



Saisir les occasions

La voie de l'entrepreneuriat canadien
dans un monde en constante évolution

UN RAPPORT RBC



Avant-propos

Octobre est le Mois de la petite entreprise. Quel meilleur moment pour souligner et célébrer le rôle essentiel des petites entreprises dans les collectivités et la prospérité économique du Canada ? Si les petites entreprises proposent des biens et services indispensables aux Canadiens, elles créent aussi de l'emploi, favorisent l'innovation et renforcent la culture locale.

À tous les propriétaires de petite entreprise : merci pour votre contribution à l'économie et à nos collectivités !

Ce rapport dresse un état des lieux de l'entrepreneuriat actuel et s'intéresse à ses implications, à son importance pour les Canadiens et aux difficultés et occasions rencontrées par les entrepreneurs.

Ce rapport donne un aperçu des coulisses en se penchant sur la situation et le ressenti des entrepreneurs actuels et en devenir. Nous espérons que ces histoires particulières encourageront d'autres Canadiens à franchir le pas pour concrétiser leur projet d'affaires, qu'il s'agisse d'un pari audacieux ou d'une transition progressive.

La création d'une entreprise n'est pas une mince affaire, mais nous espérons que vous trouverez le courage et l'inspiration nécessaires pour franchir le pas vers l'entrepreneuriat ou pour développer votre entreprise. Après tout, les propriétaires d'entreprise avec qui nous avons communiqué dans le cadre de ce rapport pensent que cela en vaut la peine. Souvenez-vous de leurs conseils tout au long de la création, de la gestion et du développement de votre entreprise. Et, comme toujours, nous sommes là pour vous fournir des conseils, des ressources et plus encore, si vous avez besoin de nous. J'espère que le contenu de ce rapport vous inspirera et vous poussera à la réflexion.

Karen Svendsen

Directrice générale principale, Petite entreprise RBC

Ce rapport aborde les questions suivantes :

- Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs d'aujourd'hui ?
- Qu'est-ce qui les a motivés à créer une entreprise ?
- Quel est le parcours de ces Canadiens qui se sont lancés en affaires ?
- Comment les entrepreneurs actuels repèrent-ils les occasions dans un monde complexe en constante évolution ?



À propos des recherches



(Ci-dessus) Une partie des propriétaires de petite entreprise qui ont généreusement accepté de participer à nos recherches : Ahmad G., Sumana J., Audrey B., Chris M., Drake S., Gabriela F., Hans M., Irene E., Kul S., Julie O., Kenneth N., James B., Veronica C., Kyla D., Mark P., Maureen M., Melanie M., Muhamad K., Sunshine T., Raju B., Roman B., Roula E., Smriti P. et Ashley D.

À RBC, nous adorons discuter avec les entrepreneurs, et nous savons qu'ils aiment échanger entre eux. Le partage d'expérience est un moyen d'améliorer les processus, de découvrir des conseils pour gagner du temps et faire des économies et de puiser l'inspiration dont ils ont parfois besoin pour donner une nouvelle dimension à leur vision d'affaires.

Ce rapport s'appuie sur des recherches menées auprès d'entrepreneurs établis et en herbe, et notamment sur les sondages et entretiens ci-dessous.

Sondage RBC sur la petite entreprise 2024

- Sondage en ligne destiné aux Canadiens adultes (de plus de 18 ans) dans le cadre d'une étude omnibus menée par Ipsos
- Dates : du 21 au 25 juin 2024
- Au total, 2 001 personnes de la population générale ont répondu au sondage
- Cet échantillon se compose de deux sous-groupes :
 - Propriétaires d'entreprise (333)
 - Consommateurs (1 668), qui ne sont pas propriétaires d'une entreprise

Bulletin Petite entreprise RBC – Sondage de septembre

- Septembre 2024 : 75 réponses reçues de la part de petites entreprises clientes de RBC

Entrevues avec des propriétaires d'entreprise

- 20 entretiens approfondis réalisés entre mars et septembre 2024

La voie de l'entrepreneuriat au Canada

Point sur la situation en 2024

Démarrer une entreprise au Canada est à la fois simple et difficile. Simple, car les obstacles à l'entrée sont de moins en moins nombreux ; techniquement, une adresse courriel et un ordinateur portable suffisent pour créer une entreprise. Difficile, parce qu'il faut une bonne dose de travail et de confiance en soi pour trouver l'idée commerciale, élaborer un solide plan d'affaires et mettre sur pied une activité viable.

