d'entre eux ont moins de 31 ans.

Expérience. Les entrepreneurs francophones semblent être relativement nouveaux en affaires puisque plus de 40 % le sont depuis 10 ans ou moins. Cependant, une importante proportion d'entrepreneurs (23 %), surtout au Nouveau-Brunswick (29 %), sont en affaires depuis plus de 20 ans.

Genre. Les femmes représentent moins du tiers des répondants (28 %) et contrairement à l'ensemble du groupe, elles sont plutôt jeunes et comptent peu d'années d'expérience en affaires (44 % ont moins de 41 ans et près de 40 % d'entre elles sont en affaires depuis moins de cinq ans). Il ne fait pas de doute que ces deux

caractéristiques témoignent du fait que de plus en plus de femmes se lancent en affaires ces dernières années. Nous discuterons plus loin des différences entre les hommes et les femmes d'affaires pour ce qui est du type d'entreprise et de soutien.

Il est possible de faire un certain nombre d'autres observations à partir du profil des entrepreneurs acadiens. Les modèles, particulièrement les parents entrepreneurs, ne semblent pas exercer une grande influence sur la décision de lancer une entreprise. En fait, près de 60 % des répondants ont indiqué que leurs parents sont salariés. Les motivations pour se lancer en affaires sont le plus souvent personnelles et liées principalement au besoin de réussir et d'être maître de sa destinée. L'encouragement venant des parents, des amis et de la famille notamment n'est pas vraiment un facteur important.

La dernière observation porte sur la succession. Plus de la moitié des répondants ont indiqué avoir prévu leur succession. Ce pourcentage relativement élevé peut être lié au fait que les répondants au sondage sont très éduqués et assez âgés.

Profil des activités entrepreneuriales

Voici le profil des entreprises exploitées par les entrepreneurs francophones de la région de l'Atlantique :

- 56 % des entreprises sont constituées en société
- 70 % sont des entreprises familiales
- 22 % font des affaires à l'extérieur de la région
- 14 % font des affaires à l'extérieur du pays
- 73 % sont parties de rien
- 55 % sont dans le secteur des services
- 52 % ont un chiffre d'affaires de moins de 500 000 \$

Structure du capital social. Le pourcentage d'entreprises constituées en société (56 %) est à peu près le même que le pourcentage d'entrepreneurs en affaires depuis plus de dix ans. Par surcroît, plus grande est l'entreprise, plus elle a tendance à être constituée. Par ailleurs, bien qu'un important pourcentage d'entreprises soient sous contrôle familial, plus d'un tiers d'entre elles sont la propriété d'associés.

Marchés. Plus de 35 % des entreprises font des affaires à l'extérieur de la région (14 % à l'extérieur du pays) et ces activités représentent environ 22 % de leur chiffre d'affaires global.

Démarrages. Près des trois quarts des entreprises sont parties de rien.

Secteurs industriels. Le secteur des services est le secteur de choix de la majorité des entrepreneurs francophones (55 %), le tourisme et le secteur secondaire venant loin derrière en deuxième et troisième position, à 17 % et 16 % respectivement. Trois pour cent seulement oeuvrent dans le secteur primaire.

Revenus. Bien que la plupart des entreprises déclarent des revenus de moins de 500 000 \$, près du tiers ont un chiffre d'affaires annuel de plus d'un million de dollars. Les entreprises de services professionnels, comme les cabinets de comptables et d'experts-conseils, représentent 30 % de toutes les entreprises et se classent largement (87 %) dans la catégorie des entreprises dont les revenus sont de moins de 500 000 \$.

On peut tirer de nombreuses autres observations du profil des entreprises exploitées par des entrepreneurs francophones. Les entrepreneurs francophones semblent posséder couramment plus d'une entreprise. C'est le cas de 43 % des entrepreneurs acadiens. Comme on peut s'y attendre, plus l'entreprise

principale est grande, plus il y a de chances pour que le propriétaire possède plus d'une entreprise. De même, les entrepreneurs d'expérience sont plus susceptibles de posséder plusieurs entreprises.

Par ailleurs, les entreprises appartenant à des femmes ont tendance à être moins grandes, la plupart enregistrant un chiffre d'affaires de moins de 100 000 \$. Un pourcentage encore plus élevé (65 %) de femmes exploitent une entreprise de services et aucune femme n'oeuvre dans le secteur secondaire. Enfin, les entreprises appartenant à des femmes sont moins susceptibles (21 %) de générer des revenus à l'extérieur de la région et plus susceptibles (77 %) d'appartenir à une seule personne.

Les entrepreneurs francophones et les sources de financement

Une partie importante de l'étude a porté sur le financement, notamment sur les sources de capitaux de départ et les exigences connexes, les sources actuelles de financement et les exigences connexes, le rôle des établissements financiers, la satisfaction à l'égard des sources de financement et les problèmes de financement.

Les besoins en capitaux de départ sont relativement minimes, puisque 36 % des entrepreneurs francophones ont lancé leur entreprise avec moins de 15 000 \$ et 63 % avec moins de 50 000 \$. Si on ne tient compte que de la première entreprise, les pourcentages passent à 44 % et à 70 % respectivement. Les capitaux propres représentent moins de la moitié du capital de départ dans la plupart des cas, particulièrement lorsque la structure du capital est de moins de 100 000 \$. Il n'est pas étonnant alors que les fonds de sources personnelles (propriétaires, membres de la famille et amis) comptent pour plus de la moitié du capital de départ, suivi des emprunts auprès

des banques à charte dans une proportion de 17 %. Aucune autre source ne représentait plus de 8 %.

En ce qui concerne les sources de financement actuelles, il y a deux points à souligner. D'une part, les entreprises semblaient avoir une meilleure structure du capital au moment de l'étude qu'au moment de leur mise sur pied, comme le démontre l'augmentation du pourcentage d'entreprises dont les capitaux propres représentent la majeure partie de la structure du capital, soit 64 %. D'autre part, la répartition des sources actuelles de financement demeure sensiblement la même qu'au moment de la mise sur pied, sauf que les bénéfices non répartis sont devenus une importante source de capitaux propres.

Pour ce qui est des besoins en financement, près de 60 % des répondants ont indiqué qu'ils cherchaient du financement, la plupart moins de 100 000 \$. Les entreprises du secteur secondaire et du secteur des services, tout comme les entreprises qui exportent, sont plus susceptibles d'avoir besoin de nouveaux capitaux. Les projets d'expansion et le besoin de fonds de roulement semblent être les deux principales raisons de chercher du financement. Pour les projets d'expansion, les entrepreneurs ont habituellement besoin de plus de 100 000 \$, alors que pour le fonds de roulement, ils ont besoin de moins de 100 000 \$. La préférence va nettement au financement par emprunt (81 %), mais près de 18 % ont indiqué chercher des capitaux propres. Ceux qui cherchent des capitaux propres en ont habituellement besoin pour restructurer leur entreprise, exporter ou faire de la recherche-développement plutôt que pour agrandir ou consolider leur fonds de roulement.

Le sondage a porté sur le rôle des établissements financiers, particulièrement les Caisses populaires, les banques à charte et la Banque de développement du Canada (BDC), dans le soutien accordé aux entreprises francophones. Il a également permis

d'examiner le degré de satisfaction à l'égard des divers services offerts par ces établissements. Les Caisses populaires et les banques à charte sont les principaux fournisseurs de capitaux institutionnels des entreprises acadiennes, suivi de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) et de la BDC. Les petites entreprises du secteur du tourisme et des secteurs des services traditionnels, des entreprises qui comptent de six à dix ans d'existence, semblent choisir principalement les Caisses populaires. Quant aux entreprises de services et aux entreprises comptant un plus grand nombre d'années d'existence et étant plus grandes et mieux établies, elles semblent choisir les banques à charte. La clientèle francophone de la BDC se compose d'entreprises du secteur des services et du secteur secondaire, de très petites entreprises et d'entreprises soit très nouvelles soit bien établies.

Dans l'ensemble, le degré de satisfaction à l'égard des sources institutionnelles est élevé, l'APECA se trouvant en tête et étant suivie de près par les Caisses populaires. Plus précisément, 83 % des répondants sont satisfaits des services de l'APECA et près de 90 % d'entre eux estiment que la garantie réelle exigée est raisonnable. Il est aussi intéressant de noter la grande satisfaction des très petits clients des Caisses populaires. Quant à elles, les banques à chartes, la BDC et les sociétés de fiducie obtiennent toutes une cote en-dessous de la moyenne. Les petites entreprises et les entreprises du secteur des services professionnels, du secteur secondaire et du secteur du tourisme sont les plus insatisfaites. Cette insatisfaction semble être liée aux critères des établissements quant à la garantie réelle, aux stocks et aux activités saisonnières. Il est intéressant de noter que la satisfaction est la plus grande à l'égard des sources de financement non institutionnelles comme les fournisseurs, les associés et les investisseurs.

On a demandé aux entrepreneurs acadiens dans quelle mesure il leur était difficile de trouver des capitaux en 1994-1995 comparativement à la période précédant l'année 1990. Il n'est pas surprenant, étant donné la récession, que le pourcentage de ceux qui ont indiqué avoir eu des problèmes de financement est passé de 69 % à 78 % pendant cette période. Cependant, le type de problèmes et leur ordre d'importance est demeuré sensiblement le même (tableau 4.3). La sûreté personnelle est restée le problème le plus important. Enfin, de plus en plus de répondants ont mentionné des ratios d'endettement élevés et l'absence de profits, ce qui explique en bonne partie l'accroissement du nombre de répondants qui ont eu de la difficulté à trouver de l'argent.

Après examen des problèmes de financement par secteur industriel et du montant d'argent requis, on a constaté que les entreprises du secteur touristique sont celles qui ont le plus de problèmes de financement. Le manque de garantie réelle, l'insuffisance des profits et l'impression que le tourisme est un secteur faible de l'économie sont des problèmes importants pour les entreprises de ce secteur. Pour leur part, les entreprises du secteur secondaire ont connu le plus de difficultés avec les sources de financement, un problème directement lié à la rentabilité et au ratio d'endettement. Quant aux entreprises qui cherchaient à obtenir de petits montants, elles ont eu le plus de difficulté avec les sûretés personnelles et la prise de contrôle par les investisseurs. Plus les besoins financiers sont importants, plus l'est également le problème lié à l'impression qu'un secteur de l'économie est faible et à la préoccupation à l'égard du ratio d'endettement.

Un certain nombre d'autres observations portent sur les différences de la situation des femmes entrepreneures. Plus de la moitié des entreprises acadiennes lancées par des femmes l'ont été avec une mise de fonds initiale de moins de 15 000 \$, et

30 % sont demeurées dans cette catégorie. La famille et les Caisses populaires semblent être la source de capitaux de départ privilégiée des femmes. De plus, les femmes semblent compter davantage sur les Caisses et de moins en moins sur les banques à charte à mesure que se développent leurs entreprises, surtout comparativement aux hommes d'affaires. En ce qui concerne les besoins financiers, les femmes cherchaient de petites sommes, avaient moins besoin de fonds de roulement, s'intéressaient davantage au financement de la recherche-développement et préféraient nettement les subventions au financement par capitaux propres. Enfin, les femmes ont souligné les mêmes problèmes de financement que les hommes, sauf que le manque de sûreté personnelle était davantage un problème pour les femmes alors que le ratio d'endettement trop élevé l'était moins. Qui plus est, il n'est pas sans intérêt de noter qu'aucune femme n'a indiqué être «très satisfaite» de ses rapports avec les établissements financiers.

Tableau 4.3
Problèmes subis lors de
la recherche de financement

	1994-1995	Avant 1990
	%	%
Sûreté personnelle	50	48
Ratio d'endettement trop élevé	29	14
Profits insuffisants	23	11
Manque de sources de fonds	18	15
Secteur faible de l'économie	14	9
Garantie réelle insuffisante	12	9
Investisseurs exigeant le contrôle	7	7
Manque d'expérience	5	11
Le fait d'être une femme	2	1

Source : L'entrepreneurship acadien : ses sources, son essor, son avenir, 1996

Structures de soutien des petites entreprises

Outre le soutien financier, le sondage visait également l'appui au marketing, les conseils consultatifs et les attitudes de la collectivité. Comme cela est indiqué au Tableau 4.4, un pourcentage important de répondants ne faisaient pas appel à des services de marketing indépendants. Les seules formes d'appui mentionnées par 25 % ou plus des répondants étaient les organismes du secteur privé et un plan de marketing. Les très petites entreprises étaient moins susceptibles d'avoir recours à des services de marketing et lorsqu'elles y avaient recours, elles avaient tendance à compter sur l'aide du gouvernement. À mesure qu'elles prenaient de l'expansion, les entreprises avaient besoin d'un programme de marketing professionnel et elles consultaient d'abord les organismes de marketing et élaboraient ensuite un plan de marketing. Les sociétés qui exportaient étaient davantage portées à faire appel à des services de marketing, particulièrement à du personnel spécialisé, que celles qui n'exportaient pas. En outre, les très grandes entreprises exportatrices comptaient également sur l'aide gouvernementale.

Seul un tiers des répondants a indiqué avoir un conseil administratif ou consultatif. Cependant, un certain nombre d'autres répondants (23 %) ont répondu à la question visant la contribution des membres de conseils, ce qui laisse croire que les entreprises qui comptent un conseil sont plus nombreuses. Le conseil d'administration est plus populaire que le conseil consultatif, bien que les entreprises de taille moyenne préfèrent ce dernier. Les très petites entreprises (chiffre d'affaires de moins de 100 000 \$) et les très grandes (chiffre d'affaires de plus de 5 000 000 \$) sont moins susceptibles d'avoir un conseil. Par ailleurs, les entrepreneurs ayant plus de dix années d'expérience étaient davantage portés à en mettre un sur pied. Il est intéressant de souligner que les répondants estimaient que la contribution des membres apparentés, comme les conjoints, les

employés et les associés, était la plus valable. Néanmoins, les membres indépendants comme les comptables et les investisseurs étaient mieux cotés que les avocats, les membres de la famille, les relations d'affaires et les consultants.

