

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC EN ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

**FACTEURS DE STIMULATION DE
L'ENTREPRENEURSHIP EN
ABITIBI-TÉMISCAMINGUE**

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À CHICOUTIMI
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE ES SCIENCES (GESTION DES ORGANISATIONS)

PAR
MÉLANIE CHARTIER



AOÛT 2002



Cégep de l'Abitibi-Témiscamingue
Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue

Mise en garde

La bibliothèque du Cégep de l'Abitibi-Témiscamingue et de l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue a obtenu l'autorisation de l'auteur de ce document afin de diffuser, dans un but non lucratif, une copie de son œuvre dans Depositum, site d'archives numériques, gratuit et accessible à tous.

L'auteur conserve néanmoins ses droits de propriété intellectuelle, dont son droit d'auteur, sur cette œuvre. Il est donc interdit de reproduire ou de publier en totalité ou en partie ce document sans l'autorisation de l'auteur.

« Monseigneur, la difficulté de réussir ne fait qu'ajouter à la nécessité d'entreprendre » (Beaumarchais).

« Une nation n'a de goût que dans les choses où elle réussit » (E. Delacroix).

REMERCIEMENTS

La production d'un mémoire de maîtrise est difficilement réalisable sans l'aide et le support de plusieurs personnes.

Tout d'abord, un énorme merci à ma mère pour m'avoir transmis sa soif d'apprendre, pour son aide dans la correction de ce mémoire, pour sa patience et pour sa foi en moi.

Merci à mon père pour m'avoir appris qu'on ne doit jamais abandonner ce qu'on commence.

Merci à Jason pour sa grande patience et son soutien constant.

Merci à Judy-Ann, Nadia, Christine, Josée et Mélissa pour leur compréhension et leurs encouragements. Un merci tout spécial à Josée pour l'aide à la mise en page.

Merci à mes collègues de maîtrise, Lise, Francine, Marie, Denis et Gilles pour les discussions enrichissantes et pour m'avoir épaulée.

Merci à l'équipe de l'UQAT pour votre support et pour votre approche humaine.

Enfin, toute ma reconnaissance à Pierre Sauvé, mon directeur de mémoire, avec qui je partage ma passion de l'entrepreneurship. Merci pour m'avoir donné des occasions de m'impliquer dans divers beaux projets et pour l'indéfectible support tout au long de ce parcours. Merci aussi pour la remarquable disponibilité qui fut très appréciée.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS.....	iii
TABLE DES MATIÈRES	iv
LISTE DES FIGURES	vi
LISTE DES TABLEAUX	vii
LISTE DES APPENDICES.....	ix
RÉSUMÉ	x
CARTE DE L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE	xii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I: PORTRAIT SOCIO-ÉCONOMIQUE DE L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE	4
1.1 TERRITOIRE ET POPULATION	5
1.1.1 <i>Territoire</i>	6
1.1.2 <i>Démographie</i>	7
1.1.3 <i>Scolarité</i>	7
1.1.4 <i>Revenus</i>	9
1.2 CONDITIONS DU MARCHÉ.....	10
1.3 L'ÉVOLUTION DES ÉCARTS DE REVENU, D'EMPLOI ET DE CHÔMAGE	14
1.4 LES SECTEURS CLÉS	17
1.4.1 <i>Le secteur agroalimentaire</i>	18
1.4.2 <i>Le secteur minier</i>	20
1.4.3 <i>Le secteur forestier</i>	22
1.5 SYNTHÈSE.....	24
CHAPITRE II: PORTRAIT DE L'ENTREPRENEURSHIP DANS LA RÉGION DE L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE.....	20
2.1 PORTRAIT DE L'ENTREPRENEURSHIP EN ABITIBI-TÉMISCAMINGUE	26
2.1.1 <i>Étude de la Chaire d'entrepreneurship McLean-Hunter sur le profil entrepreneurial du Québec</i>	28
2.1.2 <i>Étude de l'Observatoire socio-économique des territoires du Québec à l'UQAC</i>	31
2.1.3 <i>Synthèse des résultats des deux études</i>	36
2.1.4 <i>Critiques de Pierre-André Julien sur les études de Roy, Gasse et Toulouse (1994) et de Proulx et Riverin (1999)</i>	37
2.2 L'ENTREPRENEURIAT: MOTEUR DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE.....	39
2.3 PROBLÉMATIQUE DE RECHERCHE	40
2.4 SYNTHÈSE	41

CHAPITRE III: REVUE DE LITTÉRATURE: CONCEPTS ET MODÈLES	42
3.1 DÉFINITIONS DES CONCEPTS	42
3.2 CADRE THÉORIQUE.....	49
3.2.1 <i>Présentation des principaux modèles entrepreneuriaux.....</i>	<i>50</i>
3.2.2 <i>Cooper (1979) (adapté par Lacasse; 1990).....</i>	<i>55</i>
3.2.3 <i>Modifications au modèle de Cooper au fin de la présente recherche.....</i>	<i>65</i>
3.3 SYNTHÈSE.....	68
 CHAPITRE IV: MÉTHODOLOGIE.....	69
4.1 LES TECHNIQUES MÉTHODOLOGIQUES ET LEURS JUSTIFICATIONS.....	69
4.2 LE CADRE D'ANALYSE.....	70
4.3 LES HYPOTHÈSES DE RECHERCHE	71
4.4 L'INSTRUMENT DE MESURE: LE QUESTIONNAIRE.....	71
4.5 LA POPULATION ÉTUDIÉE.....	74
4.6 LA CUEILLETTE DES DONNÉES	74
4.7 LA COMPILATION DES DONNÉES.....	75
 CHAPITRE V: RÉSULTATS ET ANALYSE DES DONNÉES.....	76
5.1 PRÉSENTATION DES RÉSULTATS.....	76
5.1.1 <i>Profil des répondants.....</i>	<i>77</i>
5.1.2 <i>L'environnement de l'entrepreneur.....</i>	<i>84</i>
5.1.3 <i>Analyse bivariée.....</i>	<i>94</i>
5.1.4 <i>Analyse multivariée.....</i>	<i>102</i>
5.2 MISE EN RELATION DES RÉSULTATS ET DU MODÈLE DE COOPER (1979) MODIFIÉ	109
5.2.1 <i>Les antécédents influençant l'entrepreneur</i>	<i>109</i>
5.2.2 <i>L'événement déclencheur.....</i>	<i>113</i>
5.2.3 <i>L'environnement.....</i>	<i>116</i>
5.3 CONCLUSION: IDENTIFICATION DE PISTES.....	119
 CONCLUSION.....	123
 APPENDICES	126
 BIBLIOGRAPHIE.....	144

Liste des figures

Figure	Page
1.1 Niveau de scolarité de la population en 1996	8
1.2 Revenus disponibles per capital	9
1.3 Évolution du taux de chômage au cours des dernières années	11
1.4 Taux d'activité de la population de 15 ans et plus.....	13
1.5 Indice de disparité régionale de développement.....	15
2.1 Taux annuel moyen de création d'entreprises entre 1986 et 1992.....	30
3.1 Axes de l'entrepreneurship selon Toulouse	48
3.2 Modèle de Shapero	52
5.1 Lieu de résidence et d'opération de l'entreprise.....	80
5.2 Nombre d'employés au sein des entreprises étudiées.....	82
5.3 Importance de sources de capitaux pour la création d'entreprises.....	89

Liste des tableaux

Tableau	Page
1.1 Écarts de revenus et de chômage observés	16
2.1 Classement des régions administratives selon l'activité entrepreneuriale	33
2.2 Classement des MRC selon l'activité entrepreneuriale	34
3.1 Éléments émergents de l'entrepreneurship selon Filion	46
3.2 Modèle de Cooper	57
3.3 Modèle de Cooper modifié	67
4.1 Indicateurs du modèle de Cooper modifié	72
5.1 Événements entrepreneuriaux selon Cooper et Dunkelberg	77
5.2 Taux d'entrepreneurship pour les événements entrepreneuriaux de Cooper et Dunkelberg	78
5.3 Secteur industriel des entreprises étudiées	81
5.4 Résultats des énoncés concernant la personnalité des entrepreneurs	83
5.5 Portrait type du dirigeant	84
5.6 Obstacle à l'entrepreneurship	85
5.7 Événements de rupture	88
5.8 Résultats des énoncés concernant les facteurs externes	90
5.9 Portrait des facteurs environnementaux	94
5.10 Analyse croisée	96
5.11 Analyse de variance de la question 8	97
5.12 Analyse de variance de la question 11	98
5.13 Analyse de variance de la question 12	99

5.14 Synthèse des distinctions fondateurs / non-fondateurs.....	100
5.15 Énoncés rejetés lors de l'analyse factorielle «Antécédents influençant l'entrepreneur»	103
5.16 Analyse factorielle «Antécédents influençant l'entrepreneur»	103
5.17 Interprétation du facteur «Antécédents influençant l'entrepreneur»	104
5.18 Énoncé rejeté lors de l'analyse factorielle «Les conditions préalables facilitantes»	105
5.19 Analyse factorielle «Les conditions préalables facilitantes»	105
5.20 Interprétation du facteur «Les conditions préalables facilitantes»	106
5.21 Énoncés rejetés lors de l'analyse factorielle «L'environnement».....	106
5.22 Analyse factorielle «L'environnement»	107
5.23 Interprétation du facteur «L'environnement».....	107
5.24 Synthèse des analyses factorielles.....	108
5.25 Résultats des énoncées se rapportant à la dimension «Âge» de Cooper	113

Liste des appendices

Appendice	Page
A Lettre de présentation du questionnaire	126
B Questionnaire	128
C Résultats descriptifs.....	136

RESUMÉ

Le présent mémoire se veut une étude sur les facteurs explicatifs de l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue. Avec comme cadre théorique le modèle de Cooper (1979) ainsi que la théorie sur les événements entrepreneuriaux de Cooper et Dunkelberg (1984), une enquête par questionnaire a été envoyée à près de trois cents entrepreneurs de la région. Cent-vingt-huit d'entre eux ont répondu à ce questionnaire.

Cette recherche a permis d'étudier les facteurs stimulant l'entrepreneurship sous trois angles: l'entrepreneur et les caractéristiques qui lui sont propres, les éléments ayant déclenché l'événement entrepreneurial et enfin, l'environnement dans lequel prend place la création d'entreprises.

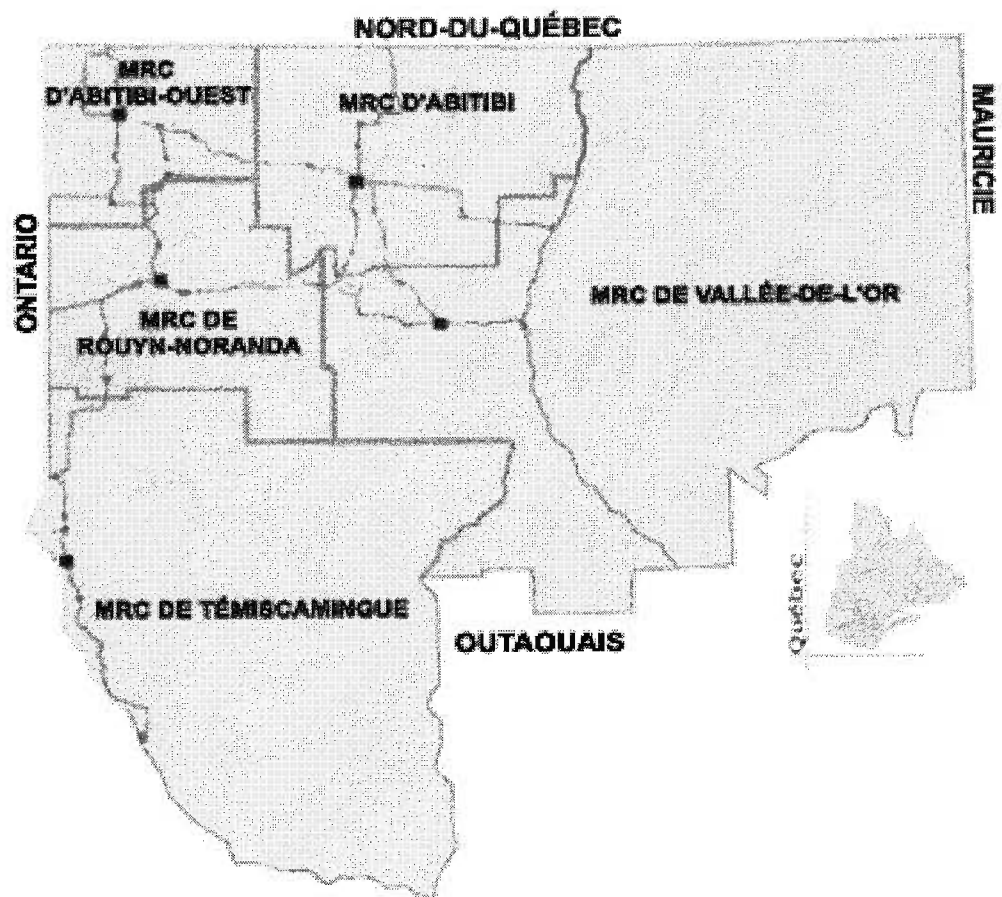
Les deux hypothèses de recherche étaient les suivantes: la création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue devrait confirmer le modèle de Cooper (1979) actualisé et les événements entrepreneuriaux en Abitibi-Témiscamingue devraient aussi confirmer la théorie de Cooper et Dunkelberg (1984)

Dans un premier temps, soulignons que l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue en est à ses débuts. La culture entrepreneuriale, nécessaire au foisonnement de l'esprit d'entreprise parmi la population, n'est pas encore bien ancrée.

D'autre part, les résultats permettent de croire que les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue répondent globalement au modèle de Cooper (1979) bien que certaines distinctions subsistent. De plus, la théorie de Cooper et Dunkelberg (1984) s'est aussi confirmée sur le terrain de recherche.

Les entrepreneurs témiscabitiens seraient influencés dans leur démarche entrepreneuriale, entre autres, par les encouragements émanant des milieux d'affaires et par le soutien de personnes ressources. D'autre part, certains obstacles à l'entrepreneurship qui ont été identifiés permettent aussi de voir de quelle façon, une fois ces entraves enlevées, on pourrait faciliter la création d'entreprises. Parmi ces obstacles se trouvent la difficulté à trouver le financement pour mettre sur pied un projet d'entreprise, l'information difficile à obtenir sur les programmes d'aide aux entrepreneurs ainsi que l'accès et l'efficacité de ces programmes, la difficulté de composer avec les engagements financiers personnels et ceux de l'entreprise ainsi que l'influence que les engagements familiaux peuvent avoir sur la décision de créer une entreprise.

Carte de l'Abitibi-Témiscamingue



Introduction

Depuis plusieurs années, l'entrepreneurship semble revêtir une grande importance pour les acteurs socio-économiques du Québec. En Abitibi-Témiscamingue, c'est par le biais d'organismes gouvernementaux à vocation économique, ou de groupes d'actions, tel le Chantier Défi Emploi à Rouyn-Noranda, Amos 2025 à Amos et Zone Active à Val d'Or qu'est encouragée la création d'entreprises. La base du développement économique passe donc par l'émergence de nouvelles entreprises génératrices d'emplois. Aussi, le goût et la volonté d'entreprendre sont de plus en plus intégrés dans divers groupes d'intérêts au sein de la population. Par exemple, on parle maintenant d'entrepreneurship féminin avec, entre autres, le nouveau «Fonds pour l'Entrepreneuriat Féminin», sous la responsabilité du Ministère de l'Industrie et du Commerce, d'entrepreneurship jeunesse, avec l'Association des Clubs Entrepreneurs Étudiants du Québec et d'entrepreneuriat autochtone avec le «Fonds de développement pour les autochtones». L'intérêt pour l'entrepreneurship n'est pas une mode passagère; au contraire, il représente de plus en plus, pour une communauté, une façon de se prendre en main. Les divers intervenants mentionnés s'y intéressent parce qu'ils y voient un outil important pour le développement économique de leur territoire, la création d'entreprises génère la création d'emplois en assurant la pérennité d'une localité ou d'une région donnée.

Avec l'adoption, au printemps 2001, de la stratégie de relance des régions ressources, le gouvernement provincial donna un coup de pouce important au développement économique de l'Abitibi-Témiscamingue avec une série de mesures budgétaires et fiscales dont les retombées se chiffrent à 133 millions pour trois ans. Dans le document décrivant cette stratégie, émis par le Ministère des Régions et le Ministère des Finances, on peut lire : « *L'entrepreneuriat régional doit donc être dynamisé pour accélérer le développement économique et la diversification des emplois* ».

Cette convergence des énergies vers le développement économique dans un esprit entrepreneurial illustre bien les propos de Paul Pévost, parus dans la «Revue Organisation» de l'automne 1994, exposant les stratégies entrepreneuriales pour un développement économique local. M. Pévost stipulait que le développement d'une région passe par l'adoption d'une vision entrepreneuriale du développement économique local de laquelle devra découler une valorisation de l'entrepreneurship comme source de création d'emplois.

Bien que l'importance de la création d'entreprises pour le développement d'une localité ou d'une région soit un passage obligé, reste à savoir comment l'adoption de la vision entrepreneuriale peut s'opérer dans un milieu. Selon le Ministère de l'Industrie et du Commerce (1999), les PME sont à la base du développement économique puisqu'elles représentent 97.8% des entreprises québécoises et 70% des emplois en 1997. Il s'avère important de comprendre la dynamique de leur création. Aussi, en ayant une idée des facteurs qui incitent à la création d'entreprises, il serait par la suite plus facile de cibler des actions concrètes à mettre en œuvre pour stimuler l'entrepreneurship d'un milieu donné. C'est donc là le cœur même de la présente recherche : identifier les facteurs à la base de la création d'entreprises, principalement en Abitibi-Témiscamingue.

Le choix s'est arrêté sur cette région à cause de plusieurs caractéristiques intéressantes tels sa jeunesse relative, son caractère de région ressource et son isolement. Avec le début de la colonisation du Témiscamingue en 1885 et la naissance de l'Abitibi rural en 1910, l'Abitibi-Témiscamingue est une région dont l'histoire est bien jeune. Par conséquent, on remarque que l'esprit de colonialisme y est encore présent, sous la forme de l'hégémonie des grandes entreprises. En effet, la région s'est, à priori, développée grâce à la présence de grandes entreprises tournées principalement vers l'exploitation des ressources naturelles. Cette forme de développement «colonial» est demeurée ancrée dans la culture témiscabitiennne; les grandes entreprises gardent le pouvoir et n'ont que peu d'intérêt à laisser les citoyens et les entrepreneurs locaux prendre en main leur

développement, puisqu'elles auraient l'impression de perdre ainsi leur influence. Les citoyens, quant à eux, ont aussi gardé ce sentiment de dépendance face à la grande entreprise et, par conséquent, la culture entrepreneuriale ne semble pas aussi présente que dans d'autres coins de pays où le contexte historique est différent. Ainsi, la jeunesse de la région et de son histoire font en sorte que son tissu économique est à se bâtir. Malgré que le territoire soit vaste, il y a une grande proximité et une belle complicité des intervenants socio-économiques avec leur milieu respectif. Les réseaux regroupant ces intervenants sont peu nombreux et on y retrouve souvent les mêmes individus. L'Abitibi-Témiscamingue peut donc prendre la forme d'un laboratoire contrôlable beaucoup plus facilement qu'une région telle Montréal où la diversité mais surtout la mouvance des facteurs économiques comme par exemple les créations et les pertes d'emplois, la création et la disparition d'entreprises et les nombreuses sources d'investissements pourraient confondre davantage un travail de recherche.

CHAPITRE I

Portrait socio-économique de l'Abitibi-Témiscamingue

Il semble impératif de dresser un bref portrait de la situation socio-économique qui prévaut présentement dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue pour bien comprendre le contexte dans lequel se déroule la présente recherche.

Ce chapitre démontrera que l'Abitibi-Témiscamingue est confronté à une baisse de son poids démographique dans l'ensemble du Québec et à des écarts structurels importants de revenu, d'emploi et de chômage par rapport à la moyenne québécoise. Ces écarts placent la région au onzième rang sur dix-sept régions du Québec dans une échelle de développement économique (Ministère des Régions et Ministère des Finances, 2001).

Plus précisément, ce chapitre traitera du territoire géographique ainsi que de la population de l'Abitibi-Témiscamingue, des conditions du marché du travail, de l'évolution des écarts de revenu, d'emploi et de chômage de même que des secteurs clés de l'économie témiscabitiébienne. Un tel portrait permettra de positionner l'Abitibi-Témiscamingue face à l'ensemble du Québec et tout au long de la recherche, à mettre en perspective les données que nous recueillerons.

1.1 Territoire et population

1.1.1 Territoire

Les limites actuelles de la région de l'Abitibi-Témiscamingue ont été établies en 1987. Sur dix-sept régions administratives que compte le Québec, la région de l'Abitibi-Témiscamingue, avec une superficie de 63 484 km², se classe au quatrième rang en occupant 4,7% de la superficie de l'ensemble du Québec. Juste avant, on retrouve le Nord du Québec qui occupe 54,6%, la Côte-Nord qui occupe 17,4% et le Saguenay-Lac-St-Jean qui occupe 7,8% du territoire Québécois. On dénombre dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue cinq municipalités régionales de comté. En 2001, quatre-vingt-trois municipalités étaient réparties sur ce territoire mais tout porte à croire que ce nombre sera substantiellement réduit suite aux fusions municipales. D'ailleurs, en 2002, la vague de fusions a fait passer à 65 le nombre de municipalités de la région. Pour un, la nouvelle ville de Rouyn-Noranda englobe maintenant tout l'ancien territoire de la MRC Rouyn-Noranda.

Tel que l'on fait ressortir les auteurs Sauvé, Carrier et Thiboutot (1999), le territoire témiscabiti-bien est caractérisé par une grande diversité socio-économique. Par exemple, la MRC du Témiscamingue est riche en terres agricoles alors que la MRC de la Vallée-de-l'Or et la nouvelle ville de Rouyn-Noranda se distinguent par leurs sols miniers s'échelonnant le long de la faille de Cadillac. De vaste étendues de forêt caractérise enfin les deux autres MRC, soit celle d'Abitibi et celle d'Abitibi-Ouest mais, plus au nord, elles laissent graduellement place à la grande plaine abitibienne.

1.1.2 Démographie

Avec ses 153 905 habitants, la région de l'Abitibi-Témiscamingue représentait, en 1996, 2,2% de la population totale du Québec comparativement à 4,7% du territoire ce qui démontre bien la faible densité de population. En effet, en Abitibi-Témiscamingue, il n'y a que 2,4 habitants au km² ce qui place la région au 15^{ème} rang sur 17 au Québec, considérant l'occupation du territoire. En guise de comparaison, la région administrative du Saguenay-Lac-St-Jean se classe au 14^{ème} rang avec 2,7 habitants au Km² et celle de la Côte-Nord se classe au 16^{ème} rang avec 0,4 habitant au Km². Comme on s'en doute, au Québec, la région de Montréal représente 24.9% de la population pour seulement 0.04% du territoire soit, une densité de population de 3598 habitants au Km².

De 1991 à 1996, la population de l'Abitibi-Témiscamingue a connu une croissance de 1,3% comparativement à 3,5% pour le Québec. Par contre, cette croissance est inférieure à celle de 3,6% enregistrée entre les années 1986 et 1991. Toutefois, la population de la région n'a augmenté que de 4.9% entre les années 1986 et 1996, comparativement à une augmentation de 9,3% pour l'ensemble du Québec, toujours pour la même période.

Par contre, selon ses modèles prévisionnels publiés en 2001, l'Institut de la Statistique du Québec, prévoit que la région pourrait connaître une diminution de sa population de l'ordre de 8% au cours des 25 prochaines années.

Depuis 1971, le poids démographique de l'Abitibi-Témiscamingue dans l'ensemble du Québec évolue selon une tendance à la baisse. Celle-ci s'explique entre autre par un solde migratoire inter-régional négatif; environ 650 sorties nettes en moyenne par année de 1986 à 1999 expliquées en grande partie par l'exode des jeunes et par un faible apport de l'immigration internationale qui représente en moyenne 48 nouveaux arrivants par année de 1986 à 1999. Soulignons toutefois que l'indice synthétique de fécondité de l'Abitibi-Témiscamingue était légèrement

supérieur, en 1998, à celui de l'ensemble du Québec soit 1,6 enfant par femme comparativement à 1,5 enfant pour la québécoise. Malgré tout, l'état de ce ratio est considéré comme étant insuffisant pour assurer le renouvellement de la population si l'on en croit l'étude «The caring world: an analysis» de l'Organisation de Coopération de Développement Économique (OCDE) (1998).

Enfin, il est important de s'attarder quelque peu aux fluctuations de la population en fonction de l'âge pour mieux comprendre la situation démographique présente et à venir de l'Abitibi-Témiscamingue. Il s'avère qu'entre les années 1991 et 1996, la région a connu un taux de décroissance du nombre de jeunes de 0 à 14 ans de 5,4% (soit 1955 individus) comparativement à une décroissance de 0,4% de la même strate d'âge pour le Québec au cours de la même période. À l'opposé, la population de 65 ans et plus a grimpé de 12,5%, soit 1670 individus, comparativement à 11,6% pour le Québec. Pour leur part, les 15 à 64 ans ont connu une croissance de leur représentativité de 2,1%, soit 2190 individus, alors que dans le Québec en entier cette croissance est de l'ordre de 3,4%. Bien qu'elle vieillisse, la population de la région demeure plus jeune que dans l'ensemble du Québec. En effet, selon l'Institut de la statistique du Québec, en 2000, l'âge moyen de la région était de 36,1 ans alors qu'il était de 38,1 ans au Québec.

1.1.3 Scolarité

Parmi les 118 360 personnes de 15 ans et plus recensées dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue en 1996, 23,2% détenaient moins d'une 9^{ème} année de scolarité, 44,4% avaient fait des études secondaires, 25,2% des études postsecondaires (incluant les personnes ayant des études universitaires sans baccalauréat) et seulement 7,2% étaient des diplômés universitaires. Comparativement, le Québec comptait, en 1996, 5 673 470 personnes de 15 ans et plus. De ce nombre, 18% détenaient moins d'une 9^e année de scolarité, 39,4% avaient fait des études secondaires, 30,3% avaient complété des études postsecondaires et 12,2% étaient des diplômés universitaires.

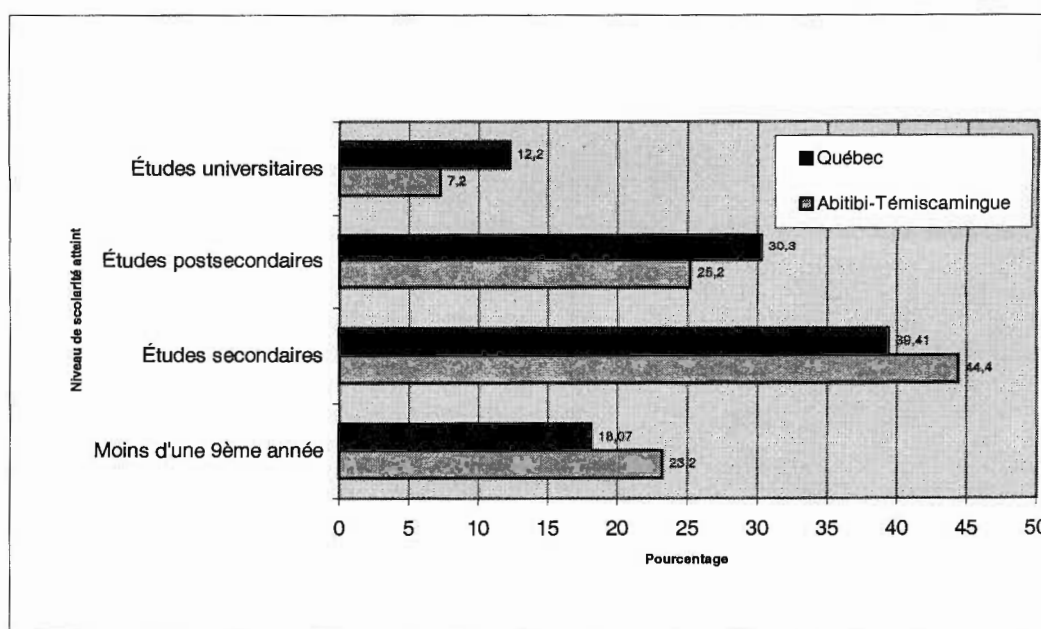


Figure 1.1 Niveau de scolarité de la population en 1996.

Entre 1986 et 1996, le nombre de personnes qui ont complété moins d'une 9^e année d'études a diminué de 13,2% en Abitibi-Témiscamingue et de 16,2% au Québec. Parallèlement, le nombre de personnes ayant atteint le niveau postsecondaire ou terminé des études universitaires a augmenté de 30,8% pour la région alors que la province a connu une augmentation de 36,7%.

L'Abitibi-Témiscamingue étant une région ressource, ses activités économiques traditionnelles, telle l'exploitation des mines et des forêts, requièrent davantage d'ouvriers manuels, ce qui peut expliquer en partie le fait que la région connaît un retard face au reste du Québec quant aux études postsecondaires. Une autre barrière des études postsecondaires pourrait résider dans les limites au niveau de l'offre et de l'accessibilité à la formation supérieure en Abitibi-Témiscamingue en comparaison avec des centres universitaires, tels Montréal ou Québec par exemple.

Les résultats du recensement de 2001 n'étant pas encore disponibles, il est impossible de poser un diagnostic actualisé de cette problématique. Par contre, il est fort possible que le taux de 7,2% d'individus ayant complétés des études universitaires en Abitibi-Témiscamingue se soit quelque peu bonifié depuis mais sans combler l'écart avec le taux québécois.

1.1.4 Revenus

Le graphique suivant illustre l'évolution du revenu per capita de l'Abitibi-Témiscamingue comparativement à celui de l'ensemble du Québec. Il est à noter que les données ont été tirées des parutions annuelles du Canadian Market et que pour les années 1997 et 1998, les données ont été regroupées.

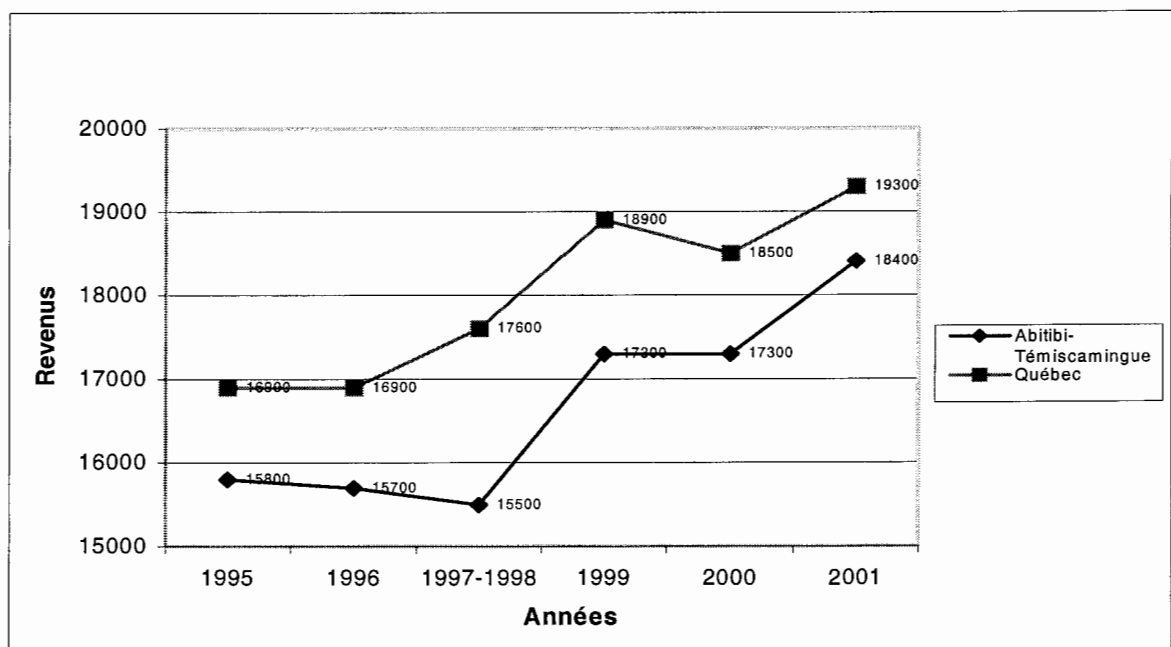


Figure 1.2 Revenus disponibles per capita.

Source: Canadian Market, Financial Post Data Group, 1995, 1996, 1997 et 1998, 1999, 2000, 2001.

Nous pouvons donc observer sur ce graphique que, bien que les revenus disponibles per capita ont été moins élevés en Abitibi-Témiscamingue que pour le Québec pour les années mentionnées, l'écart entre ces revenus moyens a été, dans le pire des cas pour les années 1997-1998 alors qu'il se chiffrait à 2100\$ et l'écart le plus faible a été observé en 2001 alors qu'il ne se chiffrait qu'à 900\$. Pour les autres années, cet écart tend à se situer entre 1100\$ et 1600\$.

1.2 Conditions du marché du travail

L'Abitibi-Témiscamingue a vu les conditions de son marché du travail s'améliorer au cours des dernières années. En effet, le pourcentage de la population âgée entre 15 et 64 ans et qui occupe un emploi, c'est-à-dire la population active, a atteint 63,8% en l'an 2000. Cela signifie une hausse de 6,9%, si on compare l'évolution depuis 1992, alors que ce taux se situait à 56,9%.

En comparaison avec l'année 1989 qui correspond à la dernière année du cycle économique précédent, le taux d'emploi a connu une croissance de 3,1%. Cette hausse est égale à celle de l'ensemble du Québec pour la même période.

De plus, le taux de chômage de la région a diminué de 2,3% entre 1993 et 2000, passant de 14,0% à 11,7%. Il s'établissait alors légèrement au-dessus du niveau observé peu avant la dernière récession soit à 11,0% en 1989.

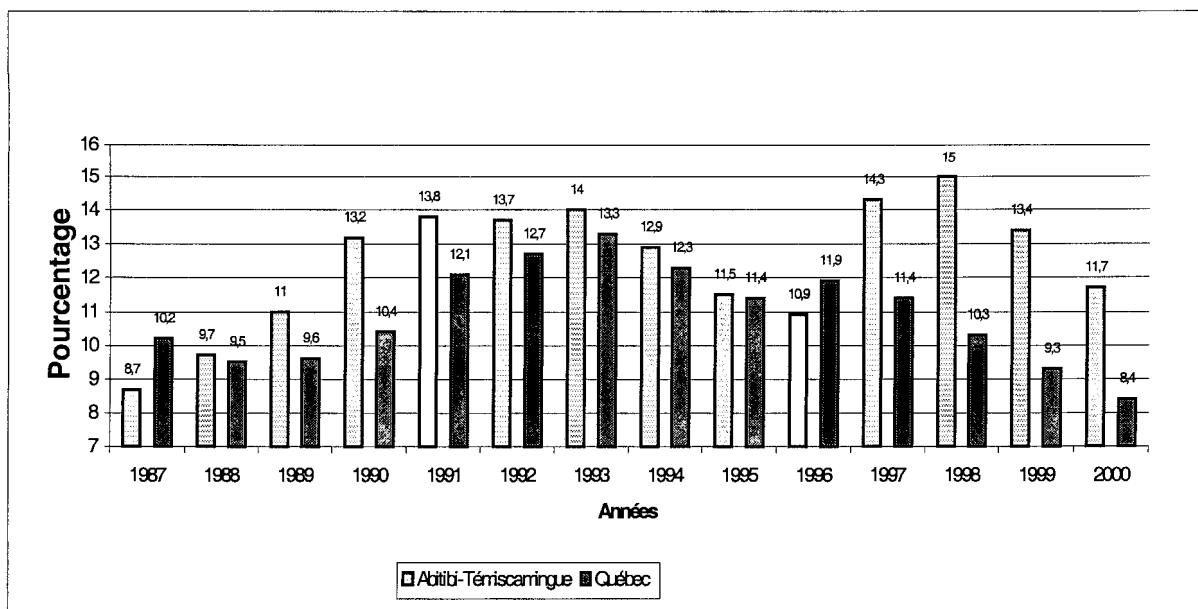


Figure 1.3 Évolution du taux de chômage au cours des dernières années.