Quoi qu'il en soit, les Canadiens semblent prêts à relever le défi, en dépit de complications liées à la situation économique. Le contexte économique incertain les a même poussés à se lancer et à repérer et saisir les occasions uniques qui se présentent.

Grâce au Rapport de la petite entreprise de RBC de 2024, au fil des enquêtes informelles auprès des clients et en discutant directement avec des entrepreneurs, nous avons constaté que de plus en plus de Canadiens créent leur entreprise pour avoir un impact positif. Il ressort aussi de ce rapport que les entrepreneurs se montrent proactifs en saisissant les occasions dès qu'elles se présentent, et qu'ils sont nombreux à commencer modestement avant de s'agrandir progressivement. Créer son entreprise au Canada en 2024 est un projet personnel et réfléchi qui nécessite de la détermination.

(Ci-dessous) Gabriela Flores a créé [Tienda Movil Latin Supermarket](#) en 2020. L'entreprise, qui proposait initialement des services de livraison en ligne, a désormais deux magasins physiques.

Créer son entreprise au Canada en 2024 est un projet personnel et réfléchi qui nécessite de la détermination.



RÉSULTATS

Points saillants

Sondage RBC : les Canadiens qui ont créé leur entreprise ou envisagent de le faire sont plus nombreux en 2024 qu'en 2023



Aspirants entrepreneurs

51 %

Le pourcentage de Canadiens qui **envisagent de posséder une entreprise** (51 %) a augmenté de 5 points par rapport à 2023

15 %

Les aspirants entrepreneurs sont de plus en plus nombreux à vouloir **transformer leur passion en activité à plein temps** (15 %, soit 4 points de plus qu'en 2019).

31 %

Près du tiers des aspirants entrepreneurs (31 %) souhaitent **tirer des revenus d'une passion ou d'un passe-temps**.



Propriétaires d'entreprise

15 %

Le nombre de propriétaires de petite entreprise reste stable par rapport à l'année dernière (15 %) malgré les difficultés économiques qui persistent au Canada.

46 %

Près de la moitié des propriétaires de petite entreprise indiquent s'être lancés en affaires pour **rester à la maison et passer plus de temps avec les personnes qui comptent**, notamment leurs enfants (46 %) et/ou des parents vieillissants (40 %).

95 %

La quasi-totalité des propriétaires de petite entreprise (95 %) pense que la **conjoncture et les conditions du marché les obligent à se montrer plus proactifs**.



93 %

Faire un travail gratifiant qui correspond à mes valeurs personnelles

87 %

Gagner plus d'argent

Motivations

Les propriétaires de petite entreprise et les aspirants entrepreneurs canadiens sont davantage motivés par le désir de faire un travail gratifiant (93 %) que par la volonté de gagner plus d'argent (87 %).

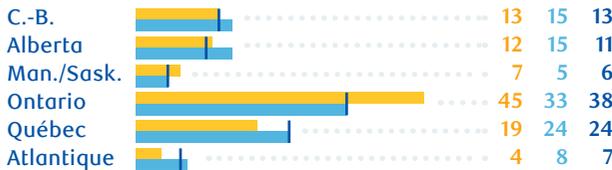
RÉSULTATS

Sondage RBC sur la petite entreprise 2024

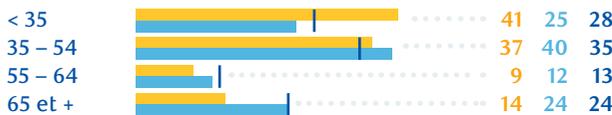
Entrepreneurs canadiens : leur profil évolue



Lieu de résidence (%)



Âge (%)



Revenu du ménage (%)



Identité



Enfants



► C'est en **Ontario** que l'on compte le plus d'aspirants entrepreneurs.