Tableau 4.4
Ressources en marketing

	%
Aucune aide	44
Aide du secteur privé	32
Plan de marketing	27
Aide du gouvernement	19
Employés affectés uniquement à des fonctions de marketing	16

Source : L'entrepreneurship acadien : ses sources, son essor, son avenir, 1996

Relativement à la question portant sur les attitudes de la collectivité à l'égard de l'entrepreneuriat, les entrepreneurs francophones ont une opinion partagée. Ils ont mentionné que leurs collectivités adoptent une attitude favorable à l'égard de divers aspects de l'entrepreneuriat, soit la réussite des entrepreneurs locaux, le fait d'attirer de nouvelles entreprises et la création d'emplois, la promotion de l'esprit d'entreprise auprès des jeunes, l'amélioration de l'éthique du travail et l'accroissement des possibilités permettant aux personnes d'assumer elles-mêmes la responsabilité de leur perfectionnement. Cependant, les entrepreneurs ont indiqué être d'avis que leurs collectivités sont plutôt indifférentes à l'égard du réseautage et de l'encadrement des entreprises et qu'elles voient généralement d'un mauvais oeil les entrepreneurs en difficultés. En bref, les entrepreneurs estiment que leurs collectivités appuient ceux qui réussissent et tolèrent mal l'échec.

Obstacles au démarrage et à la croissance

Selon les résultats du sondage et les consultations menées auprès des entrepreneurs et des informateurs-clés le rapport présente un certain nombre de conclusions et de recommandations dans les domaines du financement et de la croissance, de la culture entrepreneuriale ainsi que de la compétence, de la formation et de la consultation. Les conclusions sont résumées au tableau 4.5 et forment une liste d'obstacles à surmonter pour le démarrage et la croissance d'entreprises acadiennes.

Cette liste permet de faire un classement en trois grandes catégories : les attitudes entrepreneuriales, les marchés financiers et les structures de soutien. Par attitudes entrepreneuriales, telles qu'elles sont représentées par les trois premiers points du tableau 4.5, on entend la volonté et le désir qu'ont les entrepreneurs de développer leurs entreprises. Il importe de se pencher sur le fait qu'un trop grand nombre d'entrepreneurs soient satisfaits de la situation actuelle de leur entreprise et acceptent mal d'accorder une participation dans leur entreprise. De même, il y a des questions à régler relativement aux trois éléments essentiels d'un marché financier dynamique, soit le capital-risque, les possibilités d'investissement et l'information. Les points 4 à 9 font ressortir les obstacles importants à la circulation des capitaux nécessaires au soutien d'un secteur de la petite entreprise en expansion.

Enfin, les trois derniers points de la liste démontrent non seulement qu'il y a des lacunes dans la structure de soutien, mais également que les entrepreneurs francophones hésitent à faire appel au soutien qui est offert.

Tableau 4.5
Obstacles au démarrage et à la croissance

1. Peu d'engagement à l'égard de la croissance
2. Manque de disposition à courir des risques
3. Entreprise à peu d'actionnaires
4. Manque d'investissements locaux
5. Manque de capital-risque
6. Manque de bonnes propositions d'affaires
7. Manque de fonds pour de nouvelles petites entreprises
8. Manque de modes d'investissement efficaces
9. Trop grande dépendance à l'égard de l'aide gouvernementale
10. Absence de modèles
11. Soutien limité de l'entrepreneuriat dans la collectivité
12. Utilisation limitée des réseaux de soutien

Source : L'entrepreneurship acadien : ses sources, son essor, son avenir, 1996

Orientations futures

Le rapport présente un certain nombre de recommandations précises dans le but de faire tomber les obstacles énoncés ci-dessus. Ces recommandations sont adressées principalement au CENB, mais il a été souligné que leur mise en oeuvre nécessitera une certaine participation et collaboration des secteurs public et privé. Ces recommandations sont énumérées au tableau 4.6.

Il est clair à la lecture de cette liste que bon nombre des recommandations misent sur l'infrastructure actuelle et portent principalement sur la nécessité de sensibiliser davantage, de partager de l'information, d'examiner les possibilités et d'utiliser les ressources actuelles de façon plus efficace. La connaissance, les réseaux et l'encadrement sont d'importants thèmes sous-jacents. D'autres recommandations, comme celles visant à rendre les capitaux plus accessibles aux petites entreprises en expansion, peuvent nécessiter des changements structurels de

plus grande envergure. Quoi qu'il en soit, si on espère éliminer les obstacles à la croissance, il faudra adopter diverses démarches visant les entrepreneurs en puissance, les entrepreneurs, les investisseurs potentiels, les établissements et les intermédiaires financiers, les gouvernements et la société dans son ensemble.

Tableau 4.6
Surmonter les obstacles à la croissance

-
- Promouvoir les avantages de la croissance
 - Faire mieux connaître les options de financement
 - Faire mieux connaître les sources de financement
 - Encourager l'investissement au niveau local
 - Établir un mécanisme pour stimuler l'investissement
 - Créer un service de mise en rapport au niveau local
 - Mettre l'accent sur le plan d'affaires
 - Exiger que le gouvernement appuie les prêts aux petites entreprises
 - Encourager la BDC à accorder de très petits prêts
 - Appuyer les programmes d'encadrement pour entrepreneurs
 - Promouvoir le recours aux conseils et aux contacts
 - Favoriser le réseautage des entrepreneurs
 - Diffuser des renseignements sur le marketing et offrir un soutien connexe
 - Faire mieux connaître le rôle de l'entrepreneuriat
 - Faire connaître les activités des jeunes

Source : L'entrepreneurship acadien : ses sources, son essor, son avenir, 1996

CHAPITRE 5

L'ENTREPRENEURIAT ET LES JEUNES

On ne saurait trop insister sur l'importance de favoriser une culture entrepreneuriale chez les jeunes et de les inciter à envisager l'entrepreneuriat comme option de carrière. Les changements socio-économiques majeurs ont certes eu d'importantes répercussions sur la société en général, mais les jeunes ont été particulièrement touchés. Comme le chômage et la pauvreté affectent de plus en plus de jeunes aujourd'hui, il faut non seulement les inciter à envisager l'entrepreneuriat comme choix de carrière, mais aussi leur fournir le soutien voulu pour les aider à mener leur projet à terme.

L'importance de l'entrepreneuriat chez les jeunes a été bien résumée dans un rapport publié par la Fondation canadienne de la jeunesse. Dans les options suggérées pour régler le problème du chômage chez les jeunes, les auteurs indiquent que même si l'entrepreneuriat n'est pas **la** solution, c'est «une façon de commencer à s'occuper des questions sociales et personnelles touchant la jeunesse et le marché du chômage.»³² Les taux de chômage moyens chez les jeunes de la région de l'Atlantique, qui se situent entre 20 et 29 % (tableau 5.1), font ressortir davantage l'ampleur du problème. Les auteurs affirment en outre que «La motivation et la détermination des jeunes Canadiens à mettre leur propre entreprise sur pied signifient un profond changement d'attitude par rapport au sentiment de dépendance si souvent évoqué dernièrement au pays.»³³

³² *Le chômage chez les jeunes : le déficit caché du Canada*, 1995. La Fondation canadienne de la jeunesse, Ottawa, p. ii.

³³ *Ibid.*, p. 17.

Tableau 5.1
Taux de chômage dans la région de l'Atlantique
chez les 15 à 24 ans
Moyenne de 1990 à 1995

	%
Nouvelle-Écosse	20
Nouveau-Brunswick	20
Île-du-Prince-Édouard	21
Terre-Neuve et Labrador	29

Source : Statistiques sur la population active, Statistique Canada

Malgré les bienfaits d'une stratégie de promotion de l'entrepreneuriat comme choix de carrière pour créer des possibilités d'emploi pour les jeunes, il appert que les jeunes d'aujourd'hui sont des entrepreneurs hésitants qui voient l'entrepreneuriat comme une solution de dernier recours seulement.³⁴ De plus, même si on lance de plus en plus de mesures conçues pour favoriser l'entrepreneuriat chez les jeunes³⁵, on n'a pas fait suffisamment de recherches pour documenter les motivations, les caractéristiques et les besoins des jeunes entrepreneurs ainsi que les défis auxquels ils sont confrontés quand ils tentent de se lancer en affaires.

Un rapport publié par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)³⁶ en 1995 représente l'une des très rares études concrètes sur les jeunes entrepreneurs au pays. Le rapport s'appuie sur des sondages menés auprès de jeunes

³⁴ *Le chômage chez les jeunes : un rite de passage canadien*, 1995. La Fondation canadienne de la jeunesse, Ottawa.

³⁵ *Programmes de soutien pour le développement des jeunes entrepreneurs : Modèles*, 1995. L'Agence de promotion économique du Canada atlantique, Moncton.

³⁶ *Les caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs et des jeunes désireux de devenir des entrepreneurs au Canada atlantique*, 1995. L'Agence de promotion économique du Canada atlantique, Moncton. (À moins d'indication contraire, les données utilisées dans ce chapitre ont été tirées de ce rapport.)

entrepreneurs et d'aspirants entrepreneurs ainsi que sur un certain nombre d'entrevues avec des représentants du monde bancaire et des organismes de soutien des petites entreprises.

L'étude de l'APECA avait pour but d'évaluer l'offre et la demande relativement aux programmes d'appui aux entreprises conçus spécialement pour les jeunes entrepreneurs, mais elle a permis de découvrir des détails intéressants sur le profil des jeunes entrepreneurs et de leurs entreprises, sur ce qui les motive à lancer une entreprise et sur les obstacles sur lesquels ils ont buté aux étapes du lancement et de la croissance de leur entreprise. Ce rapport et les deux rapports produits par la Fondation canadienne de la jeunesse ont servi de base pour la plupart des discussions sur les jeunes et l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique qui sont présentées ci-après.

Profil des jeunes entrepreneurs et de leurs entreprises

L'étude de l'APECA n'est basée que sur un échantillon de 46 entrepreneurs et de 46 aspirants entrepreneurs³⁷, mais elle a permis de découvrir des détails utiles sur le profil démographique des jeunes entrepreneurs dans la région. Les jeunes entrepreneurs avaient moins de 22 ans en moyenne au moment de démarrer leur entreprise, et même s'il n'y avait qu'une légère différence d'âge entre les hommes et les femmes, un pourcentage beaucoup plus élevé d'hommes que de femmes ont lancé leur première entreprise alors qu'ils étaient adolescents. Les femmes représentaient plus de 30 % du nombre total des jeunes entrepreneurs et aspirants entrepreneurs.

³⁷ Correspond à un taux de réponse de 20,6 % pour chaque groupe.

Plus de 80 % avaient une formation postsecondaire, et plus de la moitié avaient achevé un programme d'études dans un collège communautaire ou une université.

Pour ce qui est de l'expérience de travail (tableau 5.2), la très grande majorité (70 %) des participants au sondage avaient travaillé dans de petites entreprises, pendant 4,5 ans en moyenne, avant de se lancer à leur compte. On a toutefois relevé quelques différences importantes entre les entrepreneurs et les aspirants entrepreneurs. Une plus grande proportion des aspirants entrepreneurs avaient travaillé dans de grandes entreprises ou dans la fonction publique. En outre, une plus grande proportion de ce groupe étaient sans emploi ou touchaient des indemnités d'accidents du travail.

Propriétaires d'entreprises multiples

Sur l'ensemble des entrepreneurs interrogés, 40 % avaient lancé plus d'une entreprise, alors que 60 % exploitaient leur première et unique entreprise. La comparaison entre ces propriétaires d'une seule et de plusieurs entreprises a permis de faire ressortir des détails intéressants. Les jeunes entrepreneurs qui possédaient plus d'une entreprise étaient plus nombreux à avoir lancé leur première affaire plus jeune, habituellement avant d'avoir terminé leur secondaire, alors que ceux qui ne possédaient qu'une entreprise avaient pour la plupart attendu d'avoir obtenu leur diplôme. En outre, les propriétaires d'entreprises multiples possédaient en moyenne cinq années d'expérience en entrepreneuriat, soit près du double des propriétaires d'une seule entreprise. Il convient peut-être davantage de souligner les différences apparentes entre les deux groupes au chapitre de la taille des entreprises, des secteurs industriels et de la structure de propriété.

La taille des entreprises est fonction à la fois des ventes et du nombre d'employés. Dans les deux cas, il semblait y avoir une forte corrélation entre les grandes entreprises et les propriétaires d'entreprises multiples. Dans le groupe des propriétaires d'entreprises multiples, les ventes s'élevaient en moyenne à 600 000 \$, soit de quatre à cinq fois le chiffre d'affaires du groupe des propriétaires d'une seule entreprise (125 000 \$). Les propriétaires d'entreprises multiples créaient également beaucoup plus d'emplois (environ 50 %) que les propriétaires d'une seule entreprise (tableau 5.3). En fait, plus de la moitié du groupe des propriétaires d'entreprises multiples comptait plus de cinq employés, comparativement à moins de 20 % chez ceux du deuxième groupe.

Tableau 5.2
Type et durée d'emploi
(aspirants entrepreneurs)
ou emploi avant le démarrage d'une entreprise
(entrepreneurs établis)

Emploi antérieur	Entrepreneurs établis		Aspirants entrepreneurs
	Type (%)	Durée (années)	Type (%)
Grande entreprise	14,7	6,4	25,0
Petite entreprise	70,6	4,7	59,1
Secteur privé *	5,9	4,0	2,3
Gouvernement	2,9	5,0	13,6
École	5,9	0,0	0,0

* *Entreprise privée dont la taille n'a pas été indiquée*

Source : Les caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs...

Un deuxième élément de comparaison entre les propriétaires d'entreprises multiples et les propriétaires d'une seule entreprise était le choix du secteur industriel. Les propriétaires d'une seule entreprise privilégiaient le commerce de détail (37 %) et les services personnels (30 %). Les propriétaires d'entreprises multiples, par contre, se tournaient davantage vers les industries à plus forte croissance comme la fabrication (39 %) et les services aux entreprises (22 %), mais un pourcentage important (22 %) faisaient du commerce de détail.

