



Innovation, Sciences et
Développement économique Canada

Innovation, Science and
Economic Development Canada

L'IMPACT DE LA CRISE DE LA COVID-19 SUR LE DÉMARRAGE D'ENTREPRISES ET LES ACTIVITÉS ENTREPRENEURIALES AU CANADA

2025

Mamour Fall

Direction générale de la petite entreprise



Canada

Cette publication est disponible sur canada.ca/recherche/pme. This publication is also available in English under the title *The Impact of the COVID-19 Crisis on business startups and entrepreneurial activities in Canada*. Pour obtenir une copie papier de cette publication ou un autre format (braille, gros caractères, etc.), veuillez remplir le [formulaire de demande de publication](#).

À moins d'indications contraires, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission du ministère de l'Industrie, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, que le ministère de l'Industrie soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été produite en collaboration avec le ministère de l'Industrie ou avec son consentement. Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, veuillez demander [l'affranchissement du droit d'auteur de la Couronne](#).

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada, représenté par la ministre de l'Industrie, 2025

Cat. No. Iu188-173/2025F-PDF

ISBN 978-0-660-77184-7

Table des matières

Sommaire	1
Introduction	2
1. Revue de la littérature sur la COVID-19 et l'entrepreneuriat	4
2. Aperçu du choc de la COVID-19 sur les entreprises nouvellement créées au Canada	7
3. Description des bases des données	9
3.1. Indice de rigueur des mesures sanitaires liées à la COVID-19 (Banque du Canada)	9
3.2. Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	10
3.3. Effets de la pandémie sur la création d'entreprises	16
3.3.1. Sources de financement	16
3.3.2. Motivations pour créer une entreprise	21
3.3.3. Écart entre les sexes pendant la pandémie	22
3.3.4. Perception pendant la pandémie	26
3.3.5. Nouvelles opportunités pendant la pandémie	28
4. Stratégie empirique	31
5. Résultats	34
5.1. Effet de la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise	34

5.2. Effet des politiques de rigueur des mesures de santé liées à la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise	37
5.3. Dynamique de l'évolution de l'effet de la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise	40
5.4. Hétérogénéités des choix entrepreneuriaux durant la COVID-19	41
5.4.1. Hétérogénéités de l'effet de la COVID-19 selon les caractéristiques sociodémographiques	41
5.4.2. Hétérogénéités des choix entrepreneuriaux durant la COVID-19 selon les secteurs d'activité	45
5.5. Profils des entrepreneurs débutants durant la COVID-19 : entrepreneurs motivés par la nécessité, par l'orientation internationale, par l'innovation et la croissance	49
5.6. Nouvelles opportunités durant la COVID-19 : la numérisation	53
6. Conclusion	57
7. Annexe	58
7.1. Données et définition des variables	58
7.1.1. Variables dépendantes principales	58
7.1.2. Variables de contrôle	59
7.2. Figures additionnelles	60
7.3. Tableaux additionnels	61
Bibliographies	64

Sommaire

Le rapport analyse l'impact de la pandémie de COVID-19 sur l'entrepreneuriat et la dynamique de démarrage d'entreprises au Canada, en s'appuyant sur les données de l'enquête du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), qui a interrogé plus de 16 000 adultes canadiens entre 2015 et 2021.

La pandémie a provoqué une chute importante de la probabilité qu'une personne devienne un entrepreneur débutant, c'est-à-dire une personne ayant démarré une entreprise depuis moins d'un an et n'ayant pas encore versé de salaires. Cette probabilité a diminué de 13,2 % par rapport à la période de 2015 à 2019, avec des effets variés selon l'âge, le sexe, le niveau de revenu, le secteur d'activité et la motivation de l'entrepreneur.

Plus précisément, la probabilité de démarrer une entreprise a chuté de 2,8 points de pourcentage chez les personnes âgées de 25 à 34 ans. Les hommes ont été particulièrement affectés par la pandémie, avec une baisse significative de 2,1 points de pourcentage alors que les femmes ont été moins touchées. De plus, le rapport souligne que la COVID-19 a impacté les personnes à faible revenu, réduisant leur probabilité de démarrer une entreprise de 1,8 point de pourcentage. La création d'entreprises a également fortement reculé dans des secteurs tels que le commerce de détail, l'hôtellerie et la restauration, ainsi que les services aux consommateurs, avec une diminution de 20,8 %.

La pandémie a eu un impact négatif sur les entrepreneurs à fort potentiel de croissance, c'est-à-dire ceux qui envisagent de créer un nombre d'emplois supérieur à la moyenne de leur secteur dans les cinq prochaines années. La COVID-19 a entraîné une baisse de 23,7 % de la probabilité qu'une personne soit un entrepreneur débutant à fort potentiel de croissance, parallèlement aux retards dans la mise en fonctionnement des entreprises, aux difficultés à démarrer une entreprise et à la perspective de croissance des activités plus faible. Les motivations des entrepreneurs débutants ont évolué, avec une augmentation de 39,3 % de la probabilité que les entrepreneurs soient motivés par la nécessité, c'est-à-dire ceux qui créent une entreprise pour maintenir leurs revenus face à la pénurie d'emplois.

Malgré la crise sanitaire, certains entrepreneurs ont su tirer parti de nouvelles occasions, notamment en introduisant des produits ou services innovants ou en adoptant des technologies numériques. Les résultats indiquent une hausse de 66,7 % des entreprises en phase de démarrage ayant adopté de l'innovation. Le rapport souligne également une augmentation de la numérisation parmi les entreprises nouvellement créées.

Introduction

L'entrepreneuriat joue un rôle crucial dans l'innovation, la création d'emplois et la productivité.

Les nouvelles entreprises apportent de nouvelles idées, de nouveaux produits, stimulant ainsi la croissance et la productivité. Elles exercent également une pression sur les entreprises moins performantes, les incitant à quitter le marché, ce qui contribue à accroître la productivité globale (Schumpeter, 1942).

La crise sanitaire liée à la COVID-19 a eu un impact majeur sur l'entrepreneuriat. Le présent rapport vise à analyser les effets de la pandémie sur l'entrepreneuriat, en se concentrant sur les caractéristiques des entrepreneurs débutants, notamment leurs motivations et leur tendance à créer des entreprises numériques ou innovantes. L'étude utilise les données d'enquête du Global Entrepreneurship Monitor couvrant plus de 16 000 adultes canadiens entre 2015 et 2021.

Ces données incluent des renseignements sociodémographiques, tel que l'âge, le sexe, le revenu, la situation d'emploi ainsi que les attitudes et les choix entrepreneuriaux des adultes au sein d'un échantillon représentatif de la population canadienne. L'analyse se concentre sur les entreprises en phase de démarrage, qui existent depuis moins d'un an et dont les propriétaires n'ont pas versé de salaires depuis plus de trois mois.

Ces entreprises sont considérées comme des entreprises au stade débutant. Cette approche permet d'explorer les premières étapes de la création d'entreprise. En examinant leurs actions, motivations et processus de prise de décision, le rapport permet de comprendre les perspectives sur la manière dont les entrepreneurs abordent les défis et les opportunités en identifiant les facteurs favorisant leur succès.

La méthodologie empirique repose sur un modèle probit pour estimer l'effet de la COVID-19 sur la probabilité qu'une personne démarre une entreprise, en contrôlant les caractéristiques sociodémographiques. Les résultats principaux indiquent une réduction globale de 13,2 % de la probabilité de démarrer une entreprise pendant la pandémie par rapport à la période précédant la COVID-19 (2015-2019).

Cette baisse a particulièrement touché les personnes âgées de 25 à 34 ans, les hommes et les personnes à faible revenu. Les effets de la pandémie ont différé également selon les secteurs, en fonction des mesures de confinement et des restrictions de mobilité qui les ont impactés de manière variable.

Les résultats révèlent que les secteurs tels le commerce de détail, le secteur des hôtels et restaurants et les services aux consommateurs ont été les plus affectés par la COVID-19, avec une baisse moyenne de 20,8 % de la probabilité de démarrer une entreprise. Les résultats indiquent également une hausse significative de 39,3 % des entrepreneurs débutants motivés par la nécessité, probablement en raison du chômage et des difficultés financières accrues.

De plus, la COVID-19 a entraîné une baisse significative de 23,7 % de la probabilité qu'une personne démarre une entreprise à fort potentiel de croissance, ce qui pourrait affecter la création future d'emplois en favorisant les entreprises de plus petite taille. Cependant, certains entrepreneurs ont profité des nouvelles opportunités créées par la pandémie pour lancer des produits et services innovants, ce qui a conduit à une augmentation de 66,7 % du nombre d'entreprises innovantes sur le marché.

La pandémie de COVID-19 a impacté la création d'entreprises en modifiant la motivation et l'orientation technologique des nouveaux entrepreneurs.

Ce rapport est l'un des premiers à examiner l'impact de la COVID-19 sur l'entrepreneuriat et la création d'entreprise au Canada, en tenant compte des caractéristiques de l'entrepreneur. Il pourrait améliorer la connaissance des profils des entrepreneurs canadiens. L'étude se divise en plusieurs sections.

- La première section présente une revue de la littérature sur l'entrepreneuriat et la COVID-19.
- La deuxième partie décrit le contexte de la dynamique des entreprises pendant la pandémie au Canada.
- La troisième partie explique la base de données GEM et les politiques de restriction liées aux mesures sanitaires pendant la COVID-19.
- La quatrième partie expose la stratégie empirique pour mesurer l'effet de la COVID-19 sur la création d'entreprises.
- La cinquième partie met en exergue l'analyse des résultats.
- La dernière partie conclut le rapport.

1. Revue de la littérature sur la COVID-19 et l'entrepreneuriat

La crise sanitaire de la COVID-19 et les mesures de confinement instaurées pour limiter la propagation des infections ont eu un impact sur les entreprises et l'entrepreneuriat.

Beland et coll. (2020) ont étudié l'impact à court terme de la pandémie de COVID-19 sur les travailleurs autonomes au Canada qui sont considérés comme des propriétaires de petites entreprises. En utilisant les données sur l'enquête sur la population active (EPA), les auteurs ont révélé une diminution du nombre de propriétaires d'entreprises de 14,8 % entre février 2020 et mai 2020 dans le cas des entités constituées en société et 10,1 % dans celui des entités non constituées en société. De plus, les auteurs ont observé que les secteurs d'activité regroupant les fonctions de ventes et services (-12,8 %) et les arts, la culture et les loisirs (-14,8 %) étaient parmi les plus touchés.

Tam et coll. (2020) ont étudié les répercussions de la COVID-19 sur les petites entreprises au cours du troisième trimestre de 2020 au Canada. En utilisant l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises entre le 15 septembre et le 23 octobre 2020, les auteurs ont montré que les petites entreprises étaient plus susceptibles de déclarer une baisse de revenu (-40 %) par rapport au mois d'août 2019. Cependant, les petites entreprises étaient moins probables de s'endetter davantage. En effet, près de 47,2 %, des entreprises comptant de 1 à 4 employés et 43,4 % des entreprises de 5 à 19 employés ont mentionné qu'elles n'avaient pas la capacité de s'endetter davantage durant la pandémie.

Lafrance-Cooke (2021) a montré une baisse de 5,4 % du nombre d'entreprises nouvellement créées durant la pandémie au Canada par rapport à 2019. La majeure partie de la création d'entreprises avait eu lieu entre les mois de juin et de décembre 2020. Cette étude a indiqué également que l'emploi créé par ces nouvelles entreprises avait baissé de 20,7 % par rapport à 2019. De plus, en 2020, les entreprises nouvellement créées avaient tendance à être de plus petite taille. En effet, la taille moyenne d'une entreprise en 2020 était de 4,4 employés, en baisse par rapport à 5,3 employés en 2019.

La Banque de Développement du Canada (BDC), en collaboration avec l'Université de Montréal, a mené une étude en 2023 sur l'évolution de la création d'entreprise au Canada pendant la pandémie de COVID-19. Cette étude révèle que le déclin observé depuis plus de 20 ans dans le nombre de personnes créant une entreprise s'était accentué pendant la pandémie.

Plus précisément, en 2022, seulement 1,3 personne sur 1000 a lancé une entreprise, comparativement à 3 sur 1000 en 2000.

Cette étude a identifié plusieurs facteurs contribuant à ce déclin, notamment : un taux de chômage bas, des salaires élevés, le vieillissement de la population, un environnement d'affaires plus complexe¹.

Plusieurs autres études se sont intéressées à l'impact de la pandémie sur différents aspects des entreprises et l'attitude des entrepreneurs. Liñán et Jaén (2022) ont analysé les effets de la COVID-19 sur l'entrepreneuriat et constatent une forte diminution des activités entrepreneuriales et une augmentation des entrepreneurs motivés par la nécessité.

En fait, alors que l'entrepreneuriat lié à l'opportunité était associé à la perception d'exploiter les opportunités, l'entrepreneuriat lié à la nécessité était associé à d'autres facteurs comme la pauvreté (Moradi et coll., 2020) et le chômage (Massar et coll., 2020). Pendant la pandémie, ces phénomènes se sont produits, poussant des entrepreneurs à créer une entreprise pour pallier le manque de ressources financières (Ferraris et coll., 2020).

Une autre partie de la littérature examine l'impact de la COVID-19 sur les différents aspects de l'entrepreneuriat, tels que les difficultés financières, le profil du propriétaire et le manque de liquidité. Amore et coll. (2022) ont analysé comment la présence de la famille dans la propriété et la direction de l'entreprise influencent la réaction des firmes pendant la COVID-19.

En utilisant des données italiennes sur les firmes familiales, les auteurs ont montré que ces firmes ont eu une rentabilité plus élevée que les autres firmes du marché pendant la pandémie.

Ferrando (2020), en s'appuyant sur des données d'enquête au niveau des firmes entre février et avril 2020 sur un large échantillon de petites et moyennes entreprises européennes, a démontré que la COVID-19 a entraîné une détérioration notable de l'accès aux marges de crédit et aux prêts bancaires. Ces facteurs ont réduit la capacité des firmes à se financer face aux chocs.

¹ L'étude est fondée sur l'analyse de trois sondages réalisés en ligne, une analyse économétrique et l'indice BDC de la nouvelle activité entrepreneuriale mis à jour. Deux sondages ont été menés en ligne du 2 au 14 mars 2023 : l'un auprès de 1259 propriétaires de PME canadiennes qui ont lancé une entreprise il y a plus de deux ans, et l'autre auprès de 1 001 Canadiennes et Canadiens âgés de 18 ans et plus qui souhaitent lancer une entreprise au cours des deux prochaines années ou qui ont démarré une entreprise il y a moins de deux ans. L'Université de Montréal a utilisé le même questionnaire pour sonder sa population étudiante entre le 12 et le 21 juin 2023, ce qui a permis d'obtenir 230 réponses (voir le rapport [ici](#)).

Ce rapport s'inscrit dans la littérature sur les effets de la COVID-19 sur la décision des entrepreneurs débutants et sur les caractéristiques des nouvelles entreprises. L'étude est importante pour comprendre les nouveaux défis de l'entrepreneuriat durant la pandémie.

Notamment, des auteurs comme Albert et coll. (2023) ont analysé l'entrée des nouvelles entreprises (âgées entre 3 et 45 mois) par l'entrepreneuriat pendant la COVID-19 en utilisant les données d'enquête du Global Entrepreneurship Monitor sur plus de 24 000 ménages espagnols entre 2005 et 2020.

Les auteurs ont observé une baisse de la probabilité de créer une entreprise de 40 % en 2020. De plus, pendant la pandémie, cette baisse de la probabilité était hétérogène et touchait principalement les ménages à faible ou moyen revenu. Les ménages à haut revenu ont mieux résisté, car ils ont su saisir les nouvelles opportunités pendant la pandémie, comme la numérisation.

Amankwah-Amoah et coll. (2021) ont nuancé le développement de la numérisation pendant la pandémie en étudiant les facteurs qui favorisaient ou freinaient le processus de numérisation des entreprises.

Leur analyse a montré que l'utilisation des nouvelles technologies pourrait avoir des effets négatifs sur le bien-être des salariés en affectant leur productivité et leur équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

En résumé, la littérature indique que la COVID-19 a freiné la création d'entreprises notamment en renforçant les obstacles rencontrés par les entrepreneurs comme les difficultés de financement, le manque de liquidités et un environnement d'affaire plus complexe.

Par ailleurs, pendant la crise, les nouveaux entrepreneurs étaient davantage motivés à démarrer une entreprise par nécessité que par opportunité.

Cette évolution de l'entrepreneuriat soulève des questions sur la capacité de création d'emploi des nouveaux entrepreneurs pendant et après la pandémie. Le rapport cherche à examiner cette question au Canada en identifiant les facteurs qui expliquaient la diminution du taux de création d'entreprises selon les caractéristiques des entrepreneurs.

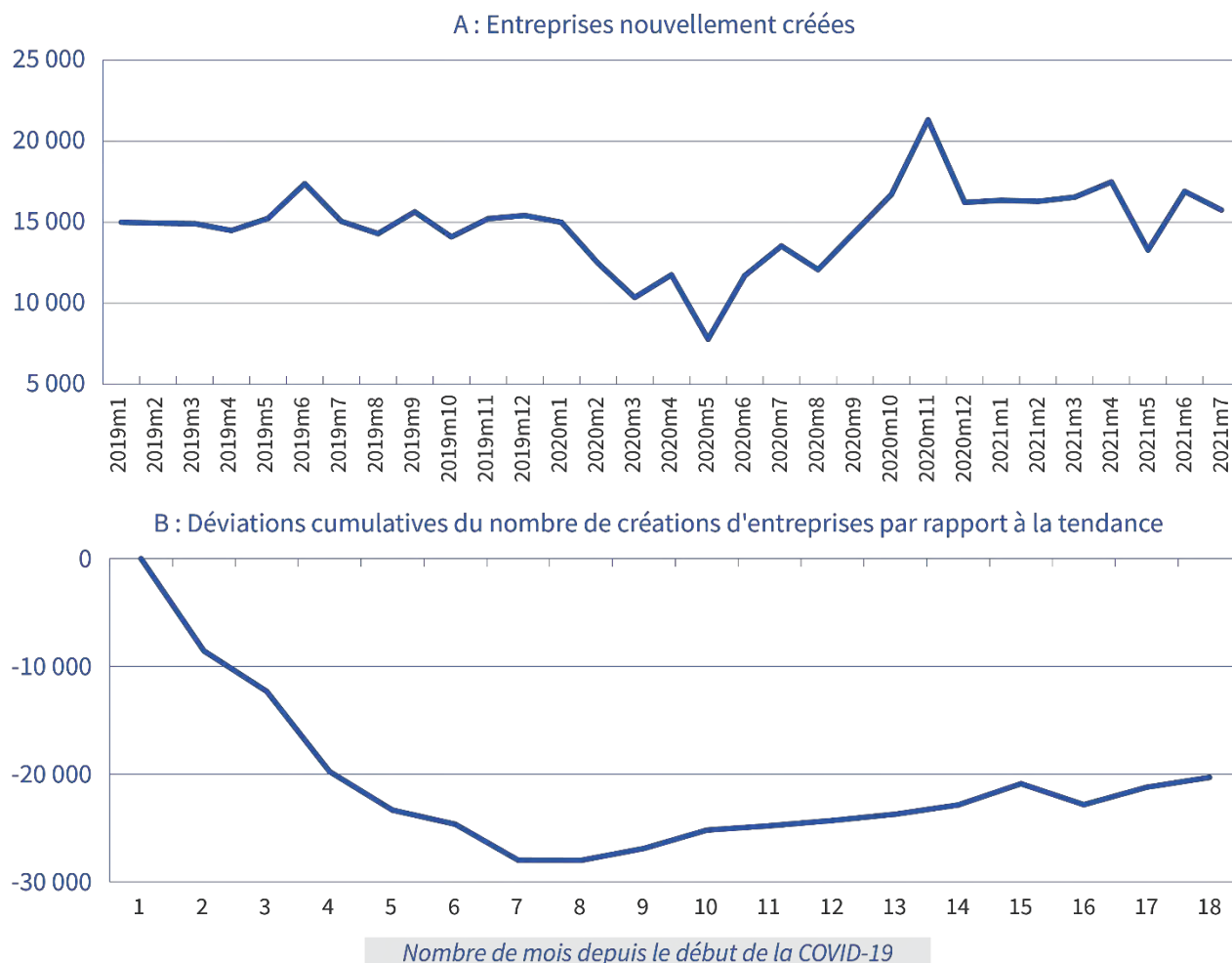
2. Aperçu du choc de la COVID-19 sur les entreprises nouvellement créées au Canada

La crise sanitaire liée à la COVID-19 et les mesures restrictives qui ont suivi ont probablement freiné les activités entrepreneuriales et engendré une baisse de l'activité économique au Canada.

En effet, la partie A de la figure 1 présente les données ajustées pour les variations saisonnières du nombre de nouvelles entreprises créées au Canada, avec une moyenne mensuelle de 15 749 entrées.

Les plus fortes chutes ont été observées entre mars 2020 et juin 2020, pendant la première vague épidémique, avec des réductions respectives de 32 % et 47 % par rapport au niveau moyen entre 2015 et 2019.



Figure 1 : Nombre d'entrées des firmes au Canada

Remarques : La partie A présente le nombre désaisonnalisé d'entreprises nouvellement créées. Ces entreprises contiennent au minimum un employé. La partie B présente les déviations cumulatives du nombre de créations d'entreprises par rapport à la tendance (entre 2015 et 2019) depuis le début de la COVID-19 (mois 0 est février 2020) jusqu'au mois de juillet 2021.

Sources : Statistique Canada. [Tableau 33-10-0722-01](#) — Estimations expérimentales pour les entreprises nouvellement ouvertes et les entreprises nouvellement fermées selon la taille de l'emploi pour le Canada, les provinces et territoires, et les régions métropolitaines de recensement; et calculs de l'auteur.

Cette forte baisse de la création d'entreprises s'était produite lorsque les restrictions liées à la COVID-19 avaient été mises en place et que la situation économique s'était détériorée. Par conséquent, cette situation a entraîné possiblement une augmentation de l'incertitude concernant les prévisions de croissance économique future, poussant certains entrepreneurs potentiels à reporter ou annuler leur projet de création d'entreprises. Le nombre de créations d'entreprises a commencé à augmenter à partir du mois de novembre 2020. La figure 1, partie B, souligne les déviations cumulées du nombre de créations d'entreprises pendant la crise de la COVID-19 par rapport à la moyenne mensuelle. Les baisses cumulées de création d'entreprises ont atteint leur maximum environ 7 mois après le début de la pandémie. Près de 17 mois après la pandémie, l'écart persistait avec un déficit de 20 000 entrées d'entreprises. L'un des objectifs de ce rapport est d'examiner les caractéristiques des entreprises nouvellement créées en analysant les choix et le profil des entrepreneurs face aux défis de la pandémie.

3. Description des bases des données

L'analyse empirique examine l'effet de la COVID-19 sur la création d'entreprises en prenant en compte les caractéristiques des entrepreneurs à partir de deux sources de données.

La première source est l'indice de rigueur des mesures sanitaires liées à la COVID-19 de la Banque du Canada. La deuxième source est celle de GEM (Global Entrepreneurship Monitor) qui fournit des renseignements sur les attitudes, les perceptions et les caractéristiques des entrepreneurs.

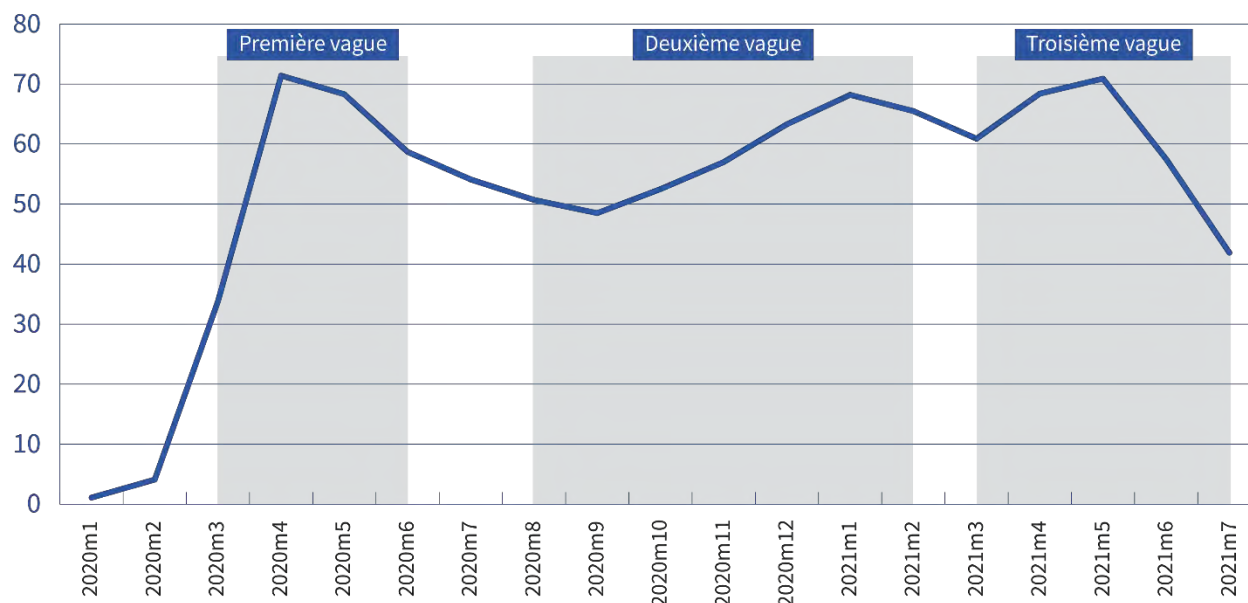
3.1. Indice de rigueur des mesures sanitaires liées à la COVID-19 (Banque du Canada)

La Banque du Canada a élaboré un indice de sévérité des mesures sanitaires en utilisant une méthode semblable à celle développée par la Blavatnik School of Government de l'Université d'Oxford pour le suivi des données sur la COVID-19 (Oxford COVID-19 Government Response Tracker). L'indice, qui varie de 0 à 100, évalue la sévérité des restrictions et des campagnes de sensibilisation publique en considérant les particularités provinciales.