► Les propriétaires d'entreprise sont surreprésentés en **Colombie-Britannique**, en **Alberta** et dans les provinces de **l'Atlantique**.

► C'est dans la tranche **d'âge** des moins de 35 ans que l'on trouve le plus d'aspirants entrepreneurs.

► Si les aspirants entrepreneurs sont moins représentés chez les Canadiens de plus de 65 ans, près d'un quart des propriétaires d'entreprise du pays appartiennent à cette catégorie. La tranche d'âge qui compte le plus de propriétaires d'entreprise est celle des 35-54 ans.

► Une part importante des aspirants entrepreneurs ont des **revenus** faibles, probablement du fait de leur jeune âge.

► Les propriétaires de petite entreprise ont souvent des revenus légèrement supérieurs à ceux de la population générale.

Les aspirants entrepreneurs et les propriétaires d'entreprise ont tendance à avoir des **enfants**.

Passer le relais à la nouvelle génération

Il semble que le visage de l'entrepreneuriat au Canada soit en train de changer : les données démographiques montrent que les entrepreneurs en herbe d'aujourd'hui sont plus jeunes que les propriétaires d'entreprise actuels, et que les femmes sont légèrement plus nombreuses que les hommes à envisager la création d'entreprise. Les principales motivations détaillées sur la page suivante donnent une idée des raisons de ces changements et de ce à quoi le secteur canadien des petites et moyennes entreprises pourrait ressembler dans les années à venir.

CONCLUSION 1

La recherche de sens

Les principales motivations des aspirants entrepreneurs

Le sondage sur la petite entreprise de RBC révèle que, depuis quelques années, les Canadiens souhaitent davantage poursuivre leurs passions et privilégier la souplesse dans le cadre de la conciliation travail-vie personnelle.

Par rapport à 2019, les Canadiens sont moins nombreux à vouloir se lancer en affaires pour « gagner plus d'argent ». Pour les propriétaires d'entreprise comme pour les aspirants entrepreneurs, le désir de faire un travail gratifiant (93 %) arrive devant la volonté de gagner plus d'argent (87 %) dans la liste des principales motivations. En outre, les jeunes Canadiens sont plus nombreux à se dire « tout à fait d'accord » avec le fait que faire un travail gratifiant constitue leur principale motivation.



« La vision vaut mieux que les capitaux de démarrage ; les petits pas constants valent mieux que l'expérience ; aimer ce que l'on fait vaut mieux que tout ! »
(Roman B., MADPI Global)

→ Pour 93 % des propriétaires d'entreprise et aspirants entrepreneurs canadiens, faire un travail gratifiant est l'un des avantages d'avoir sa propre entreprise.



« Veillez à AIMER ce que vous faites. Si l'objectif principal est de gagner de l'argent, il sera plus difficile d'entretenir votre passion dans les moments difficiles. Poursuivez vos efforts de réseautage, manifestez votre passion et l'argent suivra. »
(Audrey B., Cocoa Bistro)

→ 31 % des aspirants entrepreneurs cherchent à transformer une passion ou un passe-temps en activité viable. Ce chiffre atteint 41 % dans la génération Z.