Tableau 5.3
Répartition des emplois
Propriétaires d'une seule entreprise
par rapport aux propriétaires d'entreprises multiples

Employés	Propriétaires d'une seule entreprise		Propriétaire d'entreprises multiples	
	Nombre	%	Nombre	%
Aucun	7	26,9	1	5,9
1-5	14	53,9	7	41,2
6-10	3	11,5	5	29,4
11 +	<u>2</u>	<u>7,7</u>	<u>4</u>	<u>23,5</u>
Total	27	100,0	17	100,0

Source : Les caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs..

Les propriétaires d'entreprises multiples étaient plus nombreux que les propriétaires d'une seule entreprise à se constituer en société ou à s'associer pour lancer leur première entreprise (33,3 %, comparativement à 25,9 %). Les propriétaires d'entreprises multiples étaient également nombreux à se constituer en société à la longue; la proportion des entreprises actuelles appartenant à des propriétaires d'entreprises multiples qui sont constituées en société est passée de 22 % à 80 %.

Enfin, les hommes étaient plus susceptibles que les femmes d'être propriétaires d'entreprises multiples.

Au chapitre des secteurs industriels et des genres d'entreprises, les intérêts des jeunes entrepreneurs qui ont répondu au sondage ne correspondaient pas toujours à la répartition normale des petites entreprises dans la région. Plus du tiers des jeunes entrepreneurs ont choisi le secteur de la fabrication, qui ne représentent que 5 % de toutes les petites entreprises dans la région de l'Atlantique. L'étude révèle en outre que ces jeunes entrepreneurs exploitent des entreprises qui fabriquent une vaste gamme de produits comme des étuis pour radiocassettes, des prothèses dentaires, des vêtements, des instruments de musique et des appareils électroniques.

De même, plus de 30 % des jeunes entrepreneurs oeuvraient dans le secteur du commerce de détail, ce qui correspond à plus du double de la moyenne pour l'ensemble des petites entreprises de la région. Comme exemples de produits de détail, mentionnons les articles de sport, les cartes de hockey, les vêtements et les ordinateurs. Le secteur des services, en particulier les services aux entreprises et les services personnels, était également populaire chez les jeunes entrepreneurs. Le taux de participation au secteur des services personnels était comparable à la moyenne pour l'ensemble des entreprises dans la région, alors que le niveau d'intérêt des jeunes entrepreneurs pour les services aux entreprises semblait être deux fois plus élevé que pour l'ensemble des petites entreprises. Les jeunes entrepreneurs exploitaient par exemple des entreprises dans les secteurs de la production vidéo, de l'imprimerie, de la tenue de livres et de la recherche commerciale.

Il semblait que les répondants étaient sous-représentés dans les secteurs de l'exploitation des ressources et de la construction,

compte tenu des moyennes pour l'ensemble des petites entreprises de la région de l'Atlantique.

Motivation pour la mise sur pied d'entreprises

Le rapport de la Fondation canadienne de la jeunesse³⁸ cite deux raisons qui incitent les jeunes à lancer leur propre entreprise : c'est la solution de rechange finale à leur problème d'emploi et ils peuvent ainsi mieux prendre leur destinée en mains. Les jeunes qui ont répondu au sondage de l'APECA ont également fait savoir que le désir d'indépendance, «d'être leur propre patron» était la deuxième raison la plus importante d'opter pour le travail autonome. Le sentiment d'accomplissement personnel demeurait néanmoins la plus grande motivation.

Par contraste avec les constatations du rapport de la Fondation canadienne de la jeunesse, les participants à l'étude de l'APECA n'ont pas cité le manque de possibilités d'emploi comme facteur important. En fait, le manque de possibilités d'emploi venait au neuvième rang dans une liste de onze facteurs cités comme motivation pour choisir le travail indépendant. On comptait parmi les autres facteurs importants la possibilité d'augmentation des revenus, la souplesse, les possibilités du marché et l'encouragement reçu des autres. Les deux facteurs les moins importants étaient l'emploi précédent et la tradition familiale.

³⁸ *Le chômage chez les jeunes : le déficit caché du Canada*, 1995. La Fondation canadienne de la jeunesse, Ottawa.

Dans l'ensemble, les constatations de l'APECA se rapprochaient beaucoup des résultats d'autres recherches sur la motivation des jeunes³⁹ et de l'ensemble des Canadiens⁴⁰ à se lancer en affaires.

En ce qui concerne la décision de se lancer en affaires, la question des principales influences est étroitement liée aux motivations. Et les entrepreneurs et les aspirants entrepreneurs étaient invités à indiquer le niveau d'importance qu'ils accordaient à l'avis d'un certain nombre d'individus donnés dans la prise de leur décision. Le tableau 5.4 présente un résumé des résultats pour les deux groupes. Dans les deux cas, le conjoint était clairement la personne la plus influente, même si 38 % seulement des répondants étaient mariés. Les deux groupes accordaient également beaucoup d'importance à l'avis des amis intimes. Les parents semblaient avoir beaucoup plus d'influence sur les entrepreneurs établis, alors que les aspirants entrepreneurs s'en remettaient davantage à d'autres membres de la famille. Dans l'ensemble, au moins un des parents de 43 % des jeunes entrepreneurs travaillait à son compte; cependant, l'influence des parents semblait plus forte chez les femmes, la moitié d'entre elles ayant au moins un parent qui travaillait à son compte, comparativement à 39 % des hommes.

Obstacles au lancement et à la croissance

«Les jeunes Canadiens ne sont pas sûrs de leur capacité à devenir entrepreneurs. Les participants à cette étude sont tous prêts à songer à mettre leur entreprise sur pied, et ils ne prennent pas la question à la légère. Ils soupèsent bien les défis à relever et

³⁹ *Young and Older Entrepreneurs: An Empirical Study of Difference*, 1991, Jean Lorrain et Louis Raymond. Université du Québec à Trois-Rivières.

⁴⁰ *Why People Decide to Start a New Business: The Effect of Cultural Values on Entrepreneurs*, 1989. La situation des petites entreprises (Ontario).

reconnaissent qu'ils sont mal équipés, sans capital ni expérience des affaires.»⁴¹

Tableau 5.4
Influences clés sur les entrepreneurs établis
et les aspirants entrepreneurs

	Entrepreneurs établis (Cote moyenne)	Aspirants entrepreneurs (Cote moyenne)
Conjoint	2,3	2,4
Parent ou gardien	2,9	3,3
Ami intime	3,0	2,8
Propriétaire d'entreprise	3,5	3,5
local	3,7	3,6
Enseignant ou professeur	4,0	4,0
Employeur antérieur	4,1	3,3
Autre parent		

Les cotes sont sur une échelle de 1 à 5. 1 correspond au niveau d'influence le plus élevé.

Source : Les caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs...

Les deux obstacles les plus importants au lancement d'une entreprise que les jeunes ont cités sont le manque de financement et le manque de crédibilité . L'étude de l'APECA a identifié les autres problèmes suivants, qui sont présentés par ordre d'importance : le manque d'information, le manque d'expérience, le manque d'assurance, le manque d'éducation et le manque d'appui. On trouvera ci-après une courte discussion des principaux obstacles et des approches adoptées pour les surmonter.

⁴¹ *Le chômage chez les jeunes : un rite de passage canadien*, 1995. La Fondation canadienne de la jeunesse, Ottawa, p. 27.

Le manque de financement

À l'instar de l'ensemble des entrepreneurs, l'accès au financement constituait clairement le plus grand problème. Comme l'explique la Fondation canadienne de la jeunesse⁴², il n'y a pas que le problème associé à l'obtention des fonds nécessaires, mais aussi le risque financier personnel que l'aspirant entrepreneur doit souvent prendre pour lancer son entreprise. Cependant, et c'est à leur honneur, les jeunes qui ont participé à l'étude de l'APECA ont réussi à réunir des sommes allant de moins de 1 000 \$ jusqu'à 150 000 \$, la moyenne s'établissant à un peu moins de 16 000 \$.

Pour ce qui est des sources de financement utilisées (tableau 5.5), les jeunes entrepreneurs avaient fourni de leur poche quelque 25 % du montant total investi dans leur première entreprise, et 24 % de l'argent provenait de divers ministères et organismes gouvernementaux. Les banques, les amis et la famille ainsi que les investisseurs privés constituaient les seules autres sources représentant 10 % ou plus. Les contributions personnelles provenaient principalement des économies accumulées dans le cadre d'un emploi antérieur (76,2 %). Toutefois, les femmes tiraient une moins grande proportion de leur capital de cette source que les hommes (64,3 %, comparativement à 82,1 %), mais elles se fiaient davantage que les hommes aux cadeaux des parents et de la famille (28,6 % comparativement à 14,3 %) et aux cartes de crédit (21,4 %, comparativement à 10,7 %). Les hommes ont indiqué qu'ils avaient tiré un pourcentage plus élevé de leur contribution personnelle de la vente de biens personnels (17,9 %, comparativement à 7,1 %).

⁴² *Le chômage chez les jeunes : le déficit caché du Canada*, 1995.

Tableau 5.5
Sources de financement des premières entreprises :
jeunes entrepreneurs
Moyenne de tous les répondants

	%
Contribution personnelle	25,6
Amis et famille	14,7
Investisseur privé	11,1
Banques et sociétés de fiducie	17,4
Coopératives de crédit	3,7
Compagnies d'assurance	0,0
Sociétés de financement	0,2
Banque de développement	1,2
Autres sources au gouvernement fédéral	22,9
Gouvernement provincial	1,4
Autre	<u>1,6</u>
Total	100,0

Source : Les caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs...

Il est intéressant de noter que les banques, les sociétés de fiducie et les investisseurs semblaient prendre de plus en plus d'importance pour ceux qui avaient lancé d'autres entreprises (tableau 5.6). Les contributions personnelles demeuraient quand même une source importante de financement pour ceux qui avaient mis sur pied plusieurs entreprises.

Les femmes comptaient davantage sur leurs propres ressources et sur celles de leurs amis que ne le faisaient les hommes; les femmes se tournaient cependant plus souvent vers des fournisseurs et des associés comme sources de financement. La famille et les amis demeuraient les plus importantes sources de financement quand les besoins étaient très faibles (jusqu'à 2 500 \$). Dans le cas des projets exigeant plus de 25 000 \$, la plus importante source de financement était le gouvernement fédéral, suivi des banques et des coopératives de crédit. Lorsque les besoins se situaient dans une gamme intermédiaire (2 500 \$

à 10 000 \$), les entrepreneurs semblaient le plus souvent puiser dans leurs capitaux personnels. Les investisseurs privés préfèrent apparemment les projets très petits ou très grands. Enfin, on mentionnait plus souvent la participation du gouvernement fédéral pour les plus grands projets, alors qu'on parlait plus souvent des gouvernements provinciaux dans le cas des plus petits projets.

Un certain nombre d'autres observations concernant les modes d'investissement des jeunes entrepreneurs interrogés dans le cadre de cette étude méritent d'être soulignées. Premièrement, les hommes ont investi en moyenne plus du double du montant investi par les femmes dans leur première entreprise (19 163 \$, contre 9 154 \$). Deuxièmement, l'investissement moyen de ceux qui ont lancé leur entreprise après avoir terminé l'école correspondait à cinq fois le montant moyen investi par ceux qui ont mis leur entreprise sur pied pendant qu'ils étaient encore aux études (23 329 \$, comparativement à 4 694 \$). Troisièmement, chez les entrepreneurs qui ont lancé leur entreprise pendant qu'ils étaient encore aux études, ceux qui étaient inscrits dans un établissement d'enseignement postsecondaire avaient investi en moyenne cinq fois plus que ceux inscrits à l'école secondaire (8 513 \$, comparativement à 1 600 \$). Quatrièmement, les jeunes qui avaient lancé plusieurs entreprises avaient investi en moyenne au-delà de cinq fois le montant investi par ceux qui avaient mis sur pied une première entreprise (90 938 \$, contre 15 682 \$).

Tableau 5.6
Sources de financement des premières entreprises
Propriétaires d'une seule entreprise
par rapport aux propriétaires d'entreprises multiples

	Une seule entreprise %	Entreprises multiples %
Contribution personnelle	23,5	28,4
Amis et famille	23,4	3,5
Investisseur privé	0,0	25,5
Banques et sociétés de fiducie	6,9	31,1
Coopératives de crédit	6,5	0,0
Compagnies d'assurance	0,0	0,0
Sociétés de financement	0,4	0,0
Banque de développement	2,2	0,0
Autres sources au gouvernement fédéral	32,1	11,0
Gouvernement provincial	2,1	0,5
Autre	<u>2,9</u>	<u>0,0</u>
Total	100,0	100,0

Source : Les caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs...

Manque de crédibilité

Au chapitre des obstacles auxquels les jeunes entrepreneurs sont confrontés, le manque de crédibilité venait au deuxième rang des réponses les plus fréquentes. Des entrevues menées auprès de représentants des banques dans la région a permis de trouver quelques explications pour ce manque de crédibilité.

Tout d'abord, les banquiers ont indiqué que nombre de jeunes aspirants entrepreneurs ne fournissaient pas de plans d'affaires étayés de recherches et bien documentés pour appuyer leurs demandes de financement. Souvent, les projets n'étaient pas au

point et nombre de jeunes entrepreneurs potentiels ne semblaient pas avoir fait appel aux programmes et services disponibles. Ensuite, «le personnel local des banques semblait croire en général que ‘tous les clients qui demandent du financement doivent être traités de la même façon’, peu importe leur âge.»⁴³ C'est pourquoi les jeunes ne disposaient pas des ressources nécessaires, en particulier l'avoir propre, pour être admissibles à un prêt. Les banquiers demandaient alors des garanties personnelles que ces jeunes pouvaient difficilement fournir. Aussi, les représentants des banques qui ont été interrogés étaient préoccupés par le manque d'expérience de ces entrepreneurs en puissance dans les domaines de la gestion et de l'administration. Ils ont indiqué en particulier que le contrôle subséquent des prêts consentis au titre du fonds de roulement leur posait des problèmes quand il y avait un manque général de compétences en gestion financière. De même qu'ils s'étaient dits préoccupés par le manque de planification, les banquiers voulaient qu'on mette en place une stratégie pour combler ces lacunes.