La figure 2 illustre l'évolution de l'indice de rigueur au Canada, qui a atteint son apogée en mai 2020 lors de la première vague qui a commencé en mars 2020². La deuxième vague a émergé en août 2020 et les mesures de rigueur ont culminé au début de janvier 2021. Pendant la troisième vague, l'indice de rigueur a atteint son paroxysme en avril 2021.

² La source de l'identification des vagues pendant la COVID-19 provient de Rapports sur la santé, [L'infection à la COVID-19 dans la population canadienne à domicile](#).

Figure 2 : Indice de rigueur des mesures sanitaires liées à la COVID-19



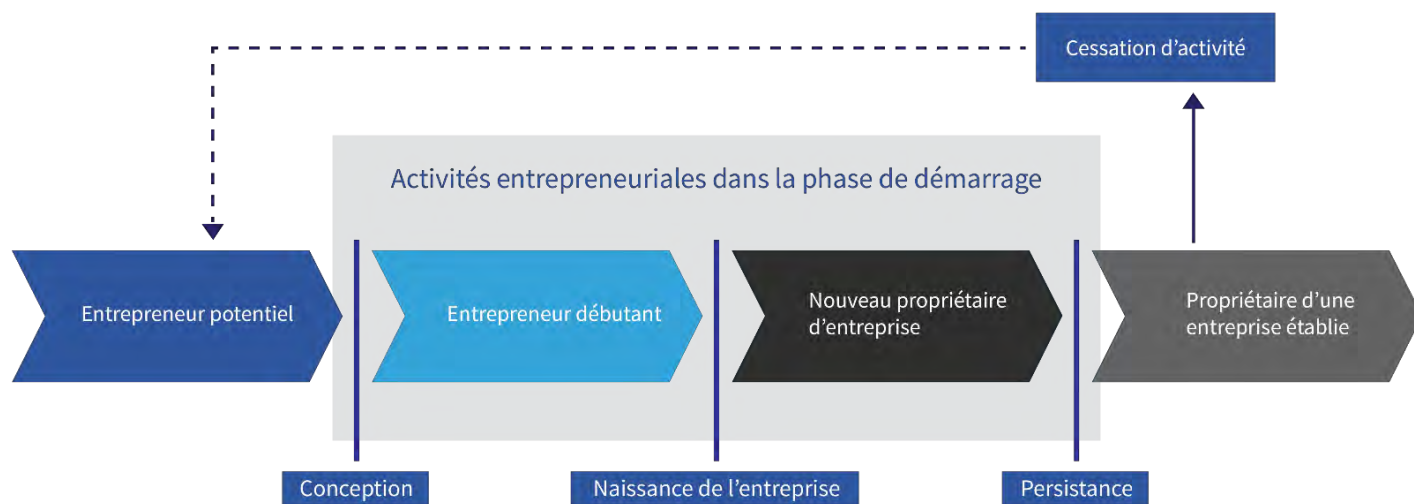
Remarque : L'indice compare le degré des mesures sanitaires et des actions de sensibilisation du public.
Sources : Banque du Canada; et calculs de l'auteur.

3.2. Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Ce rapport utilise des données provenant de l'enquête GEM auprès des adultes qui rassemble des microdonnées de mai 2015 à juillet 2021 avec plus de 16 000 personnes représentatives de la population adulte canadienne. Cette base de données contient des renseignements importants sur l'entrepreneuriat comme les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs et des non-entrepreneurs, la perception de l'entrepreneuriat, les motivations et les attitudes pour créer une entreprise. Ces données sont issues d'un échantillon représentatif de la population adulte au Canada. Les bases de données de GEM 2020 et de GEM 2021 fournissent des renseignements complémentaires sur la façon dont les personnes perçoivent l'impact de la pandémie sur les activités entrepreneuriales.

La figure 3 illustre la méthodologie de GEM pour analyser le processus entrepreneurial. Les activités entrepreneuriales sont considérées dès qu'une personne envisage de créer une entreprise. La première phase de démarrage correspond à la création de l'entreprise, c'est-à-dire une entreprise qui existe depuis 3 à 12 mois et dont le propriétaire n'a pas encore payé de salaires pendant plus de 3 mois (appelées entreprises au stade débutant). Ensuite, la deuxième phase de démarrage regroupe les entreprises qui existent depuis 3 à 45 mois et dont le propriétaire a payé des salaires (appelées nouvelles entreprises). Les activités entrepreneuriales dans la phase de démarrage combinent les entreprises au stade débutant et les nouvelles entreprises. Les entreprises qui existent depuis plus de 45 mois sont appelées des entreprises établies jusqu'à la cessation de leurs activités.

Figure 3 : Le processus entrepreneurial selon GEM



Pour identifier les entrepreneurs débutants dans l'enquête de GEM, la question suivante est utilisée :

« Êtes-vous, seul ou avec d'autres, en train d'essayer de démarrer une nouvelle entreprise, incluant tout travail autonome ou la vente de biens et services à d'autres³ ? ».

Ensuite, les entreprises à fort potentiel de croissance sont classées en utilisant le nombre prévu d'employés de ces entreprises dans les 5 années suivant leur création (Albert et coll., 2023). Si la taille de l'entreprise dans les 5 prochaines années est supérieure à la moyenne de la taille des entreprises établies au niveau sectoriel, alors cette entreprise est considérée comme une entreprise à fort potentiel de croissance⁴.

Le tableau 1 présente les statistiques descriptives des variables clés de l'étude. La colonne (1) fournit les statistiques pour l'ensemble de population totale, la colonne (2) pour les entrepreneurs débutants et la colonne (3) pour les personnes qui ne sont pas des entrepreneurs débutants. Les colonnes (5) et (6) affichent respectivement les statistiques pour les entrepreneurs à fort potentiel de croissance et ceux à faible potentiel de croissance. La proportion la plus importante d'entrepreneurs débutants se trouve dans le groupe des 25 à 34 ans avec 29,7 % des entrepreneurs débutants. Les 25 à 44 ans sont la tranche d'âge la plus favorable à la création d'entreprise (51,9 %). Les 35 à 44 ans sont le deuxième groupe le plus représenté parmi les entrepreneurs débutants.

³ Selon GEM, un entrepreneur est dit débutant s'il a mené des activités concrètes au cours des 12 derniers mois, est propriétaire ou l'un des propriétaires de l'entreprise en démarrage et n'a reçu aucun salaire ou traitement pendant plus de trois mois.

⁴ Par robustesse, la définition de GEM pour classer les entreprises à haut potentiel est aussi utilisée. Une entreprise est classée comme à fort potentiel de croissance si la croissance espérée du nombre d'employés dans les cinq prochaines années excède 50 % avec un minimum 10 employés.

Le tableau 1 indique également que les entrepreneurs débutants ont un niveau d'études postsecondaires et universitaires plus élevé que le reste de la population canadienne (81,5 % contre 77 %). Les hommes canadiens ont plus de chances de créer une entreprise que les femmes canadiennes (42,8 % des entrepreneurs débutants sont des femmes).

Tableau 1 : Statistiques descriptives

Variables	(1) Population totale	(2) Entrepreneur débutant	(3) Reste de la population	(4) Écart entre (2) et (3) (valeur de p entre parenthèses)	(5) Entrepreneur à fort potentiel de croissance	(6) Entrepreneur à faible potentiel de croissance	(7) Écart entre (5) et (6) (valeur de p entre parenthèses)
Catégorie d'âge							
De 18 à 24 ans	0,129	0,162	0,125	0,037*** (0,007)	0,147	0,165	-0,018 (0,583)
De 25 à 34 ans	0,213	0,297	0,204	0,093*** (0,000)	0,271	0,302	-0,031 (0,474)
De 35 à 44 ans	0,213	0,222	0,211	0,011 (0,481)	0,240	0,219	0,021 (0,628)
De 45 à 54 ans	0,235	0,195	0,240	-0,045*** (0,002)	0,209	0,192	0,017 (0,629)
Plus de 55 ans	0,210	0,124	0,220	-0,096*** (0,000)	0,133	0,122	0,011 (0,740)
Catégorie d'éducation							
Diplôme d'études secondaires ou de niveau inférieur	0,226	0,185	0,230	0,045*** (0,002)	0,182	0,186	-0,004 (0,893)
Diplôme d'études postsecondaires	0,638	0,660	0,635	0,025 (0,175)	0,632	0,665	-0,033 (0,463)
Diplôme universitaire de 2 ^e ou 3 ^e cycle	0,136	0,155	0,135	0,020 (0,118)	0,186	0,149	0,037 (0,284)
Sexe							
Femme	0,493	0,428	0,501	0,073*** (0,000)	0,290	0,454	-0,164*** (0,000)
Situation d'emploi							
Employé à temps complet ou partiel	0,681	0,602	0,690	-0,088*** (0,000)	0,617	0,600	0,017 (0,721)
Ne travaille pas	0,058	0,045	0,059	-0,014* (0,082)	0,035	0,047	-0,012 (0,424)
Retraité ou étudiant	0,131	0,035	0,141	-0,106*** (0,000)	0,011	0,039	-0,028*** (0,018)

Travailleur autonome	0,130	0,318	0,110	0,208*** (0,000)	0,337	0,314	0,023 (0,620)
Catégorie de revenu							
1^{er} tercile	0,308	0,327	0,306	0,021 (0,229)	0,268	0,339	-0,071 (0,101)
2^e tercile	0,355	0,360	0,354	0,006 (0,745)	0,306	0,370	-0,064 (0,158)
3^e tercile	0,337	0,313	0,340	-0,027 (0,106)	0,426	0,291	0,135*** (0,003)
Perception							
Capacité, expérience	0,494	0,771	0,461	0,310*** (0,000)	0,858	0,754	0,104*** (0,003)
Peur de l'échec	0,497	0,401	0,507	0,106*** (0,000)	0,330	0,424	-0,094*** (0,036)
Opportunités attendues dans les six prochains mois	0,456	0,644	0,434	0,210*** (0,000)	0,667	0,640	0,027 (0,540)
Nombre d'observations	16 273	1 619	14 654	-	255	1 364	-

Remarques : Dans les colonnes (4) et (7), un test du chi carré est effectué pour déterminer la significativité de la différence de la moyenne des variables sociodémographiques respectivement entre les entrepreneurs débutants et les autres adultes de la population canadienne et les entrepreneurs à fort potentiel de croissance et ceux à faible potentiel de croissance. Le tableau des statistiques est restreint en utilisant une pondération de la population de 18 à 64 ans, étant plus en adéquation avec la pondération du pays selon l'enquête GEM. * indique un niveau de significativité de 10 %; ** 5 %; *** 1 %.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Les statistiques indiquent que 60,2 % des entrepreneurs débutants occupent un emploi à temps plein ou à temps partiel, comparativement à 69 % pour le reste de la population. Par ailleurs, 31,8 % des Canadiens qui sont impliqués dans le démarrage d'entreprises sont des travailleurs autonomes⁵.

L'enquête GEM classe les personnes engagées dans la phase de démarrage de l'entrepreneuriat en fonction de leur niveau de revenu. Environ 68,7 % des entrepreneurs débutants ont des revenus faibles ou moyens, contre 66 % pour le reste de la population. Cette différence n'est toutefois pas statistiquement significative. La perception des personnes de l'entrepreneuriat est un indicateur important des futures créations d'entreprises.

⁵ Selon le Global Entrepreneurship Monitor (GEM), la principale différence entre un travailleur autonome et un entrepreneur réside dans l'ambition et l'échelle de leur activité. Le travailleur autonome se concentre sur la création de son propre emploi pour générer un revenu personnel, sans viser une expansion significative ni l'embauche de personnel. En revanche, l'entrepreneur aspire à faire croître son entreprise, à innover et à avoir un impact économique plus large en développant ses activités et en recrutant d'autres personnes. Pour de plus amples renseignements, voir le rapport de GEM [ici](#).

Environ 77,1 % des entrepreneurs débutants canadiens pensent qu'ils ont les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise, contre 46,1 % pour le reste des Canadiens. La peur de l'échec est nettement plus faible chez les entrepreneurs débutants (40,1 %) que chez le reste de la population (50,7 %).

Environ 64,4 % des entrepreneurs débutants estiment qu'il existe des opportunités de créer une entreprise dans les six mois contre 43,4 % pour le reste de la population.

Les colonnes (5) et (6) différencient les statistiques descriptives selon le potentiel de création d'emploi des entrepreneurs débutants dans les 5 prochaines années. La disparité entre femmes et hommes est plus marquée parmi les entrepreneurs à fort potentiel de croissance (29 % de femmes) que parmi les entrepreneurs à faible potentiel de croissance (45,4 % de femmes).

Près de 42,6 % des entrepreneurs débutants à fort potentiel de croissance appartiennent à la classe de revenu élevé. Cette proportion descend à 29,1 % pour les entrepreneurs à faible potentiel de croissance. Le potentiel de création d'emploi des entrepreneurs est très inégalitaire et dépend du sexe et du niveau de revenu de l'entrepreneur débutant.

Environ 85,8 % des Canadiens qui démarrent une entreprise à fort potentiel de croissance se sentent expérimentés et compétents pour créer une entreprise.

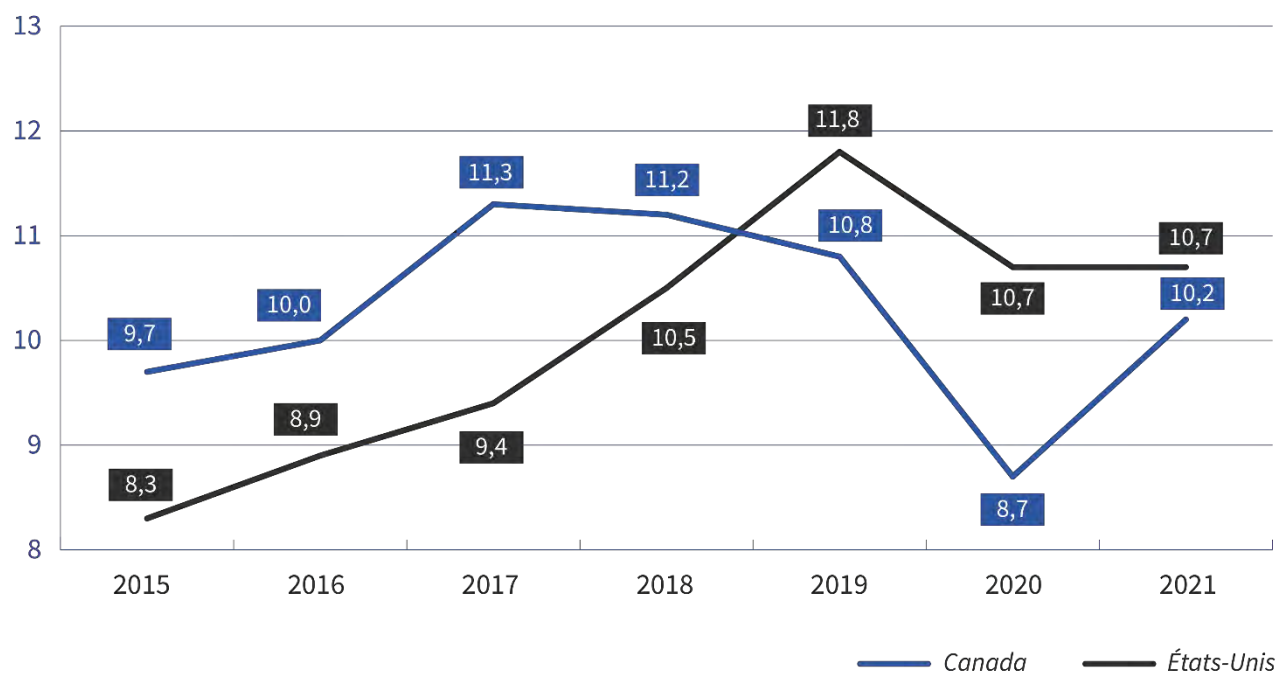
La création d'emploi des entrepreneurs débutants dépend largement de la peur d'entreprendre qui mesure le risque entrepreneurial.

Environ 33 % des entrepreneurs débutants à fort potentiel de croissance craignent d'entreprendre contre 42,4 % pour les entrepreneurs à faible potentiel de croissance.

La figure 4 présente l'évolution de la proportion d'entrepreneurs débutants au Canada et aux États-Unis entre 2015 et 2021. Elle met en évidence la reprise de la création d'entreprises au Canada en 2021, avec une proportion d'entrepreneurs débutants passant à 10,2 %, contre 8,7 % en 2020.

En revanche, les États-Unis ont connu une stagnation de cette proportion en 2021. Cette reprise au Canada intervient après une baisse en 2020 de 2,1 points de pourcentage (de 10,8 % en 2019 à 8,7 %), tandis que le recul a été plus modéré aux États-Unis, soit 1,1 point de pourcentage (de 11,8 % en 2019 à 10,7 %).

Figure 4 : Proportion d'entrepreneurs au stade de débutant au Canada et aux États-Unis



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021, (Canada et États-Unis); et calculs de l'auteur.

Néanmoins, l'impact de la pandémie de COVID-19 sur le choix de démarrer une entreprise au Canada et aux États-Unis pourrait varier selon le contexte des deux pays, notamment la rigueur des mesures sanitaires contre la COVID-19, la rapidité de propagation du virus et les aides et subventions gouvernementales pour réduire les effets économiques de la pandémie.

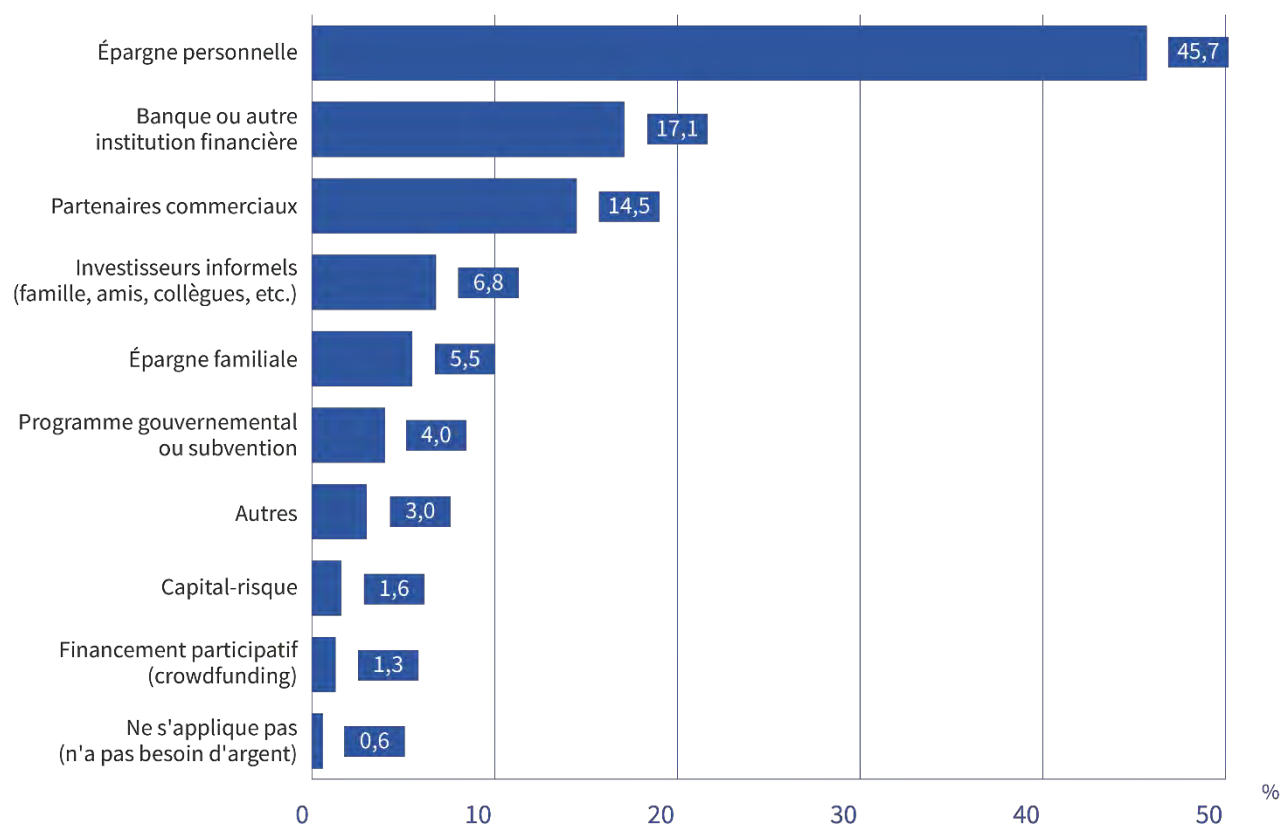
3.3. Effets de la pandémie sur la création d'entreprises

Cette section explore les diverses manières dont la COVID-19 a affecté les décisions des entrepreneurs.

3.3.1. Sources de financement

Le financement représente un défi majeur pour les entrepreneurs canadiens. En 2019, l'enquête GEM révélait que la majorité des fonds nécessaires à la création d'une entreprise provenaient principalement des épargnes personnelles (45,7 %), suivies par les institutions financières (17,1 %), la contribution des partenaires commerciaux (14,5 %) et les investisseurs informels (6,8 %) (voir la figure 5).

Figure 5 : Sources de financement dans le démarrage de nouvelles entreprises

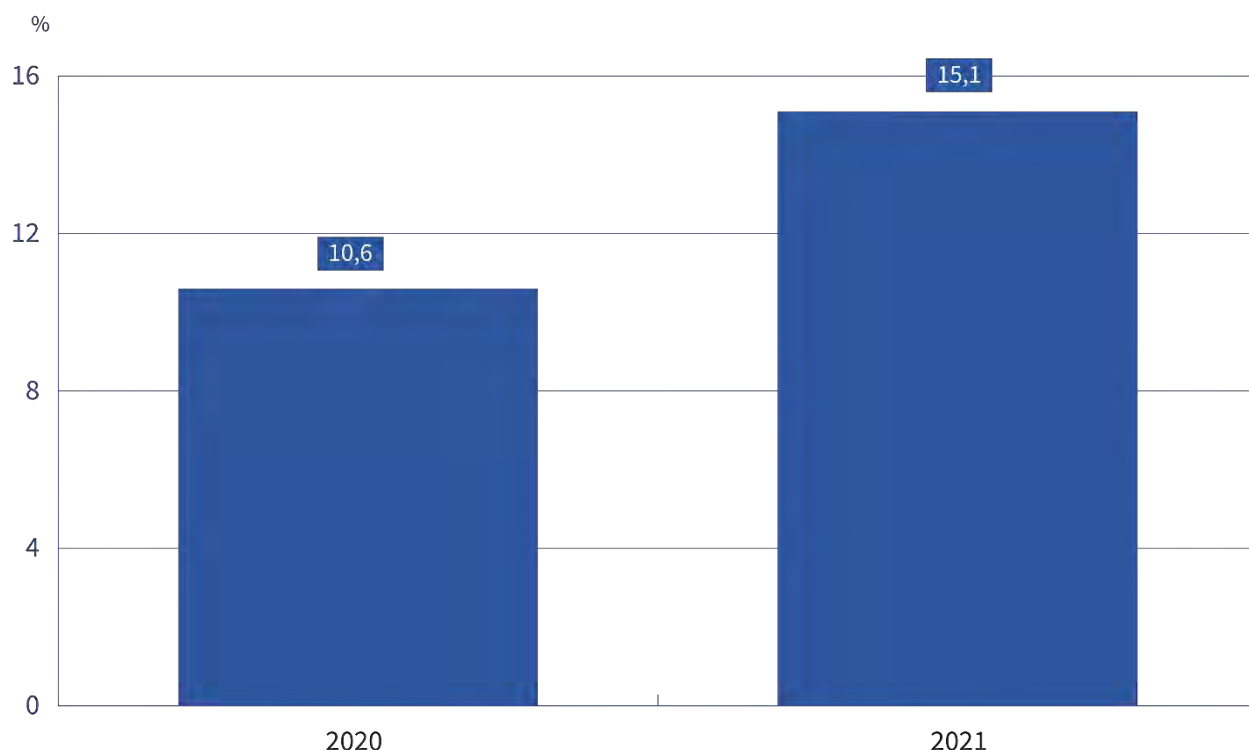


Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2019; et calculs de l'auteur.

Les programmes ou les subventions gouvernementaux ont constitué 4 % des sources de financement des nouveaux projets entrepreneuriaux.

La figure 6 montre que les investisseurs informels⁶ et les anges financiers⁷ ont joué un rôle significatif dans le financement des nouvelles entreprises au Canada pendant la pandémie. Le taux d'investisseurs informels actifs a augmenté de 4,5 points de pourcentage en 2021 par rapport à 2020.

Figure 6 : Proportion des investisseurs informels et des anges financiers au Canada



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2020-2021; et calculs de l'auteur.