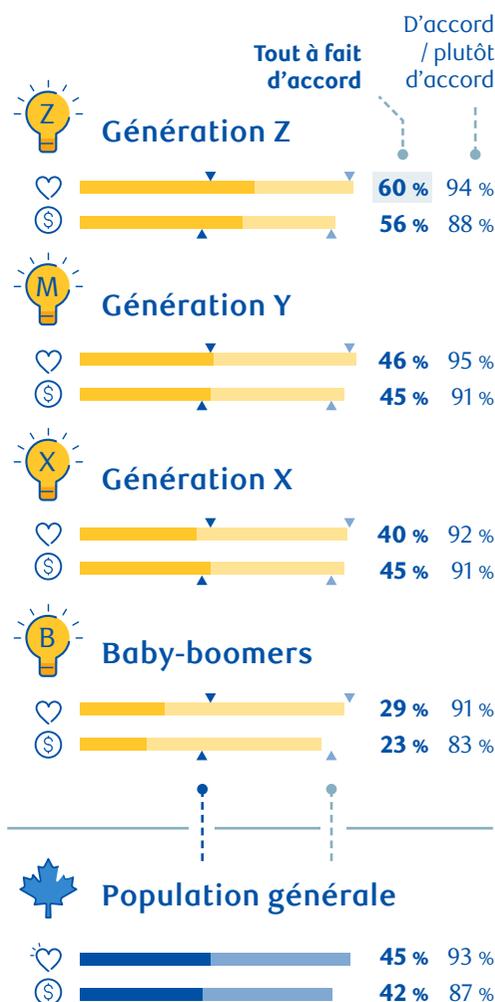
Les principales motivations des aspirants entrepreneurs



Faire un travail gratifiant qui correspond à mes valeurs personnelles



Gagner plus d'argent



D'après le sondage, une part importante des propriétaires de petite entreprise se sont lancés en affaires afin de profiter de plus de souplesse.

Les résultats du sondage du bulletin de septembre de RBC sont comparables : les répondants sont nombreux à indiquer qu'« aimer son travail » et « redonner à la communauté » ont été leurs principales motivations pour créer leur entreprise. Un grand nombre affirme aussi que l'entrepreneuriat offre la liberté de déterminer ses propres horaires, ce qui permet de mieux contrôler les priorités familiales et en matière de mode de vie.

L'intérêt croissant pour l'entrepreneuriat peut être lié au fait que de nombreux aspirants entrepreneurs ont une personne à charge à la maison. En se lançant en affaires, ils bénéficient de la souplesse nécessaire pour gérer leurs responsabilités en tant qu'aïdant et leur activité professionnelle.

Membres du foyer ayant besoin de soins



32 %
Population
générale



33 %
Propriétaires
d'entreprise



40 %
Aspirants
entrepreneurs



Portrait

SUNSHINE TENASCO | Fondatrice de Pow Wow Pitch, Her Braids et Quemeez

C'est par nécessité que Sunshine Tenasco a entrepris son parcours d'entrepreneure. Elle avait été congédiée, car elle devait accompagner son fils à un rendez-vous chez le médecin. Cette expérience l'a inspirée à se lancer dans l'entrepreneuriat pour fonder Her Braids, un projet qui attire l'attention sur les enjeux liés à l'eau potable dans les collectivités autochtones, et Quemeez, une entreprise spécialisée dans les mocassins pour bébés. [Lisez son témoignage.](#)

« Le fait de devenir entrepreneure m'a donné la souplesse nécessaire pour m'adapter aux horaires de mes enfants et faire le plein d'énergie avant d'aller travailler. Lorsque j'ai un rendez-vous ou qu'il y a un événement, je n'ai ni à demander la permission ni à me sentir coupable, parce que je prends le temps d'y aller. »



« Avoir ma propre entreprise m'a donné un but et me permet, pour la première fois, de contrôler ma carrière et ma vie. Je suis maintenant libre de faire un travail utile qui m'est très personnel tout en ayant la souplesse nécessaire pour me consacrer à ma famille. »
(Ashley D., Willow & Ash Designs)

→ 46 % des propriétaires de petite entreprise se sont lancés en affaires pour travailler et passer du temps à la maison avec leurs enfants. Ce chiffre atteint 63 % pour la génération Y et 62 % pour la génération Z.