Manque d'information, d'expérience et d'éducation

Les obstacles non financiers mentionnés par les jeunes entrepreneurs dans les domaines de l'information, de l'expérience et de l'éducation sont étroitement reliés entre eux. Ils correspondent également aux préoccupations exprimées par les banquiers en ce qui a trait au manque de préparation et à l'insuffisance d'expérience et de compétences en gestion des jeunes désireux de se lancer en affaires.

Les informateurs-clés des ministères et organismes gouvernementaux et des organismes d'appui aux petites

⁴³ *Les caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs...*

entreprises n'étaient pas d'accord avec les banquiers au sujet du niveau de planification commerciale exécutée par les jeunes entrepreneurs. On était d'avis que les entrepreneurs qui avaient moins de trente ans étaient plus solides en matière de planification des affaires que leurs homologues de plus de trente ans. Ces informateurs estimaient toutefois comme les banquiers que les plus jeunes entrepreneurs n'étaient pas aussi compétents dans les domaines de la planification financière et de la gestion des mouvements de trésorerie. Les jeunes entrepreneurs et les informateurs-clés s'entendaient aussi pour dire que les connaissances reliées au marketing étaient insuffisantes. On reconnaissait que la situation s'était améliorée, mais on s'entendait encore pour dire que les jeunes ne possédaient pas les compétences nécessaires dans les domaines des études de marché et de la planification.

Compte tenu des lacunes au chapitre de la planification financière et du marketing, il n'est pas surprenant que ces deux éléments viennent au premier rang des besoins de soutien aux entreprises énoncés par les jeunes entrepreneurs. Il est toutefois surprenant que moins de 40 % des jeunes entrepreneurs (étude de l'APECA) avaient suivi une formation dans l'un de ces domaines ou d'autres qui étaient reliés à leur entreprise et que très peu avaient eu recours à la formation pour satisfaire leurs besoins en matière de marketing et de gestion financière.

Manque d'assurance et de soutien

Si l'on fait exception du manque de soutien mentionné par les aspirants entrepreneurs, ni l'un ni l'autre de ces éléments ne semblaient représenter un obstacle important pour les jeunes entrepreneurs. C'est pourquoi ils se retrouvaient assez bas dans la liste des obstacles signalés par les jeunes. Il convient cependant de noter que les représentants des banques et des organismes d'appui aux petites entreprises estimaient que le

manque d'assurance constituait un obstacle de taille pour les aspirants entrepreneurs. Ils étaient en fait d'avis que ce manque d'assurance empêchait même les jeunes de se prévaloir des nombreux services et programmes qui leur sont offerts.

Même si les jeunes entrepreneurs n'ont pas mentionné le manque d'assurance et d'appui comme obstacles majeurs, il est clair que l'accès à diverses sources de soutien jouait beaucoup dans la décision de lancer une première entreprise ou d'entreprendre un nouveau projet. Comme nous l'avons dit plus tôt, il semblait que l'avis et le soutien des parents, des conjoints, de la famille et des amis étaient particulièrement importants. D'après les résultats des deux études, ce réseau de proches relations personnelles influait beaucoup sur les décisions entrepreneuriales des jeunes.

Pour surmonter les obstacles

Les jeunes ont utilisé diverses approches pour surmonter les obstacles dont il est question plus haut. Cependant, exception faite de l'aide gouvernementale qui était classée troisième par les aspirants entrepreneurs, les entrepreneurs et les aspirants entrepreneurs comptaient principalement sur eux-mêmes et sur leur détermination et leur persévérance ainsi que sur leur réseau de relations personnelles.

L'étude de l'APECA propose deux explications pour le faible recours à l'aide de l'extérieur. D'une part, peut-être que les jeunes n'étaient pas au courant de l'existence des sources d'aide ou ne savaient pas à qui s'adresser. D'autre part, il n'étaient peut-être pas convaincus de l'utilité de ces sources externes et ont donc choisi de ne pas s'en servir. Quoi qu'il en soit, les jeunes méritent d'être félicités pour leur détermination et leur persévérance, mais on craint que la sous-utilisation de la structure de soutien n'amointrise leurs chances de succès.

Sources d'aide et de soutien

Il existe au Canada atlantique une gamme de services et de programmes «modèles» conçus pour répondre aux besoins des jeunes entrepreneurs,⁴⁴ notamment les entrepreneurs étudiants. La présente publication en donne une liste, quoique partielle⁴⁵. On entend par entrepreneurs étudiants «les jeunes gens qui n'ont pas terminé leurs études et qui s'occupent d'une entreprise à temps partiel ou pendant l'été», alors que les jeunes entrepreneurs sont ceux «qui ont terminé leurs études et qui démarrent une entreprise à temps plein comme choix de carrière ou d'emploi.»⁴⁶

Les sujets traités dans la publication «Modèles» comprennent l'aide financière, l'aide en matière de formation et de counseling pour le démarrage, les programmes de capital d'entreprise pour étudiants, les programmes de prix et de bourses d'études, les associations, les possibilités de réseautage, les activités de promotion et les sources d'information. Certains de ces programmes de soutien et de ces associations sont d'envergure nationale, comme le programme *Je veux devenir millionnaire* et l'Association collégiale de l'entrepreneurship, alors que d'autres visent spécifiquement les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs étudiants de la région de l'Atlantique. Le tableau 5.7 comprend des exemples des programmes d'aide financière et de soutien offerts dans chacune des provinces de l'Atlantique. L'étude de l'APECA conclut qu'on offre beaucoup plus d'appui

⁴⁴ *Programmes de soutien pour le développement des jeunes entrepreneurs : Modèles*, 1995. L'Agence de promotion économique du Canada atlantique, Moncton.

⁴⁵ Les programmes de Jeunes entreprises, par exemple, ne sont pas inclus dans cette publication. Financé principalement par le secteur privé, cet organisme offre un agencement de programmes scolaires et parascolaires auxquels ont participé plus de 49 000 élèves de la région de l'Atlantique au cours de la période de cinq ans allant de 1990 à 1995 (Source : Jeunes entreprises).

⁴⁶ *Programmes de soutien pour le développement des jeunes entrepreneurs : Modèles*, 1995. L'Agence de promotion économique du Canada atlantique, Moncton, p. A.1.

aux entrepreneurs étudiants qu'aux jeunes entrepreneurs et que les jeunes entrepreneurs ne constituent pas une priorité stratégique dans la plupart des régions du pays.

En outre, les jeunes entrepreneurs ont accès à d'autres sources traditionnelles d'aide, qui ne sont pas nécessairement axées sur les jeunes, comme les banques, les comptables, les avocats, les établissements d'enseignement postsecondaire, les experts-conseils, les centres de développement des entreprises, les ministères et organismes gouvernementaux et d'autres.

Pour évaluer l'incidence de la structure de soutien aux entreprises sur les efforts déployés par les jeunes entrepreneurs afin de mettre sur pied et de faire prospérer leur entreprise, on a posé aux participants à l'étude un certain nombre de questions au sujet de l'appartenance à divers organismes, du recours à leurs services et du niveau de satisfaction. On a tout d'abord demandé aux jeunes entrepreneurs d'indiquer les organismes auxquels ils appartenaient et de préciser ceux qui avaient contribué directement à les préparer à devenir propriétaires d'entreprise. D'après les réponses recueillies, les jeunes entrepreneurs sont généralement peu nombreux à se joindre à des associations commerciales, qui ne contribuent pas beaucoup à préparer les jeunes entrepreneurs à se lancer en affaires. Les répondants ont indiqué que les plus utiles étaient l'organisme Jeunes entreprises, les associations professionnelles et les Chambres de commerce. Toutefois, comme ils n'ont été mentionnés qu'à quelques occasions, il faudrait interpréter ces résultats avec précaution.

Ensuite, on a demandé aux répondants dans quelle mesure ils étaient satisfaits des sources d'aide auxquelles ils avaient fait appel pour leur entreprise et de donner une cote à un certain nombre de sources potentielles d'aide. Comme nous l'avons indiqué plus tôt, les jeunes entrepreneurs comptaient le plus sur

leur réseau de relations personnelles, soit les amis, la famille et les parents. Les autres sources, par ordre d'importance, étaient le gouvernement provincial, les connaissances d'affaires, les comptables et le gouvernement fédéral et ses organismes. Pour ce qui est de l'utilité, les réseaux de relations personnelles venaient encore en tête, et les banques et les établissements bancaires venaient au dernier rang.

Tableau 5.7
Programmes d'aide financière
à l'intention des étudiants et des jeunes entrepreneurs
dans la région de l'Atlantique (1995)

-
- Programme de compétences des jeunes en entrepreneuriat (CJE) (Nouvelle-Écosse)
 - Programme de prêts pour les nouveaux entrepreneurs (Île-du-Prince-Édouard)
 - Capital d'entreprise pour étudiants (Nouveau-Brunswick)
 - Programmes Youth Venture Loan et Young Entrepreneur Loan (Terre-Neuve et Labrador)
 - Programme d'entrepreneuriat pour les jeunes (Nouveau-Brunswick)
 - Programme d'encouragement à l'activité indépendante à l'intention des diplômés (Terre-Neuve et Labrador)
-

On a relevé des différences notables dans les avis exprimés par les entrepreneurs et les aspirants entrepreneurs quant au recours éventuel à chacune des diverses sources d'aide. Ceux qui étaient déjà en affaires étaient plus susceptibles de compter sur des connaissances d'affaires et des comptables en plus de leurs relations personnelles. Les aspirants entrepreneurs, par contre, affichaient une préférence pour les ministères et les agences du gouvernement provincial, la Banque de développement du Canada, les clients et les fournisseurs. Ils étaient également plus

nombreux à indiquer le recours aux ministères et organismes fédéraux, aux experts-conseils et aux banques.

Orientations futures

Un certain nombre de thèmes relativement constants sont ressortis de l'étude de l'APECA et des recherches de la Fondation canadienne de la jeunesse. Premièrement, il faut déployer plus d'efforts pour inciter les jeunes à envisager l'entrepreneuriat comme choix de carrière. Les moins de 25 ans ne représentent encore que 5 % de tous les travailleurs autonomes au Canada, alors qu'ils constituent 20 % de tous les employés. Pour les moins de 35 ans, les pourcentages sont de 25 % et de 50 %, respectivement. Dans un cas comme dans l'autre, ces pourcentages ont très peu changé depuis dix ans.⁴⁷ Il faudrait donc augmenter le nombre et la proportion de jeunes qui s'intéressent à l'entrepreneuriat et au travail autonome. Il faut toutefois que le processus commence tôt et qu'on mette davantage l'accent sur l'entrepreneuriat dans le système d'éducation. On reconnaît de façon générale que d'importants progrès ont été réalisés à ce chapitre dans la région de l'Atlantique, mais on reconnaît aussi qu'on pourrait et qu'on devrait faire plus. On discutera davantage de la question de l'enseignement de l'entrepreneuriat dans le prochain chapitre.

Deuxièmement, il faudrait encourager les jeunes entrepreneurs à recourir aux sources extérieures d'aide et de soutien pour réduire le plus possible les obstacles au lancement et à la croissance des entreprises et pour accroître leurs chances de succès. Les jeunes comptent principalement sur leur réseau de relations personnelles, qui comprend la famille et les amis, ainsi que sur leur détermination et leur persévérance pour démarrer

⁴⁷ *Les caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs...*

leur entreprise. On pourrait et on devrait compléter cette approche avec l'information, les conseils et l'aide offerts par diverses sources extérieures existantes. Le défi consiste à rendre ces services plus accessibles aux jeunes entrepreneurs en puissance.

Troisièmement, il faut améliorer l'accès à l'aide financière pour permettre aux jeunes entrepreneurs d'acquérir les capitaux nécessaires à la mise sur pied et à la croissance des entreprises. La situation est aggravée par le peu de crédibilité dont jouissent ces jeunes, en particulier auprès des établissements financiers. Pour améliorer l'accès aux capitaux, il faudra mettre de l'avant des programmes innovateurs axés sur les besoins des jeunes et fondés sur la collaboration entre les principaux intéressés.

Enfin, il faudrait modifier la structure de soutien pour faire en sorte que les jeunes entrepreneurs aient accès au counseling, à la formation et aux possibilités de réseautage nécessaires. Il faudrait en fait s'assurer que l'aide est adaptée aux besoins particuliers des jeunes entrepreneurs et qu'elle est accessible en temps opportun.

À partir des conclusions et des constatations de l'étude de l'APECA et de deux tables rondes tenues par la suite, auxquelles participaient de jeunes entrepreneurs et des représentants du réseau de soutien des petites entreprises,⁴⁸ on a formulé une série de recommandations précises sur «l'élaboration d'un programme compréhensif d'aide aux entreprises afin d'accélérer le développement de jeunes entrepreneurs et d'accroître le nombre d'entreprises et d'emplois créés par cette tranche de la

⁴⁸ APECA : *Sommaire de la table ronde sur le développement des jeunes entrepreneurs*, Halifax (Nouvelle-Écosse), avril 1995 et *Rapport sommaire de la table ronde des cadres supérieurs sur le développement des jeunes entrepreneurs*, Halifax (Nouvelle-Écosse), août 1995.

population d'entrepreneurs.»⁴⁹ Un sommaire de ces recommandations est présenté au tableau 5.8.

Depuis l'étude de l'APECA, la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs a annoncé la stratégie liée à son programme Intervision, qui a été conçue pour offrir des services d'appui aux jeunes entrepreneurs par l'entremise d'Internet et du World Wide Web. En outre, l'APECA a lancé en mai 1996 un numéro sans frais pour aider les jeunes entrepreneurs à obtenir de l'information sur les programmes et les services conçus spécialement à leur intention. Mis en service par l'entremise des Centres de services aux entreprises du Canada, le numéro sans frais sert de point d'accès unique aux sources d'information et aux services d'aiguillage des gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que des entreprises privées qui s'adressent en particulier aux jeunes entrepreneurs et aux aspirants entrepreneurs âgés de 18 à 29 ans.

