

La nouvelle génération d'entrepreneurs au Canada 2022

Une étude révèle les tendances et les pratiques qui façonnent l'avenir pour les propriétaires de petites entreprises



À l'intérieur

- L'état de l'entrepreneuriat au Canada
- Comprendre les nouveaux joueurs : la prochaine génération d'entrepreneurs
- L'évolution du marketing pour les propriétaires de petites entreprises
- Prochaines étapes pour les propriétaires de petites entreprises
- Ressources

À propos de l'étude

Le sondage a été réalisé auprès des membres du panel Angus Reid au nom d'Intuit QuickBooks Canada. Il comprenait une enquête-omnibus de deux questions auprès d'un échantillon de 1 503 répondants représentatif de la population du pays pour rendre compte de l'évolution de l'entrepreneuriat d'une année à l'autre au Canada, ainsi qu'un sondage en ligne de 10 minutes auprès d'un échantillon de 645 propriétaires de petites entreprises canadiens pour mieux comprendre l'augmentation du nombre d'entrepreneurs au Canada, découvrir leur approche en matière de ventes, leur utilisation de la technologie et leurs plans d'affaires pour l'avenir. Les deux études ont été effectuées en français et en anglais. Elles se sont déroulées en ligne entre le 26 avril et le 4 mai 2022.

Glossaire

Ce rapport examine en détail l'évolution du paysage de l'entrepreneuriat, et fait la lumière sur les similitudes et les différences entre les anciens et les nouveaux entrepreneurs.

- **Nouveaux joueurs** – définissent les propriétaires de petites entreprises et entrepreneurs qui se sont lancés en affaires au cours des deux dernières années.
- **Propriétaires établis** – définissent les propriétaires de petites entreprises et entrepreneurs qui se sont lancés en affaires il y a plus de deux ans.

L'avenir de l'entrepreneuriat canadien repose sur les sources de **revenus multiples**

Nous entreprenons un nouveau chapitre stimulant au pays et nous assistons à des bouleversements importants dans notre façon de travailler, de vivre et de communiquer – et la nouvelle génération d'entrepreneurs ne se contente pas de vivre ce changement, elle le dirige. Favoriser la prospérité des petites entreprises canadiennes est au cœur de la mission d'Intuit QuickBooks, et dans le climat économique actuel, cette mission n'a jamais été aussi importante. En dépit des défis économiques et financiers, notamment l'inflation, les menaces de récession et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement, les entrepreneurs innovent et prospèrent. Pour mieux comprendre comment la prochaine génération de petites entreprises façonne l'avenir de l'économie canadienne, nous avons interrogé les entrepreneurs d'ici sur leurs perspectives.

Et les résultats sont vraiment inspirants. Comme le révèle notre étude, l'esprit entrepreneurial est resté stable, et un propriétaire de petite entreprise canadien sur quatre s'est lancé en affaires au cours des deux dernières années. Pour mettre ce chiffre en perspective, il s'agit de 2,2 millions de Canadiens, soit plus que la population totale des provinces maritimes combinées. Ce qui est le plus intéressant au sujet de cette nouvelle génération d'entrepreneurs, c'est qu'elle évolue de façons nouvelles, 51 % d'entre eux étant susceptibles d'avoir plusieurs sources de revenus, plutôt qu'une seule entreprise.

Mais surtout, ces entrepreneurs ne font pas qu'innover et favoriser la prospérité de l'économie canadienne, ils sont aussi optimistes à l'égard de l'avenir du monde des affaires au Canada. Après toutes les difficultés vécues au cours des deux dernières années, cet optimisme est encourageant.

Alors que l'entrepreneuriat continue à se développer et à évoluer, il est de plus en plus évident que les propriétaires de petites entreprises doivent profiter de tous les avantages à leur disposition. Alors que les obstacles à la création d'entreprise diminuent et que les technologies et les outils novateurs se multiplient pour répondre à leurs besoins particuliers, cette période de croissance changera à tout jamais la façon dont les entrepreneurs émergent au Canada.

David Marquis

Vice-président et directeur national, Intuit Canada



L'état de l'entrepreneuriat au Canada

À vos marques, prêts, partez! Notre sondage révèle qu'un **propriétaire de petite entreprise canadien sur quatre** a lancé son entreprise pendant la pandémie, ce qui représente plus de 2 millions de Canadiens (2,2 millions), soit plus que la population totale des provinces maritimes combinées.

