



Portail de  
connaissances  
pour les femmes  
en entrepreneuriat

# Entrepreneuriat immigrant au Québec

Un écosystème entrepreneurial  
catalyseur ou inhibiteur?





## Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat

[WEKH.CA](http://WEKH.CA)  
[@WEKH\\_PCFE](https://twitter.com/WEKH_PCFE)  
[DI.WEKH@RYERSON.CA](mailto:DI.WEKH@RYERSON.CA)



Financé par le gouvernement du Canada



Le Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat (PCFE) regroupe un réseau national et une plateforme numérique ouverte qui ont pour but de mettre en commun des recherches, des ressources, ainsi que des stratégies novatrices. Fort de ses dix centres régionaux et d'un réseau de plus de 250 partenaires, le PCFE a été créé pour répondre aux besoins des femmes entrepreneures issues de la diversité, de toutes régions et de tous secteurs. En réponse à la crise relative à la COVID-19, le PCFE a donné l'impulsion, par le rapprochement de femmes entrepreneures et d'organismes de soutien à travers le pays, et par l'organisation de formations et d'événements de réseautage. En relayant les ressources et les meilleures pratiques en usage à travers le pays, la plateforme technologique de pointe du PCFE, qui s'appuie sur Magnet, renforcera les moyens à disposition des femmes entrepreneures et des organismes qui les accompagnent.

Avec le soutien du gouvernement du Canada, le PCFE diffusera son expertise d'un bout à l'autre du pays afin de permettre aux fournisseurs de services, à la communauté universitaire, aux pouvoirs publics, et à la filière économique d'apporter un soutien accru aux femmes entrepreneures. Le Diversity Institute de l'Université Ryerson, avec le concours du Ryerson's Brookfield Institute for Innovation + Entrepreneurship et de la Ted Rogers School of Management, dirige un réseau de chercheurs, d'organismes de soutien aux entreprises, et de parties prenantes majeures dans l'optique de créer un environnement plus inclusif et propice au développement de l'entrepreneuriat féminin au Canada.



[LABASE.HEC.CA](http://LABASE.HEC.CA)  
[in @LABASEHEC](https://www.linkedin.com/company/labasehec)



[IEBN.HEC.CA](http://IEBN.HEC.CA)

La base entrepreneuriale regroupe les programmes d'accompagnement entrepreneurial du Pôle entrepreneuriat, entrepreneuriat et familles en affaires de HEC Montréal et offre deux programmes d'incubation (EntrePrism et Parcours Rémi-Marcoux), un programme d'accélération (Accélérateur Banque Nationale – HEC Montréal) et un programme de sensibilisation à l'entrepreneuriat familial (Circuit de la relève). Avec son équipe d'experts, de mentors et de chercheurs mixtes, la base a pour mission de promouvoir et d'assurer le transfert des bonnes pratiques et des connaissances de pointe en matière d'entrepreneuriat, notamment en démarrage, en accélération et en reprise d'entreprise. Il s'agit d'une pionnière au Québec dans l'accompagnement d'entrepreneurs, hommes et femmes, issus de la diversité. Ses programmes ont épaulé près de 250 entreprises technologiques et numériques (400 cofondateurs). La base entrepreneuriale est appuyée par trois dispositifs de recherche, de transfert et d'accompagnement exécutif et de dirigeants : l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal, Familles en affaires HEC Montréal et la plateforme numérique Edulib, propulsée par la technologie Open edX.



ENTREPRENDRE. PARTAGER. RÉUSSIR.

[RESEAU-MENTORAT.COM](http://RESEAU-MENTORAT.COM)  
[in @RESEAU-MENTORAT](https://www.linkedin.com/company/reseau-mentorat)  
[f RESEAU-MENTORAT](https://www.facebook.com/reseau-mentorat)  
[INFO@RESEAU-MENTORAT.COM](mailto:INFO@RESEAU-MENTORAT.COM)

Le Réseau Mentorat se consacre au développement du plein potentiel des entrepreneurs par le mentorat. En collaboration avec des partenaires, nous créons des relations d'accompagnement durables basées sur l'écoute et le partage, dans tout le Québec et la francophonie. Nous croyons que la croissance des entreprises passe avant tout par le mieux-être de celles et ceux qui les dirigent. Grâce au mentorat, nous aidons les entrepreneurs à trouver le soutien nécessaire à leur épanouissement pour qu'ils puissent contribuer pleinement à l'essor économique de leur région. Créé et lancé en février 2009 par la Fondation de l'entrepreneurship, l'Indice entrepreneurial québécois est le plus important sondage sur les entrepreneurs actuels et en devenir jamais réalisé au Québec. Depuis juin 2020, il est chapeauté par le Réseau Mentorat.