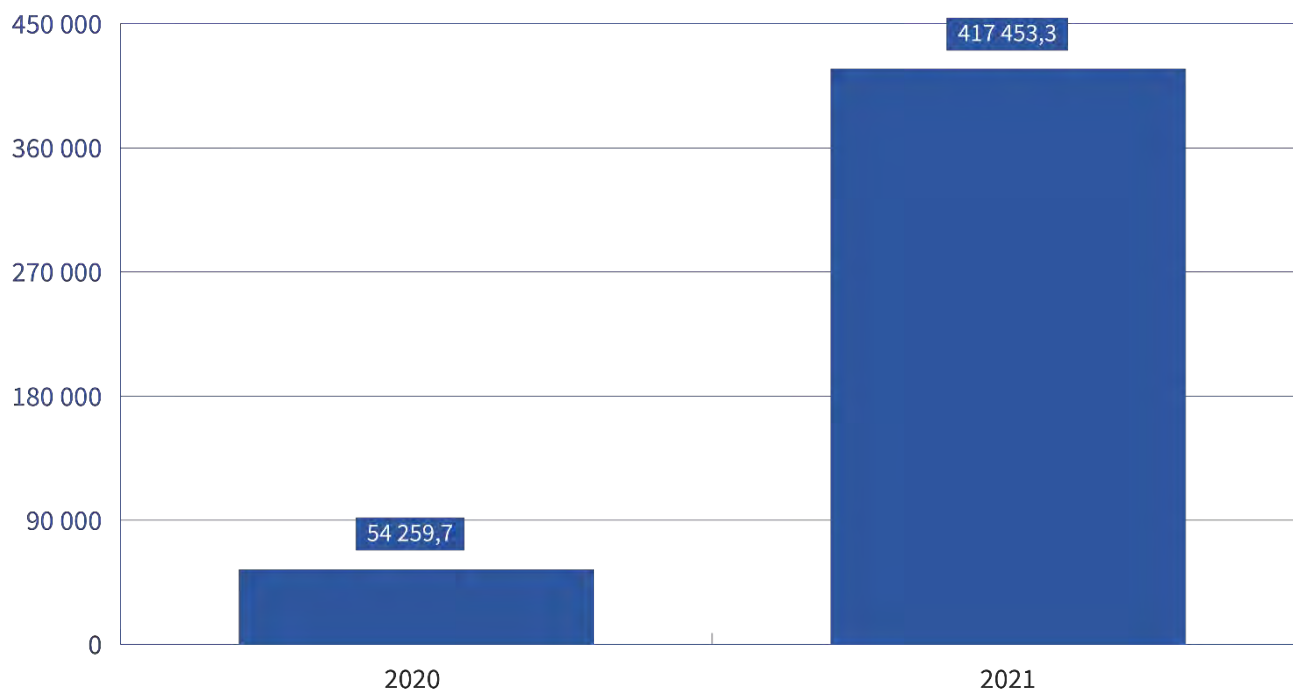
La figure 7 montre que la moyenne des investissements informels s'est considérablement accrue en 2021. Le montant moyen des investissements informels est passé de 54 259,70 \$ en 2020 à 417 453,30 \$ en 2021⁸.

⁶ Les investisseurs informels incluent les membres de la famille, les collègues de travail, les amis et des investisseurs étrangers au cercle familial.

⁷ Les [anges financiers](#) sont des gens d'affaires fortunés et expérimentés, qui investissent du temps et de l'argent dans une entreprise à forte croissance en échange d'une participation dans celle-ci (voir [ici](#)).

⁸ Ces statistiques doivent être interprétées avec prudence en raison du faible nombre d'observations.

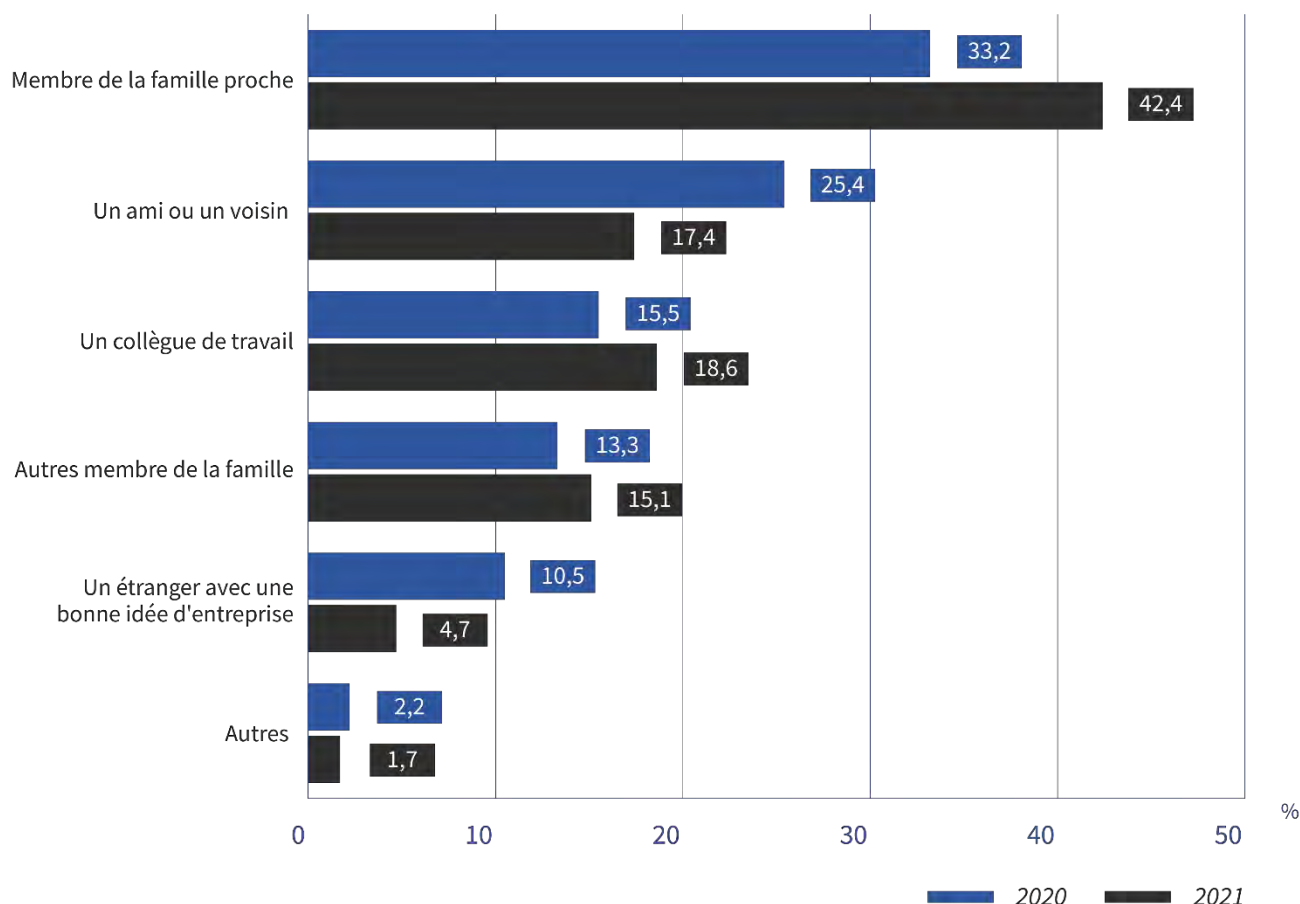
Figure 7 : Montant moyen des investissements informels pendant la COVID-19



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte, 2020-2021*; et calculs de l'auteur.

Comme le montre la figure 8, les Canadiens investissaient plus dans les entreprises de leur famille que dans celles d'étrangers à leur entourage. Les investissements au sein de la famille ont augmenté de 9,2 points de pourcentage en 2021 (42,4 % en 2020). Cependant, les investissements dans des entreprises d'étrangers ont baissé de 5,8 points de pourcentage (10,5 % en 2020). Les investisseurs informels favorisaient leur propre famille, ce qui pourrait expliquer la hausse notable des sommes investies en 2021.

Figure 8 : Relations personnelles des investisseurs informels

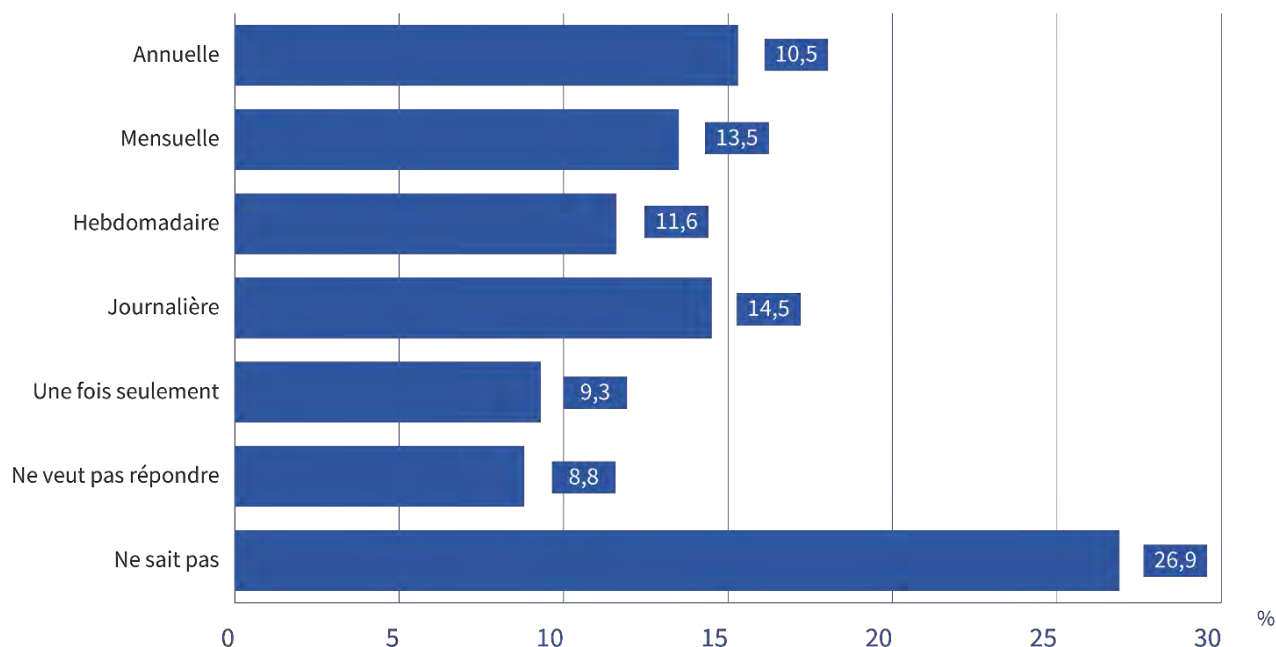


Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2020-2021; et calculs de l'auteur.

En 2021, GEM a évalué la proportion des entreprises canadiennes qui ont profité des mesures publiques d'appui aux entreprises face à la pandémie de COVID-19⁹. La figure 9 montre que 64,2 % des entrepreneurs débutants ont déclaré avoir obtenu des aides ou des subventions du gouvernement en 2021.

⁹ Le Gouvernement du Canada avait mis en place des politiques d'urgence pour aider les entreprises en réponse à la pandémie de COVID-19. Le programme du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC) offrait des prêts sans intérêts jusqu'à 60 000 \$ aux petites entreprises et organismes à but non lucratif. La Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC) était une subvention pouvant correspondre jusqu'à 75 % de la rémunération admissible versée à chaque employé admissible par l'entité déterminée (employeur admissible) qui y avait droit, jusqu'à concurrence de 847 \$ par semaine du 15 mars 2020 jusqu'au 25 septembre 2021, pour un total de 80 semaines consistant en 20 périodes de quatre semaines, avec la possibilité de la prolonger davantage jusqu'au 30 novembre 2021. Le programme d'Aide d'urgence du Canada pour le loyer commercial (AUCLC) destiné aux petites entreprises a permis aux propriétaires d'immeubles commerciaux admissibles d'abaisser d'au moins 75 % ou d'annuler les loyers des petites entreprises locataires touchées par la COVID-19 pour la période du mois d'avril jusqu'au mois de septembre 2020. Le Gouvernement du Canada a introduit en 2021 le programme de crédit pour les secteurs très touchés, en collaboration avec la Banque de développement du Canada (BDC), afin d'aider les entreprises canadiennes, comme celles des secteurs du tourisme, de l'hôtellerie, des arts et de la culture et du transport aérien, dont les revenus ont diminué de 50 % ou plus en raison de la COVID-19.

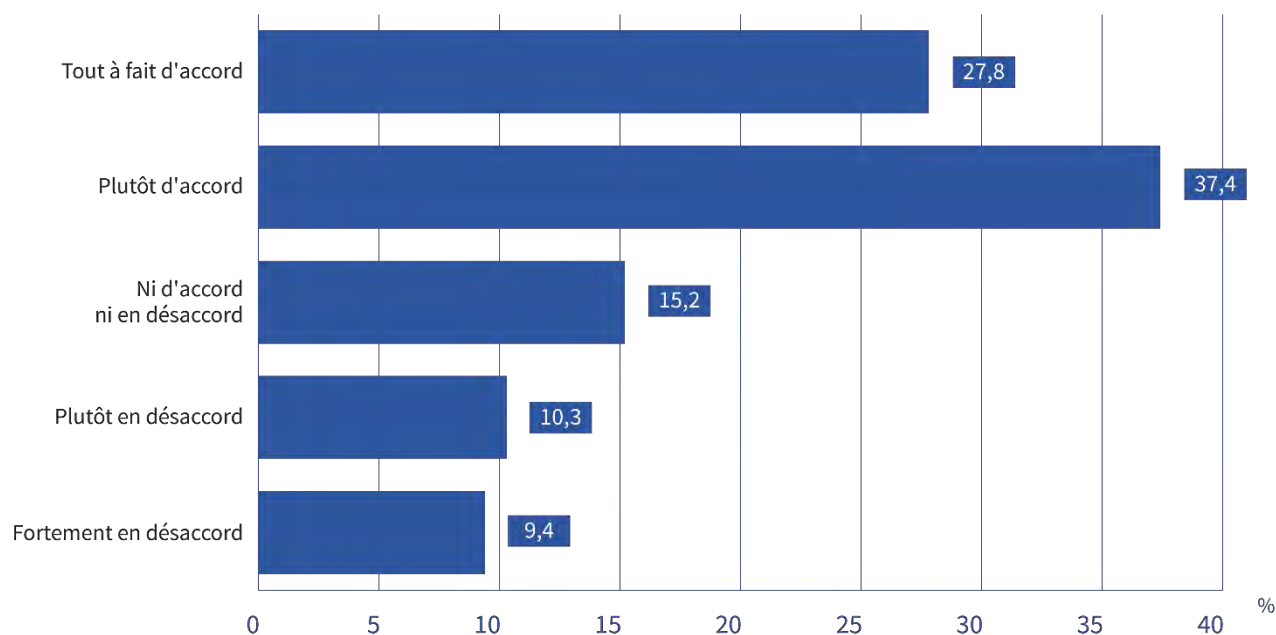
Figure 9 : Fréquence des aides gouvernementales dans la création d'entreprise



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2021; et calculs de l'auteur.

Selon la figure 10, plus des deux tiers (65,2 %) des entreprises en phase de lancement estimaient que les actions gouvernementales ont atténué les impacts économiques de la pandémie.

Figure 10 : Perception de l'efficacité de l'aide gouvernementale pendant la pandémie de COVID-19



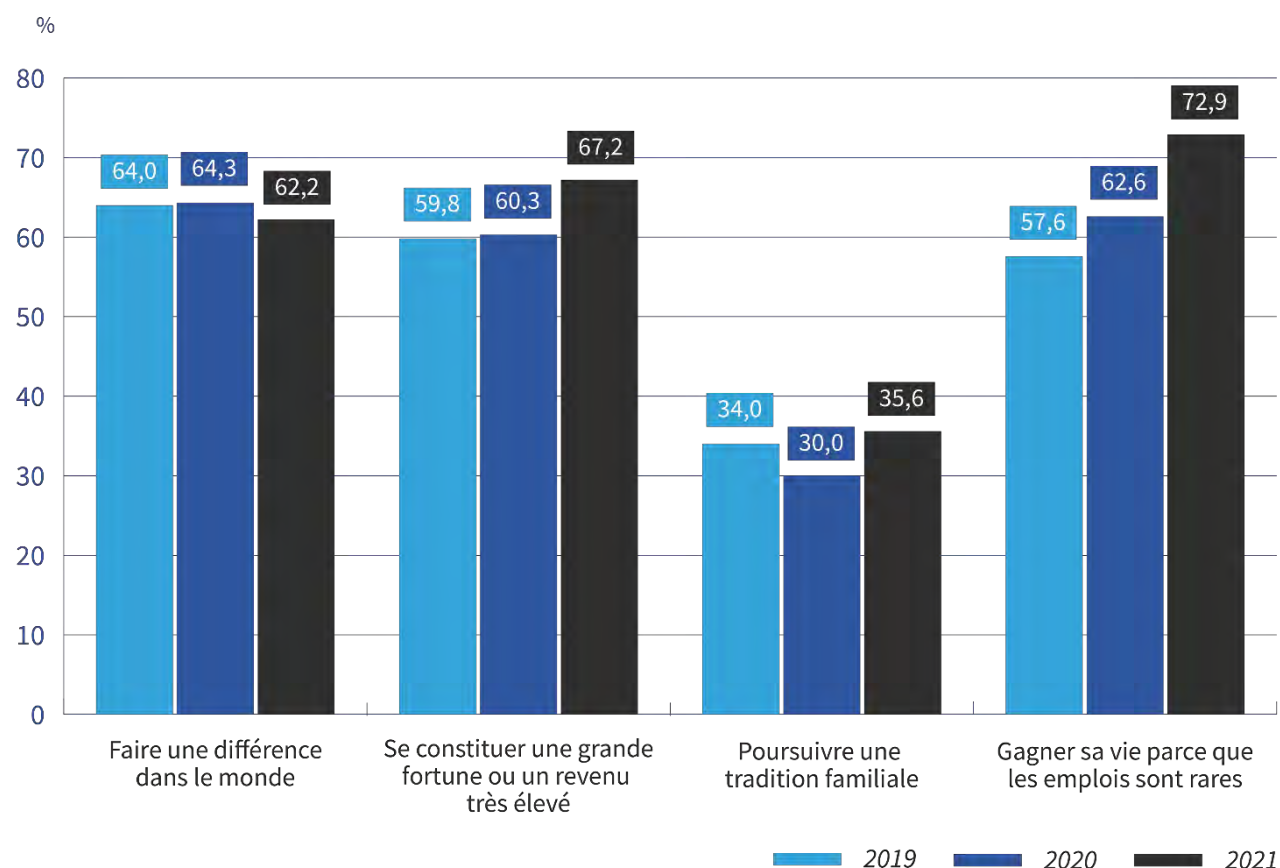
Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2021; et calculs de l'auteur.

Après la crise de 2020, la reprise de l'entrepreneuriat était accompagnée de conditions propices aux affaires et de l'appui gouvernemental en 2021. Ces mesures ont pu inciter les Canadiens à créer des entreprises dans un contexte plus favorable.

3.3.2. Motivations pour créer une entreprise

La figure 11 montre les proportions des entrepreneurs débutants selon leur catégorie de motivation (contribuer au changement dans le monde; se constituer une fortune ou un revenu élevé; suivre la tradition familiale; et gagner sa vie à cause de la rareté des emplois).

Figure 11 : Motivations pour créer une entreprise



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2019-2021; et calculs de l'auteur.

En 2021, 62,2 % des entrepreneurs débutants étaient motivés par l'envie de changer le monde (64,3 % en 2020). Près de 67,2 % des Canadiens qui démarraient une entreprise avaient comme source de motivation l'accroissement de leur revenu (60,3 % en 2020). La poursuite de la tradition familiale était citée comme source de motivation par 35,6 % des entrepreneurs débutants. Une des principales raisons de créer une entreprise au Canada était le manque d'emplois durant la pandémie.

Environ 72,9 % des Canadiens se sont tournés vers l'entrepreneuriat par nécessité en 2021, une augmentation de 10,3 points de pourcentage par rapport à 2020. Cette hausse de la création d'entreprises motivées par la nécessité durant la COVID-19 a probablement eu un impact sur la création d'emplois et contribué à la diminution de la taille moyenne des entreprises nouvellement créées au Canada.

3.3.3. Écart entre les sexes pendant la pandémie

Il est possible que la COVID-19 ait eu des effets variés sur les entrepreneurs canadiens en fonction de leur sexe. Il est essentiel d'analyser comment la proportion des entrepreneurs en phase de démarrage a évolué selon le sexe et d'examiner les causes en s'appuyant sur les données ventilées par sexe concernant le temps consacré aux soins des enfants, la gestion des entreprises et la possibilité de travailler à domicile.

La figure 12 illustre la répartition des entrepreneurs débutants selon le sexe. Avant la pandémie, les hommes étaient plus nombreux que les femmes parmi les entrepreneurs débutants, avec un rapport femmes-hommes de 0,7 en 2019. En 2020, la part des entreprises au stade débutant détenues par des hommes a diminué de 4,4 points de pourcentage (passant de 13 % en 2019 à 8,6 % en 2020). Cette baisse a été moins marquée pour les entreprises détenues par des femmes (de 8,87 % en 2019 à 8,67 % en 2020), rapprochant ainsi le ratio femmes-hommes de la parité. En 2021, la hausse du nombre d'entrepreneurs débutants a principalement concerné les hommes canadiens (+3,1 points de pourcentage), ce qui a entraîné un retour du ratio femmes-hommes à 0,7 dans la création d'entreprises.

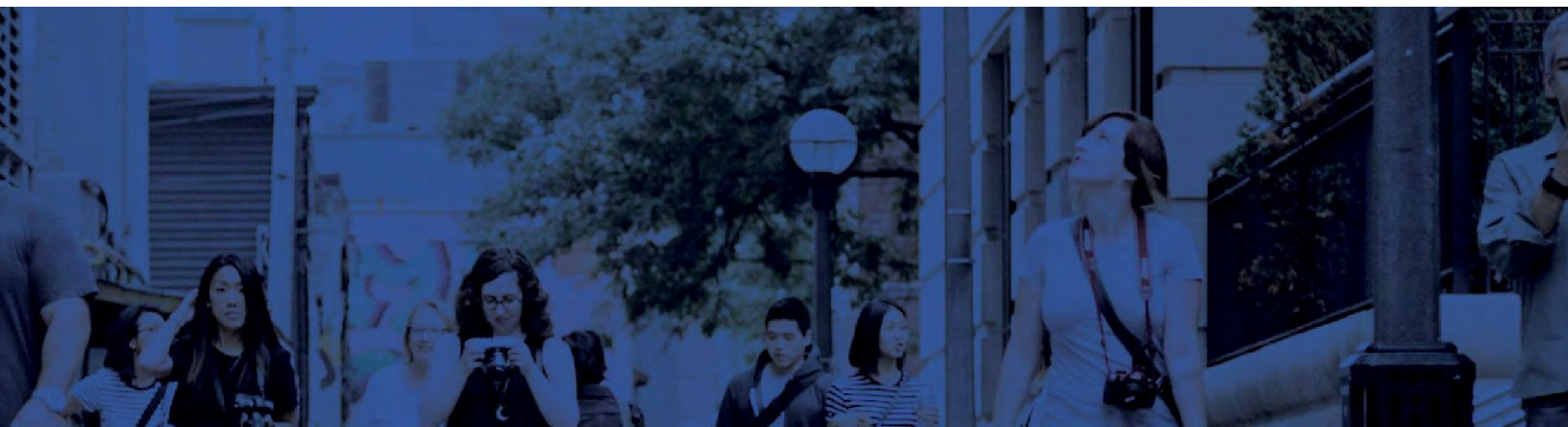
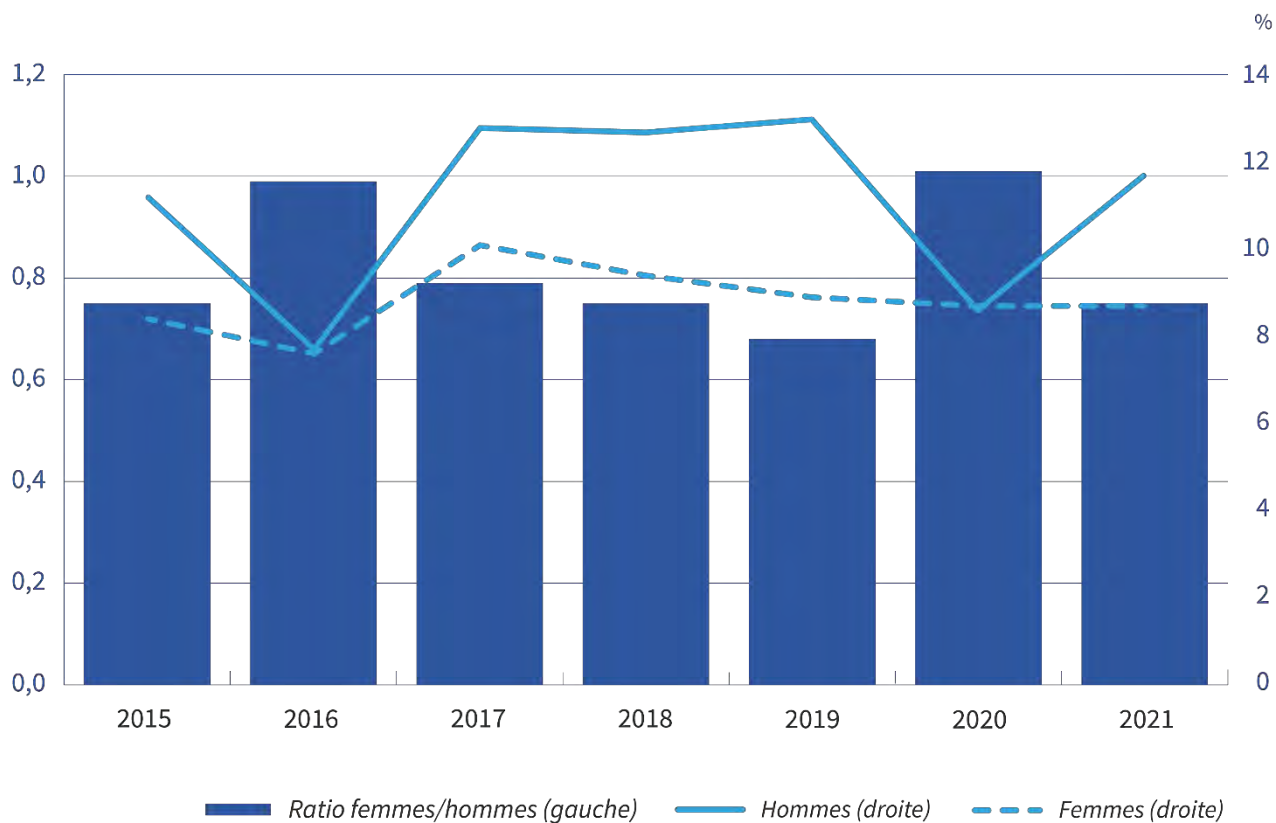