Au cours des deux dernières années, on aurait pu croire que l'intérêt à l'égard de l'entrepreneuriat avait diminué ou s'était même éteint en raison de l'incertitude économique, mais ce n'est pas le cas. L'esprit entrepreneurial restera stable dans l'ensemble en 2022.



3 Canadiens sur 10 sont propriétaires d'une petite entreprise.



16 %

des propriétaires de petites entreprises canadiens se sont lancés en affaires au cours de la dernière année, contre 21 % en 2021.



50 %

des propriétaires de petites entreprises canadiens déclarent que la hausse des prix causée par l'inflation constitue un problème pour leur entreprise.



86 %

des propriétaires de petites entreprises au Canada sont optimistes quant au succès de leur entreprise dans l'avenir.

Malgré ces préoccupations,

L'attrait des sources de revenus multiples



Qu'est-ce qui les motive?



57 %

Avoir plusieurs sources de revenus



46 %

Intérêt pour plusieurs secteurs



45 %

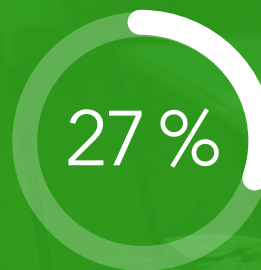
Augmenter leurs revenus



34 %

Relever un défi personnel

Le saviez-vous ?



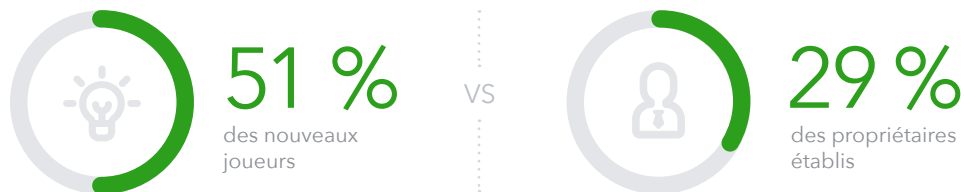
des nouveaux joueurs ont déclaré que le besoin d'augmenter leurs revenus pour contrer l'inflation croissante les incitait à avoir plusieurs sources de revenus, contre 16 % des propriétaires établis.

Comprendre les nouveaux joueurs : la prochaine génération d'entrepreneurs

Dans un monde axé sur le numérique, les entrepreneurs qui lancent leur entreprise ou qui l'ont fait au cours des deux dernières années (les nouveaux joueurs) redéfinissent les enjeux de l'entrepreneuriat au pays.

Ces nouveaux joueurs font preuve de ténacité et se fixent des objectifs ambitieux, n'hésitant pas à entreprendre plusieurs activités générant des sources de revenus multiples.

Qui est le plus susceptible de détenir plusieurs entreprises?



Les nouveaux joueurs sont également les premiers à adopter le numérique et à intégrer les technologies de l'avenir. Dans cette nouvelle ère numérique, les médias sociaux sont un pilier essentiel à la croissance des petites entreprises.



69 % des nouveaux joueurs utilisent les médias sociaux, contre 51 % des propriétaires établis.



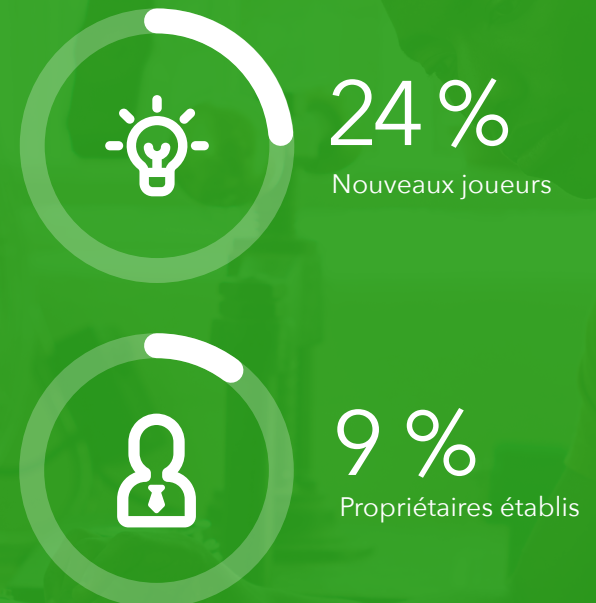
50 % des nouveaux joueurs sont plus susceptibles de faire la publicité de leur entreprise sur les médias sociaux, contre 35 % des propriétaires établis.



