



# ALIMENTER LES JEUNES ENTREPRISES DE HAUTE TECHNOLOGIE

RENFORCER LES CAPACITÉS DES MPME GRÂCE  
À LA TECHNOLOGIE ET À L'INNOVATION

DRE ELIZABETH NEWTON, DRE JONATHAN  
BERKOWITZ, ALEXANDRA MANN, CHARLIE SHI



ASIA PACIFIC  
FOUNDATION  
OF CANADA

FONDATION  
ASIE PACIFIQUE  
DU CANADA





# ■ TABLE DES MATIÈRES

À PROPOS DE LA FONDATION ASIE PACIFIQUE DU CANADA	4
À PROPOS DES AUTEURS	6
INTRODUCTION	9
SECTION 1: JEUNES ENTREPRENEURS CANADIENS	11
SECTION 2: JEUNES ENTREPRENEURS DE L'APEC	18
SECTION 3: ÉTABLISSEMENT DE PARTENARIATS ASIE-PACIFIQUE POUR LES ENTREPRENEURS DE MOINS DE 30 ANS	24
SECTION 4: INVESTISSEURS	35
SECTION 5: MENTORS	46
SECTION 6: MESURES CONCRÈTES LIÉES AUX PRATIQUES EXEMPLAIRES POUR ALIMENTER LES JEUNES ENTREPRISES DE HAUTE TECHNOLOGIE	53
ANNEXES: QUESTIONNAIRES D'ENTREVUE	58

# ■ À PROPOS DE LA FONDATION ASIE PACIFIQUE DU CANADA



**LA FONDATION ASIE PACIFIQUE DU CANADA** a pour rôle de renforcer les liens entre le Canada et l'Asie, en se concentrant particulièrement sur l'expansion des relations économiques fondées sur le commerce, les investissements et l'innovation; sur la promotion de l'expertise du Canada en offrant des solutions aux défis que l'Asie doit relever concernant le changement climatique, les enjeux énergétiques, la sécurité alimentaire et la gestion des ressources naturelles; sur le développement des compétences et des savoir-faire sur l'Asie chez les Canadiens, dont les jeunes; et sur l'amélioration de la compréhension générale des Canadiens sur l'Asie et son influence mondiale grandissante.

La Fondation est reconnue pour ses sondages d'opinion nationaux sur les attitudes des Canadiens au sujet des relations avec l'Asie, dont les investissements asiatiques étrangers au Canada et le commerce entre le Canada et l'Asie. La Fondation accorde une grande place à la Chine et à l'Inde, au Japon et à la Corée du Sud, tout en acquérant de l'expertise sur les marchés émergents de la région, tout particulièrement les économies appartenant à l'ANASE.

Apprenez-en davantage sur la FAP Canada au <http://www.asiapacific.ca>.

## À PROPOS DE PROJET APEC-CANADA POUR L'EXPANSION DU PARTENARIAT DES ENTREPRISES

**LE PROJET APEC-CANADA POUR L'EXPANSION DU PARTENARIAT DES ENTREPRISES** est une initiative sur quatre ans mise en œuvre conjointement par la Fondation Asie Pacifique du Canada (FAP Canada) et le Secrétariat de coopération économique avec l'Asie-Pacifique (APEC). L'initiative, financée par Affaires mondiales Canada, aide à développer le potentiel des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) de favoriser la réduction de la pauvreté et la croissance économique dans la région de l'APEC.

Le partenariat propose des outils liés aux pratiques exemplaires, des idées, des connaissances et des liens cruciaux issus de l'expérience canadienne, adaptés aux marchés l'APEC. Il se concentre actuellement sur les économies de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam. Le Projet vise essentiellement à résoudre les principales difficultés auxquelles se heurtent les MPME et les futurs entrepreneurs des économies en développement de l'APEC dans les domaines de la technologie et de l'innovation, de l'accès au marché, du capital humain et de l'entrepreneuriat social, en mettant l'accent sur quelques thèmes transversaux, notamment les femmes, les jeunes, la gouvernance et l'environnement.

Visitez le site du partenariat APEC-Canada au <https://apfcanda-msme.ca/>.

## ■ À PROPOS DES AUTEURS

**Dre ELIZABETH NEWTON** est une psychologue agréée qui s'intéresse particulièrement à l'entrepreneuriat. Elle travaille depuis plus de 20 ans auprès d'entreprises en démarrage et d'organisations de plus grande taille partout au Canada. Elizabeth a entrepris sa carrière de consultante à San Francisco pendant qu'elle obtenait son doctorat à l'Université de Stanford. Depuis son retour au pays à Vancouver, elle a participé un large éventail de projets, notamment : a) des formations de la relève à fort potentiel, b) des évaluations psychologiques, c) des journées de réflexion du personnel de direction, d) des formations en leadership, et e) des projets innovateurs de recherche et d'analyse de marché.

Elizabeth a toujours été une enseignante de haut niveau, tant dans les programmes de premier cycle et de deuxième cycle que dans les programmes de formation des cadres, avec ses cours en entrepreneuriat, en comportement organisationnel et en psychologie. À l'Université de la Colombie-Britannique, elle a mis sur pied le programme « E101 », bénéficiaire d'une subvention, et dans le cadre duquel les étudiants montent leur propre entreprise et sont conseillés par des entrepreneurs locaux.

Dre Newton est en outre une auteure primée ayant publié des chroniques et des articles dans de nombreux magazines et journaux. Elle a longtemps fait du bénévolat dans la communauté, surtout auprès des enfants et dans les arts. Elizabeth a fondé Creators Vancouver, un magazine en ligne primé dont les rubriques People, Places et Food rendent hommage à la créativité unique de Vancouver.

**JONATHAN BERKOWITZ** (Ph. D., Université de Toronto) est chargé de cours à temps plein à la Sauder School of Business de l'Université de la Colombie-Britannique, et membre associé du Département de médecine familiale (Faculté de médecine), à cette même université. Il travaille également comme statisticien-conseil en pratique privée depuis plus de 30 ans chez Berkowitz & Associates Consulting Inc. Il a participé à un grand éventail de travaux collaboratifs et interdisciplinaires de recherche et de consultation, notamment en santé et en recherche médicale, en sciences sociales, en génie et biotechnologie, en transport, en services-conseils de gestion, et en droit, offrant des conseils sur le concept expérimental, la méthodologie d'échantillonnage des enquêtes, l'évaluation des programmes et l'analyse statistique. Sa réputation n'est plus à faire en ce qui a trait à l'application de méthodes statistiques efficaces dès la conception d'un projet et jusqu'à l'analyse finale et à l'établissement du rapport.

Reconnu comme étant un excellent professeur, Dr Berkowitz a reçu le Killam Teaching Prize pour l'enseignement au premier cycle et le CGA Graduate Master Teacher Award (pour l'enseignement au MBA) de Sauder, en plus d'un grand nombre de prix et de mentions élogieuses de la part des étudiants. Il a également donné des cours abrégés et des ateliers à des groupes du secteur public et du secteur privé. Sa passion pour l'enseignement englobe également les auditoires plus jeunes, auxquels il s'adresse régulièrement dans les écoles.

Dr Berkowitz a une longue expérience du bénévolat, notamment en tant que président de divers organismes communautaires. Bien que les chiffres soient sa vocation, les mots sont pour lui une passion, et il partage largement son amour des casse-têtes et des jeux de mots. À ce titre, il est un membre actif de la National Puzzlers' League, et il informe et divertit son auditoire sur les jeux de mots dans le cadre de sa chronique *The Word Guy* durant l'émission *North by Northwest* sur CBC Radio.

**ALEXANDRA MANN** est une étudiante internationale britannique et américaine de Hong Kong inscrite à l'Université de la Colombie-Britannique. Elle terminera son baccalauréat en psychologie en mai, et entreprendra un programme accéléré de maîtrise en gestion en juin avec l'école d'études supérieures Robert H. Lee de la Sauder School of Business. Participant activement à la vie politique étudiante depuis quatre ans, Alex est une ambassadrice et une bâtisseuse communautaire passionnée sur le campus d'UBC. Elle a également fondé et dirigé un service au sein de l'entreprise d'entrepreneuriat social *The Calendar*. Il s'agit du groupe de développement communautaire étudiant le plus efficace sur le campus, qui est capable de rejoindre des milliers de personnes dans le but de les aider à acquérir un sentiment d'appartenance. Durant son mandat avec la jeune entreprise, elle a mobilisé les étudiants autour de différents événements à l'UBC, notamment la rentrée, la classique d'hiver, la cérémonie de mise en place du

mât totémique de la réconciliation, le combat de boules de neige et la baignade en eau glacée. Elle a par la suite été approchée pour se joindre au nouveau service Expérience sur le campus de l'UBC au sein duquel elle a collaboré à créer de nouvelles traditions pour le campus. Alex se passionne pour l'entrepreneuriat, l'action sociale, le soutien des femmes en affaires, et tout travail visant à aider les gens à se sentir moins seuls.

**CHARLIE SHI** est un étudiant en droit (J.D.) ayant obtenu son baccalauréat en commerce avec distinction à la Sauder School of Business de l'Université de la Colombie-Britannique. Entrepreneur en série et grand adepte des jeux vidéo, il a fondé trois entreprises à Vancouver dans les secteurs de la technologie et des jeux vidéo, et a cofondé UNIVRS Inc., la première salle de divertissement consacrée à la réalité virtuelle (RV) à Vancouver. Son parcours professionnel inclut la distribution de matériel informatique d'entreprise, la pratique occasionnelle et compétitive des jeux vidéo (eSports), les achats et la gestion des stocks pour les ordinateurs personnels, de même que le marketing numérique et sur les plateformes de réseaux sociaux pour des entreprises fondées sur les technologies. En 2011, Charlie a lancé son premier OBNL, la Vancouver Gaming League, qui permet aux joueurs du Lower Mainland de participer à des événements et de prendre part à des compétitions de jeux vidéo visant à lever des fonds pour des œuvres de bienfaisance. De là, Charlie a consacré son temps à sa passion pour la technologie et les jeux vidéo dans différentes entreprises et compétitions, ce qui lui a notamment permis de gagner le concours d'études de cas sur les jeux vidéo EA d'Enterprize 2013 et de se classer finaliste pour les EO Global Student Entrepreneurship Awards de 2017. Dans ses temps libres, il aide également les personnes à faible revenu en tant que clinicien bénévole au Law Students' Legal Advice Program (LSLAP), un programme d'aide juridique offert par les étudiants en droit.



# INTRODUCTION

Le succès entrepreneurial n'a jamais été facile. Le taux d'échec chez les jeunes entreprises se situe entre 60 et 79 pour cent. Pourtant, quand les nouveaux produits et services répondent à la demande des consommateurs enthousiastes, les entrepreneurs peuvent changer leur propre vie, le profil d'innovation de leur pays et même le cours de l'histoire.

Qu'il s'agisse des heures englouties, du statu quo, des sceptiques et des mauvaises décisions, la vie entrepreneuriale peut peser lourd. Mais ce style de vie peut présenter des avantages pour les personnes jeunes, dynamiques et innovatrices. L'élimination de la distance entre les pays grâce à la technologie offre des possibilités d'entreprises à forte croissance à des personnes qui, autrement, pourraient avoir des options de travail limitées comme les femmes, les minorités ethniques et les personnes économiquement désavantagées.

L'entrepreneuriat est également une alternative viable au chômage. Environ 71 millions de jeunes âgés de 15 à 24 ans sont sans emploi dans le monde. L'Organisation internationale du Travail estime que réduire le chômage de moitié chez les jeunes pourrait ajouter 2,2 billions de dollars US au produit intérieur brut (PIB) mondial.

Dans notre enquête *Alimenter les jeunes entreprises de haute technologie*, nous désirions étudier les entrepreneurs de moins de 30 ans au Canada et en Indonésie, au Pérou, aux Philippines et au Vietnam, ces pays étant prioritaires pour l'aide au développement fournie par le Canada dans la région de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Nous avons pour but d'obtenir plus de renseignements quant aux moyens d'aider les jeunes entrepreneurs à réussir. Comment pouvons-nous exploiter le pouvoir de la communauté mondiale des jeunes entreprises et renforcer les liens entrepreneuriaux à travers le Pacifique?

Dans un premier temps, nous avons parlé à 91 jeunes entrepreneurs du Canada et 44 de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam afin de connaître les motivations, les préoccupations, les obstacles et les possibilités entourant leur entreprise en démarrage, et de sonder leur intérêt à collaborer avec des collègues entrepreneurs à travers le Pacifique.

Ensuite, nous avons interviewé 25 investisseurs (le manque de fonds étant un problème courant pour les entrepreneurs partout dans le monde), afin de savoir ce qui influence leurs décisions d'investir dans les jeunes entrepreneurs du Canada, de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam.

Il peut être difficile pour les jeunes entrepreneurs de trouver des entrepreneurs d'expérience et des experts du monde des affaires pouvant les guider durant le lancement et la croissance. Nous avons donc parlé, en dernier lieu, à 26 personnes d'expérience du monde des affaires au Canada qui agissent à titre de mentors auprès de jeunes entrepreneurs ou qui ont les qualifications pour le faire, afin de connaître leurs préoccupations et leurs motivations relativement au travail avec de jeunes entrepreneurs des différentes économies de l'APEC.

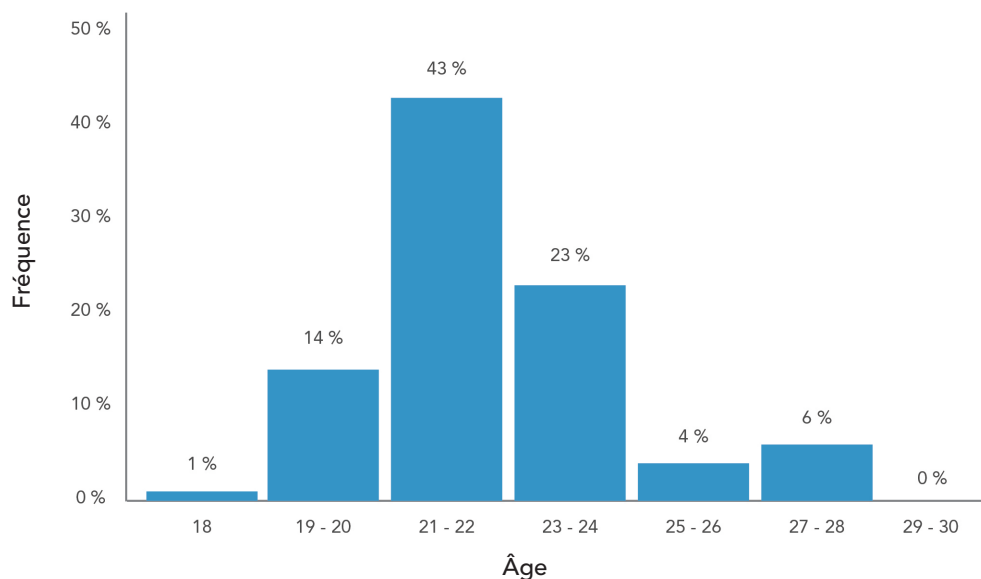
En nous fondant sur les précieuses observations recueillies auprès de ces trois groupes, nous pouvons donc commencer à formuler des recommandations concrètes quant à la façon dont les jeunes entrepreneurs de l'APEC peuvent accroître leurs chances de réussite, et à la façon dont le milieu des affaires, le gouvernement, les établissements d'enseignement postsecondaire et d'autres intervenants intéressés au Canada peuvent leur offrir un soutien.