Bien qu'il y ait eu une baisse du taux de chômage en Abitibi-Témiscamingue au cours des dernières années, rappelons que ce taux a été supérieur d'environ 2% à celui de l'ensemble du Québec pour les douze dernières années.

L'Abitibi-Témiscamingue a connu en 1997 et 1998 une hausse du taux de chômage. Cette hausse a surtout été ressentie au niveau du secteur secondaire, notamment dans la transformation des produits forestiers et dans la construction ainsi que, dans une moindre mesure, au niveau du secteur primaire, principalement dans l'exploration et l'extraction minière. Pour expliquer cette hausse du chômage, on peut penser à une conjonction de la crise financière asiatique qui provoqua, au cours de cette période, une baisse de la demande de matières premières et causa un ralentissement de la production régionale dans les secteurs forestiers et miniers.

ainsi que l'effondrement de la confiance des investisseurs du secteur des ressources naturelles suite à l'affaire Bre-X¹.

Puisque l'exploitation aurifère est la principale activité minière de la région, la baisse du prix de l'or à partir de 1997 contribua aussi à la hausse du chômage par voie de conséquence. Cette baisse du prix de l'or peut s'expliquer par la vente d'une partie des réserves d'or de plusieurs banques centrales européennes, par la croissance rapide de la production de certains pays dont les coûts d'exploitation sont moindres (ex: Pérou, Argentine, Indonésie) et par l'offre mondiale d'or de recyclage qui a connu un sommet en 1998 (Ministère des Régions, 1999). Notons que le prix de l'or a changé de cap au cours de l'année 2001 et s'est mis à remonter à partir d'avril. Ce revirement de situation, s'il persiste, laisse entrevoir un espoir pour une reprise de l'exploration minière en Abitibi-Témiscamingue. Un tel scénario ne pourrait que stimuler la création d'entreprises complémentaires aux entreprises exploitant le minerais.

Pour ce qui est du taux d'activité de la population de 15 ans et plus, il est passé de 61,8% en 1986 à 64,2% en 1991 pour finalement redescendre à 61,5% en 1996. Si l'on compare avec le Québec, pour les mêmes années, le taux d'activité est passé de 62,8% à 65,1% pour enfin se chiffrer à 62,3%.

¹ Mise à jour de la fraude entourant l'exploitation d'un gisement en Indonésie.

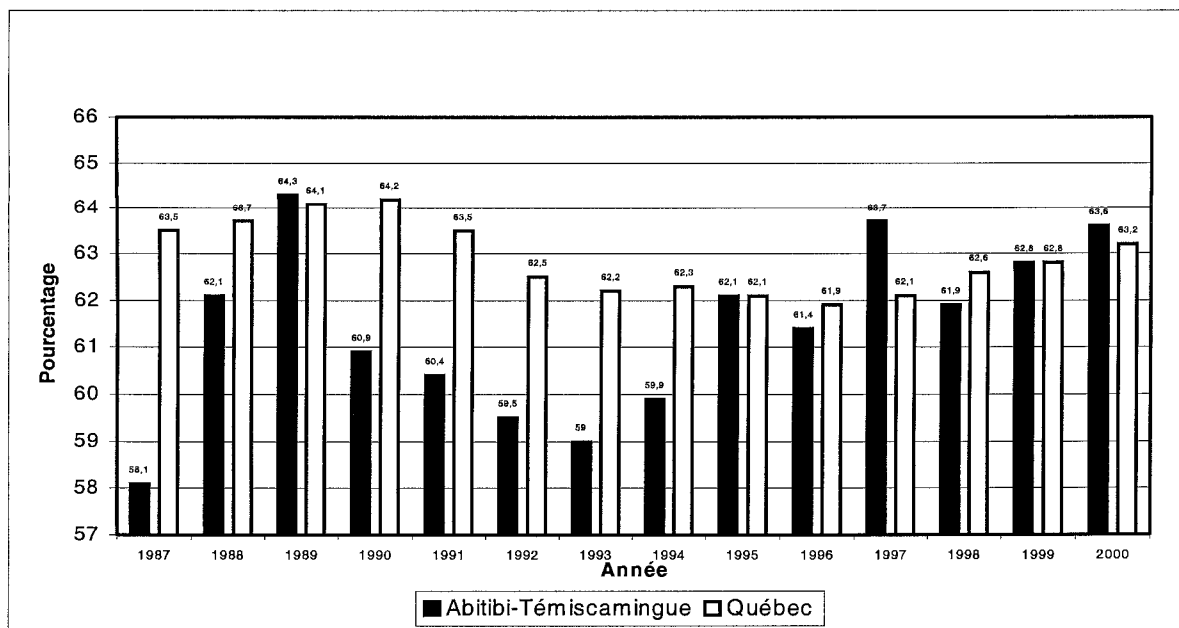


Figure 1.4 Taux d'activité de la population de 15 ans et plus.

Enfin, notons que la réduction du taux de chômage et l'augmentation du taux d'activité de 1998 à 2000 ne sont pas les seuls points positifs de l'évolution des conditions du marché du travail en Abitibi-Témiscamingue. En effet, le nombre de prestataires du régime de soutien du revenu est passé de 17 251 en 1994 à 13 337 en 2000, une baisse de 22,7%. Aussi, on observe que le nombre d'emplois en région a augmenté d'environ 5000 entre 1998 et 2000, passant de 63 500 à 68 500 en même temps que les emplois à temps partiel ont connu une baisse, passant de 12 900 à 11 900, au profit des emplois à temps plein qui ont augmenté de 6000, passant de 50 600 à 56 600. Ce dernier facteur est très important puisque les emplois à temps plein sont beaucoup plus structurants pour le développement économique d'une région.

En définitive, le bilan s'avère positif. Bien que l'évolution démographique connaisse un ralentissement inquiétant, le taux de chômage a diminué dans les

dernières années, la population active a augmenté et le nombre d'emplois stables connaît une croissance.

1.3 L'évolution des écarts de revenu, d'emploi et de chômage

Bien que les conditions du marché du travail se soient améliorées au cours des dernières années, des écarts structurels au niveau du revenu, de l'emploi et du chômage sont toujours observés en Abitibi-Témiscamingue par rapport à la moyenne québécoise. Il importe de connaître l'état de ces écarts afin de mieux comprendre comment pourrait se développer l'entrepreneuriat témiscabibien. Proulx et Riverin (1999) ont associé la création d'entreprises à certains facteurs socio-économiques tels que le taux de chômage et le revenu par habitant. En effet, selon eux, un haut taux de chômage signifierait qu'un bassin important d'individus sont disponibles pour créer une entreprise. D'autre part, si le revenu par habitant est élevé, les individus seraient moins enclins à quitter leur emploi pour créer une entreprise. C'est dans cet esprit que l'indice de disparités régionales de développement sera maintenant abordé.

Selon une compilation spéciale de l'Institut de la statistique du Québec, de Statistique Canada et du ministère des Régions, un indice des disparités régionales de développement a été établi en combinant les deux indicateurs que sont le revenu personnel disponible par habitant et le taux d'emploi de la population âgée de 15 à 64 ans. L'Abitibi-Témiscamingue se classe au onzième rang sur un total de dix-sept régions, à 94,3% de la moyenne québécoise.

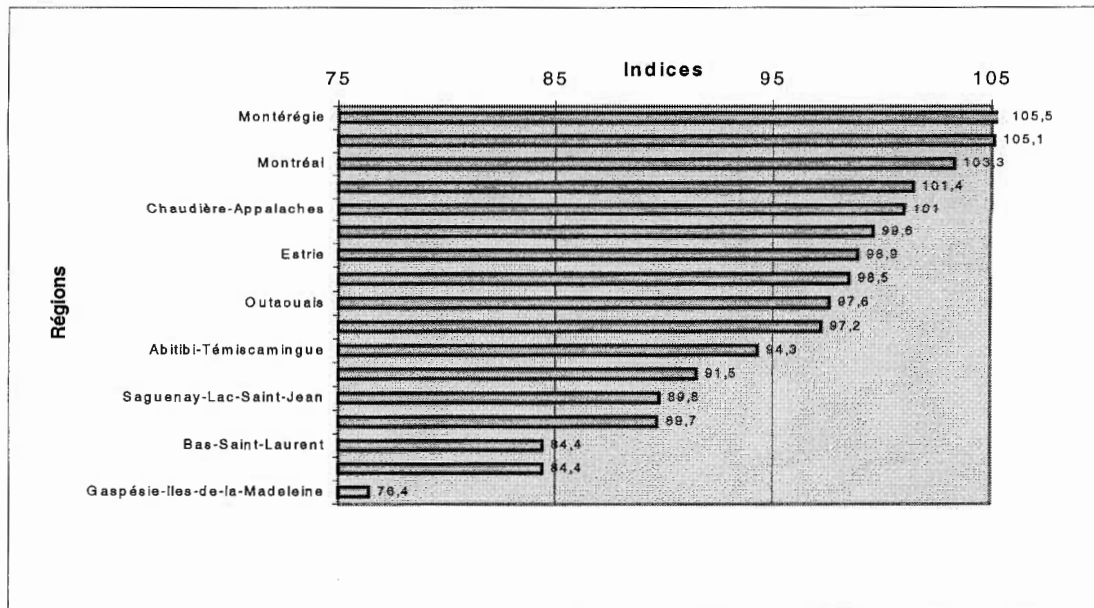


Figure 1.5 Indice de disparité régionales de développement (le Québec=100)

Certaines données nous permettent de dire que peu de progrès a été noté en ce qui concerne les indicateurs du marché du travail depuis 1989. Par contre, il y a eu, durant la même période, une amélioration relative en ce qui a trait au revenu des Témiscabitiens.

- En effet, en 2000, le revenu personnel disponible (revenus gagnés + transferts gouvernementaux) représentait 93,8% de la moyenne québécoise alors qu'il se chiffrait à 91,6% en 1989.
- L'écart entre le taux d'emploi de la région et celui de l'ensemble du Québec est demeuré pareil, soit à 3,5%
- L'écart entre le taux de chômage de la région et celui de l'ensemble du Québec a augmenté depuis 1989. Il est passé de 1,4% à 3,3%.

Les écarts qui existent entre les revenus et le chômage de la région comparativement au reste du Québec ne sont pas nouveaux. Mais depuis le début des années soixante, les écarts de revenus se sont réduits constamment. En effet,

au début des années soixante, le revenu personnel disponible moyen pour l'Abitibi-Témiscamingue se trouvait à 31,9% sous la moyenne québécoise alors qu'en 2000, cet écart se chiffrait à 6,2% sous la moyenne québécoise. En ce qui a trait aux écarts de chômage, ils ont fluctué entre 13% et 96% au-dessus de la moyenne québécoise depuis le début des années soixante, et ils se situaient en 2000, à 40% au dessus de la moyenne québécoise.

Tableau 1.1 Écarts de revenu et de chômage observés

	1961	1971	1981	1989	2000
Revenu personnel disponible par habitant en Abitibi-Témiscamingue (ensemble du Québec = 100)	68.1	81.8	87.6	91.6	93.8
Indice de chômage en Abitibi-Témiscamingue (ensemble du Québec = 100)	196	127	153	113	140

Sources: Compilation spéciale de l'Office de la planification et de développement du Québec, Statistique Canada et ministère des Finances du Québec, tiré de la Stratégie de développement économique des régions ressources, Mai 2001.

Si on revient aux théories de Proulx et Riverin (1999), il serait possible de croire que l'Abitibi-Témiscamingue, par son taux de chômage plus élevé comparativement à celui de l'ensemble du Québec, détiendrait là un facteur pouvant stimuler la création d'entreprise. Par contre, il ne faut pas oublier que le taux de chômage de l'Abitibi-Témiscamingue a diminué au cours des dernières années. D'autre part, le revenu personnel disponible de la région, bien qu'il ait connu une hausse dans les dernières années, se situe encore au-dessous de celui de l'ensemble du Québec et cela constitue un autre facteur favorisant l'entrepreneursip. En définitive, l'Abitibi-Témiscamingue profite de deux facteurs explicatifs de l'entrepreneursip selon Proulx et Riverin (1999) mais l'analyse socio-

économique de la région démontre que l'impact de ces facteurs s'amenuise depuis les dernières années.

1.4 Les secteurs clés

L'économie de l'Abitibi-Témiscamingue est depuis longtemps conditionnée par les secteurs clés que sont l'agroalimentaire, la foresterie et la minéralurgie. La santé économique de la région se caractérise principalement par l'exploitation de ses ressources naturelles et par l'exportation qui en résulte. Aussi, la diversification des activités économiques est un facteur important à considérer pour qualifier le portrait économique d'une région. L'Abitibi-Témiscamingue est essentiellement tournée vers l'exploitation des ressources naturelles et, par conséquent, son économie est faiblement diversifiée.

De plus, la situation économique de l'Abitibi-Témiscamingue n'est plus ce qu'elle a déjà été. On ne peut plus dorénavant compter autant sur l'exploitation des ressources naturelles pour faire rouler l'économie car les prix mondiaux des matières premières ont subi des pressions à la baisse dans la plupart des sphères d'activités. C'est le cas, notamment dans l'industrie aurifère et dans l'industrie du sciage, fragilisant ainsi le rendement de ces activités. D'autre part, l'exploitation des ressources de la région depuis ces soixante-quinze dernières années rend, celles qui restent, difficiles d'atteinte comme dans le cas des ressources forestières, ou tout simplement trop dispendieuses à aller chercher comme dans le cas des ressources minières; l'investissement en exploration minière est en chute libre depuis 1991 (Ministère des Régions, 1999).

1.4.1 Le secteur agroalimentaire

Commençons ce tour d'horizon avec le secteur de l'agroalimentaire. Stabilisateur d'emploi en milieu rural, ce secteur d'activité est moins sujet aux variations cycliques des marchés que le bois et les métaux puisque l'alimentation est un secteur industriel indispensable à la vie humaine.

En 1996, l'industrie agroalimentaire générait 10 700 emplois directs répartis dans 1759 entreprises en Abitibi-Témiscamingue. Le nombre d'emplois liés à ce secteur d'activité représentait donc 16,2% des emplois totaux en région alors qu'au Québec, cette proportion était de 12,2%. Cette même année, l'industrie agroalimentaire représentait 7,9% de l'activité économique régionale (du PIB) comparativement à 9,3% au Québec.²

On relate dans le milieu³ que la relève des entreprises agricoles en a longtemps inquiété plusieurs. Cette crainte a d'ailleurs poussé plusieurs acteurs économiques régionaux (l'Union des producteurs agricoles, le Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, la Financière Agricole et le Syndicat de la relève agricole) à tenir une série de formations sur le sujet à l'automne 2000. Bien que l'avenir des entreprises agricoles soit encore une source d'inquiétude, principalement due au manque de relève et aux difficultés de financement, la situation semble de moins en moins critique parce que le milieu se prend en main et cherche les outils nécessaires pour régulariser la situation et surtout relancer ce secteur névralgique de l'économie témiscabitiébienne.

² Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Profil régional de l'industrie agroalimentaire, 1996.

³ Rencontres effectuées par l'équipe de l'Observatoire régional auprès des intervenants du monde agricole.

Les prix des terres agricoles de l'Abitibi-Témiscamingue, plus faibles qu'ailleurs en province, ont favorisé une reprise des activités économiques de ce secteur. En effet, selon le comité de promotion de l'agroalimentaire de l'Abitibi-Témiscamingue (1993), l'achat d'un fonds de terre de 190 hectares coûte environ 54 000\$ en région alors qu'ailleurs au Québec, on devrait déboursier 161 500\$ pour un fonds de terre de qualité comparable. Il s'agit donc là d'un facteur aidant pour un entrepreneur intéressé à créer une entreprise dans le secteur de l'agroalimentaire ainsi que pour attirer des agriculteurs et des entrepreneurs d'ailleurs.

Les prix plus stables ainsi que le Régime d'assurance stabilisation dans les grandes cultures, telles que celles des céréales et du foin et pour l'élevage de bovins de même que les efforts déployés pour augmenter la transformation en région, rendent ce secteur d'activité relativement performant. En effet, la transformation alimentaire se classe au quatrième rang des industries manufacturières régionales après le bois, les métaux et le papier. Il s'agit d'un secteur en croissance puisque le nombre d'emplois est passé de 460 à 690 entre 1991 et 1996, soit une augmentation de 50%.⁴ Plusieurs entreprises de transformation alimentaire à valeur ajoutée ont aussi vu le jour au cours des dernières années. Entre autres entreprises créées dans le secteur de l'agroalimentaire, on retrouve l'exploitation de fromageries, champignons sauvages, caviar, pommes de terre préparées, ce qui démontre encore une fois que le potentiel entrepreneurial de la région pour le secteur agroalimentaire est bel et bien existant. Il fut mentionné plus haut que les terres agricoles de l'Abitibi-Témiscamingue sont moins dispendieuses qu'ailleurs au Québec. Aussi, ces terres sont propices à l'agriculture biologique puisqu'elles n'ont pas été en contact avec des pesticides et des engrais chimiques comme l'ont été des terres de d'autres régions au Québec⁵. Il va sans dire que la transformation de leur production peut très bien se faire en région.

⁴ Groupe TourneSol snc, L.B. Consultation, Ruel & Trahan inc. Étude sur les opportunités d'affaires en agroalimentaire en Abitibi-Témiscamingue, 1997.

⁵ Présentation de Robert Robitaille, agronome, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, 21 janvier 2000.

Dans l'ensemble de la région, les grands secteurs géographiques privilégiés pour l'instant, par cette reprise économique sont le Témiscamingue et l'Abitibi-Ouest. Par contre, les réglementations strictes en matière de schéma d'aménagement du territoire entravent une poussée encore plus intense du développement. En effet, suite à la loi 23 sur la réglementation de l'occupation du territoire agricole, les municipalités ont dû produire des schémas déterminant les zones qui seront protégées en tant que zones agricoles. Des modifications à cette loi ont été adoptées par la suite puisque généralement, la portion du territoire protégée pour l'agriculture diminuait au profit des zones résidentielles et industrielles plus lucratives en terme de potentiel de taxation municipale.

1.4.2 Le secteur minier

Le secteur minier constitue toujours un des piliers de l'économie de l'Abitibi-Témiscamingue. En plus des activités du secteur primaire, les mines et la métallurgie génèrent à leur tour des effets indirects au niveau des activités manufacturières et de services aux entreprises. Difficilement quantifiables, ces retombées ont toutefois une importance non négligeable.

En ce moment, le secteur minier est loin de connaître un sort aussi enviable que celui de l'agroalimentaire. En fait, ce secteur connaît le pire ralentissement d'activité économique de son histoire.

Suite à une chute au début des années 1990, l'emploi minier (personnes-années) a connu une certaine augmentation à partir de 1993. Entre 1995 et 1996, l'emploi minier a baissé de 8% passant de 3 987 emplois à 3 673, alors qu'entre les années 1991 et 1996 cette baisse est de 15,9%, passant de 4 369 à 3673. Puisqu'il s'agit d'emplois où les salaires sont généralement très élevés, l'impact de ces baisses d'emplois sur l'ensemble des secteurs de consommation de la région est majeur. La fluctuation des emplois dans ce secteur est principalement due aux

variations du prix des métaux de base sur les marchés mondiaux, à la durée de vie limitée des gisements, à la baisse substantielle des investissements en exploration et aux coûts d'exploitation qui sont plus élevés en Abitibi-Témiscamingue qu'en Afrique ou en Amérique du Sud.

Les emplois miniers de la région comptaient en 1996 pour 20.3% du total des emplois de ce secteur pour l'ensemble du Québec, ce qui place, malgré le ralentissement des dernières années, la région au premier rang pour les emplois miniers par région administrative.⁶

Les industriels miniers, confirment que les travaux d'exploration connaissent un ralentissement sur l'ensemble du territoire. Le Ministère des ressources naturelles du Québec abonde dans le même sens en démontrant que les investissements au niveau de l'exploration ont diminué de 16,7% entre les années 1991 et 1996 (voir note 5). Les experts en forage délaissent l'Abitibi-Témiscamingue pour poursuivre leurs activités dans les pays d'Amérique du Sud et de l'Afrique, guidés par l'idée que les gisements y sont plus riches et les teneurs plus élevées. L'Abitibi-Témiscamingue est maintenant perçue comme une région minière mature qui recèle encore des richesses minérales à découvrir mais où les gisements les plus importants et les plus faciles à trouver ont déjà été exploités.⁷ À ce jour, les familles de ses experts en forage demeurent en région, mais si la tendance se maintient, on pourrait assister à une migration massive de ces familles vers les grands centres, profitant ainsi de la proximité des services tels les aéroports internationaux. Bien que des travaux d'exploration sont encore réalisés sur le territoire témiscabiti-bien, peu ou pas de grandes découvertes soutiennent présentement l'attrait de la minéralogie régionale. La dernière découverte majeure d'un gisement remonte à août 2001 avec la découverte du gisement de zinc, cuivre, or et argent «La Ronde 3» de la mine Agnico Eagle à Cadillac. Par contre, il est d'ores et déjà connu que ce gisement d'importance sera épuisé d'ici quelques

⁶ Ministères des Ressources naturelles du Québec, L'industrie minérale du Québec 1996, Québec, 1997.

années. D'autres gisements exploités sont prolongés grâce à des travaux d'explorations minimaux. Par contre, l'avenir n'augure rien de mieux et on prévoit que d'ici cinq ans, plusieurs de ces gisements seront épuisés. Compte tenu qu'il faut en moyenne 8 ans entre la découverte d'une mine et sa mise en production, et que l'on sait que les investissements en exploration ont décru de 16,7% entre 1991 et 1996, le renouvellement des réserves exploitables est sérieusement en péril⁷. Enfin, une autre tendance se concrétise au cours des dernières années: prétextant un rapprochement des services financiers et des investisseurs institutionnels, les compagnies minières déménagent leurs sièges sociaux vers Montréal ou Toronto. Cette tendance provoque par le fait même l'exode de professionnels, du pouvoir décisionnel et des capitaux, rendant encore plus vulnérable la position stratégique de la région par rapport au secteur minier mondial, reléguant les intervenants régionaux au titre de simples exploitant et favorisant par ailleurs le maintien du statut de colonialisme.

1.4.3 Le secteur forestier

Enfin, le secteur forestier connaît une certaine stabilité grâce aux prix avantageux dans l'industrie des pâtes et papiers ce qui vient contrebalancer les problématiques que connaît, pour sa part, l'industrie du bois d'œuvre avec les négociations en cours concernant les droits compensatoires et la surtaxe que les Américains imposent au bois d'œuvre canadien.

En 1996, le secteur primaire de la forêt, constitué de l'exploitation forestière et des services forestiers, procurait 1600 emplois, soit 18% des emplois du secteur primaire régional. Le secteur secondaire de la forêt, où se retrouvent les usines de sciage et de papiers, procurait pour sa part 4000 emplois, soit 51% des emplois manufacturiers régionaux. Il y avait donc 5 600 emplois liés directement à

⁷ Robert Marquis, Ministère des Ressources naturelles, Service géologique du Nord-Ouest, 1997.

⁸ Gratién, Gélinas, Portrait minier de l'Abitibi-Témiscamingue, Conférence donnée à Val d'Or le 7 octobre 1996.

l'exploitation et à la transformation du bois en Abitibi-Témiscamingue en 1996. Cela représentait 5,4% des emplois québécois liés à ces activités économiques et 8,6% des emplois, tous secteurs confondus, en Abitibi-Témiscamingue.

Selon les industriels forestiers, les mesures protectionnistes adoptées par les Américains ont toutefois eu pour effet de rendre leur marché moins accessible pour les industries canadiennes du sciage. La récente imposition de la taxe de 19.6% sur le bois d'œuvre, appliquée par les Américains, ne fait qu'envenimer la situation et restreindre la viabilité des entreprises concernées par ce conflit.

Le secteur du bois d'œuvre a connu des hauts et des bas, et des efforts importants ont été déployés au niveau de nombreux projets d'investissement et de modernisation pour répondre aux pressions du marché. Ces pressions proviennent des changements apportés au régime forestier en 1987, des contraintes environnementales et des modifications de la demande qui ont imposé à l'industrie forestière un virage important pour s'adapter aux nouvelles conditions du marché. La réglementation des activités d'aménagement, d'approvisionnement et de protection de la forêt a souvent été développée au détriment de l'économie des régions forestières. Le bilan socio-économique de la région (Ministère des Région, 1999) avance les constats que l'approvisionnement en bois (CAAF) ainsi que l'éloignement de la ressource demeurent des sources d'inquiétude pour les intervenants forestiers puisqu'on voit poindre la menace d'une rupture complète de stock. Aussi, les projets de deuxième et de troisième transformation ainsi que la confection de produits à valeur ajoutée ont un potentiel important pour le développement du secteur et la génération de nouveaux emplois. Cependant, l'approvisionnement en matière première et la mise en place de réseaux d'approvisionnement entre les scieries et les entreprises de transformation viendront nécessairement dicter l'allure que prendront ces projets. Présentement, compte tenu de la problématique mondiale pour ce secteur, les entreprises exploitant cette ressource se montrent peu enclines à favoriser l'émergence d'entreprises régionales de deuxième ou de troisième transformation. Présentement, une entreprise ayant un projet de 2^{ème} ou 3^{ème}

transformation aurait de la difficulté à se procurer la matière première requise directement des producteurs. Les principales raisons invoquées par ces derniers sont entre autres, leur réseau de distribution déjà implanté et les coûts supplémentaires que généreraient une distribution régionale (Bioptic Vision; 1998).

1.5 Synthèse

Ainsi, ce portrait socio-économique de l'Abitibi-Témiscamingue nous permet de bien situer et comprendre dans quel environnement l'entrepreneurs hip témiscabiti bien se développe. Aussi, ce portrait permet de voir la place que l'entrepreneurs hip peut prendre dans le développement économique de la région.

Globalement, l'Abitibi-Témiscamingue est une région jeune, qui a vu le jour grâce à l'exploitation de ses ressources naturelles par de grandes entreprises. D'autre part, sa population relativement faible est dispersée sur un vaste territoire. Le taux de chômage a diminué au cours des dernières années et le taux d'activité a pris la tangente inverse. Par conséquent, l'argument voulant que cette baisse du taux de chômage soit due à l'exode des habitants de la région ne tient pas la route. Ainsi, l'économie de la région est influencée par trois secteurs industriels clés soit le secteur agroalimentaire, le secteur forestier et le secteur minier. L'agroalimentaire a un fort potentiel de développement en région: plusieurs terres propres à l'agriculture sont disponibles, elles sont moins dispendieuses qu'ailleurs en province et le climat est propice à cette agriculture. C'est avec la diversification des cultures et la transformation agroalimentaire que ce secteur risque de prendre plus de place dans l'économie régionale. En ce qui concerne le secteur minier, il connaît son pire ralentissement d'activité de son histoire. La chute du prix de l'or, la réduction des investissements pour l'exploration et le déplacement des activités de forage vers les pays du sud ont durement affecté la santé de ce secteur de l'économie au cours des dernières années. Par contre, la remontée du prix de l'or au cours des derniers mois laisse entrevoir un espoir pour la reprise de l'exploration minière en région. C'est justement par une relance de l'exploration et par l'exportation, non plus seulement

des ressources mais aussi du savoir régional que ce secteur pourra continuer d'être un moteur important de l'économie témiscabitiennne. Le secteur forestier connaît des temps difficiles à cause des droits compensatoires et de la surtaxe sur le bois d'œuvre exigée par les Américains. Par contre, le sous-secteur des pâtes et papier connaît une certaine stabilité à cause des prix avantageux du marché. Dans ce contexte, la région de l'Abitibi-Témiscamingue aurait tout avantage à développer la 2^{ème} et 3^{ème} transformation du bois si elle veut tirer son épingle du jeu sur l'échiquier mondial de l'industrie forestière. Le gouvernement a d'ailleurs adopté cette vision en votant des mesures fiscales très bénéfiques pour que ce type d'entreprises voit le jour en région.

Maintenant que le portrait global de la région a été fait, il est temps de se centrer sur le sujet principal de cette recherche, soit l'entrepreneursip en région. Le portrait socio-économique, l'Abitibi-Témiscamingue aura besoin de la création d'entreprises dans ses secteurs clés, telles que des entreprises de transformation alimentaire et des entreprises de 2^{ème} et 3^{ème} transformation du bois ainsi qu'un changement d'attitude face au monde minier pour vivifier son économie. Mais avant de penser à la création de nouvelles entreprises, il serait intéressant de dresser un portrait de l'entrepreneursip en Abitibi-Témiscamingue, ce à quoi le chapitre suivant servira.

CHAPITRE II

Portrait de l'entrepreneurship dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue

Après ce survol des aspects socio-économiques de l'Abitibi-Témiscamingue, il est maintenant temps d'axer la réflexion sur le portrait de l'entrepreneurship dans la région. En effet, le tableau de l'entrepreneurship en région sera brossé en abordant divers indicateurs tels que le taux de création et le taux de survie des entreprises. Ensuite, le lien sera fait entre la croissance économique d'un milieu qui est, en fait, fortement lié à la croissance entrepreneuriale de ce dît milieu. À ce propos, Claude Béland, ancien président du Mouvement des caisses Desjardins, affirmait qu'une société prospère est celle qui permet à chacun et à chacune d'y prendre sa place et d'y contribuer, par son action, avec et pour les autres, à créer suffisamment de richesses pour permettre à tous et à toutes d'y vivre convenablement⁹. C'est dans cet esprit de développement économique versus le développement entrepreneurial que nous en viendrons enfin à formuler la problématique de la présente recherche.

2.1 Portrait de l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue

«Le dynamisme entrepreneurial d'une région s'exprime d'abord par le nombre et la vitalité des PME qui s'y trouve. Il ne faut pas oublier que ce sont ces dernières qui créent la majorité des emplois, même si l'on ne doit pas sous-évaluer pour autant le rôle stratégique des investissements majeurs consentis par la grande entreprise.»

⁹ Tiré de la préface du livre de Paul-A. Fortin «Devenez entrepreneur», paru aux éditions Transcontinentales inc. en 1992.

Cet énoncé que l'on retrouve dans le document de la Stratégie de développement économique des régions ressources, dévoilé dans le Discours sur le budget 2001-2002 par le ministère des Finances du Québec, donne une piste intéressante pour établir le portrait de l'entrepreneurship en région: se pencher sur le nombre d'entreprises et leur vitalité. Pour en arriver à dresser ce type de portrait, nous devons surmonter une problématique méthodologique importante. En effet, jusqu'en 1995, le Ministère de l'Industrie et du Commerce régionalisait chaque année les données fournies par Statistiques Canada entre autre sur la création d'entreprises, leur taux de passage et plusieurs autres indicateurs ce qui permettait jusqu'alors de suivre l'évolution de l'entrepreneurship régional et de faire des comparaisons avec les données provinciales. Toutefois, il semble que le gouvernement décida de rationaliser l'étendue des études et donc de limiter dorénavant l'analyse des données statistiques, qu'aux seules données de niveau provincial. Toutefois, lorsqu'au printemps 2001 la stratégie gouvernementale de relance des régions ressources fut élaborée, les hauts fonctionnaires de l'État connurent des difficultés pour faire le portrait de ces dites régions, faute de statistiques régionalisées fines!! Fort heureusement, dans son budget 2001-2002, la ministre Marrois octroya une somme de 3 millions de dollars pour le soutien à l'évaluation des besoins statistiques régionaux. Cette brève anecdote permet de comprendre la difficulté à obtenir un portrait clair de la création et de la survie d'entreprises en région.

Deux études auront toutefois permis de qualifier d'une certaine façon la région en fonction de son entrepreneuriat. La présentation des résultats de ces deux études se fait en gardant en tête que l'objectif de la recherche est d'identifier les facteurs à la base de la création d'entreprise en région. Puisque, comme nous venons de le voir, le développement économique d'une région semble directement lié à son entrepreneurship, la classification «entrepreneuriale» qu'ont fait certains auteurs permettra d'évaluer l'état du terrain sur lequel se déroule la présente recherche. Avoir un diagnostic de l'état dans lequel se trouve l'entrepreneurship de

l'Abitibi-Témiscamingue importe pour qui veut ensuite trouver des facteurs de stimulation de l'entrepreneursip.

2.1.1 Étude de la Chaire d'entrepreneursip McLean-Hunter sur le profil entrepreneurial du Québec

Gilles Roy, Yvon Gasse et Jean-Marie Toulouse ont publié un cahier de recherche à la Chaire d'entrepreneursip McLean-Hunter des HEC, en février 1994, qui s'intitulait «Le profil entrepreneurial du Québec». Leur recherche visait à établir l'activité de création d'entreprises dans les régions administratives et dans les régions métropolitaines du Québec. C'est ainsi que les chercheurs ont fait ressortir le nombre moyen d'entreprises par 1000 habitants ayant moins d'un an d'existence et étant enregistrées auprès de la Commission des normes du travail du Québec au cours de la période 1986-1992. Le répertoire de la société Dun & Bradstreet a aussi été mis à profit pour recueillir les informations. Il est important de souligner que la banque de données de Dun & Bradstreet a le désavantage majeur d'être fragmentaire. En effet, Dun & Bradstreet ne s'intéresse qu'aux entreprises pour lesquelles des demandes formelles d'informations lui sont soumises. Aussi, certains types de firmes, telles que celles œuvrant dans le secteur des services y sont sous-représentés. Enfin, ce n'est pas toutes les entreprises qui acceptent de transmettre leurs informations à Dun & Bradstreet. Pour ce qui est de la base de données de la Commission des normes du travail du Québec, elle est beaucoup plus riche que celle de Dun & Bradstreet. Elle est construite à partir des informations que lui transmet le Bureau du fichier central des entreprises du Québec (BFCE) et aussi à partir des informations que la Commission des normes du travail recueille elle-même. Cela signifie que toutes les sociétés incorporées sont automatiquement comptabilisées dans cette banque. Par contre, les sociétés en nom collectif et les travailleurs autonomes sont comptabilisés que s'ils s'enregistrent directement à l'organisme. Bien que cette banque de données révèle plus d'avantages d'utilisation que celle de Dun & Bradstreet, les chercheurs ont décidé de mener une étude comparative des deux bases afin d'en vérifier le niveau de convergence. Pour les

fins de la présente recherche, l'intérêt portera seulement sur les portraits de l'entrepreneuriat que l'étude de Roy, Gasse et Toulouse aura permis de faire à l'aide de la base de données de la Commission des normes du travail. Tel que précédemment mentionné, c'est la base de données qu'ils ont utilisée qui semble la plus riche. Aussi, la comparaison des résultats des deux bases de données ne sera pas faite dans le cadre de cette recherche puisque qu'il ne s'agit pas de l'intérêt de cette dite recherche.