71 % des nouveaux joueurs déclarent que les technologies jouent un rôle crucial dans leurs plans d'affaires actuels, contre 61 % des propriétaires établis.

La tendance TikTok

Les nouveaux joueurs sont plus susceptibles d'utiliser TikTok pour leur entreprise que les propriétaires établis.



L'évolution du marketing pour les propriétaires de petites entreprises

La majorité des propriétaires de petites entreprises et des entrepreneurs ne se sont pas lancés en affaires pour faire du marketing à temps plein. Toutefois, dans un monde axé sur le numérique, le marketing n'a jamais été aussi important pour favoriser la croissance et le succès d'une entreprise.



des propriétaires de petites entreprises utilisent les médias sociaux pour leur entreprise.

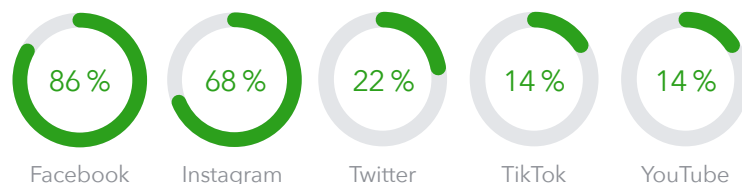


Près de
de ceux qui utilisent les médias sociaux, considèrent que c'est une façon efficace de générer des ventes.

Quelles sont les autres stratégies de marketing couramment utilisées?



Quels canaux de médias sociaux les propriétaires de petites entreprises canadiens utilisent-ils?



Fait surprenant :
YouTube est considéré comme la deuxième plateforme de médias sociaux la plus efficace pour générer des ventes.

Pourquoi les petites entreprises utilisent-elles les médias sociaux?



Le saviez-vous?

QuickBooks est à l'écoute des petites entreprises et collabore avec elles afin de trouver des solutions à leurs problèmes. Récemment, QuickBooks et Mailchimp, l'une des plus influentes plateformes de marketing au monde, ont uni leurs forces pour régler certains des problèmes les plus pressants des petites entreprises - recruter et gérer leurs clients.



Avec l'ajout de Mailchimp, les petites entreprises disposent maintenant des outils nécessaires pour recruter, mobiliser, fidéliser et gérer leurs clients afin de pouvoir croître et gérer leurs affaires avec moins d'efforts et plus de confiance.

En Savoir Plus

Prochaines étapes pour les propriétaires de petites entreprises

L'inflation s'intensifie au pays, et son impact sur les sociétés et les organisations se fait sentir dans tous les secteurs. Cette tendance ne montre aucun signe de fléchissement dans un avenir proche et elle frappe plus particulièrement les petites entreprises, ce qui préoccupe tous les propriétaires, aussi bien les nouveaux joueurs que les propriétaires établis.

L'inflation, un défi de taille pour les propriétaires de petites entreprises



50 %

des propriétaires de petites entreprises canadiennes déclarent que la hausse des prix causée par l'inflation constitue un problème pour leur entreprise.

Autres défis rapportés par les propriétaires de petites entreprises



37 % : gérer leur temps ou travailler de longues heures



35 % : avoir suffisamment de liquidités



34 % : faire croître leur clientèle



32 % : embaucher des personnes qualifiées

Malgré ces préoccupations, les Canadiens ont un esprit d'entreprise à toute épreuve. Les propriétaires de petites entreprises au Canada sont très optimistes.



3 sur 4

n'abandonneraient jamais le mode de vie entrepreneurial pour reprendre un emploi traditionnel.



Plus de 4 sur 5

déclarent que la liberté que leur confère la vie d'entrepreneur est plus importante que le salaire.



Près de 9 sur 10

sont optimistes quant au succès de leur entreprise dans l'avenir.

Principales raisons pour lesquelles les propriétaires de petites entreprises entrevoient l'avenir avec optimisme :



46 % : augmentation des ventes au fil du temps



37 % : croissance de leur secteur



33 % : aisance à utiliser les outils technologiques modernes pour exploiter leur entreprise



En Savoir Plus

Notre vision est de faire de **QuickBooks la référence de choix** pour votre entreprise, et nous innovons constamment afin de vous offrir les outils dont vous avez besoin pour propulser votre entreprise.

Vous trouverez d'autres ressources pour la gestion et le développement de votre entreprise ici :

Ressources