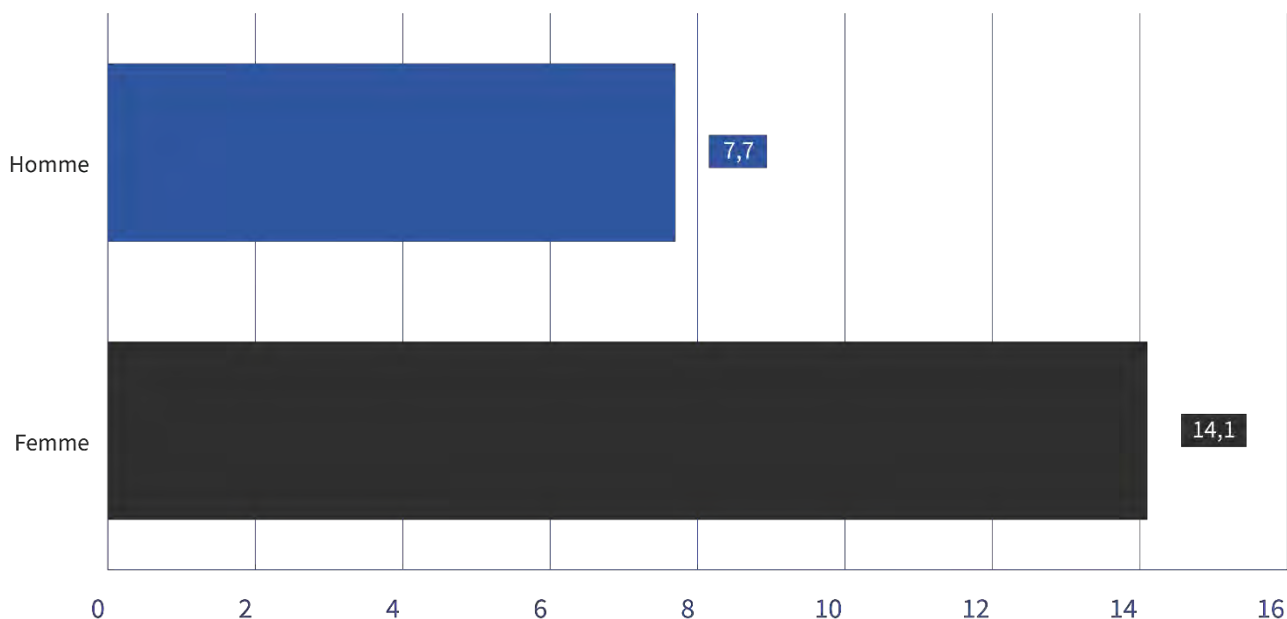
Figure 12 : Proportion des entrepreneurs débutants selon le sexe



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Pour éclairer cette disparité entre les hommes et les femmes dans l'entrepreneuriat en 2021, la figure 13 illustre le nombre d'heures par semaine dédiées à la garde d'enfants au Canada. En 2021, les femmes y consacraient en moyenne 14,1 heures par semaine, contre 7,7 heures pour les hommes.

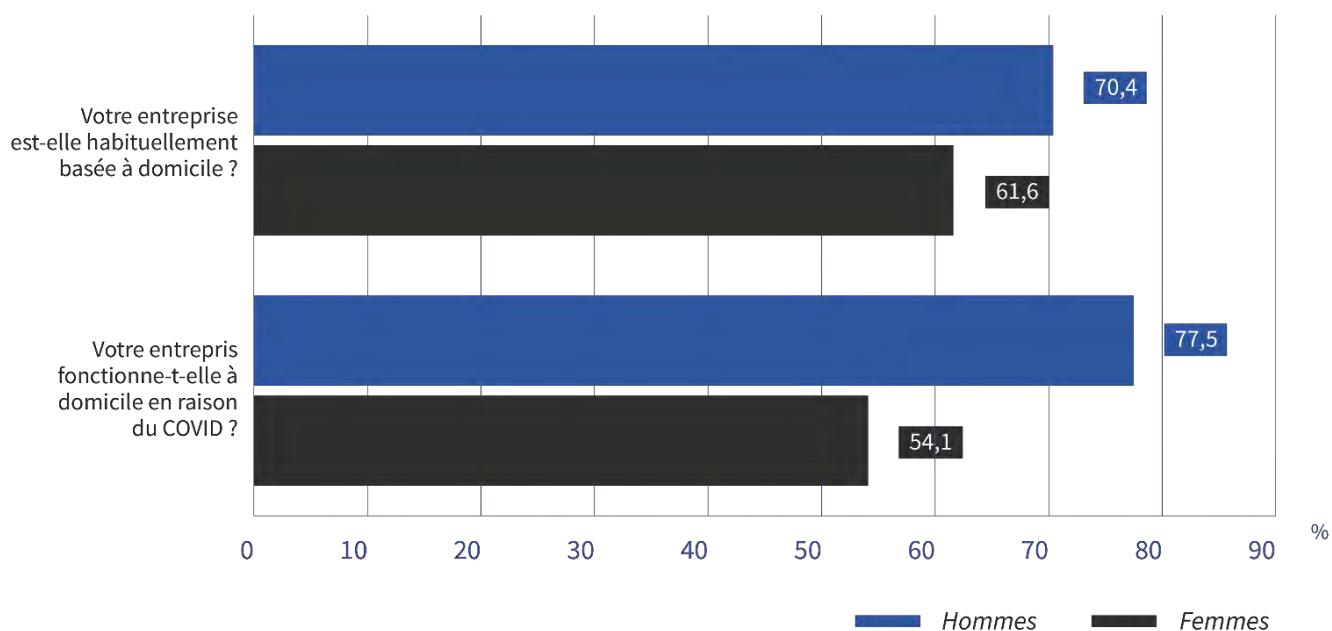
Figure 13 : Nombres d'heures consacrées à l'occupation des enfants



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2021; et calculs de l'auteur.

D'après la figure 14, les hommes propriétaires d'entreprises en phase de démarrage au Canada ont plus souvent travaillé à domicile pendant la pandémie que les femmes, avec des proportions respectives de 77,5 % contre 54,1 %. La pandémie a entraîné une hausse de 7,1 points de pourcentage de la part des entreprises basées à domicile pour les hommes, alors qu'elle a provoqué une baisse de 7,5 points de pourcentage pour les entreprises détenues par des femmes.

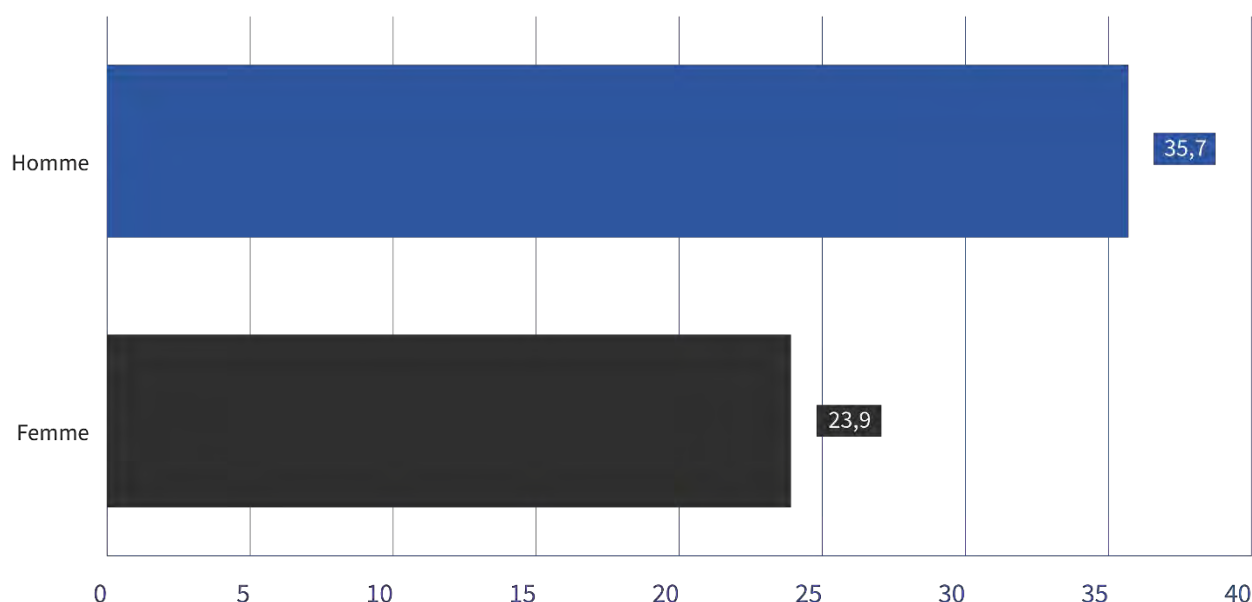
Figure 14 : Fonctionnement des entreprises en phase de démarrage à domicile au Canada



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2021; et calculs de l'auteur.

En 2021, GEM a examiné le nombre d'heures travaillées dans les entreprises qui en sont au stade de démarrage selon le sexe. La figure 15 montre que les hommes canadiens passaient en moyenne 35,7 heures par semaine dans leurs entreprises au stade débutant, tandis que les femmes y consacraient 23,9 heures.

Figure 15 : Nombres d'heures consacrées à l'exploitation des entreprises au stade débutant selon les sexes



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2021; et calculs de l'auteur.

L'effet de la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise selon le sexe est contrasté. Dans l'ensemble, la pandémie a eu un impact négatif plus important sur la décision de démarrer une entreprise chez les hommes (-1,3 point de pourcentage contre -0,2 point de pourcentage chez les femmes).

En revanche, en 2021, l'enquête GEM montre une reprise de la création d'entreprises plus forte chez les hommes creusant possiblement à court terme l'écart entre les femmes et les hommes dans la création d'entreprise.

Plusieurs facteurs pourraient expliquer cette disparité¹⁰ au Canada.

Par exemple, en 2021, les entreprises au stade débutant gérées par des femmes n'étaient pas souvent basées à domicile, ce qui les exposait davantage aux restrictions liées à la COVID-19.

De plus, les femmes consacraient plus de temps aux soins des enfants. Par conséquent, les femmes travaillaient 1,5 fois moins de temps dans leur entreprise que les hommes en 2021.

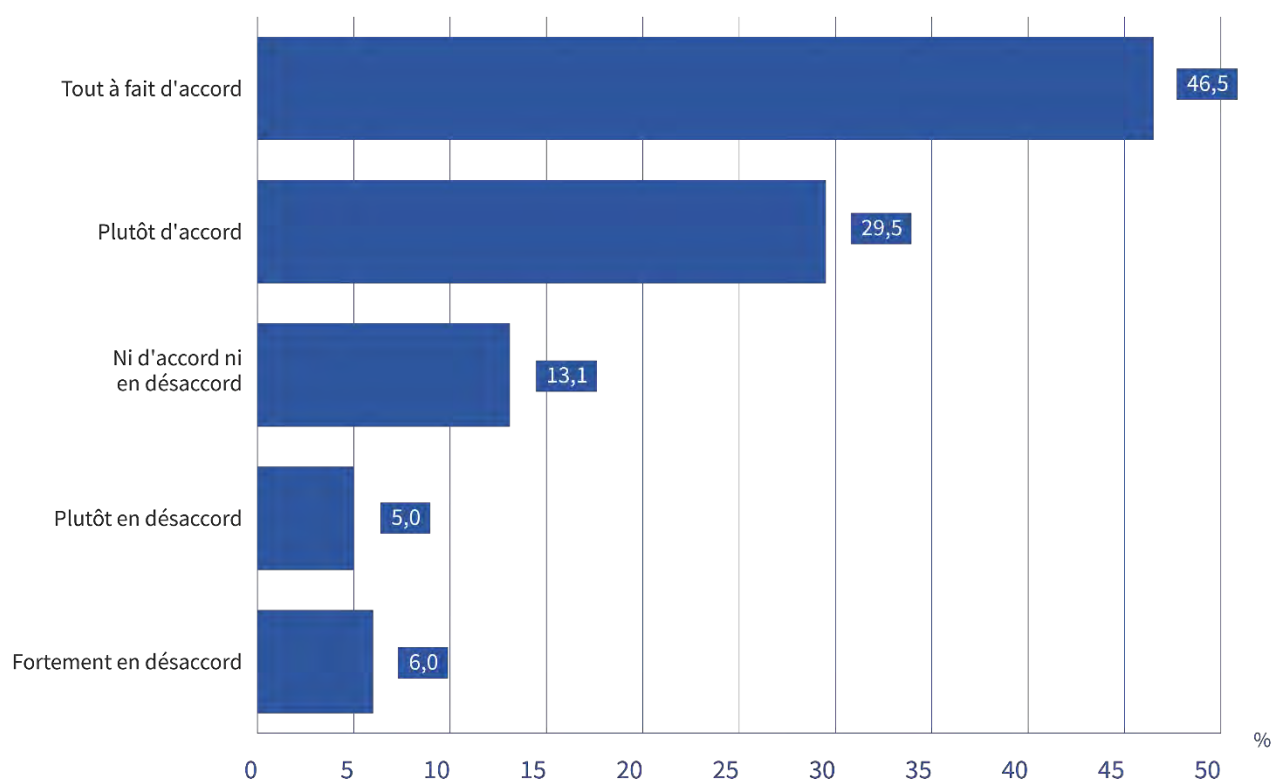
¹⁰ Le secteur d'activité dans lequel opèrent les femmes pourraient contribuer à expliquer la disparité entre homme et femme. En effet, les femmes sont plus consacrées dans le secteur des services, 89,9 % comparativement à 68,9 % chez les hommes en février 2020. Cette concentration de l'emploi des femmes dans les secteurs pourraient probablement avoir un impact (voir le rapport [ici](#)).

3.3.4. Perception pendant la pandémie

Les figures 16, 17 et 18 ci-dessous sont issues d'un groupe de questions ajoutées en 2020 et/ou 2021 pour étudier et montrer l'impact de la pandémie sur le choix de créer une entreprise.

La figure 16 présente la perception de retards dans la mise en fonctionnement d'une entreprise à cause de la pandémie en 2021. La pandémie a causé des retards dans la mise en fonctionnement des entreprises, pour 76 % des entrepreneurs en phase de démarrage. Ces délais auraient rendu plus difficile la création d'une entreprise.

Figure 16 : Retard dans la mise en fonctionnement des entreprises pendant la pandémie

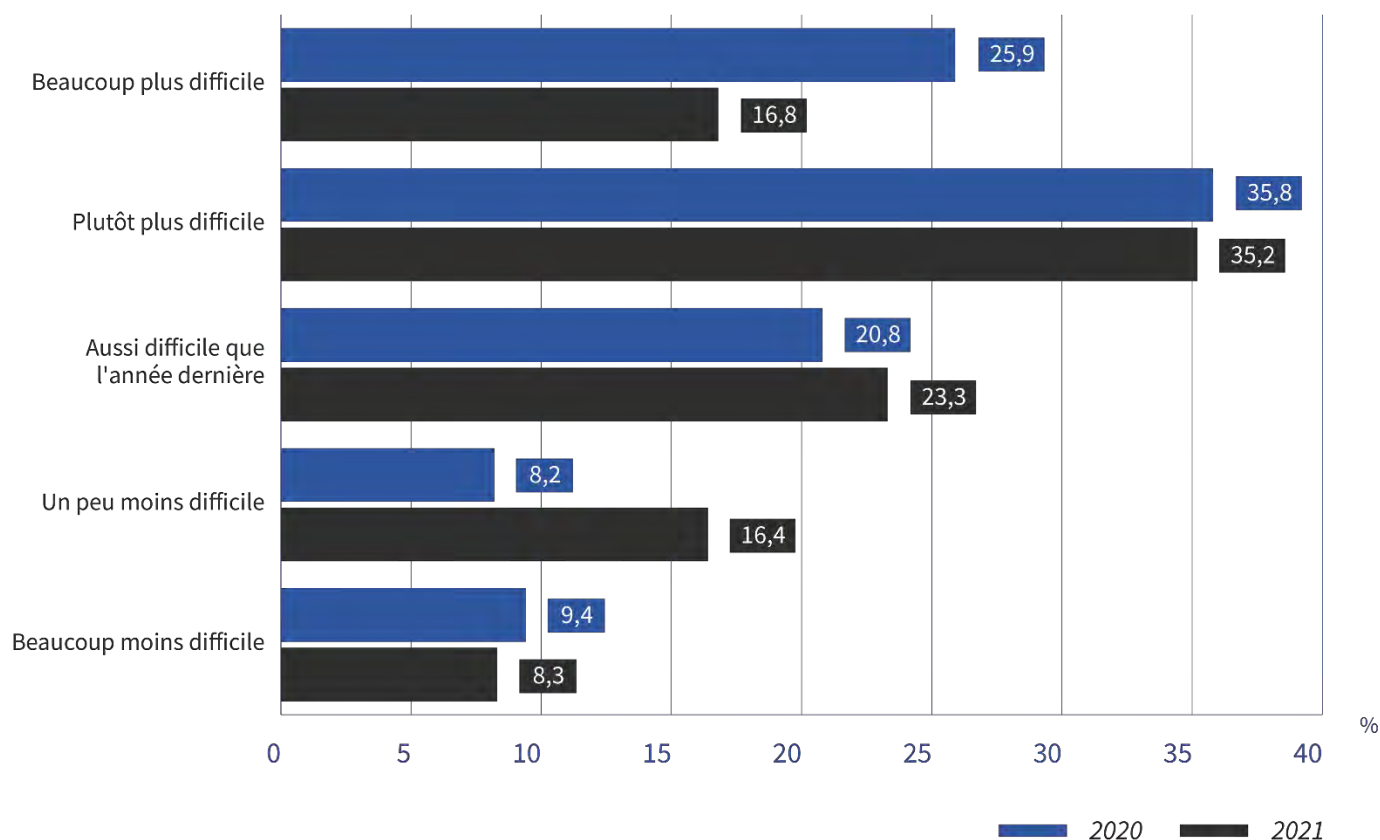


Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2020; et calculs de l'auteur.

La figure 17 illustre la difficulté ressentie pour démarrer une entreprise pendant la COVID-19. Le démarrage d'une entreprise était plus difficile pour 61,7 % des nouveaux entrepreneurs en 2020 qu'en 2019.

En 2021, 52 % d'entrepreneurs canadiens estimaient que la situation s'était aggravée par rapport à 2020 et 23,3 % ne constataient pas de différence. Cette situation pourrait être liée à une dégradation des anticipations de croissance des entreprises pendant la crise sanitaire.

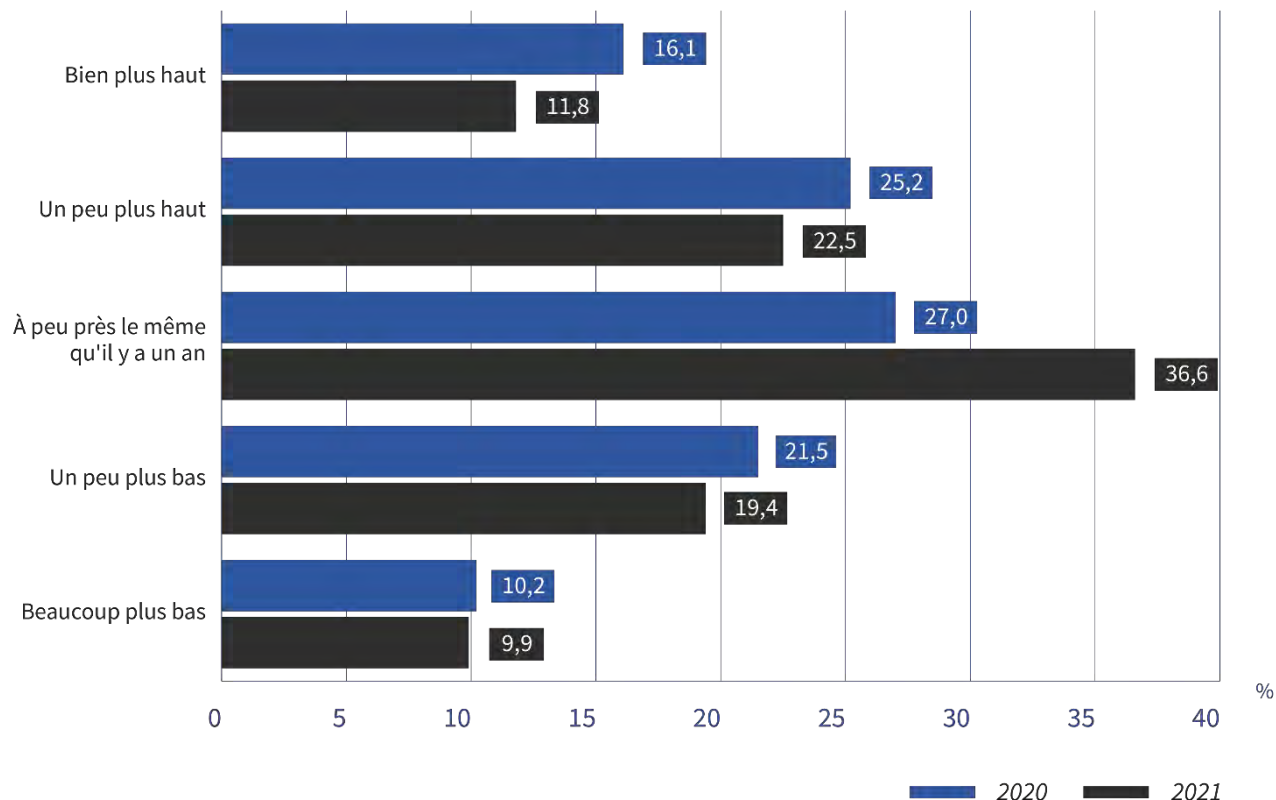
Figure 17 : Difficulté de démarrer une entreprise comparée à l'année précédente



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2020-2021; et calculs de l'auteur.

La figure 18 montre l'anticipation de croissance des entreprises par rapport à l'année précédente. Cet indicateur est utile pour les entrepreneurs afin de planifier l'embauche d'employés additionnels dans le futur. Environ 41,3 % des entrepreneurs canadiens débutants anticipaient une croissance des entreprises en 2020 par rapport à 2019. Les perspectives de croissance se sont dégradées en 2021, car seulement 34,3 % des entrepreneurs débutants envisageaient une croissance plus élevée comparée à 2020.

Figure 18 : Espérance de croissance des entreprises comparée à l'année précédente



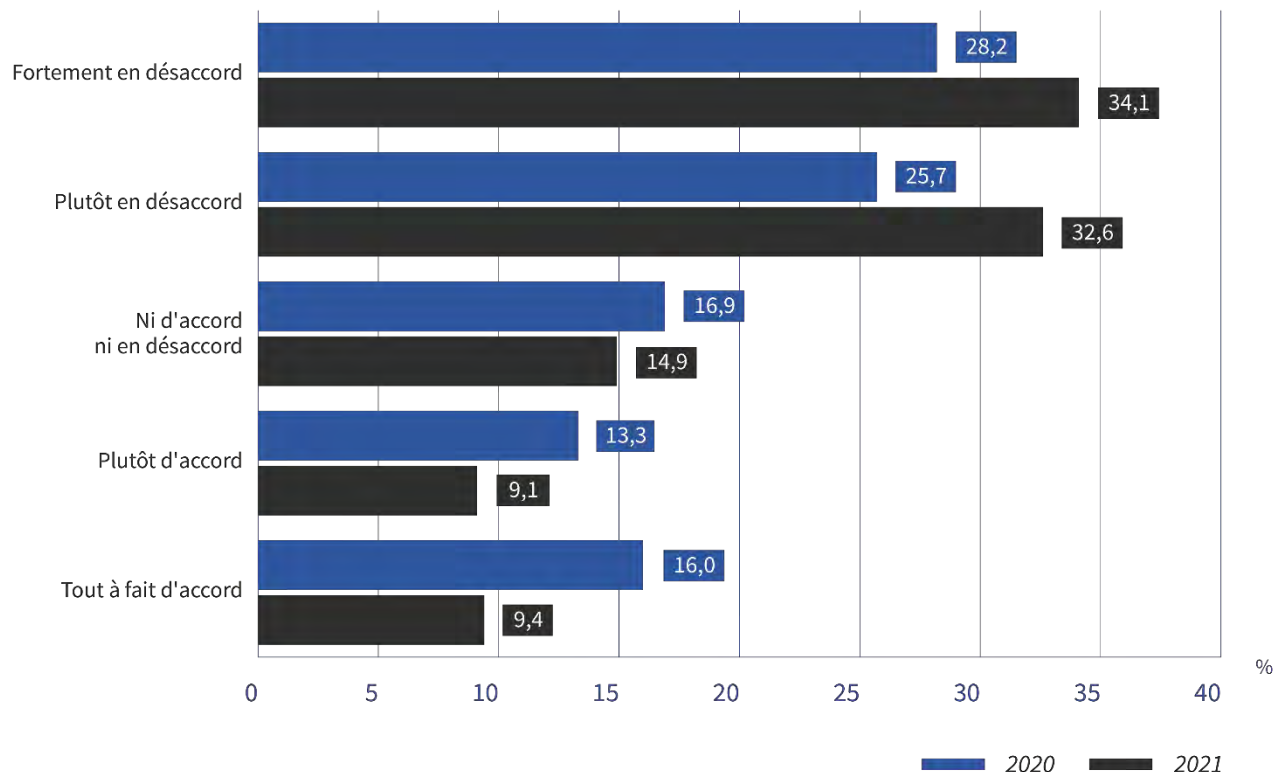
Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte, 2020-2021*; et calculs de l'auteur.