## SECTION 1

# JEUNES ENTREPRENEURS CANADIENS

NOUS AVONS INTERVIEWÉ 91 JEUNES ENTREPRENEURS CANADIENS, DONT 43 FEMMES ET 48 HOMMES, TOUS ÂGÉS DE MOINS DE 30 ANS. LEUR ÂGE MOYEN ÉTAIT DE 22 ANS.

### Âge et fréquence des jeunes canadiens interviewés



Moyenne = 22,2 Écart-type = 2,0 Médiane = 22,0 Plage = 18-28

Bien que les jeunes entrepreneurs canadiens interviewés ne concentrent pas tous leurs activités dans le secteur de la technologie, une écrasante majorité des répondants considèrent que la technologie est importante pour leurs entreprises, que ce soit en tant que domaine d'intérêt principal ou en tant qu'outil. Comme l'a mentionné l'un d'eux : « Les possibilités offertes sont infinies. Le secteur de la technologie est une composante tellement immense de l'économie mondiale qu'il serait insensé de ne pas y être intégré. »

## A. POURQUOI L'ENTREPRENEURIAT?

En premier lieu, il est important de comprendre ce qui pousse ces jeunes Canadiens à lancer leurs propres entreprises. Qu'est-ce qui leur plaît le plus à l'idée d'être des entrepreneurs?

### CINQ PRINCIPAUX FACTEURS D'ATTRACTION DE L'ENTREPRENEURIAT

1. Autonomie
2. Innovation
3. Liberté et flexibilité
4. Retombées sociales
5. Passion

*« J'AIME LE FAIT QUE JE PEUX M'OCCUPER DE TOUT ET TOUT CHANGER. »*

L'autonomie est le facteur le plus important pour ces jeunes entrepreneurs canadiens. « J'aime être mon propre patron », nous disent-ils. Ils aiment personnaliser leur propre environnement de travail, choisir leurs propres partenaires, investisseurs et employés, prendre leurs propres décisions et fixer leurs propres objectifs.

L'innovation est un facteur clé pour ces jeunes Canadiens. Ils aiment prendre des risques créatifs et voir leurs idées se concrétiser. La liberté et la flexibilité sont de puissants facteurs de motivation. En dépit des horaires intenses associés à la vie entrepreneuriale, les répondants ont indiqué qu'ils aiment la sensation d'avoir échappé aux contraintes associées au travail à horaires fixes dans un cubicule désigné.

Les retombées sociales sont particulièrement importantes pour les jeunes entrepreneurs. Comme l'un d'entre eux l'a fait remarquer, l'entrepreneuriat offre « la possibilité de consacrer plus de temps sur les choses qui ont des répercussions très tangibles et observables sur la qualité de vie des gens. » Ces jeunes entrepreneurs recherchent des manières concrètes d'améliorer la vie de ceux qui éprouvent des difficultés.

Bon nombre de répondants ont déclaré qu'en définitive, c'est leur passion personnelle qui les pousse à accepter les risques et les rigueurs de la vie dans une jeune entreprise : leur passion pour des idées, des technologies et des résultats particuliers. Un jeune entrepreneur canadien a parlé de l'attrait que représente la possibilité « d'être un chef de file pour quelque chose qui vous passionne. »

Les jeunes répondants canadiens ont mentionné plusieurs autres facteurs qui alimentent leur intérêt pour l'entrepreneuriat, notamment le travail d'équipe avec des gens qui partagent les leurs vues, la propriété, le potentiel de revenu et de croissance, le fait de s'attaquer à des problèmes complexes, d'avoir un impact technologique, et de façonner l'entreprise conformément à leur éthique et à leurs valeurs.

## B. PRÉOCCUPATIONS LIÉES À L'ENTREPRENEURIAT

Quelles sont les plus grandes préoccupations des jeunes Canadiens qui envisagent de lancer leur propre entreprise ou sont déjà bien engagés dans une entreprise en démarrage?

### CINQ PRÉOCCUPATIONS PRINCIPALES LIÉES À L'ENTREPRENEURIAT

1. Perdre beaucoup d'argent
2. Échec personnel
3. Liquidités insuffisantes pour poursuivre les opérations de l'entreprise
4. Instabilité financière d'une journée à l'autre
5. Temps perdu

*« C'EST TRÈS RISQUÉ. VOUS POURRIEZ INVESTIR BEAUCOUP DANS QUELQUE CHOSE QUI NE DÉCOLLE PAS. »*

La plus grande inquiétude des jeunes entrepreneurs canadiens est de perdre beaucoup d'argent. Il y a un grand risque que l'on investisse beaucoup de son propre argent et de l'argent des autres sans rien obtenir en retour. Cet aspect est très étroitement lié à la seconde préoccupation le plus couramment mentionnée : l'échec personnel. « C'est mon nom, ma réputation et mon argent qui sont en jeu, » a déclaré l'un d'eux. Selon un autre, « tout le monde veut être un entrepreneur et devenir le prochain Steve Jobs, mais seulement un petit pourcentage fait de l'argent ou récupère son investissement. L'idée que l'on puisse consacrer plusieurs années de sa jeunesse et s'endetter pour permettre la croissance d'une entreprise, alors qu'on peut échouer au bout du compte, est un aspect de l'entrepreneuriat qui me préoccupe. »

Une autre préoccupation associée est la crainte de ne pas avoir de liquidités suffisantes pour maintenir l'entreprise à flot. Y aura-t-il assez d'argent pour accroître et maintenir l'entreprise? Les répondants de moins de 30 ans s'inquiètent au sujet de l'instabilité financière dans leur vie quotidienne. Auront-ils suffisamment d'argent pour subsister pendant qu'ils travaillent à bâtir et à assurer la croissance de leurs entreprises? Et

si tout cela était une perte de temps? Sachant qu'un grand nombre d'entreprises en démarrage échouent, ces jeunes entrepreneurs canadiens se demandent s'ils vont regretter d'avoir renoncé à des carrières traditionnelles pour consacrer leur temps à des entreprises naissantes qui risquent d'échouer.

Parmi les autres préoccupations fréquemment citées relativement à l'entrepreneuriat, mentionnons le stress physique et émotionnel, l'absence de conciliation travail-vie personnelle, le scepticisme des autres, la responsabilité pour les réalisations commerciales et les employés, et la capacité de trouver suffisamment de clients.

### C. POSSIBILITÉS

Nous avons demandé aux jeunes Canadiens de nous parler des aspects de leur vie actuelle qui les aident ou qui les aideront en tant qu'entrepreneurs.

#### CINQ PRINCIPAUX FACTEURS QUI FAVORISENT L'ENTREPRENEURIAT

1. Qualités personnelles
2. Réseau
3. Expérience de travail
4. Éducation
5. Antécédents familiaux

*« JE PENSE QUE JE SUIS UNE PERSONNE QUI A DE LA DIFFICULTÉ À LAISSER TOMBER. EN PROCÉDANT PAR ESSAIS ET ERREURS, JE SUIS CONVAINCU QUE JE POURRAI ME RELEVER, ME RESSOURCER ET PLANIFIER MA RÉUSSITE. »*

Selon ces répondants de moins de 30 ans, certaines qualités personnelles sont particulièrement importantes pour la réussite entrepreneuriale. Ce sont le dynamisme, l'adaptabilité, la créativité, la sociabilité et l'autodiscipline. « Je suis très à l'aise, et je m'épanouis lorsque je touche à tout dans mon travail », a déclaré l'un d'eux. « J'aime rencontrer des gens, et c'est en 'mode de développement' que je fonctionne le mieux. »

Les répondants ont indiqué que le fait d'avoir un réseau de collègues, d'amis et de relations d'affaires qui fournissent du soutien augmente la probabilité de réussite entrepreneuriale. Ils constatent également que leurs expériences de travail, que ce soit dans des entreprises antérieures, avec d'autres fondateurs, en tant que leaders, à l'école ou dans les sports d'équipe, les ont aidés à acquérir des compétences entrepreneuriales précieuses. Ils font également remarquer que les cours de niveau postsecondaire,

notamment en commerce, les ont aidés à acquérir des compétences spécifiques et une perspective plus large.

Certains soulignent que le soutien de leur famille leur a fourni le coussin financier nécessaire pour lancer des entreprises sans avoir la certitude de réussir. D'autres ont tiré profit de l'expertise de certains membres de leur famille qui ont lancé leurs propres entreprises. « Absolument tout dans ma vie a contribué à ce que je devienne un entrepreneur. Mes parents ont travaillé extrêmement fort pour m'offrir des possibilités et m'encourager à tout essayer. »

D'autres facteurs favorisant l'entrepreneuriat ont été couramment mentionnés sont les aptitudes en communication, les mentors actuels, une passion pour la technologie, et la ville de résidence actuelle.

## D. OBSTACLES

À l'inverse, nous avons demandé aux jeunes répondants canadiens de nous parler des barrières ou obstacles qui rendent leur parcours entrepreneurial plus difficile.

### CINQ PRINCIPALES BARRIÈRES À L'ENTREPRENEURIAT

1. Manque d'argent
2. Manque d'expérience
3. Engager les bonnes personnes
4. Trouver dès le départ des gens qui croient à la réussite
5. Manque de temps

*« IL EST TRÈS DIFFICILE DE TROUVER DU SOUTIEN POUR LES JEUNES ENTREPRISES EN DÉMARRAGE, PARTICULIÈREMENT POUR LES ÉTUDIANTS QUI SORTENT DE L'UNIVERSITÉ. IL EXISTE DES PROGRAMMES, MAIS BON NOMBRE D'ENTRE EUX REQUIÈRENT UN INVESTISSEMENT IMPORTANT SIMPLEMENT POUR S'INSCRIRE, ET ILS NE CRÉENT PAS BEAUCOUP DE VALEUR EN RÉALITÉ. EN OUTRE, LE RÉSISTANCE DES INVESTISSEURS, DES GESTIONNAIRES DE PORTEFEUILLES, DES SOCIÉTÉS DE CAPITAL-RISQUE ET MÊME DES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX REPRÉSENTE UNE IMMENSE BARRIÈRE À L'INTRODUCTION DE MATÉRIEL, DE LOGICIEL OU DE SERVICES NOUVEAUX ET INNOVATEURS DANS UN MARCHÉ PLUTÔT RASSIS. »*

L'argent est de loin la plus importante barrière mentionnée. Le plus grand obstacle pour ces jeunes entrepreneurs canadiens consiste à trouver suffisamment de liquidités pour lancer, soutenir et développer leurs entreprises. Pour certains, ces préoccupations financières suffisent à les détourner de leurs rêves entrepreneuriaux : « Les engagements familiaux et les réalités financières. Même si j'aimerais beaucoup poursuivre le rêve de Silicon Valley ou lancer mes propres entreprises, je suis un Canadien de première génération et il m'est très important d'assurer le bien-être de mes parents et de faire en sorte qu'ils puissent profiter de leurs vieux jours. » Pour d'autres, un « manque de connexion avec les investisseurs » retarde la croissance de leurs entreprises.

Une expérience insuffisante des affaires ou des technologies est une autre barrière à la réussite entrepreneuriale souvent mentionnée. Les plus grandes difficultés rencontrées par ces répondants concernent particulièrement les finances, les problèmes juridiques et le marketing.

L'embauche est une autre préoccupation importante pour les jeunes entrepreneurs. Comment trouver des travailleurs d'équipe dévoués qui ont les capacités intellectuelles requises et qui peuvent mettre les plans à exécution? La difficulté à trouver des gens qui croient à la réussite fait en sorte qu'il n'est pas facile d'attirer du financement, des employés et des clients. Comme l'a indiqué l'un des jeunes entrepreneurs canadiens : « C'est souvent les gros joueurs dans l'industrie qui sont capables d'investir dans de grandes idées ou de gros produits à leurs débuts. »

Bon nombre de jeunes entrepreneurs canadiens ont l'impression de mener une lutte contre la montre. Lorsque le personnel est limité et qu'on a d'autres engagements comme un travail stable pour soutenir des activités entrepreneuriales à temps partiel, il est difficile de trouver suffisamment d'heures dans une journée pour alimenter suffisamment l'entreprise.

D'autres barrières posant des difficultés pour les répondants canadiens de moins de 30 ans étaient la tolérance au risque et au stress, le manque d'assurance, la concurrence sur le marché, le manque de temps pour dormir et voir ses proches, et l'épuisement professionnel.

## E. BESOINS EN MENTORAT

Les entrepreneurs qui réussissent font souvent état du rôle important joué par les gens d'affaires chevronnés qui, en tant que mentors, les ont aidés à démarrer leurs entreprises et à en assurer la croissance. Pour que ces relations soient fructueuses, il doit y avoir une bonne correspondance entre les objectifs, la personnalité et les compétences du mentor et les objectifs, la personnalité et les besoins en termes d'apprentissage du mentoré.



En analysant la première moitié des réponses à l'interview, nous avons constaté qu'il serait intéressant d'en savoir plus sur le type de mentors que ces jeunes entrepreneurs canadiens recherchent. Nous avons donc demandé à la seconde moitié des jeunes répondants canadiens quels types de mentors leur seraient le plus utiles en tant qu'entrepreneurs.