Dans un rapport⁵⁰ publié plus récemment, le Groupe de travail ministériel sur la jeunesse formule un certain nombre de recommandations à l'intention du gouvernement fédéral concernant l'élaboration d'une stratégie nationale sur la jeunesse. On y trouve notamment des suggestions visant à favoriser l'esprit d'entreprise chez les jeunes et à les aider à lancer leur propre entreprise. Le rapport indique que toute stratégie de soutien de l'entrepreneuriat chez les jeunes Canadiens exige des efforts accrus au chapitre de la collaboration, de l'encadrement et de l'accès aux capitaux et à l'information.

⁴⁹ *Sommaire de l'étude des caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs...*

⁵⁰ *Prendre l'avenir en charge : La jeunesse du Canada dans le monde du travail*, 1996. Groupe de travail ministériel sur la jeunesse, Ottawa.

Tableau 5.8
Sommaire des recommandations sur les jeunes entrepreneurs
et les jeunes désireux de devenir des entrepreneurs

- Établir un point d'entrée pour l'aide à l'entreprise
 - Améliorer l'accès à l'aide financière
 - Mettre au point des modules de formation «juste-à-temps» pour les jeunes entrepreneurs
 - Établir un réseau et un programme d'encadrement
 - Offrir des ateliers sur l'entrepreneuriat et les occasions d'affaires
 - Fournir des services de counseling et de l'aide relative aux études
 - Promouvoir davantage l'entrepreneuriat dans le système d'éducation
 - Accroître les efforts de promotion
 - Axer les efforts sur des sous-groupes de jeunes entrepreneurs (nouveaux diplômés, autochtones, femmes, etc.)
 - Préparer un guide à l'intention des jeunes entrepreneurs
-

Source : Les caractéristiques et besoins des jeunes entrepreneurs...

CHAPITRE 6

L'ENTREPRENEURIAT ET L'ÉDUCATION

Il est généralement admis que la région de l'Atlantique a besoin d'un grand nombre d'entrepreneurs – des hommes et des femmes qui accepteront de prendre des risques et de s'acquitter des obligations rattachées à la propriété d'une entreprise. Jusqu'à il y a quelques années, la vocation d'entrepreneur était en grande partie le fruit du hasard. Or, ces derniers temps, des mesures ont été prises pour inciter la population en général à adopter une attitude «entrepreneuriale», pour rendre plus attrayante l'idée de faire carrière comme entrepreneur et pour améliorer la perception qu'a le public du monde des affaires. De plus, on s'entend pour dire qu'il faut former des employés qui soient disposés à assumer une part de responsabilité dans la réussite des organismes pour lesquels ils travaillent.

Les discussions vont bon train pour ce qui est de savoir si l'entrepreneuriat «s'enseigne» ou «s'apprend». Quoi qu'il en soit, la plupart des gens conviennent qu'un système d'éducation qui encourage la créativité et l'autonomie, qui sensibilise les apprenants au rôle du monde des affaires et à l'entrepreneuriat et qui recourt à des méthodes pédagogiques non traditionnelles pour rapprocher la collectivité de la classe joue en faveur du développement de l'esprit d'entreprise. On est en train d'intégrer ces principes aux programmes d'enseignement de l'entrepreneuriat et de la gestion d'entreprise offerts aux niveaux postsecondaire, secondaire et aux autres niveaux du système scolaire de la région.

L'État de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans la région de l'Atlantique, version de 1991, expose en détail les

résultats d'une importante étude effectuée en 1989 par des chercheurs de l'Université Mount Allison et de l'Université de Moncton et portant sur la situation de l'enseignement de l'entrepreneuriat dans les écoles de la région de l'Atlantique, notamment aux niveaux primaire et secondaire. Ce projet, intitulé *Projet Entrepreneurship Project* (PEP), était financé par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA). L'équipe chargée du projet avait alors étudié la familiarisation des élèves avec les concepts et les influences de l'entrepreneuriat, et elle avait recommandé des modifications au système d'enseignement pour qu'il valorise davantage l'entrepreneuriat. L'un des buts de l'étude était de recueillir des données qui pourraient servir de points de repères pour mesurer les répercussions, sur une certaine période, des efforts faits pour renforcer la culture entrepreneuriale dans la région.

Depuis la publication de l'étude découlant du PEP, les quatre provinces de l'Atlantique ont ajouté à leur programme d'études secondaires des cours d'entrepreneuriat ou de gestion d'entreprise. Même si les façons d'aborder ces matières varient dans la région, il se dégage tout de même certains points communs : l'apprentissage fourni dans le cadre de projets, le recours accru à des conférenciers invités, l'utilisation d'études de cas et l'accent mis sur la planification d'entreprise et les questions commerciales et économiques. Contrairement au programme d'études général du niveau secondaire, qui a tendance à être élaboré séparément dans chaque province de l'Atlantique, le contenu du programme d'entrepreneuriat aux autres niveaux du système scolaire a été davantage établi en collaboration. La Fondation d'éducation des provinces de l'Atlantique (FEPA) a coordonné la majeure partie de cette activité, chapeautant l'élaboration de programmes régionaux, en collaboration avec l'APECA et les quatre ministères de

l'Éducation. Depuis 1990, le nombre de programmes d'entrepreneuriat offerts dans les établissements postsecondaires de toute la région s'est accru et leur qualité s'est améliorée.

Le présent chapitre résume certaines étapes des progrès accomplis. On y trouve une étude des premières répercussions des cours d'entrepreneuriat sur les attitudes manifestées à l'égard de l'entrepreneuriat par les élèves de la 12^e année (les finissants du système scolaire obligatoire).

L'enseignement de l'entrepreneuriat au niveau présecondaire

En 1991, les premiers ministres des provinces Maritimes mettent leurs ministres de l'Éducation au défi de préparer un projet visant l'élaboration et la mise en oeuvre, à l'échelle régionale, de programmes d'études, de programmes de perfectionnement professionnel et de programmes internes d'enseignement de l'entrepreneuriat. Pour relever ce défi, la FEPA rédige, dès 1993, une proposition devant faire fond sur les progrès accomplis dans ce secteur par chaque province. Le projet proposé s'adresse principalement aux niveaux de la maternelle à la sixième année.

Le projet porte sur les programmes offerts dans les deux langues officielles. Le volet anglais du projet consiste surtout à compléter les documents pédagogiques sur l'entrepreneuriat pour qu'ils puissent être utilisés dans les écoles primaires. Ce programme est alors déjà en voie d'élaboration par le groupe du PEP de l'Université Mount Allison et par le ministère de l'Éducation du Nouveau-Brunswick. Le projet prévoit également de la formation pour les enseignants et précise les exigences de perfectionnement professionnel pour cette nouvelle méthode d'enseignement.

L'analyse du contenu des programmes en français permet de cerner les endroits où il serait possible d'intégrer les valeurs, les compétences et les attitudes propres à l'entrepreneuriat et elle sert également de cadre pour la formation et le perfectionnement professionnel du personnel enseignant francophone.

Grâce au travail de la FEPA et des divers autres partenaires, le projet est couronné de succès. Le programme de langue anglaise, *Pathways to Enterprise*, est mis à l'essai dans la région pendant l'année scolaire 1995, et il devait être intégré au programme d'études de la troisième à la huitième année de chaque province dès l'automne 1996. On s'attend à ce que le programme français soit offert dans les classes jusqu'au niveau de la troisième année dès l'automne 1996, puis dans les classes de la quatrième à la sixième année à l'automne 1997. Outre l'étape de la mise en oeuvre, on a donné la formation nécessaire au personnel enseignant, francophone et anglophone.

Dans la première étude du PEP, on déplorait le manque de cours d'entrepreneuriat au niveau primaire. On estimait que cela avait un effet dissuasif important sur le développement d'une culture de l'entrepreneuriat dans toute la région. Les progrès accomplis pour mettre cette initiative en vigueur devraient contribuer grandement à résoudre cette lacune.

L'enseignement de l'entrepreneuriat dans les écoles secondaires de la région de l'Atlantique

Les mesures en vue de combler les lacunes signalées dans le premier rapport du PEP en ce qui a trait à l'enseignement de l'entrepreneuriat sont d'abord prises dans toute la région au niveau secondaire. En 1995, l'Université de Moncton entreprend

une étude faisant suite au premier rapport du PEP⁵¹, dans laquelle elle compare les attitudes des élèves de la 12^e année face à l'entrepreneuriat en 1989 à celles des élèves du même niveau en 1995. Bien que cette étude ne soit pas une recherche longitudinale, étant donné que les groupes d'élèves interrogés diffèrent, l'équipe a pu atteindre un degré raisonnable d'uniformité par rapport à l'étude de 1989 en interrogeant des élèves de la 12^e année des mêmes écoles et en reprenant le même questionnaire. Les échantillons sont pratiquement de la même taille : 4 849 élèves en 1989 et 4 864 élèves en 1995. On a par ailleurs intégré au rapport des données du recensement pour décrire et analyser certains aspects de la réalité économique des localités où habitent les élèves interrogés.

Le questionnaire permet de recueillir des données sur un certain nombre de variables destinées à mesurer les attitudes face à l'entrepreneuriat, la familiarisation à l'entrepreneuriat et l'expérience acquise à cet égard tant dans le milieu scolaire qu'à l'extérieur. Parmi les aspects évalués, mentionnons les rapports interpersonnels avec des entrepreneurs et les réseaux, l'intention de devenir entrepreneur, les caractéristiques et les compétences personnelles, ainsi que les perceptions des élèves quant aux questions liées au monde des affaires. Ces variables sont subdivisées en échelles de scores moyens, présentées dans les graphiques 6.1 à 6.4. Les élèves devaient indiquer, sur une échelle de 1 (faible) à 9 (très élevée), leur opinion pour chacun des sujets mentionnés dans le questionnaire. Les résultats de l'étude de 1995 sont résumés ci-dessous.

⁵¹ *L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure : une comparaison de deux cohortes d'élèves de la 12^e année des provinces de l'Atlantique*, 1996, Document de travail, Université de Moncton, Moncton.

Principaux résultats pour les deux cohortes combinées d'élèves de la région de l'Atlantique

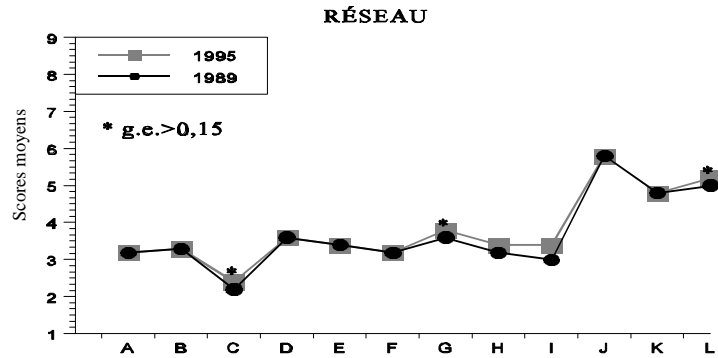
Les deux tiers des élèves interrogés en 1995 étaient âgés de 17 ans; un peu plus de la moitié étaient des filles. Quatre-vingt-dix pour cent d'entre eux sont nés dans la région de l'Atlantique et y ont passé la majorité de leur vie. Environ le tiers des élèves ont déjà dirigé leur propre entreprise. Une grande majorité d'entre eux (86 %) ont manifesté l'intention de poursuivre leurs études au niveau postsecondaire et un peu plus de 50 % prévoient fréquenter l'université. Plus du tiers des élèves interrogés préféreraient travailler à l'extérieur de la région de l'Atlantique; un élève sur cinq a manifesté le désir de travailler dans la région, mais à un endroit autre que celui où il habite. Dans le cadre de cette étude, on trace également le profil démographique des localités d'où viennent les élèves interrogés. Les taux de chômage dans ces localités étaient supérieurs, en 1995, à ceux de 1989 (18 % contre 16 %); cependant, le revenu moyen des ménages était beaucoup plus élevé (38 512 \$ contre 28 713 \$).

Comme en 1989, les élèves de la cohorte de 1995 disent avoir eu peu de contacts avec des entrepreneurs. En moyenne, ils déclarent connaître onze entrepreneurs, dont deux dans leur famille et leur parenté. Dans l'ensemble, les élèves estiment que leur milieu social exerce une influence modérément faible, sur une échelle allant de très faible (1) à très élevée (9), pour les sensibiliser à l'entrepreneuriat ou pour les inciter à se lancer en affaires ou à devenir propriétaire d'entreprise.

En 1989, environ 10 % des élèves interrogés avaient mentionné n'avoir été exposés à l'entrepreneuriat dans aucun cours. En 1995, 99,3 % des élèves de 12^e année avaient été familiarisés avec cette matière dans un à cinq cours. De plus, 45 % d'entre

eux avaient suivi au moins trois cours liés à l'entrepreneuriat, contre 30 % en 1989.

