



## Pourquoi être entrepreneur au Québec ?

Le Québec regorge de gens créatifs, brillants, d'hommes ou de femmes de tous âges et d'origines diverses attirés vers l'autonomie et l'entrepreneuriat. Avons-nous plus d'entrepreneurs au Québec qu'en Ontario ou au Canada, au prorata de la population? Je ne sais pas et je n'ai pas trouvé de statistiques permettant de répondre à cette question. Par contre, je pense que nous avons beaucoup de Québécois extrêmement créatifs.

Lors du colloque annuel de Angés Québec, en juin 2019, nous avons invité le conférencier Dax Dasilva. Dasilva est le CEO de **Lightspeed**, entreprise fondée en 2006 et ayant fait son entrée en bourse en 2018. Par le fait même, elle a atteint le niveau très respectable de «licorne» puisque sa valeur en bourse a dépassé le milliard de dollars.

Je me souviens que quelqu'un dans l'assistance a demandé à Dax Dasilva pourquoi il avait établi le siège social de Lightspeed à Montréal plutôt qu'à Toronto, Calgary ou Vancouver, alors que Dax Dasilva lui-même était originaire de Vancouver.

Sa réponse m'a marqué, car il a répondu très franchement qu'il considérait Montréal comme la ville culturelle la plus forte au Canada et que la très forte densité de gens travaillant en culture à Montréal en faisait, selon lui, un terreau extrêmement fertile pour l'entrepreneuriat et l'innovation. **Dax Dasilva aurait-il décodé une partie de l'ADN entrepreneurial québécois ?**

À propos de l'ADN québécois, j'ajouterais également une particularité de Montréal que peu de villes dites « technologiques » ne possèdent : à Montréal, près de 30 % des personnes de 18 à 30 ans sont trilingues. Ils parlent le français, l'anglais et leur langue maternelle. Pour faire des affaires partout dans le monde, c'est un atout considérable.

## **L'effet COVID-19 sur les entrepreneurs**

Avec la crise sanitaire mondiale, beaucoup de domaines d'activités d'affaires ont changé en un clin d'œil. Certaines entreprises ont été rayées de la carte. Cette crise a durement secoué de nombreux entrepreneurs. Je suis persuadé que pour cette raison, les marchés, à l'avenir, seront beaucoup plus compétitifs et l'innovation sera synonyme de survie pour beaucoup d'entreprises. Notons que plusieurs entreprises technologiques de classe mondiale (**Microsoft, Oracle, Sun Microsystems, Compaq** pour ne nommer que celles-ci) ont été créées pendant l'importante récession du début des années 80.

À mon avis, l'innovation post-COVID-19 sera effrénée dans beaucoup de domaines tels que l'automatisation, la robotisation, l'intelligence artificielle, le commerce de détail,

la restauration, l'industrie du divertissement, le travail à distance, etc. Des millions d'emplois ont été éliminés, mais des millions d'autres seront créés.

L'entrepreneur créatif voit dans la crise COVID-19 des milliers de nouvelles opportunités d'affaires. L'avènement de l'informatique a éliminé des millions des postes de travailleurs cléricaux, mais en a aussi créé quasiment autant. Grâce à l'informatique et aux technologies, le coût de démarrage d'une nouvelle entreprise a baissé de façon radicale dans les 30 dernières années. Les outils informatiques auparavant accessibles seulement aux grandes multinationales le sont désormais à des prix ridicules par l'entremise de **Google**, **Microsoft**, **Amazon** et des logiciels libres.

## **Entrepreneur - Une vie de sacrifices**

Parmi tous les entrepreneurs en devenir que j'ai rencontrés au fil des années, certains avaient fait le choix de l'entrepreneuriat pour les mauvaises raisons. Avant d'adopter ce mode de vie, tu dois comprendre que tu devras faire des sacrifices.

En tant qu'entrepreneur qui démarre sa start-up, ton principal slogan devrait être « **Pas de condo, pas d'auto et pas de resto** », comme le mentionnait dans un de ses écrits publiés sur LinkedIn François Lambert, entrepreneur connu et ex-dragon à Radio-Canada.

## **Adieu sécurité et stabilité**

Sans vouloir te décourager, tu auras régulièrement à faire face comme entrepreneur à **des situations** qui exigeront des sacrifices.