### CINQ PRÉOCCUPATIONS PRINCIPALES LIÉES À L'ENTREPRENEURIAT

1. A de l'expérience dans mon domaine particulier
2. A réussi en entrepreneuriat
3. M'encourage et me soutient
4. Fait preuve de franchise et d'honnêteté
5. Peut me mettre en contact avec des acteurs pertinents
6. Partage mes caractéristiques démographiques (sexe, tranche d'âge)
7. Accepte de consacrer du temps à me guider
8. M'aide à trouver des réponses par moi-même
9. A réalisé des expansions d'entreprises
10. A traversé de sérieuses difficultés entrepreneuriales

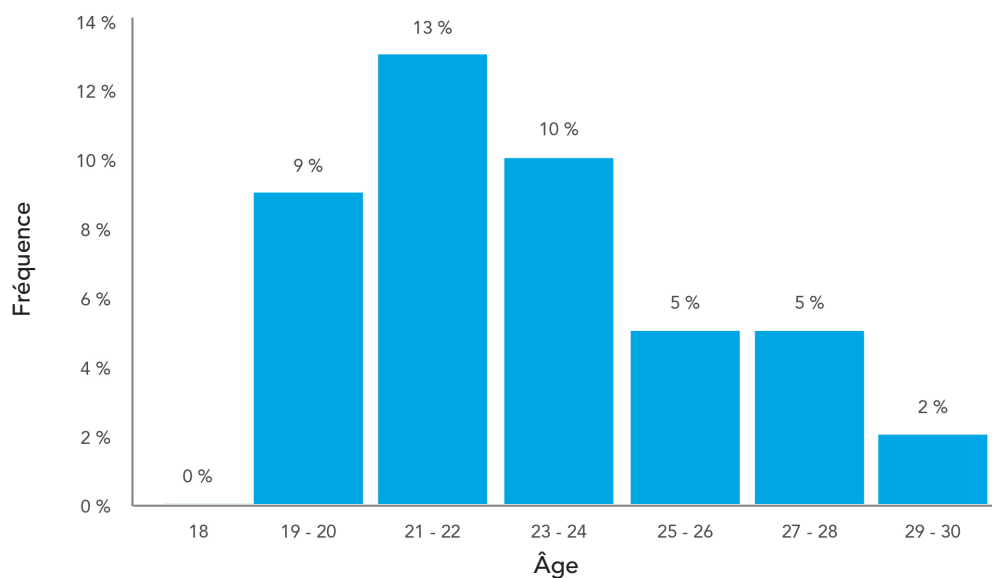
*« UN MENTOR QUI A LANCÉ UNE ENTREPRISE SEMBLABLE À CE QUE JE FAIS ET QUI A RÉUSSI À SURMONTER BON NOMBRE DES MÊMES OBSTACLES QUE J'ESSAIE DE SURMONTER. »*

## SECTION 2

# JEUNES ENTREPRENEURS DE L'APEC

NOUS AVONS INTERVIEWÉ 44 JEUNES ENTREPRENEURS DE 30 ANS ET MOINS DE L'INDONÉSIE, DU PÉROU, DES PHILIPPINES ET DU VIETNAM, DONT 28 HOMMES ET 16 FEMMES. LEUR ÂGE MOYEN ÉTAIT DE 23,1 ANS.

Âge et fréquence des jeunes de l'APEC interviewés



Moyenne = 23,1 Écart-type = 2,9 Médiane = 22,5 Plage = 19-29

Bien que les jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam ne se concentraient pas tous dans le secteur de la technologie, une écrasante majorité d'entre eux, à l'instar des répondants canadiens, considèrent que la technologie est importante pour leurs entreprises, que ce soit en tant que domaine d'intérêt principal ou en tant qu'outil. Comme l'a mentionné l'un de ces jeunes entrepreneurs : « Technologie financière. Une grande industrie à l'intersection du commerce et de la technologie qui présente un énorme potentiel de croissance. »

Pendant notre analyse des réponses, nous avons remarqué de fortes similitudes entre les commentaires des jeunes entrepreneurs de ces différents pays. Nous

avons également constaté les nombreux thèmes qu'ils ont en commun avec ceux des jeunes entrepreneurs du Canada. Dans une étude future, il serait intéressant d'accroître le nombre de répondants de chacun de ces quatre pays – l'Indonésie, le Pérou, les Philippines et le Vietnam – et de présenter leurs résultats séparément. Il serait également utile d'essayer d'équilibrer la représentation des genres pour les répondants de ces pays.

## A. POURQUOI L'ENTREPRENEURIAT?

Qu'est-ce qui pousse les entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam à lancer leurs propres entreprises? Qu'est-ce qui leur plaît le plus à l'idée d'être des entrepreneurs?

### CINQ PRINCIPAUX FACTEURS D'ATTRACTION DE L'ENTREPRENEURIAT

1. Potentiel de revenu et de croissance
2. Liberté et flexibilité
3. Autonomie
4. Innovation
5. Retombées sociales

*« JE VEUX QUE MON ENTREPRISE PRENNE DE L'EXPANSION LE PLUS RAPIDEMENT POSSIBLE. »*

Pour les jeunes entrepreneurs de ces pays, la possibilité de faire croître leur entreprise et de gagner de l'argent était la principale raison pour lancer leurs propres entreprises. L'un de ces entrepreneurs nous a mentionné « la possibilité de faire beaucoup d'argent, rapidement. » Ils accordent également de l'importance à la liberté et à la flexibilité qui sont associées au style de vie entrepreneurial. Ces entrepreneurs parlent de « vivre selon mon propre horaire et avoir mon propre bureau », et de « la liberté de faire ce que je veux, quand je veux. »

Dans la même veine, ces répondants axés sur l'entrepreneuriat ont fait valoir qu'ils appréciaient l'autonomie que leur procure une entreprise en démarrage : « Je crée et je gère moi-même mes occasions d'affaires, mes clients et mes ressources. » « Vous pouvez être votre propre patron et faire ce que vous voulez. »

Tout comme leurs homologues canadiens, ces répondants apprécient d'avoir la chance d'innover. Ils aiment entreprendre quelque chose, bâtir un produit à partir de rien. Si, ce faisant, ils créent des retombées sociales positives, c'est encore mieux. Ils ont mentionné qu'ils espèrent « aider beaucoup de gens » avec leurs produits et leurs services. D'autres facteurs d'attraction de l'entrepreneuriat fréquemment mentionnés étaient l'acquisition de nouvelles compétences, le travail d'équipe avec des gens ayant les mêmes vues, la passion personnelle et le fait d'être une source de fierté pour leurs proches.

## B. PRÉOCCUPATIONS LIÉES À L'ENTREPRENEURIAT

Quelles sont les plus grandes préoccupations des jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam?

### CINQ PRÉOCCUPATIONS PRINCIPALES LIÉES À L'ENTREPRENEURIAT

1. Liquidités insuffisantes pour maintenir l'entreprise à flot
2. Perdre beaucoup d'argent
3. Manque de temps et pertes de temps
4. Manque de connaissances
5. Stress

« IL EST DIFFICILE DE DÉMARRER UNE ENTREPRISE ET DE FAIRE DE L'ARGENT SANS AVOIR D'ARGENT AU DÉPART. »

Les deux plus grandes préoccupations de ces entrepreneurs ont trait à l'argent. Comment trouvent-ils suffisamment d'argent pour démarrer, bâtir, payer leurs employés et subvenir à leurs propres besoins? Il est dangereux « d'entrer sur le marché avec une bonne idée, mais sans avoir les ressources suffisantes pour exécuter pleinement le plan. » Et selon eux, les investisseurs sont prompts à se décourager et à abandonner. En gros, ces répondants se préoccupent d'avoir à assumer un risque financier, des coûts irrécupérables et des dettes. Ils mentionnent qu'ils ne veulent pas être un « fardeau » pour leurs proches.

Les jeunes entrepreneurs de ces pays ont constaté qu'il est difficile de trouver du temps à consacrer à la croissance de l'entreprise, particulièrement s'ils ont d'autres emplois ou ne peuvent pas engager suffisamment d'employés. Ils se soucient également des coûts

d'opportunité – par exemple en ce qui a trait au temps qui leur permettrait d'obtenir de l'avancement dans des carrières plus traditionnelles.

En outre, les répondants s'inquiètent de ne pas avoir suffisamment de connaissances pratiques pour faire croître leurs entreprises et adapter les nouvelles technologies. C'est un mode de vie qui peut également être stressant, selon eux. Comme l'a mentionné l'un de ces jeunes entrepreneurs : « C'est très fatigant. » D'autres préoccupations fréquemment mentionnées étaient l'échec, la recherche de nouveaux clients, l'équilibre travail-vie, l'embauche, et le manque de stabilité.

### C. POSSIBILITÉS

Nous avons demandé aux jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam de nous parler des aspects de leur vie actuelle qui les aident ou qui les aideront en tant qu'entrepreneurs.

#### CINQ PRINCIPAUX FACTEURS QUI FAVORISENT L'ENTREPRENEURIAT

1. Expérience de travail
2. Éducation
3. Passion
4. Qualités personnelles
5. Réseau international

*« J'AI CRÉÉ DES MARQUES ET DES PLANS DE MARKETING DANS LE PASSÉ, ET CELA VA M'AIDER À TRANSFORMER MON IDÉE D'ENTREPRISE EN RÉALITÉ. »*

Les répondants de ces pays ont indiqué qu'ils se sentaient habilités par deux facteurs clés : leur expérience de travail et leur éducation. Ils considèrent qu'ils ont profité de leurs antécédents de travail en gestion, en finance, en marketing et en vente. Ils considèrent également que les cours qu'ils ont suivis en commerce, en science et en codage leur procurent des avantages pour l'entrepreneuriat.

Ces personnes sont d'avis qu'en bâtissant leurs entreprises dans des domaines pour lesquels ils se passionnent personnellement, ils pourront davantage se concentrer et aller de l'avant. Ils tirent également profit de qualités personnelles comme le dynamisme, la curiosité et le plaisir d'apprendre. L'un des jeunes entrepreneurs a mentionné sa « passion pour apprendre et découvrir de nouvelles technologies ».

Pour certains, un réseau international – constitué au fil des initiatives commerciales locales, des conférences et des voyages d'affaires – a été très utile pour rencontrer des mentors et des partenaires commerciaux, et assurer la croissance de leurs entreprises.

D'autres facteurs favorisant l'entrepreneuriat sont les antécédents familiaux, l'accès à des fonds, un soutien gouvernemental, et le fait qu'ils sont à une étape de leur vie durant laquelle ils peuvent consacrer plus de temps au travail et tolérer un mode de vie instable.

## D. OBSTACLES

Nous avons demandé aux jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam de nous parler des barrières ou obstacles qui rendent leur parcours entrepreneurial plus difficile.

### CINQ PRINCIPALES BARRIÈRES À L'ENTREPRENEURIAT

1. Manque d'argent
2. Réglementation locale
3. Concurrence
4. Manque de temps
5. Dotation en personnel

« C'EST DIFFICILE POUR MOI DE TROUVER DE L'ARGENT. »

À l'instar des jeunes répondants canadiens, les entrepreneurs de ces pays ont indiqué que la principale barrière était le manque d'argent : « Les coûts des locaux, des permis et de la main-d'œuvre sont élevés. C'est très difficile d'obtenir des approbations de crédit. »

Les politiques et les règlements locaux peuvent également représenter une barrière. « Il est très difficile de se constituer en société », selon l'un de ces jeunes entrepreneurs. Un autre d'ajouter : « Il est très difficile d'obtenir un permis d'entreprise légitime ici. Ça prend énormément de temps et beaucoup d'argent. » Certains sont d'avis que leur jeune âge peut être un désavantage lorsqu'ils font affaire à des représentants du gouvernement.

La concurrence peut être féroce sur le marché, selon des répondants de ces pays. Ils soulignent que « le marché est très concurrentiel en Asie ». Certains ont mentionné

qu'ils se mesurent à des « gens qui sont prêts à sacrifier les profits », et que « d'autres entreprises et sociétés exploitées sans permis font en sorte qu'il est très difficile d'être concurrentiel sur les prix. »

Il peut être difficile de trouver suffisamment de temps pour travailler à faire croître l'entreprise, particulièrement pour ceux qui ont des emplois traditionnels. La dotation en personnel peut également représenter une barrière, particulièrement lorsqu'il s'agit de trouver des gens ayant les compétences technologiques requises ou qui sont prêts à travailler de longues heures tout en gagnant moins de la moitié du salaire qu'ils obtiendraient dans une entreprise plus grande.

Nous avons déjà conclu cette phase de notre étude avec des jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam lorsque nous avons décidé d'ajouter des questions spécifiques sur les types de mentors recherchés. Il s'agirait d'une excellente question pour de futurs travaux de recherche.

## SECTION 3

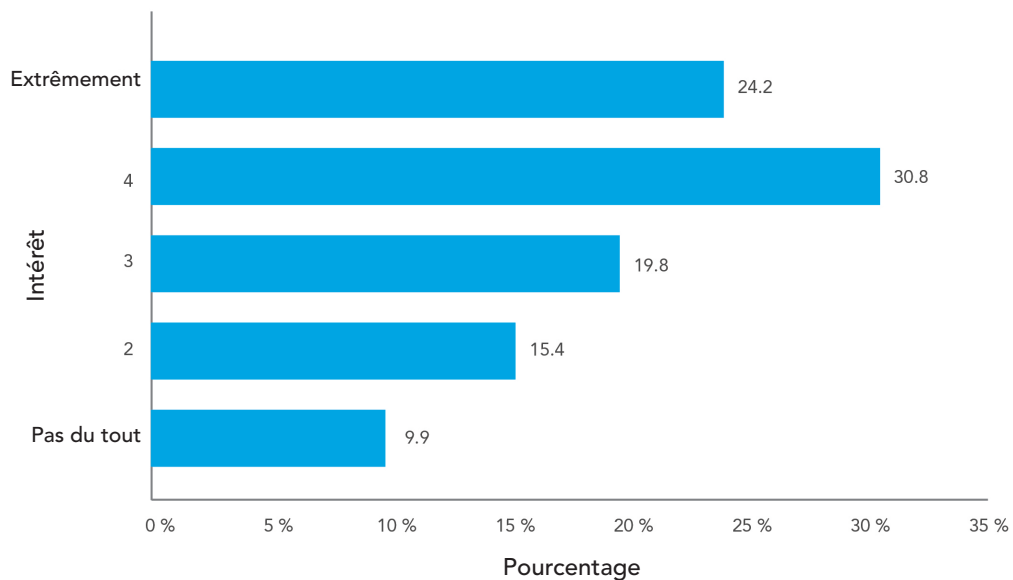
# ÉTABLISSEMENT DE PARTENARIATS ASIE-PACIFIQUE POUR LES ENTREPRENEURS DE MOINS DE 30 ANS

### A1. INTÉRÊT À FORMER UN PARTENARIAT—ENTREPRENEURS CANADIENS

Nous avons demandé aux jeunes entrepreneurs canadiens de nous indiquer dans quelle mesure ils seraient intéressés – sur une échelle en cinq points allant de Pas du tout intéressé à Extrêmement intéressé – à former un partenariat avec un entrepreneur de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam.

Les répondants ont exprimé de l'intérêt, la moyenne des réponses étant de 3,4 sur l'échelle en cinq points.