Par ailleurs, l'étude, basées sur les donnée de la Commission des Normes du travail, aura donc permis de démontrer que c'est sur le territoire de la Communauté urbaine de Montréal qu'aura été créé le plus grand nombre de nouvelles entreprises durant la période étudiée. Le taux de création annuel moyen dans cette région pour la période donnée se situe à 18,81 nouvelles entreprises par mille habitants. Les régions de Laval (16,54), les Laurentides (15,69), Lanaudière (13,78) et la Montérégie (13,54) vinrent ensuite. Les régions les moins entrepreneuriales étaient les régions les plus éloignées du centre métropolitain, soit les régions du Nord-du-Québec (6,22), de la Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine (7,80), de la Côte-Nord (8,27) et du Bas-Saint-Laurent (8,53). Considérons maintenant les données relatives à l'Abitibi-Témiscamingue puisqu'il s'agit du principal territoire nous intéressant pour la présente recherche. L'Abitibi-Témiscamingue se situait dans la classe intermédiaire de cette étude, soit au huitième rang sur 16 régions, avec 10,55 nouvelles entreprises par 1000 habitants. Elle se situait entre la région de Québec (12,66) et Mauricie-Bois-Francs (10,46). Le taux moyen pour le Québec se situait quand à lui à 13,96.

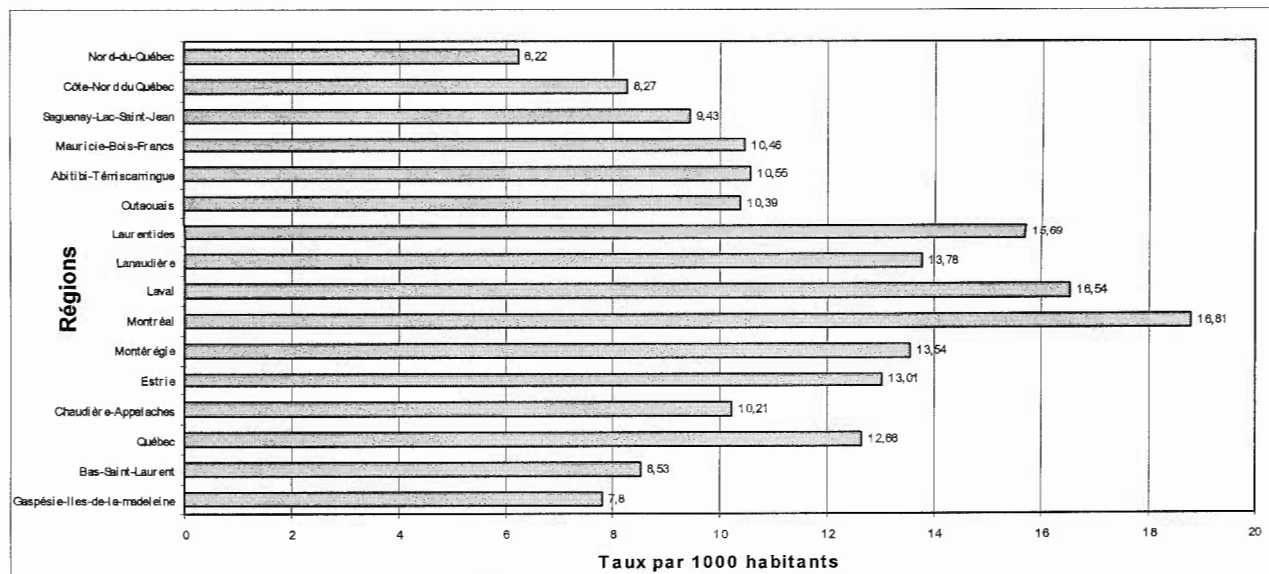


Figure 2.1 Taux annuel moyen de création d'entreprises entre 1986 et 1992.

Évidemment, il va de soi que des régions moins peuplées ont un taux de création d'entreprises par 1000 habitants plus faible qu'une région comme celle de Montréal. En effet, dans les régions moins peuplées, la masse critique d'habitants n'est pas suffisante pour justifier un haut ratio entreprises/habitants.

Maintenant que fut située, selon un groupe de chercheur, la cote entrepreneuriale de l'Abitibi-Témiscamingue par rapport aux autres régions du Québec, il serait intéressant de faire le même exercice, avec une autre étude, pour enrichir le portrait de l'état de l'entrepreneurship témiscabitibien.

2.1.2 *Étude de l'observatoire socio-économique des territoires du Québec à l'UQAC*

Les chercheurs Marc-Urbain Proulx et Nathaly Riverin élaborèrent, en 1999, un portrait de l'entrepreneursip dans les différentes régions du Québec qui peut nous aider à situer l'Abitibi-Témiscamingue par rapport à l'entrepreneursip.

L'objectif principal de l'étude de Proulx et Riverin était d'illustrer les mouvements d'entreprises dans l'ensemble de la région et par territoire des MRC. Par ailleurs, cette étude apporte des éléments d'interprétation sur la situation entrepreneuriale de ces territoires.

L'entrepreneursip a donc été évalué sous deux aspects, soit la croissance nette d'entreprises et l'activité entrepreneuriale. La croissance nette d'entreprises est évaluée par le ratio de création nette, soient les entreprises créées moins les entreprises qui ont disparu, de 1992 à 1997 sur le nombre d'entreprises existantes au début de la période (c'est-à-dire en 1992). Notons ici les nuances qu'apporta Kirchhoff (1993) au concept de croissance nette d'entreprises introduit par Birch (1979). Pour Birch, la mortalité d'une entreprise signifiait sa disparition. Pourtant, dans le concept de mortalité, on peut retrouver la fusion ou le rachat d'entreprises puisque l'une d'entre elles «disparaît» en tant qu'entité. C'est ce qui poussa Kirchhoff à dire qu'il est dangereux d'utiliser le concept de croissance nette d'entreprises pour évaluer la vitalité d'un milieu. Si deux entreprises se fusionnent, bien que techniquement, l'une d'entre elles «disparaît», il n'en demeure pas moins que l'activité économique reste la même ou presque. En ce qui concerne l'activité entrepreneuriale, elle est mesurée par les mouvements d'entreprises, comprenant à la fois les créations et les fermetures.

Une classification a été faite pour illustrer l'activité entrepreneuriale des différents territoires. Voici les différentes catégories de cette classification :

- Croissance: (taux de création élevé et taux de fermeture faible);
- Activité intense: (taux de création élevé et taux de fermeture élevé);
- Peu d'activité: (taux de création faible et taux de fermeture faible);
- Déclin: (taux de création faible et taux de fermeture élevé).

De plus, il est essentiel de souligner les limites intrinsèques de l'étude de Proulx et Riverin. Tout d'abord, l'utilisation des données provenant de la Commission de la Santé et de la Sécurité au Travail peut en quelque sorte biaiser l'évaluation des mesures concernant l'entrepreneuriat. Cette banque de données est réputée être très fiable considérant que le démarrage d'une entreprise et l'embauche de personnel sont étroitement liés et colligés par la CSST. Par contre, malgré une croissance importante des entreprises formées par des travailleurs autonomes, ces derniers seront probablement exclus de l'étude puisqu'ils ne s'enregistrent que sur une base volontaire. Aussi, cette banque de données concerne le nombre d'établissements enregistrés et non pas le nombre d'entreprises. Par conséquent, une place d'affaires et deux filiales de la même entreprise sont comptabilisées comme trois établissements distincts. Les auteurs sont quand même conscients de cette limite mais considérant que la même méthodologie a été respectée pour l'ensemble du Québec, cette limite ne devrait pas trop influencer les résultats. Par contre, à notre avis, l'étude en question comporte d'autres limites. Il ne s'agit pas d'une analyse conjoncturelle illustrant les avancées ou les reculs économiques des territoires mais bien d'un portrait ponctuel. Les mouvements d'entreprises peuvent être dus à des changements structurels aussi bien qu'à des mises à pied massives. Donc, les indicateurs ne mesurent pas la santé économique des territoires (emplois, valeur ajoutée, exportation) mais ils illustrent et analysent plutôt les mouvements d'entreprises en expliquant ces derniers par des variables économiques, démographiques, structurelles et de soutien.

Néanmoins, les résultats de cette étude sont intéressants dans la mesure des limites ci-haut mentionnées. Ainsi, la croissance nette d'entreprises au Québec a été de 9,5% entre 1992 et 1997, soit une croissance moyenne annuelle de 1,9%. Pour l'Abitibi-Témiscamingue, la croissance nette d'entreprises entre ces mêmes années était de 18,32% soit 3,66% par an en moyenne. Le tableau qui suit illustre le classement des régions administratives selon l'activité entrepreneuriale, concept qui a été défini plus haut.

Tableau 2.1 Classement des régions administratives selon l'activité entrepreneuriale

Position	Région	Taux de croissance nette d'entreprises	Taux de créations brutes d'entreprises	Taux de fermetures d'entreprises
Activité intense	Côte-Nord	19,41%	83,58%	64,17%
	Lanaudière	14,50%	80,37%	65,87%
	Québec	14,71%	82,20%	68,03%
	Outaouais	13,84%	82,54%	68,70%
	Saguenay-Lac-St-Jean	12,18%	83,89%	71,72%
	Montérégie	10,82%	76,46%	65,64%
	Laval	7,97%	82,19%	74,22%
Croissance	Abitibi-Témiscamingue	18,32%	81,39%	63,07%
	Nord du Québec	14,39%	75,68%	61,29%
Déclin	Laurentides	2,82%	73,14%	70,32%
	Montréal	2,60%	70,60%	68,00%
Peu d'activité	Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine	19,14%	74,22%	55,08%
	Bas-St-Laurent	14,98%	70,99%	56,00%
	Chaudière-Appalaches	12,45%	65,80%	53,35%
	Mauricie	10,62%	72,30%	61,60%
	Centre du Québec	10,00%	58,10%	48,10%
	Estrie	9,57%	68,28%	58,71%

L'Abitibi-Témiscamingue se retrouve donc dans la catégorie «Croissance» puisqu'elle a connu un taux de créations d'entreprises élevé (81,39%) et un taux de fermeture faible (63,07%).

Enfin, Proulx et Riverin (1999) ont établi que le taux de croissance nette des entreprises entre 1992 et 1997 et le niveau d'activité entrepreneuriale des 5 MRC de la région comporte des disparités certaines.

Tableau 2.2 Classement des MRC selon l'activité entrepreneuriale

MRC	Témiscamingue	Rouyn-Noranda	Abitibi-Ouest	Abitibi	Vallée-de-l'Or	Abitibi-Témiscamingue	Ensemble du Québec
Taux de croissance nette d'entreprises (1992-1997)	13.23%	18.36%	20.78%	16.65%	20.61%	18.32%	9.5%
Activité entrepreneuriale	Peu d'activité	Activité intense	Croissance	Croissance	Activité intense	Croissance	Croissance

Rappelons que bien que l'Abitibi-Témiscamingue et l'ensemble du Québec ont été tous deux en croissance au niveau de la création nette d'entreprises pour l'ensemble des années étudiées, l'Abitibi-Témiscamingue tire mieux son épingle du jeu avec un taux de croissance nette de 3,66% par an, en moyenne. Pour le Québec, ce taux annuel moyen est de 1,9%.

L'intérêt de l'étude de Proulx et Riverin (1999) provient aussi de l'analyse des différences qui existent entre les facteurs explicatifs de l'entrepreneursip pour les 5 MRC de l'Abitibi-Témiscamingue. Les principaux éléments explicatifs du diagnostic par MRC sont:

Témiscamingue:

- Le dynamisme modéré est dû entre autre à un secteur tertiaire peu développé;
- Le territoire a bénéficié d'un secteur primaire important et de plusieurs PME exportatrices.

Rouyn-Noranda:

- Le dynamisme élevé peut être expliqué par une forte concentration de gens appartenant à la population active (ayant entre 15 et 54 ans);
- L'importance du secteur primaire;
- Le milieu comprend plusieurs structures et comités voués au développement économique;
- La MRC s'est vu octroyer des investissements publics importants avant la période étudiée ce qui peut faire augmenter la création d'entreprises;
- Par contre, peu de PME sont orientées vers l'exportation.

Abitibi-Ouest:

- La croissance de ce territoire peut être expliquée par l'importance du secteur primaire;
- Un taux de chômage élevé et une réduction d'emplois à la production sont deux facteurs de stimulation de l'entrepreneuriat;
- La MRC s'est vu octroyer des investissements publics importants avant la période étudiée ce qui peut faire augmenter la création d'entreprises;
- Le milieu est en processus de mises en place de structures et de comités voués au développement économique;
- Une prépondérance de PME sur le territoire et une faible influence de la grande entreprise.

Abitibi:

- La croissance de ce territoire peut être expliquée par l'importance du secteur primaire;
- Un taux de chômage élevé et une réduction d'emplois à la production sont deux facteurs de stimulation de l'entrepreneuriat;
- Ce territoire bénéficie de la présence de grandes entreprises, qui embauchent plus de 59% des travailleurs manufacturiers;
- Le milieu comprend plusieurs structures et comités voués au développement économique.

Vallée-de-l'Or:

- Le dynamisme élevé peut être expliqué par une forte concentration de gens appartenant à la population active (ayant entre 15 et 54 ans);
- La croissance de ce territoire peut être expliquée par l'importance du secteur primaire;
- La présence de PME dynamiques au niveau de l'exportation;
- La MRC s'est vu octroyer des investissements publics importants avant et pendant la période étudiée ce qui peut faire augmenter la création d'entreprises.

Si on revient à l'objectif de la présente recherche qui est d'identifier les facteurs à la base de la création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue dans le but de stimuler ces facteurs, les données ci-haut illustrées sont intéressantes en ce sens qu'elles permettent de constater que, malgré les nuances de Kirchhoff concernant le taux de croissance nette d'entreprises, la région ne s'en tire déjà pas si mal en terme de création nette d'entreprise et que le terrain d'étude est déjà dans un état encourageant pour l'entrepreneuriat.

2.1.3 Synthèse des résultats des deux études

Nous avons jugé pertinent de présenter l'étude de Roy, Gasse et Toulouse (1994) ainsi que celle de Proulx et Riverin (1999) puisqu'il s'agit de deux importantes recherches qui dressent un portrait de l'entrepreneuriat régional en Abitibi-Témiscamingue. Comme nous avons pu le constater, les résultats de ces deux études divergent beaucoup. Alors que la première démontre qu'entre 1986 et 1992, c'est la Communauté urbaine de Montréal qui a connu le plus de création d'entreprises, l'étude de Proulx et Riverin (1999) démontre qu'entre 1992 et 1997, les régions périphériques (par rapport à la métropole) ont été les plus entrepreneuriales. Bien entendu, puisqu'il ne s'agit pas des mêmes années de référence, il nous est impossible de faire une comparaison entre les résultats des deux études. Nous ne pouvons toutefois pas passer sous silence le fait que dans la première étude, c'est la métropole qui remporte la palme d'or de l'entrepreneuriat

alors que dans la deuxième étude, ce sont les régions éloignées. Bien que les années soient différentes, aucun événement majeur ne justifierait, dans ces années, un changement de cap aussi important pour la tendance entrepreneuriale québécoise. Pierre-André Julien (2000), dans son livre *«L'entrepreneuriat au Québec: Pour une révolution tranquille entrepreneuriale 1980-2005»*, apporte trois pistes d'explications de ces différences.

2.1.4 *Critiques de Pierre-André Julien sur les études de Roy, Gasse et Toulouse (1994) et de Proulx et Riverin (1999)*

Avant de passer aux explications sur les différences des résultats, Pierre-André Julien formule une critique quant aux études régionales qui ont été présentées précédemment. Le type d'entreprises créées n'est pas spécifié dans aucune des deux études, et ce, parce que cette information n'est pas fournie par les deux banques de données utilisées. Mais, comme le mentionne Julien: *«...l'effet sur le dynamisme de l'économie régionale n'est pas le même si l'on ouvre, par exemple, plusieurs salons de coiffure ou plusieurs pizzerias, ou si l'on crée de petites entreprises en biotechnologie ou dans les matériaux composites.»* En ce sens, Julien suggère que dans les régions touristiques, qui se sont classées aux premier rang de l'étude de Proulx et Riverin, l'hôtellerie et la restauration sont d'importants secteurs de création d'entreprises. Par conséquent, leurs positions au palmarès, avantageuses à première vue, ne l'est peut-être pas tant que cela en terme de retombées économiques. Aussi, l'auteur propose qu'un territoire tel celui de l'Abitibi-Témiscamingue profite d'investissements importants de sociétés privées ou publiques telles Hydro-Québec, Noranda ou Tembec favorisant l'entrepreneuriat qui se développe, par contre, d'une façon induite dans le secteur des entreprises de construction, de travaux routiers ou de travail en forêt. Ce genre de création d'entreprises comporte généralement peu d'innovation et ne développe pas naturellement un dynamisme local ou régional important malgré la création d'emplois évidente. Aussi, la fin des investissements dans ces milieux pourrait entraîner une

chute substantielle de cette forme d'entrepreneuriat. Par contre, et toujours selon Julien (2000), la création d'entreprises dans des industries à forte valeur ajoutée, comme la biotechnologie ou les industries de communications, fortement présentes dans la grande région de Montréal, révèlent un entrepreneuriat garant d'un dynamisme important pour l'avenir.

Pour expliquer les résultats différents des études de Roy, Gasse et Toulouse (1994) et de Proulx et Riverin (1999), Pierre-André Julien propose trois raisons. Premièrement, la mesure utilisée n'est pas la même et n'a pas le même impact. En effet, utiliser le nombre d'entreprises comme dénominateur n'a pas la même portée que pondérer ce nombre par un multiple de la population. Deuxièmement, les résultats peuvent être bien différents si l'on prend comme dénominateur le nombre d'entreprises présentes au début plutôt qu'à la fin de la période étudiée. Enfin, la troisième raison est, bien entendu, les périodes de référence des deux études. La période 1986-1992 est caractérisée par une fin de cycle en récession alors que la période 1992-1997 est plutôt définie par un cycle de croissance continu. On pourrait croire que ces fluctuations économiques conjoncturelles sont les mêmes pour toutes les régions mais ce n'est pas nécessairement le cas. La structure industrielle des régions pourrait moduler, devancer ou différer l'effet de la conjoncture économique dans le temps. Par exemple, l'industrie manufacturière est plus sensible et fluctue plus vite que d'autres industries comme celle de l'agroalimentaire, par exemple, qui est plus stable à cause de son caractère essentiel.

En conclusion, Julien rappelle que ces deux études ne sont que partielles, qu'elles ne représentent qu'une partie de la réalité complexe qu'est l'entrepreneurship et que l'exercice de comparaison de l'entrepreneurship des régions entre elles peut se révéler des plus tumultueux.

Si on fait une synthèse des résultats des deux études précédentes, le portrait de l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue s'avère être plutôt positif et nous

indique que la création d'entreprises a connu une croissance dans les dernières années. Ce portrait positif nous ramène à la finalité de la présente recherche qui est de stimuler la création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue. Puisqu'on sait déjà que l'état de la situation actuelle de l'entrepreneuriat témiscabibien se porte assez bien, reste à trouver quels sont les facteurs qui expliquent ces bilans relativement positifs et à tabler sur ces facteurs.

De plus, maintenant que nous avons une meilleure idée de la situation entrepreneuriale actuelle de la région, nous nous devons de revenir sur l'importance de l'entrepreneurship en tant que moteur de développement économique puisque c'est justement ce rôle important qui justifiera l'élaboration de la problématique de recherche.

2.2 *L'entrepreneuriat: moteur de développement économique*

Le portrait que nous venons de dresser de l'entrepreneurship témiscabibien est encourageant. Par contre, la situation économique de la région, telle que décrite au chapitre 1, démontre qu'il y a encore place à l'amélioration du développement économique. Il appert justement que le développement économique passe par l'entrepreneuriat. En fait, les effets de la création d'entreprises dans une localité ou dans une région donnée sont multiples. Mais pour la présente recherche, nous nous arrêterons aux effets découlant de l'entrepreneurship sur le développement économique d'un milieu puisqu'il s'agit là, comme nous l'avons établi lors de l'introduction, de l'intérêt de recherche.

Lorsqu'il est question des effets de la création de PME, plusieurs auteurs dont Arnold C. Cooper¹⁰ parlent de croissance et de vitalité de l'économie:

¹⁰ Tiré des notes de cours de Richard-Marc Lacasse, Recueil de textes «Création d'entreprises et entrepreneurship», Université du Québec à Rimouski, 1995.

1. Ces créations représentent d'importantes sources d'innovation. Elles obtiennent parfois un grand succès dans l'harmonisation des technologies en développement avec les besoins du marché.
2. Elles contribuent à la vitalité de l'industrie en ravivant la concurrence, en épaulant et stimulant les efforts des entreprises déjà établies.
3. Elles peuvent générer un nombre considérable d'emplois. Au Québec, la plupart des nouveaux emplois créés au cours des quinze dernières années provenaient de PME (Fortin 1992).
4. En ce qui concerne le développement économique régional, elles apportent une diversification de la base industrielle par l'établissement de sièges sociaux et de centres de croissance.

Richard Fahey, vice-président Québec de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), dans un article du Journal Les Affaires du 20 octobre 2001, met en lumière trois statistiques qui en disent long sur l'importance des PME au Québec: environ 75% des entreprises québécoises ont moins de cinq employés; 95% des entreprises ont moins de 50 employés et 80% des nouveaux emplois créés annuellement au Québec se retrouvent dans les PME. Par conséquent, la création d'entreprises et la mise en place de conditions favorisant ces créations sont signes de croissance du dynamisme local et régional.

2.3 *Problématique de recherche*

Il est maintenant temps de faire le lien entre la question de départ de la présente recherche, le portrait socio-économique de même que le portrait entrepreneurial de l'Abitibi-Témiscamingue pour formuler la problématique de recherche.

L'interrogation qui a donné lieu à la présente recherche portait sur les déclencheurs de la création d'entreprises. En sachant que l'entrepreneurship est un

moteur de développement économique et en ayant justement comme objectif de favoriser un développement local et régional, on peut se demander ce qui fait qu'un individu ou qu'un groupe d'individus décident de créer leur propre entreprise. Nous savons déjà, par les études de Roy, Gasse et Toulouse (1994) et de Proulx et Riverin (1999) que l'entrepreneuriat de l'Abitibi-Témiscamingue est dans un état encourageant. Cooper (1986) démontra que pour un développement régional dynamique, cet entrepreneuriat est impératif. Alors quel sont donc les facteurs qui favorisent l'entrepreneuriat et est-ce qu'en tablant sur ces facteurs on peut arriver à stimuler l'entrepreneurship d'un milieu en ciblant des actions concrètes à mettre en œuvre? Tel qu'établi au départ, pour des raisons de convenance et d'intérêt, cette recherche concentrera son champ d'étude sur le territoire de l'Abitibi-Témiscamingue. Ainsi, la formulation de la problématique prend la forme suivante:

En sachant que l'entrepreneurship est un moteur du développement économique d'une région, il nous faut identifier les facteurs à la base de la création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue afin de formuler des recommandations ayant pour objectif de stimuler l'entrepreneurship et par ricochet, le développement économique en Abitibi-Témiscamingue.

2.4 Synthèse

Le chapitre deux a donc permis de dresser un portrait de l'entrepreneuriat témiscabitiébien plutôt positif et de se rendre compte à quel point il est essentiel de favoriser l'entrepreneurship d'un milieu pour assurer son développement économique. Par la suite, il a été établi que la problématique de recherche de la présente étude s'intéresserait aux facteurs explicatifs de l'entrepreneurship en région. C'est justement dans le but de découvrir les facteurs entrepreneuriaux propres à l'Abitibi-Témiscamingue qu'il faut maintenant passer en revue divers concepts et modèles traitant du sujet, et pertinent à cette recherche.

CHAPITRE III

Revue de littérature: concepts et modèles

Les deux chapitres précédents auront permis de dresser les portraits socio-économique et entrepreneurial de l'Abitibi-Témiscamingue. Pour arriver à notre objectif qui est de découvrir les facteurs qui expliquent l'entrepreneursip en région, nous devons maintenant faire le tour d'horizon de la théorie sur l'entrepreneursip.

En fait, la quête des facteurs explicatifs de l'entrepreneursip en Abitibi-Témiscamingue implique, dans un premier temps, de définir les principaux concepts de l'étude pour uniformiser la compréhension des lecteurs. Dans un deuxième temps, il sera impératif de dresser un tableau des principaux modèles de développement de l'entrepreneursip qu'on retrouve dans la littérature. Enfin, un modèle susceptible de s'appliquer à la réalité de l'Abitibi-Témiscamingue sera identifié, permettant ainsi d'examiner les facteurs entrepreneuriaux en région.

3.1 Définitions des concepts

Débutons d'abord par la définition des concepts. Ces définitions sont essentielles pour une compréhension unique de la présente démarche.

Il va sans dire que le concept central de cette étude est celui d'entrepreneursip. Encore faut-il pouvoir le définir. Ce terme fait référence à la notion d'entreprendre quelque chose, de débiter, de mettre sur pied un projet ou une entreprise, de concrétiser une idée. Bien que ce terme soit généralement utilisé par les auteurs pour parler d'actions à connotation pécuniaire (Burch, 1986; Fortin,

1992; Julien et Marchesnay, 1996) il est aussi employé dans des contextes où c'est l'initiative entrepreneuriale qui est prônée élargissant ainsi le concept de création d'entreprises lucratives (Timmons, Smollen et Dingee, 1977; Gasse, 1982; Prévost, 1993).

Selon Anne Fortin et Paul Prévost (1995), l'entrepreneurship c'est aussi de dire adieu à l'État-providence comme pourvoyeur principal de solutions socio-économiques. C'est admettre que chacun a sa responsabilité dans son propre développement. C'est accepter son rôle non seulement sur le plan de la définition des problèmes, mais aussi dans la recherche des solutions et dans leur réalisation. C'est mettre l'accent sur l'initiative, la créativité et la responsabilisation des acteurs locaux. Bien que nous soyons en accord avec la cette définition, c'est plutôt celle de Gasse (1982) que nous retiendrons à cause de sa limpidité et de son caractère plus descriptif de ce qu'est selon nous l'entrepreneurship. Gasse (1982) écrivait donc que l'entrepreneurship est :

«(...) l'appropriation et la gestion des ressources humaines et matérielles, dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins d'individus (...) l'esprit entrepreneurial se traduit par une volonté constante de prendre des initiatives et de s'organiser compte tenu des ressources disponibles pour atteindre des résultats concrets.»

Ainsi, pour réaliser l'acte entrepreneurial, il doit y avoir un ou plusieurs individus. Suivant cette logique, ce sont cet ou ces individus qu'on nomme «entrepreneurs». Mais plus spécifiquement, qu'est-ce qu'un entrepreneur? Quelles sont les caractéristiques qui font en sorte qu'on peut accoler l'étiquette d'entrepreneur à quelqu'un? Plusieurs auteurs dont entre autre Fortin (1986), Hornaday (1982), Pickel (1964), Hornaday et Bunker (1970) ont tenté de répondre à cette question. En fait, il existe presque autant de définitions de l'entrepreneur qu'il existe d'auteurs s'étant penché sur le sujet. Voyons justement comment ces auteurs s'y ont pris pour qualifier l'«entrepreneur».

Fortin (1986) a retenu la définition de l'entrepreneur, tel qu'exposé par Marcel J.B. Tardif en 1985, comme étant celui qui sait détecter les demandes ignorées par le marché ou mal satisfaites par les entreprises ou les processus de production actuels¹¹. Paul-Arthur Fortin ajoute à cette définition que l'entrepreneur organise les ressources économiques pour satisfaire les besoins. Cette définition de l'entrepreneur correspond bien à celle de l'entrepreneurship que nous avons formulée plus tôt.

Il serait difficile de tenter de définir ce qu'est un entrepreneur sans souligner quelques caractéristiques que les auteurs lui ont accordées. Il est important ici de souligner qu'il n'existe pas de repère absolu quant aux caractéristiques de l'entrepreneur. Les chercheurs ont pu, au fil des ans, faire des recoupements et faire ressortir des attributs qui caractérisaient plusieurs entrepreneurs. Mais, bien entendu, certains entrepreneurs ne correspondront pas nécessairement à ces descriptions, et d'autres oui. Les auteurs, ont identifiés des caractéristiques décrites ci-dessous, qu'on retrouve chez les entrepreneurs mais il n'existe aucun consensus sur le sujet.

Pour contrecarrer ce manque de consensus, Hornaday (1982) a fait ressortir les caractéristiques les plus fréquemment attribuées aux entrepreneurs dans la littérature à partir de six sources: celles de Hal B. Pickle (1964), J. Hornaday et C. Bunker (1970), l'Indian Institute of Management, l'Est-West Center Technology and Development Institute et l'Institute for New Enterprise Development. Ces caractéristiques sont donc:

¹¹ Tiré du discours de Marcel J.B. Tardif, Chambre de commerce du Québec, 18 juin 1985, XXXème congrès du Conseil international de la petite entreprise, Montréal dans Fortin P-A, 1986

1. Confiance en soi
2. Persévérance, détermination
3. Énergie
4. Talent
5. Habileté à prendre des risques calculés
6. Besoin de réalisation
7. Créativité
8. Initiative
9. Flexibilité
10. Responsabilité face au défi
11. Indépendance
12. Prévoyance
13. Dynamisme, leadership
14. Polyvalence, connaissance du produit, du marché, de l'équipement, de la technologie
15. Habileté à bien s'entendre avec les gens
16. Adaptation aux suggestions et aux critiques
17. Orientation vers le profit
18. Acuité
19. Optimisme

Source: *Encyclopedia of Entrepreneurship* par Kent, Sexton et Vesper, 1982, page 28

Outre ce genre de caractéristiques qui sont, en soi, très précises, des chercheurs tels Fillion (1991), Toulouse (1979) et Komives (1972) ont trouvé d'autres façons de décrire l'entrepreneur et en voici la synthèse.

Louis Jacques Fillion (1991) a effectué une recherche dont le but était de dégager un modèle d'activités d'entrepreneurs à partir des données empiriques recueillies sur le terrain, c'est-à-dire à partir de l'étude de ce que font les entrepreneurs. Les entrevues qu'il a effectuées avec les entrepreneurs lui auront permis de faire ressortir douze éléments émergents qui caractérisent les entrepreneurs interrogés.

Tableau 3.1 Éléments émergents de l'entrepreneurship selon Filion.

ÉLÉMENTS ÉMERGENTS	EXPLICATIONS
Valeur et culture entrepreneuriales	Présence dans l'entourage d'un modèle ayant influencé et inculqué les valeurs entrepreneuriales à l'entrepreneur.
Expérience du monde des affaires	Connaissance acquise, souvent très jeune, du monde des affaires et même du domaine dans lequel l'entrepreneur évoluera.
Différenciation	Capacité à voir les choses d'un point de vue différent et donc souvent a occupé des créneaux encore non desservi.
Intuition	L'entrepreneur a le flair qui permet de déceler les occasions d'affaires, de sentir ce qui s'en vient et s'ajuste en conséquence.
Engagement	Adopter une façon d'être où la réalisation de soi est reliée intimement à la réalisation de son œuvre.
Travailleur assidu	Dimension de l'engagement, l'entrepreneur consacre la quasi-totalité de son temps à son entreprise tant que la survie de cette dernière n'est pas assurée.
Rêveur réaliste (visionnaire)	Capacité d'adapter leurs idées à la réalité et aux possibilités qui sont leurs.
Leader	Veulent atteindre le peloton de tête, doivent être des «chefs de bandes».
Réseuteur modéré	L'entrepreneur traditionnel avait tendance à travailler seul mais les temps ont changé et on comprend maintenant l'importance du réseautage, de l'image, le rôle des médias etc....
Système de relations original avec les employés	Importance de bien choisir qui entoure l'entrepreneur mais aussi de bien agencer les talents de ceux qui l'entourent.
Contrôle des comportements- Utilisation des pouvoirs	Au centre de l'entreprise, l'entrepreneur oriente les actions. Cela est facilité lorsque ce dernier a un haut niveau d'internalité (influence que l'on perçoit exercer sur les événements)
Mode d'apprentissage particulier	Concret et perfectionniste, l'entrepreneur est intéressé par ce qui est pratique. Bon nombre de futurs entrepreneurs n'obtenaient pas de succès à l'école, ne voyant pas l'intérêt de ce qu'ils apprenaient. La forme de pensée et d'apprentissage de l'entrepreneur se rapporte à ce qui est concret, à ce qui a un intérêt pour lui.

Source: Vision et relations, par Louis Jacques Filion, page 35-75, 1991.

Jean-Marie Toulouse (1979) a pour sa part regroupé les caractéristiques de l'entrepreneur en trois grands axes. Le premier axe est celui des *valeurs* ou de l'*idéologie*. Cet axe fait référence aux aspects sociaux qui caractérisent l'entrepreneur. «Les entrepreneurs, comme l'ont montré les études de Davis, McClelland, Stepanek, Collins et Moore¹² (tiré de Toulouse 1979) sont donc des êtres qui croient aux vertus de l'individualisme ou du moins, qui y trouvent une justification morale.» Il semblerait aussi que les notions d'individualismes et de liberté sont profondément enracinées dans la culture occidentale et que l'entrepreneur en a hérité pour la majeure partie. Les entrepreneurs sont donc caractérisés sur l'axe des valeurs par un grand besoin d'être autonome face au reste de la société et c'est de là que découle leur désir d'être leur propre patron. Le second axe que Toulouse a élaboré est celui de l'*implication*. Cet axe fait référence aux facteurs psychologiques qui déterminent l'attitude des entrepreneurs face au risque. Les entrepreneurs sont très souvent des individus qui bravent l'incertitude. Que ce soit à cause de traits de caractère innés, d'expériences acquises (par exemple au sein d'une famille d'entrepreneurs), du hasard ou à cause de diverses sources d'insatisfaction (matérielle ou psychologique), l'entrepreneur a une perception du risque et une capacité d'implication personnelle dans un projet qui lui est propre. Le troisième et dernier axe de Toulouse est celui de l'*action*. Cet axe fait référence aux aspects créatif et innovateur. L'entrepreneur crée, il réalise son projet. Mais ses actions de création seront modulées par une opposition de l'attitude qui tend vers le développement de l'organisation à une attitude qui tend vers le fonctionnement de l'organisation. Bien que pour la survie de l'entreprise, son fonctionnement doit être assuré, l'entrepreneur tend plutôt à vouloir atteindre de nouveaux sommets. Les entrepreneurs sont des gens d'action. Komives (1972) dira qu'il sont des «doers not thinkers» .

¹² R. Davis, *Merchants Shipping in the Economy of the Late Seventeenth Century*, Economic History Review, Vol 9, no 1, 1956, p59-73; McClelland, *The Achieving Society*; Collins et Moore, *The Organization Makers*; Stepanek, *Managers for Small Industry*; et G. Fells, *Cashing in on the New Entrepreneurial Climat-Part 1: Point of entry*, BQ, vol 40, no4, Winter, 1975, pp. 64-72.