« Avoir son entreprise permet de partager son but avec les autres, et notamment avec les personnes qui comptent. Dans mon cas, ce sont mes enfants. J'ai toujours voulu inspirer la prochaine génération de gens de métier et d'ingénieurs, et c'est précisément ce que mon entreprise me permet de faire. »
(Muhamad K., Comfort Union)

→ Pour 44 % des aspirants entrepreneurs, s'occuper de ses enfants est l'une des principales raisons pour lesquelles ils envisagent de créer leur entreprise. Cette motivation est citée par 59 % des répondants de la génération Y et 50 % des répondants de la génération Z.

CONCLUSION 2

Le parcours des créateurs d'entreprise

Les démarrages modestes plébiscités par les aspirants entrepreneurs

La plupart des propriétaires d'entreprise et des consommateurs sont conscients du risque inhérent à l'entrepreneuriat : 87 % des propriétaires et 88 % des consommateurs pensent qu'il faut être prêt à prendre des risques pour réussir en affaires. C'est peut-être cette réticence au risque qui pousse beaucoup de personnes à adopter une approche prudente de l'entrepreneuriat.

Loin du grand saut dans l'inconnu, la création d'entreprise en 2024 a tendance à être modeste. Beaucoup choisissent de transformer progressivement une activité annexe, un passe-temps ou une passion en activité rentable.



Souhaitent démarrer modestement et développer leur activité en parallèle jusqu'à être certains de sa viabilité et de pouvoir en vivre en l'exerçant à plein temps.



Souhaitent tirer des revenus d'un projet ou d'un passe-temps qui les passionne.



Envisagent de passer d'un emploi à temps plein à un emploi contractuel ou à la pige.

Portrait

DRAKE SQUAREBRIGGS | Fondateur de Top Notch Golf

Drake Squarebriggs a choisi de créer Top Notch Golf petit à petit en conservant une entreprise individuelle pendant les deux premières années d'existence de son magasin de matériel de golf exclusivement en ligne. Il a attendu de faire des ventes et de se constituer des stocks avant d'ouvrir un magasin traditionnel, d'embaucher du personnel et d'élargir son offre de services. [Lisez son histoire.](#)

« Je me suis lancé avec 80 \$ par mois et une entreprise individuelle pendant les deux premières années. En tant qu'entrepreneur, on a vite tendance à douter et à vouloir attendre le moment idéal. Mais d'après mon expérience, il faut vraiment se lancer et développer l'entreprise autant que possible. »



CONCLUSION 3

Saisir les occasions et savoir s'adapter

Les défis recèlent des occasions

Non seulement les entrepreneurs d'aujourd'hui sont capables de résister aux périodes difficiles, mais ils savent aussi en tirer parti. Pour miser sur l'incertitude, il faut être attentif aux signaux, anticiper la situation économique et s'y adapter, et repérer les occasions de croissance et d'innovation offertes par la conjoncture.

Les Canadiens sont convaincus que les propriétaires de petite entreprise doivent se montrer proactifs face au contexte économique actuel, tandis qu'une part plus faible (mais non négligeable) d'entre eux voit la situation actuelle comme une occasion de croître et d'innover.

Les petites entreprises dans le contexte économique actuel

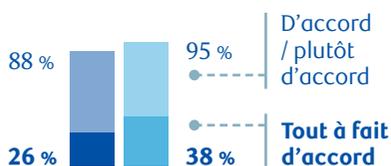


Consommateurs

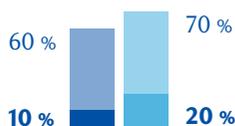


Propriétaires d'entreprise

La situation économique et la conjoncture du marché obligent les propriétaires de petite entreprise à se montrer plus proactifs dans leur planification opérationnelle à long terme.



Le contexte économique et concurrentiel sert de catalyseur pour la croissance et l'innovation.