#### Intérêt des entrepreneurs canadiens à former un partenariat



Moyenne = 3,4 Écart-type = 1,3 Médiane = 4 Plage = 1-5



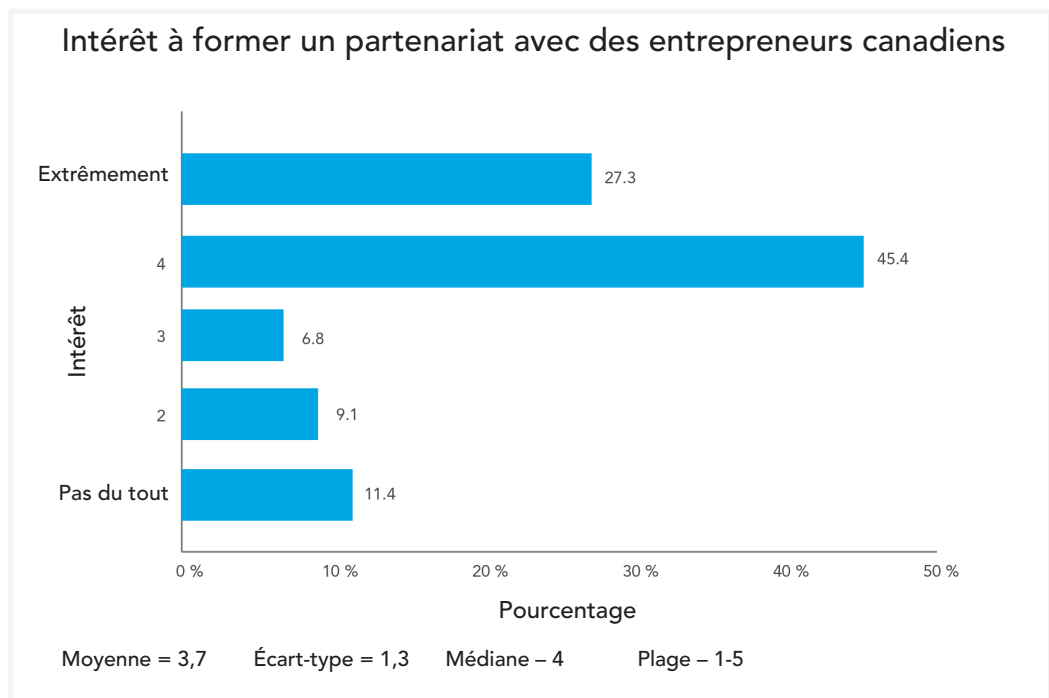
Comme l'a indiqué l'un des répondants : « Selon mes observations, bon nombre d'entrepreneurs des économies en développement font un excellent travail et servent le marché local avec une efficacité remarquable. Cela donne lieu à des produits ciblés et pertinents que les clients réclament, et c'est le type de produit que je veux offrir à d'autres endroits. »

Nous leur avons demandé s'ils seraient plus enthousiastes à l'idée d'établir un partenariat avec un entrepreneur provenant de l'un de ces pays en particulier – soit l'Indonésie, le Pérou, les Philippines ou le Vietnam – 65 pour cent ont indiqué n'avoir aucune préférence. Beaucoup ont mentionné qu'ils devraient en savoir plus sur ces pays avant de savoir s'ils préféreraient des partenariats avec l'un d'eux en particulier.

Quant aux 35 pour cent restant, les préférences de ces répondants étaient à peu près uniformément réparties entre les quatre pays. Beaucoup ont hésité à privilégier un pays (« peut-être », « légère préférence »), et indiquaient que leur préférence était basée sur les origines de leur famille, leurs voyages, ou leurs expériences de travail.

## A2. INTÉRÊT À FORMER UN PARTENARIAT—ENTREPRENEURS DE L'INDONÉSIE, DU PÉROU, DES PHILIPPINES ET DU VIETNAM

Nous avons également demandé aux jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam dans quelle mesure ils seraient intéressés à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada. Ils sont encore plus fortement intéressés, la moyenne des réponses étant de 3,7 sur l'échelle en cinq points.



« Le Canada est très ouvert à de nouvelles subventions à l'innovation », a déclaré l'un d'entre eux. Un autre renchérit : « Le Canada est un grand pays offrant de nombreuses possibilités et une technologie très avancée. Étant le plus important partenaire commercial des États-Unis, le Canada est de bien des façons un chef de file en entrepreneuriat et en nouveaux types d'entreprises. »

Pourquoi certains répondants sont-ils neutres ou pas du tout intéressés à former un partenariat avec des collègues entrepreneurs au Canada? Nous prendrons connaissance de certaines de leurs préoccupations ci-dessous alors qu'ils font part des difficultés liées à un partenariat, notamment les barrières de langue, l'augmentation des coûts d'exploitation, les différentes lois des pays, la logistique entourant l'expédition, et la difficulté à travailler en équipe virtuelle sur une grande distance géographique.

## B1. POSSIBILITÉS OFFERTES PAR UN PARTENARIAT—ENTREPRENEURS CANADIENS

Nous avons demandé aux jeunes entrepreneurs canadiens quelles possibilités particulières ils pouvaient entrevoir au sein d'un partenariat avec un entrepreneur de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam.

### CINQ PRINCIPALES POSSIBILITÉS OFFERTES PAR UN PARTENARIAT

1. Nouvelles perspectives et nouveaux renseignements sur le marché
2. Marché élargi
3. Expérience internationale
4. Mise en commun des connaissances
5. Bassin de talents

*« LES POSSIBILITÉS QUI M'ATTIRENT LE PLUS À L'IDÉE DE TRAVAILLER AVEC UN ENTREPRENEUR DE L'UN DE CES PAYS PROVIENNENT DES CONNAISSANCES QU'ILS ONT D'UNE RÉALITÉ QUI EST ENTIÈREMENT DIFFÉRENTE DE CELLE QUE JE CONNAIS TRÈS BIEN. IL NE S'AGIT PAS SEULEMENT DE CONCEVOIR UNE SOLUTION. LE PLUS DIFFICILE EN ENTREPRENEURIAÏ, C'EST DE TROUVER UN PROBLÈME QUI EN VAUT LA PEINE, ET EN TANT QUE CANADIEN, JE N'AI AUCUNE IDÉE DE LA NATURE DES PROBLÈMES LES PLUS PRESSANTS AUXQUELS LES GENS DE CES PAYS SONT CONFRONTÉS QUOTIDIENNEMENT. »*

Les répondants canadiens appréciaient particulièrement les nouvelles perspectives de marché qu'ils pourraient obtenir en formant un partenariat avec un entrepreneur de l'un de ces pays. Ils sont d'avis qu'ils pourraient bénéficier d'une « compréhension plus approfondie des débouchés commerciaux dans ces pays » et d'un « accès à des idées et des opinions nouvelles ».

Lorsque vient le temps de lancer un produit, les entrepreneurs canadiens sont en outre intrigués par le marché plus vaste qui s'ouvre à eux dans un partenariat avec des entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam. Comme deux de ces répondants nous l'ont mentionné : « J'entrevois la possibilité de pénétrer de nouveaux marchés en Asie et parmi les clients vivant au Canada qui sont originaires de ces pays. La perspective de cibler à la fois le marché nord-américain et le marché asiatique est très alléchante. » « Les marchés internationaux offrent des modèles et des environnements d'affaires très différentes pour les entreprises, particulièrement dans le secteur de la technologie. Les habitudes d'achat sont très différentes, les coûts sont très différents, et un concept qui essuierait un cuisant échec au Canada pourrait s'avérer très populaire dans l'un de ces pays, en raison de leurs caractéristiques démographiques bien différentes. »

Les entrepreneurs canadiens pensent qu'ils pourraient tirer avantage des entrepreneurs de l'APEC qui sont habitués à travailler plus harmonieusement au-delà des frontières internationales. Ils constatent également tout le pouvoir que confère la combinaison de leurs propres connaissances à celles d'un partenaire commercial de l'Asie-Pacifique. Comme l'a exprimé l'un de ces jeunes entrepreneurs, c'est une « occasion d'intégrer des connaissances culturelles. »

Selon des jeunes Canadiens, ces partenariats pourraient également être une occasion d'accéder à du personnel de talent offrant des compétences nouvelles à des coûts de main-d'œuvre plus bas.

D'autres possibilités couramment mentionnées en lien avec ces partenariats étaient les nouveaux créneaux de produits, un marché asiatique plus avide et féru de technologie, des agents de liaison locaux, et une bonne compatibilité avec les secteurs d'activités actuels.

## B2. POSSIBILITÉS OFFERTES PAR UN PARTENARIAT—ENTREPRENEURS DE L'INDONÉSIE, DU PÉROU, DES PHILIPPINES ET DU VIETNAM

Nous avons également demandé aux jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam quelles possibilités particulières ils pouvaient entrevoir au sein d'un partenariat avec un entrepreneur du Canada.

### CINQ PRINCIPALES POSSIBILITÉS OFFERTES PAR UN PARTENARIAT

1. Marché nord-américain
2. En savoir plus sur la culture d'entreprise au Canada et aux États-Unis Bassin
3. de talents
4. Soutien et savoir-faire en affaires
5. Réseautage

*« IL Y A UN GRAND NOMBRE DE PARTENAIRES POTENTIELS ET DE POSSIBILITÉS DE COLLABORATION INTERENTREPRISES (B2B) AU CANADA AVEC DES CLIENTS ET DES VENDEURS. »*

Aux yeux des entrepreneurs de ces pays, l'accès au marché nord-américain est la possibilité la plus importante offerte par un partenariat avec leurs collègues canadiens. Le Canada est considéré comme étant attirant en soi et en tant que porte d'entrée vers Silicon Valley et le marché américain. Ces partenariats offrent également une occasion de se familiariser avec la culture des affaires et les processus opérationnels au Canada et aux États-Unis. Comme l'a mentionné un répondant, c'est une chance de « voir le développement de la technologie et de rencontrer différentes cultures. »

Les jeunes entrepreneurs considèrent également que les partenaires canadiens peuvent accéder à un nouveau bassin de talents, particulièrement ceux ayant des compétences technologiques de haut niveau. Ils apprécieraient en outre l'accès accru à des experts canadiens dans les domaines du marketing, de l'infrastructure technologie, des RH et de l'expansion.

Ces répondants seraient heureux d'élargir leur réseau d'affaires avec des partenaires canadiens. « Il n'est pas facile de parler aux gens d'affaires canadiens à l'heure actuelle », a expliqué l'un de ces jeunes entrepreneurs.

D'autres possibilités fréquemment mentionnées étaient la facilitation de l'import-export avec l'Amérique du Nord, l'accès à de nouveaux investisseurs, l'accès à des subventions gouvernementales, et une plus grande facilité à démarrer de nouvelles entreprises.

### C. DÉFIS POSÉS PAR UN PARTENARIAT—ENTREPRENEURS CANADIENS

Nous avons demandé aux jeunes entrepreneurs canadiens quels défis particuliers ils pouvaient entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam.

#### CINQ PRINCIPAUX DÉFIS POSÉS PAR UN PARTENARIAT

1. Barrières linguistiques
2. Barrières culturelles
3. Pratiques commerciales différentes
4. Problèmes associés aux équipes virtuelles
5. Différents fuseaux horaires

*« IL PEUT Y AVOIR DES BARRIÈRES DE LANGUE S'ILS NE PARLENT PAS ANGLAIS. »*

Les entrepreneurs canadiens redoutent d'éventuels problèmes de communication à l'idée de travailler avec des partenaires commerciaux ou des employés qui ne parlent pas l'anglais. Ils s'attendent également à ce qu'une collaboration entre des cultures différentes entraîne des problèmes. Comme deux d'entre eux l'ont expliqué : « Bien qu'elles soient formidables, les différences culturelles peuvent constituer un frein de part et d'autre. » Les différences dans les normes et les perceptions culturelles pourraient créer de la friction selon eux.

Ces répondants entrevoient en outre des défis posés par des pratiques commerciales contradictoires durant tout le cycle de vie entrepreneurial, allant des objectifs, des valeurs et de la vision au style de leadership, aux heures de travail et aux salaires. « Nos méthodes d'exécution peuvent être très différentes », a indiqué l'un de ces jeunes entrepreneurs.

Si ce partenariat signifie que chaque personne travaillera dans son pays de résidence, le groupe canadien prévoit qu'il pourrait y avoir des problèmes liés au travail dans des fuseaux horaires différents et aux réunions d'équipe sur l'Internet. « Une relation avec un entrepreneur dans des régions vers lesquelles voyager est extrêmement long (en plus d'être coûteux) exigerait un niveau de confiance élevé qui n'existe peut-être pas au début. Pour apaiser mes inquiétudes, il faudrait que ce soit quelqu'un avec qui je me verrais clairement travailler dès le premier jour. »

D'autres problèmes potentiels couramment mentionnés étaient les dépenses en communications, les problèmes politiques dans leurs pays, les politiques gouvernementales différentes, les difficultés transfrontalières, les lois différentes, les responsabilités redditionnelles mal définies, et une compréhension trop superficielle du marché de l'autre.

## C2. DÉFIS POSÉS PAR UN PARTENARIAT—ENTREPRENEURS DE L'INDONÉSIE, DU PÉROU, DES PHILIPPINES ET DU VIETNAM

Nous avons également demandé aux jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam quels défis ils entrevoient dans la formation d'un partenariat avec un entrepreneur du Canada.

### CINQ PRINCIPAUX DÉFIS POSÉS PAR UN PARTENARIAT

1. Barrières linguistiques
2. Coûts d'exploitation
3. Lois différentes
4. Défis posés par une équipe virtuelle
5. Logistique d'expédition

« IL EST DIFFICILE DE PARLER À UNE PERSONNE DU CANADA À MOINS QU'ELLE CONNAISSE TRÈS BIEN MON PAYS. »

Les entrepreneurs de ces pays s'inquiètent également des défis pouvant être associés au fait d'avoir des langues nationales différentes. Nous pourrions avoir « de la difficulté à parler avec eux », a mentionné un répondant. Ils s'inquiètent particulièrement des coûts élevés associés aux activités commerciales transfrontalières : « Les transactions de change interbancaires et les échanges de biens sont très difficiles en raison des tarifs élevés. » « L'impôt des particuliers et des sociétés est très élevé dans les deux pays. Ça peut être un mauvais moyen d'utiliser l'argent compte tenu des pertes durant les transferts et des revenus imposables. »

Les jeunes entrepreneurs sont préoccupés par les différences entre les lois du Canada et celles de leurs pays respectifs. Comme deux d'entre eux l'ont expliqué : « Ils ne comprennent peut-être pas les lignes directrices qui régissent le travail dans mon pays, et je n'ai pas une bonne connaissance des lois canadiennes. » « Les échanges avec des partenaires d'outre-mer peuvent donner lieu à de nombreux problèmes, notamment des écarts juridiques, des transgressions, ou même la perte de renseignements exclusifs. »

Les répondants expriment en outre des réserves sur le travail à distance : « Ce n'est pas idéal de négocier et de discuter des plans au téléphone, et les voyages sont coûteux. » « Ils ne pourront peut-être pas participer directement à l'exploitation de l'entreprise s'ils ne sont pas sur place, et c'est difficile de parler avec eux. »

Ces entrepreneurs ont des inquiétudes en ce qui a trait à la logistique d'expédition et de réception.

Comme nous l'a mentionné l'un d'eux : « La réception et l'expédition de tout produit sont un processus long et ardu qui requiert des procédures rigoureuses d'emballage et d'approbation pour tous les biens physiques. »

Parmi d'autres problèmes potentiels soulevés, mentionnons les pratiques d'exploitation différentes, les problèmes de confiance, et en premier lieu, la difficulté de trouver des partenaires canadiens.

## **D. RESSOURCES OFFERTES PAR UN PARTENARIAT—ENTREPRENEURS CANADIENS**

Nous avons demandé aux entrepreneurs canadiens quels types de ressources pourraient les inciter davantage à former un partenariat avec un entrepreneur de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam.