GRAPHIQUE 6.1
Élèves de la région de l'Atlantique

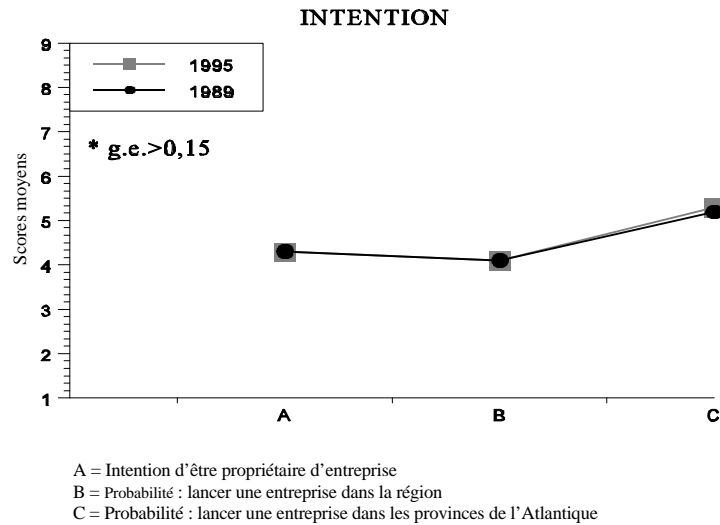


- | | |
|--|--|
| A = Entrepreneurs : réseau familial | G = Contacts scolaires : monde des affaires |
| B = Entrepreneurs : réseau social | H = Éveil à la carrière : école |
| C = Femmes entrepreneures | I = Apprentissage du monde des affaires : école |
| D = Éveil à l'entrepreneuriat : réseau social | J = Éveil aux qualités de l'entrepreneur : école |
| E = Encouragement : réseau social | K = Contacts avec le monde des affaires : médias |
| F = Expérience dans la direction de son entreprise | L = Image des provinces Atlantiques : médias |

Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

Selon les données des graphiques 6.1 à 6.4, les deux groupes d'élèves font état d'un vécu entrepreneurial semblable à l'école. Ils cotent modérément faibles leurs contacts avec le monde des affaires, les apprentissages reliés au monde des affaires et le fait d'être au courant de la possibilité de devenir entrepreneur. Par ailleurs, ils disent avoir eu modérément d'occasions, à l'école, de développer des qualités d'entrepreneurs (par exemple leadership, habileté à résoudre des problèmes, esprit d'initiative, confiance en soi et besoin d'accomplir quelque chose). Ils jugent que les médias sont assez souvent une source d'information sur le monde des affaires. Dans l'ensemble, les élèves sont d'avis que les médias présentent une image relativement neutre de la région de l'Atlantique.

GRAPHIQUE 6.2 Élèves de la région de l'Atlantique

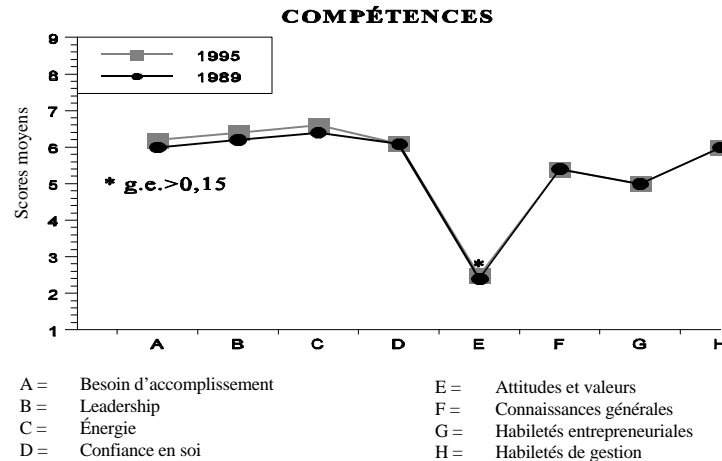


Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

Bien que les élèves aient trouvé modérée la vitalité économique de la région où ils habitent et qu'ils n'aient eu qu'une perception modérément positive du degré auquel les gens d'affaires s'acquittent de leurs responsabilités sociales, ils estiment assez importante la contribution des petites et moyennes entreprises à la société; par ailleurs, ils sont d'avis que les gens qui habitent dans une région donnée devraient encourager la création d'entreprises dans cette région. Ils croient que s'ils partaient en affaires, ils recevraient de gens qu'ils connaissent un encouragement modérément fort ainsi qu'une aide financière modérée. Les élèves démontrent un niveau d'admiration et de respect modérément élevé pour les gens d'affaires, mais ils cotent comme modérément faible leur intérêt pour les affaires et leur aptitude personnelle à lancer une entreprise. Les élèves estiment qu'ils sont semblables, à un degré modérément élevé, à des personnes ayant des qualités d'entrepreneurs telles le

besoin d'accomplir quelque chose, le leadership, la motivation et l'énergie et la confiance en soi.

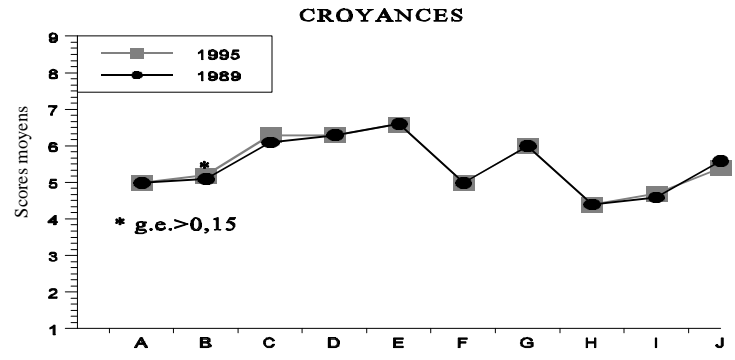
GRAPHIQUE 6.3
Élèves de la région de l'Atlantique



Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

Malgré le fait que les élèves aient une opinion relativement positive du rôle des entreprises et de leurs propres qualités personnelles, ils cotent modérée leur intention de démarrer une entreprise. Toutefois, nombre de ceux et celles qui se disent intéressés à devenir entrepreneurs sont très intéressés. Environ le quart des élèves manifestent de fortes intentions de devenir entrepreneurs, tandis qu'un autre groupe de 45 % manifestent des intentions modérées. La probabilité que les élèves situent une entreprise dans la région où ils habitent maintenant est modérément faible; cependant, la probabilité que cette entreprise soit située quelque part dans les provinces de l'Atlantique est modérément élevée.

GRAPHIQUE 6.4
Élèves de la région de l'Atlantique



- | | |
|---|---|
| A = Vitalité économique de la région | F = Aide financière attendue de personnes connues |
| B = Responsabilité sociale des gens d'affaires | G = Respect et admiration pour les gens d'affaires |
| C = Contribution des PME | H = Degré d'intérêt pour les affaires |
| D = Agir en vue d'encourager la création de PME | I = Efficacité personnelle pour lancer une entreprise |
| E = Encouragement attendu de personnes connues | J = Désir de participer au monde des affaires |

Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

Changements survenus entre 1989 et 1995

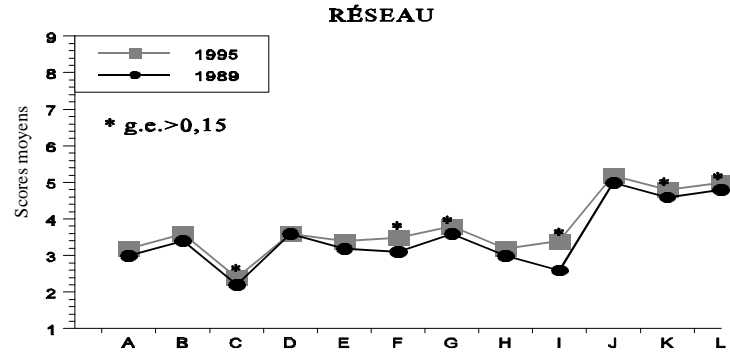
L'une des parties les plus intéressantes du rapport de l'étude sur *L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure* (IDE) est la comparaison qui est faite entre les cohortes de 1989 et de 1995 quant à leurs réseaux de contacts avec le monde de l'entrepreneuriat, à leur intention de devenir entrepreneur, ainsi qu'à leurs compétences et à leurs croyances. D'après les graphiques 6.1 à 6.4, on ne note que quelques écarts importants pour la région de l'Atlantique dans son ensemble. La cohorte de 1995 estime qu'elle a été davantage exposée au monde des affaires et qu'elle connaît un plus grand nombre de femmes entrepreneures que la cohorte de 1989. Les élèves de la cohorte de 1995 accordent également une meilleure cote que ceux de 1989 au traitement des dossiers économiques de la région par les médias; ces jeunes tendent à avoir une impression légèrement

meilleure que leurs collègues de 1989 de la façon dont les gens d'affaires s'acquittent de leur responsabilité sociale. En ce qui a trait aux questions portant sur l'intention de devenir propriétaire d'entreprise et sur les compétences personnelles, les résultats des élèves de 1995 sont presque identiques à ceux de la cohorte de 1989.

Le rapport IDE présente également de l'information pertinente quant aux élèves anglophones et francophones par province. Bien que les résultats pour la région dans son ensemble soient relativement stables, des changements ont été notés pour certains sous-groupes, ce qui est encourageant pour la population dans son ensemble. Aucun changement important n'était prévisible, vu le grand nombre d'élèves échantillonnés, le fait qu'ils n'aient pas tous fait des apprentissages reliés à l'entrepreneuriat, et le fait que ces programmes n'aient pas tous été offerts dans la même mesure ni sur la même période de temps dans toutes les provinces de l'Atlantique. Il faut garder à l'esprit que les mesures de valorisation de l'entrepreneuriat visent à susciter des changements d'attitude à long terme et ne sont que de création récente.

Par exemple, il ressort du graphique 6.5 que les élèves anglophones du Nouveau-Brunswick interrogés en 1995 ont eu plus d'occasions de faire des apprentissages reliés au monde des affaires que ceux du groupe de 1989. Les élèves du premier groupe connaissent également un nombre légèrement plus élevé de femmes entrepreneures, ils ont un peu plus d'expérience de la gestion de leur propre entreprise et ils ont eu des contacts un peu plus fréquents avec le monde des affaires que leurs pairs de 1989. Ils ont également une perception un peu plus positive du degré auquel les gens d'affaires s'acquittent de leur responsabilité sociale et ils s'estiment un peu plus aptes que leurs pairs de 1989 à lancer une entreprise.

GRAPHIQUE 6.5 Élèves anglophones du Nouveau-Brunswick



- | | |
|--|--|
| A = Entrepreneurs : réseau familial | G = Contacts scolaires : monde des affaires |
| B = Entrepreneurs : réseau social | H = Éveil à la carrière : école |
| C = Femmes entrepreneures | I = Apprentissage du monde des affaires : école |
| D = Éveil à l'entrepreneuriat : réseau social | J = Éveil aux qualités de l'entrepreneur : école |
| E = Encouragement : réseau social | K = Contacts avec le monde des affaires : médias |
| F = Expérience dans la direction de son entreprise | L = Image des provinces Atlantiques : médias |

Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

On a noté peu de changements entre les deux groupes d'élèves francophones du Nouveau-Brunswick, sauf que le groupe de 1995 estime avoir eu des contacts un peu plus fréquents que ses prédécesseurs avec le monde des affaires à l'école et trouve que les médias présentent une image un peu plus positive des provinces de l'Atlantique que les élèves du groupe de 1989.

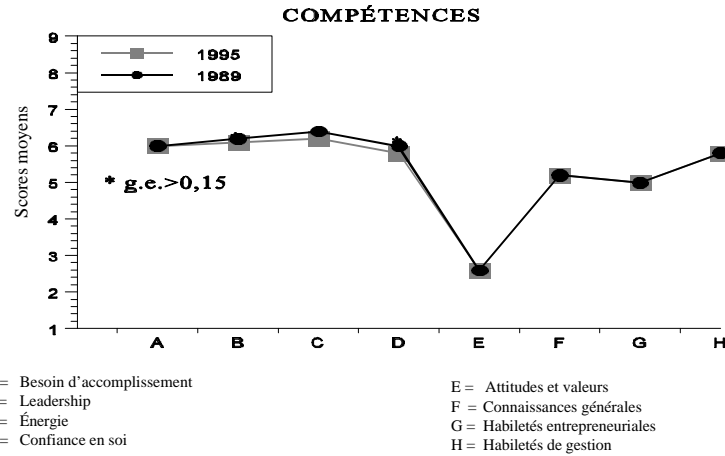
Contrairement aux résultats assez positifs obtenus pour les élèves anglophones du Nouveau-Brunswick, les résultats chez les anglophones de la Nouvelle-Écosse semblent être plus positifs pour le groupe de 1989. Les élèves interrogés en 1995 ont eu moins d'occasions de développer leurs qualités d'entrepreneurs à l'école et jugent plus faibles leurs connaissances en entrepreneuriat et leurs habiletés de gestion que celles du groupe de 1989. Par contre, les élèves de la

cohorte de 1995 ont une opinion un peu plus positive du degré auquel les gens d'affaires s'acquittent de leur responsabilité sociale, mais évaluent de façon un peu plus négative la vitalité économique de leur région et ont un peu moins le désir de participer à des activités liées au monde des affaires que les élèves de la cohorte de 1989.

Comme pour leurs collègues anglophones, les francophones de la Nouvelle-Écosse sont moins positifs au sujet des questions liées à l'entrepreneuriat en 1995 qu'ils ne l'étaient en 1989. Les élèves du groupe de 1995 ont un peu moins d'expérience de la gestion de leur propre entreprise et ils estiment que les médias projettent une image moins positive de la région de l'Atlantique. Ils sont moins susceptibles de partir leur propre entreprise. Comme on peut le constater au graphique 6.6, ils se donnent une moins bonne note que le groupe de 1989 pour ce qui est du leadership et de la confiance en soi. On peut voir au graphique 6.7 que les élèves francophones de la Nouvelle-Écosse interrogés en 1995 évaluent de façon moins positive que ceux de 1989 la vitalité économique de la région et croient moins que les gens d'affaires s'acquittent de leurs obligations sociales de façon satisfaisante; de plus, ils démontrent moins d'intérêt pour le monde des affaires et manifestent un désir moins élevé d'y participer.