« Voir les échecs comme des leçons est un état d'esprit déterminant pour les nouveaux propriétaires. Les défis et les erreurs sont autant d'occasions d'apprendre et de croître. En affaires, vous rencontrerez des obstacles, mais l'essentiel est de les considérer comme des tremplins et non comme des revers. »
(Kyla D., Foxy Box Laser & Wax Bars)



→ 86 % des propriétaires d'entreprise et aspirants entrepreneurs voient la situation actuelle comme une occasion de croître : ils sont enthousiastes à l'idée d'apporter de la nouveauté sur le marché.

« Vous devez être en mesure de vous adapter facilement, sans compromettre vos croyances fondamentales et votre vision globale. » (Dan F., Dark Slope)



→ 95 % des propriétaires d'entreprise pensent qu'ils doivent se montrer proactifs dans le contexte actuel.

« La création d'une entreprise prend du temps et la réussite ne se fait pas du jour au lendemain. Il y aura des défis à relever, mais chacun d'entre eux est une occasion d'apprendre et de croître. Il est important de rester concentré sur sa passion et de persévérer, même lorsque les choses se corsent. » (Ashley D., Willow & Ash Designs)



→ 70 % des propriétaires de petite entreprise pensent que le contexte économique et concurrentiel actuel sert de catalyseur pour la croissance et l'innovation.

Portrait

ERIK WIGGER | Fondateur de FullMoon Autoworks

Erik Wigger a commencé comme entrepreneur solo en s'occupant de la teinte des vitres, de la protection de la peinture et d'autres applications de films automobiles. Lorsqu'il a transféré son entreprise à Orleans, au cœur du territoire des concessionnaires automobiles, FullMoon Autoworks a connu une croissance régulière. Il a progressivement embauché du personnel à mesure qu'il attirait de nouveaux clients. Et lorsque le propriétaire de l'unité qu'il sous-louait a souhaité vendre, il a trouvé un moyen d'acheter la propriété. [Lisez son histoire.](#)

« J'avais le statut d'entreprise individuelle depuis un certain temps, mais nous avons constitué notre entreprise en société un peu plus de deux ans avant de demander un prêt hypothécaire. Nos comptes étaient très bien tenus. Comme le propriétaire qui vendait le bien était pressé par le temps, nous avons pu régler cela rapidement. »



« Ne vous souciez pas tant de la réussite de votre entreprise, mais plutôt de la manière dont votre entreprise peut résoudre des problèmes et aider les gens qui vous entourent. C'est en résolvant les problèmes réels des gens que l'on crée une entreprise prospère. » (Micah B., Criterion House UI/UX Web Design Agency)

→ 39 % des propriétaires d'entreprise – et 47 % des propriétaires d'entreprise de la génération Y – se sont lancés en affaires après avoir perdu leur emploi.



« Mon conseil aux nouveaux propriétaires d'entreprise : votre idée est géniale, mais elle évoluera. Faites preuve de souplesse plutôt que d'immobilisme. C'est en passant à l'action que vous gagnerez en clarté, alors lancez-vous et faites le travail, surtout aux côtés des autres. Créez une communauté d'affaires qui vous soutient pour partager votre parcours, car sans elle, l'entrepreneuriat peut donner l'impression de l'isolement. » (Sumana J., Jedly Wellness)

→ 57 % des aspirants entrepreneurs sont motivés par le désir de compléter leur revenu de retraite.

Les Canadiens continuent de soutenir les petites entreprises

L'un des aspects positifs de la pandémie a été l'engouement pour l'achat local. Alors que le transport maritime et les chaînes d'approvisionnement étaient fortement perturbés, les entreprises locales ont rouvert leurs portes (parfois au sens propre) aux consommateurs de leur collectivité.

Et cette tendance se confirme. Les Canadiens n'ont pas oublié les services rendus par les entreprises locales en cette période difficile, et ils sont conscients de leur valeur pour les communautés.