## CINQ PRINCIPAUX FACTEURS DE RENFORCEMENT D'UN PARTENARIAT

1. Financement du partenariat
2. Une ressource Web enrichie
3. Initiatives visant la communauté des entrepreneurs
4. Éducation sur le marché
5. Politiques gouvernementales favorables

« DES SUBVENTIONS QUI PERMETTRAIENT LES VOYAGES ET LES SERVICES DE TRADUCTION ET DE LIAISON CULTURELLE. »

Pour le jeune entrepreneur canadien, un financement réservé est le meilleur moyen de renforcer les liens avec les entrepreneurs de l'autre côté du Pacifique. Comme l'a suggéré un répondant : « Peut-être des parrainages outremer qui permettraient de rencontrer plus de partenaires d'affaires ou de travailleurs spécialisés, en particulier des développeurs ou des concepteurs, sur la scène internationale. » Il pourrait y avoir des fonds consacrés à des initiatives plus à risque, selon eux, ou axés sur des coûts concrets, par exemple les permis de zonage.

Beaucoup sont attirés par une riche ressource en ligne sur l'Asie-Pacifique qui offre de l'information sur l'économie et les marchés, une base de données des occasions potentielles, des processus de certification/validation assurant la légitimité des offres, des services de jumelage de partenaires, des événements de réseautage, des possibilités d'investissement, des travailleurs spécialisés, des liens vers des mentors spécialisés, des conseils juridiques et techniques, et des webinaires pertinents.

Les entrepreneurs canadiens comptent également sur la communauté entrepreneuriale internationale pour créer des liens plus forts entre les pays de l'Asie-Pacifique. Il pourrait s'agir de « faciliter l'entrée au moyen d'accélérateurs locaux », et de liens supplémentaires entre les incubateurs transpacifiques, disent-ils. Ils soulignent également qu'ils aimeraient « apprendre directement des entrepreneurs ce qu'ils ont fait, ce qui les intéresse, et en quoi nous pouvons les aider. »

Les répondants canadiens ont indiqué qu'ils auraient davantage confiance en des partenariats avec l'Asie-Pacifique s'ils avaient accès à des formations ciblées sur les marchés locaux – pratiques culturelles, processus opérationnels, logistique



de démarrage, et études de cas. Ils aimeraient que les gouvernements de ces pays travaillent ensemble afin d'établir des politiques et une logistique favorisant les collaborations entre les pays.

Parmi les autres idées mentionnées par les entrepreneurs canadiens, mentionnons des mentors assignés, des échanges et des rencontres entre étudiants, des programmes d'échanges d'étudiants, et un accès international plus facile pour les investisseurs.

## D2. RESSOURCES OFFERTES PAR UN PARTENARIAT—ENTREPRENEURS DE L'INDONÉSIE, DU PÉROU, DES PHILIPPINES ET DU VIETNAM

Nous avons demandé aux entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam quels types de ressources pourraient les inciter davantage à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada.

### CINQ PRINCIPAUX FACTEURS DE RENFORCEMENT D'UN PARTENARIAT

1. Financement du partenariat
2. Politiques gouvernementales favorables
3. Échanges étudiants
4. Une ressource Web enrichie
5. Éducation sur le marché

*« OFFRIR DES INCITATIFS AUX ENTREPRENEURS POUR QU'ILS DÉMÉNAGENT OU FORMENT DES PARTENARIATS AVEC DES ENTREPRISES INTERNATIONALES ET NON SEULEMENT AVEC DES ENTREPRISES DU PAYS. CELA RENFORCE LES LIENS INTERNATIONAUX ET FAVORISE DE BONNES RELATIONS ENTRE LES PARTIES. CELA CRÉE ÉGALEMENT DES SERVICES COMPLÉMENTAIRES ET PERMET DE RÉDUIRE LES PERTES ÉCONOMIQUES. »*

À l'instar de leurs collègues canadiens, les entrepreneurs de ces pays considèrent qu'un financement réservé serait un atout qui faciliterait les partenariats avec des entrepreneurs canadiens. Comme l'a suggéré l'un d'eux : « Peut-être certains fonds ou certaines subventions pour les voyages qui permettraient aux entreprises de visiter et de rencontrer des entrepreneurs et des entreprises clientes en Amérique du Nord afin de les sensibiliser au concept. »

Ils aimeraient voir des politiques gouvernementales qui faciliteraient les partenariats transpacifiques. Ces politiques pourraient faciliter le processus de démarrage des entreprises internationales et l'obtention des visas, accroître l'efficacité des opérations transfrontalières, réduire les taxes, réduire les tarifs, faciliter les déplacements à travers le pays pour les travailleurs spécialisés, ou alléger les dépenses de voyage.

Ces entrepreneurs se sont montrés enthousiastes au sujet des échanges d'étudiants et d'employés d'un côté et de l'autre du Pacifique. Deux de ces répondants ont formulé des suggestions : « Des initiatives financées par des établissements d'enseignement et des programmes gouvernementaux visant à permettre à des étudiants et de jeunes entrepreneurs d'aller dans d'autres pays. » « Des programmes d'échanges internationaux pour étudiants axés sur le développement des affaires à long terme et la création d'entreprise. Peut-être structuré de manière à permettre le réseautage avec des personnes en vue en Amérique du Nord et des programmes d'accélérateurs potentiels en Asie et dans les pays de l'APEC. »

Tout comme leurs collègues canadiens, ils pensent qu'une ressource Web enrichie les aiderait à bâtir ces partenariats. Ce groupe est particulièrement intéressé au réseautage en ligne et aux services de vérification d'identité et de jumelage des entrepreneurs. « Offrir une liste d'entrepreneurs et d'entreprises accréditées à des propriétaires d'entreprise comme moi qui envisagent une expansion à l'étranger. » Ils recherchent eux aussi des études de cas sur la culture, les processus opérationnels et l'entrepreneuriat au Canada et aux États-Unis. « Des conférences informatives ou un système logiciel qui nous permet d'en apprendre plus sur les entreprises au Canada et sur les services qu'elles offrent. »

D'autres idées de ressources mentionnées par ce groupe comprennent notamment des brochures gouvernementales, une logistique d'expédition améliorée, des mentors réservés, et la présentation de clients.

# INVESTISSEURS

### NOUS AVONS PARLÉ À 25 INVESTISSEURS ACTIFS POUR CONNAÎTRE LEUR POINT DE VUE SUR L'INVESTISSEMENT DANS DE JEUNES ENTREPRENEURS

du Canada, de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam. Ces investisseurs comprennent des investisseurs providentiels, des investisseurs en capital de risque, et des investisseurs institutionnels. Même si bon nombre d'entre eux ont des racines canadiennes, beaucoup travaillent et investissent à l'internationale aux États-Unis, en Asie, en Europe, au Canada, et au-delà.

Certains sont actifs et participent aux activités quotidiennes des entreprises où ils investissent, assumant parfois des rôles de direction, par exemple celui de directeur financier. D'autres font partie du conseil d'administration ou ont un rôle non consultatif officieux.

Leur grand éventail d'investissements comprend du financement de démarrage et du financement de série A, B et C. Ces personnes investissent dans une grande variété de domaines, y compris dans le secteur de la technologie. Certaines personnes recherchent des types d'offres particuliers, par exemple des « entreprises ayant un grand potentiel, mais des ressources insuffisantes » ou des entreprises offrant des « possibilités de franchisage. » Ces investisseurs ont différents niveaux de tolérance au risque et différents horizons d'investissement, allant d'une sortie rapide à une approche à plus long terme.

Malgré toutes leurs différences, cependant, les investisseurs que nous avons interviewés s'entendaient sur un grand nombre de qualités qui définissent les affaires attrayantes par opposition aux affaires inintéressantes.

## A. POURQUOI INVESTIR?

Nous avons demandé aux investisseurs pourquoi ils investissent dans les jeunes entreprises. Comme la plupart des répondants l'on rapidement indiqué, les jeunes entreprises ne constituent pas l'endroit le plus sûr pour leurs fonds. Pourtant, les répondants ont exprimé leur passion et leur engagement pour ce qu'ils font.

### CINQ PRINCIPALES MOTIVATIONS À INVESTIR DANS LES JEUNES ENTREPRISES

1. RCI (rendement du capital investi)
2. Aider une nouvelle génération d'entrepreneurs
3. Stimuler l'innovation et développer de nouveaux marchés
4. Encourager la diversité, par exemple, plus de femmes en technologie
5. Aider l'équipe à bâtir son entreprise

*« AIDER À TRANSFORMER LES COMPAGNIES DIRIGÉES PAR DES ENTREPRENEURS RÉVOLUTIONNAIRES POUR QU'ELLES DEVIENNENT DES ENTITÉS PLUS PROFESSIONNELLES. »*

Les investisseurs ont indiqué que « la possibilité d'un rendement exponentiel » et le « facteur 10 » – c'est-à-dire la possibilité de décupler leur investissement initial – était une grande motivation pour miser sur les jeunes entreprises. Un investisseur a souligné que l'investissement dans les jeunes entreprises offre la « possibilité d'un rendement beaucoup plus élevé que les autres types d'investissements. » Ils aiment également aider les jeunes entrepreneurs à prospérer. Comme l'indique l'un d'eux : « Ces jeunes ont besoin d'une occasion. Beaucoup n'ont pas d'argent à eux. »

Lorsqu'ils soutiennent les nouvelles entreprises, ces investisseurs peuvent accélérer l'innovation dans l'industrie et la diffusion de nouvelles technologies passionnantes. « Je crois que les entreprises en démarrage contribuent de façon importante à toute économie », a déclaré l'un d'eux. Un autre a parlé du plaisir de « capturer un segment de marché qui est nouveau, ou d'élaborer une nouvelle approche pour des marchés à maturité. »

Les répondants ont indiqué qu'ils aimaient créer plus de diversité dans la communauté des entrepreneurs en aidant les groupes sous-représentés à développer leurs affaires. Pour certains, la relation d'investissement offre une occasion unique d'aider de jeunes entrepreneurs à rationaliser leurs opérations. Comme l'indique l'un d'eux : « C'est stimulant de faire partie d'une équipe pour aider à créer, bâtir et étendre une entreprise au bénéfice de tous ses actionnaires. Et aussi de créer des emplois, des recettes fiscales. »

## B. CONSIDÉRATIONS RELATIVES À L'INVESTISSEMENT

Nous avons demandé aux investisseurs d'énumérer les facteurs les plus importants qu'ils prennent en considération dans leur décision d'investir ou non dans une entreprise.

### CINQ PRINCIPALES CONSIDÉRATIONS RELATIVES À L'INVESTISSEMENT

1. l'équipe
2. Évolutivité
3. le marché
4. Financiers
5. Bonne adéquation avec l'investisseur

*« L'ÉQUIPE DOIT CLAIREMENT DÉMONTRER DES ANTÉCÉDENTS TECHNIQUES ET FAIRE PREUVE D'AUTHENTICITÉ EN CE QUI A TRAIT AUX POINTS NÉVRALGIQUES AUXQUELS ELLE S'ATTAQUE. »*

Le facteur qui est le plus souvent cité dans la décision d'investir ou non était l'équipe entrepreneuriale derrière l'entreprise : son engagement, sa passion, son expérience et sa réceptivité aux conseils. Pour reprendre les mots de certains de nos investisseurs : « Combien de leur propres temps et argent ont-ils investi? » font-ils montre d'une « gestion solide : conception du produit ou service, vision pour l'entreprise, compréhension de la dynamique et des variables clés du marché? » « Quel est leur plan pour assurer la croissance de l'entreprise? » « Le facteur le plus important est le chef de la direction. Est-il en mesure non seulement de comprendre le problème, mais aussi de faire croître l'entreprise et de la réorienter? »

Ces investisseurs sont également à la recherche d'idées qui permettront de résoudre de vrais problèmes, de faire une différence dans la société, et qui pourront être réalisées à grande échelle. Lorsqu'ils analysent la possibilité de croissance, ces investisseurs examinent le marché de près. Cette entreprise présente-t-elle l'avantage d'être le premier arrivé? Quelles sont les barrières à l'entrée? Qui sont les concurrents? Y a-t-il une bonne adéquation produit-marché? Comme l'a indiqué un investisseur : « Les nouvelles industries, ou les segments de marchés existants qui présentent un fort potentiel de croissance, testé par la pénétration de différents segments démographiques. Aussi, un produit ou service qui revitalise des marchés rassis. »

Les répondants ont indiqué qu'ils voulaient voir une situation financière excellente :

« Les données financières sont-elles basées sur la réalité? Les courbes sont toutes en bâton de hockey. » Ils recherchent des modèles de revenus solides, et « préfèrent des revenus récurrents ». Ils veulent également déterminer s'il y a une bonne adéquation entre ces entreprises et leurs propres compétences et réseaux d'affaires.

### C. SIGNAUX D'ALARME POUR LES INVESTISSEURS

Nous avons demandé aux investisseurs d'identifier les signaux d'alarme qui leur feraient renoncer à investir dans une entreprise particulière.

#### SIGNAUX D'ALARME POUR LES INVESTISSEURS

1. Équipe faible ou déchirée par les conflits
2. Données financières douteuses – non réalistes, revenus incohérents ou en baisse, ou surévaluations
3. Gros égos
4. Marché saturé, en déclin ou non réceptif
5. Structure trop complexe de l'entente
6. Éthique laissant à désirer
7. Historique compliqué, taux de roulement dans l'équipe
8. Dépenses excessives

*« J'AI VU DE GRANDES IDÉES, MAIS CE QUI COMPTE LE PLUS, CE SONT LES GENS. CE SONT EUX QUI FONT LES MISES EN ŒUVRE. ONT-ILS DÉJÀ FAIT CELA? EST-CE QU'ILS SONT BRILLANTS? EST-CE QU'ILS SONT PERSÉVÉRANTS? LA VIE D'ENTREPRENEUR EST DURE ET SOLITAIRE. LES GENS VOUS DIRONT QUE C'EST IMPOSSIBLE. AVEZ-VOUS CE QU'IL FAUT POUR PASSER AU TRAVERS? CE SONT QUELQUES-UNES DES NOMBREUSES QUESTIONS QUE JE POSE. »*

*« EST-CE UNE ÉQUIPE GAGNANTE AVEC UNE IDÉE GAGNANTE? »*

### D. INVESTIR DANS LES ENTREPRENEURS DE MOINS DE 30 ANS

Nous avons demandé aux investisseurs de nous donner leur avis sur les avantages et inconvénients d'investir dans les entrepreneurs de moins de 30 ans.

Les investisseurs ont indiqué qu'il est important de ne pas généraliser, mais qu'ils ont observé certains thèmes communs dans leurs expériences de collectes de fonds pour les jeunes entrepreneurs.