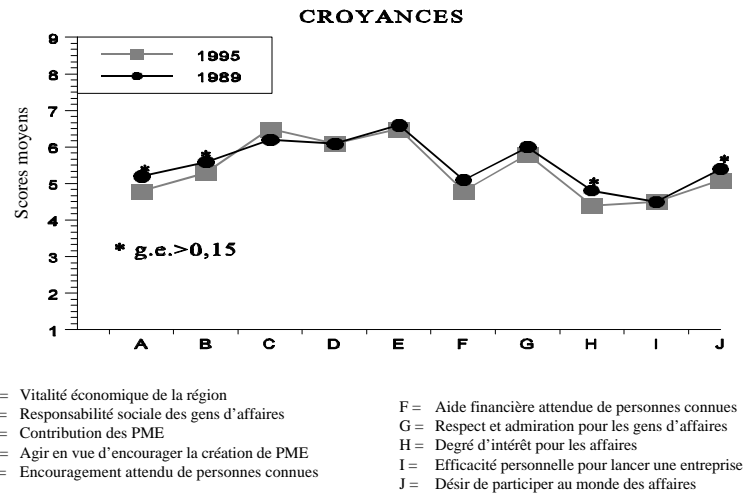
Les résultats des élèves anglophones de l'Île-du-Prince-Édouard sont un peu plus positifs en 1995 qu'en 1989. Même si ces jeunes ont moins d'expérience de la gestion de leur propre entreprise et manifestent une intention plus faible de se lancer en affaires, ils estiment que les médias présentent une image un peu plus positive des provinces de l'Atlantique et évaluent un peu plus fortement leur leadership. Comme on peut le voir au graphique 6.8, ils donnent des scores un peu plus élevés que le groupe de 1989 pour ce qui est de la vitalité économique de la

GRAPHIQUE 6.6 Élèves francophones de la Nouvelle-Écosse



Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

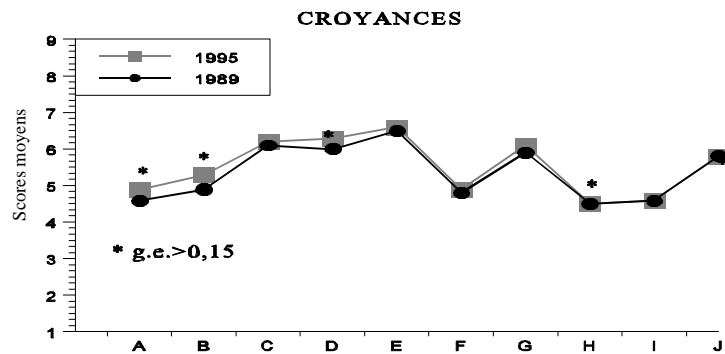
GRAPHIQUE 6.7 Élèves francophones de la Nouvelle-Écosse



Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

région, du degré auquel les gens d'affaires s'acquittent de leur responsabilité sociale et de l'importance de prendre des mesures pour créer davantage de petites entreprises et ils ont plus de respect et d'admiration pour les gens d'affaires. Dans le cas du sondage mené auprès des élèves francophones de l'Île-du-Prince-Édouard, les auteurs de l'étude font une mise en garde : il se pourrait que les résultats soient peu stables, sur le plan statistique, vu le petit nombre d'élèves interrogés en 1989 et en 1995, ce qui pourrait ne pas rendre compte exactement des attitudes de tous les élèves.

GRAPHIQUE 6.8
Élèves anglophones de l'Île-du-Prince-Édouard



- | | |
|---|---|
| A = Vitalité économique de la région | F = Aide financière attendue de personnes connues |
| B = Responsabilité sociale des gens d'affaires | G = Respect et admiration pour les gens d'affaires |
| C = Contribution des PME | H = Degré d'intérêt pour les affaires |
| D = Agir en vue d'encourager la création de PME | I = Efficacité personnelle pour lancer une entreprise |
| E = Encouragement attendu de personnes connues | J = Désir de participer au monde des affaires |

Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

Cela dit, les élèves du groupe de 1995 trouvent que les médias présentent une image plus positive des provinces de l'Atlantique que ceux de 1989, mais ils ont eu moins de contacts avec le monde des affaires par l'entremise de l'école que leurs prédécesseurs. Les élèves interrogés en 1995 connaissent un

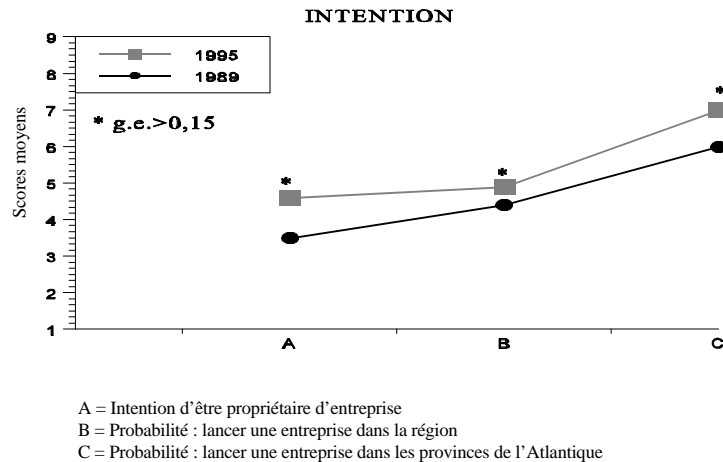
plus grand nombre d'entrepreneurs parmi les gens de leur famille et dans leur entourage, ils ont reçu un peu plus d'encouragement pour partir en affaires, mais ils connaissent moins de femmes entrepreneures et ont moins d'expérience de la gestion de leur propre entreprise. Si l'on se reporte au graphique 6.9, on constate qu'ils manifestent un désir plus grand de devenir entrepreneur et de situer leur entreprise dans la région de l'Atlantique, peut-être à l'endroit où ils habitent. Les élèves du groupe de 1995 s'attribuent des scores élevés pour toutes les compétences personnelles, sauf les attitudes et les valeurs; ils ont des sentiments assez forts d'efficacité personnelle et manifestent un désir assez élevé de participer à des activités liées au monde des affaires (graphique 6.10). Ils trouvent également un peu plus que le groupe de 1989 que les gens d'affaires s'acquittent de leur responsabilité sociale, que la création d'entreprises devrait être encouragée et ils croient qu'ils recevraient beaucoup d'encouragement s'ils décidaient de lancer une entreprise. Ils démontrent aussi un peu plus d'intérêt pour le monde des affaires et un peu plus d'admiration pour les gens d'affaires, mais ils ne sont pas autant au courant de la contribution des petites entreprises à l'économie.

C'est à Terre-Neuve que l'on note l'écart le plus prononcé entre les cohortes de 1989 et de 1995. Les élèves sondés en 1995 sont beaucoup plus susceptibles que ceux de 1989 de connaître des femmes entrepreneures, d'avoir eu des contacts avec le monde des affaires, d'avoir fait des apprentissages à l'école au sujet du monde des affaires et d'y avoir été sensibilisés à la possibilité de devenir entrepreneur. Dans une moindre mesure, ils estiment que l'école les aide mieux à développer leurs qualités d'entrepreneurs, ils se servent des médias pour nouer des liens avec le monde des affaires et ils estiment que les médias présentent une image relativement positive des provinces de l'Atlantique. Comme le montrent les graphiques 6.11 et 6.12, la cohorte de 1995 s'attribue également de meilleurs scores que le

groupe de 1989 pour tous les aspects des catégories des compétences et des croyances.

En résumé, deux groupes affichent des progrès plus marqués que les autres : les élèves francophones de l'Île-du-Prince-Édouard et les élèves de Terre-Neuve. Les attitudes des élèves anglophones de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick se sont également améliorées, quoiqu'à un degré moins élevé. La situation des élèves francophones du Nouveau-Brunswick est sensiblement la même qu'en 1989. Enfin, en Nouvelle-Écosse, tant chez les élèves anglophones que chez les francophones, il semble y avoir une certaine inertie ou une tendance vers des scores plus faibles pour ce qui est de

GRAPHIQUE 6.9
Élèves francophones de l'Île-du-Prince-Édouard

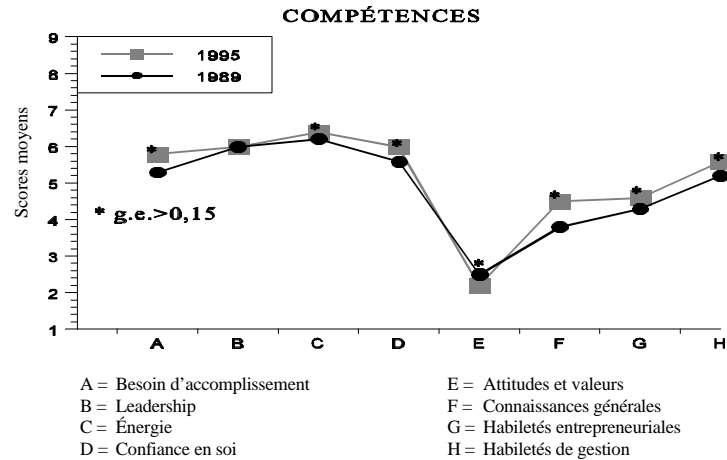


Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

l'éveil à l'entrepreneuriat. Ce résultat mitigé est pour le moins surprenant, et il faudrait y consacrer une analyse plus poussée. Un facteur pourrait justifier une telle démarche : même si chaque

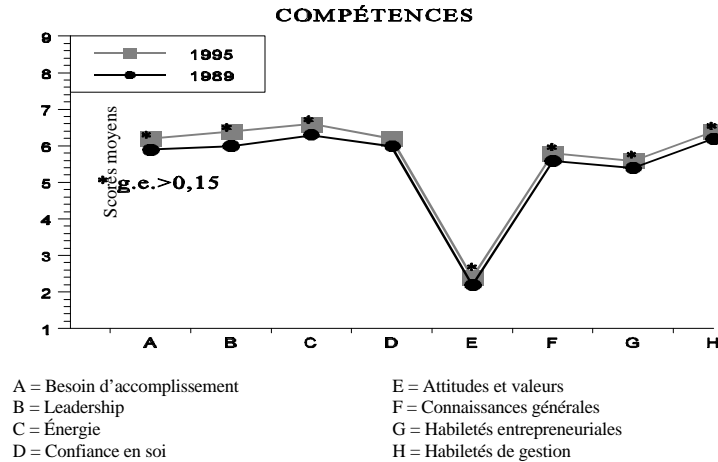
province a mis au programme des cours sur la gestion d'entreprise et l'entrepreneuriat, il pourrait ne pas y avoir d'uniformité quant à l'esprit qui sous-tend les programmes, à leur contenu et à leur mode d'exécution, à la banque d'exemples locaux et au matériel pédagogique disponible, ainsi que dans la formation des enseignants qui donnent les cours dans chaque province. En outre, Terre-Neuve a été la première province à intégrer des cours de gestion d'entreprise et d'entrepreneuriat à ses programmes scolaires et à exiger au moins deux unités de cours d'entrepreneuriat pour l'obtention du diplôme d'études secondaires. Comme les autres provinces ont pris un peu de retard sur ce plan, leurs élèves n'ont pas eu autant l'occasion de suivre ces programmes.

GRAPHIQUE 6.10
Élèves francophones de l'Île-du-Prince-Édouard



Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

GRAPHIQUE 6.11
Élèves de Terre-Neuve



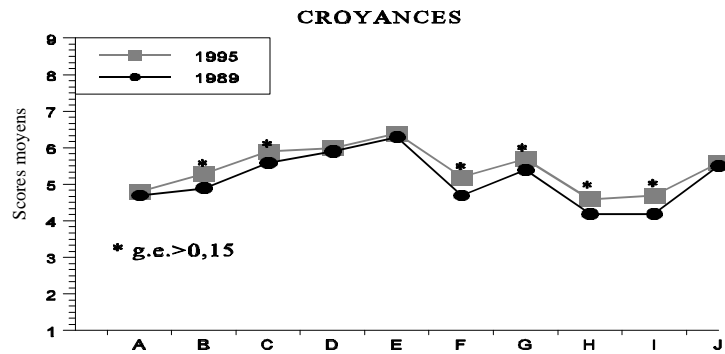
Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

Facteurs déterminants de l'intention de devenir entrepreneur

Le groupe qui a réalisé l'étude sur *L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure* a également effectué diverses analyses corrélationnelles pour cerner les variables les plus étroitement associées à l'intention des élèves de devenir entrepreneurs. Le groupe a ainsi constaté que les variables sociologiques d'une région, comme le taux de chômage, le taux d'analphabétisme et le salaire moyen, semblent jouer un rôle relativement minime dans la détermination des intentions de devenir entrepreneur. Par ailleurs, le vécu entrepreneurial des élèves, par exemple l'éveil à l'entrepreneuriat par des réseaux sociaux ou à l'école, influe davantage sur leurs intentions. Les meilleurs prédicteurs de l'intention de devenir entrepreneur sont toutefois les croyances et les compétences des élèves, les variables les plus importantes étant le désir de s'engager dans

des activités ayant trait au monde des affaires, le degré auquel les élèves estimaient posséder les caractéristiques personnelles souvent observées chez les entrepreneurs, le sentiment d'efficacité personnelle à se lancer en affaires et les connaissances et les habiletés en entrepreneuriat (graphiques 6.13 et 6.14). Du point de vue de l'enseignement, il semble que les programmes qui mettent l'accent sur le perfectionnement de ces qualités soient ceux qui influent le plus sur le développement de la culture de l'entrepreneuriat. Comme le soulignent les auteurs du rapport IDE, cette amélioration peut bien découler à long terme de l'enseignement de l'entrepreneuriat dans les écoles ainsi que des mesures prises par les gouvernements et les établissements d'enseignement pour valoriser l'entrepreneuriat dans les médias et dans la collectivité. Il faudra donc attendre encore quelques années pour constater des changements significatifs dans les tendances.