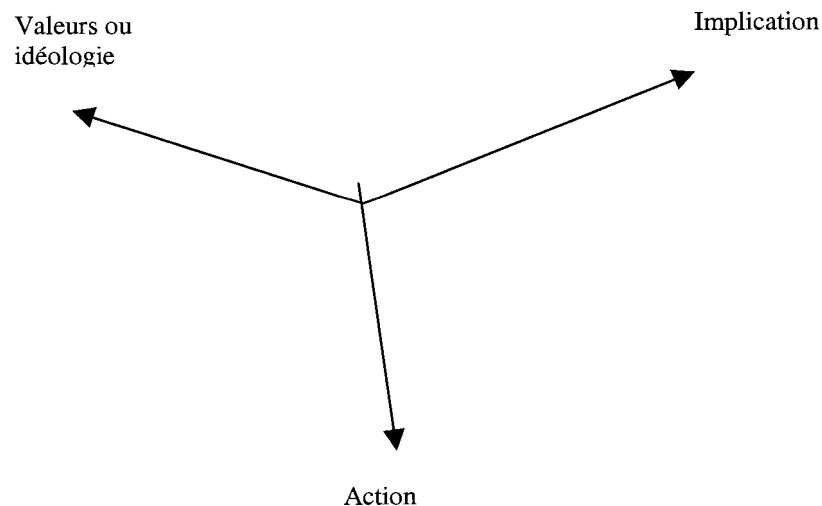


Figure 3.1 Axes de l'entrepreneursip selon Toulouse.

Source: L'entrepreneursip au Québec, Jean-Marie Toulouse, page 5, 1979.

Pour les fins de la présente recherche, nous utiliserons une définition de l'entrepreneur qui rejoint celles ci-haut mentionnées. Nous définissons donc l'entrepreneur comme *un individu qui est guidé dans ses actions par un grand besoin d'autonomie et organise les ressources nécessaires pour prendre le leadership d'une entreprise, répondant ainsi aux demandes d'un marché*. Le lecteur remarquera que nous avons omis dans notre définition d'indiquer que l'entrepreneur «crée» nécessairement une entreprise. En effet, nous considérerons, dans la présente recherche, comme entrepreneurs, tout autant ceux qui ont créé leurs propres entreprises, que ceux qui en ont hérité, que ceux qui ont été invité à s'associer ou ceux qui en ont fait l'achat. Cooper et Dunkerbelg (1984) avancent que les quatre types d'événements entrepreneuriaux que nous venons d'énumérer comportent un différent «degré» d'entrepreneuriat mais sont tous à la base une démonstration d'entrepreneuriat. Puisqu'il ne s'agit pas de l'objectif de la présente étude, ce genre de distinction entre les différents «degrés» d'entrepreneuriat ne sera

pas pris en compte. D'ailleurs, cet aspect de la création d'entreprise pourrait faire l'objet de recherches futures. Il serait effectivement intéressant qu'une recherche ultérieure porte sur les distinctions qui pourraient exister quant aux différents types d'entrepreneurs en Abitibi-Témiscamingue.

Aussi, la présente recherche devra permettre de trouver un modèle de stimulation de l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue. L'objectif est de rendre la région témiscabitiébienne encore plus entrepreneuriale, c'est-à-dire, un endroit où l'entrepreneurship émerge de plus en plus facilement. Fortin (1986) proposera le concept de «société entrepreneuriale» à l'objectif que nous poursuivons. En effet, selon lui, une société entrepreneuriale permet et facilite le développement de l'entrepreneurship. Le chapitre deux nous a permis de voir à quel point l'entrepreneurship est essentiel pour le développement du dynamisme local et régional. Par conséquent, arriver à faire de l'Abitibi-Témiscamingue une société davantage entrepreneuriale ne pourra qu'aider au développement socio-économique de celle-ci et assurer sa pérennité. C'est dans cet esprit que s'est fait le choix d'un modèle entrepreneurial permettant de trouver, d'une part, les facteurs pouvant expliquer la création d'entreprise en Abitibi-Témiscamingue et ensuite, la façon de stimuler ces derniers.

3.2 *Cadre théorique*

La littérature comporte un nombre effarant de modèles entrepreneuriaux. Ces divers modèles portent soit sur le processus de création d'entreprises (Arocena et al 1983; Pleitner 1986; Shapero 1975), soit sur les conditions gagnantes observées lors de ces créations (Timmons 1982; Belley 1989; Fillion 1991; Marchesnay et Julien 1996) , soit sur les structures de soutien aux entrepreneurs (Burch,1986). Dans le contexte de cette étude, les modèles faisant référence aux facteurs d'influence ou de stimulation pour la création d'entreprises auront été privilégiés. Dans cette perspective, le modèle de Cooper (1979) est celui qui permettra le mieux d'étudier la réalité témiscabitiébienne. Mais avant d'élaborer davantage sur le modèle

de Cooper, nous allons exposer de quelle façon la littérature nous a poussés à faire ce choix.

3.2.1 Présentation des modèles entrepreneuriaux

3.2.1.1 Arocena et al. (1983)

C'est tout d'abord le modèle de Arocena et al. (1983) qui a attiré notre attention. Arocena regroupe en trois pôles les différents facteurs qui amèneront à la création d'une entreprise. On retrouve d'abord le *pôle professionnel*, qui regroupe les acquis professionnels (métier), le savoir-faire, l'apprentissage, et la maîtrise de la gestion. Ensuite, il y a le *pôle relationnel* qui est l'illustration des réseaux familiaux, professionnels et sociaux. Enfin, on retrouve le *pôle personnel* qui fait état de l'histoire personnelle de l'entrepreneur, son éducation, ses motivations et ses projets. Selon Arocena et al, cette triple polarité est nécessaire à la création d'une entreprise. Toutefois, le poids relatif de chaque pôle dans chacun des cas de création d'entreprises n'est pas constant. Par exemple, pour la création d'une entreprise donnée, le pôle relationnel pourrait avoir une importance énorme alors que dans un autre cas de création, ce serait le pôle professionnel qui aurait été le plus déterminant.

Ce modèle, quoique clair et facilement compréhensible, nous apparaît quelque peu simpliste. Bien qu'il illustre trois catégories «d'acquis» pour le futur entrepreneur, il ne nous semble pas assez complet pour comprendre le «pourquoi» d'une démarche entrepreneuriale. On ne peut l'utiliser pour connaître l'événement ayant poussé l'entrepreneur à se lancer en affaire, ni pour tester l'aspect culturel ou l'aspect de désirabilité sociale, ou encore les aspects de découverte des opportunités d'affaires et de disponibilité des ressources par l'entrepreneur. Toutefois, ce modèle illustre bien la base des éléments d'importance pour la création d'une entreprise, mais un modèle plus complet est nécessaire pour mener à bien la présente recherche.

3.2.1.2 Pleitner (1986)

Un des aspects qui fait défaut au modèle d'Arocena et al (1983) est, sans contredit, qu'il n'explique pas le ou les événements ayant poussé l'entrepreneur à se lancer en affaire. Par contre, Pleitner (1986) traite justement de ces événements déclencheurs. Pour Pleitner, la motivation à entreprendre provient des insatisfactions d'un individu à son travail. La somme des insatisfactions fait en sorte que le travail d'un individu ne répond plus à ses objectifs professionnels. Il y aura dès lors déclenchement d'un processus de recherche d'alternatives. L'individu se retrouvera à choisir entre changer d'emploi ou envisager de devenir entrepreneur. La motivation à entreprendre est aussi fonction des probabilités de réalisation de l'événement entrepreneurial ainsi que des occasions d'affaires qui se présentent au futur entrepreneur.

Pleitner fait peut-être état d'un processus pouvant mener à la création d'entreprises, mais est-ce le seul processus existant? En fait, il axe sa réflexion sur ce que l'on considère être l'un des nombreux déclencheurs d'un événement entrepreneurial, soit l'insatisfaction professionnelle, mais d'autres déclencheurs existent certainement. Le modèle de Pleitner ne peut être retenu dans son ensemble aux fins de la présente étude, mais son apport au modèle d'Arocena et al. (1983), en ce qui a trait à l'événement déclencheur «Insatisfaction au travail», est important ainsi que la place qu'il accorde à l'opportunité d'affaires pour la création d'une entreprise. Ces deux éléments apparaissent essentiels pour qu'un modèle de l'entrepreneurship soit complet.

3.2.1.3 Shapero (1975)

Tel que souligné plutôt, Pleitner n'accorde pas d'importance à d'autres facteurs explicatifs que celui de l'insatisfaction au travail pour comprendre l'acte entrepreneurial. Shapero (1975) va beaucoup plus loin dans sa réflexion sur le sujet. Il abonde dans le même sens que Pleitner quant à la présence d'un élément de discontinuité, tel l'insatisfaction au travail, mais pour lui, il ne s'agit là que l'un des nombreux facteurs de rupture. Aussi, en plus d'élaborer davantage sur l'axe de discontinuité, le modèle de Shapero comporte quatre variables explicatives de l'acte entrepreneurial.

Shapero a élaboré son modèle des influences entrepreneuriales autour de deux questions. Tout d'abord, sa première question était «...qu'est-ce qui est susceptible de venir modifier la trajectoire de vie d'un individu....» et ensuite, «...pourquoi ce changement deviendrait l'acte entrepreneurial et pas autre chose...» L'explication de Shapero à ces interrogations est fonction de quatre variables lesquelles inter-agissent et permettent de répondre à ses questions comme l'illustre la figure suivante.

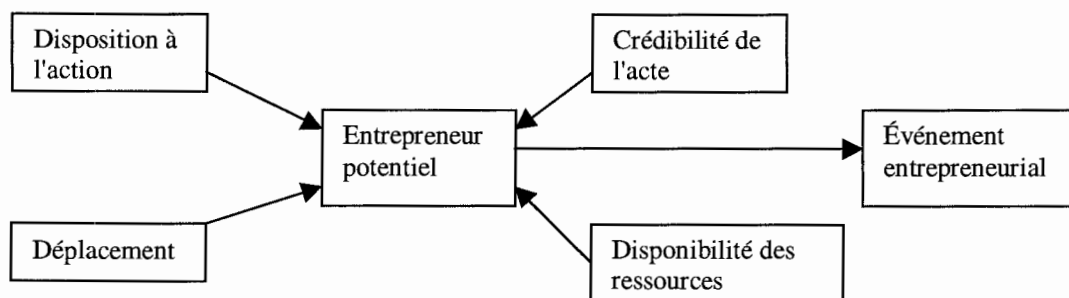


Figure 3.2 **Modèle de Shapero**

Voici l'explication de chaque axe du modèle de Shapero:

➤ Variable situationnelle: **Le déplacement ou la discontinuité**

Shapero avance que peu de créations d'entreprises sont le résultat d'une succession de décisions rationnelles, calculées et prudemment planifiées. La plupart des créations sont liées à des déplacements de personnes, à l'éviction de conditions d'existence confortables et elles prennent place à un moment où le fondateur hésite entre divers projets ou il n'est pas encore installé dans une situation qui lui convient. Les facteurs négatifs apportent une plus large contribution dans la prise de décisions rapides concernant l'entreprise que ne le sont les facteurs positifs.

➤ Variable psychologique: **La disposition à l'action**

Suite à un déplacement, un nombre restreint de personnes réagissent en créant une entreprise. La difficulté à accepter l'autorité, le besoin d'accomplissement personnel, l'influence que l'individu pense ou non avoir sur les événements de son environnement, sont autant de facteurs qui font qu'un individu «déplacé» sera disposé à entreprendre ou non selon Shapero.

➤ Variable sociologique: **La crédibilité de l'action**

Les individus «déplacés» qui ont une certaine disposition pour l'acte entrepreneurial ne créeront pas tous une entreprise. Selon Shapero, la plus importante variable est celle de la crédibilité de l'action. L'individu doit pouvoir s'imaginer lui-même faisant démarrer et dirigeant une entreprise. La crédibilité est acquise par la présence d'exemples crédibles: la création d'une entreprise par quelqu'un qui nous ressemble, par quelqu'un à qui on peut s'identifier, quelqu'un de la famille du futur entrepreneur ou de son groupe de référence.

➤ Variable économique: **La disponibilité des ressources**

Enfin, bien que les axes de la discontinuité, de la propension à entreprendre et de la crédibilité de l'acte soient des facteurs importants, ils ne suffisent pas à la création

d'une entreprise. Le futur entrepreneur doit avoir l'assurance, qu'entre autres, les ressources humaines, financières et matérielles dont il aura besoin, seront disponibles le moment venu.

Le modèle de Shapero (1975) est très utile pour comprendre les vecteurs qui influenceront l'entrepreneur. Plusieurs auteurs se sont intéressés au modèle de Shapero et y ont suggéré des ajouts intéressants. Tout d'abord, Timmons (1982) et Belley (1989) affirment que Shapero néglige l'aspect de l'opportunité d'affaires comme facteur de création d'entreprise. Toutefois, il est bon de rappeler que Shapero a bel et bien souligné les «opportunités d'affaires» au sein du vecteur de discontinuité mais qu'il considère qu'il s'agit là d'un facteur positif de discontinuité alors que ce sont plus fréquemment les facteurs négatifs qui poussent à la création d'entreprises. Sweeney (1987) relate que Shapero avait reconnu une lacune à son modèle en ce qui concerne le niveau de connaissance de l'entrepreneur face aux différentes facettes de l'entreprise. En effet, après la publication de son propre modèle, Shapero aurait rédigé une note privée dans laquelle il ajoutait un cinquième élément à son propre modèle, intitulé «connaissances générales et spécifiques».

De plus, Lacasse (1988) a effectué, lors de sa recherche sur l'entrepreneurship féminin, une extension du modèle de Shapero. En effet, il a ajouté les types d'événements entrepreneuriaux identifiés par Cooper et Dunkelberg (1984) pour compléter le modèle de Shapero.

3.2.1.4 Autres modèles

Ci-haut, nous avons présenté les modèles entrepreneuriaux qui, pour différentes raisons, nous ont fait cheminer vers le choix du modèle que nous utiliserons comme cadre théorique. Par contre, nous tenons à souligner que plusieurs autres chercheurs ont développé des modèles entrepreneuriaux intéressants mais dont l'influence sur la présente recherche est moindre. Parmi

ceux-ci, Fillion (1991) élaborait un modèle entrepreneurial basé sur la vision et sur les relations de l'entrepreneur qui sont en interrelation avec l'image, l'énergie et le leadership de cet entrepreneur, le poussant à créer son entreprise. Marchesnay et Julien (1996), tant qu'à eux, développèrent un modèle qui reprit plusieurs facettes de l'entrepreneurship déjà soulignées par d'autres auteurs telles que la crédibilité de l'acte, la disponibilité des ressources et les caractéristiques de l'entrepreneur de Shapero (1975). Ils traitèrent, à l'instar de Fillion (1991) de l'importance de la vision. L'aspect de l'opportunité d'affaires tel qu'exposé par Timmons (1982) et Belley (1989) y est aussi repris. Et enfin, le concept du type d'entrepreneuriat y est traité, un peu à l'image de Cooper et Dunkelberg (1984). Finalement, Burch (1986) a développé un modèle fort riche, traitant de l'aspirant entrepreneur, de l'environnement, des collaborateurs, de l'incubation d'une nouvelle entreprise et des résultats découlant de la création d'une entreprise. Ce modèle aurait très bien pu servir à la présente recherche mais les structures d'incubation d'entreprises n'étant pas très développées en Abitibi-Témiscamingue, il serait difficile de tester efficacement le modèle sur le terrain.

3.2.2 Cooper (1979) (adapté par Lacasse; 1990)

Compte tenu des lacunes de certains modèles précédemment présentés ou de la difficulté d'appliquer certains autres modèles au contexte de cette recherche ou à la réalité témiscabitiennne, le modèle de Cooper (1979) que Lacasse (1990) a légèrement adapté, semble être celui qui se prête le mieux aux objectifs de cette démarche. Les adaptations de Lacasse (1990) portent davantage sur la façon de présenter les différentes variables que sur l'esprit même du modèle. Aussi, il est important de souligner que l'ancienneté de ce modèle ne n'empêche en rien son utilisation. La plupart de ses dimensions sont encore valables et les modifications qui lui seront apportées permettront de l'actualiser.

Cooper a élaboré son modèle à partir de nombreuses études sur un certain nombre d'entreprises. Ces études portaient sur des aspects très divers de l'entrepreneurship mais dans l'ensemble, ces aspects aident à mieux comprendre les influences qui s'exercent sur l'entrepreneurship. C'est un modèle pertinent à vérifier en Abitibi-Témiscamingue et relativement complet en terme de variables. Pour Cooper, la création d'entreprises représente une décision prise par un ou plusieurs entrepreneurs. Rappelons que la définition de l'entrepreneur retenue pour la présente recherche englobe autant les fondateurs que ceux qui ont acheté une entreprise, en ont hérité ou ont été invité à s'associer (Cooper et Dunkelberg, 1984). Les facteurs d'influences s'exerçant sur cette décision sont regroupés en trois catégories: l'entrepreneur et ses nombreux aspects de formation, ses motivations, sa façon de voir, ses compétences et ses connaissances; l'organisation établie au sein de laquelle l'entrepreneur a travaillé dans le passé et que Cooper appelle «l'organisme incubateur» et dont les caractéristiques auront un impact sur la nature et le choix de l'emplacement des nouvelles entreprises; les facteurs environnementaux dont beaucoup d'entre eux sont régionaux et créent un climat plus ou moins favorable à l'entrepreneurship. Le tableau suivant illustre les diverses influences qui sont regroupées dans ces trois catégories.

Tableau 3.2 Modèle de Cooper

Antécédents de l'entrepreneur	Organismes incubateur	Environnement
1. Famille	1. Situation géographique	1. Exemple d'action entrepreneuriale et accès à l'information sur l'entrepreneuriat
2. Appartenance à une sous-culture possédant une tradition entrepreneuriale	2. Nature des compétences et connaissances acquises	2. Réceptivité de la société envers l'entrepreneuriat
3. Niveau d'instruction	3. Désir de demeurer ou non dans l'organisation	3. Capacité d'épargner du capital de démarrage
4. Tempérament	4. Expérience dans la création d'une petite entreprise	4. Accessibilité au capital de risques et disponibilité de celui-ci
5. Âge au moment où les meilleures occasions et où le climat de l'organisation le poussent à partir en affaires.	5. Possibilité de former des groupes d'entrepreneurs	5. Disponibilité du personnel et des services de soutien; accessibilité à une clientèle; accessibilité à l'université
		6. Programme d'aide aux entrepreneurs

Avant d'aller plus loin, il est important de souligner que les études dont s'est servi Cooper pour élaborer son modèle, portaient une attention plus particulière aux entreprises à potentiel de croissance mais que certains résultats proviennent d'études qui ont porté sur une grande variété d'entrepreneurs.

Voyons maintenant de quelle façon ces facteurs influencent la décision d'entreprendre, tel que décrit par Cooper (1979).

Antécédents influençant l'entrepreneur

1. **La famille.** Il semblerait que la présence d'un entrepreneur dans la famille proche d'un individu ait une influence positive en poussant cet individu à se lancer en affaire. Une étude, effectuée auprès de 1805 propriétaires de petites entreprises aux États-Unis, indiquait que 50% d'entre eux provenaient de familles dans lesquelles un parent avait été propriétaire d'une entreprise. Cooper suggère que le jeune, grandissant dans ce genre de famille aura tendance à considérer ses parents comme des «modèles à imiter». Fait intéressant, Cooper

ajoute que même si les parents n'ont pas réussi dans le monde des affaires, le jeune sait, au moins, que se lancer en affaire est une chose possible.

2. **Appartenance à une sous-culture possédant une tradition entrepreneuriale.**

Cooper relate que de nombreuses cultures comme celles des Chinois du Sud-Est asiatique, des Indiens d'Afrique orientale ou des Juifs américains ont une tradition d'entrepreneur. Plus près de nous, on peut penser à l'entrepreneurship beauceron qui est de plus en plus reconnu (Carrier et Billette, 1992). D'autre part, Cooper indique que selon ses études, on peut constater que 50% des entrepreneurs ayant fait l'objet d'une étude au Canada étaient des immigrants et que 16% des entrepreneurs étudiés à Boston étaient des Juifs. Les préjugés, interdisant tout autre moyen d'avancement, expliqueraient peut-être ces résultats selon Cooper. Les enfants évoluant dans ce milieu s'imprègnent d'exemples et de modèles d'entrepreneurship et sont plus au fait des réalités du monde des affaires.

3. **Niveau d'instruction.** Malgré des résultats d'études contradictoires, des études américaines récentes indiquent que le niveau d'instruction des entrepreneurs est plus élevé que celui de l'ensemble de la population. C'est plus particulièrement le cas des fondateurs d'entreprises en technologie de pointe. Lorsque les avantages concurrentiels des entreprises reposent sur les connaissances de leurs fondateurs, une solide formation est nécessaire.

4. **Tempérament.** Les entrepreneurs possèdent certaines caractéristiques psychologiques qui leur sont propres. Des tests de «locus de contrôle interne» permettent de constater que les entrepreneurs croient être maîtres de leur destin. Ils ont moins tendance que d'autres à penser que des forces indépendantes de leur volonté détermineront leur réussite et ils ont également tendance à se fixer des objectifs. En fait, ils prennent plaisir à établir des objectifs raisonnablement difficiles mais pas impossibles à atteindre, plutôt que des objectifs plus élevés mais sans grande possibilité de parvenir au but. Au

niveau de l'attitude face aux risques, les entrepreneurs ont la perception de ne pas en prendre plus que l'ensemble de la population. En effet, bien que la création d'une entreprise peut sembler risquée pour plusieurs, pour l'entrepreneur qui est confiant de réussir, ces risques paraissent raisonnables.

5. **L'âge au moment où les meilleures occasions se présentent et où le climat de l'organisation «pousse» à partir.** Des gens de tous les âges créent des d'entreprises, mais aux États-Unis, environ deux tiers de ces personnes ont de 25 à 40 ans. Peut-être que les plus jeunes sont désireux de devenir entrepreneurs mais ils ne possèdent généralement ni les capitaux, ni l'expérience nécessaire pour le faire. De plus, les plus âgés ont peut-être les capitaux et l'expérience requis, mais ils ont souvent une famille à faire vivre et ils hésitent à laisser leur carrière pour devenir entrepreneur.

Organisme incubateur

1. **Situation géographique.** La situation géographique de l'organisme incubateur a une influence sur l'emplacement de la nouvelle entreprise. Même si les fondateurs ont fait preuve de mobilité géographique au début de leurs carrières, ils s'éloignent rarement quand ils créent une nouvelle entreprise. Le pourcentage de nouvelles entreprises dont au moins un fondateur travaillait déjà dans la région s'élevait à 79% dans une étude effectuée sur 890 fondateurs aux États-Unis et dont Cooper fait mention. En continuant d'œuvrer dans la même région où il travaillait, l'entrepreneur peut utiliser une information de première main sur les marchés et les fournisseurs. Il lui est aussi possible de commencer les activités de son entreprise à temps partiel tout en gardant son emploi, sans avoir à se tracasser avec le déménagement de sa famille, par exemple. Cooper conclut donc que l'entrepreneurship dans une région dépend largement des gens qui y vivent déjà.

2. **La nature des compétences et connaissances acquises.** Toujours selon l'étude mentionnée par Cooper, la nature de la nouvelle entreprise sera influencée par l'organisme incubateur. Cette étude a permis de constater que les nouvelles entreprises étaient liées de près à la technologie ou au marché de l'organisme incubateur dans 75% des cas parmi 890 fondateurs d'industries diverses. La nouvelle entreprise est basée sur les connaissances et la compétence de son fondateur et celles-ci dépendent souvent des compétences acquises par l'individu au sein de l'organisme incubateur. Par conséquent, la nature des entreprises qui seront créées dans une région a de grandes chances d'avoir un lien avec la nature des organisations déjà en place.
3. **Désir de demeurer ou non dans l'organisation.** Les motivations du futur entrepreneur sont aussi influencées par l'organisme d'origine. Certains individus insatisfaits de leurs rapports avec leur supérieur, déçus de ne pas voir leurs idées reconnues ou encore, ayant perdu leur emploi, sont prêts à envisager un changement. Les recherches donnent des résultats variant grandement à ce sujet. Cooper suggère que ce sont les différences méthodologiques qui expliquent ces écarts. Quoiqu'il en soit, les recherches dont Cooper fait mention indiquent que de 20 à 83% des fondateurs étudiés ont laissé leur emploi sous l'effet de fortes poussées négatives. De plus, il semble que les entreprises qui ont été le point de départ de plusieurs entrepreneurs, l'aient été la plupart du temps durant des périodes de difficultés internes ou de changement.
4. **Expérience dans la création d'une petite entreprise.** Le taux d'essaimage varie grandement, même parmi les entreprises d'une même industrie. La taille de l'organisme incubateur a une influence sur le taux d'essaimage. Cooper soutient que quatre études différentes indiquent que les petites entreprises ont tendance à avoir un taux plus élevé d'essaimage que les grandes entreprises. En Angleterre, les petites entreprises ont un taux d'essaimage six fois plus élevé que les grandes entreprises. Dans les petites entreprises, les employés acquièrent des connaissances sur les technologies et sur les marchés ainsi que

des compétences de gestion d'une PME qu'ils peuvent utiliser à leur tour lors de la fondation de leur propre petite entreprise.

5. **Possibilité de former des groupes d'entrepreneurs.** Les organismes incubateurs permettent bien souvent à des équipes de fondateurs de se former. Les nouvelles entreprises axées sur la croissance sont souvent créées par des équipes de deux personnes ou même plus. L'étude faite sur 890 créations d'entreprises indique que, dans 40% des cas, l'entreprise était fondée par une équipe; une autre étude, relevée par Cooper, et portant sur 955 entreprises de haute technologie, révèle que dans 59% des cas, l'entreprise était également fondée par plus d'une personne. La formation d'équipe permet de regrouper une grande variété de compétences. Si l'organisme incubateur regroupe au même endroit toutes les activités clés, il est à prévoir que des équipes équilibrées de fondateurs seront formées.

Facteurs environnementaux

1. **Exemple d'action entrepreneuriale et accès à l'information sur l'entrepreneurship.** La création d'une entreprise dépend de la perception qu'a l'entrepreneur des risques et des gratifications qu'elle comporte et de la connaissance qu'il a des sources de capital de risque ainsi que des individus et des organismes qui pourraient lui fournir aide et conseils. Le passé entrepreneurial d'un milieu crée ce qu'on pourrait appeler un «environnement entrepreneurial» dans lequel le futur entrepreneur se trouve entouré d'exemples et de gens pour lesquels le processus est familier. Cooper relate que selon un certain nombre de chercheurs, la décision de créer une nouvelle entreprise dépend en partie du fait que l'entrepreneur connaît d'autres personnes qui ont fait la démarche avant lui.
2. **Réceptivité de la société envers l'entrepreneurship.** L'attitude de la société face au monde des affaires et à l'entrepreneurship influence de façon importante

la décision d'entreprendre. Plusieurs études effectuées dans différents pays montrent que certaines cultures font preuve de plus d'esprit d'entreprise que d'autres.

3. **Capacité à épargner du capital pour le démarrage.** Le capital nécessaire à la création d'une entreprise est fourni par les fondateurs, par les investisseurs et par différents organismes prêteurs ou subventionneurs. Cooper mentionne qu'une étude américaine a révélé que 47% des entreprises étaient créées pour la majeure partie avec les capitaux du fondateur. Mais jusqu'à quel point les fondateurs peuvent-ils économiser assez pour fonder une entreprise? Cela dépend de leur revenu et de leur fardeau fiscal. Cooper remarque que les observateurs pensent que l'entrepreneurship de certains pays, comme le Royaume-Uni, est sérieusement entravé par la difficulté à amasser du capital de démarrage.
4. **Accessibilité au capital de risque et disponibilité de celui-ci.** La volonté des organismes et des investisseurs à investir dans certains types de nouvelles entreprises à potentiel de croissance varie grandement. L'entrepreneur doit tenter de trouver les «bonnes» sources de capitaux soient celles dont l'expérience et les attitudes auront des chances de répondre aux besoins de l'entrepreneur. Dans les régions entrepreneuriales, il se peut que des réseaux soient déjà créés, facilitant le contact entre l'entrepreneur et les prêteurs ou investisseurs prometteurs. Les «succes stories» d'une région feront en sorte de changer la perception des risques et gratifications associés au prêt et à l'investissement dans une nouvelle entreprise. Aussi, l'attitude face aux investissements peut varier dans le temps selon les événements conjoncturels.
5. **Disponibilité du personnel et des services de soutien; accessibilité à une clientèle; accessibilité à l'université.** L'emplacement est important sur le plan financier. Il influence aussi les coûts de transport et la création de groupes d'entreprises connexes qui achètent et se vendent leurs produits entre elles.

Bien qu'une recherche plus approfondie soit nécessaire pour déterminer l'importance relative de ce facteur, il semble cependant que la croissance d'un groupe fournit de nombreux avantages aux nouvelles entreprises, dont un bassin de main-d'œuvre qualifiée et de fournisseurs spécialisés. Bien que les coûts de transport vers la clientèle puissent ne pas être très élevés dans le cas de nombreux produits de haute technologie, la possibilité de travailler en relation étroite avec les clients est parfois essentielle. L'emplacement au sein d'un groupe peut-être particulièrement important pour les nouvelles entreprises qui offrent des produits fabriqués sur commande et qui servent de fournisseurs satellites. Un autre avantage est la création, parmi le personnel des services de soutien de la région (banquiers, comptables, avocats), d'une expertise spécifique, axée sur les besoins particuliers des petites entreprises à potentiel de croissance. L'emplacement au sein d'un groupe d'entreprises connexes offre aussi la possibilité d'obtenir des conseils ce qui est particulièrement important pour les fondateurs qui ont laissé leur emploi sans projet précis pour l'avenir et qui ont besoin de gagner leur vie pendant que leur projet prend forme et qu'ils rassemblent les capitaux nécessaires. Enfin, certains groupes de nouvelles entreprises se sont formés autour des universités. Pour plusieurs, leurs laboratoires de recherche ont servi d'incubateurs, puisque les étudiants ou le personnel, enrichis de nouvelles connaissances quittaient pour aller créer de nouvelles entreprises. D'autres études démontrent que l'importance relative en tant qu'incubateur semble varier non seulement selon les universités ou les régions mais aussi selon la technologie. Aussi, les entrepreneurs qui laissent l'université pour créer une nouvelle entreprise sont relativement plus nombreux dans le domaine de la bio-ingénierie que dans le domaine du génie mécanique.

6. Programmes d'aide aux entrepreneurs.

La possibilité d'avoir accès à des programmes d'aide aux entrepreneurs est un facteur d'influence important. Cette aide peut prendre la forme, entre autre, de soutien financier, soutien administratif, soutien matériel. Mais il ne s'agit pas

seulement que l'entrepreneur ait accès à ces services: il doit être informé de leur existence.

Il appert que le modèle de Cooper, développé à partir de différentes recherches sur l'entrepreneurship, illustre davantage et de façon plus claire, les influences s'exerçant sur les entrepreneurs dans le processus de création d'entreprises. Nombre d'auteurs ont déjà, comme Cooper, abordé l'importance des antécédents personnels de l'entrepreneur. On a qu'à penser à Arocena et al. (1983) qui insista sur la famille, sur l'histoire de l'entrepreneur et sur les réseaux de ce dernier comme facteurs de stimulation entrepreneuriale ainsi qu'à Fillion (1991) Carrier et Billette (1992) qui abordèrent la culture entrepreneuriale d'un milieu comme élément facilitant à la création d'entreprises. Au niveau du tempérament des entrepreneurs, les travaux de Rotter (1966) insistèrent sur leur internalité et leur leadership tout comme le fit plus tard Cooper.

À l'instar de Pleitner, Cooper met, lui aussi, beaucoup d'accent sur le lieu de travail du futur entrepreneur comme source d'influences pour la création de sa propre entreprise. Par contre, il ne considère pas seulement les insatisfactions qu'apporte le milieu incubateur, mais plutôt différents aspects qui font en sorte que ce lieu influencera l'entrepreneur.

Enfin, notons que Liles (1974) avait développé un modèle pour expliquer l'événement entrepreneurial en mettant en relation l'âge de l'individu et ses obligations familiales ainsi que sa capacité à résoudre des problèmes complexes. Cooper semble s'être inspiré des travaux de Liles (1974). Il a repris ce facteur explicatif puisque, lui aussi, stipule que l'âge au moment de la création d'une entreprise est un élément déterminant. À un certain stade de sa vie, l'individu n'aurait ni les capitaux ni les connaissances nécessaires pour démarrer une entreprise alors que plus tard, il aurait trop de responsabilités familiales et financières pour partir en affaire.

3.2.3 Modifications au modèle de Cooper au fin de la présente recherche

Compte tenu de l'évolution des études sur l'entrepreneurship depuis Cooper (1979), une certaine modification au modèle semble impérative afin de mieux représenter la réalité des entrepreneurs d'aujourd'hui. Cette modification concerne la dimension «Organisme incubateur». En effet, bien que Cooper (1979) et Pleitner (1986) s'entendent sur le concept de discontinuité au niveau du travail d'un individu comme étant un facteur poussant à la création de sa propre entreprise, d'autres situations peuvent se produire. Déjà en 1975, Shapero traitait de «Discontinuité» pour qualifier l'événement qui, dans la vie d'un individu, pouvait l'amener à partir en affaire. Cette discontinuité serait la combinaison d'assauts négatifs et d'efforts positifs, imposés de l'extérieur ou simplement perçus par l'individu, qui accélèrent les actions menant à la formation d'une entreprise. Il peut s'agir de déplacement de personnes, de perte de conditions d'existences confortables ou d'une discontinuité dans le cycle de vie d'une personne. Toutefois, pour Shapero, les facteurs négatifs apportent une plus large contribution dans la prise de décision rapide de créer une entreprise. En 1987, Belley effleura, dans une recherche faite à partir du modèle de Shapero, d'autres événements de discontinuité. Bien qu'il souligna les facteurs reliés à l'emploi (promotion non obtenue, rétrogradation etc...), il suggéra que les changements de réglementation dans certains pays, les réfugiés, le passage du temps, la perception d'opportunités d'affaires, la fin des études, la fin d'un contrat de même que la démobilisation des forces armées sont d'autres facteurs de discontinuité dans la vie d'un individu qui peuvent mener à la création d'une entreprise. En 1996, Julien et Marchesnay présentèrent une description de discontinuité ou de déclencheur qui correspond, selon nous, beaucoup plus à la réalité des entrepreneurs modernes. Ils reviennent avec le concept d'insatisfaction au travail que suggérait Shapero et Cooper mais, à l'instar de Belley (1987), ils élargissent le spectre de possibilités de déclencheurs. Julien et Marchesnay dirons:

«...les déclencheurs sont, par exemple, l'insatisfaction au travail ou le sentiment que ses compétences sont mal utilisées. C'est aussi dans une période de chômage élevé, la difficulté de se trouver un emploi. L'insatisfaction peut venir de l'école; on connaît plusieurs entrepreneurs qui étaient mécontents d'un enseignement trop conventionnel et qui ont décidé d'apprendre par l'action directe.... Les déclencheurs sont, par exemple, une certaine marginalisation ou des difficultés d'être accepté. Par exemple, les immigrants peuvent être confrontés avec des us et coutumes différents semblant s'opposer à l'intégration; c'est pourquoi on trouve chez certains groupes nouvellement arrivés une plus grande tendance l'entrepreneuriat, pour défendre sa place au soleil...».