### AVANTAGES POSSIBLES D'INVESTIR DANS LES JEUNES ENTREPRENEURS

1. Énergie et endurance
2. Orientation vers l'avenir, adaptabilité
3. Facilité avec la technologie
4. Perspective globale
5. Ont faim, doivent innover
6. Modes de vie plus souples
7. Peuvent isoler les points sensibles pertinents du point de vue générationnel pour les affaires
8. Apprennent rapidement

*« CES JEUNES ENTREPRENEURS ONT DE L'ÉNERGIE. IL FAUT CONTINUER À TRAVAILLER QUAND TOUT LE MONDE DORT, DONC L'ENDURANCE ET LA PERSÉVÉRANCE SONT ESSENTIELLES. »*

### INCONVÉNIENTS POSSIBLES D'INVESTIR DANS LES JEUNES ENTREPRENEURS

1. Manque d'expérience
2. Faible historique de réussite
3. Entêtement
4. Peuvent être de grands parleurs
5. Plus difficile de convaincre d'autres investisseurs

*« PARFOIS, CES JEUNES ENTREPRENEURS SE HEURTENT À UN BARRAGE LORSQU'ILS TENTENT D'OBTENIR DU FINANCEMENT. QU'IL S'AGISSE DE FINANCEMENT PAR EMPRUNT OU PAR ACTIONS, LES INTERVENANTS EN INVESTISSEMENT ACCORDENT MOINS DE VALEUR AUX JEUNES PROFESSIONNELS AYANT PEU D'EXPÉRIENCE ET DE RÉUSSITES AVÉRÉES. EN GÉNÉRAL, IL FAUT QUE L'ENTREPRISE ACTUELLE CONNAISSE UNE GRANDE RÉUSSITE OU UNE CROISSANCE IMPORTANTE POUR QUE LES PROFESSIONNELS EN INVESTISSEMENT PRENNENT DES RISQUES EXTRAORDINAIRES. »*

## E. DÉCOUVRIR DE NOUVEAUX INVESTISSEMENTS

Comment les investisseurs que nous avons interviewés découvrent-ils généralement les entreprises dans lesquelles ils prévoient investir?

### PRINCIPALES MÉTHODES POUR DÉCOUVRIR DE NOUVEAUX BÉNÉFICIAIRES D'INVESTISSEMENTS

1. Bouche à oreille
2. Événements spéciaux de présentation de plans d'affaires
3. Accélérateurs et incubateurs
4. Références
5. Entrepreneurs qui m'approchent directement
6. Mes propres recherches ou celles de l'industrie
7. Relations universitaires
8. Reportages dans les médias

*« JE VAIS À 500 STARTUPS, TECTORIA. DIFFÉRENTS INVESTISSEURS EN CAPITAL DE RISQUE M'INVITENT À DES PRÉSENTATIONS. Y COMBINATOR. ENDROITS OÙ LES ENTREPRENEURS SE RÉUNISSENT POUR PRÉSENTER LEURS IDÉES. »*

Ils n'ont pas de difficulté à trouver des fondateurs intéressés. Dès qu'ils entendent parler d'investisseurs providentiels, peu importe leur importance, les entrepreneurs et leurs facilitateurs s'adressent rapidement à ces investisseurs. « Beaucoup d'efforts sont déployés pour susciter de l'intérêt. »

## F. INVESTIR DANS LES JEUNES ENTREPRENEURS CANADIENS EN TECHNOLOGIE

Quelles sont les opinions générales des investisseurs sur l'investissement dans les jeunes entrepreneurs en technologie du Canada? Quelles possibilités et quels obstacles entrevoient-ils?



## INVESTIR DANS LES JEUNES ENTREPRENEURS CANADIENS

1. Occasions limitées
2. Un marché inexploité
3. Certains ne sont pas bien préparés
4. Innovateurs
5. Sont-ils suffisamment affamés et coriaces?

*« IL Y A ACTUELLEMENT UN GROUPE IMPORTANT DE JEUNES ENTREPRENEURS DIVERSIFIÉS QUI SE BATTENT POUR DES RESSOURCES, DU FINANCEMENT PAR CAPITAL ET UNE PRÉSENCE SUR LE MARCHÉ. »*

« Ils n’y a pas beaucoup d’occasions d’investissement intéressantes au Canada », disent les investisseurs. « Les nombres sont limités. Toute la population du Canada est contenue dans celle de la Californie, donc, l’entonnoir est petit. » Il y a plus de « petits investissements, plus d’amis et de famille » au Canada. « Le financement dans le marché canadien pour la technologie est considérablement inférieur à celui des États-Unis ou d’autres parties du monde. »

Certains considèrent que les investisseurs canadiens ont plus d’aversion au risque. Comme nos répondants l’ont expliqué : « En général, la communauté d’investissement canadienne a une tolérance au risque plus faible lorsqu’il s’agit d’investir dans de jeunes entreprises, et par conséquent, le capital est acheminé vers des industries plus matures. » Un grand nombre de sociétés de capital-risque situées au Canada ont des racines aux États-Unis, en Asie ou en Europe. Ainsi, beaucoup de jeunes entrepreneurs canadiens sentent qu’ils doivent déménager dans ces parties du monde pour avoir une meilleure chance d’obtenir du soutien, tant monétaire qu’opérationnel. »

Il y a beaucoup de talent entrepreneurial inexploité au Canada, selon certains répondants. Comme l’a expliqué l’un d’eux : « Je pense qu’il y a d’excellentes possibilités pour le Canada dans les technologies propres, les technologies environnementales et l’IA. »

Tout en mettant en garde contre les généralisations, certains investisseurs sont d’avis que les jeunes entrepreneurs canadiens pourraient être mieux préparés pour les premières négociations et le processus de présentation de vente : « Je dois passer plus de temps à former ici qu’à Silicon Valley. Dans la vallée, ils comprennent qu’il faut présenter un argumentaire éclair. Ils comprennent qu’il faut laisser une bonne présentation derrière. »

Un autre répondant a ajouté : « Bien que l'accès au capital soit souvent considéré comme la plus grande barrière pour les fondateurs canadiens, c'est l'accès au mentorat qui pose problème. Il y a beaucoup de mentors qui ne peuvent ajouter aucune valeur; quelques-uns seulement peuvent les éduquer et les « orienter ».

Certains de ces investisseurs sont impressionnés par le niveau d'innovation qu'ils voient dans les jeunes entrepreneurs canadiens : « J'aime les Canadiens! » Je pense qu'ils ont des idées formidables. Parce qu'il n'y a pas beaucoup d'argent ici, ils ne se concentrent pas seulement sur le Canada. Ils se concentrent sur le reste de l'Amérique du Nord. »

D'autres se demandent si les jeunes entrepreneurs canadiens ont assez faim pour se frayer un chemin dans une économie mondiale concurrentielle : « Ils n'ont pas aussi faim que les entrepreneurs de Silicon Valley. La concurrence est féroce dans la vallée. C'est contagieux. » « J'ai investi dans quelques bonnes compagnies au Canada, mais un grand nombre d'entrepreneurs au Canada ne joignent pas le geste à la parole. Ils n'ont pas le dynamisme et la persévérance qu'il faut pour réussir dans une économie mondiale. C'est difficile. Beaucoup plus difficile qu'auparavant. »

## G. POSSIBILITÉS LIÉES À L'INVESTISSEMENT DANS LES JEUNES ENTREPRENEURS DE L'INDONÉSIE, DU PÉROU, DES PHILIPPINES ET DU VIETNAM

Selon les investisseurs, quelles sont les possibilités liées à l'investissement dans les entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?

### POSSIBILITÉS LIÉES À L'INVESTISSEMENT DANS LES JEUNES ENTREPRENEURS DE L'ASIE-PACIFIQUE

1. Ambition et ardeur au travail
2. Innovation grâce à une collaboration interculturelle
3. Marchés émergents
4. Le dollar va plus loin
5. Doués en technologie/mobilité

« ILS PEUVENT AVOIR DE NOUVELLES IDÉES POUR LES PRODUITS NORD-AMÉRICAINS, PARTICULIÈREMENT LORSQU'ELLES SONT COMBINÉES À DES POINTS DE VUE NORD-AMÉRICAINS. »

Bon nombre d'investisseurs que nous avons interviewés ont eu de bonnes expériences de travail avec des immigrants en provenance d'économies émergentes. Comme ils l'ont expliqué : « Notre société de capital-risque a acquis la réputation d'investir dans les immigrants. Personnellement, je préfère les immigrants comme fondateurs. Mais ils doivent apprendre comment démarrer une compagnie, et c'est le genre d'apprentissage que l'on trouve à très peu d'endroits ayant le réseau de soutien approprié. » « Je crois qu'ils auraient le dynamisme nécessaire. Ils n'ont pas les attentes des enfants riches de l'Amérique du Nord. »

Les investisseurs ont remarqué que lorsqu'ils partagent leur propre perspective culturelle avec ces entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam, des idées plus innovatrices peuvent surgir : « Leurs vies sont différentes. Ils voient des choses que nous ne pouvons pas voir. Ils peuvent corriger un problème qui existe ici également. »

Les investisseurs ont souligné que les entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam proviennent d'économies émergentes. Comme l'a mentionné l'un des répondants : « Ce sont tous des marchés émergents qui offrent de nouvelles possibilités. » Leurs dollars d'investissement risquent d'aller plus loin dans ces pays également. Selon un investisseur : « La quantité d'investissement dont ils auraient besoin est considérablement moindre que ce qu'il faudrait en Amérique du Nord. C'est un avantage lié au taux de change. »

Certains investisseurs apprécient également le niveau de maîtrise de la technologie et d'utilisation de la mobilité dans certains de ces pays : « Ils ont également une meilleure idée de la manière dont la technologie pourrait améliorer la vie dans des pays émergents comme le leur. »

## **H. OBSTACLES À L'INVESTISSEMENT DANS LES JEUNES ENTREPRENEURS DE L'INDONÉSIE, DU PÉROU, DES PHILIPPINES ET DU VIETNAM**

Quels problèmes les investisseurs verraient-ils à investir dans des entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?

## DÉFIS LIÉS À L'INVESTISSEMENT DANS LES JEUNES ENTREPRENEURS DE L'ASIE-PACIFIQUE

1. Distance
2. Enjeux politiques
3. Processus opérationnels différents
4. Stratégie de sortie nébuleuse
5. Éducation pertinente

*« SIL L'ON AJOUTE LES RISQUES GÉOPOLITIQUES, JURIDIQUES ET CULTURELS À UNE INVESTISSEMENT DÉJÀ RISQUÉ, LES ENTREPRENEURS ÉTRANGERS SE RETROUVENT DERRIÈRE LES ENTREPRENEURS AU PAYS. »*

Certains des investisseurs que nous avons interviewés sont particulièrement préoccupés par le fait qu'ils seraient trop éloignés géographiquement des bénéficiaires de l'investissement en Asie-Pacifique : « Ils sont loin sur le plan géographique. Je ne peux pas avoir autant d'influence. » « Je ne suis pas assez proche pour savoir comment les choses se passent. » Ces investisseurs redoutent également les troubles politiques et l'instabilité dans des pays qui sont si différents des leurs.

Des investisseurs ont également indiqué que les entrepreneurs de l'Asie-Pacifique peuvent être habitués à des processus opérationnels, des règlements et des aspects juridiques différents : « Comment leur système fonctionne-t-il? » « Il se pourrait qu'ils comprennent moins bien les différences réglementaires, juridiques et culturelles de l'environnement d'affaire du Canada comparativement à leur pays d'origine. »

« Je ne suis pas certain du paysage des fusions et acquisitions et des possibilités d'inscription en bourse; par conséquent, la stratégie de sortie n'est pas claire, » ont-ils fait remarquer. Certains investisseurs se demandent également si ces entrepreneurs de l'APEC seront éduqués de la même manière que les entrepreneurs avec lesquels ils travaillent habituellement. Comme l'a indiqué un des répondants, « les plateformes d'éducation sont hétérogènes dans les pays de l'Asie-Pacifique, et certains entrepreneurs de ces pays pourraient avoir besoin d'éducation et de soutien supplémentaires. »

## I. INVESTISSEMENT DANS DES ÉQUIPES DE JEUNES ENTREPRENEURS DE L'ASIE-PACIFIQUE

Enfin, nous avons demandé aux investisseurs ce qu'ils pensent de la question d'investir dans une équipe de jeunes entrepreneurs ayant des membres tant au Canada que dans au moins un des pays que sont l'Indonésie, le Pérou, les Philippines et le Vietnam.

La majorité des investisseurs disent qu'ils trouveraient cela intéressant. Il pourrait subsister un choc des cultures, des luttes de pouvoir, et des défis posés par le caractère virtuel de l'équipe, selon eux, mais les avantages pourraient surpasser les inconvénients.

Comme l'a indiqué un d'eux : « Une équipe diversifiée et interculturelle avec des membres dans différents pays présenterait l'avantage optimal d'apporter une variété de possibilités à la table. Non seulement le fait d'avoir des entrepreneurs avec des opinions et des idées différentes favorise-t-il des produits et services plus distinctifs et développés, les points d'accès dans plusieurs pays permettent également à ces équipes de tester ces idées dans les différentes cultures. »

*« LES COENTREPRISES AVEC DES ENTREPRENEURS CANADIENS ET ÉTRANGERS POURRAIENT RÉDUIRE LES PROBLÈMES ÉNUMÉRÉS CI-DESSUS, TOUT EN TIRANT AVANTAGE DES POSSIBILITÉS. »*

# MENTORS

Enfin, nous avons parlé à 26 gens d'affaires canadiens d'expérience qui font du mentorat auprès de jeunes entrepreneurs ou qui sont bien qualifiés pour le faire. Ce groupe de répondants comprenait 14 femmes et 12 hommes.

Nous recherchons un grand éventail de mentors potentiels et, à titre de première étape, nous leur avons demandé quel type d'expertise en mentorat ils pourraient offrir à des entrepreneurs de moins de 30 ans.

*« J'AIDE LES ENTREPRENEURS À GÉRER LES HAUTS ET LES BAS ASSOCIÉS AU DÉMARRAGE D'UNE ENTREPRISE. »*

### PRINCIPAUX DOMAINES D'EXPERTISE DES MENTORS

1. Lancement d'une jeune entreprise
2. Financement
3. Acquisition de clients
4. Technologie
5. Recrutement et embauche
6. Développement du leadership
7. Marketing et communications
8. Expansion et croissance

D'autres domaines dans lesquels ces gens d'affaires établis pensent qu'ils pourraient offrir des conseils aux jeunes entrepreneurs sont la planification stratégique, la gestion générale, la gestion de produit, les ressources humaines, les ventes internationales, l'import-export, les partenariats corporatifs, le développement personnel, l'approvisionnement, la gestion de projet, la fabrication, les négociations et les présentations.

## A. POURQUOI FAIT-ON DU MENTORAT?

Nous avons demandé à des experts du milieu des affaires les raisons pour lesquelles ils font, ou envisagent de faire du mentorat auprès des jeunes entrepreneurs. Comme avec les investisseurs, nous avons dégagé des thèmes communs prévalents dans les réponses des mentors. Les cinq réponses les plus fréquentes?