En résumé, la pandémie de COVID-19 a eu un impact négatif sur la création d'entreprises en raison de plusieurs facteurs. En effet, le ralentissement de l'activité des entreprises en phase de démarrage, associé à la difficulté de lancer une entreprise et à la réduction des perspectives de croissance, a probablement constitué des freins importants pendant la pandémie.

3.3.5. Nouvelles opportunités pendant la pandémie

La pandémie de COVID-19 a incité les entrepreneurs canadiens à adapter leur projet entrepreneurial pour répondre aux nouveaux défis posés par la crise sanitaire. La figure 19 montre la proportion des entrepreneurs débutants qui percevaient de nouvelles opportunités pendant la pandémie. En 2020, 29,3 % des entrepreneurs débutants voyaient de nouvelles opportunités pendant la pandémie. Cependant ce pourcentage a diminué à 18,5 % en 2021.

Figure 19 : Opportunités pendant la COVID-19

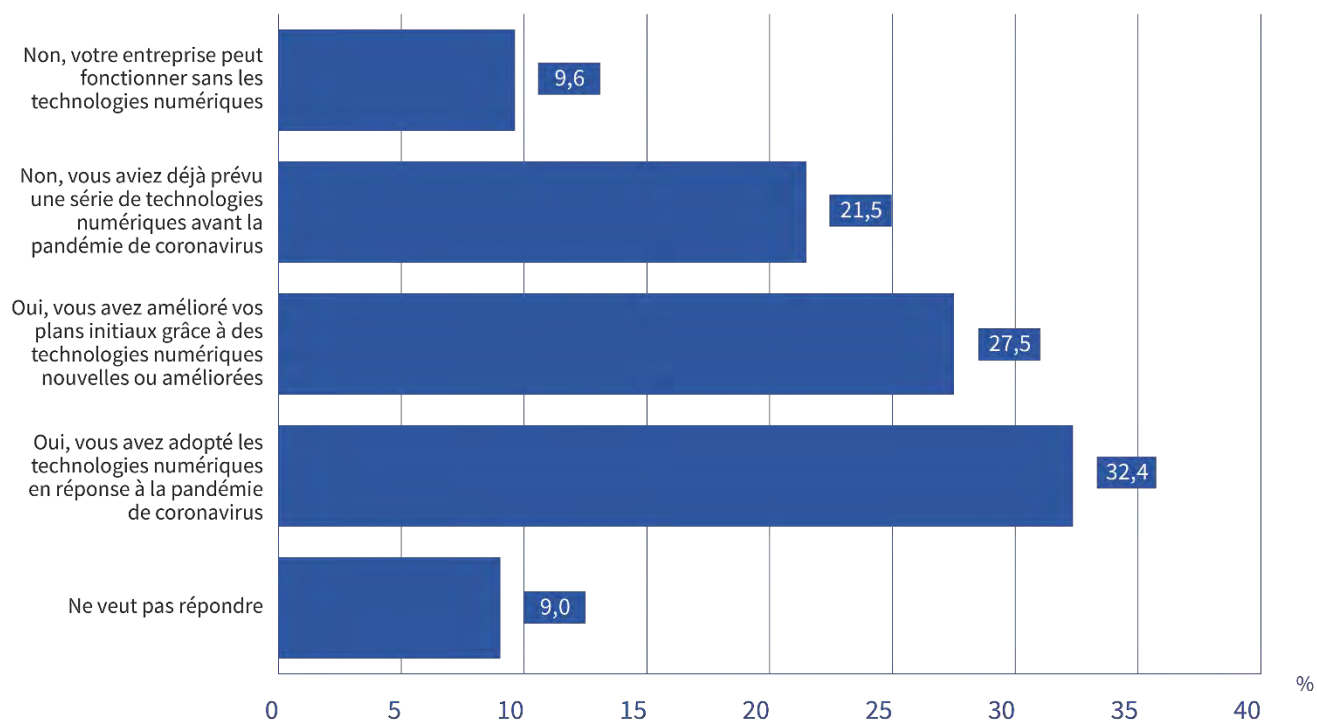


Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

La crise sanitaire liée à la COVID-19 a éventuellement favorisé le développement et l'usage des nouvelles technologies et la numérisation pour démarrer et gérer une nouvelle entreprise malgré les contraintes de la distanciation physique et les règles strictes liées aux mesures sanitaires contre la COVID-19.

La pandémie de COVID-19 a incité environ 32,4 % des entrepreneurs débutants à démarrer des entreprises numériques (figure 20). De plus, 27,5 % des entrepreneurs ont optimisé leurs procédés d'exploitation grâce à des technologies nouvelles ou améliorées en 2021 pendant la pandémie.

Figure 20 : Utilisation des technologies numériques par les entreprises au stade de débutant en réponse à la pandémie de COVID-19



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2021; et calculs de l'auteur.

La section suivante présente des analyses basées sur des régressions pour évaluer l'impact de la pandémie sur l'écart entre la proportion d'entrepreneurs débutants dans la population canadienne et son niveau de long terme.

Ensuite, une analyse des éléments qui influencent la décision de démarrer une entreprise et les caractéristiques des entrepreneurs débutant pendant la pandémie est réalisée.

4. Stratégie empirique

L'approche empirique vise à évaluer l'impact de la pandémie de COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise, en fonction des caractéristiques observables de l'entrepreneur.

La stratégie empirique développée est une adaptation de celle utilisée par Albert et coll. (2023) au contexte canadien suivant les critères suivants :

- L'analyse se concentre sur les entreprises en phase de démarrage existant depuis moins d'un an et dont les propriétaires n'ont pas versé de salaires depuis plus de trois mois. Ces entreprises sont considérées comme des entreprises au niveau débutant.
- L'analyse empirique tient compte des effets immédiats des mesures de rigueur associées aux mesures sanitaires liées à la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise, en prenant en compte la rigueur de ces mesures selon les provinces canadiennes.

Suivant la spécification de Albert et coll. (2023), les variables $ent_dem_{i p t}^s$ indiquent une personne i dans la province p^{11} pendant l'année t démarrant une entreprise de type $s \in \{a, f\}$ avec a correspondant à une entreprise au stade débutant et f une entreprise au stade débutant à fort potentiel de croissance.

¹¹ Les provinces incluses dans l'échantillon sont : Terre-Neuve-et-Labrador, Île-du-Prince-Édouard, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick, Québec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Alberta, Colombie-Britannique.

Pour mieux comprendre l'effet de la crise de la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise, un modèle probit est utilisé dans les estimations économétriques. Plus précisément, la décision latente de démarrer ou non une entreprise de type s est modélisée comme suit :

$$ent_dem_{i,p,t}^{*s} = \beta_0^s + \beta_1^s COVID_19_t + \sum_{k=1}^K \gamma_k^s X_{i,t}^k + \sum_{j=1}^J \delta_j^s Z_{i,t}^k + \theta_p + \varepsilon_{i,p,t}, \quad (1)$$

où $ent_dem_{i,p,t}^{*s}$ désigne la variable latente qui représente la probabilité d'une personne à démarrer une entreprise. $COVID_19_t$ est égale à 1 pendant la période¹² de la pandémie au Canada (2020 et 2021) et 0 sinon. Le terme $\sum_{k=0}^K \gamma_k^s X_{i,t}^k$ indique les ensembles de K variables de contrôle observables de l'entrepreneur au stade débutant telles que la catégorie d'âge, le sexe, la situation d'emploi (employé, retraité ou étudiant, travailleur autonome et en situation de chômage), le niveau d'éducation (niveau secondaire ou inférieur, postsecondaire ou universitaire de 2^e ou 3^e cycle) et la catégorie de revenu.

$Z_{i,t}^k$, est un ensemble de variables captant la perception de l'entrepreneur telle que la perception de la capacité et de l'expérience de devenir entrepreneur, la perception de la peur de l'échec et les opportunités attendues de créer une entreprise dans les six prochains mois. θ_p est un vecteur de variables binaires pour chaque province p . $\varepsilon_{i,p,t}$, représente le terme d'erreur suivant une loi normale avec $\varepsilon_{i,p,t} \rightarrow N(0,1)$.

Étant donné que la variable latente n'est pas directement observée dans les données, une autre variable est utilisée, notée $ent_dem_{i,p,t}^s$ qui est égale à 1 si la personne démarre une entreprise et 0 sinon. Cette variable binaire indique dans quelle catégorie se trouve $ent_dem_{i,p,t}^{*s}$:

$$ent_dem_{i,p,t}^s = \begin{cases} 1 & \text{si } ent_dem_{i,p,t}^{*s} > 0 \\ 0 & \text{si } ent_dem_{i,p,t}^{*s} \leq 0 \end{cases}, \quad (2)$$

β_1^s , le coefficient d'intérêt, permet de calculer l'effet marginal moyen de la COVID-19 sur la probabilité de devenir entrepreneur débutant ou sur la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance. En général, l'effet marginal moyen quantifie la variation de la variable explicative continue (ou d'un changement d'unité pour la variable binaire) sur la probabilité de démarrer une entreprise.

Selon la définition de Albert et coll. (2023), les entreprises à fort potentiel de croissance sont considérées comme des entreprises nouvellement créées si elles prévoient d'avoir plus d'employés dans les 5 prochaines années que la moyenne des entreprises établies (entreprises qui existent depuis plus de 45 mois) dans le même secteur.

¹² Plus précisément, la variable COVID-19 capte les politiques de rigueur liées aux mesures sanitaires dans la lutte contre la pandémie. Selon la figure, les politiques de rigueurs sont mises en place au cours des années 2020 et 2021.

Ce classement tient compte de l'intensité de travail requise dans chaque secteur. Par mesure de robustesse, un classement alternatif est également utilisé, basé sur la définition de GEM d'une entreprise à fort potentiel de croissance. Selon la définition de GEM, une entreprise a un fort potentiel de croissance si elle prévoit d'augmenter ses effectifs de plus de 50 %, avec un minimum de 10 employés, au cours des 5 années précédant le démarrage de l'entreprise.

Pour prendre en considération les éventuelles différences entre les provinces et dans le temps qui pourraient survenir si les autorités mettent en place des mesures plus strictes au niveau provincial, la formulation suivante est calculée :

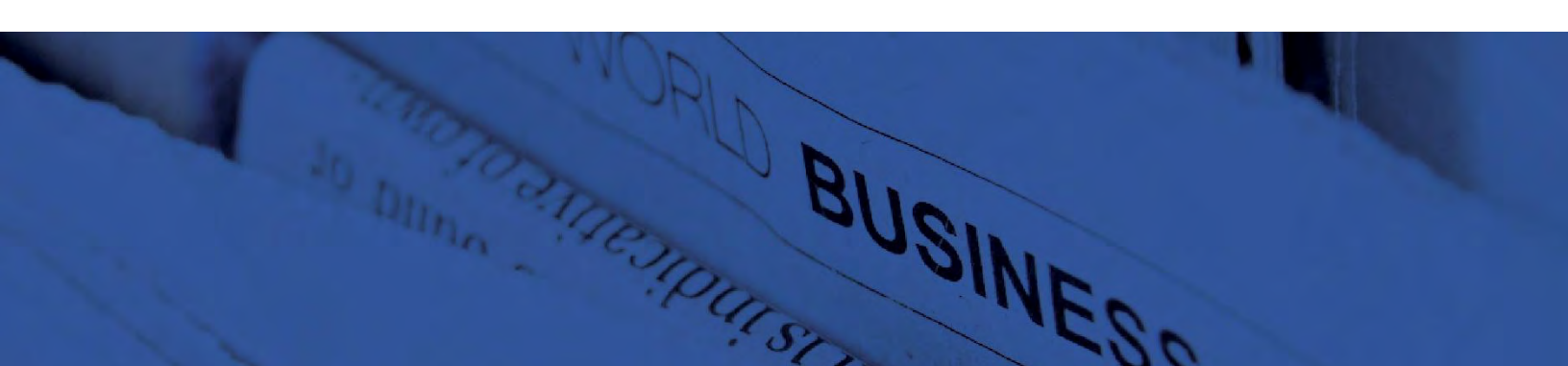
$$ent_dem_{i,p,t}^{*s} = \beta_0^s + \beta_1^s Indice_rigueur_{p,t} + \sum_{k=1}^K \gamma_k^s X_{i,t}^k + \sum_{j=1}^J \delta_j^s Z_{i,t}^k + \theta_p + \varepsilon_{i,p,t}, \quad (3)$$

où $Indice_rigueur_{p,t}$ est un indice qui mesure la sévérité annuelle moyenne des mesures sanitaires liées à la COVID-19 au niveau provincial p créé par la Banque du Canada. Cet indice prend en compte les éventuelles différences et la sévérité des mesures sanitaires liées à la COVID-19, ce qui n'est pas le cas du modèle qui utilise une variable binaire comme défini dans la spécification (1).

Pour évaluer comment l'effet de la COVID-19 change au fil du temps, une spécification plus générale que (1) est suggérée :

$$ent_dem_{i,p,t}^{*s} = \beta_0^s + \sum_{j=t_0}^T \beta_j^s D_{p,t} + \sum_{k=1}^K \gamma_k^s X_{i,t}^k + \sum_{j=1}^J \delta_j^s Z_{i,t}^k + \theta_p + \varepsilon_{i,p,t}, \quad (4)$$

dans laquelle $D_{p,t}$ est une séquence de variable binaire égale à 1 pour chaque année dans l'échantillon $t=1, \dots, T$ et 0 sinon. Le coefficient correspondant à l'année 2019 est exclu pour identifier le modèle.



5. Résultats

5.1. Effet de la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise

Le tableau 2 présente les résultats des effets marginaux moyens. Les colonnes (1) et (2) présentent les résultats pour la variable dépendante binaire qui vaut 1 pour les entrepreneurs débutants et 0 sinon. Les colonnes (3) et (4) se concentrent sur la variable dépendante binaire, égale à 1 si l'entrepreneur débutant démarre une entreprise à fort potentiel de croissance et 0 pour une entreprise à faible potentiel de croissance.

La colonne (1) présente qu'après avoir contrôlé pour les variables observables, la COVID-19 a provoqué une baisse de 1,4 point de pourcentage de la probabilité de devenir entrepreneur débutant. La probabilité moyenne de démarrer une entreprise étant 10,6 % entre 2015 et 2019¹³, l'effet de la pandémie a impliqué une chute de 13,2 % de la probabilité de créer une entreprise.

Il ressort également de la colonne (1), les effets marginaux des autres variables de contrôle. Les femmes ont ainsi montré une probabilité inférieure de 2,5 points de pourcentage de démarrer une entreprise par rapport aux hommes. En ce qui concerne le niveau d'éducation, les Canadiens ayant un diplôme d'études postsecondaires ou universitaires de 2^e ou 3^e cycle avaient respectivement 2,2 et 2,9 points de pourcentage de probabilité supplémentaire de démarrer une entreprise par rapport à ceux ayant un diplôme d'études secondaires ou de niveau inférieur. Les personnes appartenant aux catégories de revenu intermédiaire et élevée avaient respectivement 1,2 et 2,7 points de pourcentage de probabilité en moins de démarrer une entreprise par rapport aux personnes à faible revenu.

Concernant la situation d'emploi, le chômage n'a pas eu d'impact significatif sur la probabilité de démarrer une entreprise, par rapport aux salariés. Les retraités et les étudiants étaient les moins impliqués dans la création d'entreprise, avec une probabilité de 5,3 points de pourcentage inférieure à celle des salariés. En revanche, les travailleurs autonomes avaient une probabilité de 16,5 points de pourcentage plus élevée de devenir des entrepreneurs débutants par rapport aux salariés.

¹³ La probabilité moyenne (non conditionnelle) de devenir un entrepreneur débutant est calculée directement en utilisant la moyenne de la proportion des entrepreneurs débutants entre 2015 et 2019 avec de la base de données de GEM (voir le tableau A1 pour de plus amples renseignements).

Tableau 2 : Effets marginaux moyens de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise

Variable dépendante	(1) Démarrer une entreprise	(2) Démarrer une entreprise	(3) Démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance	(4) Démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance
COVID-19	-0,014*** (0,004)	-0,011*** (0,003)	-0,040** (0,017)	-0,035** (0,017)
Sexe (référence : homme)				
Femme	-0,025*** (0,008)	-0,011 (0,008)	-0,082*** (0,028)	-0,077*** (0,025)
Catégorie d'éducation (référence : diplôme d'études secondaires et de niveau inférieur)				
Diplôme d'études postsecondaires	0,022** (0,006)	0,019*** (0,006)	-0,016 (0,023)	-0,012 (0,022)
Diplôme d'études universitaires (2 ^e ou 3 ^e cycle)	0,029** (0,010)	0,017* (0,009)	0,002 (0,039)	0,007 (0,039)
Situation d'emploi (référence : travaille)				
Retraité, étudiant	-0,053*** (0,006)	-0,048*** (0,006)	-0,099** (0,044)	-0,102** (0,044)
Ne travaille pas	-0,011 (0,008)	-0,004 (0,007)	-0,026 (0,048)	-0,025 (0,047)
Travailleur autonome	0,165*** (0,014)	0,114*** (0,012)	0,013 (0,021)	0,009 (0,022)
Catégorie d'âge (référence : 18 à 24 ans)				
De 25 à 34 ans	0,015 (0,011)	0,004 (0,010)	-0,011 (0,029)	-0,015 (0,029)
De 35 à 44 ans	-0,017*** (0,010)	-0,025** (0,011)	0,011 (0,033)	0,002 (0,035)
De 45 à 54 ans	-0,041*** (0,011)	-0,045*** (0,008)	0,014 (0,038)	0,006 (0,036)
Plus de 55 ans	-0,061*** (0,006)	-0,068*** (0,006)	0,003 (0,050)	-0,007 (0,049)
Catégories de revenu (référence : plus 1 ^{er} tercile)				
2 ^e tercile	-0,012* (0,006)	-0,015** (0,006)	0,000 (0,028)	-0,002 (0,027)
3 ^e tercile	-0,027*** (0,007)	-0,036*** (0,007)	0,066** (0,031)	0,061* (0,031)
Perception de démarrer une entreprise				

Capacité et expérience	-	0,089*** (0,006)	-	0,067* (0,037)
Peur de l'échec	-	-0,016* (0,009)	-	-0,040** (0,018)
Opportunités attendues dans les six mois	-	0,043*** (0,005)	-	-0,009 (0,026)
Nombre d'observations	16 279	16 279	1 619	1 619

Remarques : Les estimations présentées dans ce tableau correspondent aux effets marginaux moyens estimés calculés après le modèle probit. La variable dépendante est égale à 1 si la personne démarre une entreprise et 0 sinon. Les colonnes (1) et (2) présentent les résultats sur la probabilité de démarrer une entreprise. Les colonnes (3) et (4) présentent les résultats sur les probabilités qu'un adulte démarre une entreprise à fort potentiel de croissance sachant qu'il a démarré une entreprise. COVID-19 est une variable binaire égale à 1 pour les années 2020 et 2021 et 0 sinon. Les variables de contrôles incluent les catégories d'âge, le sexe, les catégories de revenu, la situation d'emploi et des variables binaires pour chaque province. Les colonnes (2) et (4) incluent des variables de perception comme l'expérience et la connaissance de démarrer une entreprise, la perception de la peur de l'échec et les opportunités attendues dans les six prochains mois. Les écarts-types sont regroupés en fonction de province-année (en paire). * indique un niveau de significativité de 10 %; ** 5 %; *** 1 %.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

L'âge est un facteur déterminant pour évaluer l'évolution de la proportion des entrepreneurs en phase de démarrage au Canada. Les résultats indiquent qu'il n'existe pas de différence statistiquement significative entre les Canadiens âgés de 18 à 24 ans et ceux de 25 à 34 ans en termes de probabilité de démarrer une entreprise. Cependant, comparés aux Canadiens âgés de 18 à 24 ans, ceux de 35 à 44 ans et de 45 à 54 ans avaient respectivement 1,7 et 4,1 points de pourcentage de probabilité en moins de démarrer une entreprise. Les Canadiens de plus de 55 ans affichaient la probabilité la plus faible, avec 6,1 points de pourcentage de moins de probabilité de démarrer une entreprise par rapport à ceux âgés de 18 à 24 ans.

De plus, les résultats restent globalement robustes lorsque le modèle est enrichi avec les variables mesurant la perception de démarrer une entreprise. Comme attendu, les Canadiens qui craignaient l'échec avaient 1,6 point de pourcentage de probabilité de moins de démarrer une entreprise. Ce résultat est conforme à l'article de Kikul et coll., (2011) qui montrent que les personnes avec une faible tolérance au risque voient l'entrepreneuriat comme risqué plutôt que comme une opportunité, ce qui peut freiner la création entrepreneuriale. La capacité et l'expérience de démarrer une entreprise augmentaient significativement la probabilité de créer une entreprise de 8,9 points de pourcentage. La colonne (3) présente les résultats de l'effet de la pandémie sur la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance.

Comme prévu, la pandémie a entraîné une diminution de 4 points de pourcentage de la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance. Cette baisse est estimée à 23,7 % par rapport à la probabilité moyenne de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance d'avant la pandémie qui était de 16,9 %¹⁴. En ce qui concerne les autres variables de contrôle, le modèle d'estimation indique que l'âge et le niveau d'éducation n'avaient pas d'effet significatif sur la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance.

De plus, les Canadiens ayant un revenu supérieur étaient impliqués dans la création d'entreprises à fort potentiel de croissance avec une probabilité supérieure de 6,6 points de pourcentage par rapport à ceux avec un revenu intermédiaire. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les entreprises à fort potentiel de croissance nécessitent généralement des investissements plus conséquents que celle à faible croissance.

En ce qui concerne les autres variables de contrôle, il y avait une différence de 8,2 points de pourcentage entre les hommes et les femmes dans la création d'entreprises à fort potentiel de croissance. Les retraités et les étudiants avaient une probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance de 9,9 points de pourcentage par rapport aux travailleurs salariés. Les résultats sont robustes et cohérents même en incluant dans le modèle les variables de perception.

5.2. Effet des politiques de rigueur des mesures de santé liées à la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise

Les résultats antérieurs ont indiqué que la COVID-19 a entraîné une diminution de 13,2 % de la probabilité de démarrer une entreprise. Le tableau 3 présente une extension du modèle antérieur en supposant qu'une partie de l'impact de la COVID est liée à l'application des mesures sanitaires pour lutter contre la diffusion de la maladie en prenant en compte l'hétérogénéité de ces politiques entre les provinces canadiennes. Le tableau 3 montre les estimations de la spécification (3) dans laquelle l'indice de rigueur des mesures sanitaires est la variable d'intérêt pour mesurer les effets de la COVID-19. Comme les résultats du tableau 2, l'effet marginal de l'indice de rigueur est négatif et significatif dans toutes les spécifications.

¹⁴ Voir le tableau A1 pour les renseignements sur la moyenne des probabilités non conditionnelles ou la proportion des entrepreneurs débutants issue de l'enquête de GEM.