Afin d'actualiser le modèle de Cooper, il devient impératif de remplacer «Organisme Incubateur» par «Événement déclencheur» qui englobera non seulement les insatisfactions et les possibilités présentes au sein de l'organisme où évoluait le futur entrepreneur, mais aussi d'autres événements l'ayant propulsé vers la création de son entreprise, tels que le chômage, l'insatisfaction à l'école et l'immigration. Le modèle de recherche ainsi modifié est non seulement enrichi mais représente encore plus la réalité des entrepreneurs.

De plus, au modèle proposé par Cooper, deux ajouts s'avèrent essentiels. Tout d'abord, Cooper omet de traiter de la disponibilité des ressources matérielles telles que les matières premières et la technologie. Pourtant, Shapero (1975) soulignait toute l'importance de ce volet. Il s'agit là d'un facteur important pour la création d'une entreprise. En effet, le futur entrepreneur doit pouvoir avoir accès facilement aux ressources de matières premières et de technologies pour pouvoir passer de l'idée à l'événement entrepreneurial. De plus, le questionnaire de recherche utilisé inclura une brève question sur le genre d'événement entrepreneurial développé par Cooper et Dunkelberg (1984), tel que vu à la section 3.1, qui permettra de dresser un portrait des événements qui ont poussé la création des entreprises témiscabitiennes. En effet, Cooper et Dunkelberg ont développé leur typologie d'événements entrepreneuriaux dans le but de prouver que ces événements ne requéraient pas le même «taux» d'entrepreneurship. Rappelons qu'un des intérêts de cette recherche, outre la quête des facteurs explicatifs de

l'entrepreneurship, est d'établir un portrait de ces dits événements sans nécessairement faire l'analyse du taux d'entrepreneurship que les créations d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue ont nécessité. Cet aspect pourrait faire l'objet d'une étude ultérieure.

Voici donc le modèle proposé pour mener à bien cette recherche sur les facteurs explicatifs de l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue.

Tableau 3.3 Modèle de Cooper modifié

Antécédents de l'entrepreneur	Événement déclencheur	Environnement
1. Famille	1. Situation géographique	1. Exemple d'action entrepreneuriale et accès à l'information sur l'entrepreneuriat
2. Appartenance à une sous-culture possédant une tradition entrepreneuriale	2. Désir de demeurer ou non dans l'entreprise	2. Réceptivité de la société envers l'entrepreneuriat
3. Niveau d'instruction	3. Événements de rupture divers.	3. Capacité d'épargner du capital de démarrage
4. Tempérament		4. Accessibilité au capital de risques et disponibilité de celui-ci
5. Âge au moment où les meilleures occasions et où le climat de l'organisation le pousse à partir en affaires.		5. Disponibilité du personnel et des services de soutien; accessibilité à une clientèle; accessibilité à l'université
6. Événement entrepreneurial		6. Programme d'aide aux entrepreneurs
		7. Disponibilité des matières premières et des ressources matérielles.

3.3 Synthèse

Tel que constaté, la littérature foisonne de modèles entrepreneuriaux sans pour autant faire de consensus. Le modèle de Cooper (1979) s'avère être, avec les modifications qui s'imposent, la meilleure orientation pour élaborer une démarche de recherche permettant d'étudier la réalité qui prévaut sur le territoire de l'Abitibi-Témiscamingue. Le modèle de Cooper permet de voir l'entrepreneur avec ses antécédents qui l'influencent, il cherche à décrire les caractéristiques de l'organisation pour laquelle le fondateur a travaillé auparavant et il évalue les facteurs environnementaux. À ce modèle, l'aspect des divers éléments déclencheurs de l'entrepreneurship seront ajoutés ainsi que l'aspects de la disponibilité des ressources matérielles et le type d'événement entrepreneurial.

CHAPITRE IV

Méthodologie

Le chapitre précédent a permis de choisir le modèle le plus adéquat pour effectuer notre recherche et de bonifier ce dernier. Il est maintenant temps d'expliquer de quelle façon nous mènerons à bien la présente recherche.

4.1 *Les techniques méthodologiques et leurs justifications*

Notre intérêt pour le développement de l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue explique notre quête pour trouver les facteurs expliquant la création d'entreprises. Nous avons bon espoir qu'une fois connu, ces facteurs pourraient être stimulés de diverses façons pour ainsi mettre en place les éléments favorisant la création d'entreprises et du même coup, contribuer à mousser le développement économique témiscabiti-bien.

La littérature souligne la présence de plusieurs variables en jeu dans l'explication de l'entrepreneurship, aussi, pour pouvoir dresser un portrait plus réaliste et général, il devient important de bien circonscrire le terrain de recherche. Dans cette perspective, l'approche empirique sur un grand nombre d'entreprises a été privilégié plutôt que d'effectuer des études de cas qui n'auraient permis de connaître les facteurs explicatifs que pour un nombre réduit de cas. Bien que cette recherche se veut essentiellement exploratoire, le terrain d'étude a été limité au territoire témiscabiti-bien et plus particulièrement au secteur industriel. Pour ces raisons, l'utilisation d'un questionnaire acheminé par voie postale a été privilégiée. Aussi, le choix s'est porté sur un questionnaire ayant un minimum de questions

ouvertes pour une interprétation purement statistique. En effet, pour en arriver à faire converger les données recueillies en un seul portrait, il fallut bâtir un questionnaire où les répondants avaient un choix limité de réponses et ainsi éviter de tomber dans du «cas par cas».

4.2 Le cadre d'analyse

Les chapitres précédents auront permis de démontrer toute l'importance que l'entrepreneurship revêt pour le développement économique d'une région, plus particulièrement celle de l'Abitibi-Témiscamingue. Plusieurs modèles de développement de l'entrepreneurship présents dans la littérature ont été présentés. Pour arriver à trouver les facteurs explicatifs de l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue, nous avons privilégié le modèle de Cooper (1979) que nous avons modifié quelque peu et enrichi de deux variables qui nous semblaient importantes et qui étaient absentes du modèle original a été privilégié. Ce nouveau modèle expliquerait en théorie les influences qui poussent à la création d'entreprises. Dans un premier temps, il sera important de valider si la réalité témiscabitiébienne correspond au modèle choisi ce qui permettra par la suite de formuler des recommandations afin de tabler sur les facteurs d'entrepreneurship qui pourraient être stimulés davantage dans un objectif de créations d'entreprises.. Tel qu'illustré dans le tableau 3.3, ce modèle présente trois principales dimensions soient les antécédents de l'entrepreneur, l'événement déclencheur et l'environnement, elles mêmes constituées d'un certain nombre de variables.

4.3 Les hypothèses de recherche

Ainsi, il sera intéressant de vérifier à quel point le modèle de Cooper actualisé, correspond à la réalité témiscabitiébienne. En effet, nous verrons le poids relatif de chaque variable étudiée. Appuyés par la littérature et par l'observation des entrepreneurs de la région, nous posons dès lors les hypothèses suivantes:

- La création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue devrait refléter le modèle de Cooper (1979) actualisé.
- Les événements entrepreneuriaux en Abitibi-Témiscamingue devraient refléter la théorie de Cooper et Dunkelberg (1984).

4.4 L'instrument de mesure: le questionnaire

Le modèle théorique de Cooper (1979) aura permis de dégager les variables considérées comme influençant la création d'entreprise. Par conséquent, le questionnaire¹³, est divisé en trois sections principales. La première concerne les renseignements généraux relatifs à l'entreprise qui permettra de circonscrire et de décrire notre échantillon. La seconde, constituée des éléments du modèle à valider, traite des antécédents de l'entrepreneur, de l'événement déclencheur et des facteurs environnementaux. La dernière section principale traite des renseignements sur le répondant tels que son âge, sexe, lieu de résidence, lieu d'affaire. Le tableau suivant présente les variables ainsi que les indicateurs qui permettront de mesurer les variables du modèle de l'étude.

¹³ Le questionnaire se trouve en annexe.

Tableau 4.1 Indicateurs du modèle de Cooper modifié.

Dimension	Variable	Indicateur
Antécédents influençant l'entrepreneur	1. Famille	<ul style="list-style-type: none"> • Présence d'un entrepreneur dans la famille du répondant • Influence de cette personne envers le répondant • Influence du répondant face à son propre entourage • Aide de la famille pour la création de l'entreprise
	2. Appartenance à une sous-culture possédant une tradition entrepreneuriale	<ul style="list-style-type: none"> • Exemple d'entrepreneurship en région • La région est propice à l'entrepreneurship • La région connaît un regain d'entrepreneurship depuis quelques années • Les intervenants économiques sont aidant
	3. Niveau d'instruction	<ul style="list-style-type: none"> • Plus élevé pour les entrepreneurs • Secondaire, Collégial, Universitaire
	4. Tempérament	<ul style="list-style-type: none"> • Locus interne fort et influence de l'environnement. • Fixation d'objectifs plus faciles à atteindre • Tolérance au risque raisonnable (semblable au reste de la population)
	5. Âge au moment où les meilleures occasions se présentent et où le climat le pousse à partir	<ul style="list-style-type: none"> • Plus jeune, manque de capitaux et de connaissances • Plus vieux, trop d'engagements financiers et familiaux
	6. Événement entrepreneurial	<ul style="list-style-type: none"> • Fondation • Achat • Héritage • Invitation à s'associer
L'événement déclencheur	1. Situation géographique	<ul style="list-style-type: none"> • Situation géographique de la résidence versus endroit où le répondant travaille • Déplacement géographique versus opportunité d'affaire.
	2. Désir de demeurer ou non dans l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Départ volontaire • Départ suite à des frustrations et des déceptions • Départ suite à des difficultés internes et des changements
	3. Événement de rupture divers	<ul style="list-style-type: none"> • Départ de l'école avant obtention du diplôme • Jeune diplômé • Immigration • Chômage • Fermeture volontaire d'une entreprise précédente • Départ d'un poste de co-dirigeant • Fermeture d'une entreprise suite à une faillite • Départ des forces armées • Prise de direction suite au décès du conjoint • Prise de direction suite à une séparation

L'environnement	1. Exemple d'action entrepreneuriale et accès à l'information sur l'entrepreneurship	<ul style="list-style-type: none"> • Sortie de prison • Connaissance et influence d'un entrepreneur • Connaissance des gratifications • Connaissance des risques • Connaissance des sources de capital de risque • Connaissance des individus et organismes pouvant aider
	2. Réceptivité de la société envers l'entrepreneuriat	<ul style="list-style-type: none"> • Perception de l'attitude de la société face au milieu des affaires
	3. Capacité d'épargner du capital de démarrage	<ul style="list-style-type: none"> • Degré de difficulté d'amasser le capital de démarrage
	4. Accessibilité au capital de risques et disponibilité de celui-ci	<ul style="list-style-type: none"> • Accessibilité aux sources de capital de risques • Facilité de l'entrepreneur à y avoir accès
	5. Disponibilité du personnel et des services de soutien; accessibilité à une clientèle; accessibilité à l'université	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité de la main d'œuvre • Qualité de la main d'œuvre • Disponibilité des services de soutien • Réseau de distribution • Impact de la présence de l'université pour le développement de l'entreprise
	6. Programme d'aide aux entrepreneurs	<ul style="list-style-type: none"> • Accessibilité aux programmes d'aide aux entrepreneurs • Accessibilité aux informations sur les normes de ces programmes • Efficacité des programmes d'aide aux entrepreneurs
	7. Disponibilité des matières premières et des ressources matérielles.	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité des matières premières en région • Disponibilité des ressources matérielles en région.

Précédant la cueillette de données, le questionnaire a fait l'objet d'une dizaine de pré-tests auprès d'entrepreneurs et d'agents de développement de la région entre le 17 et le 24 avril 2002. Ces pré-tests ont pris la forme d'entrevues dirigées, et auront permis de raffiner la formulation de certaines questions pour nous assurer de la fidélité de l'outil.

4.5 La population étudiée

Dans le but de nous assurer de la validité de l'étude, nous avons choisi de limiter notre intérêt aux entrepreneurs du secteur industriel actif sur le territoire de l'Abitibi-Témiscamingue afin de minimiser la variance externe. Par ailleurs, il serait intéressant qu'une recherche ultérieure porte sur le secteur des services, permettant ainsi de confirmer ou d'infirmer notre modèle sur un spectre encore plus grand d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue afin de mieux comprendre les comportements entrepreneuriaux sur le territoire. Par conséquent, le recours aux techniques d'échantillonnage est rendu superflus puisque l'étude porte sur toute la «population» des entrepreneurs du secteur industriel de la région de l'Abitibi-Témiscamingue. Pour ce faire, la banque de clients de la direction régionale du Ministère de l'Industrie et du Commerce de l'Abitibi-Témiscamingue a été mise à contribution. De par son mandat, le MIC tient à jour la liste de toutes les entreprises manufacturières pour chaque région du Québec. Évidemment, sur cette liste, figurent des entreprises dont les fondateurs ne sont plus présents ou actifs. Par conséquent, il est très possible qu'un directeur d'usine réponde au questionnaire plutôt que le fondateur de l'entreprise. Le questionnaire permettra de trier les répondants selon leur profil entrepreneurial: fondateur, acheteur, associé, héritier (Cooper 1984). Il serait très intéressant qu'une recherche ultérieure s'intéresse exclusivement aux entrepreneurs-créeurs des entreprises pour pouvoir comparer leur profil avec ceux des entrepreneurs appartenant à un autre profil.

4.6 La cueillette des données

La cueillette de données s'est effectuée par l'envoi de 297 questionnaires aux entrepreneurs industriels de l'Abitibi-Témiscamingue le 26 avril 2002. L'envoi contenait, en plus du questionnaire, une lettre de présentation ainsi qu'une enveloppe retour pré-affranchie. Afin de respecter l'anonymat des répondants, un fichier indépendant constitué d'une liste numérotée des entreprises auxquelles le

questionnaire avait été envoyé permettait de faire le suivi des questionnaires retournés dans le but de faire un rappel téléphonique pour assurer un nombre d'observations suffisantes. Conscients que la littérature souligne généralement qu'une cueillette de données par le biais d'un tel questionnaire procure un taux de réponses inférieur à 30% (Dillman,1972 dans Emory,1976), l'application d'une stratégie de rappel devenait essentielle. Dans D'astous (2000), fait un constat encore plus alarmant du taux de réponse lors de la cueillette d'informations par la poste; il dira « dans une enquête par la poste, il n'est pas rare d'obtenir des taux de réponses de 10% ou moins». D'astous ajoute qu'on ne peut juger de la qualité d'un taux de réponse que par le pourcentage: «Ce qui compte, c'est la correspondance entre le profil des éléments dont on a pu obtenir une réponse et le profil de ceux qui composent la population». Un rappel téléphonique a été effectué auprès d'une trentaine d'entreprises entre le 30 avril et le 1er mai 2002. Heureusement, plus de cent vingt-huit répondants ont participé à l'étude ce qui se traduit par un taux de réponses de 43%.

4.7 La compilation des données

La compilation des données s'est faite à l'aide du logiciel SPSS. Ce logiciel a été choisi parce qu'il permet aussi bien les analyses statistiques univariées, bivariées que multivariées. Aussi, il permet d'effectuer les tests nécessaires à l'analyse factorielle qui sera utilisée dans le traitement des données. Le lecteur trouvera en annexe la compilation des résultats descriptifs pour chaque question évaluée.

Maintenant que le cadre méthodologique a été établi, il est temps de passer aux résultats de la cueillette de données et à l'analyse de ces dernières.

CHAPITRE V

Résultats et analyse des données

Le chapitre précédent aura permis d'expliquer de quelle façon le modèle de Cooper (1979) modifié sera traité auprès des entreprises industrielles témiscabitiennes.

Il est maintenant temps de faire état des résultats de cette recherche, d'en faire l'interprétation et, finalement, de formuler des recommandations qui auront pour objectif de stimuler l'entrepreneursip en Abitibi-Témiscamingue.

5.1 *Présentation des résultats*

Les résultats obtenus à l'aide du questionnaire peuvent se scinder en deux parties. Tout d'abord, les résultats nous permettant de faire un portrait des répondants, tant au niveau de facteurs personnels qu'au niveau du genre d'entreprise qu'ils dirigent. Ensuite, les autres résultats concernent spécifiquement le modèle testé sur le territoire témiscabitiien. Voici donc la présentation de ces résultats.

5.1.1 Profil des répondants

5.1.1.1 Événement entrepreneurial

En premier lieu, rappelons que notre échantillon est composé de 128 répondants. De ce nombre, 65 (51%) étaient fondateurs de leur entreprise alors que 63 (49%) d'entre eux n'étaient pas fondateurs de l'entreprise qu'ils dirigent aujourd'hui. Soulignons qu'une question a été insérée à l'outil de cueillette de données sur l'événement entrepreneurial (Cooper et Dunkelberg 1984) ayant poussé les entrepreneurs non fondateurs à devenir dirigeants de leur entreprise. Le tableau ci-dessous rappelle les événements entrepreneuriaux de Cooper et Dunkelberg (1984) et fait la répartition des répondants que nous avons interrogés.

Tableau 5.1 Événements entrepreneuriaux selon Cooper et Dunkelberg

	Nombre de répondants	%
• Création	65	51%
• Achat	18	14%
• Héritage	7	5%
• Invitation à s'associer	39	30%

Il est à noter que dans le questionnaire, à la question sur l'événement entrepreneurial, les répondants avaient la possibilité de répondre «Autre» et de spécifier leur réponse. Cinq répondants ont indiqué que c'est la relève familiale qui les a propulsés à leur poste de dirigeant de l'entreprise. Pour les fins d'analyse, la fusion de la catégorie «Relève familiale» et de la catégorie «Héritage» a été effectuée. Cette fusion de catégories fait en sorte que 7 répondants non-fondateurs d'entreprises font partie de la catégorie «Héritage». De plus, 18 répondants ont indiqué que c'est grâce à un avancement de carrière qu'ils en sont arrivés à diriger l'entreprise. Pour faciliter l'analyse, nous avons regroupé ces 18 répondants dans la

catégorie «Invitation à s'associer» en posant l'hypothèse que pour en arriver à diriger l'entreprise ils ont dû devenir associés. Bien que ce regroupement facilite l'analyse à partir de la théorie de Cooper et Dunkelberg (1984), il serait préférable qu'une nouvelle théorie sur le taux d'entrepreneurship pour chaque événement entrepreneurial prenne en considération les situations «d'avancement de carrière» parce que le regroupement qui a dû être fait demeure insatisfaisant. Revenons justement à la théorie de Cooper et Dunkelberg (1984) sur les événements entrepreneuriaux. Selon eux, le taux d'entrepreneurship diffère d'une catégorie d'événements à l'autre. Nous avons déjà mentionné au chapitre 3 que la présente étude ne visait pas à analyser le taux d'entrepreneurship de nos répondants mais une recherche future pourrait s'y intéresser. Par contre, nous trouvons intéressant de dresser le portrait des répondants en rapport avec la théorie de Cooper et Dunkelberg (1984). Le tableau qui suit fait état du taux d'entrepreneurship que Cooper et Dunkelberg (1984) attribuent à chaque catégorie d'événements en utilisant les signes «+» et «-» et du nombre des répondants faisant partie de ces catégories.

Tableau 5.2 Taux d'entrepreneurship pour les événements entrepreneuriaux de Cooper et Dunkelberg.

Événements entrepreneuriaux selon Cooper et Dunkelberg (1984)	Taux d'entrepreneurship pour chaque événements	Nombre de répondants	%
• Création	+ +	65	51%
• Achat	+ -	18	14%
• Héritage	- +	7	5%
• Invitation à s'associer	- -	39	30%

En définitive, nous pouvons dire que les répondants de notre recherche, selon l'événement entrepreneurial les définissant, font état d'un taux d'entrepreneurs assez satisfaisant. En effet, 65% des répondants se situent dans la moitié supérieure du classement du taux d'entrepreneurs alors que 35% se trouvent de la moitié inférieure du classement.

5.1.1.2 Genre et âge

Sur les 128 répondants, 18 étaient des femmes et 110 des hommes soit des pourcentages de 14,1% pour les femmes et 85,9% pour les hommes. Les répondants avaient en moyenne 46 ans, le plus jeune répondant étant âgé de 25 ans et le vieux étant âgé de 70 ans. On peut aussi dire que le mode (l'âge le plus fréquent pour les répondants de l'étude) est de 51 ans.

5.1.1.3 Expérience en tant qu'entrepreneur

Nous avons demandé aux entrepreneurs à quel âge ils s'étaient lancés en affaire pour la première fois. En moyenne, c'est vers trente ans que la première expérience entrepreneuriale a émergé. Pour cette question, 24 ans et 30 ans représentent les plus grandes fréquences de réponses. Notons enfin que le plus jeune âge lors de la création de la première entreprise qui nous a été mentionné est de 14 ans et le plus vieux, 53 ans.

5.1.1.4 Niveau de scolarité

Cinquante-huit répondants, ont obtenu un diplôme universitaire, ce qui représente 45% des entrepreneurs interrogés. Aussi, 31 répondants, soit 24% ont obtenu un diplôme collégial et 39 répondants, donc 31% sont diplômés au niveau secondaire.

5.1.1.5 Lieu de résidence et d'opération de l'entreprise

Quarante et un répondants habitent la nouvelle ville de Rouyn-Noranda, pour un pourcentage de 32% alors que 32 répondants, ou 25% d'entre eux se retrouvent dans la MRC d'Abitibi-Ouest, 24 répondants, correspondant à 18,8% du groupe habitent la MRC de la Vallée-de-l'Or, 22 répondants ou 17,2%, vivent dans la MRC du Témiscamingue et enfin, 9 répondants, donc 7%, ont leur lieu de résidence dans la MRC d'Abitibi.

En ce qui concerne le lieu d'opération de l'entreprise, 41 d'entre elles soit 32%, se situent dans la nouvelle ville de Rouyn-Noranda, 22 entreprises donc 17,2%, sont situées dans la MRC du Témiscamingue, 23 entreprises ou 18% de celles-ci se trouvent dans la MRC de la Vallée-de-l'Or, 30 entreprises soit 23,5%, se sont développées dans la MRC d'Abitibi-Ouest et enfin, 12 entreprises équivalent à 9,3%, ont leur lieu d'opération dans la MRC d'Abitibi.

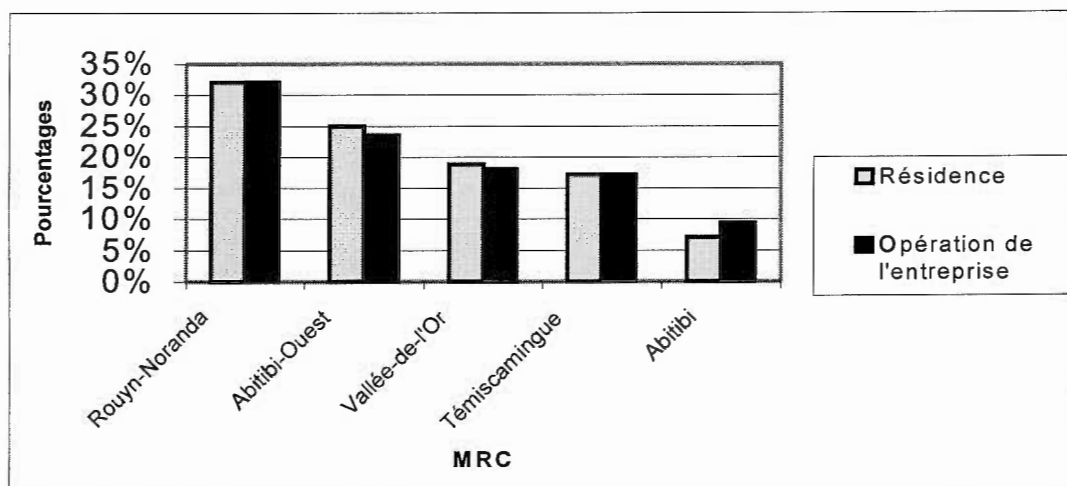


Figure 5.1 Lieu de résidence et d'opération de l'entreprise.

5.1.1.4 Secteurs industriels des entreprises

Certaines informations tirées du questionnaire permettent aussi de faire un portrait des entreprises dirigées par les répondants. La question portant sur le secteur industriel de l'entreprise était une question ouverte. Par conséquent, les réponses obtenues sont quelque peu disparates. Pour faciliter la compréhension du type d'entreprise composant l'échantillonnage, un regroupement des réponses, selon les secteurs industriels identifiés par Statistique Canada a été effectué. Par conséquent, moins de 1% des répondants appartiennent au secteur «Industrie du papier et produits connexes», 2 % appartiennent à celui de la «Fabrication de produits métalliques» et 3% à celui des «Produits électriques et électronique». De plus, 12% des répondants peuvent être classés dans le secteur d'activité «Industrie de la machinerie» alors que 13% se retrouvent dans le secteur «Première transformation des métaux» et que 17% des répondants évoluent dans le secteur «Industrie des aliments». Les deux secteurs les plus représentés sont celui de «Industrie du bois» avec 22% de nos répondants et «Autres industries manufacturières» avec 30% des répondants. Bien que ces données soient imprécises, elles nous permettent de valider le fait que notre échantillon d'entreprises se situe bel et bien dans le secteur industriel et non dans celui des services.

Tableau 5.3 Secteur industriel des entreprises étudiées

Secteur industriel	Nombre d'entreprises	%
Autres industries manufacturières	38	30
Industrie du bois	28	22
Industrie des aliments	22	17
Première transformation de métaux	17	13
Industrie de la machinerie	16	12
Produits électriques et électronique	4	3
Fabrication de produits métalliques	2	2
Industrie du papier et produits connexes	1	1

5.1.1.5 Taille des entreprises

Pour ce qui est de la taille des entreprises en terme d'employés, 39,8% des entrepreneurs interrogés ont de 0 à 10 employés, 32,8% ont de 11 à 49 employés, 14,1% ont de 50 à 99 employés, 5,5% ont de 100 à 199 employés, 3,9% ont de 200 à 499 employés et finalement, 3,9% des entreprises à l'étude comptaient 499 employés ou plus. Le diagramme ci-dessous illustre le nombre d'employés travaillant pour les entrepreneurs participant à l'enquête.

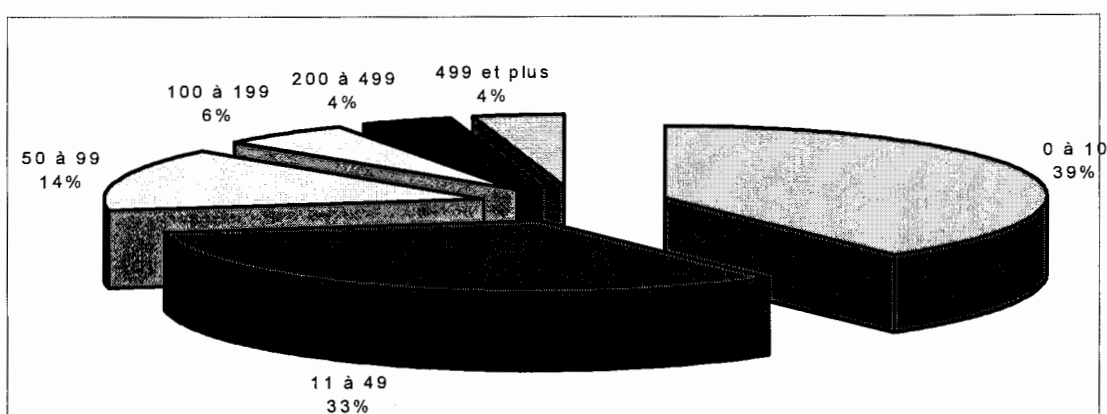


Figure 5.2 Nombre d'employés au sein des entreprises étudiées.

5.1.1.6 Année de création des entreprises

Les entrepreneurs ont été interrogés sur l'année de création de leur entreprise. Les entreprises composant notre échantillon ont été créées, en moyenne, autour de 1981 mais il apparaît que 1995 et 1999 sont les deux années ayant connu le plus de création d'entreprises puisque 8 entreprises ont vu le jour durant l'une ou l'autre de ces années.

5.1.1.7 Expérience du dirigeant au sein de l'entreprise

Il semblait intéressant de savoir aussi depuis combien de temps le répondant dirigeait son entreprise. En moyenne, ils sont en poste depuis 10 ans. Mais il apparaît que 1995 remporte la palme avec 11 réponses. Le dirigeant

possédant le plus d'expérience était en poste depuis 1961 alors que 3 dirigeants ne sont en poste que depuis le début de 2002.

5.1.3.2 Personnalités

Les répondants ont été interrogés sur les facteurs relatifs à leur personnalité ou à leur tempérament. Ils devaient signifier leur accord ou leur désaccord avec certains énoncés. Le tableau suivant fait état de la moyenne des résultats obtenus pour chaque énoncés.

Tableau 5.4 Résultats des énoncés concernant la personnalité des entrepreneurs

Énoncés	Résultat moyen
1. J'ai le contrôle sur les événements qui surviennent.	4,78
2. J'influence mon environnement.	5,14
3. Je préfère me fixer des objectifs plus faciles à atteindre.	3,87
4. J'ai une forte tolérance aux risques.	5,15
5. La création d'une entreprise ne m'apparaît pas comme risquée.	3,14
6. Mes connaissances étaient insuffisantes pour que je prenne la direction d'une entreprise plus tôt.	3,59

Note: L'échelle étant de 1, entièrement en désaccord jusqu'à 7, entièrement en accord.

Certaines analyses peuvent être faites à partir de ces résultats. Tout d'abord, les entrepreneurs témiscabitiens interrogés semblent avoir un «locus de contrôle interne» relativement élevé. Les énoncés 1 et 2 (4,78/7 et 5,14/7) démontrent qu'ils considèrent que le centre de contrôle de leur vie est en eux-même, qu'ils ont ainsi un certain pouvoir sur leur environnement et qu'ils ne sont pas tributaires de forces externes. En ce qui a trait à leur tolérance aux risques, les répondants considèrent qu'elle est assez forte, en moyenne, comme le démontre l'énoncé 4 (5,15/7). Parallèlement à cela, ils ne considèrent pas que la création d'une entreprise soit nécessairement risquée, tel qu'indiqué à l'énoncé 5 (3,14/7). L'énoncé 3 (3,87/7) illustre que les répondants jugent qu'ils n'ont pas nécessairement tendance à se fixer des objectifs plus faciles à atteindre pour ne pas courir le risque d'échouer. En somme, on peut penser que le risque souvent associé à l'entrepreneurship n'est pas un frein pour nos répondants. Finalement, l'énoncé 6 (3,59/7) montre que la

perception de manquer de connaissances ne semble pas non plus être une source d'obstacle pour empêcher les futurs entrepreneurs à créer leur entreprise. Ces résultats démontrent donc que les entrepreneurs sont caractérisés par leur force de caractère et par leur volonté de faire.

5.1.3.3 Portrait type du dirigeant

En synthétisant certains résultats qui viennent d'être expliqués, on en arrive à dresser un portrait type du dirigeant ayant répondu à notre enquête.

Tableau 5.5 Portrait type du dirigeant

Sexe	Masculin	86%
Âge	47 ans	
Scolarité	Universitaire	45%
Première expérience entrepreneuriale	À 30 ans	
Événement entrepreneurial (pour l'entreprise où il œuvre présentement)	Création de son entreprise	51%
Depuis combien de temps est-il à la tête de cette entreprise	En moyenne depuis 1992	
Taille de l'entreprise qu'il dirige	0 à 10 employés	40%

5.1.2 L'environnement de l'entrepreneur

Outre les données recueillies qui auront servies à dresser le profil des répondants, une analyse univariée nous permet de faire ressortir des éléments intéressants concernant l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue.

5.1.2.1 Obstacle à l'entrepreneurship

Tout d'abord, les entrepreneurs ont été interrogés sur leur perceptions quant au pire obstacle que peut rencontrer un entrepreneur pour mener à bien son projet. Le «financement» est définitivement le plus grand obstacle identifié par les répondants (53,2%). Loin derrière, avec seulement 13,3% des réponses, vient le «manque de support des personnes ressources». La «main-d'œuvre insuffisante ou

non qualifiée» a été identifié comme le plus grand obstacle par 9,4% des répondants. Tout de suite après, vient les «coûts de transport» avec 8,7% des répondants. Le «marché limité» a, quant à lui, été identifié par 3,2% des répondants. Enfin, quelques répondants ont ciblé le «manque des ressources premières», le «coût de la main d'œuvre» et enfin, «Trop de règles» comme étant d'autres obstacles importants. Puisque la question sur les obstacles comprenait une possibilité de réponses ouvertes, d'autres obstacles auront été identifiés mais aucun d'entre eux ne se démarque n'obtenant jamais plus qu'une référence. Le tableau suivant présente la liste exhaustive des obstacles répertoriés.

Tableau 5.6 Obstacle à l'entrepreneurship

Obstacle à l'entrepreneurship	Nombre de répondants	%
Le financement	68	53,2%
Le manque de support des personnes ressources	17	13,3%
La main-d'œuvre insuffisante ou non qualifiée	12	9,4%
Le coût du transport	11	8,7%
Le marché limité	4	3,2%
Le manque de ressources premières	3	2,4%
Le coût de la main-d'œuvre	2	1,6%
Trop de règles	2	1,6%
Compétition déloyale	1	0,8%
Entrepreneurship	1	0,8%
Opportunités d'affaires insuffisantes	1	0,8%
Manque de confiance en soi	1	0,8%
Manque de promoteurs qualifiés	1	0,8%
Manque de support gouvernemental	1	0,8%
Manque de support de la ville	1	0,8%
Difficultés variables selon la nature du projet	1	0,8%

5.1.2.2 Présence d'un entrepreneur dans la famille

Puisque la présence d'un entrepreneur dans la famille proche d'un individu semble être un facteur important dans la stimulation de l'entrepreneursip (Cooper 1979), les répondants ont été interrogés sur ce facteur. Sur les 128 répondants, 63 avaient un parent ou un membre de sa famille proche qui œuvrait dans le monde des affaires avant qu'il accède à son premier emploi régulier et 65 n'en avaient pas. Par conséquent, il semble que ce facteur soit malgré tout important puisque près de 50% des entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue se conforment à ce facteur du modèle de Cooper. En conséquence, l'analyse a été poussée plus loin en interrogeant les participants qui avaient un parent ou un membre de leur famille proche œuvrant dans le monde des affaires, sur leur perception de l'influence qu'a eu cette personne par rapport à leur carrière entrepreneuriale. Une analyse des réponses obtenues démontre que la présence d'un entrepreneur dans l'entourage des répondants a eu effectivement une influence significative sur la présente carrière de nos répondants et que cette personne d'influence a été un modèle pour les répondants. En effet, les répondants ont en moyenne notés à 5,54 sur 7¹⁴ leur accord aux énoncées concernant l'influence d'un membre de leur famille. De plus, les répondants dont un membre de leur famille proche œuvrait dans le monde des affaires, considèrent à 5,03 sur 7, qu'ils influencent à leur tour leur entourage à fonder une entreprise.