CHAIRE BMO  
DIVERSITÉ ET  
GOUVERNANCE



[DIVERSITE-GOUVERNANCE.UMONTREAL.CA](http://DIVERSITE-GOUVERNANCE.UMONTREAL.CA)

Fondée en 2017 par la professeure Tania Saba, grâce à un généreux don philanthropique de la BMO, la Chaire en diversité et gouvernance de l'Université de Montréal constitue un pôle d'excellence interdisciplinaire en recherche et en formation sur le thème du « vivre ensemble » dans des sociétés marquées par une diversité de plusieurs types. La Chaire a comme objectif de stimuler la réflexion autour des enjeux de diversité et de gouvernance dans les organisations. Ses activités visent à contribuer aux efforts de développement et de mise en œuvre de stratégies organisationnelles et institutionnelles visant l'égalité, la diversité et l'inclusion.

## AUTEURS

**Luis Cisneros, Ph. D.**

HEC Montréal, La base entrepreneuriale et  
Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale -  
HEC Montréal

**Tania Saba, Ph. D.**

Université de Montréal et Chaire BMO en  
diversité et gouvernance

**Éléonore Danthine**

Université de Montréal

**Rahma Chouchane, Ph. D.**

Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale -  
HEC Montréal

**Jean Frantz Ricardeau Registre**

Université de Montréal

**Gaëlle Cachat-Rosset, Ph. D.**

Université Laval

**Florence Guiliani, Ph. D.**

Université de Sherbrooke

**Felix Ballesteros Leiva, Ph. D.**

Université Laval

**Rina Marchand**

Réseau Mentorat

## Commanditaires

Les commanditaires de ce projet sont les suivants : Gouvernement du Canada, Conseil de recherches en sciences humaines

Financé par le  
gouvernement  
du Canada

**Canada**



Social Sciences and  
Humanities Research  
Council of Canada

**Canada**

Conseil de recherches  
en sciences humaines  
du Canada

**Date de publication**

Septembre 2021

# Table des matières

Les faits saillants	iii
Introduction	1
Méthodologie	3
Les personnes immigrantes : une réserve entrepreneuriale en puissance	4
L'impact de l'entrepreneuriat immigrant sur l'économie québécoise	12
Des obstacles difficiles à franchir : la complexification du parcours entrepreneurial en période de pandémie	21
La santé des entrepreneurs immigrants : portrait en période de pandémie de COVID-19	30
Les mesures de soutien et d'accompagnement à l'intention des entrepreneurs immigrants	38
Les recommandations pour un écosystème québécois inclusif	44
Références	48





# Les faits saillants

L'entrepreneuriat chez les immigrants est un atout majeur pour l'économie québécoise au vu du taux élevé d'intention chez ces personnes, comparativement aux natifs. Cet aspect est d'autant plus présent en Amérique du Nord, où les immigrants sont des acteurs importants dans la création d'entreprise, d'emploi et de richesse. Cependant, malgré leur désir d'entreprendre, beaucoup d'entre eux ne parviennent pas à réaliser leurs projets. Selon nos analyses, les entrepreneurs immigrants sont plus nombreux que les natifs dans les étapes d'intention et de démarches de la chaîne entrepreneuriale, et ce, indépendamment du genre<sup>a</sup>. Toutefois, ils éprouvent certaines difficultés à l'étape de création et en ce qui concerne la survie de l'entreprise. Pourtant, le passage à l'acte a tendance à être plus rapide pour les personnes immigrantes, même en période de pandémie. De ce fait, les entrepreneurs immigrants représentent une réserve puissante, mais sous-utilisée, pour le développement économique du pays.