Tableau 3 : Effets marginaux moyens des indices de rigueur des mesures sanitaires sur la probabilité de démarrer une entreprise

Variable dépendante	(1) Démarrer une entreprise	(2) Démarrer une entreprise	(3) Démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance	(4) Démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance
Indice de rigueur	-0,0003*** (0,0001)	-0,0002*** (0,0001)	-0,0008** (0,0004)	-0,0007** (0,0004)
Sexe (référence : homme)				
Femme	-0,0252*** (0,0083)	-0,0111 (0,0080)	-0,0823*** (0,0283)	-0,0768*** (0,0254)
Catégorie d'éducation (référence : diplôme d'études secondaires et de niveau inférieur)				
Diplôme d'études postsecondaires	0,0218*** (0,0063)	0,0192*** (0,0063)	-0,0156 (0,0226)	-0,0120 (0,0222)
Diplôme d'études universitaires (2^e ou 3^e cycle)	0,0288*** (0,0097)	0,0170* (0,0088)	0,0023 (0,0394)	0,0071 (0,0388)
Situation d'emploi (référence : travaille)				
Retraité, étudiant	-0,0528*** (0,0056)	-0,0482*** (0,0058)	-0,0988** (0,0440)	-0,1022** (0,0442)
Ne travaille pas	-0,0114 (0,0080)	-0,0038 (0,0074)	-0,0266 (0,0482)	-0,0258 (0,0469)
Travailleur autonome	0,1646*** (0,0136)	0,1140*** (0,0119)	0,0131 (0,0210)	0,0086 (0,0216)
Catégorie d'âge (référence : 18 à 24 ans)				
De 25 à 34 ans	0,0147 (0,0110)	0,0038 (0,0101)	-0,0104 (0,0291)	-0,0154 (0,0286)
De 35 à 44 ans	-0,0167* (0,0098)	-0,0248** (0,0107)	0,0114 (0,0334)	0,0023 (0,0353)
De 45 à 54 ans	-0,0405*** (0,0106)	-0,0449*** (0,0081)	0,0142 (0,0375)	0,0061 (0,0355)
Plus de 55 ans	-0,0608*** (0,0065)	-0,0682*** (0,0060)	0,0038 (0,0495)	-0,0065 (0,0486)
Catégories de revenu (référence : plus 1^{er} tercile)				
2^e tercile	-0,0122* (0,0065)	-0,0150** (0,0062)	-0,0002 (0,0276)	-0,0022 (0,0267)
3^e tercile	-0,0268*** (0,0071)	-0,0356*** (0,0069)	0,0656** (0,0313)	0,0609* (0,0312)
Perception de démarrer une entreprise				
Capacité et expérience	-	0,0890*** (0,0056)	-	0,0675* (0,0366)

Peur de l'échec	-	-0,0162 [*] (0,0092)	-	-0,0400 ^{**} (0,0175)
Opportunités attendues dans les six mois	-	0,0431 ^{***} (0,0051)	-	-0,0088 (0,0265)
Nombre d'observations	16279	16279	1619	1619

Remarques : Les estimations présentées dans ce tableau correspondent aux effets marginaux moyens estimés calculés après le modèle probit. La variable dépendante est égale à 1 si la personne démarre une entreprise et 0 sinon. Les colonnes (1) et (2) présentent les résultats sur la probabilité de démarrer n'importe quelle firme. Les colonnes (3) et (4) présentent les résultats sur les probabilités qu'un adulte démarre une entreprise à fort potentiel de croissance sachant qu'il a démarré une entreprise. L'indice de rigueur mesure la sévérité des mesures sanitaires liées à la COVID-19 en pourcentage. Les variables de contrôles incluent les catégories d'âge, le sexe, les catégories de revenu, la situation d'emploi et des variables binaires pour chaque province. Les colonnes (2) et (4) incluent des variables de perception comme l'expérience et la connaissance de démarrer une entreprise, la perception de la peur de l'échec et les opportunités attendues dans les six prochains mois. Les écarts-types sont regroupés en fonction de province-année (en paire). * indique un niveau de significativité de 10 %; ** 5 %; *** 1 %.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

La colonne (1) présente qu'une augmentation de 10 points de pourcentage de l'indice de rigueur a provoqué une baisse significative de 0,3 point de pourcentage de la probabilité de démarrer une entreprise.

La moyenne de l'indice était de 49,20 pendant la pandémie au Canada, la baisse de la probabilité de démarrer une entreprise par rapport à la période avant la pandémie était de 1,5 point de pourcentage ($49,20 \times 0,03$ point de pourcentage). Ce résultat est cohérent avec celui du tableau 2. Les résultats restent inchangés si les variables de perception sont ajoutées dans le modèle, comme illustré dans la colonne (2).

La colonne (3) indique qu'une augmentation de 10 points de pourcentage de l'indice de rigueur liée aux mesures sanitaires a provoqué une baisse de la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance de 0,9 point de pourcentage.

De même, en considérant la moyenne de l'indice de rigueur pendant la COVID-19 qui était de 49,20, les résultats impliquent une diminution significative de la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance de 4 points de pourcentage ($49,20 \times 0,08$ point de pourcentage). Les effets marginaux ont des magnitudes très proches de celles présentées au tableau 2.

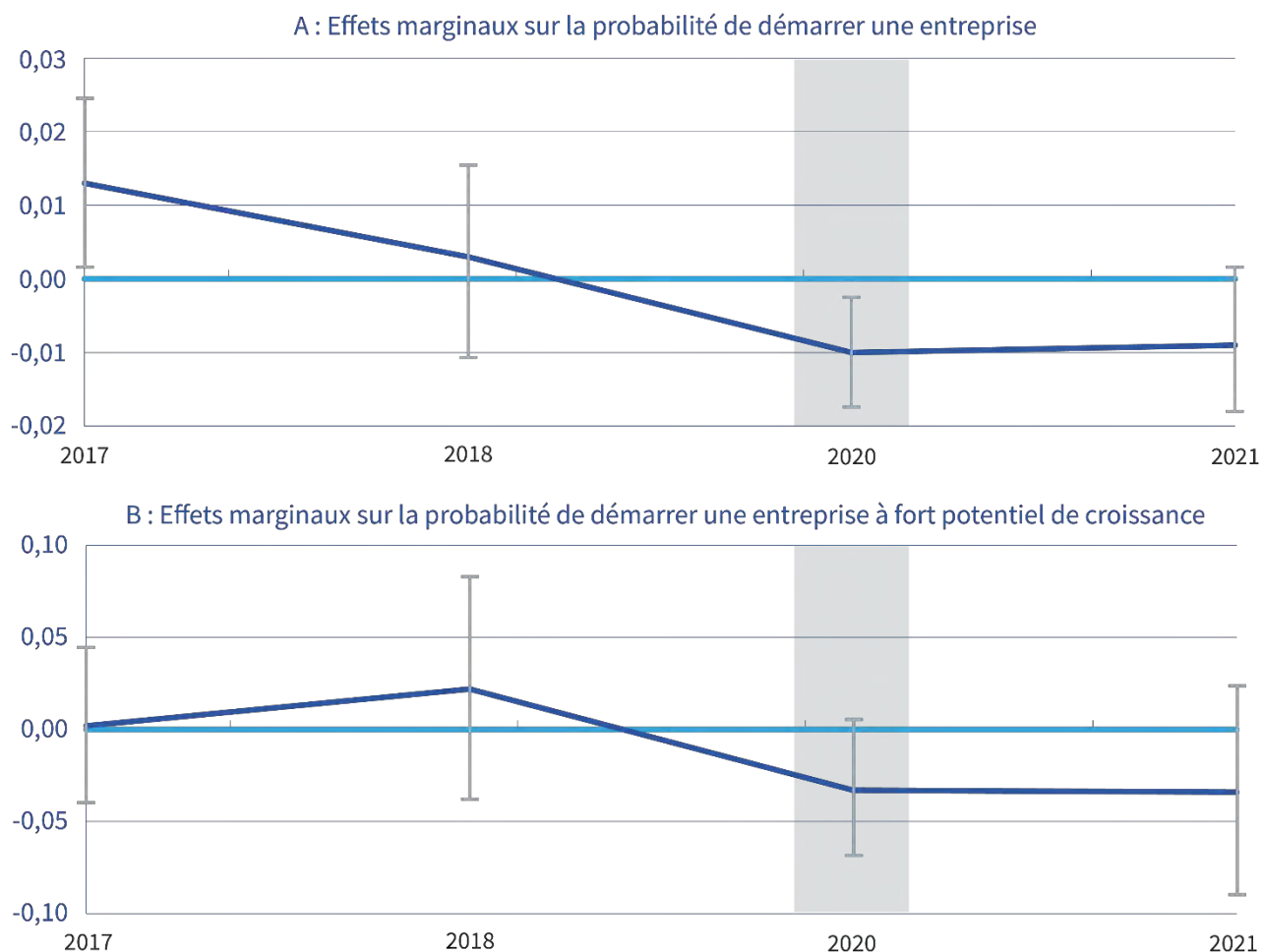
En résumé, selon les méthodes empiriques utilisées dans ce rapport, l'impact de la COVID-19 sur l'entrepreneuriat en phase de démarrage semble largement dépendre de l'intensité des mesures de confinement mises en place pour contenir la propagation du virus.

Il serait pertinent d'examiner l'effet de la COVID-19 durant les différentes phases de durcissement et de relâchement des mesures de confinement.

5.3. Dynamique de l'évolution de l'effet de la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise

L'influence de la COVID-19 sur le choix de démarrer une entreprise pourrait varier selon les premières vagues de la pandémie en 2020 ou les moments durant lesquels les mesures de confinement ont été assouplies. Pour examiner cette tendance, la spécification (4) est calculée en prenant l'année 2019 comme année de référence. La figure 21 montre l'évolution de l'effet de la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise.

Figure 21 : Dynamique de l'évolution de l'effet de la COVID-19



Remarques : La figure présente l'évolution de l'effet marginal moyen de la COVID-19 par rapport à l'année 2019, soit 1 an avant l'impact. La partie A présente la dynamique de l'impact de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise. La partie B représente les effets marginaux de la COVID-19 sur la probabilité de créer une entreprise à fort potentiel de croissance (FPC). Les valeurs numériques correspondant à cette figure sont présentées dans le tableau A2.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021 ; et calculs de l'auteur.

La partie A indique que la COVID-19 avait entraîné une diminution de la probabilité de démarrer une entreprise de 1 point de pourcentage par rapport à 2019. La probabilité de démarrer une entreprise étant de 11 % en 2019¹⁵, la diminution représentait 9,1 % par rapport à 2019. En 2021, l'effet de la COVID-19 perdure avec légère baisse de la probabilité de démarrer une entreprise de 0,9 point de pourcentage soit 8,2 % de chute par rapport à 2019.

L'effet de la COVID-19, sur la probabilité de devenir un entrepreneur à fort potentiel de croissance, a été similaire.

En effet, comme le montre la partie B de la figure 21, la pandémie a entraîné une baisse de 3,3 points de pourcentage de la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance en 2020. Les entreprises à fort potentiel de croissance représentant 14,2 % en 2019, la baisse était évaluée à 23,2 %.

Cette tendance serait confirmée en 2021 avec une diminution de 3,4 points de pourcentage par rapport à 2019. Cependant, cette baisse n'est pas statistiquement significative selon les estimations.

5.4. Hétérogénéités des choix entrepreneuriaux durant la COVID-19

5.4.1. Hétérogénéités de l'effet de la COVID-19 selon les caractéristiques sociodémographiques

L'effet total de la COVID-19 sur la probabilité qu'une personne démarre une entreprise pourrait dépendre des caractéristiques observables de cette personne. Pour évaluer l'effet hétérogène de la pandémie selon certaines caractéristiques de la personne comme la catégorie d'âge, le sexe et la catégorie de revenu, la spécification empirique (1) est modifiée en incluant une variable d'interaction entre la COVID-19 et une des variables de contrôle. La spécification est définie de la manière suivante :

$$ent_dem_{i,p,t}^s = \beta_0^s + \beta_\omega^s COVID_19_t + \sum_{k=1}^K \gamma_k^s X_{i,t}^k + \lambda_\omega^s X_{i,t}^\omega * COVID_19_t + \sum_{j=1}^J \delta_j^s Z_{i,t}^j + \theta_p + \varepsilon_{i,p,t}. \quad (5)$$

¹⁵ La probabilité non conditionnelle de démarrer une entreprise en phase de démarrage en 2019 est calculée à partir de la proportion des entrepreneurs débutants issue de l'enquête de GEM.

À partir de la spécification (5), l'effet total de la COVID-19 selon les caractéristiques ω de la personne i de la manière suivante :

$$\psi_{i,t,\omega}^s = \beta_{\omega}^s + \lambda_{\omega}^s * X_{i,t}^{\omega}, \quad (6)$$

$$\omega \in k$$

avec ω représentant les catégories d'âge, les catégories de revenu, le sexe. Le modèle est estimé séparément pour chaque ω .

β_{ω}^s est l'effet de la COVID-19 de la catégorie de référence de la variable ω .

$\lambda_{\omega}^s * X_{i,t}^{\omega}$ est l'effet de la COVID-19 selon les différentes catégories de la variable ω par rapport au niveau de référence.

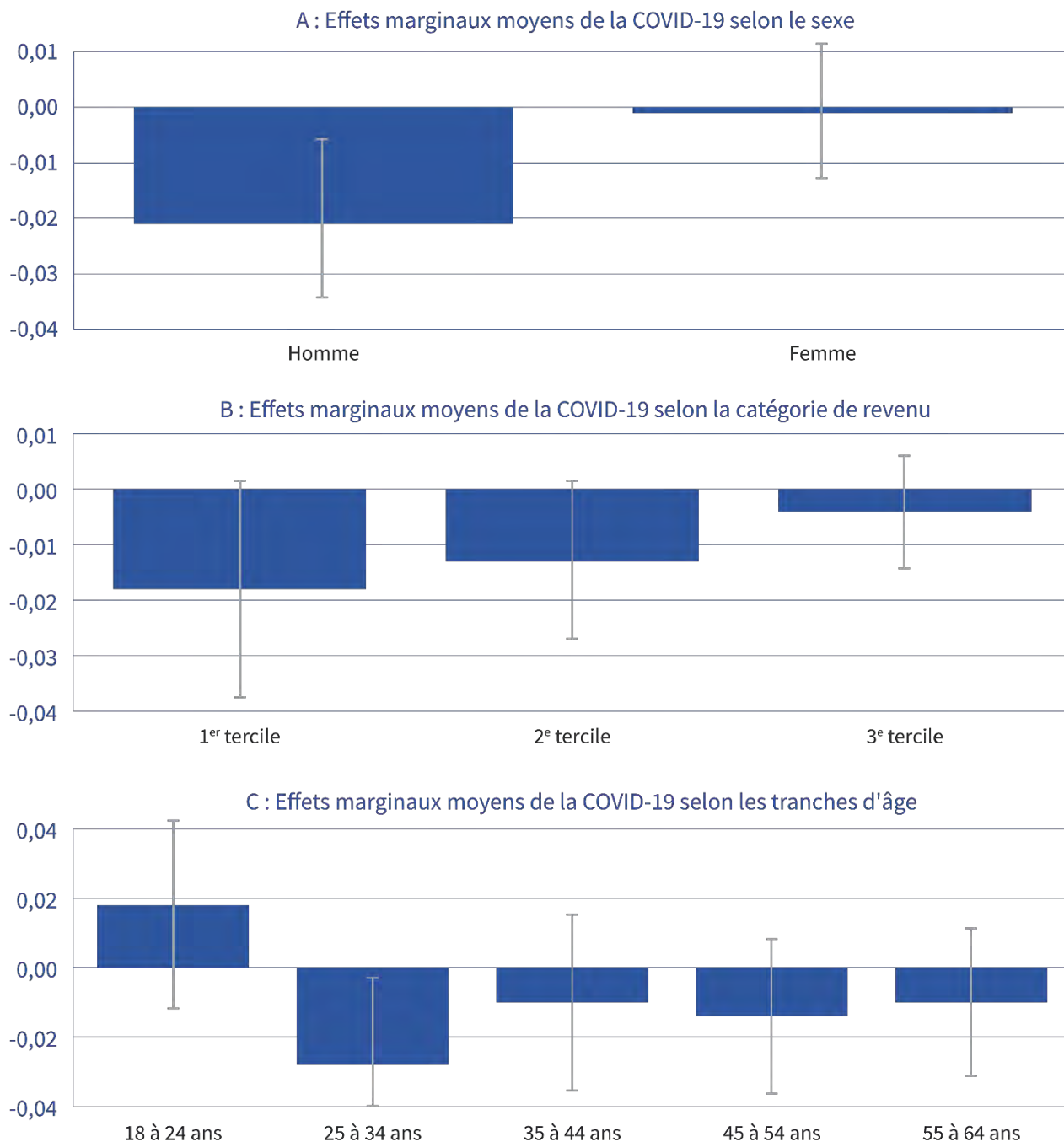
Les figures 22 et 23 présentent respectivement les effets marginaux moyens $\psi_{i,t,\omega}^s$ de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise et sur la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance selon le sexe, les catégories de revenu et les catégories d'âge¹⁶.

La figure 22 révèle que la COVID-19 a entraîné une diminution statistiquement significative de 2,1 points de pourcentage de la probabilité de démarrer une entreprise chez les hommes. En revanche, les analyses ne montrent aucun impact de la pandémie sur la création d'entreprises chez les femmes. La figure 22 met en lumière une hétérogénéité des effets de la COVID-19 selon les niveaux de revenu des personnes. Les Canadiens des catégories de revenus les plus bas et intermédiaires ont observé une réduction significative de 1,8 point de pourcentage et de 1,3 point de pourcentage de leur probabilité de démarrer une entreprise. Cependant, les données ne suggèrent aucun impact pour les personnes des catégories de revenu supérieur. En ce qui concerne le rôle de l'effet de l'âge, la figure 22 montre une chute significative de 2,8 points de pourcentage dans la tranche d'âge des 25 à 34 ans, qui était la plus représentée parmi les entrepreneurs débutants avant la pandémie. Les personnes des autres catégories d'âge, à l'exception de la tranche d'âge des 18 à 24 ans, ont également connu une diminution de leur probabilité de démarrer une entreprise pendant la COVID-19, bien que ces effets ne soient pas statistiquement significatifs.

Pour ce qui est de la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance, la figure 23 suggère une baisse significative chez les hommes équivalente à 4,5 points de pourcentage pendant la COVID-19. Cependant, il n'y a aucun effet de la COVID-19 chez les femmes. Seules les personnes appartenant à la catégorie de revenu supérieur étaient affectées par la COVID-19 en ce qui concerne la décision de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance avec une baisse de 8,1 points de pourcentage.

¹⁶ Voir le tableau A3, pour les renseignements sur les effets marginaux moyens de la COVID-19 et leur significativité utilisée dans les figures 22 et 23.

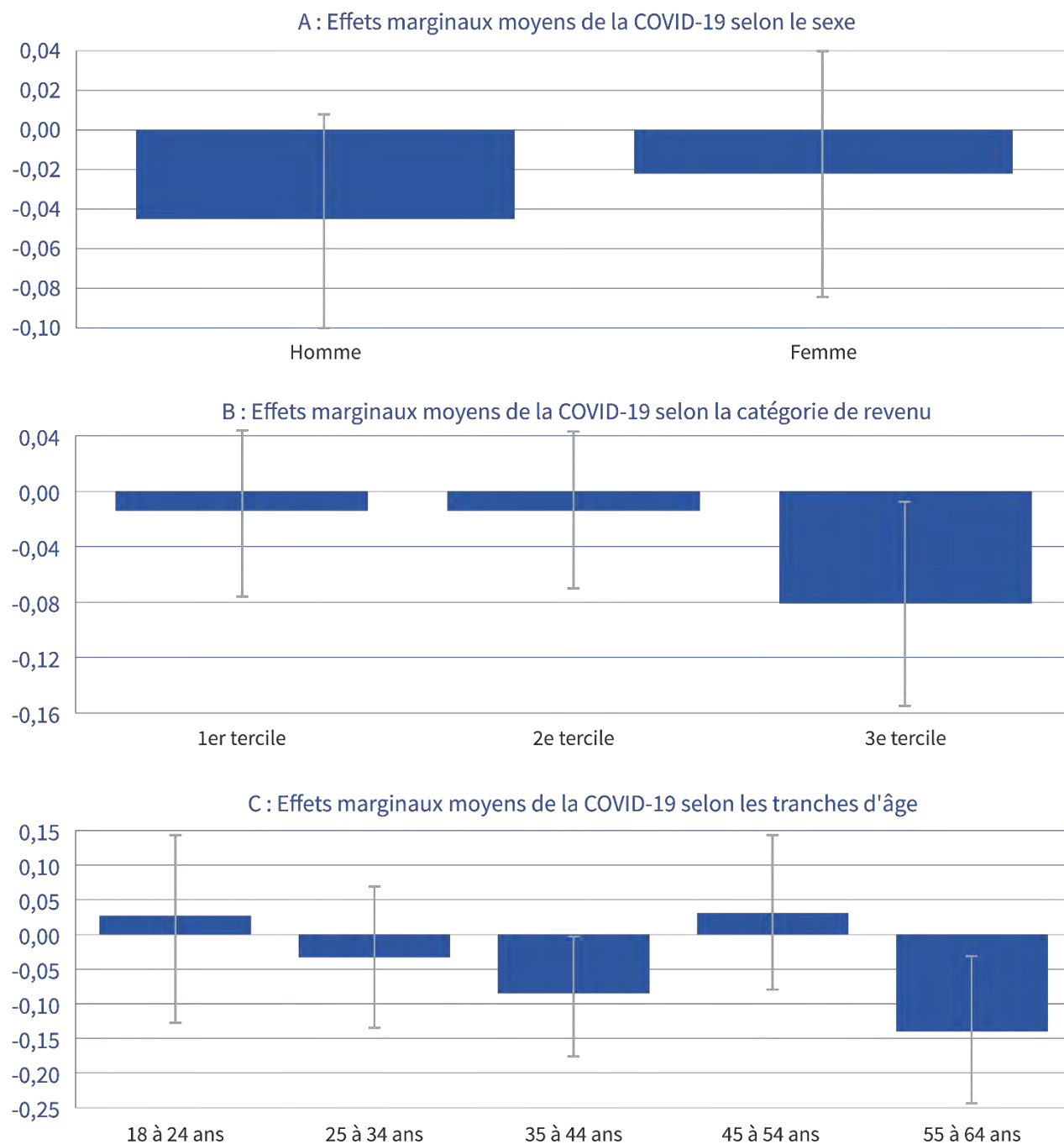
Figure 22 : Effets marginaux de la COVID-19 selon les caractéristiques sociodémographiques sur la probabilité de démarrer une entreprise



Remarques : La figure 22 présente les effets marginaux moyens de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise. Ces effets marginaux proviennent de l'estimation par le modèle probit de la spécification (5). Le tableau A3 présente les valeurs numériques correspondant à cette figure, ainsi que d'autres informations sur ces effets marginaux estimés.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Figure 23 : Effets marginaux de la COVID-19 selon les caractéristiques sociodémographiques sur la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance



Remarques : La figure 23 présente les effets marginaux moyens de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance. Ces effets marginaux proviennent de l'estimation par le modèle probit de la spécification (5). Le tableau A3 présente les valeurs numériques correspondant à cette figure, ainsi que d'autres informations sur ces effets marginaux estimés.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

La pandémie a eu un impact différencié selon les tranches d'âge concernant la décision de démarrer des entreprises à fort potentiel de croissance. En particulier, elle a réduit les probabilités de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance des personnes de 8,5 points de pourcentage pour les personnes âgées de 35 à 44 ans et de 14 points de pourcentage¹⁷ pour ceux de 55 et plus.

5.4.2. Hétérogénéités des choix entrepreneuriaux durant la COVID-19 selon les secteurs d'activité

La COVID-19 n'a pas eu le même impact sur tous les secteurs. Les restaurants, le transport, et le tourisme ont été particulièrement touchés par les mesures de confinement, entraînant la fermeture prolongée des entreprises non essentielles. En conséquence, une grande partie des activités des entreprises a été réduite ou arrêtée.

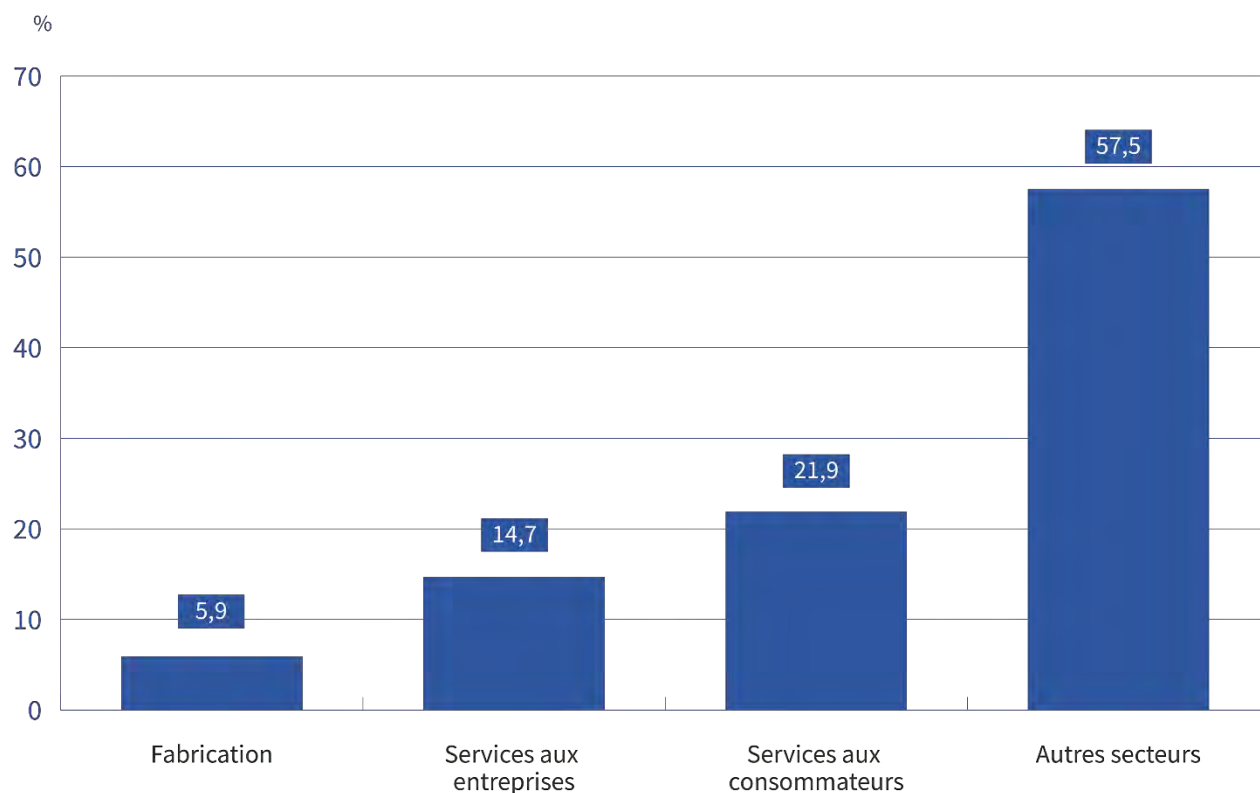
L'enquête GEM demande aux entrepreneurs débutants de décrire leur activité commerciale, permettant de classer les entreprises dans l'un des quatre secteurs suivants :

1. **Fabrication** (y compris la fabrication, le transport et le stockage);
2. **Services aux entreprises** (y compris la technologie de l'information et les services professionnels et administratifs);
3. **Services aux consommateurs** (y compris le commerce de détail, les hôtels et restaurants ainsi que les services personnels);
4. **Autres secteurs** (regroupant la finance, les services immobiliers, de location et de location à bail, le secteur primaire [agriculture et exploitation minière] ainsi que les secteurs de la santé, de l'éducation, des services gouvernementaux, le commerce de gros et les entreprises non classées).