### CINQ RAISONS PRINCIPALES DE FAIRE DU MENTORAT

1. Donner en retour
2. Ces jeunes entrepreneurs représentent l'avenir
3. Mon propre apprentissage
4. C'est la bonne chose à faire
5. Leur offrir un aperçu de l'industrie

*« J'AIME FAIRE PROFITER LES AUTRES DE L'EXPÉRIENCE QUE J'AI ACQUISE EN SUANT SANG ET EAU. »*

La principale raison indiquée par les experts en affaires pour faire du mentorat auprès des jeunes entrepreneurs est la possibilité de donner en retour. Comme ils nous l'ont expliqué : « Parce que j'ai passé par là et c'est difficile. » « Parce que j'ai eu et je continue d'avoir de bons mentors tout au long de mes carrières. »

Ces jeunes gens sont notre avenir, selon ces experts. Nous pouvons « aider au développement de talents » et « aider la prochaine génération à réussir », ont-ils ajouté. Ils pensent également qu'il peut y avoir des lacunes sur le plan de l'aide au démarrage : « Les gouvernements consacrent beaucoup de temps aux MPME (micro, petites et moyennes entreprises). Ils doivent aussi se concentrer sur les jeunes entreprises. »

Beaucoup de gens d'affaires d'expérience savent à quel point le mentorat auprès des jeunes entrepreneurs leur permet d'apprendre. C'est une occasion de poser un regard neuf sur les problèmes et de se tenir au courant des nouveautés en science, en technologie, et au-delà. Comme l'a indiqué un répondant : « Je sais que je peux aussi apprendre beaucoup en consacrant du temps à aider des jeunes qui démarrent. »

Certains sont d'avis que faire du mentorat auprès des jeunes entreprises est simplement la bonne chose à faire : « Tout le monde a besoin de quelqu'un au tout début. » C'est aussi l'occasion de transmettre ses connaissances dans des secteurs particuliers. Comme l'a expliqué un mentor : « Je crois que mes années de travail en tant que consultant auprès

de douzaines d'entreprises me donnent une perspective que les jeunes entrepreneurs n'ont tout simplement pas encore acquise. »

D'autres raisons pour lesquelles ces gens d'affaires établis font du mentorat sont notamment le plaisir qu'ils en retirent et la possibilité d'encourager la diversité en affaires, d'étendre leurs réseaux, d'encourager l'innovation, et d'accroître le nombre d'entrepreneurs dans l'écosystème.

## B. ATTENTES ENVERS LES MENTORÉS

Le mentorat auprès d'entrepreneurs dans le contexte tumultueux d'une entreprise en démarrage demande beaucoup de temps et d'investissement émotionnel. Qu'attendent ces experts en retour de la part des entrepreneurs qu'ils ont accepté d'encadrer?

### RECHERCHÉ : UN MENTORÉ QUI...

1. Est fortement engagé dans son entreprise et dans le processus de mentorat
2. Se présente à l'heure aux réunions et aux appels
3. Est professionnel
4. Est ouvert et réceptif aux conseils
5. A un modèle d'affaires solide
6. Respecte ses engagements
7. Assume sa part de risque, a investi de l'argent dans sa propre entreprise
8. Donnera au suivant et transmettra ses compétences à la génération suivante
9. S'assure de bien traiter les membres de mon réseau
10. Témoigne de sa gratitude à ceux qui l'aident

« ILS DOIVENT RESPECTER MON TEMPS ET CELUI DES GENS AVEC LESQUELS JE LES METS EN CONTACT. »



## C. SIGNAUX D'ALARME CONCERNANT LES MENTORÉS

Nous avons demandé quels signaux d'alarme pourraient les détourner d'un mentorat auprès d'un jeune entrepreneur ou de l'équipe d'une jeune entreprise.

Il y avait un fort consensus quant à la liste des aspects indésirables.

### PRINCIPAUX SIGNAUX D'ALARME CONCERNANT LES MENTORÉS

1. Engagement insuffisant envers leur entreprise et le processus de mentorat
2. Se présentent en retard aux réunions
3. Ne sont pas ouverts aux commentaires ou aux conseils
4. Ne donnent pas suite à leurs engagements
5. Gros égo – ils pensent qu'ils savent tout

*« C'EST UN SIGNAL D'ALARME S'ILS NE SE LANCENT PAS CORPS ET ÂME DANS LEUR TRAVAIL OU LEURS ASPIRATIONS D'AFFAIRES. »*

Les mentors sont rapidement désenchantés par les jeunes entrepreneurs qui « manquent d'engagement », « en font trop peu », semblent « manquer d'intérêt » ou font preuve d'un « manque de responsabilité personnelle ». Ces gens d'affaires d'expérience ont également peu de patience pour ceux qui ne se présentent pas aux appels ou arrivent en retard.

Beaucoup d'experts ne veulent pas perdre leur temps avec des entrepreneurs qui sont inflexibles ou ne veulent pas apprendre. Comme l'a expliqué un mentor : « Les entrepreneurs qui croient que leurs connaissances techniques et leur intelligence dans un domaine particulier les habilitent à prendre des décisions dans des domaines qui sont en dehors de leur champ de compétence. » Ils recherchent également des mentorés qui font ce qu'ils ont dit qu'ils feraient. Une incapacité constante à respecter des échéances est un signal d'avertissement.

Une autre caractéristique qui les rebute a trait aux jeunes entrepreneurs qui sont motivés avant tout par leur propre égo, ou à ceux qui sont trop arrogants ou qui considèrent que tout leur est dû. D'autres signaux d'alarme sont les mentorés qui manquent d'éthique, ne peuvent s'entendre avec les membres de leur équipe, ne pensent pas de façon stratégique, dépensent trop d'argent, manquent de respect envers les contacts du mentor, ou semblent inadéquats pour les compétences ou la personnalité du mentor.

## D. POSSIBILITÉS LIÉES AU MENTORAT AUPRÈS DES JEUNES ENTREPRENEURS DE L'INDONÉSIE, DU PÉROU, DES PHILIPPINES ET DU VIETNAM

Nous avons demandé aux experts ce qui les intéresserait en particulier dans un partenariat auprès de jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam. La plupart n'ont pas eu l'occasion de le faire, mais voyaient certaines raisons évidentes pour lesquelles ils pourraient aimer l'expérience.

### CINQ PRINCIPAUX ATTRAITS DU MENTORAT AUPRÈS DE JEUNES ENTREPRENEURS DE CES ÉCONOMIES

1. Connaître leur culture et leur marché
2. L'accent international
3. Façons de penser nouvelles et innovatrices
4. Découverte de nouvelles possibilités d'affaires
5. Retombées sociales

*« IL NE FAIT AUCUN DOUTE QUE J'APPRENDRAI À LEUR CONTACT ET AU CONTACT DE LEURS CULTURES. »*

Ces experts des affaires ont le sentiment qu'en plus de transmettre leurs connaissances et leur expérience, ils apprendront également au contact des mentorés de ces pays. Comme l'a expliqué l'un d'eux : « Nous pourrions apprendre l'un de l'autre et créer d'excellentes possibilités de collaboration et de connexion entre deux cultures différentes. » Ils aimeraient également l'orientation internationale que leur procurerait ce travail de mentorat : « À titre personnel, je m'intéresse beaucoup aux différentes cultures et aux pays à l'extérieur de l'Amérique du Nord. » « Ce serait intéressant d'établir des relations avec des entrepreneurs prometteurs d'une autre partie du monde et de pouvoir les encadrer. »

Sachant que le mentor et le mentoré apportent des perspectives culturelles différentes aux séances de remue-méninges, cela pourrait rehausser le niveau d'innovation, selon nos experts. Des produits existants pour l'Asie pourraient être modifiés pour le marché nord-américain. Et, comme l'a souligné l'un de nos mentors, « il peut y avoir de nombreuses possibilités d'affaires dans leur pays qui ont déjà été réalisées en Amérique du Nord. Il serait très intéressant et motivant de les découvrir ensemble. »

Les mentors aiment en outre participer à des entreprises qui peuvent avoir des retombées sociales positives dans la région. Comme l'a fait remarquer l'un d'eux : « Ils peuvent avoir l'occasion de faire une grande différence dans leur vie et celle de leur famille en démarrant une entreprise. »

## E. OBSTACLES LIÉS AU MENTORAT AUPRÈS DE JEUNES ENTREPRENEURS DE L'INDONÉSIE, DU PÉROU, DES PHILIPPINES ET DU VIETNAM

En revanche, nous avons demandé aux experts ce qui les préoccuperait en particulier à l'idée d'un partenariat auprès de jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam.

### CINQ PRINCIPALES PRÉOCCUPATIONS LIÉES AU MENTORAT AUPRÈS DE JEUNES ENTREPRENEURS DE CES ÉCONOMIES

1. Barrières linguistiques
2. Fuseaux horaires différents
3. Différences interculturelles
4. Enjeux politiques
5. Validation de leurs entreprises

*« COUTUMES CULTURELLES DIFFÉRENTES. CE QUI CONSTITUE UN EXCELLENT CONSEIL POUR UNE ENTREPRISE EN AMÉRIQUE DU NORD POURRAIT ÊTRE ENTIÈREMENT INACCEPTABLE DANS LEUR PAYS. »*

Les principales préoccupations des experts en affaires sont d'ordre pratique. Si un mentor et un mentoré ne parlent pas couramment une même langue, cela entraînera probablement des malentendus et un manque d'efficacité. En raison du travail dans des fuseaux horaires très différents, il pourrait être très difficile de trouver suffisamment d'occasions de parler.

Et à l'idée de travailler avec différentes cultures, certains mentors s'inquiétaient au sujet des fausses conceptions et des pratiques d'affaires différentes : « J'ai besoin d'éducation et de formation sur les particularités culturelles pour m'assurer de respecter et d'honorer leur culture. » « Peut-être les différentes normes et coutumes en affaires. Leurs lois et règlements sont très différents, et j'imagine que cela pourrait entraîner une certaine confusion. »

Certains des mentors potentiels sont préoccupés par les enjeux politiques dans ces différents pays, et par leurs répercussions éventuelles sur l'applicabilité de leurs conseils et sur les entreprises de leurs mentorés. D'autres ont peur de ne pas pouvoir évaluer suffisamment la viabilité des entreprises de leurs mentorés. Selon l'un d'eux : « J'aimerais m'assurer qu'ils ont été évalués et qu'ils développent des solutions ayant un grand potentiel. »

## F. MENTORAT AUPRÈS D'ÉQUIPES DE JEUNES ENTREPRENEURS DU CANADA ET DE L'ASIE-PACIFIQUE

À titre de question finale, nous avons demandé aux experts en affaires canadiens ce qu'ils pensaient de l'idée d'un mentorat auprès d'équipes réunissant des jeunes entrepreneurs du Canada et un ou plusieurs entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam. Somme toute, ils considéraient que cela représente une excellente possibilité, malgré certaines préoccupations familiales.

### CINQ PRINCIPALES RÉACTIONS À UN MENTORAT AUPRÈS D'ÉQUIPES DE JEUNES ENTREPRENEURS DU CANADA ET DE L'ASIE-PACIFIQUE

1. Pourquoi pas?! Ça pourrait être idéal.
2. Cela pourrait être efficace de réunir des perspectives culturelles différentes.
3. C'est plus facile avec la technologie d'aujourd'hui.
4. Les fuseaux horaires, la langue et le travail en équipe virtuelle peuvent poser un problème.
5. Quand puis-je commencer?

*« JE PENSE QU'IL Y AURAIT D'EXCELLENTS AVANTAGES À CE QUE DES MEMBRES D'UNE ÉQUIPE DU CANADA ET D'UN AUTRE PAYS TRAVAILLENT ENSEMBLE DE MANIÈRE À APPORTER DES IDÉES, DES VALEURS ET DES EXPÉRIENCES DIFFÉRENTES À LA TABLE. »*

# MESURES CONCRÈTES LIÉES AUX PRATIQUES EXEMPLAIRES POUR ALIMENTER LES JEUNES ENTREPRISES DE HAUTE TECHNOLOGIE

## I. JEUNES ENTREPRENEURS—MESURES CONCRÈTES

En nous inspirant des résultats de ce rapport, nous avons dégagé cinq principales mesures concrètes que les jeunes entrepreneurs des cinq pays – le Canada, l’Indonésie, le Pérou, les Philippines et le Vietnam – peuvent prendre pour préparer la voie vers la réussite de leur entreprise de technologie.

### CINQ PRINCIPALES MESURES CONCRÈTES POUR LES ENTREPRENEURS DE MOINS DE 30 ANS.

1. Les étudiants de niveau post-secondaire qui s’intéressent à l’entrepreneuriat peuvent rechercher du travail en ligne sur des projets transpacifique pour le compte de jeunes entreprises afin de vérifier si ce style de travail leur convient, de mieux comprendre la culture, et de commencer à établir des relations.
2. Concevoir des entreprises qui non seulement répondent aux besoins du marché, mais utilisent les forces que les investisseurs et les mentors verront probablement en vous, par exemple votre expertise technologique particulière, ou votre connaissance de la génération, du pays ou du marché.

3. Procédez de manière prudente et réfléchie lorsque vous constituez l'équipe de votre entreprise en démarrage. Est-ce que les rôles sont clairs et est-ce que des ententes de partenariat sont en place? Avez-vous une stratégie pour la gestion des conflits? Pouvez-vous renforcer l'évolutivité et l'innovation de votre idée en accueillant un partenaire d'un autre pays? Consacrez du temps à définir les attentes et à formuler des stratégies de communication pour les équipes virtuelles. Pensez à recruter des membres plus expérimentés à titre de conseillers ou afin d'équilibrer l'équipe.
4. Recherchez et accueillez tous les conseils dont vous avez besoin pour être prêt avant de présenter votre argumentaire aux investisseurs. Est-ce que votre modèle de revenus est solide? Est-ce que vos données financières sont réalistes? Êtes-vous vraiment réceptifs aux conseils des investisseurs?
5. Soyez ultra professionnel avec les mentors et informez-vous sur leurs domaines d'intérêt pour en apprendre davantage sur votre industrie ou votre pays.

## II. MILIEU DES AFFAIRES CANADIEN—MESURES CONCRÈTES

Les paragraphes qui suivent présentent cinq principales mesures concrètes que le milieu des affaires canadien peut prendre pour aider les jeunes entrepreneurs des cinq pays – Canada, Indonésie, Pérou, Philippines, et Vietnam – à réussir dans leur jeune entreprise de technologie conformément aux résultats de notre recherche et de nos entrevues.

### CINQ PRINCIPALES MESURES CONCRÈTES POUR LE MILIEU DES AFFAIRES CANADIEN

1. Créer des liens plus actifs entre les accélérateurs et incubateurs au Canada et dans d'autres pays de l'Asie-Pacifique, comme l'Indonésie, le Pérou, les Philippines et le Vietnam. Rechercher des occasions d'établir des partenariats sur des idées similaires, de partager des ressources et de tester des marchés étrangers.