5.1.2.3 La situation géographique

Les participants ont été interrogés quant à l'influence de la situation géographique par rapport à la création d'entreprises afin de déterminer à quel point ils sont flexibles à l'idée de changer d'endroit géographique pour créer une entreprise. Il s'est avéré que le lieu de résidence des entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue influence plus ou moins l'endroit où ils créeraient une entreprise. Il n'est donc pas plus naturel pour eux de créer une entreprise dans la ville où ils habitent. Finalement, si une opportunité d'affaire en valait le coup, ils pourraient bien

¹⁴ L'échelle étant: 1 = Entièrement en désaccord et 7 = Entièrement en accord.

déménager. En fait, les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue seraient donc moyennement ouverts à l'idée de changer d'endroit géographique pour créer une entreprise puisqu'ils ont, en moyenne, noté à 4,22 sur 7 leur flexibilité à changer d'endroit géographique si un événement entrepreneurial les amenait à le faire.

5.1.2.4 Événement de rupture

Pour pouvoir faire un portrait précis des événements pouvant conduire à la fondation d'une entreprise, il faut tout d'abord connaître l'occupation qu'avaient les répondants juste avant la création ou la prise de direction de leur entreprise. Il appert que la majorité d'entre eux étaient des salariés, soit 68%. Vingt pour cent d'entre eux étaient déjà entrepreneurs, 7% étaient étudiants et 4% étaient sans emploi. Un seul répondant était retraité.

Par la suite, les répondants qui étaient salariés juste avant la création ou la prise de direction de leur entreprise ont été interrogés sur le contexte précédant leur départ de l'entreprise pour laquelle ils évoluaient préalablement. En posant des questions sur l'atmosphère au sein de cette entreprise, sur la possibilité de frustration ou de déceptions ayant précédé leur départ et sur le fait, ou non, qu'ils aient quitté de leur propre gré l'entreprise, il appert que des forces négatives ont eu un rôle à jouer dans très peu des cas de départ des salariés. En effet, les entrepreneurs dont la situation précédente était celle de salarié ont évalué à 3,3 sur 7 leur accord avec les affirmations sur l'atmosphère négative dans l'entreprise avant leur départ. D'autre part, il est à noter que plusieurs entrepreneurs jugent que leur départ de l'entreprise, où ils évoluaient avant, était volontaire puisqu'ils ont noté à 5,78 sur 7 leur accord à la question visant à savoir s'ils avaient quitté de leur gré l'entreprise où ils travaillaient.

Toujours dans le but d'analyser les événements de rupture pouvant inciter à l'entrepreneuriat, nous avons interrogé les répondants qui n'étaient pas salariés avant de créer ou de prendre la direction de leur entreprise, sur différentes situations pouvant les décrire juste avant leur présente carrière d'entrepreneur. Il est important

de noter qu'un seul et même entrepreneur a pu vivre plus d'une situation de rupture. Le tableau suivant décrit les différentes situations vécues par les entrepreneurs.

Tableau 5.7 Événements de rupture

	Fréquence de réponse	%
• J'étais un jeune diplômé lorsque j'ai fondé l'entreprise	9	6,97%
• J'ai quitté une entreprise dont j'étais co-dirigeant	9	6,97%
• J'étais au chômage à la fondation de l'entreprise	6	4,65%
• J'ai fermé de plein gré une entreprise dont j'étais le dirigeant	6	4,65%
• J'ai fondé une seconde entreprise alors que j'en dirigeais déjà une	4	3,10%
• J'ai quitté l'école avant l'obtention de mon diplôme pour fonder ou prendre la direction de l'entreprise	3	2,33%
• J'ai dû fermer une entreprise dont j'étais le dirigeant pour cause de faillite	2	1,55%
• J'ai pris la relève de l'entreprise suite au décès d'un parent	2	1,55%
• J'étais retraité lors de la fondation de mon entreprise	1	0,78%
• J'ai fondé l'entreprise suite à la maladie de mon conjoint	1	0,78%
• J'ai perdu mon emploi pour cause de maladie	1	0,78%
• J'ai immigré au Canada et j'ai fondé l'entreprise	1	0,78%
• <i>Salarié</i>	<i>84</i>	<i>65,11%</i>

5.1.2.5 Importance des sources de capitaux au démarrage

Les répondants ont été interrogés sur l'importance qu'ils accordent aux différentes sources de capitaux disponibles pour la création d'une entreprise. Les répondants devaient accorder une note de 1 à 4 pour chaque source de capital, 1 étant la source la plus importante et 4 la source la moins importante. Pour fin d'illustration, nous avons inversé l'échelle; la source obtenant le plus haut pointage devenant ainsi la source la plus importante. La source de capital qui semble la plus importante est «Capital du fondateur et/ou des actionnaires». En deuxième place, les répondants ont identifié les «Banques» alors qu'en troisième, on retrouve les «Organismes et gouvernement». En dernier lieu, on retrouve les «Investisseurs privés extérieurs à l'entreprise (ex: capital de risque)» tel qu'illustré au tableau suivant.

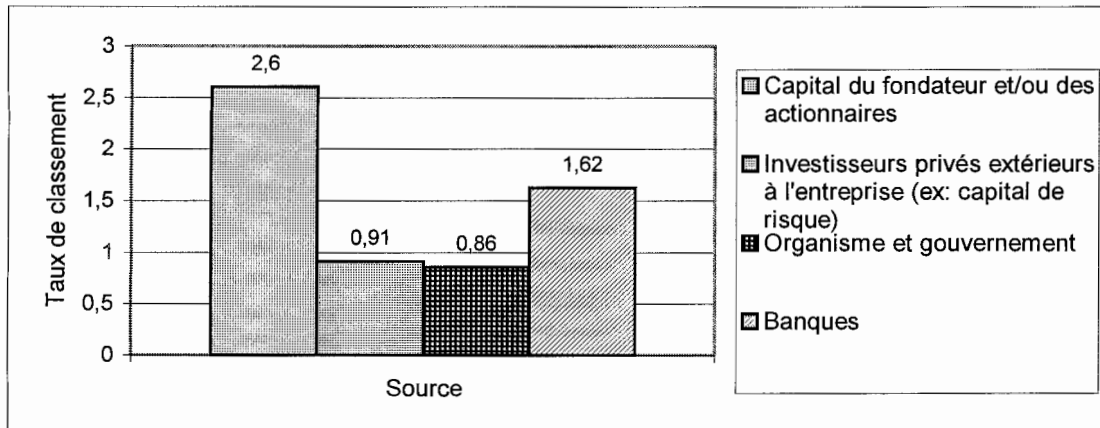


Figure 5.3 Importance des sources de capitaux pour la création d'entreprises.

Par la suite, il a été demandé aux répondants si la difficulté d'amasser le capital de démarrage a été une problématique dans la création de leur entreprise. Il s'avère que 66 répondants, soit 52%, ont répondu «non» et 61 répondants, soit 48%, ont répondu «oui». Il va sans dire qu'on peut percevoir une contradiction avec la question sur les plus importants obstacles à l'entrepreneuriat où le financement était arrivé en tête des facteurs. Peut-on penser que ce semblant de contradiction soit lié au fait que 49% de nos répondants ne soient pas les fondateurs de leur entreprise? Ces derniers ne considéreraient peut-être pas qu'amasser les capitaux de démarrage aient été une problématique pour leur entreprise puisqu'ils n'étaient pas présents lors de la fondation, tout en croyant que le financement est le plus grand obstacle pour qui veut démarrer une entreprise? La section 5.1.3 permettra sans doute de répondre à cette question puisque certaines variables seront analysées en comparant les deux groupes de répondants.

5.1.2.6 L'entrepreneur et les facteurs externes

Les répondants ont été interrogés sur les facteurs, indépendamment de leur personnalité, qui ont pu influencer la création de leur entreprise et sur leurs relations avec leur environnement. Ils devaient démontrer leur accord ou leur désaccord avec certains énoncés. Le tableau suivant fait état des résultats moyens obtenus pour chaque énoncé.

Tableau 5.8 Résultats des énoncés concernant les facteurs externes.

Énoncés	Résultat moyen	Écart type
1. L'Abitibi-Témiscamingue, comme région, favorise la création d'entreprises et l'entrepreneuriat.	4.02	1.54
2. Les intervenants économiques que j'ai consultés m'ont aidé dans la création ou la prise en charge de mon entreprise.	3.81	1.74
3. Un milieu comme l'Abitibi-Témiscamingue est propice à la création d'entreprises.	4.13	1.63
4. Il y a un regain d'entrepreneuriat en région depuis quelques années	4.05	1.49
5. Je n'ai pas eu d'aide de ma famille pour créer ou prendre la direction de mon entreprise.	4.86	2.28
6. Avoir eu les capitaux nécessaires, j'aurais été en affaires plus tôt.	3.87	2.11
7. Il a été difficile de composer avec les besoins financiers de l'entreprise et mes propres engagements financiers.	4.28	1.94
8. Les engagements familiaux ont influencé ma vie professionnelle.	4.50	1.81
9. Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise, j'ai été influencé positivement par une ou plusieurs personnes qui avaient déjà créé une entreprise	4.22	2.05
10. Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise, j'étais conscient des risques que cela pouvait occasionner	5.63	1.37
11. Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise, je m'attendais à en retirer plus de gratifications que ce que j'ai présentement.	3.41	1.97
12. Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise, j'avais l'information nécessaire sur les sources de financement disponibles.	4.20	1.74
13. Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise, j'avais l'information nécessaire sur les sources de capital de risque disponibles.	3.88	1.74
14. Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise, je savais où trouver les individus pouvant me venir en aide (agents de développement, conseillers, etc...)	4.33	1.81
15. Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise, j'avais l'information nécessaire sur les organismes et ministères pouvant me venir en aide.	3.96	1.88
16. Dans ma démarche d'entrepreneur, ou de dirigeant, j'ai eu recours à de l'aide externe (mentorat, soutien de la communauté d'affaire, élaboration du plan d'affaire etc...).	3.69	2.06
17. Je considère que la région dispose des outils nécessaires pour soutenir et encourager les entrepreneurs.	4.43	1.55
18. L'attitude des gens en région a influencé positivement ma	3.77	1.78

décision de posséder une entreprise.		
19. La main d'œuvre en région est insuffisante (en terme de nombre) en Abitibi-Témiscamingue pour répondre aux besoins de mon entreprise	3.24	1.90
20. La main d'œuvre en région n'a pas les qualifications nécessaires pour répondre aux besoins de mon entreprise	3.67	1.98
21. Les services de soutien (comptables, avocats, notaires etc...) sont suffisants en région pour répondre aux besoins de mon entreprise.	5.68	1.59
22. La distance n'influence pas le réseau de distribution de mon entreprise.	4.44	2.21
23. La présence d'une université en région favorise le développement de mon entreprise.	3.93	1.87
24. Les programmes d'aide pour les entrepreneurs sont efficaces.	3.82	1.56
25. Mon entreprise a accès aux programmes d'aide aux entrepreneurs.	3.70	2.05
26. Il est facile d'avoir l'information concernant les normes de ces programmes d'aide aux entrepreneurs.	4.16	1.73
27. Les matières premières utilisées par mon entreprise sont disponibles en Abitibi-Témiscamingue.	4.22	2.36
28. Il est difficile, en région, d'avoir l'approvisionnement en ressources matérielles (machinerie, équipements etc...) nécessaires pour la croissance de mon entreprise.	3.57	2.04

Note: L'échelle étant de 1, entièrement en désaccord jusqu'à 7, entièrement en accord.

De ces résultats, certaines analyses peuvent être faites. Tout d'abord, la région de l'Abitibi-Témiscamingue semble être perçue comme un milieu relativement propice pour l'épanouissement de l'entrepreneurship, tel que le montrent les énoncés #1, #3, #4 et #17. On sent par contre, en voyant les résultats de l'énoncé #2, que l'aide apportée par les intervenants économiques lors de la création ou de la prise de direction d'une entreprise, ne satisfait pas les répondants puisqu'ils ont octroyé une note de 3,81 sur 7 à cet énoncé. Quant aux programmes d'aide pour les entrepreneurs, il semble que l'information qui les concerne est relativement facile à obtenir (énoncé #26; note de 4,16/7) mais que leur efficacité laisse à désirer (énoncé #24; note de 3,82/7) et que les entrepreneurs n'ont pas nécessairement accès à ces programmes (énoncé #25; note 3,70/7).

D'autres questions ont été posées aux entrepreneurs pour mieux comprendre le niveau d'information concernant les outils disponibles dont ils disposaient avant de

créer leur entreprise. Il semble que les répondants savaient relativement bien où trouver les individus pouvant leur venir en aide (énoncé #14; note 4,33/7) mais ils avaient une moins bonne connaissance des ministères et organismes, tel qu'illustré par l'énoncé #15 (note 3,96/7) . Aussi, les énoncés #12 et #13 montrent que les sources de financement semblent quelque peu mieux connues que les sources de capital de risque (notes respectives de 4,20/7 et 3,88/7).

Les énoncés #9,#10 et #11 ont permis de voir si la perception que les futurs entrepreneurs ont de l'entrepreneurship est réaliste. Tout d'abord, il est bon de souligner que les futurs entrepreneurs sont influencés dans une certaine mesure par une personne ayant déjà créé une entreprise (énoncé #9; note 4,22/7). Quant aux perceptions qu'ils avaient face à la création d'une entreprise, elles semblent relativement réalistes puisque les répondants affirment avoir été conscients des risques encourus (énoncé #10; note 5,63/7) et ne pas avoir attendu à plus de gratifications que ce qu'ils obtiennent réellement dans leur rôle d'entrepreneur (énoncé #11; note 3,41/7).

Bien que la conciliation des besoins financiers personnels et ceux de l'entreprise semble être une difficulté (énoncé #7; note 4,28/7), les répondants n'auraient pas nécessairement été en affaire plus tôt dans leur vie s'ils avaient eu les capitaux nécessaires (énoncé #6; note 3,87/7). Quel est donc cet autre facteur qui les a empêchés de partir en affaire plus tôt s'il ne s'agit pas de l'argent? En fait, il semble que les engagements familiaux ont été un obstacle plus grand que les engagements monétaires (énoncé #8; note 4,50/7). Toujours dans le domaine familial, les entrepreneurs ne considèrent pas qu'ils ont eu de l'aide de leur famille pour créer leur entreprise ou en prendre la direction (énoncé # 5; note 4,86).

Les réalités régionales peuvent être déterminantes pour la création d'entreprises. Les entrepreneurs ont donc été interrogés pour savoir si la distance influence leur réseau de distribution. Il semble bien que non si on se fie au résultat de l'énoncé #22 (note 4,44/7). Interrogés sur la main d'œuvre témiscabitiébienne, les

répondants n'ont pas semblé insatisfaits des qualifications des travailleurs ainsi que de leur nombre (énoncés #19; note 3,24/7 et #20; note 3,67/7). En ce qui a trait aux matières premières utilisées par les entreprises ainsi qu'aux ressources matérielles, tel la machinerie et les équipements, les répondants ont, encore une fois, semblé assez satisfaits de leur disponibilité en région (énoncés #27; note 4,22/7 et énoncé #28; 3,57/7). Les services de soutien, tels que les comptables, notaires et avocats, semblent amplement suffisants en région (énoncé #21; note 5,68/7). Fait intéressant, le développement des entreprises régionales ne semble pas influencé par la présence d'une université en région (énoncé #23; note 3,93/7). Peut-on penser que les entrepreneurs ne perçoivent pas les avantages qu'ils peuvent en tirer?

Enfin, soulignons que les répondants n'ont pas eu nécessairement recours à de l'aide externe, tel que le soutien de la communauté ou le mentorat, dans leur démarche entrepreneuriale (énoncé #16; note 3,69/7). Dans le même ordre d'idée, ces entrepreneurs ne sont pas d'accord pour dire qu'ils auraient été influencés par une attitude positive de la population (énoncé #18; note 3,77/7).

5.1.2.7 Portrait des facteurs environnementaux

En somme, plusieurs facteurs environnementaux influencent l'entrepreneur témiscabitiens selon les résultats obtenus. Tout d'abord, il y a les obstacles: le financement, les engagements familiaux, le manque de support des personnes ressources, l'inefficacité des programmes d'aide. Mais il y a aussi les facteurs aidants tels la présence d'un entrepreneur dans la famille, l'influence d'un entrepreneur déjà établi, la vision réaliste de ce que comporte la création d'une entreprise, la main d'œuvre qualifiée et présente en nombre suffisant ainsi que la relative facilité à obtenir les ressources matérielles et les matières premières nécessaires à l'entreprise. Enfin, certains facteurs environnementaux pourraient devenir des facteurs aidants mais il reste à les faire connaître, tel que l'apport d'une université dans le développement de l'entreprise.

Tableau 5.9 Portrait des facteurs environnementaux.

Facteurs aidants	Obstacles
• Présence d'un entrepreneur dans la famille	• Financement
• Influence d'un entrepreneur déjà établi	• Engagements familiaux
• Vision réaliste de ce que comporte la création d'une entreprise	• Manque de support des personnes ressources
• Main d'œuvre qualifiée	• Inefficacité des programmes d'aide
• Disponibilité et facilité à obtenir les ressources matérielles et matières premières nécessaires.	

5.1.3 Analyse bivariée

Tout au long de cette recherche, une interrogation subsistait: le fait que notre bassin de répondants était composé d'entrepreneurs fondateurs et non-fondateurs viendrait-il contaminer nos données? Après quelques analyses croisées effectuées sur des variables jugées névralgiques, il semble qu'il n'y ait pas une si grande disparité entre les deux groupes d'entrepreneurs.

Tout d'abord, rappelons que la question concernant le plus grand obstacle à l'entrepreneurship avait révélé que le «financement» était l'obstacle identifié par 68 entrepreneurs (soit 53%). Il s'avérait intéressant de savoir si cet obstacle avait été identifié principalement par des fondateurs. Il est surprenant de constater qu'exactement 50% des répondants ayant identifié le financement comme principal obstacle sont des fondateurs et 50% sont des non-fondateurs. Nous ne pouvons donc pas dire qu'il y a un lien entre le groupe d'entrepreneurs duquel un individu fait partie et sa perception du financement comme étant le plus grand obstacle à l'entrepreneurship.

Dans le même ordre d'idée, 61 répondants (soit 48%) avaient estimé que l'accumulation du capital de démarrage avait été une difficulté pour la création de

leur entreprise. De ce nombre, 34 (soit 56%) sont des fondateurs alors que 27 (soit 44%) ne sont pas des fondateurs. D'autre part, parmi les 66 répondants (soit 52%) ayant dit qu'ils ne considéraient pas qu'amasser le capital de démarrage ait été une difficulté, 31 (soit 47%) sont des fondateurs alors que 35 (soit 53%) ne le sont pas. On peut donc dire que les fondateurs considèrent légèrement plus que les non-fondateurs, qu'amasser le capital de démarrage est un obstacle à l'entrepreneurship. Par contre, cet écart est tellement petit qu'on ne peut pas vraiment le prendre en considération.

Il avait déjà été établi que 49% des répondants avaient des parents ayant œuvré dans le monde des affaires. Il restait maintenant à savoir si les entrepreneurs fondateurs étaient ceux dont les parents avaient été entrepreneurs comparativement aux entrepreneurs non-fondateurs. L'analyse croisée (voir tableau 5.9) nous permet de constater que 46% des fondateurs avaient des parents dans le monde des affaires alors que ce n'était pas le cas pour 54% des fondateurs. Encore là, la différence entre les deux groupes est tellement faible qu'elle est statistiquement non significative.

Une dernière analyse croisée nous a permis de comparer le niveau de scolarité des fondateurs et des non-fondateurs. Pour les 58 répondants ayant un diplôme universitaire, 45% sont des fondateurs et 55% des non-fondateurs. Pour les 31 ayant un diplôme collégial, 55% sont des fondateurs et 45% des non fondateurs. Enfin, pour ce qui est des 39 répondants ayant un diplôme secondaire, 56% sont des fondateurs et 44% des non fondateurs. Encore une fois, les légers écarts dans les pourcentages ne nous permettent pas d'affirmer qu'une différence significative subsiste. Voici un tableau résumant ce que nous venons d'expliquer plus haut.

Tableau 5.10 Analyse croisée

	Fondateurs	Non-fondateurs
Ayant identifié le plus grand obstacle à l'entrepreneurship comme étant le financement.	50%	50%
Ayant affirmé qu'amasser le capital de démarrage a été une difficulté lors de la création de leur entreprise.	56%	44%
Ayant eu un parent dans le monde des affaires.	46%	54%
Ayant un diplôme universitaire	45%	55%
Ayant un diplôme collégial	55%	45%
Ayant un diplôme secondaire	56%	44%

Une autre série d'analyse, de variance cette fois, aura une fois de plus permis de constater qu'il n'y a pas de différence marquée entre les fondateurs et les non-fondateurs. Les tableaux ci-dessous démontrent, en effet, quels énoncés présentent des résultats ayant des différences significatives entre les deux groupes étudiés.

Tableau 5.11 Analyse de variance de la question 8.

	N Fondateurs	Moyenne Fondateurs	N non-fondateurs	Moyenne non-fondateurs	F	Sig.
Q8.1 A-T favorise l'entrepreneurship	65	3.94	63	4.11	,398	,529
Q8.2 Les intervenants m'ont aidé	65	3.82	63	3.81	,001	,977
Q8.3 A-T est propice à la création d'entreprises	65	4.09	63	4.16	,053	,818
Q8.4 Il y a regain d'entrepreneurship en A-T	65	3.85	63	4.27	2,633	,107
Q8.5 Je n'ai pas eu d'aide de ma famille	65	5.00	63	4.71	,492	,484
Q8.6 J'ai le contrôle sur les événements	65	4.75	63	4.81	,042	,839
Q8.7 J'influence mon environnement	65	5.12	63	5.16	,025	,875
Q8.8 Je Préfère me fixer des objectifs plus faciles à atteindre	65	3.91	63	3.83	,068	,794
Q8.9 J'ai une Forte tolérance aux risques	65	5.43	63	4.86	5,031	,027 *
Q8.10 La création d'entreprise ne m'apparaît pas risquée	65	3.29	63	2.98	1,283	,260
Q8.11 Avoir eu capitaux, je serais parti en affaire avant	65	3.60	63	4.16	2,264	,135
Q8.12 Mes connaissances étaient insuffisantes pour partir en affaire avant	65	3.15	63	4.03	6,661	,011 *
Q8.13 Il est difficile de composer avec les besoins financiers personnel et ceux de l'entreprise	65	4.15	63	4.42	,570	,452
Q8.14 Les engagements familiaux m'ont fait hésiter à partir en affaire	65	4.20	63	4.81	3,688	,057

*= Différence significative entre les deux groupes (Seuil de signification étant établi à < 0.05).

Tableau 5.12 Analyse de variance de la question 11.

	N Fondateurs	Moyenne Fondateurs	N non-fondateurs	Moyenne non-fondateurs	F	Sig.
Q11.1 J'ai été influencé positivement par une personne ayant eu une entreprise	65	3.78	63	4.67	6,186	,014 *
Q11.2 J'étais conscient des risques pouvant être occasionnés	65	5.72	63	5.54	,573	,451
Q11.3 Je m'attendais à en retirer plus de gratifications	65	3.62	63	3.19	1,500	,223
Q11.4 J'avais l'information sur sources de financement	65	4.25	63	4.16	,081	,777
Q11.5 J'avais l'information sur les sources de capital de risque	65	3.91	63	3.84	,046	,830
Q11.6 Je savais où trouver les individus pouvant m'aider	65	4.28	63	4.38	,105	,747
Q11.7 J'avais l'info sur les organismes et ministères	65	4.08	63	3.84	,501	,480

*= Différence significative entre les deux groupes (Seuil de signification étant établi à < 0.05).

Tableau 5.13 Analyse de variance de la question 12.

	N Fondateurs	Moyenne Fondateurs	N non-fondateurs	Moyenne non-fondateurs	F	Sig.
Q12.1 J'ai eu recours à de l'aide externe	65	3.80	63	3.57	,390	,533
Q12.2 Je considère que A-T a les outils nécessaires pour entrepreneurship	65	4.38	63	4.48	,111	,740
Q12.3 l'attitude des gens en région a influencé positivement ma décision	65	3.92	63	3.62	,928	,337
Q12.4 La main d'œuvre est insuffisante	65	3.49	63	2.98	2,307	,131
Q12.5 La main d'oeuvre n'a pas les qualifications nécessaires	65	3.98	63	3.35	3,367	,069
Q12.6 Les services de soutien suffisants en A-T	65	5.71	63	5.65	,041	,840
Q12.7 La distance n'influence pas mon réseau de distribution	65	4.65	63	4.22	1,184	,279
Q12.8 La présence d'une université en région favorise développement de mon entreprise	65	3.59	63	4.27	4,280	,041 *
Q12.9 Les programmes d'aide sont efficaces	65	3.68	63	3.97	1,110	,294
Q12.10 Mon entreprise a accès aux programmes d'aide	65	3.63	63	3.78	,163	,687
Q12.11 Il est facile d'avoir l'information sur les noms des programmes	65	4.35	63	3.95	1,726	,191
Q12.12 Les matières premières nécessaires sont disponibles en A-T	65	4.40	63	4.03	,775	,380
Q12.13 Il est difficile en A-T d'avoir les ressources matérielles nécessaires	65	3.55	63	3.59	,009	,926

*= Différence significative entre les deux groupes (Seuil de signification étant établi à < 0.05).

Avec un seuil de signification de 0,05, on se rend compte que seulement 4 affirmations ont obtenu des réponses significativement différentes entre les groupes de fondateurs et de non fondateurs. Le tableau ci-dessous rappelle les réponses moyennes obtenues des fondateurs et des non fondateurs pour chacune de ces affirmations.

Tableau 5.14 Synthèse des distinctions fondateurs / non-fondateurs

Affirmation	SIG	Moyenne pour les fondateurs	Moyenne pour les non fondateurs	Moyenne générale
8.9 J'ai une forte tolérance aux risques.	0,027	5,43	4,86	5,15
8.12 Mes connaissances étaient insuffisantes pour partir en affaire avant.	0,011	3,15	4,03	3,59
11.1 Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise, j'ai été influencé positivement par une personne qui avait déjà créé une entreprise.	0,014	3,78	4,67	4,22
12.8 La présence d'une université en région favorise le développement de mon entreprise.	0,041	3,59	4,27	3,93

Note: L'échelle de mesure étant 1= Entièrement en désaccord et 7= Entièrement en accord.

Une analyse des réponses obtenues pour ces énoncés nous permet de croire que les fondateurs d'entreprise, avec une moyenne de 5,43 ont une plus grande tolérance aux risques que les non fondateurs qui eux ont obtenu une moyenne de 4,86. On peut penser que ce résultat s'explique par le fait que les fondateurs ont eu à courir plus de risques, monétaires par exemple, pour fonder leur entreprise que les entrepreneurs qui ont fait l'acquisition, qui ont hérité ou qui sont devenus associés au sein d'une entreprise déjà existante.

Aussi, il semble que les fondateurs d'entreprises aient plus confiance en leurs connaissances, nécessaires pour être en affaire, que les non fondateurs. Interrogés à savoir s'ils considéraient leurs connaissances insuffisantes pour partir en affaire plus tôt, les fondateurs ont répondu en moyenne 3,15 alors que les non-fondateurs ont répondu en moyenne 4,03. Peut-être ces résultats s'expliquent-ils par le fait que les fondateurs d'entreprises, ayant eux-mêmes conçu leur «idée d'affaire», ne considèrent pas que d'autres connaissances sont nécessaires pour créer une entreprise basée sur cette idée.

Les fondateurs d'entreprises semblent avoir été moins influencé positivement par une personne ayant déjà créé une entreprise que les non fondateurs. Interrogés sur le sujet, les premiers ont répondu en moyenne à 3,78 alors que les seconds ont répondu en moyenne 4,67. Peut-on penser que les fondateurs, guidés par une motivation intrinsèque, nécessitent moins d'encouragements de la part d'entrepreneurs chevronnés? Ou encore, dû à cette motivation intrinsèque, sont-ils moins conscients que les non-fondateurs de l'influence que peut avoir leur entourage?

Enfin, les entrepreneurs qui n'ont pas fondé leur entreprise semblent considérer que la présence d'une université en région favorise le développement de leur entreprise d'une façon plus marquée que les répondants qui sont fondateurs de leur entreprise. Pour expliquer cette différence, on peut supposer que les fondateurs ont un sentiment plus «paternaliste» face à leur entreprise et voient moins de quelle façon une entité externe peut lui venir en aide. Une autre piste d'interprétation serait de penser que le type d'entreprises des répondants nécessite des employés moins scolarisés et que par conséquent, la présence d'une université en région semble moins essentielle pour le développement de ces entreprise.

Rappelons nous que Cooper et Dunkelberg (1984) avaient avancé la théorie que les créateurs d'entreprises ont un plus haut «taux» d'entrepreneuriat que les entrepreneurs ayant vécu d'autres événements entrepreneuriaux tels que l'achat,

l'héritage et l'invitation à s'associer. À première vue, nos résultats permettent de penser que les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue qui ont été interrogés ne répondent pas à la théorie de Cooper et Dunkelberg (1984) puisqu'il n'y a pas de différence significative entre la majorité des résultats obtenus du groupe des créateurs d'entreprises et du groupe des non-créeurs. Par contre, nous ne connaissons pas le poids des variables utilisées par Cooper et Dunkelberg (1984) pour calculer le taux d'entrepreneurship. Peut-être que, par exemple, dans leur calcul du taux d'entrepreneurship, la tolérance au risque est un facteur majeur. Cela signifierait donc que les entrepreneurs interrogés répondraient, en quelque sorte, à la théorie de Cooper et Dunkelberg (1984) sur le taux d'entrepreneurship. Une recherche ultérieure permettrait d'approfondir cette question.

5.1.4 Analyse multivariée.

L'analyse factorielle par composantes principales, permet de mettre en relation certaines variables et d'en faire ressortir des facteurs, composants à leur tour un modèle expliquant l'entrepreneurship en Abitibi-Témiscamingue. Au niveau méthodologique, nous avons respecté les paramètres nécessaires à l'analyse factorielle, c'est-à-dire que le nombre d'observations était suffisant pour répondre aux critères de base de l'analyse. Aussi, seuls les facteurs ayant une valeur propre (eigen value) supérieure à 1 ont été acceptés. De plus, les facteurs obtenant de faibles communalités ont été éliminés. D'autre part, pour maximiser la description des résultats, l'analyse factorielle a été soumise à une rotation varimax. Par ailleurs, afin de s'assurer de la fidélité des résultats, les énoncés ont été analysés en s'assurant d'une mesure de l'alpha de Cronbach convenable (Nunnally, 1972).

5.1.3.1 Antécédents influençant l'entrepreneur

Cette première analyse est effectuée avec 10 des 14 énoncés initiaux puisque quatre énoncés ont été retranchés compte tenu qu'ils ne répondaient pas aux limites d'acceptabilité.

Tableau 5.15 Énoncés rejetés lors de l'analyse factorielle «Antécédents influençant l'entrepreneur».

Énoncés rejetés	Raison du rejet
8.3 Un milieu comme l'Abitibi-Témiscamingue est propice à la création d'entreprise.	Statistiquement instable
8.5 Je n'ai pas eu d'aide de ma famille pour créer ou prendre la direction de mon entreprise.	Fidélité douteuse
8.10 La création d'une entreprise ne m'apparaît pas comme risquée	Fidélité douteuse
8.13 Il a été difficile de composer avec les besoins financiers de l'entreprise et mes propres engagements financiers.	Statistiquement instable

Cette analyse a procuré quatre composantes principales expliquant 59,79% de la variance totale.

Tableau 5.16 Analyse factorielle «Antécédents influençant l'entrepreneur».

Critères	
% de la variance totale expliquée	59,79%
Nombre d'observations ¹⁵	128
Nombre d'énoncés (version initiale)	14
Nombre d'énoncés (version finale) ¹⁶	10
Nombre de facteurs obtenus	4
Alpha de Cronbach	,5664

Les quatre facteurs obtenus peuvent être interprétés comme étant: «appartenance à une sous-culture entrepreneuriale» expliquant 20,67% de la variance, «tempérament» avec 15,89% de variance expliquée, les «ressources personnelles» avec 11,82% de variance expliquée et la «prudence en affaire» qui explique 11,39% de la variance. Le tableau suivant présente les variables relatives à

¹⁵ Nombre d'observations: le nombre doit être supérieur à 5 fois le nombre de variables.

¹⁶ Après épuration.

la dimension des antécédents influençant l'entrepreneur ainsi que le poids de chacune des variables sur le facteur.

Tableau 5.17 **Interprétation du facteur «Antécédents influençant l'entrepreneur».**

Interprétation du facteur	Variables	Poids des variables sur le facteur
Appartenance à une sous-culture entrepreneuriale.	8,1	,768
	8,4	,757
	8,2	,667
Tempérament.	8,6	,767
	8,7	,723
	8,9	,642
Ressources personnelles.	8,12	,807
	8,14	,674
Prudence en affaire.	8,8	,625
	8,11	,785

Les deux facteurs qui expliquent le plus de variance sont celui de «l'appartenance à une sous-culture entrepreneuriale» et celui du «tempérament» ce qui vient confirmer, pour ces facteurs à tout le moins, le modèle théorique de Cooper (1979) proposé au chapitre 3. Les deux autres facteurs, soient ceux des «ressources personnelles» et de la «prudence en affaires» ont été formés par un regroupement de variables qui n'étaient pas définies comme telles dans le modèle initial. Par exemple, le facteur «ressources personnelles» est composé d'une variable traitant des connaissances acquises par l'entrepreneur et d'une variable traitant du temps dont les entrepreneurs n'ayant pas d'engagements familiaux disposent. Ces deux ressources sont essentielles pour créer une entreprise mais Cooper (1979) les avait groupées de façon différente.

5.1.3.2 Les conditions préalables facilitantes

Cette analyse est effectuée avec 6 des 7 énoncés initiaux puisqu'un de ces énoncés a été retranché, compte tenu d'un score d'alpha de Cronbach faible.

Tableau 5.18 Énoncé rejeté lors de l'analyse factorielle «les conditions préalables facilitantes».

Énoncé rejeté	Raison du rejet
11.2 Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise, j'étais conscient des risques que cela pouvait occasionner.	Fidélité douteuse

Cette analyse a procuré deux composantes principales qui expliquent 63.07% de la variance totale.

Tableau 5.19 Analyse factorielle «les conditions préalables facilitantes».

Critères	
% de la variance totale expliquée	63,07%
Nombre d'observations	128
Nombre d'énoncés (version initiale)	7
Nombre d'énoncés (version finale)	6
Nombre de facteurs obtenus	2
Alpha de Cronbach	,6477

Les deux facteurs obtenus, regroupant les énoncés concernant l'«information» et l'«image de l'entrepreneurship» expliquent respectivement 44,36% et 18,70% de la variance. Le tableau suivant présente les variables relatives à la dimension des conditions préalables facilitantes de l'entrepreneurship ainsi que le poids de chacune de ces variables sur l'analyse en composantes principales produites.