Pour évaluer l'impact de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise dans chaque secteur, une série de variables dépendantes est créée, égale à 1 si la personne démarre une entreprise dans un secteur et 0 sinon. La figure 24 illustre la proportion des entrepreneurs débutants dans chaque secteur. Les résultats montrent que les entrepreneurs débutants sont plus susceptibles d'opérer leurs activités dans les autres secteurs (57,5 %), suivis du secteur des services aux consommateurs (21,9 %), du secteur des services aux entreprises (14,7 %). Le secteur de la fabrication est le moins représenté (5,9 %).

¹⁷ Bien que la significativité des estimations de certains effets marginaux, il convient d'être prudent étant donné que les intervalles de confiance contiennent des valeurs nulles/proches de zéro.

Figure 24 : Proportion des entrepreneurs débutants dans chaque secteur



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Le tableau 4 présente les estimations des effets marginaux moyens des variables sur la probabilité de démarrer une entreprise dans les secteurs suivants : fabrication, services aux entreprises, services aux consommateurs, et aux autres secteurs¹⁸.

La colonne (1) indique que la pandémie n'a pas eu d'effet statistiquement significatif sur la création d'entreprises dans le secteur de la fabrication, qui inclut le transport et le stockage. Cependant, les résultats de la colonne (2) indiquent, une diminution de 0,3 point de pourcentage de la probabilité de démarrer une entreprise dans le secteur des services aux entreprises comprenant la technologie de l'information ainsi que les services professionnels et administratifs. Étant donné que la proportion d'entrepreneurs débutants dans ce secteur avant la pandémie était de 1,6 %, l'impact de la COVID-19 représente une réduction significative de 18,75 % de la probabilité de démarrer une entreprise dans le secteur des services aux entreprises.

¹⁸ La variable dépendante dans cette estimation mesure la probabilité qu'une personne démarre une entreprise dans un secteur spécifique.

Tableau 4 : Effets de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise

Variable dépendante	(1) Démarrer une entreprise dans le secteur de la fabrication	(2) Démarrer une entreprise dans le secteur des services aux entreprises	(3) Démarrer une entreprise dans le secteur des services aux consommateurs	(4) Démarrer une entreprise dans les autres secteurs
COVID-19	0,004 (0,002)	-0,003* (0,002)	-0,005* (0,003)	-0,006* (0,003)
Sexe (référence : homme)				
Femme	-0,002 (0,001)	-0,005** (0,002)	0,004 (0,003)	-0,009 (0,006)
Catégorie d'éducation (référence : diplôme d'études secondaires et de niveau inférieur)				
Diplôme d'études postsecondaires	-0,001 (0,002)	0,012*** (0,003)	0,006** (0,002)	0,003 (0,006)
Diplôme d'études universitaires (2 ^e ou 3 ^e cycle)	-0,001 (0,002)	0,007** (0,003)	0,003 (0,005)	0,007 (0,009)
Situation d'emploi (référence : travaille)				
Retraité, étudiant	-0,003** (0,001)	-0,008*** (0,003)	-0,008** (0,004)	-0,030*** (0,005)
Ne travaille pas	-0,004** (0,001)	0,009 (0,008)	-0,009* (0,005)	0,002 (0,007)
Travailleur autonome	0,008*** (0,002)	0,023*** (0,004)	0,024*** (0,006)	0,057*** (0,009)
Catégorie d'âge (référence : 18 à 24 ans)				
De 25 à 34 ans	0,000 (0,003)	0,003 (0,003)	-0,002 (0,006)	0,004 (0,009)
De 35 à 44 ans	0,001 (0,003)	-0,002 (0,004)	-0,004 (0,009)	-0,019*** (0,007)
De 45 à 54 ans	-0,000 (0,003)	-0,003 (0,003)	-0,013*** (0,003)	-0,028*** (0,006)
Plus de 55 ans	0,003 (0,003)	-0,004 (0,003)	-0,016*** (0,004)	-0,051*** (0,006)
Catégories de revenu (référence : 1^{er} tercile)				
2 ^e tercile	0,000 (0,002)	-0,002 (0,003)	-0,011** (0,005)	-0,002 (0,005)
3 ^e tercile	-0,001 (0,002)	-0,005 (0,003)	-0,014*** (0,005)	-0,016*** (0,004)
Perception de démarrer une entreprise				
Capacité et expérience	0,005** (0,003)	0,019*** (0,002)	0,016*** (0,003)	0,053*** (0,005)
Peur de l'échec	-0,002 (0,001)	-0,003 (0,002)	-0,003 (0,005)	-0,008** (0,004)
Opportunités attendues dans les six mois	0,001 (0,001)	0,001 (0,003)	0,010*** (0,003)	0,031*** (0,006)
Nombre d'observations	16 279	16 279	16 279	16 279

Remarques : Les estimations présentées dans ce tableau correspondent aux effets marginaux moyens estimés calculés après le modèle probit. La variable dépendante est égale à 1 si la personne démarre une entreprise et 0

sinon. Les colonnes (1) à (4) présentent les résultats sur la probabilité de démarrer respectivement dans le secteur de la fabrication (secteur de la fabrication, du transport et du stockage), le secteur des services aux entreprises (secteur de la technologie de l'information, secteur des services professionnels et administratifs), le secteur des services aux consommateurs (secteur du commerce de détail, secteur des hôtels et restaurants, secteurs des services personnels) et les autres secteurs (secteur des finances, services immobiliers et services de location et de location à bail, secteur de l'agriculture et l'exploitation minière, secteur de la santé et de l'éducation). Les variables de contrôles incluent les catégories d'âge, le sexe, les catégories de revenu, la situation d'emploi et des variables binaires pour chaque province, les variables de perception comme l'expérience et la connaissance de démarrer une entreprise, la perception de la peur de l'échec et les opportunités attendues dans les six prochains mois. Les écarts-types sont regroupés en fonction de province-année (en paire). *indique un niveau de significativité de 10 %; ** 5 %; *** 1 %.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Les colonnes (3) et (4) présentent également une chute de 0,5 et 0,6 point de pourcentage respectivement de la probabilité de créer une entreprise dans le secteur des services aux consommateurs et dans les autres secteurs. Avant la pandémie, la probabilité moyenne de démarrer une entreprise dans les secteurs des services aux consommateurs et dans les autres secteurs était respectivement de 2,4 % et 6,1 %¹⁹. L'effet de la COVID-19 a donc entraîné une baisse significative de 20,8 % et 9,83 % de la probabilité de démarrer une entreprise dans ces secteurs.

En conclusion, la pandémie a globalement impacté la création d'entreprises dans la plupart des secteurs de l'économie canadienne. Les baisses les plus marquantes ont été observées dans les secteurs du commerce de détail, des hôtels et restaurants ainsi que dans les secteurs des services personnels. Ces secteurs ont été particulièrement touchés par les politiques de distanciation sociale pendant la pandémie.

¹⁹ Pour de plus amples renseignements sur les probabilités moyennes, voir le tableau A1. Les probabilités moyennes non conditionnelles sont les proportions d'entrepreneurs débutant dans un secteur donné durant la période 2015-2019 pour quantifier l'effet économique de la COVID-19 par rapport à la tendance.

5.5. Profils des entrepreneurs débutants durant la COVID-19 : entrepreneurs motivés par la nécessité, par l'orientation internationale, par l'innovation et la croissance

Les sections précédentes ont montré l'influence de la pandémie sur les nouvelles entreprises selon les caractéristiques sociodémographiques de l'entrepreneur. Cependant, l'impact de la COVID-19 sur la décision de démarrer une entreprise au stade débutant peut varier selon les motivations de l'entrepreneur.

L'enquête GEM permet d'approfondir l'analyse du profil des entrepreneurs. Cette section évalue d'abord l'impact de la pandémie sur la création d'entreprises en fonction des motivations.

Par exemple, une personne qui démarre une entreprise par nécessité, à cause du manque d'emploi, est moins susceptible de recruter des employés dans le futur.

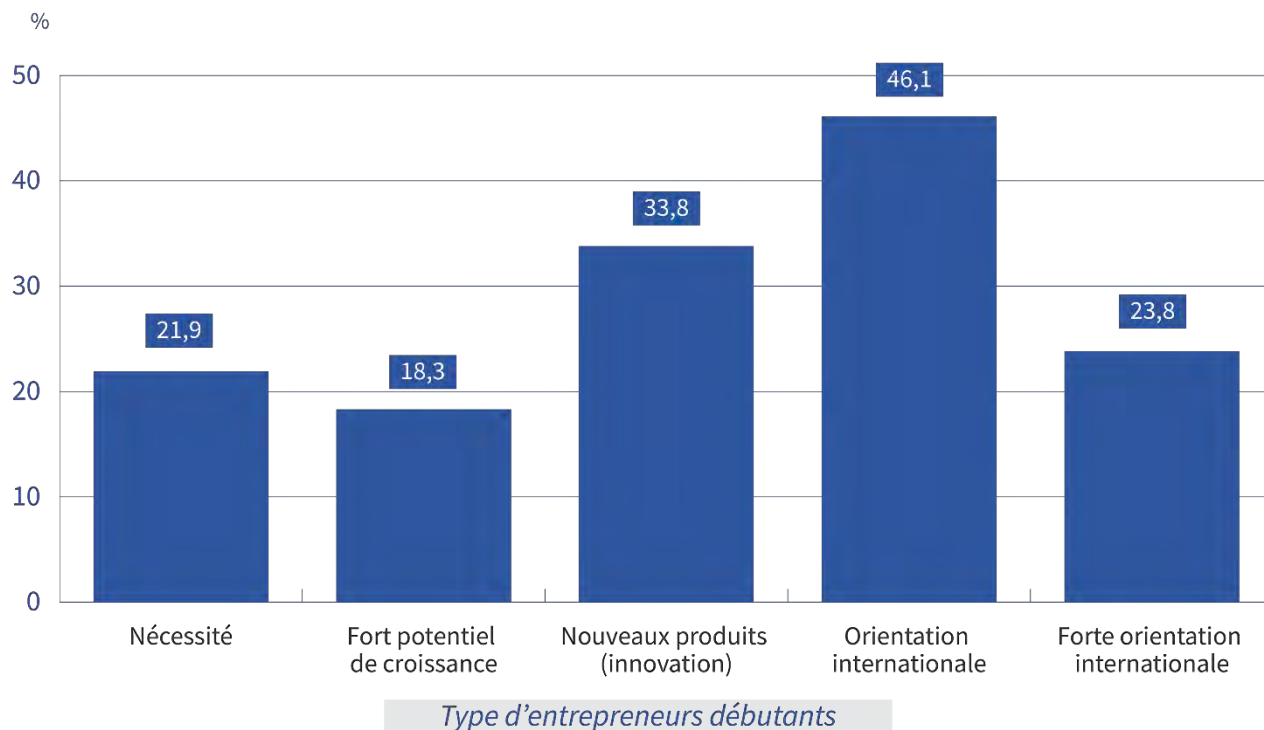
Pour distinguer les entrepreneurs débutants motivés par la nécessité, GEM a interrogé les entrepreneurs canadiens débutants sur les raisons pour lesquelles ils ont démarré une entreprise. Un entrepreneur débutant motivé par la nécessité est défini, si la réponse de la question suivante « *pour gagner sa vie parce qu'il y a une pénurie d'emplois* » est affirmative. Une variable dépendante a donc été créée, prenant la valeur 1 si l'entrepreneur débutant est motivé par la nécessité.

Pour tester la robustesse de l'effet de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer des entreprises à fort potentiel de croissance, une mesure alternative a été considérée, basée sur la définition de GEM d'une entreprise à fort potentiel de croissance. Une variable binaire a été créée, prenant la variable 1 si l'entrepreneur débutant présente un fort potentiel de croissance.

L'enquête GEM permet également de distinguer d'autres aspects des entrepreneurs tels que la capacité de l'entrepreneur à introduire un nouveau produit sur le marché ou à exporter une partie de sa production (orientation internationale). Pour identifier les entreprises innovantes, une variable dépendante est créée, prenant la valeur 1 si l'entrepreneur débutant a proposé des produits ou des services nouveaux à ses clients et 0 sinon. L'orientation internationale de l'entrepreneur est mesurée par deux variables binaires : la première égale à 1 si plus de 1 % des clients se trouve à l'extérieur du Canada et la seconde égale à 1 si plus de 25 % des clients sont situés à l'étranger, captant les entrepreneurs fortement orientés à l'international.

La figure 25 présente les proportions d'entrepreneurs selon leur profil. Environ 21,9 % des entrepreneurs débutants sont motivés par la nécessité; près de 18,3 % ont un fort potentiel de croissance; et environ 33,8 % ont introduit de nouveaux produits lors du démarrage de leur entreprise.

Figure 25 : Proportions des entrepreneurs débutants selon leur motivation, leur orientation internationale et leur potentiel de croissance et d'innovation



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

En ce qui concerne l'orientation internationale des entrepreneurs débutants, près de 46,1 % ont plus de 1 % de leur clientèle à l'extérieur du Canada. Par ailleurs, environ 23,8 % présentent une forte orientation internationale, avec plus de 25 % de leur clientèle située à l'étranger.

Le tableau 5 montre l'impact de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise selon le profil entrepreneurial. La colonne (1) indique que la probabilité qu'un entrepreneur débutant soit motivé par la nécessité a augmenté de 7,7 points de pourcentage pendant la pandémie. Cet effet correspond à une augmentation de 39,3 % de la probabilité qu'un entrepreneur débutant soit motivé par la nécessité entre 2020 et 2021 alors que la probabilité moyenne que l'entrepreneur soit motivé par la nécessité est en moyenne de 19,6 %²⁰ entre 2015 et 2019.

²⁰ La probabilité moyenne que l'entrepreneur au stade débutant soit motivé par la nécessité est obtenue en utilisant la moyenne de la proportion des entrepreneurs débutants motivés entre 2015 et 2019 (voir le tableau A3 pour de plus amples renseignements).

Tableau 5 : Effets de la COVID-19 selon les caractéristiques de l'entrepreneur

Variable dépendante	(1) Démarrer une entreprise par nécessité	(2) Démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance	(3) Démarrer une entreprise innovante	(4) Démarrer une entreprise à orientation internationale	(5) Démarrer une entreprise à forte orientation internationale
COVID-19	0,077** (0,0318)	-0,031* (0,017)	0,185*** (0,060)	-0,110* (0,060)	-0,014 (0,022)
Sexe (référence : homme)					
Femme	-0,017 (0,027)	-0,069* (0,036)	-0,055* (0,033)	-0,141*** (0,024)	-0,086*** (0,024)
Catégorie d'éducation (référence : diplôme d'études secondaires et de niveau inférieur)					
Diplôme d'études postsecondaires	-0,074* (0,043)	-0,021 (0,028)	-0,029 (0,049)	0,036 (0,053)	-0,009 (0,051)
Diplôme d'études universitaires (2 ^e ou 3 ^e cycle)	-0,106** (0,044)	-0,012 (0,038)	0,093** (0,042)	0,100*** (0,036)	0,095** (0,048)
Situation d'emploi (référence : travaille)					
Retraité, étudiant	-0,047 (0,070)	-0,196*** (0,013)	0,097 (0,103)	-0,036 (0,054)	-0,096** (0,044)
Ne travaille pas	0,215** (0,096)	-0,056 (0,047)	0,031 (0,127)	-0,106 (0,065)	-0,077 (0,047)
Travailleur autonome	0,022 (0,023)	-0,022 (0,017)	0,022 (0,018)	-0,017 (0,027)	0,030 (0,022)
Catégorie d'âge (référence : 18 à 24 ans)					
De 25 à 34 ans	0,048 (0,042)	-0,006 (0,046)	-0,062 (0,047)	-0,001 (0,046)	0,047 (0,047)
De 35 à 44 ans	0,029 (0,058)	-0,014 (0,054)	-0,095** (0,045)	-0,033 (0,045)	0,013 (0,041)
De 45 à 54 ans	-0,003 (0,033)	-0,003 (0,045)	-0,108** (0,052)	0,037 (0,049)	-0,016 (0,043)
Plus de 55 ans	0,044 (0,039)	-0,018 (0,044)	-0,085 (0,060)	0,001 (0,079)	-0,015 (0,047)
Catégories de revenu (référence : 1 ^{er} tercile)					
2 ^e tercile	-0,119*** (0,038)	0,031 (0,020)	0,022 (0,023)	-0,015 (0,026)	-0,020 (0,028)
3 ^e tercile	-0,150*** (0,041)	0,100*** (0,023)	-0,025 (0,028)	0,014 (0,035)	-0,034 (0,043)
Perception de démarrer une entreprise					
Capacité et expérience	0,036* (0,021)	0,081** (0,035)	0,010 (0,048)	0,010 (0,038)	-0,030 (0,027)
Peur de l'échec	0,048** (0,023)	-0,024 (0,022)	0,019 (0,030)	-0,057** (0,023)	-0,011 (0,027)
Opportunités attendues dans les six mois	-0,056 (0,034)	-0,013 (0,023)	0,100** (0,041)	0,044 (0,030)	0,043** (0,017)

Nombre d'observations	1 619	1 619	1 619	1 619	1 619
Remarques : Les estimations présentées dans ce tableau correspondent aux effets marginaux moyens estimés calculés après le modèle probit. La variable dépendante est égale à 1 si la personne démarre une entreprise et 0 sinon. Les colonnes (1), (2), (3) et (4) présentent les résultats sur la probabilité de démarrer respectivement une entreprise par nécessité, une entreprise à fort potentiel de croissance, une entreprise innovante, une entreprise à faible orientation internationale et une entreprise à forte orientation internationale. COVID-19 est une variable binaire égale à 1 pour les années 2020 et 2021 et 0 sinon. Les variables de contrôles incluent les catégories d'âge, le sexe, les catégories de revenu, la situation d'emploi et des variables binaires pour chaque province. Les colonnes (2) et (4) incluent des variables de perception comme l'expérience et la connaissance de démarrer une entreprise, la perception de la peur de l'échec et les opportunités attendues dans les six prochains mois. Les écarts-types sont regroupés en fonction de province-année (en paire). * indique un niveau de significativité de 10 %; ** 5 %; *** 1 %. Sources : Global Entrepreneurship Monitor, <i>Enquête auprès de la population adulte</i>, 2015-2021; et calculs de l'auteur.					

Concernant les autres variables de contrôle, les Canadiens qui ne travaillaient pas avaient 21,5 points de pourcentages de plus de probabilité de créer une entreprise motivée par la nécessité comparativement aux travailleurs salariés. Les Canadiens appartenant aux catégories de revenu intermédiaire et supérieur avaient respectivement 11,9 et 15 points de pourcentage de moins de probabilité de démarrer une entreprise motivée par la nécessité que les Canadiens des classes de revenu les plus bas.

De même, les personnes avec un diplôme universitaire (2^e ou 3^e cycle) ou un diplôme d'études postsecondaires avaient 7,4 et 10,6 points de pourcentage respectivement de moins de probabilité de démarrer une entreprise par nécessité comparativement aux personnes ayant une éducation de niveau secondaire ou inférieur.

La colonne (2) présente les effets marginaux moyens des variables sur la probabilité de démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance. La COVID-19 a causé une chute de 3,1 points de pourcentage, similaires aux résultats précédents.

Dans la colonne (3), la variable dépendante vaut 1 si l'entrepreneur débutant introduit des nouveaux produits ou services. La pandémie a stimulé l'innovation avec une hausse de la probabilité de démarrer une entreprise innovatrice de 18,5 points de pourcentage, soit une augmentation de 66,7 % (la probabilité moyenne était de 30 % avant la pandémie). Dans les colonnes (4) et (5) concernant les orientations internationales des entrepreneurs débutants, la COVID-19 a entraîné une baisse de 11 points de pourcentage de la probabilité de démarrer une entreprise avec plus de 1 % des clients provenant de l'étranger.

La proportion de ces entreprises était de 48,5 % avant la crise sanitaire, cette baisse équivalait à 22,7 %. La colonne (5) fournit des renseignements sur l'effet de la pandémie sur la probabilité qu'une entreprise en phase de démarrage ait plus de 25 % de sa clientèle en provenance de l'étranger. Les résultats ne montrent pas d'effet significatif sur les entreprises au stade débutant à forte orientation internationale.

En résumé, la COVID-19 a éventuellement modifié le profil des entrepreneurs débutant au Canada.

En effet, les entreprises nouvellement créées durant la pandémie étaient probablement motivées par la nécessité, parallèlement à une chute du nombre d'entreprises à fort de croissance et des entreprises à faible orientation internationale. En revanche, les entreprises innovantes ont connu une nette augmentation pendant la pandémie.

5.6. Nouvelles opportunités durant la COVID-19 : la numérisation

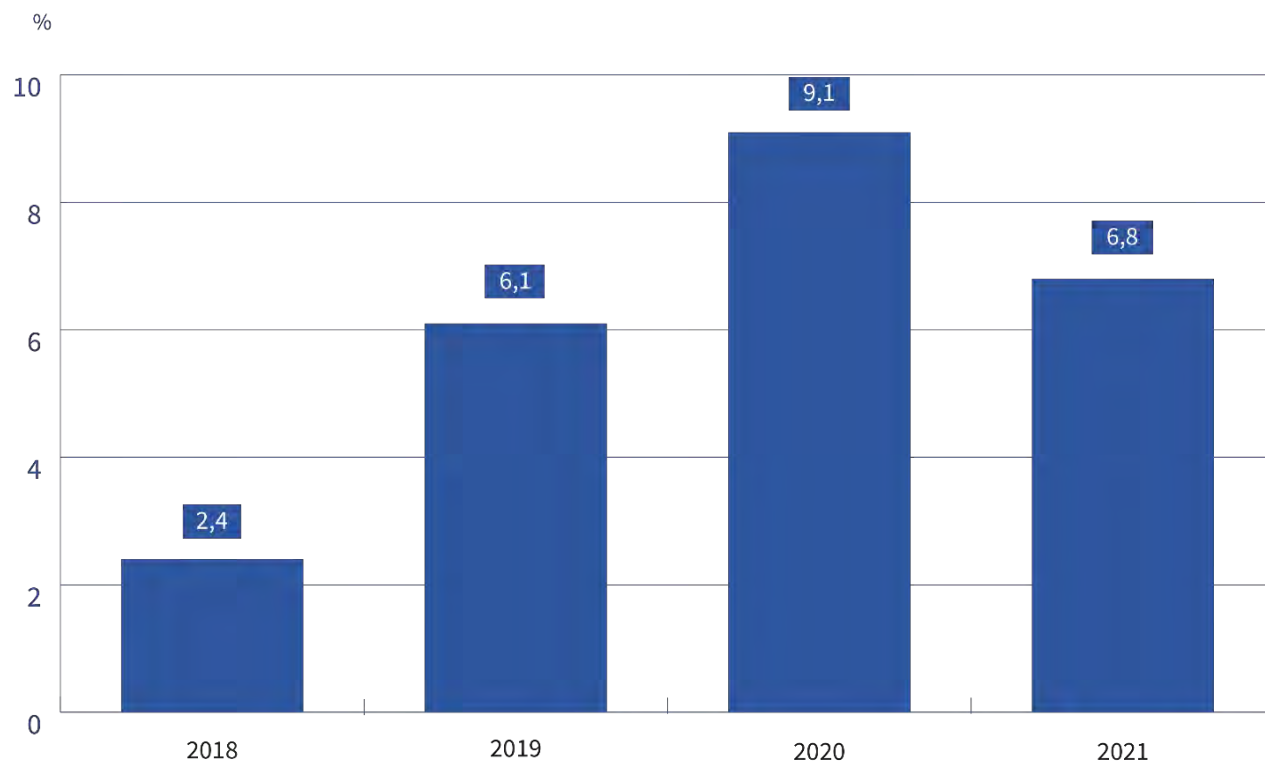
Les analyses précédentes ont révélé que certains entrepreneurs débutants ont réussi mieux pendant la pandémie en saisissant de nouvelles opportunités. Il est particulièrement pertinent d'examiner le rôle de la numérisation pendant la pandémie de COVID-19. Toutefois, l'enquête GEM ne couvre pas l'adoption de la numérisation par les entreprises en phase de démarrage. Pour analyser l'aspect de numérisation, la description fournie par l'entrepreneur lui-même concernant le type d'activité qu'il envisage de réaliser a été utilisée. À partir de ces descriptions, les mots clés dans l'ensemble des termes relatifs à la numérisation sont recherchés pour classer une entreprise au stade débutant comme « numérique » si la description des activités de cette entreprise contient l'un de ces mots clés²¹.