2. Rechercher de jeunes entreprises sœurs de l'autre côté du Pacifique, et concevoir des mécanismes continus et mutuellement avantageux pour partager des ressources, des renseignements sur les marchés locaux, de la formation et des séances de stratégie de haute direction.
3. Les grandes entreprises peuvent parrainer des experts dans différents domaines – finances, recrutement, ventes, fabrication, PI, et ainsi de suite – à titre de mentors ponctuels auprès de jeunes entreprises dans ces différents pays. C'est une occasion de créer des retombées sociales et d'en apprendre plus sur l'industrie. Ces mentors doivent être attribués à des pays et à des entreprises qui combent leurs propres intérêts d'apprentissage.
4. Les grandes entreprises peuvent également faciliter davantage les échanges entre des employés et des équipes de travail transpacifique pour accroître les connaissances institutionnelles et interculturelles.
5. Renforcer les liens transpacifiques entre les groupes d'action concentrés sur un sous-ensemble d'entrepreneurs ciblé, notamment les femmes ou les jeunes.

### III. UNIVERSITÉS ET COLLÈGES—MESURES CONCRÈTES

Selon nos résultats, les paragraphes qui suivent présentent cinq principales mesures concrètes que les universités et les collèges peuvent prendre pour aider les jeunes entrepreneurs des cinq pays – Canada, Indonésie, Pérou, Philippines, et Vietnam – à réussir dans leur jeune entreprise de technologie.

#### CINQ PRINCIPALES MESURES CONCRÈTES POUR LES ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT POST-SECONDAIRE

1. Créer des liens plus actifs et des échanges entre les programmes universitaires d'entrepreneuriat au Canada et dans d'autres pays de l'Asie-Pacifique comme l'Indonésie, le Pérou, les Philippines et le Vietnam.

2. Offrir aux étudiants en entrepreneuriat des possibilités concrètes, pratiques et approfondies d'étudier – même en tant qu'option secondaire – les pratiques entourant le démarrage d'entreprises et les affaires en général dans certains pays de l'Asie-Pacifique.
3. Exposer les étudiants à des études de cas – et à des concours d'études de cas – en temps plus réel sur des entreprises de l'Asie-Pacifique qui ont été validées par les milieux d'affaires pertinents. Jumeler les étudiants à des équipes réunissant plusieurs pays.
4. Parrainer des stages et des échanges d'entrepreneuriat étudiant plus soigneusement validés entre le Canada et d'autres pays comme l'Indonésie, le Pérou, les Philippines et le Vietnam.
5. Travailler avec les communautés de jeunes entreprises locales et de l'Asie-Pacifique pour offrir des expériences de formation pratique qui enseignent aux étudiants ce qu'ils doivent réellement apprendre pour être prêts à présenter des argumentaires dignes de Silicon Valley. Offrir également aux étudiants des compétences pratiques pour tout le cycle de vie entrepreneurial, allant du concept à l'exécution, la croissance et la sortie.

#### IV. GOUVERNEMENT – PROCHAINES ÉTAPES

Tous nos répondants – jeunes entrepreneurs du Canada, de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et Vietnam, mentors, et investisseurs – ont offert plusieurs idées, préoccupations et possibilités auxquelles les gouvernements au Canada et en Asie pourraient directement ou indirectement donner suite.

Voici cinq suggestions clés issues des commentaires que nous avons entendus.



## CINQ MESURES CONCRÈTES CLÉS POUR LE MILIEU DES AFFAIRES CANADIEN

1. Créer une ressource Web enrichie – comme définie plus tôt – et à jour et axée sur l'industrie qui exporte le savoir-faire canadien en matière de création d'entreprise et d'innovation et qui relie les entrepreneurs des pays de l'Asie-Pacifique avec des possibilités de jumelage d'entrepreneurs, de validation d'entreprises, d'éducation sur le pays, et de projets à court terme.
2. Envisager des politiques et des règlements qui pourraient faciliter la création d'équipes et l'expansion des jeunes entreprises dans les pays de l'Asie-Pacifique.
3. Enrichir les offres de stages et d'échanges internationaux pour les jeunes qui s'intéressent à l'entrepreneuriat. S'assurer d'inclure les jeunes qui sont à l'extérieur des collèges et universités traditionnels. Coordonner avec d'autres acteurs de l'écosystème, comme les programmes d'entrepreneuriat universitaire et les accélérateurs/incubateurs. Mettre en évidence et améliorer les programmes d'échange existants, comme le Programme canadien des accélérateurs et des incubateurs (PCAI), Mitacs, le Programme de visa pour démarrage d'entreprise, le programme Visée mondiale en innovation (VMI) et le Programme canadien de l'innovation à l'international (PCII).
4. Offrir plus de financement pour de jeunes entrepreneurs soigneusement évalués à l'étape de préamorçage dans des pays de l'ANASE afin de les exposer directement aux rigueurs de Silicon Valley, puis les renvoyer à la maison avec un programme systématique pour les aider à se préparer pour leurs présentations en Asie-Pacifique.
5. Créer une trousse d'outils en ligne destinée aux équipes fondatrices et portant sur la sélection des partenariats, les ententes, le recrutement, et l'établissement d'une équipe de démarrage saine et stable.

## ANNEXE : QUESTIONNAIRES D'ENTREVUE

### MOINS DE 30 ANS CANADA

Votre ville de résidence :

Votre genre :

Votre âge :

Votre occupation :  
(p. ex., type de travail X; type d'étudiant X)

1. Ce qui vous plaît le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
2. Ce qui vous préoccupe le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
3. Quels aspects de votre vie vous aident ou vous aideront en tant qu'entrepreneur?
4. Quelles barrières ou quels obstacles se présentent à vous en tant qu'entrepreneur?
5. Quel type de mentor est ou serait le plus utile pour vous en tant qu'entrepreneur?
6. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé à former un partenariat avec un entrepreneur de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?

- 1 - Pas du tout intéressé
- 2
- 3 - Neutre
- 4
- 5 - Extrêmement intéressé

7. Seriez-vous plus enthousiaste à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur de l'un de ces pays en particulier?

- Indonésie
- Pérou
- Philippines
- Vietnam
- Aucune préférence

Pourquoi?

- 8. Quelles possibilités pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?
- 9. Quels problèmes pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?
- 10. Quels types de ressources – du gouvernement, des organismes de soutien aux entrepreneurs, des sources d'information en ligne... – pourraient vous inciter davantage à former un partenariat avec un entrepreneur de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?
- 11. Désirez-vous ajouter quelque chose?

## MOINS DE 30 ANS INDONÉSIE

Votre ville de résidence :

Votre genre :

Votre âge :

Votre occupation :

(p. ex., type de travail X; type d'étudiant X)

1. Ce qui vous plaît le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
2. Ce qui vous préoccupe le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
3. Quels aspects de votre vie vous aident ou vous aideront en tant qu'entrepreneur?
4. Quelles barrières ou quels obstacles se présentent à vous en tant qu'entrepreneur?
5. Êtes-vous intéressé à bâtir ou travaillez-vous à bâtir votre entreprise spécifiquement dans l'industrie de la technologie? Pourquoi ou pourquoi pas?
6. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

- 1 - Pas du tout intéressé
- 2
- 3 - Neutre
- 4
- 5 - Extrêmement intéressé

7. Quelles possibilités pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?
8. Quels problèmes pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

9. Quels types de ressources – du gouvernement, des organismes de soutien aux entrepreneurs, des sources d'information en ligne... – pourraient vous inciter davantage à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

10. Désirez-vous ajouter quelque chose?

## MOINS DE 30 ANS PÉROU

Votre ville de résidence :

Votre genre :

Votre âge :

Votre occupation : (p. ex., type de travail X; type d'étudiant X)

1. Ce qui vous plaît le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
2. Ce qui vous préoccupe le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
3. Quels aspects de votre vie vous aident ou vous aideront en tant qu'entrepreneur?
4. Quelles barrières ou quels obstacles se présentent à vous en tant qu'entrepreneur?
5. Êtes-vous intéressé à bâtir ou travaillez-vous à bâtir votre entreprise spécifiquement dans l'industrie de la technologie? Pourquoi ou pourquoi pas?
6. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

- 1 - Pas du tout intéressé
- 2
- 3 - Neutre
- 4
- 5 - Extrêmement intéressé

7. Quelles possibilités pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?
8. Quels problèmes pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

9. Quels types de ressources – du gouvernement, des organismes de soutien aux entrepreneurs, des sources d'information en ligne... – pourraient vous inciter davantage à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?
10. Désirez-vous ajouter quelque chose?

## MOINS DE 30 ANS PHILIPPINES

Votre ville de résidence :

Votre genre :

Votre âge :

Votre occupation :

(p. ex., type de travail X; type d'étudiant X)

1. Ce qui vous plaît le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
2. Ce qui vous préoccupe le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
3. Quels aspects de votre vie vous aident ou vous aideront en tant qu'entrepreneur?
4. Quelles barrières ou quels obstacles se présentent à vous en tant qu'entrepreneur?
5. Êtes-vous intéressé à bâtir ou travaillez-vous à bâtir votre entreprise spécifiquement dans l'industrie de la technologie? Pourquoi ou pourquoi pas?
6. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

- 1 - Pas du tout intéressé
- 2
- 3 - Neutre
- 4
- 5 - Extrêmement intéressé

7. Quelles possibilités pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?
8. Quels problèmes pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?



9. Quels types de ressources – du gouvernement, des organismes de soutien aux entrepreneurs, des sources d'information en ligne... – pourraient vous inciter davantage à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

10. Désirez-vous ajouter quelque chose?

## MOINS DE 30 ANS INDONÉSIE

Votre ville de résidence :

Votre genre :

Votre âge :

Votre occupation :

(p. ex., type de travail X; type d'étudiant X)

1. Ce qui vous plaît le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
2. Ce qui vous préoccupe le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
3. Quels aspects de votre vie vous aident ou vous aideront en tant qu'entrepreneur?
4. Quelles barrières ou quels obstacles se présentent à vous en tant qu'entrepreneur?
5. Êtes-vous intéressé à bâtir ou travaillez-vous à bâtir votre entreprise spécifiquement dans l'industrie de la technologie? Pourquoi ou pourquoi pas?
6. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

- 1 - Pas du tout intéressé
- 2
- 3 - Neutre
- 4
- 5 - Extrêmement intéressé

7. Quelles possibilités pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?
8. Quels problèmes pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

9. Quels types de ressources – du gouvernement, des organismes de soutien aux entrepreneurs, des sources d'information en ligne... – pourraient vous inciter davantage à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?
  
10. Désirez-vous ajouter quelque chose?

## MOINS DE 30 ANS VIETNAM

Votre ville de résidence :

Votre genre :

Votre âge :

Votre occupation :

(p. ex., type de travail X; type d'étudiant X)

1. Ce qui vous plaît le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
2. Ce qui vous préoccupe le plus à l'idée d'être un entrepreneur?
3. Quels aspects de votre vie vous aident ou vous aideront en tant qu'entrepreneur?
4. Quelles barrières ou quels obstacles se présentent à vous en tant qu'entrepreneur?
5. Êtes-vous intéressé à bâtir ou travaillez-vous à bâtir votre entreprise spécifiquement dans l'industrie de la technologie? Pourquoi ou pourquoi pas?
6. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

- 1 - Pas du tout intéressé
- 2
- 3 - Neutre
- 4
- 5 - Extrêmement intéressé

7. Quelles possibilités pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?
8. Quels problèmes pourriez-vous entrevoir à l'idée de former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

9. Quels types de ressources – du gouvernement, des organismes de soutien aux entrepreneurs, des sources d'information en ligne... – pourraient vous inciter davantage à former un partenariat avec un entrepreneur du Canada?

10. Désirez-vous ajouter quelque chose?

## QUESTIONS AUX INVESTISSEURS

Votre ville de résidence :

Depuis combien d'années investissez-vous?

Genre :

1. Comment décririez-vous le type d'investissements que vous faites?
2. Qu'est-ce qui vous motive à investir dans les jeunes entreprises en particulier?
3. Quels sont les facteurs les plus importants que vous prenez en considération dans votre décision d'investir ou non dans une entreprise?
4. Quels sont certains des signaux d'alarme qui vous font renoncer à investir dans une entreprise en particulier?
5. Avez-vous des opinions particulières – positives ou négatives – en ce qui a trait aux investissements dans les entrepreneurs de moins de 30 ans?
6. Comment découvrez-vous généralement les entreprises dans lesquelles vous envisagez d'investir?
7. Quelles opinions générales avez-vous sur l'investissement dans les jeunes entrepreneurs en technologie du Canada?
8. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé à investir dans des jeunes entrepreneurs prometteurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?
9. Seriez-vous plus enthousiaste à l'idée d'investir dans un entrepreneur de l'un de ces pays en particulier?

- Indonésie
- Pérou
- Philippines
- Vietnam
- Aucune préférence

Pourquoi?

10. Quelles possibilités entrevoyez-vous à l'idée d'investir dans des entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?
11. Quels problèmes entrevoyez-vous à l'idée d'investir dans des entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?
12. Que ressentez-vous l'idée d'investir dans une équipe de jeunes entrepreneurs ayant des membres tant au Canada que dans au moins une de ces économies? Voyez-vous des avantages ou des problèmes particuliers dans ce type d'équipe réunissant des membres de plusieurs pays?
13. Désirez-vous ajouter quelque chose?

## QUESTIONS AUX MENTORS

Votre ville de résidence :

Depuis combien d'années investissez-vous?

Genre :

1. Quel type d'expertise en mentorat offririez-vous aux entrepreneurs de moins de 30 ans qui désirent lancer de nouvelles entreprises?
2. Pourquoi consacrez-vous ou aimeriez-vous consacrer du temps à encadrer de jeunes entrepreneurs?
3. Qu'attendez-vous en retour de la part des entrepreneurs que vous avez accepté d'encadrer?
4. Quels sont certains des signaux d'alarme qui vous feraient renoncer au mentorat d'un jeune entrepreneur ou d'une équipe entrepreneuriale?
5. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé au mentorat de jeunes entrepreneurs prometteurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?

- 1 - Pas du tout intéressé
- 2
- 3 - Neutre
- 4
- 5 - Extrêmement intéressé

6. Seriez-vous plus enthousiaste à l'idée d'un mentorat auprès d'un entrepreneur de l'un de ces pays en particulier?

- Indonésie
- Pérou
- Philippines
- Vietnam
- Aucune préférence

Pourquoi?



7. Qu'est-ce que vous aimeriez en particulier dans un mentorat auprès de jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?
8. Qu'est-ce qui vous préoccuperait à l'idée d'un mentorat auprès de jeunes entrepreneurs de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines ou du Vietnam?
9. Que pensez-vous à l'idée d'un mentorat auprès d'une équipe de jeunes entrepreneurs ayant des membres au Canada et dans au moins une de ces économies? Voyez-vous des avantages ou des problèmes particuliers dans ce type d'équipe réunissant des membres de plusieurs pays?
10. Désirez-vous ajouter quelque chose?



ASIA PACIFIC  
FOUNDATION  
OF CANADA

FONDATION  
ASIE PACIFIQUE  
DU CANADA