Tableau 5.20 Interprétation du facteur «les conditions préalables facilitantes».

Interprétation du facteur	Variables	Poids des variables sur le facteur
Information.	11,7	,897
	11,6	,862
	11,5	,834
	11,4	,824
Image de l'entrepreneurship.	11,1	,786
	11,3	-,631

Ces deux facteurs sont l'illustration de conditions qui doivent exister pour faciliter le déclenchement de l'entrepreneurship. Le futur entrepreneur doit, d'une part, avoir l'information nécessaire concernant les outils qui lui sont disponibles et, d'autre part, avoir une image positive ou, du moins, réaliste de ce qu'implique la création d'une entreprise.

5.1.3.3 L'environnement

Cette dernière analyse est effectuée avec 10 des 13 énoncés initiaux puisque deux énoncés n'ont pas bien performé au test de l'alpha de Cronbach et qu'un troisième s'est avéré statistiquement instable.

Tableau 5.21 Énoncés rejetés lors de l'analyse factorielle «l'environnement».

Énoncés rejetés	Raison du rejet
12.6 Les services de soutien sont suffisants en région pour répondre aux besoins de mon entreprise.	Statistiquement instable
12.7 La distance n'influence pas le réseau de distribution de mon entreprise.	Fidélité douteuse
12.12 Les matières premières utilisées par mon entreprise sont disponibles en Abitibi-Témiscamingue.	Fidélité douteuse

Cette analyse aura permis d'extraire trois composantes principales, expliquant ainsi 52.75% de la variance.

Tableau 5.22 Analyse factorielle «l'environnement».

Critères	
% de la variance totale expliquée	52.75%
Nombre d'observations	128
Nombre d'énoncés (version initiale)	13
Nombre d'énoncés (version finale)	10
Nombre de facteurs obtenus	3
Alpha de Cronbach	,5855

Les trois facteurs obtenus peuvent être interprétés comme: «Programmes et soutien aux entreprises» expliquant 21,67% de la variance, «Ressources humaines et matérielles» avec 15,91% de variance expliquée et «Environnement propice au développement» qui explique 15,16% de la variance. Le tableau qui suit présente les variables qui concernent la dimension de l'environnement de l'entreprise ainsi que le poids de chacune des variables sur les facteurs.

Tableau 5.23 Interprétation du facteur «l'environnement».

Interprétation du facteur	Variables	Poids des variables sur le facteur
Programme et soutien aux entreprises.	12,10	,814
	12,11	,724
	12,9	,711
	12,2	,572
	12,1	,442
Ressources humaines et matérielles.	12,5	,818
	12,4	,795
	12,13	,594
Environnement propice au développement.	12,3	,830
	12,8	,802

Ces trois facteurs démontrent de quelle façon l'environnement influence la création d'entreprises. La composante principale, qui explique 21,67% de la variance, concerne les programmes de soutien aux entreprises ainsi que le support que peuvent recevoir celles-ci. Ces facteurs stimuleront sans aucun doute les futurs entrepreneurs à mener à bien leurs projets d'entreprises. Les ressources, dont le futur entrepreneur a besoin pour son projet, doivent aussi faire partie de

l'environnement immédiat. Enfin, si cet environnement est stimulant et propice au développement, l'esprit d'entreprise s'en verra encouragé.

Les analyses factorielles en composantes principales ont permis d'extraire neuf facteurs qui sont importants de connaître avant de proposer des pistes pour stimuler l'entrepreneursip en Abitibi-Témiscamingue. Voici, pour chacune des dimensions, les facteurs qui ont été extraits.

Tableau 5.24 Synthèse des analyses factorielles

L'ENTREPRENEUR	CONDITIONS PRÉALABLES FACILITANTES	L'ENVIRONNEMENT
<ul style="list-style-type: none"> • Appartenance à une sous-culture entrepreneuriale 	<ul style="list-style-type: none"> • Information 	<ul style="list-style-type: none"> • Programme et soutien aux entreprises
<ul style="list-style-type: none"> • Tempérament 	<ul style="list-style-type: none"> • Image de l'entrepreneursip 	<ul style="list-style-type: none"> • Ressources humaines et matérielles
<ul style="list-style-type: none"> • Ressources personnelles 		<ul style="list-style-type: none"> • Environnement propice au développement
<ul style="list-style-type: none"> • Prudence en affaire 		

Par conséquent, on peut affirmer que pour que l'entrepreneursip prenne de plus en plus de place en région, les entrepreneurs en devenir devront avoir l'impression d'appartenir à une sous-culture qui favorise la création d'entreprises. Cela signifie entre autre, qu'ils doivent se sentir soutenus par les intervenants économiques. D'autre part, comme nous l'avons vu plus tôt, le tempérament des entrepreneurs est caractérisé par leur tolérance au risque, à l'impression qu'ils ont d'influencer leur environnement et de contrôler les événements. Un autre élément qui sera déterminant dans la décision de partir en affaire est celui des ressources personnelles dont dispose l'entrepreneur, soient ses connaissances ainsi que sa disponibilité et son temps. À ce sujet, nous avons vu que les engagements familiaux freinent les individus voulant créer une entreprise. Enfin, l'entrepreneur témiscabibien fait preuve de prudence en affaire tant au niveau des objectifs qu'il se fixe qu'au niveau des capitaux qu'il voit comme nécessaire pour partir en affaire. D'autre part, deux facteurs sont préalables pour faciliter la création d'entreprise.

D'une part, l'entrepreneur potentiel doit avoir l'information nécessaire sur les tenants et aboutissants de la création d'une entreprise et aussi, il doit avoir une image positive de ce que peut apporter l'entrepreneurship. En ce qui concerne l'environnement, les programmes d'aide ainsi que le soutien que l'entrepreneur se verra apporter sont des éléments importants de stimulation. Aussi, pour que la création d'entreprises se fasse, les ressources humaines et matérielles doivent être disponibles. Enfin, l'environnement dans lequel se créeront les entreprises se doit d'être propice au développement tant au niveau de la recherche qu'au niveau de l'expertise disponible.

5.2 *Mise en relation des résultats et du modèle de Cooper (1979) modifié*

Maintenant que nous avons déterminé les facteurs explicatifs de la stimulation entrepreneuriale en Abitibi-Témiscamingue, il serait bon de mettre en relation les résultats obtenus et le modèle que nous tentions de tester sur le territoire témiscabiti-bien, soit celui de Cooper (1979) que nous avons modifié, tel qu'illustré au tableau 3.3.

5.2.1 *Les antécédents influençant l'entrepreneur*

Tout d'abord, voyons comment les antécédents influençant l'entrepreneur, tels que décrit par Cooper (1979), se rapprochent de ce qu'on a découvert sur le territoire témiscabiti-bien.

5.2.1.1 La famille

Pour Cooper (1979), la famille d'un entrepreneur est une source d'influence importante à divers niveaux. Cooper disait «Il semble que les fondateurs viennent le plus souvent de familles où les parents ou autres membres proches sont eux-mêmes en affaires. Une étude importante, effectuée auprès de 1805 propriétaires

de petites entreprises aux États-Unis, indique que 50% d'entre eux provenaient de familles dans lesquelles un parent avait été propriétaire d'une affaire, ce qui représente un pourcentage très élevé». Il est étonnant de constater que le pourcentage d'entrepreneurs ayant eu un membre de sa famille en affaire se situe à 49% pour notre échantillon, pourcentage que Cooper décrit lui-même comme «très élevé». Aussi, rappelons-nous que nos résultats ont démontré que les répondants ayant bénéficié d'un entrepreneur dans leur entourage, considéraient cet individu comme un modèle et c'est justement ce qu'avancait Cooper en 1979: *«On peut penser que le jeune, grandissant dans ce genre de famille, considère ses parents comme des modèles à imiter; et même si les parents n'ont pas réussi, lancer une entreprise lui semble une chose possible»*. Notre recherche indique aussi que les entrepreneurs influencent à leur tour leur entourage puisque les répondants considéraient à 5,03 sur 7¹⁷ qu'ils influencent effectivement leur entourage à fonder une entreprise. On peut donc croire que cette chaîne d'influence positive envers l'entrepreneurship se poursuit d'elle-même de façon naturelle.

5.2.1.2 Appartenance à une sous-culture possédant une tradition entrepreneuriale

L'appartenance à une sous-culture entrepreneuriale est, pour Cooper (1979), un facteur important de l'entrepreneurship; *«...Les enfants grandissant dans ce milieu [qui ont une tradition d'entrepreneurs], sont alors entourés d'exemples d'entrepreneurship et se familiarisent avec les réalités du monde des affaires»*. Les entrepreneurs témiscabitiens perçoivent justement la région comme possédant, de plus en plus, une culture entrepreneuriale. Ils y voient un regain d'entrepreneuriat puisqu'ils ont répondu à 4,05 / 7 à cette question. Ils considèrent aussi que la sous-culture témiscabitiennne favorise la création d'entreprises (4,02 / 7). En affirmant que la sous-culture témiscabitiennne est un bassin pour l'entrepreneurship, les répondants laissent croire que les entrepreneurs en devenir d'aujourd'hui se

¹⁷ L'échelle étant 1= Entièrement en désaccord et 7=Entièrement en accord.

meuvent dans un environnement stimulant pour la création des entreprises de demain.

5.1.2.3 Niveau d'instruction

Cooper (1979) souligne le fait que des résultats contradictoires subsistent concernant le niveau d'instruction des entrepreneurs. Par contre, il dira aussi «...des études récentes aux États-Unis indiquent que le niveau d'instruction des entrepreneurs est plus élevé que celui de l'ensemble de la population». Si on se rapporte à nos résultats, il semble en effet que les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue répondent à ce prémisses puisque 45% de nos répondants ont obtenu un diplôme universitaire, 24% ont un diplôme collégial et 30% sont diplômés du secondaire, alors qu'au sein de la population témiscabitiébienne, ces pourcentages sont de 7,2% avec diplomation universitaire, 25,2% de diplômés de niveau collégial et 44,4% de diplômés du secondaire.

5.1.2.4 Tempérament

Il a déjà été déterminé que les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue semblent posséder un «locus de contrôle interne» relativement fort; en effet, ils considèrent que le centre de contrôle de leur vie est généralement à l'intérieur d'eux-même (4,78 / 7) et qu'ils influencent leur environnement (5,14 / 7). Aussi, rappelons que les entrepreneurs témiscabitiébiens ont une tolérance aux risques assez forte (5,15 / 7) et, dans un même temps ils considèrent la création d'une entreprise comme plutôt risqué (3,14). De plus, nous avons découvert que les entrepreneurs de la région n'ont pas tendance à se fixer des objectifs plus réalistes pour être certains de les atteindre, plutôt que des objectifs plus élevés et risquer de ne pas y arriver. Le modèle de Cooper (1979) décrivait ainsi le tempérament des entrepreneurs:

«Les individus qui lancent une entreprise semblent posséder, sur le plan psychologique, certaines caractéristiques. Leur cote aux tests de locus de contrôle interne indique qu'ils croient être maîtres de leur destin. Ils ont moins tendance que d'autres à penser que des forces indépendantes de leur volonté détermineront leur réussite. Beaucoup d'entrepreneurs ont également tendance à se fixer des objectifs. Ils prennent plaisir à établir des objectifs raisonnables à atteindre, et ensuite, à parvenir au but. Chose intéressante, ils n'ont pas plus tendance à prendre de risques que l'ensemble de la population. Vu de l'extérieur, le lancement d'une entreprise semble comprendre des risques énormes. Cependant, pour l'entrepreneur qui croit pouvoir réussir, ces risques paraissent raisonnables».

5.2.1.5 Âge au moment où les meilleures occasions se présentent et où le climat pousse l'entrepreneur à partir en affaire

Cooper (1979) expliquait qu'il y a un moment de la vie où un individu est plus enclin à démarrer une entreprise. L'auteur soulignait que des gens de tous les âges se lancent en affaire mais qu'aux États-Unis, environ les deux tiers de ces personnes ont de 25 à 40 ans. Cooper écrit:

«Il est possible que les plus jeunes soient fort désireux de lancer leur entreprise mais ils ne possèdent ni les capitaux, ni les connaissances pour le faire. Quant aux gens plus âgés, il est possible qu'ils aient les capitaux et les connaissances mais ils ont aussi une famille à faire vivre».

Interrogés sur l'âge qu'ils avaient lors de la création de leur première entreprise, les répondants témiscabitiens ont répondu en moyenne, 30 ans, ce qui correspond exactement à la fourchette d'âge avancé par Cooper. Aussi, lorsqu'interrogés sur les entraves les ayant empêchés de démarrer une entreprise (ou d'en prendre la direction), les entrepreneurs témiscabitiens ont répondu de la façon suivante:

Tableau 5.25 Résultats des énoncés se rapportant à la dimension «âge» de Cooper.

Énoncé	Résultat moyen
8.11 Avoir eu les capitaux nécessaire, j'aurais été en affaires plus tôt.	3,87
8.12 Mes connaissances étaient insuffisantes pour que je prenne la direction d'une entreprise plus tôt.	3,59
8.13 Il a été difficile de composer avec les besoins financiers de l'entreprise et mes propres engagements financiers.	4,28
8.14 Les engagements familiaux ont influencé ma vie professionnelle.	4,50

Note: L'échelle étant de 1= Entièrement en désaccord à 7= Entièrement en accord

Il semble donc que les répondants aient été moins influencés par le manque de capitaux et de connaissances nécessaires pour partir en affaires plus tôt que par les engagements financiers et familiaux qui sont venus les freiner davantage dans leurs ambitions entrepreneuriales.

5.2.1.6 Événement entrepreneurial

En bonifiant le modèle de Cooper (1979) et en lui ajoutant l'aspect des événements entrepreneuriaux selon Cooper et Dunkelberg (1984) tel qu'expliqué à la section 5.1.1, les répondants de cette recherche, tenant compte de l'événement entrepreneurial les définissant, font état d'un taux d'entrepreneurship plus que satisfaisant. En effet, 65% des répondants font partie de la moitié supérieure du classement du taux d'entrepreneurship (création et achat) alors que seulement 35% font partie de la moitié inférieure du classement (héritage et invitation à s'associer).

5.2.2 L'événement déclencheur

L'aspect de l'événement déclencheur de Cooper (1979) est sans contredit celui auquel nous avons apporté le plus de modifications. En effet, Cooper, ne s'intéressait qu'aux événements déclencheurs d'entrepreneurship qui pouvaient se produire au sein d'une entreprise où le futur entrepreneur œuvrait comme salarié. Cooper appelait cet environnement «l'organisme incubateur». Tel qu'expliqué au chapitre 3, cette approche semblait restrictive et risquait d'éliminer d'office plusieurs

entrepreneurs de notre échantillon, parce qu'ils n'étaient pas salariés avant de devenir entrepreneurs. La littérature incite aussi à modifier le modèle pour donner moins d'importance à l'«organisme incubateur» et pour ajouter différents autres scénarios d'événements de rupture, proposés par la littérature.

La recherche sur le terrain aura démontré qu'un plus grand nombre d'entrepreneurs que l'estimé fait lorsque le modèle de Cooper a été modifié, étaient salariés juste avant de se lancer en affaire. En effet, c'est le cas pour 68% d'entre eux. Il s'agit donc ici d'une limite de la présente recherche: avec un si grand nombre de répondants «salariés», il aurait été possible de laisser plus de place à l'aspect «organisme incubateur» du modèle original de Cooper (1979) tout en ajoutant quand même les autres événements de rupture expliqués dans la littérature. Voici tout de même les résultats obtenus sur le terrain, mis en relation avec l'aspect d'événement déclencheur du modèle de Cooper (1979) modifié.

5.2.2.1 Situation géographique

Cooper (1979) affirmait que même si, en début de carrière, les individus font preuve d'une certaine mobilité géographique, ils s'éloignent rarement, géographiquement parlant, lorsqu'ils créent une nouvelle entreprise.

«En lançant une affaire dans la région où il travaille, l'entrepreneur peut utiliser une information de première main sur les marchés et les fournisseurs. Il lui est aussi possible de démarrer à temps partiel tout en gardant son emploi. Toutes ses énergies peuvent alors se concentrer sur la mise en route sans les diversions qu'entraîne le déménagement d'une famille. Ceci fait que l'entrepreneurship dans une région dépend largement des gens qui y vivent déjà».

Interrogés sur leur mobilité géographique, les entrepreneurs témiscabitiens font preuve d'une assez grande propension à envisager de quitter de la région si une occasion d'affaire en valait la peine (4.51/7). Serait-ce à dire que les entrepreneurs témiscabitiens sont moins enracinés dans leur ville et dans leur région que les entrepreneurs observés par Cooper (1979)? Est-ce la situation socio-économique

de la région qui fait en sorte que les entrepreneurs potentiels n'hésiteraient pas à aller fonder leur entreprise ailleurs? Ces questions pourraient certainement trouver réponses à l'aide d'une recherche sur le sujet spécifique des flux migratoires inter-régionaux. Par contre, on peut retenir, pour les fins de la présente recherche, qu'il est alarmant de constater le détachement relatif qu'ont nos entrepreneurs face à leur région d'origine qui est l'Abitibi-Témiscamingue.

5.2.2.2 Désir de demeurer ou non dans l'entreprise

Cooper (1979) affirmait qu'un événement déclencheur important pour l'entrepreneurs est l'insatisfaction dans le milieu de travail. Il disait:

«L'organisme d'origine semble aussi influencer les motivations de l'entrepreneur. Certaines personnes, insatisfaites à cause de mauvais rapports avec leur supérieur ou parce que leurs idées ne sont pas suivies ou encore parce qu'elles ont perdu leur emploi à la suite d'une fermeture, sont prêtes à envisager un changement. Il apparaît que plusieurs fondateurs ont laissé leur emploi sous l'effet de fortes poussées négatives. De plus, il semble que certains organismes, qui ont été le point de départ de beaucoup d'entrepreneurs, l'aient été la plupart du temps durant des périodes de difficultés internes ou de changement».

Les répondants témiscabitiens semblent ne pas répondre tout à fait aux affirmations de Cooper (1979). En effet, ils ont noté à seulement 3.30 sur 7 leur accord aux affirmations concernant l'atmosphère négative dans leur organisme incubateur. C'est donc dire que contrairement à ce qu'avancait Cooper, les poussées négatives provenant de l'organisme incubateur ne sont pas un facteur très important d'entrepreneurs en Abitibi-Témiscamingue. Aussi, les répondants semblent être partis, en majorité, de leur propre gré de l'entreprise où ils évoluaient puisqu'ils ont évalué à 5.78 sur 7 cette affirmation quant au départ volontaire de l'entreprise. Donc, les mises à pied et les fermetures d'entreprises ne sont pas non plus des contextes déclencheurs d'entrepreneurs en région.

5.2.2.3 Événements de rupture divers

Les auteurs, tels Julien et Marchesnay (1996), nous ont permis d'identifier d'autres événements de rupture qui stimulent l'entrepreneursip. Nous avons interrogé les répondants pour savoir dans quelle proportion ces derniers avaient vécues de tels événements avant le début de leur carrière entrepreneuriale. Tel que nous l'avons vu à la section 5.1.2.4, le tableau 5.7 illustre le nombre d'entrepreneurs ayant vécu ces situations. On peut dire que, bien qu'intéressant, le portrait des événements de ruptures identifiés dans la littérature et qui ont été vécus par les entrepreneurs témiscabitiens, n'est pas significatif. Nous ne pouvons pas en faire de déductions nous permettant de poser des gestes concrets dans le but de stimuler l'entrepreneursip témiscabitiien.

5.2.3 L'environnement

L'environnement de l'entrepreneur était, pour Cooper, source d'éléments facilitant la création d'entreprises. Voyons comment les résultats de notre recherche répondent au modèle de Cooper.

5.2.3.1 Exemple d'action entrepreneuriale et accès à l'information sur l'entrepreneursip

Cooper (1979) dira que la décision de fonder une entreprise est fonction de la perception qu'a l'entrepreneur des risques et des gratifications qu'elle comporte, ainsi que de la connaissance qu'il a des sources de capital de risque, des individus et des organismes qui pourraient lui fournir aide et conseils. Toujours selon Cooper, l'entrepreneursip du passé crée ce qu'on pourrait appeler un «environnement entrepreneurial» dans lequel l'entrepreneur éventuel se trouve entouré d'exemples et de gens pour lesquelles ce processus est familier. Il s'est avéré que les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue ont été influencés par des exemples d'action entrepreneuriale, se disant d'accord à 4,22/7. En ce qui a trait aux

informations, les entrepreneurs semblent être moyennement bien informés puisqu'ils ont noté de 3,88/7 jusqu'à 4,33/7 leur appréciation des informations qu'ils détenaient au sujet des organismes d'aide, des sources de capital de risque, des sources de financement et des individus pouvant aider les entrepreneurs. D'autre part, les entrepreneurs semblent bien informés quant aux risques occasionnés par la création d'une entreprise (5,63/7).

5.2.3.2 Réceptivité de la société envers l'entrepreneurship

Tel que mentionné plus tôt, les entrepreneurs de la région ne sont pas particulièrement d'accord (3,77/7) à dire que l'attitude des gens en région est positive face à la création d'entreprise. Ce fait est certainement inquiétant si on se rappelle ce qu'avancait Cooper à ce propos; *«...l'attitude de la société vis-à-vis des milieux d'affaires et de l'entrepreneurship influence aussi certainement de façon importante cette décision (d'entreprendre)....»*

5.2.3.3 Capacité d'épargner du capital de démarrage

Tel que souligné précédemment, 52% des répondants considèrent que le capital de démarrage de leur entreprise n'a pas été difficile à amasser alors que 48% croient le contraire. Cooper avançait justement que l'entrepreneurship de plusieurs pays est entravé par la difficulté qu'ont les entrepreneurs à amasser le capital de démarrage. Nous pourrions donc considérer comme un aspect positif qu'un si grand nombre d'entrepreneurs n'envisage pas cet aspect comme un problème.

5.2.3.4 Accessibilité au capital de risque et disponibilité de celui-ci

Le capital de risque est une source de financement importante pour les entrepreneurs, selon Cooper. Par contre, les entrepreneurs de la région ne semblent pas en reconnaître l'importance puisque, tel qu'illustré à la figure 5.2, ils ont classé cette source de financement au quatrième et dernier rang derrière le

«Capital du fondateur et / ou des actionnaires», les «Banques» et les «Organismes et gouvernements». De plus, lorsqu'interrogés sur l'information dont ils disposent concernant les sources de capital de risque, les entrepreneurs se sont montrés plutôt insatisfaits de cette information (3,88/7). Cooper nous permet donc peut-être d'identifier une piste de solution pour aider les entrepreneurs témiscabitiens, soit une meilleure information relative aux sources de capital de risque.

5.2.3.5 Disponibilité du personnel et des services de soutien; accessibilité à une clientèle; accessibilité à l'université.

Cooper a souligné l'importance des trois facteurs «Disponibilité du personnel et des services de soutien», «Accessibilité à une clientèle» et «Accessibilité à l'université». Heureusement, les entrepreneurs témiscabitiens se sont montrés satisfaits à 5,68 sur 7, de la disponibilité du personnel et des services de soutien (comptables, notaires, avocats etc...). Pour ce qui est de l'accessibilité à leur clientèle, la situation géographique de la région ne semble pas causer de problèmes pour le réseau de distribution des entrepreneurs puisqu'ils ont affirmé à 4,44 sur 7 que la distance n'influait pas leur réseau de distribution. La seule ombre au tableau, en ce qui a trait à cette dimension de Cooper, est celle de l'importance accordée par les entrepreneurs à la présence d'une université en région. Bien que les entrepreneurs témiscabitiens bénéficient d'une université, des diplômés qu'elles forment et de ses centres de recherches, ils ne semblent pas voir tous les avantages qu'ils pourraient en retirer pour développer leur entreprise. La présence d'une université en région ne semble pas nécessairement aider au développement de leur entreprise puisque ce n'est qu'à 3,93/7 que les entrepreneurs se sont dit en accord avec l'importance de la présence d'une université pour le développement de leur entreprise. Il va sans dire que l'université aurait tout avantage à faire connaître les bénéfices d'une présence universitaire régionale au service des entreprises et des individus qui y œuvrent, notamment en ce qui concerne la formation sur mesure, les centres de recherches et l'expertise qu'on y trouve.

5.2.3.6 Programme d'aide aux entrepreneurs

Cooper souligna toute l'importance des programmes d'aide aux entrepreneurs dont une société peut bénéficier pour stimuler son entrepreneuriat. Malheureusement, les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue ne considèrent pas que ces programmes sont particulièrement efficaces (3,82/7), ni que leur entreprise y a accès (3,70/7), ni que l'information se rattachant à ces programmes soit très facile à obtenir (4,16/7). Par conséquent, il est évident qu'un travail important reste à faire en région, d'une part pour que les programmes soient mieux adaptés aux besoins des entrepreneurs, que leur efficacité soit augmentée et surtout, que l'information les concernant circule bien et soit accessible à tous.

5.2.3.7 Disponibilité des matières premières et des ressources matérielles

Rappelons que le modèle de Cooper (1979) a été enrichi d'une dimension inspirée de Shapero (1975) qui démontrait toute l'importance de la disponibilité des matières premières et des ressources matérielles sur un territoire pour que la création d'entreprises aille de soi. Fort heureusement, il semble que les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue considèrent que les matières premières utilisées par leurs entreprises sont assez facilement disponibles en région (4,22/7). De plus, ils considèrent qu'il n'est pas particulièrement difficile en région d'avoir l'approvisionnement en ressources matérielles, telle que la machinerie ou les équipements nécessaires pour la croissance de leurs entreprises (3,57/7).

5.3 ***Conclusion: Identification de pistes***

La cueillette des données ainsi que l'analyse des résultats auront permis, d'une part, de se rendre compte que le climat entrepreneurial de l'Abitibi-Témiscamingue n'est pas développé à sa pleine mesure et d'autre part, de faire ressortir certains éléments dont l'amélioration pourrait stimuler l'esprit entrepreneurial.

Tout d'abord, en sachant que les engagements familiaux provoquent plus d'hésitation face à l'entrepreneurship, la région se doit de revendiquer auprès des différents paliers gouvernementaux, les outils nécessaires pour faciliter la conciliation famille-travail pour les entrepreneurs. Par exemple, une assurance spéciale pourrait être octroyée aux parents-entrepreneurs pour pallier à un manque de revenu important et permettre à ces parents de subvenir aux besoins de leurs enfants même dans le cas où leur entreprise ne génère pas de bénéfices suffisants dans ses premiers temps d'existence. D'autre part, nous savons que les entrepreneurs passent énormément de temps dans leur entreprise. Un programme d'aide à l'embauche, plus large que ce qui existe déjà, pourrait permettre aux nouveaux entrepreneurs d'engager plus rapidement un ou plusieurs employés, ce qui leur permettrait de les décharger un peu et d'avoir plus de temps à consacrer à leur famille. Les programmes déjà existants des Centre Locaux d'Emplois et de Développement des Ressources Humaines Canada sont souvent décrits, par les entrepreneurs, comme étant trop restrictifs au niveau des personnes qui doivent être embauchées pour leur venir en aide.

Nous savons qu'une perception négative des risques de l'entrepreneurship subsiste en région. Il serait facile de démystifier l'entrepreneurship par l'entremise d'entrepreneurs d'expérience qui pourraient exposer de façon plus réaliste les risques, mais aussi les gratifications que l'entrepreneuriat peut apporter. Des programmes de mentorat, tels ceux existant déjà dans certaines Chambres de Commerce en région, devraient être étendus à toute l'Abitibi-Témiscamingue, et seraient sans aucun doute le prétexte idéal pour ces échanges.

Les résultats suggèrent que les entrepreneurs connaissent mal les bénéfices qu'ils peuvent tirer de la présence d'une université en région. Il importe que l'UQAT mette sur pied, un plan de communication visant spécifiquement à se faire connaître et à sensibiliser les entrepreneurs sur ses bienfaits (diplômés en région, centres de recherche...) existants et en devenir.

Il semble évident que l'information, tant au niveau des programmes d'aide aux entrepreneurs qu'au niveau des sources de capital de risque, est déficiente du fait qu'elle est insuffisante, difficile à trouver et disparate. Pour stimuler de façon cohérente la création d'entreprises, les différents partenaires régionaux (CLD, SADC, Chantier Défi-Emplois, Zone active, les ministères et organismes à vocation économique) doivent, très rapidement, développer un outil qui regrouperait toutes les informations nécessaires sur l'aide possible. Ainsi, les entrepreneurs en devenir sauraient de quelles façons la région peut leur venir en aide s'ils décident de mener à bien leur projet.

Les suggestions de pistes ci-haut décrites ne sont qu'un début de moyens à prendre pour rendre l'Abitibi-Témiscamingue «plus entrepreneuriale». Il va de soi que c'est par une décision de société que la région arrivera à concerter tous les acteurs en développement vers un but commun: soutenir les entrepreneurs témiscabitiens qui sont les leviers d'un développement durable de notre économie.

Pour terminer, rappelons que les hypothèses de recherche étaient les suivantes:

- La création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue devrait refléter le modèle de Cooper (1979) actualisé.
- Les événements entrepreneuriaux en Abitibi-Témiscamingue devraient refléter la théorie de Cooper et Dunkelberg (1984).

Pour ce qui est de la première hypothèse, nous venons de démontrer qu'il existe des différences entre Cooper (1979) et ce que la recherche aura permis de trouver. Par contre, les différences ne sont pas assez grandes pour affirmer que la théorie de Cooper n'est pas significative en Abitibi-Témiscamingue, bien au contraire. Malgré que cette théorie date de plusieurs années, on peut dire qu'elle tient encore la route même si des actualisations ponctuelles permettent de refléter davantage les réalités du monde entrepreneurial. Pour ce qui est de la deuxième hypothèse concernant la théorie de Dunkelberg et Cooper (1984), il semble qu'un ajout permettrait de mieux illustrer tous les groupes d'événements entrepreneuriaux. En effet, ce travail sur le

terrain aura permis de découvrir qu'un groupe relativement important d'individus, soit 18 sur 128, représentant 14% de nos répondants, avaient atteint le statut de dirigeant par leur cheminement de carrière. Aux fins d'analyse, nous avons regroupé ces 18 répondants dans la catégorie «Invitation à s'associer» en posant l'hypothèse que pour en arriver à diriger l'entreprise, ils ont dû devenir associés. Mais il serait tout de même intéressant qu'une théorie actualisée prenne ce groupe en considération à part entière.

CONCLUSION

Cette recherche avait pour objectif d'identifier les facteurs de stimulation de la création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue. Auparavant, aucune autre recherche ne s'était intéressée, sous cet angle, à cette question, pour la région de l'Abitibi-Témiscamingue.

Dans un premier temps, un survol de la situation socio-économique de la région a été effectué. Il s'est avéré que, bon an mal an, la région s'en tire assez bien à ces deux niveaux. Bien que la baisse démographique inquiète, la région profite d'un potentiel de développement économique prometteur. Par exemple, les terres agricoles de la région, par leur prix et leur qualité, pourraient devenir un important moteur de développement, non pas seulement de l'agriculture mais aussi de la transformation alimentaire. Avec l'octroi, de subventions gouvernementales à l'exploration minière, avec le développement de nouvelles technologies de levées géophysiques et avec le prix de l'or qui semble reprendre de la vigueur, la région pourrait connaître une nouvelle vague d'exploitation minière. Mais au delà de l'exploration et de l'exploitation, c'est par l'expertise développée au fil des ans que la région peut devenir un joueur majeur sur l'échiquier mondial du secteur minier. Pour ce qui est du secteur du bois, la surtaxe sur le bois d'œuvre, imposée par les États-Unis, doit être vue comme un coup de fouet motivant les industriels forestiers à développer la deuxième et troisième transformation du bois.

À l'image de la jeunesse de la région, l'entrepreneurship témiscabibien en est encore à ses débuts. Différents auteurs se sont intéressés, sous l'aspect entrepreneurial, aux différentes régions du Québec. L'Abitibi-Témiscamingue s'est classée dans la moyenne des autres régions. Aussi, en ce qui concerne les perspectives entrepreneuriales, l'entrepreneurship régional a été décrit comme «en

croissance». D'où l'intérêt de découvrir quels facteurs pouvaient stimuler la création d'entreprises.

Pour arriver à identifier ces facteurs, un tour d'horizon des modèles entrepreneuriaux déjà existants a dû être fait. Plusieurs auteurs ont traité l'entrepreneurship sous divers angles, tels entre autre les caractéristiques propres aux entrepreneurs ou les processus menant à la création d'une entreprise. Le choix du cadre théorique de la recherche s'est finalement arrêté sur le modèle de Cooper de 1979. Celui-ci abordait la création d'entreprises sous l'angle des facteurs explicatifs. La décision de modifier quelque peu ce modèle a été prise, pour permettre d'interroger davantage d'entrepreneurs que nous le permettait le modèle initial.

Pour valider l'approche théorique, nous avons envoyé des questionnaires à environ 300 entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue. L'entrepreneur pouvait être le fondateur ou non de son entreprise puisque nous avons décidé de voir l'entrepreneurship dans une vision plus globale. Une limite de la recherche subsiste dans le fait que le questionnaire de recherche a dû être fabriqué de toute pièce. En effet, bien que plusieurs pré-tests et tests ont été faits avant la cueillette de données, la validité du questionnaire diffère de ce qu'elle aurait été si nous étions partis d'un questionnaire existant et pré-validé.

Les résultats recueillis ont permis de trouver des pistes pour aider à stimuler l'entrepreneurship. Par contre, la force de ces résultats déçoit; plusieurs ne permettent pas de voir de tendance lourde. Malgré tout, nous avons découvert que le climat entrepreneurial de la région était perçu de façon plutôt tiède par les entrepreneurs. De plus, les engagements familiaux semblent être un grand obstacle à l'entrepreneurship régional. La perception qu'ont les futurs entrepreneurs des risques qu'entraîne l'entrepreneurship est une autre source d'obstacle. La méconnaissance des programmes d'aide aux entrepreneurs et des sources de capital de risque sont d'autres obstacles identifiés par les entrepreneurs

témiscabitiens. Il est facile de transformer ces obstacles en facteurs de stimulation de l'entrepreneurship; une fois qu'on a identifié ce qui freine la création d'entreprises, il s'agit de travailler à améliorer ces points faibles pour en faire des sources de stimulation.

En conclusion, il reste beaucoup à faire pour transformer la région de l'Abitibi-Témiscamingue en une région «plus entrepreneuriale». Il serait intéressant, dans une recherche future, de faire une micro-analyse des stimulations entrepreneuriales qui ont été vécues par les différents groupes d'entrepreneurs en Abitibi-Témiscamingue (fondateurs, non fondateurs, acheteurs, héritiers, associés) et ainsi d'élaborer un plan d'action spécifique aux différents profils de futurs entrepreneurs. Ainsi, les actions posés pour aider l'entrepreneurship seraient ciblées et prometteuses de résultats intéressants.

Appendice A

Lettre de présentation du questionnaire

Rouyn-Noranda, 28 avril 2002

Bonjour,

La présente est pour solliciter votre participation à une recherche portant sur les facteurs explicatifs de la création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue. Vos réponses au questionnaire ci-inclus nous seront d'une aide précieuse pour mieux comprendre l'entrepreneursip régional et les façons de développer ce dernier. L'objectif étant de dynamiser l'économie régionale, les retombées seront bénéfiques pour tous.