GRAPHIQUE 6.12
Élèves de Terre-Neuve



- | | |
|---|---|
| A = Vitalité économique de la région | F = Aide financière attendue de personnes connues |
| B = Responsabilité sociale des gens d'affaires | G = Respect et admiration pour les gens d'affaires |
| C = Contribution des PME | H = Degré d'intérêt pour les affaires |
| D = Agir en vue d'encourager la création de PME | I = Efficacité personnelle pour lancer une entreprise |
| E = Encouragement attendu de personnes connues | J = Désir de participer au monde des affaires |

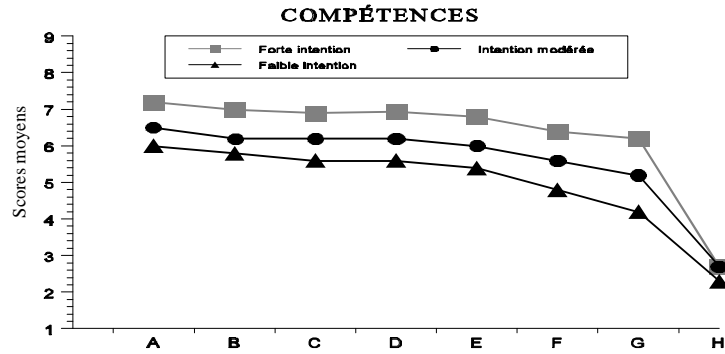
Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

L'enseignement de l'entrepreneuriat au niveau postsecondaire

Les programmes offerts dans les établissements de niveau postsecondaire constituent le troisième volet principal de l'enseignement de l'entrepreneuriat dans la région atlantique. Selon une récente étude effectuée par l'institut P.J. Gardiner d'études sur les petites entreprises de l'Université Memorial, nombre d'établissements de niveau postsecondaire sont conscients de la nécessité croissante d'offrir des cours d'entrepreneuriat et mettent l'accent sur ces programmes. Le questionnaire de l'étude a été envoyé à 40 collèges communautaires et universités de la région de l'Atlantique. Trente d'entre eux y ont répondu, ce qui donne un taux de réponse de 75 %. Vingt-neuf répondants ont indiqué qu'ils offraient des cours de gestion de petite entreprise ou d'entrepreneuriat. Plus de la moitié de ces cours ont débuté dans les années 1990. Ces programmes ont surtout été offerts à la demande des étudiants et en raison du besoin de parfaire les compétences en entrepreneuriat. Un programme accueille habituellement entre 50 et 99 étudiants, et les inscriptions sont généralement à la hausse. De plus, un établissement, l'Université Memorial, mentionne qu'un cours d'entrepreneuriat obligatoire de son programme de gestion attire beaucoup plus que 300 étudiants chaque année.

Les graphiques 6.15 et 6.16 illustrent l'importance et l'utilité de ces programmes. Les répondants ont jugé ces programmes tout aussi importants pour l'établissement que pour le corps étudiant. En fait, la plupart leur ont attribué une cote de 5 sur une échelle de 1 (faible) à 5 (élevée). On a également demandé aux répondants d'énumérer les résultats les plus fréquents de ces programmes. L'élaboration de plans d'entreprise et la production d'idées d'affaires ont été souvent mentionnées. Les démarrages d'entreprises l'ont été moins fréquemment, probablement parce

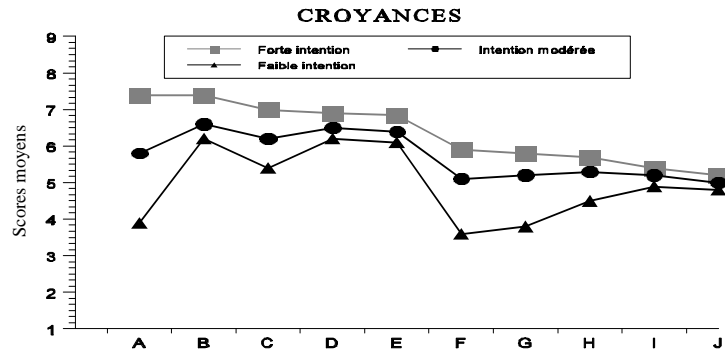
GRAPHIQUE 6.13
Élèves de la région de l'Atlantique



A = Besoin d'accomplissement
 B = Leadership
 C = Énergie
 D = Confiance en soi
 E = Habiletés de gestion
 F = Connaissances générales
 G = Habiletés entrepreneuriales
 H = Attitudes et valeurs

Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

GRAPHIQUE 6.14
Élèves de la région de l'Atlantique



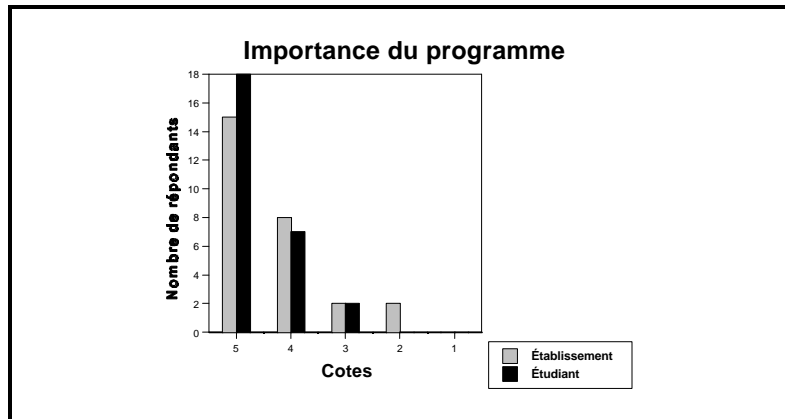
A = Désir de participer au monde des affaires
 B = Encouragement attendu de personnes connues
 C = Respect et admiration pour les gens d'affaires
 D = Agir en vue d'encourager la création de PME
 E = Contribution des PME
 F = Degré d'intérêt pour les affaires
 G = Efficacité personnelle pour lancer une entreprise
 H = Aide financière attendue de personnes connues
 I = Responsabilité sociale des gens d'affaires
 J = Vitalité économique de la région

Source : L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure

que de nombreux étudiants préfèrent acquérir une véritable expérience de travail avant de devenir entrepreneur. On a relevé plusieurs modes d'exécution de ces programmes.

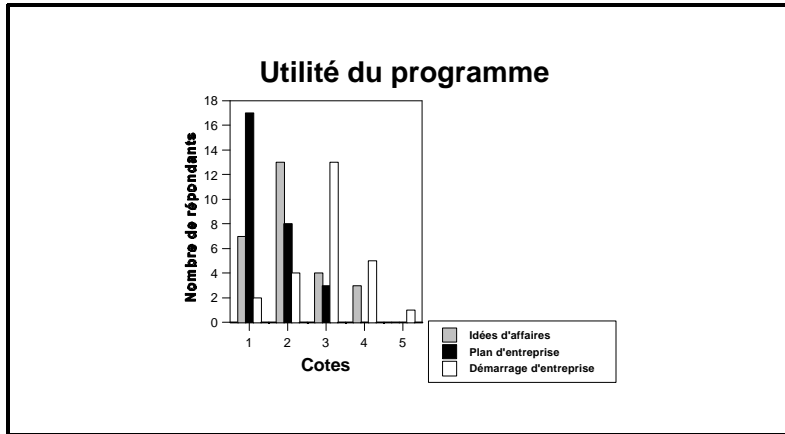
Dans quelques cas, on privilégie l'enseignement traditionnel, soit exposés et analyses de cas en classe. Dans la majorité des programmes, toutefois, on exige que les étudiants rédigent des plans d'entreprise pour des projets donnés. Ce qui est assez surprenant, c'est que peu d'établissements se servent d'études de cas comme principal outil pédagogique. Certains recourent à d'autres méthodes originales, dont des conseillers étudiants, des conférenciers invités et des placements professionnels. La majorité des répondants estiment que l'entrepreneuriat devrait être intégré dans d'autres matières liées aux affaires, voire dans d'autres facultés, mais aucun n'a indiqué que cela était actuellement pratique courante dans son établissement. Comme

GRAPHIQUE 6.15



Source : Institut P.J. Gardiner

GRAPHIQUE 6.16



Source : Institut P.J. Gardiner

c'est le cas pour les autres cours dispensés par les établissements, la répartition des étudiants par sexe est à peu près égale, et on note peu de différence entre l'âge et le niveau d'expérience des étudiants.

La formation et l'enseignement de l'entrepreneuriat aux adultes

Douze des trente établissements qui ont répondu au questionnaire offrent des programmes d'entrepreneuriat à une clientèle autre que leur clientèle habituelle. Ces programmes durent de trente heures, réparties sur une période de dix semaines, à trente-cinq heures par semaine sur une période de quarante semaines. Environ 20 personnes sont habituellement inscrites aux programmes. La plupart des programmes s'adressent à des travailleurs des pêches déplacés, à des chômeurs ou à des bénéficiaires de prestations sociales. Compte tenu de l'écart dans la durée entre les divers programmes, il n'est pas étonnant de voir que les méthodes d'enseignement, le

matériel pédagogique et le contenu de ces cours varient considérablement. Dix des douze répondants ont mentionné qu'ils ne recueillent pas de statistiques sur le nombre ou le genre d'entreprises lancées par les finissants du programme; toutefois, dans les deux établissements qui le font, un établissement a déclaré un taux de démarrage de plus de 70 % tandis que ce taux était beaucoup plus faible pour l'autre établissement. La répartition hommes-femmes est à peu près égale, et le participant typique possède un diplôme d'études secondaires.

Résumé

L'éducation exerce une influence indéniable sur le changement social. La création d'une culture de l'entreprise ou de l'entrepreneuriat dans la région pose un défi de taille au système d'éducation à tous les niveaux. Il est particulièrement intéressant d'examiner les preuves, fournies par l'équipe chargée de l'étude sur *L'intention de devenir entrepreneur ou entrepreneure*, du développement d'une attitude plus favorable à l'entrepreneuriat chez les élèves des écoles secondaires de Terre-Neuve. Bien que les auteurs du rapport n'établissent pas de lien direct entre ce changement d'attitude et le programme d'enseignement de l'entrepreneuriat offert dans les écoles de la province, il y a certainement plus qu'une simple coïncidence entre le fait que cette province, la première à offrir ce genre de programme, ait aussi été la première à marquer une telle tendance. Le temps aidant, les répercussions de cet ajout au programme d'enseignement devraient se faire sentir dans le reste de la région. La présentation d'un programme d'enseignement de l'entrepreneuriat au primaire, qui n'en est qu'à ses débuts, devrait susciter un éveil aux attitudes et aux caractéristiques entrepreneuriales requises à un plus jeune âge encore.

Il est aussi encourageant de voir l'augmentation du nombre de programmes d'entrepreneuriat au secondaire. L'intérêt manifesté

pour ces programmes signifie qu'on est conscient de la possibilité de faire carrière comme entrepreneur, ce qui augure bien pour la région. Trop souvent, les diplômés les mieux formés du secondaire sont les premiers à quitter la région. L'entrepreneuriat leur offre le choix de rester dans la région et de participer à son essor. C'est à l'école même, à tous les niveaux, que l'on verra la culture entrepreneuriale croître.

AU SUJET DE L'APECA

Ensemble, pour une économie plus forte

Le mandat de l'APECA

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) est un organisme fédéral de développement économique qui travaille avec les entreprises, les associations de gens d'affaires, les gouvernements provinciaux et les autres ministères fédéraux en vue de créer plus d'emplois de meilleure qualité dans la région de l'Atlantique.

Notre stratégie

Parce que la création d'emplois est le résultat direct de la croissance du secteur des affaires, et plus particulièrement des petites et moyennes entreprises (PME), l'APECA tâche d'offrir l'encouragement, les conseils, l'accès aux capitaux et à l'information, et la technologie nécessaires à la mise sur pied et à l'expansion des entreprises en question.

Nos priorités

Pour exécuter cette stratégie, l'APECA met l'accent sur les cinq aspects suivants du développement économique :

- l'entrepreneuriat, parce que les PME génèrent plus de 90 p. 100 des nouveaux emplois créés dans la région de l'Atlantique;
- le commerce international, parce que pour tout accroissement d'un milliard de dollars dans les exportations, il se crée 11 000 emplois;
- l'innovation et la technologie, parce que les entreprises novatrices sont en croissance et que les entreprises en croissance créent de l'emploi;

- les pratiques de gestion commerciale, parce que les bonnes pratiques de gestion commerciale accroissent la productivité et la viabilité des entreprises;
- l'accès aux capitaux et à l'information, parce que cela stimule la mise sur pied et l'agrandissement d'entreprises, et la création d'emplois.

Nos services

Pour atteindre les objectifs fixés pour chaque aspect du développement économique, l'APECA administre un certain nombre de programmes et d'activités clés ou y participe :

- Programme de développement des entreprises — On offre des contributions remboursables aux PME, sans exiger de garantie et d'intérêt, afin de leur donner accès aux capitaux dont elles ont besoin pour s'établir, prendre de l'expansion ou se moderniser.
- ACF Capital Atlantique Inc. — Un fonds de capital-risque de 30 millions de dollars pour faciliter l'accès au capital-risque dans la région de l'Atlantique.
- Développement économique des collectivités — L'APECA appuie les efforts déployés par les collectivités pour améliorer leur situation économique.
- Centres de services aux entreprises du Canada — Cinq centres offrent des services et des produits relatifs aux affaires, aux PME et aux entrepreneurs en herbe de la région.
- Programme de COOPÉRATION — Des ententes fédérales-provinciales à frais partagés, qui ont pour but de faciliter la croissance économique dans les provinces de l'Atlantique.

AU SUJET DE L'APECA

- Programmes panatlantiques de développement de l'entrepreneuriat, de la promotion du commerce international et du tourisme.
- Défense des intérêts, coordination et acquisitions — L'APECA s'efforce constamment de faire valoir les intérêts de la région et de voir à ce que les entreprises des provinces de l'Atlantique aient plus d'occasions d'accéder aux marchés publics fédéraux.

L'APECA participe également à d'autres activités qui contribuent de façon générale à l'économie de la région, par exemple :

- le Programme de travaux d'infrastructure du Canada;
- les activités d'adaptation à la suite de la fermeture des bases du MDN;
- les programmes de réaménagement des régions de Borden et de Cape Tormentine.

LE PORTEFEUILLE DE L'INDUSTRIE

L'APECA fait partie des 13 ministères et organismes qui rendent compte au Parlement par l'entremise du ministre fédéral de l'Industrie et qui sont chargés des activités visant à promouvoir la création d'emplois pour les Canadiens et les Canadiennes par le biais du développement des PME, du commerce international et de l'investissement étranger, de l'innovation et de la technologie, ainsi que des occasions d'emplois pour les jeunes.



AU SUJET DE L'APECA