La figure 26 présente la proportion des entrepreneurs débutants ayant des activités de nature numérique²². La tendance sur la numérisation montre un bond significatif dans la proportion des entreprises numériques nouvellement créées durant la pandémie (4,2 % en moyenne entre 2018 et 2019 contre 8 % pendant la COVID-19).

²¹ Les mots clés sont des dérivations en français et en anglais des mots suivants : digital, online, Hi tech, e-commerce, virtuel, internet, télécom, information, entre autres.

²² Les renseignements sur les activités des entrepreneurs sont manquants avant 2018. Par conséquent, l'échantillon est restreint entre 2018 et 2021.

Figure 26 : Proportion des entrepreneurs débutants exploitant des entreprises numériques



Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Le tableau 6 montre les résultats concernant l'impact de la COVID-19 sur la probabilité qu'une personne crée une entreprise numérique. Dans les colonnes (1) et (2), la variable dépendante est binaire et égale à 1 si l'entreprise en phase de démarrage est numérique et 0 sinon. La colonne (1) présente que la pandémie a accéléré l'adoption de la numérisation, avec une augmentation de 4,6 points de pourcentage. En ce qui concerne les autres variables de contrôle, les femmes canadiennes avaient une probabilité de 2,7 points de pourcentage inférieure à celle des hommes pour créer une entreprise numérique.

La numérisation concernait davantage les Canadiens les plus éduqués, possédant un diplôme du 2^e et 3^e cycle, avec une probabilité supérieure de 7 points de pourcentage par rapport aux personnes ayant une éducation de niveau secondaire ou inférieur. Les Canadiens âgés de 25 à 34 ans et de 35 à 44 ans avaient respectivement une probabilité moyenne de 7 points de pourcentage et de 4,1 points de pourcentage plus élevée de créer une entreprise numérique que les Canadiens âgés de 18 et 24 ans.

Tableau 6 : Effets marginaux de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise numérique

Variable dépendante	(1) Démarrer une entreprise numérique	(2) Démarrer une entreprise numérique
COVID-19	0,046** (0,019)	0,047** (0,020)
Sexe (référence : homme)		
Femme	-0,027* (0,016)	-0,026 (0,016)
Catégorie d'éducation (référence : diplôme d'études secondaires et de niveau inférieur)		
Diplôme d'études postsecondaires	0,010 (0,013)	0,009 (0,014)
Diplôme d'études universitaires (2 ^e ou 3 ^e cycle)	0,070** (0,030)	0,063** (0,029)
Situation d'emploi (référence : travail)		
Retraité, étudiant	0,237*** (0,087)	0,214*** (0,079)
Ne travaille pas	0,121 (0,086)	0,123 (0,086)
Travailleur autonome	-0,009 (0,023)	-0,010 (0,022)
Catégorie d'âge (référence : 18 à 24 ans)		
De 25 à 34 ans	0,070** (0,031)	0,068** (0,030)
De 35 à 44 ans	0,041* (0,025)	0,040 (0,025)
De 45 à 54 ans	0,002 (0,016)	0,002 (0,016)
Plus de 55 ans	0,051 (0,031)	0,056 (0,037)
Catégories de revenu (référence : 1^{er} tercile)		
2 ^e tercile	-0,033* (0,019)	-0,031 (0,019)
3 ^e tercile	-0,027 (0,031)	-0,027 (0,030)

Perception de démarrer une entreprise		
Capacité et expérience	-	0,001 (0,020)
Peur de l'échec	-	-0,028** (0,013)
Opportunités attendues dans les six mois	-	0,007 (0,011)
Nombre d'observations	1 108	1 108

Remarques : Les estimations présentées dans ce tableau correspondent aux effets marginaux moyens estimés calculés après le modèle probit. La variable dépendante est égale à 1 si la personne débute une entreprise numérique et 0 sinon. Dû à la disponibilité des données, l'échantillon est restreint sur la période 2018 à 2021. COVID-19 est une variable binaire égale à 1 pour les années 2020 et 2021 et 0 sinon. Les variables de contrôles incluent les catégories d'âge, le sexe, les catégories de revenu, la situation d'emploi et des variables binaires pour chaque province. La colonne (2) inclut des variables de perception comme l'expérience et la connaissance de démarrer une entreprise, la perception de la peur de l'échec et les opportunités attendues dans les six prochains mois. Les écarts-types sont regroupés en fonction de province-année (en paire). * indique un niveau de significativité de 10 %; ** 5 %; *** 1 %.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Comparativement aux travailleurs salariés, les retraités et les étudiants présentaient une probabilité nettement plus élevée de démarrer une entreprise numérique avec un écart de 23,7 points de pourcentage. Ce résultat est cohérent avec les études de Singh et coll. (2003) et Manyika et coll. (2016), qui ont montré que la création d'entreprises numériques offrait aux retraités des opportunités de travail flexibles pour exploiter leur expertise, générer un revenu supplémentaire et rester actifs, malgré des défis tels que les lacunes technologiques.

Les étudiants, quant à eux, ont profité de la flexibilité d'une entreprise numérique pour gagner un revenu et développer des compétences tout en conciliant leurs études, bien qu'ils aient été confrontés à l'instabilité de l'emploi. En revanche, les personnes aux revenus intermédiaires étaient moins enclines à démarrer une entreprise numérique (-3,3 points de pourcentage) par rapport à ceux à faible revenu. Les résultats dans la colonne (2) demeurent robustes et les effets marginaux sont comparables lorsque le modèle intègre les variables de perception, à l'exception du sexe, de la catégorie de revenu et de l'âge (de 35 à 44 ans), pour lesquels la significativité statistique est perdue.

6. Conclusion

Le rapport évalue l'impact de la pandémie de COVID-19 sur la probabilité qu'un adulte canadien démarre une entreprise.

Les résultats révèlent une chute significative de cette probabilité avec un effet plus marqué sur les hommes, les personnes âgées de 25 à 34 ans et celles à faible revenu. Des secteurs d'activité comme le commerce de détail, le secteur des hôtels et restaurants et les services personnels ont enregistré une forte baisse dans la création d'entreprises durant la pandémie.

L'analyse des profils des entrepreneurs pendant la pandémie indique aussi une forte hausse des entrepreneurs débutants motivés par la nécessité, probablement due à la pénurie d'emplois durant cette période. En revanche, la proportion des entrepreneurs à fort potentiel de croissance ainsi que celle des entrepreneurs ayant une faible orientation internationale ont également diminué. Malgré l'impact globalement négatif, la pandémie a également généré des opportunités pour l'innovation et la transformation numérique. Certains entrepreneurs ont su s'adapter aux nouvelles réalités en créant des entreprises innovantes et axées sur les technologies.

Ce rapport pourrait améliorer la connaissance des profils des entrepreneurs canadiens et fournir des renseignements pertinents aux décideurs. Il pourrait aider à adapter les politiques pour mieux soutenir les entreprises, encourager leur développement, et faciliter l'entrée sur le marché des futurs entrepreneurs à fort potentiels, en réduisant les obstacles et en stimulant l'innovation technologique.

7. Annexe

7.1. Données et définition des variables

7.1.1. Variables dépendantes principales

Les principales variables dépendantes sont identifiées et calculées à partir des questions de l'enquête de GEM.

Entrepreneur au stade de débutant

Dans la variable **SUBOANW**, l'enquête GEM pose aux répondants la question (OUI/NON) suivante :

« Êtes-vous, seul ou avec d'autres, en train d'essayer de démarrer une nouvelle entreprise, incluant tout travail autonome ou la vente des biens et services à d'autres ? ».

Une variable binaire est créée à partir de cette question.

Entrepreneur à fort potentiel de croissance

Les entrepreneurs débutants à fort potentiel de croissance sont identifiés à partir des questions suivantes :

« Actuellement, combien de personnes, excluant les propriétaires, mais incluant les sous-traitants exclusifs, travaillent pour cette entreprise ? »

« À l'exclusion des propriétaires, mais en incluant tous les sous-traitants exclusifs, combien de personnes travailleront pour cette entreprise lorsqu'elle aura cinq ans ? »

Ensuite, la taille des entreprises établies est calculée par secteur (au niveau de deux chiffres) en utilisant la première question donnée au répondant pour laquelle les entreprises ont plus de cinq employés²³. Les entreprises à fort potentiel de croissance sont classées si la deuxième question, c'est-à-dire la taille dans les cinq prochaines années, dépasse la taille des entreprises établies dans un secteur²⁴.

²³ L'enquête GEM ne fournit pas de renseignements sur la date de création de l'entreprise, mais la première année durant laquelle l'entreprise a payé les salaires ou des profits aux propriétaires comme une approximation.

²⁴ Idéalement, la comparaison devrait se faire avec les entreprises qui ont exactement cinq ans, mais il y a très peu d'observations. Le processus considère les entreprises établies âgées de plus de cinq ans.

7.1.2. Variables de contrôle

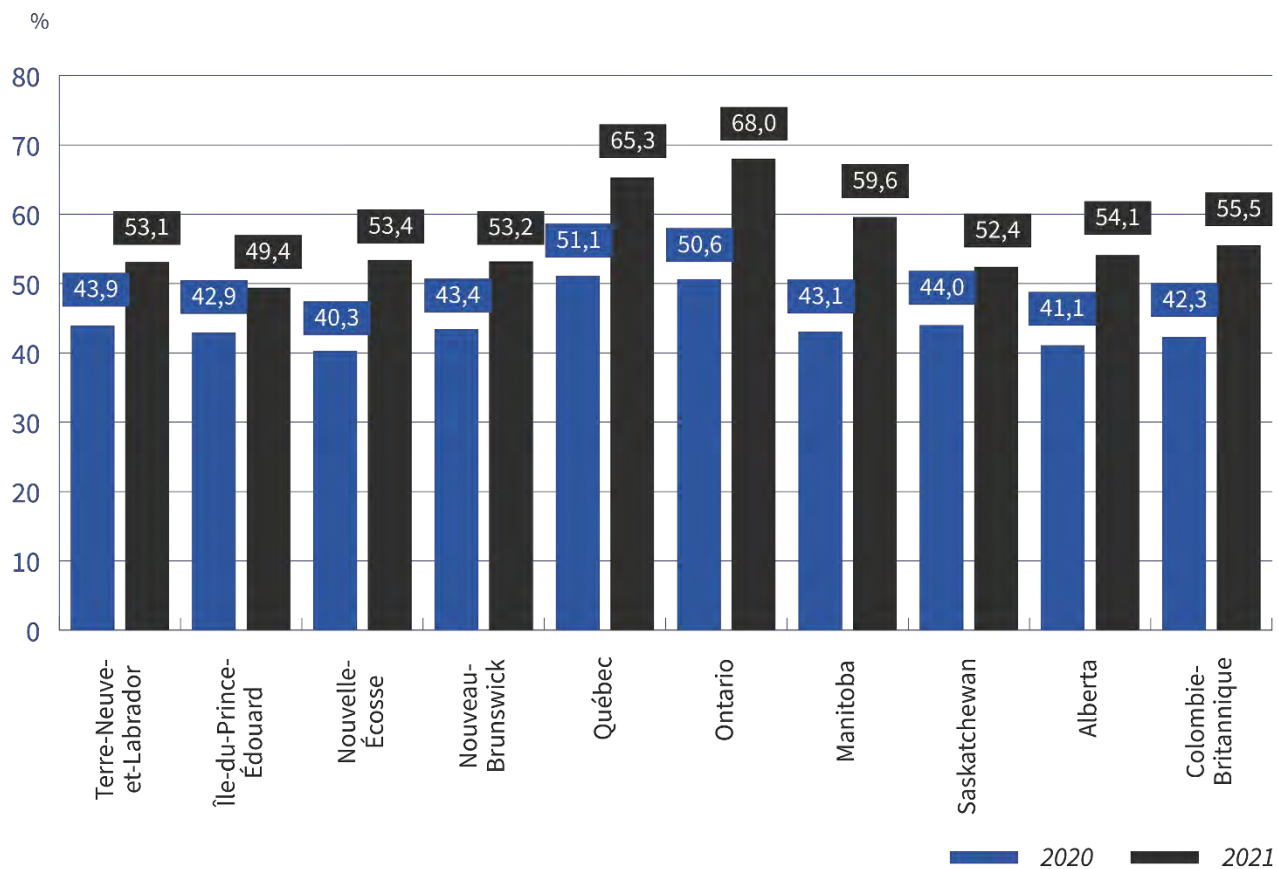
Les variables de contrôle sur les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs sont identifiées et mesurées à partir des questions de l'enquête GEM :

Femme	La variable GENDER est une variable égale à 1 si la personne est une femme et 0 si c'est un homme.
Âge ²⁵	La variable AGE9C donne 6 catégories d'âge du répondant : de 18 à 24 ans, de 25 à 34 ans, de 35 à 44 ans, de 45 à 54 ans, de 55 à 64 ans, de 65 à 120 ans.
Niveau d'éducation	La variable GEMEDUC donne 5 catégories d'éducation : aucune éducation secondaire, un peu d'éducation secondaire, diplôme d'études secondaires, diplôme d'études postsecondaires (diplôme d'études collégiales, diplôme d'études universitaires), diplôme de deuxième ou troisième cycle. Une nouvelle variable catégorielle est créée qui prend la valeur de 1 si la personne a un diplôme d'études secondaires ou de niveau inférieur, 2 s'il a un diplôme d'études postsecondaires et 3 s'il a un diplôme d'études universitaires de deuxième ou troisième cycle.
Situation d'emploi	La variable GEMOCCU donne le statut d'emploi avec les travailleurs autonomes selon 7 catégories : temps plein ou temps partiel, temps partiel seulement, en retraite, homme ou femme au foyer, étudiant, au chômage, travailleur autonome.
Catégorie de revenu	La variable GEMHHINC donne les terciles de revenu de la personne avec la valeur 1 représentant le plus bas tercile, 2 le tercile moyen et 3 le tercile supérieur.
Perception de la capacité de démarrer une entreprise	Dans la variable SUSKILL , l'enquête GEM pose aux répondants la question (OUI/NON) suivante : « <i>Avez-vous les connaissances, les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise ?</i> ». Une variable binaire est créée à partir de cette question.
Perception de la peur de l'échec	Dans la variable FEARFAIL , l'enquête GEM pose aux répondants la question (OUI/NON) suivante : « <i>La peur de l'échec vous empêcherait-elle de démarrer une entreprise ?</i> ». Une variable binaire est créée à partir de cette question.
Opportunités attendues dans les six prochains mois	Dans la variable OPPORT , l'enquête GEM pose aux répondants la question (OUI/NON) suivante : « <i>Dans les six prochains mois, y aura-t-il des opportunités pour démarrer une entreprise dans la région où vous vivez ?</i> ». Une variable binaire est créée à partir de cette question.
Région	La variable CAregion renseigne la province canadienne où les personnes habitent. Les dix provinces suivantes sont considérées dans l'étude : Terre-Neuve-et-Labrador, Île-du-Prince-Édouard, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick, Québec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Alberta, Colombie-Britannique.
Secteur	Principal secteur d'activité de l'entreprise. Les secteurs sont définis au niveau à deux chiffres de la classification ISIC version 4 à partir de la variable TEASIC4_1D (en filtrant uniquement les entreprises au stade de débutant avec la variable SUBOANW).

²⁵ La pondération pour les 18 à 64 ans représentant la population active est utilisée dans les estimations empiriques. Seules les 5 catégories d'âge sont considérées dans ce rapport.

7.2. Figures additionnelles

Figure A1 : Moyenne annuelle l'Indice de rigueur des mesures sanitaires liées à la COVID-19 par province



Remarque : Les données couvrent la période de l'étude entre janvier 2020 et juillet 2021.
Sources : Banque du Canada; et calculs de l'auteur.

7.3. Tableaux additionnels

Tableau A1 : Probabilité non conditionnelle de démarrer une entreprise

	Moyenne (%)		Différence	% de changement
	2015-2019 (avant COVID-19)	2020-2021 (COVID-19)		
Entrepreneurs débutants (% dans la population)				
Entrepreneurs au stade de débutant	10,6	9,3	-1,3	-12,5
Entrepreneurs dans le secteur de la fabrication	0,5	0,8	0,3	60,8
Entrepreneurs dans le secteur des services aux entreprises	1,6	1,2	-0,4	-26,4
Entrepreneurs dans le secteur des services aux consommateurs	2,4	1,8	-0,6	-23,9
Entrepreneurs dans les autres services	6,1	5,4	-0,6	-10,1
Type d'entrepreneurs débutants				
Entrepreneurs impliqués dans la création d'entreprises numériques	4,2	8	3,8	90,5
Entrepreneurs avec fort potentiel de croissance	16,9	12,2	-4,6	-27,3
Entrepreneurs motivés par la nécessité	19,6	28,5	8,9	45,3
Entrepreneurs impliqués dans la création de nouveaux produits	30,00	51,1	21,1	70,5
Entrepreneurs avec plus de 1 % des clients provenant de l'étranger	48,5	35,0	-13,5	-27,8
Entrepreneurs avec plus de 25 % des clients provenant de l'étranger	24,3	21,5	-2,8	-11,4
Entrepreneurs avec plus de 50 % d'employés de plus dans les 5 prochaines années	18,9	14,6	-4,3	-22,6

Remarque : Le tableau A1 présente le pourcentage d'entrepreneurs au stade débutant avant et après la COVID-19.
Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête sur la population active*. 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Tableau A2 : Évaluation de l'effet de la COVID-19 sur la probabilité de démarrer une entreprise

	(1)	(2)
	Démarrer une entreprise	Démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance
2017	0,013** (0,006)	0,002 (0,022)
2018	0,003 (0,007)	0,022 (0,032)
2020	-0,010** (0,004)	-0,033* (0,019)
2021	-0,009* (0,005)	-0,034 (0,030)
Nombre d'observations	16 273	1 619

Remarques : Les estimations présentées dans ce tableau correspondent aux effets marginaux moyens estimés calculés après le modèle probit. La variable dépendante est égale à 1 si la personne démarre une entreprise et 0 sinon. Le choc de la COVID-19 est survenu à partir de 2020. Pour identifier le modèle, l'année 2019 est retirée des estimations. La colonne (1) présente les résultats sur la probabilité de démarrer n'importe quelle entreprise par rapport à l'année de référence 2019. La colonne (2) présente les résultats sur les probabilités qu'un adulte démarre une entreprise à fort potentiel de croissance sachant qu'il a démarré une entreprise. Les variables de contrôles incluent les catégories d'âge, le sexe, les catégories de revenu, la situation d'emploi, des variables binaires pour chaque province, les variables de perception comme l'expérience et la connaissance de démarrer une entreprise, la perception de la peur de l'échec et les opportunités attendues dans les six prochains mois et des variables binaires pour chaque province. Les écarts-types sont regroupés en fonction de province-année, * indique un niveau de significativité de 10 %; ** 5 %; *** 1 %.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Tableau A3 : Effets marginaux moyens totaux de la COVID-19 selon les caractéristiques sociodémographiques

	(1) Démarrer une entreprise	(2) Démarrer une entreprise	(3) Démarrer une entreprise	(4) Démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance	(5) Démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance	(6) Démarrer une entreprise à fort potentiel de croissance
Sexe						
Homme	-0,021*** (0,007)	-	-	-0,045* (0,027)	-	-
Femme	-0,001 (0,007)	-	-	-0,022 (0,031)	-	-
Catégorie de revenu						
1^{er} tercile	-	-0,018* (0,010)	-	-	-0,014 (0,033)	-
2^e tercile	-	-0,013* (0,007)	-	-	-0,014 (0,030)	-
3^e tercile	-	-0,004 (0,005)	-	-	-0,081** (0,039)	-
Catégorie d'âge						
De 18 à 24 ans	-	-	0,018 (0,015)	-	-	0,027 (0,060)
De 25 à 34 ans	-	-	-0,028** (0,013)	-	-	-0,033 (0,053)
De 35 à 44 ans	-	-	-0,010 (0,013)	-	-	-0,085* (0,044)
De 45 à 54 ans	-	-	-0,014 (0,011)	-	-	0,031 (0,058)
Plus de 55 ans	-	-	-0,010 (0,011)	-	-	-0,140*** (0,054)
Nombre d'observations	16 273	16 273	16 273	1 619	1 619	1 619

Remarques : Les estimations présentées dans ce tableau correspondent aux effets marginaux moyens estimés calculés après le modèle probit de la spécification (6). La variable dépendante est égale à 1 si la personne démarre une entreprise et 0 sinon dans les colonnes (1) à (3). La variable dépendante est égale à 1 si l'entrepreneur démarre une entreprise à fort potentiel de croissance dans les colonnes (4) à (6). Dans les colonnes (1) à (6), une variable d'interaction est incluse dans les régressions afin de mesurer l'impact de la COVID-19 par rapport aux caractéristiques de la personne. Les variables de contrôle incluent les catégories d'âge, le sexe, les catégories de revenu, la situation d'emploi, des variables binaires pour chaque province, les variables de perception comme l'expérience et la connaissance de démarrer une entreprise, la perception de la peur de l'échec et les opportunités attendues dans les six prochains mois et des variables binaires pour chaque province. Les écarts-types sont regroupés en fonction de province-année. *indique un niveau de significativité de 10 %; ** 5 %; *** 1 %.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor, *Enquête auprès de la population adulte*, 2015-2021; et calculs de l'auteur.

Bibliographies

Albert, C., A. Caggese, B. González et V. Martin-Sanchez. « Income inequality and entrepreneurship: Lessons from the 2020 COVID-19 recession », dans *Journal of Banking & Finance*, vol. 149, 2023, 106779.

Amankwah-Amoah, J., Z. Khan, G. Wood et G. Knight. « COVID-19 and digitalization: The great acceleration », dans *Journal of business research*, vol. 136, 2021, p. 602-611.

Amador, J., C. Melo Gouveia et A. C. « Covid-19, lockdowns, and international trade: evidence from firm-level data », dans *Empirical Economics*, 2023, 1-40.

Amore, M. D., V. Pelucco et F. Quarato. « Family ownership during the Covid-19 pandemic », dans *Journal of Banking & Finance*, vol. 135, 2022, 106385.

Ascari, G., A. Colciago, et R. Silvestrini. « Business dynamism, sectoral reallocation and productivity in a pandemic », dans *European Economic Review*, vol. 156, 2023, 104473.

Beland, L. P., O. Fakorede et D. Mikola. « Short-term effect of COVID-19 on self-employed workers in Canada », dans *Canadian Public Policy*, vol. 46, n° S1, 2020, p. S66-S81.

Bloom, N., P. Bunn, P. Mizen, P. Smietanka et G. Thwaites. « The impact of COVID-19 on productivity », dans *Review of Economics and Statistics*, 2023, p. 1-45.

Bushnik, T., S. Earl, J. Clark et J. Cabot. « COVID-19 infection in the Canadian household population », dans *Health Rep*, vol. 33, n° 4, 2022, p. 24-33.

Ferrando, A., (2020), « Firms' expectations on access to finance at the early-stages of the Covid-19 pandemic », dans *European Central Bank Working Paper Series*, n° 20202446, 2020.

Ferraris, A., G. Santoro et A. C. Pellicelli. « “Openness” of public governments in smart cities: removing the barriers for innovation and entrepreneurship », dans *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 16, 2020, p. 1259-1280.

Heckman, J. J. « Sample selection bias as a specification error », dans *Econometrica: Journal of the econometric society*, 1979, p. 153-161.

Kikul, J., J. Vetter, T. M. Lincoln et C. Exner. « Effects of cognitive self-consciousness on visual memory in obsessive-compulsive disorder », dans *Journal of anxiety disorders*, vol. 25, n° 4, 2011, p. 490-497.

Lafrance-Cooke, A. 2021. *Démarrer une entreprise en période de pandémie : les expériences des entreprises créées pendant la COVID-19*. Rapports économiques et sociaux. Produit n° 36-28-0001 au catalogue de Statistique Canada, Ottawa : Statistique Canada.

Liñán, F. et I. Jaén., « The Covid-19 pandemic and entrepreneurship: some reflections », dans *International Journal of Emerging Markets*, vol. 17, n° 5, 2022, p. 1165-1174.

Manyika, J., S. Lund, J. Bughin, K. Robinson, J. Mischke et D. Mahajan. 2016. *Independent-Work-Choice-necessity-and-the-gig-economy*. McKinsey Global Institute.

Massar, K., A. Nübold, R. V. Doorn et K. Schelleman-Offermans. « Picking up the reins: the crucial role of psychological capital in the transition from long-term unemployment to entrepreneurship », dans *Entrepreneurial and Small Business Stressors, Experienced Stress, and Well-Being*, Emerald Publishing Limited., 2020, p. 147-170.

Moradi, M., N. Imanipour, Z. Arasti et R. Mohammadkazemi. « Poverty and entrepreneurship: a systematic review of poverty-related issues discussed in entrepreneurship literature », dans *World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, vol. 16, n° 2, 2020, p. 125-152.

Statistique Canada, [Tableau 33-10-0722-01, Estimations expérimentales pour les entreprises nouvellement ouvertes et les entreprises nouvellement fermées selon la taille de l'emploi pour le Canada, les provinces et territoires, et les régions métropolitaines de recensement, données désaisonnalisées](#).

Singh, G. et A. DeNoble. « Early retirees as the next generation of entrepreneurs », dans *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 27, n° 3, 2023, p. 207-226.

Schumpeter, J. *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York: Harper & Bros, 1942.

Tam, S., S. Sood et C. Johnston. 2020, Les répercussions de la COVID-19 sur les petites entreprises au Canada, troisième trimestre de 2020, Statistique Canada.