Cette recherche est menée dans le cadre du programme de Maîtrise en gestion des organisations de l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue. Nous vous assurons de la stricte confidentialité de vos réponses.

Nous vous prions de retourner le questionnaire complété dans l'enveloppe-retour pré-affranchie ci-incluse. Le questionnaire doit être rempli, de préférence, par le propriétaire-dirigeant de l'entreprise, ou sinon, par tout autre dirigeant. Une quinzaine de minutes devraient suffire pour remplir le questionnaire. La promptitude de vos réponses serait grandement appréciée.

Nous comptons beaucoup sur votre aide pour mener à terme cette recherche, et nous vous remercions à l'avance de votre précieuse collaboration.

Pour toute précision, n'hésitez pas à communiquer avec l'un ou l'autre des signataires de cette lettre.



Mélanie Chartier
Étudiante à la maîtrise en gestion
des organisations
UQAT
Renseignements:
763-3561(bureau)
762-2636 (maison)



Pierre Sauvé
Directeur du programme de
maîtrise en gestion des organisations
UQAT
Renseignements:
762-0971 poste 2290

Appendice B

Questionnaire

Notez bien que seul le genre masculin est utilisé dans le but d'alléger le texte.

Section 1

1. Selon vous, quel est le principal obstacle pour quelqu'un qui veut créer une entreprise en Abitibi-Témiscamingue (Indiquez un seul choix)?

- | | |
|---|----------------------------|
| Le financement | <input type="checkbox"/> 1 |
| Le support de personnes ressources | <input type="checkbox"/> 2 |
| La main-d'œuvre insuffisante ou non qualifiée | <input type="checkbox"/> 3 |
| Le manque de ressources premières | <input type="checkbox"/> 4 |
| Les coûts de transport | <input type="checkbox"/> 5 |
| Autre, précisez _____ | <input type="checkbox"/> 6 |

2. Êtes-vous le fondateur de l'entreprise pour laquelle vous évoluez présentement?

Oui ☐ 1

Non ☐ 2 Si non, quel événement vous a emmené à prendre la direction de l'entreprise?

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| • Achat | <input type="checkbox"/> 1 |
| • Héritage | <input type="checkbox"/> 2 |
| • Invitation à vous associer | <input type="checkbox"/> 3 |
| • Autre, précisez _____ | <input type="checkbox"/> 4 |

3. L'entreprise a été créée en quelle année? _____

4. Vous êtes dirigeant de l'entreprise depuis quelle année? _____

5. Dans quel secteur industriel votre entreprise œuvre-t-elle principalement?

6. Nombre d'employé(e)s dans votre entreprise (cocher la bonne réponse)

- | | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|--|
| 0 à 10 <input type="checkbox"/> 1 | 11 à 49 <input type="checkbox"/> 2 | 50 à 99 <input type="checkbox"/> 3 |
| 100 à 199 <input type="checkbox"/> 4 | 200 à 499 <input type="checkbox"/> 5 | 499 et plus <input type="checkbox"/> 6 |

Section 2: L'entrepreneur

7. Est-ce que l'un de vos parents ou un membre de votre famille proche œuvrait dans le monde des affaires avant que vous accédiez à votre premier emploi régulier?

Non ☐ 1

Oui ☐ 2 Si oui, veuillez répondre aux affirmations suivantes en encerclant le chiffre correspondant à votre perception:

	Entièrement en désaccord					Entièrement en accord	
7.1 Étant jeune, je considérais cette personne comme un modèle	1	2	3	4	5	6	7
7.2 La présence d'un entrepreneur dans mon entourage a influencé ma présente carrière	1	2	3	4	5	6	7
7.3 J'influence les gens de mon entourage à fonder une entreprise	1	2	3	4	5	6	7

8. Indiquez à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants:

	Entièrement en désaccord				Entièrement en accord			
8.1 L'Abitibi-Témiscamingue, comme région, favorise la création d'entreprises et l'entrepreneuriat	1	2	3	4	5	6	7	
8.2 Les intervenants économiques que j'ai consultés m'ont aidé dans la création ou la prise en charge de mon entreprise	1	2	3	4	5	6	7	
8.3 Un milieu comme l'Abitibi-Témiscamingue est propice à la création d'entreprises	1	2	3	4	5	6	7	
8.4 Il y a un regain d'entrepreneuriat en région depuis quelques années	1	2	3	4	5	6	7	
8.5 Je n'ai pas eu d'aide de ma famille pour créer ou prendre la direction de mon entreprise	1	2	3	4	5	6	7	
8.6 J'ai le contrôle sur les événements qui surviennent dans la vie	1	2	3	4	5	6	7	
8.7 J'influence mon environnement	1	2	3	4	5	6	7	
8.8 Je préfère me fixer des objectifs plus faciles à atteindre	1	2	3	4	5	6	7	
8.9 J'ai une forte tolérance aux risques	1	2	3	4	5	6	7	
8.10 La création d'une entreprise ne m'apparaît pas comme risquée	1	2	3	4	5	6	7	
8.11 Avoir eu les capitaux nécessaires, j'aurais été en affaires plus tôt	1	2	3	4	5	6	7	

	Entièrement en désaccord				Entièrement en accord		
8.12 Mes connaissances étaient insuffisantes pour que je prenne la direction d'une entreprise plus tôt	1	2	3	4	5	6	7
8.13 Il a été difficile de composer avec les besoins financiers de l'entreprise et mes propres engagements financiers (maison, voiture)	1	2	3	4	5	6	7
8.14 Les engagements familiaux ont influencé ma vie professionnelle	1	2	3	4	5	6	7

Section 3: L'événement déclencheur

9. Indiquez à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants:

	Entièrement en désaccord				Entièrement en accord		
9.1 La situation géographique de ma résidence a eu une influence sur l'endroit où je travaille.	1	2	3	4	5	6	7
9.2 Il est plus naturel pour moi de créer une entreprise dans la ville où j'habite	1	2	3	4	5	6	7
9.3 Si une opportunité d'affaire en valait le coup, je n'hésiterais pas à déménager	1	2	3	4	5	6	7

10. A. Veuillez indiquer par un «X» la situation qui vous représentait le plus avant de fonder ou de diriger l'entreprise pour laquelle vous travaillez actuellement:

- Étudiant _____ (passez à la question 10. C)
- Sans emploi _____ (passez à la question 10. C)
- Entrepreneur _____ (passez à la question 10. C)
- Salarié _____ (passez à la question 10. B)
- Autre _____ précisez _____ (passez à la question 10. C)

10.B Si vous avez répondu «**Salarié**» à la question 10.A. veuillez indiquer à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants:

	Entièrement en désaccord					Entièrement en accord	
10b.1 J'ai quitté de mon gré l'entreprise pour laquelle j'évoluais avant.	1	2	3	4	5	6	7
10b.2 Les frustrations et déceptions que j'ai connues dans l'entreprise pour laquelle j'évoluais avant ont été un facteur important pour me pousser à partir en affaire.	1	2	3	4	5	6	7
10b.3 Des périodes de difficultés internes ou de changements ont précédé mon départ de l'entreprise pour laquelle j'évoluais.	1	2	3	4	5	6	7

Passez directement à la question 11

10.C Si vous avez répondu «**Étudiant**», «**Sans emploi**», «**Entrepreneur**» ou «**Autre**», quels événements décrivent le mieux de quelle façon vous vous êtes retrouvés dans cette situation (plusieurs réponses sont possibles, indiquez toutes celles vous concernant):

- J'ai quitté l'école avant l'obtention de mon diplôme pour fonder ou prendre la direction de l'entreprise ☐ 1
- J'étais un jeune diplômé lorsque j'ai fondé ou j'ai pris la direction de l'entreprise ☐ 2
- J'ai immigré au Canada et j'ai fondé l'entreprise ☐ 3
- J'étais au chômage à la fondation de l'entreprise ☐ 4
- J'ai fermé de plein gré une entreprise dont j'étais le dirigeant ☐ 5
- J'ai quitté une entreprise dont j'étais co-dirigeant ☐ 6
- J'ai dû fermer une entreprise dont j'étais le dirigeant pour cause de faillite ☐ 7
- J'ai quitté les forces armées pour ensuite fonder l'entreprise ☐ 8
- J'ai pris la direction de l'entreprise lorsque mon conjoint(e) est décédé(e) ☐ 9
- J'ai pris la direction de l'entreprise après un divorce ou une séparation ☐ 10
- Je venais de sortir de prison lorsque j'ai fondé l'entreprise ☐ 11
- Autre: _____ ☐ 12

Section 4: L'environnement

11. Indiquez à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants :

Entièrement
en désaccord

Entièrement
en accord

Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise....

11.1...j'ai été influencé positivement par une ou plusieurs personnes qui avaient déjà créé une entreprise	1	2	3	4	5	6	7
11.2...j'étais conscient des risques que cela pouvait occasionner	1	2	3	4	5	6	7
11.3...Je m'attendais à en retirer plus de gratifications que ce que j'ai présentement	1	2	3	4	5	6	7
11.4...j'avais l'information nécessaire sur les sources de financement disponibles	1	2	3	4	5	6	7
11.5...j'avais l'information nécessaire sur les sources de capital de risque disponibles	1	2	3	4	5	6	7
11.6...Je savais où trouver les individus pouvant me venir en aide (agents de développement, conseillers, etc...)	1	2	3	4	5	6	7
11.7...j'avais l'information sur les organismes et ministères pouvant me venir en aide.	1	2	3	4	5	6	7

12. Indiquez à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants:

Entièrement
en désaccord

Entièrement
en accord

12.1 Dans ma démarche d'entrepreneur ou de dirigeant, j'ai eu recours à de l'aide externe (mentorat, soutien de la communauté d'affaire, élaboration du plan d'affaire, etc...)	1	2	3	4	5	6	7
12.2 Je considère que la région dispose des outils nécessaires pour soutenir et encourager les entrepreneurs	1	2	3	4	5	6	7
12.3 L'attitude des gens en région a influencé positivement ma décision de posséder une entreprise	1	2	3	4	5	6	7
12.4 La main d'œuvre est insuffisante (en terme de nombre) en Abitibi-Témiscamingue pour répondre aux besoins de mon entreprise	1	2	3	4	5	6	7
12.5 La main d'œuvre en région n'a pas les qualifications nécessaires pour répondre aux besoins de mon entreprise	1	2	3	4	5	6	7
12.6 Les services de soutien (comptables, avocats, notaires etc...) sont suffisants en région pour répondre aux besoins de mon entreprise	1	2	3	4	5	6	7

	Entièrement en désaccord				Entièrement en accord			
12.7 La distance n'influence pas le réseau de distribution de mon entreprise	1	2	3	4	5	6	7	
12.8 La présence d'une université en région favorise le développement de mon entreprise	1	2	3	4	5	6	7	
12.9 Les programmes d'aide pour les entrepreneurs sont efficaces	1	2	3	4	5	6	7	
12.10 Mon entreprise a accès aux programmes d'aide aux entrepreneurs	1	2	3	4	5	6	7	
12.11 Il est facile d'avoir l'information concernant les normes de ces programmes d'aide aux entrepreneurs	1	2	3	4	5	6	7	
12.12 Les matières premières utilisées par mon entreprise sont disponibles en Abitibi-Témiscamingue	1	2	3	4	5	6	7	
12.13 Il est difficile, en région, d'avoir l'approvisionnement en ressources matérielles (machinerie, équipements etc...) nécessaires pour la croissance de mon entreprise	1	2	3	4	5	6	7	

13. Selon votre perception, veuillez classer en ordre d'importance, de 1 à 4, les sources de capitaux pouvant être utilisés lors de la création d'une entreprise, 1 étant la source la plus importante et 4 étant la source la moins importante.

- Capital du fondateur et/ou des actionnaires ()
- Investisseurs privés extérieurs à l'entreprise (ex: capital de risque) ()
- Organismes et gouvernement ()
- Banques ()

14. Est-ce que la difficulté d'amasser le capital de démarrage a été une problématique dans la création de votre entreprise?

Oui ☐ 1
Non ☐ 2

Section 5: Vos caractéristiques personnelles

15. À quel **âge** (et non en quelle année) vous êtes-vous lancé en affaire la première fois?

16. Quel est votre niveau de scolarité (plus haut diplôme obtenu)

Universitaire ☐ 1

Collégial ☐ 2

Secondaire ☐ 3

17. Quel âge avez-vous? _____

18. Sexe du répondant: Féminin ☐ 1

Masculin ☐ 2

19. Dans quelle MRC demeurez-vous?

Témiscamingue ☐ 1

Rouyn-Noranda ☐ 2

Vallée-de-l'Or ☐ 3

Abitibi-Ouest ☐ 4

Abitibi-Est ☐ 5

20. Dans quelle MRC se situe votre entreprise?

Témiscamingue ☐ 1

Rouyn-Noranda ☐ 2

Vallée-de-l'Or ☐ 3

Abitibi-Ouest ☐ 4

Abitibi-Est ☐ 5

**NOUS VOUS REMERCIONS SINCÈREMENT
DE VOTRE COLLABORATION**

Appendice C

Questionnaire avec réponses descriptives

Notez bien que seul le genre masculin est utilisé dans le but d'alléger le texte.

Section 1

1. Selon vous, quel est le principal obstacle pour quelqu'un qui veut créer une entreprise en Abitibi-Témiscamingue (Indiquez un seul choix)?

Le financement	68 OU 53.12%
Le support de personnes ressources	17 OU 13.28%
La main-d'œuvre insuffisante ou non qualifiée	12 OU 9.37%
Le manque de ressources premières	3 OU 2.34%
Les coûts de transport	11 OU 8.5%
Autre, précisez _____	16 OU 12.5%
	4 marché limité
	2 Coût de la main d'œuvre
	2 TROP de règles
	1 Compétition déloyale
	1 Entrepreneurship
	1 Opportunités d'affaires
	1 Manque de confiance en soi
	1 Manque de promoteurs qualifiés
	1 Pas de support gouvernemental
	1 Pas de support de la ville
	1 Difficultés variables selon la nature du projet

2. Êtes-vous le fondateur de l'entreprise pour laquelle vous évoluez présentement?

Oui 65 OU 50.78%

Non 63 OU 49.21% Si non, quel événement vous a emmené à prendre la direction de l'entreprise?

• Achat	18 OU 14.06%
• Héritage	2 OU 1.5%
• Invitation à vous associer	21 OU 16.4%
• Autre, précisez _____	23 OU 17.86%

3. L'entreprise a été créée en quelle année? Moyenne 1981, Mode 1995 et 1999, Minimum 1917, Maximum 2002

4. Vous êtes dirigeant de l'entreprise depuis quelle année? Moyenne 1992, Mode 1995, Minimum 1961, Maximum 2002

5. Dans quel secteur industriel votre entreprise œuvre-t-elle principalement?

SELON LES RÉPONDANTS		REGROUPÉS SELON LES SECTEURS INDUSTRIELS DE STATISTIQUES CANADA	%	
Industriel	31	Fabrication de produits métalliques	3	2.3
Transformation agroalimentaire	22	Industrie du bois	28	22
Industrie forestière	17	Industrie de la machinerie	15	12
Industrie minière	16	Produits électriques et électronique	4	3.1
Équipementier	15	Industrie du papier et produits connexes	1	0.7
Transformation du bois et du papier	12	Industrie des aliments	22	17
Manufacturier	5	Première transformation des métaux	16	13
Développement technologique	4	Autres industries manufacturières	39	30
Transformation de produits métallique	3			
Environnemental	1			
Construction	1			
Laboratoire d'analyse	1			

6. Nombre d'employé(e)s dans votre entreprise (cocher la bonne réponse)

0 à 10	51 ou 39.84%	11 à 49	42 ou 32.82%	50 à 99	18 ou 14.06%
100 à 19	7 ou 5.48	200 à 499	5 ou 3.90%	499 et plus	5 ou 3.90%

Section 2: L'entrepreneur

7. Est-ce que l'un de vos parents ou un membre de votre famille proche œuvrait dans le monde des affaires avant que vous accédiez à votre premier emploi régulier?

Non 65 ou 50.78%

Oui 63 ou 49.21% Si oui, veuillez répondre aux affirmations suivantes en encerclant le chiffre correspondant à votre perception:

	Entièrement en désaccord					Entièrement en accord		
7.4 Étant jeune, je considérais cette personne comme un modèle	1	2	3	4	5.63	6	7	
7.5 La présence d'un entrepreneur dans mon entourage a influencé ma présente carrière	1	2	3	4	5.49	6	7	
7.6 J'influence les gens de mon entourage à fonder une entreprise	1	2	3	4	5.03	6	7	

8. Indiquez à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants:

	Entièrement en désaccord				Entièrement en accord		
8.1 L'Abitibi-Témiscamingue, comme région, favorise la création d'entreprises et l'entrepreneuriat	1	2	3	4.02	5	6	7
8.2 Les intervenants économiques que j'ai consultés m'ont aidé dans la création ou la prise en charge de mon entreprise	1	2	3.81	4	5	6	7
8.3 Un milieu comme l'Abitibi-Témiscamingue est propice à la création d'entreprises	1	2	3	4.13	5	6	7
8.4 Il y a un regain d'entrepreneuriat en région depuis quelques années	1	2	3	4.05	5	6	7
8.5 Je n'ai pas eu d'aide de ma famille pour créer ou prendre la direction de mon entreprise	1	2	3	4.86	5	6	7
8.6 J'ai le contrôle sur les événements qui surviennent dans la vie	1	2	3	4.78	5	6	7
8.7 J'influence mon environnement	1	2	3	4	5.14	6	7
8.8 Je préfère me fixer des objectifs plus faciles à atteindre	1	2	3.82	4	5	6	7
8.9 J'ai une forte tolérance aux risques	1	2	3	4	5.15	6	7
8.10 La création d'une entreprise ne m'apparaît pas comme risquée	1	2	3.14	4	5	6	7
8.11 Avoir eu les capitaux nécessaires, j'aurais été en affaires plus tôt	1	2	3.87	4	5	6	7
8.12 Mes connaissances étaient insuffisantes pour que je prenne la direction d'une entreprise plus tôt	1	2	3.59	4	5	6	7
8.13 Il a été difficile de composer avec les besoins financiers de l'entreprise et mes propres engagements financiers (maison, voiture)	1	2	3	4.28	5	6	7
8.14 Les engagements familiaux ont influencé ma vie professionnelle	1	2	3	4.50	5	6	7

Section 3: L'événement déclencheur

9. Indiquez à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants:

	Entièrement en désaccord				Entièrement en accord		
9.1 La situation géographique de ma résidence a eu une influence sur l'endroit où je travaille.	1	2	3.95	4	5	6	7
9.2 Il est plus naturel pour moi de créer une entreprise dans la ville où j'habite	1	2	3	4	5.21	6	7
9.3 Si une opportunité d'affaire en valait le coup, je n'hésiterais pas à déménager	1	2	3	4.51	5	6	7

10. A. Veuillez indiquer par un «X» la situation qui vous représentait le plus avant de fonder ou de diriger l'entreprise pour laquelle vous travaillez actuellement:

- Étudiant 9 ou 7.03% (passez à la question 10. C)
- Sans emploi 6 ou 4.68% (passez à la question 10. C)
- Entrepreneur 25 ou 19.53% (passez à la question 10. C)
- Salarié 84 ou 65.62% (passez à la question 10. B)
- Autre 4 ou 3.12% précisez _____ (passez à la question 10. C)

Retraitée 1

Avancement (pas rapport avec cette question) 3

10.B Si vous avez répondu «**Salarié**» à la question 10.A. veuillez indiquer à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants:

	Entièrement en désaccord					Entièrement en accord		
10b.1 J'ai quitté de mon gré l'entreprise pour laquelle j'évoluais avant.	1	2	3	4	5.78	6	7	
10b.2 Les frustrations et déceptions que j'ai connues dans l'entreprise pour laquelle j'évoluais avant ont été un facteur important pour me pousser à partir en affaire.	1	2	3.45	4	5	6	7	
10b.3 Des périodes de difficultés internes ou de changements ont précédé mon départ de l'entreprise pour laquelle j'évoluais.	1	2	3.16	4	5	6	7	

Passez directement à la question 11

10.C Si vous avez répondu «**Étudiant**», «**Sans emploi**», «**Entrepreneur**» ou «**Autre**», quels événements décrivent le mieux de quelle façon vous vous êtes retrouvés dans cette situation (plusieurs réponses sont possibles, indiquez toutes celles vous concernant):

- J'ai quitté l'école avant l'obtention de mon diplôme pour fonder ou prendre la direction de l'entreprise 3
- J'étais un jeune diplômé lorsque j'ai fondé ou j'ai pris la direction de l'entreprise 9
- J'ai immigré au Canada et j'ai fondé l'entreprise 1
- J'étais au chômage à la fondation de l'entreprise 6

- J'ai fermé de plein gré une entreprise dont j'étais le dirigeant 6
- J'ai quitté une entreprise dont j'étais co-dirigeant 9
- J'ai dû fermer une entreprise dont j'étais le dirigeant pour cause de faillite 2
- J'ai quitté les forces armées pour ensuite fonder l'entreprise 0
- J'ai pris la direction de l'entreprise lorsque mon conjoint(e) est décédé(e) 0
- J'ai pris la direction de l'entreprise après un divorce ou une séparation 0
- Je venais de sortir de prison lorsque j'ai fondé l'entreprise 0
- Autre: _____ 0

Section 4: L'environnement

11. Indiquez à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants :

Entièrement
en désaccord

Entièrement
en accord

Avant de fonder ou de prendre la direction de mon entreprise....

11.1...j'ai été influencé positivement par une ou plusieurs personnes qui avaient déjà créé une entreprise	1	2	3	4.22	5	6	7
11.2...j'étais conscient des risques que cela pouvait occasionner	1	2	3	4	5.63	6	7
11.3...je m'attendais à en retirer plus de gratifications que ce que j'ai présentement	1	2	3.41	4	5	6	7
11.4...j'avais l'information nécessaire sur les sources de financement disponibles	1	2	3	4.20	5	6	7
11.5...j'avais l'information nécessaire sur les sources de capital de risque disponibles	1	2	3.88	4	5	6	7
11.6...je savais où trouver les individus pouvant me venir en aide (agents de développement, conseillers, etc...)	1	2	3	4.33	5	6	7
11.7...j'avais l'information sur les organismes et ministères pouvant me venir en aide.	1	2	3.96	4	5	6	7

12. Indiquez à quel degré vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants:

	Entièrement en désaccord						Entièrement en accord		
12.1 Dans ma démarche d'entrepreneur ou de dirigeant, j'ai eu recours à de l'aide externe (mentorat, soutien de la communauté d'affaire, élaboration du plan d'affaire, etc...)	1	2	3.69	4	5	6	7		
12.2 Je considère que la région dispose des outils nécessaires pour soutenir et encourager les entrepreneurs	1	2	3	4.43	5	6	7		
12.3 L'attitude des gens en région a influencé positivement ma décision de posséder une entreprise	1	2	3.77	4	5	6	7		
12.4 La main d'œuvre est insuffisante (en terme de nombre) en Abitibi-Témiscamingue pour répondre aux besoins de mon entreprise	1	2	3.24	4	5	6	7		
12.5 La main d'œuvre en région n'a pas les qualifications nécessaires pour répondre aux besoins de mon entreprise	1	2	3.67	4	5	6	7		
12.6 Les services de soutien (comptables, avocats, notaires etc...) sont suffisants en région pour répondre aux besoins de mon entreprise	1	2	3	4	5.68	6	7		
12.7 La distance n'influence pas le réseau de distribution de mon entreprise	1	2	3	4.44	5	6	7		
12.8 La présence d'une université en région favorise le développement de mon entreprise	1	2	3.93	4	5	6	7		
12.9 Les programmes d'aide pour les entrepreneurs sont efficaces	1	2	3.82	4	5	6	7		
12.10 Mon entreprise a accès aux programmes d'aide aux entrepreneurs	1	2	3.70	4	5	6	7		
12.11 Il est facile d'avoir l'information concernant les normes de ces programmes d'aide aux entrepreneurs	1	2	3	4.16	5	6	7		
12.12 Les matières premières utilisées par mon entreprise sont disponibles en Abitibi-Témiscamingue	1	2	3	4.22	5	6	7		
12.13 Il est difficile, en région, d'avoir l'approvisionnement en ressources matérielles (machinerie, équipements etc...) nécessaires pour la croissance de mon entreprise	1	2	3.57	4	5	6	7		

13. Selon votre perception, veuillez classer en ordre d'importance, de 1 à 4, les sources de capitaux pouvant être utilisés lors de la création d'une entreprise, 1 étant la source la plus importante et 4 étant la source la moins importante.

- Capital du fondateur et/ou des actionnaires Moyenne 1,4
- Investisseurs privés extérieurs à l'entreprise (ex: capital de risque) Moyenne 3.09
- Organismes et gouvernement Moyenne 3.14
- Banques Moyenne 2.38

14. Est-ce que la difficulté d'amasser le capital de démarrage a été une problématique dans la création de votre entreprise?

Oui 61 soit 47.65%

Non 66 soit 51.56%

Section 5: Vos caractéristiques personnelles

15. À quel **âge** (et non en quelle année) vous êtes-vous lancé en affaire la première fois?

Moyenne 30 Mode 24 et 30 Minimum 14 Maximum 53

16. Quel est votre niveau de scolarité (plus haut diplôme obtenu)

Universitaire 58 Collégial 31 Secondaire 39

17. Quel âge avez-vous?

Moyenne 47 Mode 51 Minimum 25 Maximum 70

18. Sexe du répondant:

Féminin 18 soit 14.06% Masculin 110 soit 85.93%

19. Dans quelle MRC demeurez-vous?

Témiscamingue 22 ou 17.18%

Rouyn-Noranda 41 ou 32.03%

Vallée-de-l'Or 24 ou 18.75%

Abitibi-Ouest 32 ou 25%

Abitibi-Est 9 ou 7.03%

20. Dans quelle MRC se situe votre entreprise?

Témiscamingue 22 ou 17.18%

Rouyn-Noranda 41 ou 32.03%

Vallée-de-l'Or 23 ou 17.96%

Abitibi-Ouest 30 ou 23.43%

Abitibi-Est 12 ou 9.38%

Bibliographie

- Arocena, J., Bernoux, P., Minguet, G., Paul-Cavalier, M., et Richard, P. 1983. *La création d'entreprise, un enjeu local*. Paris: La documentation française. Collection «Notes et études documentaires», 136 pages.
- Biopic Vision. 1998. Analyse de faisabilité et plan d'affaires pour le compte de structure première.
- Birch, David L. 1979. *The job generation process*, Rapport non publié, préparée par The Massachusetts Institute of Technology Programm on Neighborhood and Regional Change for the Economic Development Administration, U.S.: Department of Commerce, Washington, D.C.
- Bouthat, Chantal. 1993. *Guide de présentation des mémoires et des thèses*. Montréal (Québec): Université du Québec à Montréal, 110 pages.
- Burch, John G. 1986. *Entrepreneurship*. Northeast Louisiana University: John Wiley & Sons, 493 pages.
- Bureau de la Statistique du Québec, Collection «Les régions», Cahier 1: *Population et logement* (1998), Cahier 2: *Âge, sexe, état matrimonial et famille* (1999), Cahier 4: *Travail, scolarité et mobilité* (2000), Cahier 5: *Caractéristiques des ménages et des logements* (2000).
- Belley, André. 1987. *Les milieux incubateurs de l'entrepreneurship*. Deuxième édition, Les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 103 pages.
- Belley, André. 1989. «Opportunité d'affaires: objet négligé de la recherche sur la création d'entreprise». *Revue P.M.O.*, volume 4, numéro 1, p. 24-32.
- Canadian market, financial post data group, 1995-1996-1997 et 1998-1999-2000-2001
- Carrier Mario et A. Billette. 1992. *L'entrepreneurship Beauceron: les ingrédients du succès*. *Revue Organisation*, (automne), p. 27-36.

- Carrier Mario, Pierre Sauvé et Chantale Thiboutot. 1999. *Perspective sur l'évolution économique de l'Abitibi-Témiscamingue*, Chaire en développement des petites collectivités, Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue, 32 pages.
- Collins, Orvis et David G. Moore. 1964. *The Organisation makers: a behavioral study of independent entrepreneurs*. New York: Appleton-Century-Crofts (Meredith Corp.)
- Comité de promotion de l'agroalimentaire en Abitibi-Témiscamingue. 1993. *En Abitibi-Témiscamingue, l'agroalimentaire, une industrie qui pousse*, p 2.
- Cooper, Arnold. 1979. *Strategic Management: New Ventures and Small Business*, dans Schendel D. E. et Hofer, C. W., *Strategic Management a New View of Business Policy and Planning*, Boston: Littel, Brown, Compagny, p. 318-321.
- Cooper, Arnold et William Dunkelberg. 1984. *Entrepreneurship paths to business ownership*, Paper no. 846, Institute for research in the behavioral, economic and management sciences, Purdue University, Lafayette, Indiana.
- D'astous, Alain. 2000. *Le projet de recherche en marketing*, 2^{ème} Édition, Montréal: Chenelière/Mc Graw-Hill. 436 pages.
- Davis, R. 1956. *Merchants Shipping in the Economy of the Late Seventeenth Century*, Economic History Review, Vol 9, no 1, p. 59-73.
- Dillman, Don A. 1972. *Increasing mail questionnaire response in large samples of the general public*, Public Opinion Quarterly 36 (summer), p. 254-257.
- Emory, William C. 1976. *Business Research Methods*, Richard D. Irwin inc. 483 pages.
- Fahey, Richard, «Les PME sont essentielles à l'essor économique», *Journal Les Affaires* du 20 octobre 2001.
- Fillion, Louis-Jacques. 1991. *Vision et relations: clefs du succès de l'entrepreneur*. Montréal: Les Éditions de l'entrepreneur, 268 pages.
- Fortin, Paul-Arthur. 1986. *Devenez entrepreneur; pour un Québec plus entrepreneurial*. Québec: Les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 297 pages.

- Fortin, Paul-Arthur. 1992. *Devenez entrepreneur; pour un Québec plus entrepreneurial*. 2^{ème} Édition, Sainte-Foy: Les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 360 pages.
- Fortin, Anne, et Paul Prévost. 1995. *Virage local: Des initiatives pour relever le défi de l'emploi*. Montréal: Les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 275 pages.
- Gasse, Yvon. 1982. «L'entrepreneur moderne: attributs et fonctions», *Revue Internationale de gestion*, 7, 4.
- Gasse, Yvon. 1982. *Elaborations on the psychology of the entrepreneur* dans Kent et al. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, New Jersey.: Prentice Hall, Inc.; pages 57-66.
- Groupe TourneSol snc, L.B. Consultation, Ruel et Trahan inc. 1997. *Étude sur les opportunités d'affaires en Agroalimentaire en Abitibi-Témiscamingue*.
- Hornaday, John A. 1982. *Research about living entrepreneurs*, dans Kent et al. *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall; p. 20-34.
- Hornaday, John A. et Charles S. Bunker. 1970. «The nature of the entrepreneur», *Personnel Psychology*, 23, No1, (Printemps), p. 47 à 54.
- Julien, Pierre-André, et Michel Marchesnay. 1996. *L'entrepreneuriat*. Paris: Economica, 112 pages.
- Julien, Pierre-André. 2000. *L'entrepreneuriat au Québec; Pour une révolution tranquille entrepreneuriale 1980-2005*. Montréal: Les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 400 pages.
- Kent, A. Calvin, Donald L. Sexton et Karl H. Vesper. 1982. *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 425 pages.
- Kirchhoff, Bruce A. 1993. *Entrepreneurship and dynamic capitalism; the economics of business firm formation and growth*, U.S.: Praeger, 240 pages.

- Komives, John L. 1972. «Characteristics of Entrepreneurs». BQ, Vol. 37, no2, (Été), p. 76-79.
- Lacasse, Richard-Marc. 1988. «L'événement entrepreneuriale féminin: le cas particulier de la femme chef d'entreprise manufacturière dans l'est du Québec». Université du Québec à Rimouski; Communication présentée dans le cadre du Colloque international de Montpellier. Montpellier, France.
- Lacasse, Richard-Marc. 1995. Recueil de texte. *Création d'entreprises et entrepreneurship*, Notes de cours, Université du Québec à Rimouski.
- Liles, P.R. 1974. *New Business Ventures and the Entrepreneur*, Homewood, Illinois.
- McClelland, David C. 1961. *The achieving society*. Princeton, New Jersey: Van Nostrand.
- Organisation de la Coopération de Développement Économique. 1988. *The caring world: an analysis*, 80 pages.
- Pickle, Hal B. 1964. *Personality and success: an evaluation of personal characteristics of successful small business managers*. Washington D.C. U.S.: Small Business Administration.
- Pleitner, H. 1986. «Entrepreneurs and New Venture Creation», *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol 4, numéro 1, p. 34-43
- Prévost, Paul. 1993. *Entrepreneurship et développement local*. Montréal (Québec): Les éditions transcontinentales et les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 198 pages.
- Proulx, Marc-Urbain et Riverin Nathaly. 1999. *L'entrepreneuriat dans les régions administratives et leurs territoires MRC; L'Abitibi-Témiscamingue*, Observatoire socio-économique des territoires du Québec, Université du Québec à Chicoutimi.
- Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. 1997. *Profil régional de l'industrie bioalimentaire 1996*.
- Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce. 1999. *Les PME au Québec, état de situation*.

- Québec, Ministère des Régions. 2000. *Bilan socio-économique édition 1999*, Abitibi-Témiscamingue, 168 pages.
- Québec, Ministère des Ressources naturelles. 1997. *L'industrie minière du Québec 1996*.
- Québec, Ministère des Ressources naturelles. 2002. *Rapport annuel d'activité de l'exploration minière au Québec*.
- Québec, Ministère des Finances et Ministère des Régions. 2001. *Stratégie de développement économique des régions ressources*.
- Quivy, Raymond et Luc Van Campenhoudt. 1995. *Manuel de recherche et sciences sociales*; 2^{ème} édition. Paris: Dunod, 287 pages.
- Rotter, J.B. 1966. «Generalized expectations for internal versus external control of reinforcement», *American psychological association*, no 80-1.
- Roy, Gilles; Yvon Gasse et Jean-Marie Toulouse. 1994. *Profil entrepreneurial du Québec*, Cahier de recherche numéro 94-02-02, Chaire Mclean-Hunter, Montréal: Presse de l'École des Hautes Études Commerciale.
- Shapero, Arnold. 1975. *Entrepreneurship and Economic Development*, dans *Entrepreneurship and Enterprise Development: a Worldwide Perspective*, Milwaukee, Wisconsin: Proceeding project ISEED, p. 633-654.
- Sweeney, George P. 1987. *Innovation, entrepreneurs and regional development*, Londre: Frances Pinter Publishers, P.20.
- Timmons, Jeffrey A., Leonard E. Smollen et Alexander L.M. Dingee, Jr. 1977. *New venture creation: Aguide to small business development*. Homewood, Illinois.: Richard D. Irwin.
- Timmons, Jeffry A. 1982. *New venture creation: models dans methodologie* dans Kent et al. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., pages 126-136.
- Toulouse, Jean-Marie. 1979. *L'entrepreneurship au Québec*. Montréal (Québec): Les presses HEC, 139 pages.