Franchir le pas

Prêt à vous lancer ? Les ressources ci-dessous pourront vous être utiles dans votre parcours entrepreneurial.

Le démarrage, la gestion et l'expansion d'une petite entreprise comportent de nombreuses facettes. Il ne s'agit pas que de planification financière. Dans le but d'aider les entrepreneurs canadiens à faire croître leur entreprise, RBC a conçu une gamme de solutions d'affaires uniques qui vont au-delà des services et produits bancaires traditionnels. Voici quelques-unes des solutions proposées par RBC et ses partenaires :

- **Ownr®** : Pour les entrepreneurs de l'Ontario, du Québec, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, il s'agit d'un moyen rapide et abordable d'enregistrer et de constituer leur entreprise en ligne, tout en automatisant d'importantes formalités juridiques et de conformité.
- **Moneris+** : Que vous soyez en magasin, en ligne ou les deux, Moneris vous offre une gamme complète de solutions de paiement unifiées, un soutien jour et nuit et des services sur place. Les commerçants partenaires de RBC peuvent accéder à leurs fonds le jour suivant, chaque jour, sans frais supplémentaires.
- **Avantages Perspectives RBC^{MC} pour la petite entreprise** : Il s'agit d'un tableau de bord qui offre aux entreprises de détail inscrites des données en temps réel sur les tendances de consommation, des analyses comparatives et des renseignements sur le marché pour les aider à prendre des décisions.
- **Xero+** : Xero propose un logiciel de comptabilité en ligne qui aide les clients de RBC à gérer leur petite entreprise, avec des fonctionnalités comme la facturation, le paiement des factures, la paie et le rapprochement bancaire. Pour faciliter encore plus leur comptabilité, les propriétaires d'entreprise peuvent synchroniser Xero avec leur banque, automatiser les tâches, collaborer en temps réel et se connecter à d'autres applications.
- **Futurpreneur+** : Pour les entrepreneurs âgés de 18 à 39 ans qui veulent avoir accès à des ressources, à du financement et à du mentorat destinés aux entreprises. Futurpreneur Canada offre aux jeunes entrepreneurs des ressources et jusqu'à deux ans de mentorat afin de planifier, lancer, gérer et faire croître leur entreprise.
- **Le cours en ligne Le parcours du fondateur** : Ce cours virtuel gratuit, offert par le Morrisette Institute for Entrepreneurship de l'Université Western, Objectif avenir RBC et The Globe and Mail+, explique aux participants la marche à suivre pour mener une nouvelle entreprise à la réussite.

Vous envisagez de démarrer une petite entreprise au Canada ?

Lisez l'article [50 idées et leçons de vrais entrepreneurs](#) pour vous inspirer de chefs d'entreprise actuels qui ont réussi : rbc.com/50idées



Accédez à ces solutions ainsi qu'à des conseils et outils pour entreprise en ligne : www.rbcroyalbank.com/fr/entreprises/conseils/demarrer-une-entreprise.html.



Le contenu de cette publication est offert à titre indicatif à nos clients. Malgré les efforts qui ont été faits afin d'assurer l'exactitude et l'intégralité des renseignements au moment de la publication, des erreurs et omissions peuvent se produire. Cette publication est fournie à titre indicatif seulement et ne vise pas à donner des conseils précis en matière de finances, de placements, de fiscalité, de droit, de comptabilité ou d'autres aspects, et vous ne devez pas vous y fier à cet égard. Le lecteur doit consulter son propre avocat, comptable ou autre conseiller professionnel pour la mise en oeuvre de toute stratégie. Ainsi, sa situation personnelle sera prise en compte et les décisions seront prises en se fondant sur l'information la plus récente. Les taux d'intérêt, le marché, le régime fiscal et divers autres facteurs sont susceptibles d'évoluer.

®/MC Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de Banque Royale du Canada.

‡ Toutes les autres marques de commerce appartiennent à leur propriétaire respectif.