Si on considère l'entrepreneuriat immigrant comme une réserve entrepreneuriale, on constate que les jeunes en constituent la partie la plus importante. En effet, plus de la moitié des immigrants de 18 à 34 ans ont des intentions entrepreneuriales. Ils bénéficient potentiellement d'une trajectoire entrepreneuriale plus longue et sont majoritairement des étudiants universitaires ou de jeunes diplômés connaissant le marché des affaires québécois. Malgré cette

a Dans ce document, le genre masculin est utilisé comme générique, dans le seul but de ne pas alourdir le texte.

désirabilité nettement plus élevée chez les jeunes immigrants que chez les jeunes natifs, la tendance s'inverse au moment du passage à l'acte, et le taux de propriétaires chez les jeunes immigrants demeure très faible.

L'entrepreneuriat n'est pas une activité sans obstacle. Pour certaines personnes, la création ou la reprise d'une entreprise peut paraître plus simple que pour d'autres. Selon nos résultats, les motivations entrepreneuriales sont plus élevées chez les immigrants que chez les natifs; les premiers montrent un intérêt important pour la création d'entreprise. Sur le plan de la perception de l'entrepreneuriat, il n'existe pas de différence entre les immigrants et les natifs quant à l'engagement des entrepreneurs envers la communauté et quant à leur rôle dans la prospérité et le développement économique de leur région. Cependant, l'entrepreneuriat immigrant est majoritairement concentré dans certains secteurs, comme le commerce de détail, l'hébergement et les services de restauration. Nos résultats indiquent que les entrepreneurs immigrants participent au développement de notre pays aux échelles régionale, provinciale et internationale. Il est dès lors pertinent d'explorer les obstacles que les immigrants rencontrent au cours du processus entrepreneurial dans l'objectif de les aider à contribuer davantage à la société québécoise.

Nos résultats montrent que les personnes immigrantes font face à des obstacles, notamment en ce qui concerne l'accès au financement externe et la précarisation de leur situation financière en général. De

plus, elles rencontrent certains obstacles d'inclusion attribuables à leur statut. Par conséquent, même si l'écosystème québécois semble égalitaire et inclusif grâce, entre autres, aux nombreux organismes et aides destinés aux personnes cibles, ce n'est pas le cas dans les faits. Nos résultats montrent en outre que la pandémie de COVID-19 a eu pour effet de complexifier certaines des difficultés éprouvées par les entrepreneurs immigrants. En effet, ceux-ci ont indiqué avoir vécu une précarisation de leur situation financière due, notamment, aux difficultés d'accès aux programmes gouvernementaux. Il serait dès lors favorable de concevoir des mesures de soutien permettant d'atténuer la portée de ces obstacles.

Par ailleurs, l'état de santé général des entrepreneurs est un aspect important pour la poursuite du parcours. Nos résultats montrent que les entrepreneurs, qu'ils soient natifs ou immigrants, se déclarent généralement en bonne santé mentale et physique. Toutefois, le sommeil, déterminant pour la santé, est l'une des composantes les plus problématiques. Durant les phases d'intention et de démarches, les entrepreneurs immigrants se déclarent légèrement en meilleure santé que les natifs, mais leur état se détériore au fil de la chaîne entrepreneuriale. En général, les femmes déclarent une moins bonne santé mentale que leurs homologues masculins. Plus précisément, les femmes immigrantes sont celles qui expriment le plus haut niveau de détresse psychologique durant l'ensemble du processus entrepreneurial. Des solutions en matière de soutien psychologique pour les entrepreneurs immigrants sont donc nécessaires, compte tenu du potentiel entrepreneurial qu'ils représentent.

Les mesures de soutien sont essentielles pour l'accroissement de l'entrepreneuriat au Québec, et il est fondamental de les adapter aux besoins des entrepreneurs en question. Nos résultats indiquent que les mesures

d'accompagnement semblent importantes tant pour les immigrants que pour les natifs. Le type d'accompagnement dépend cependant de la chaîne entrepreneuriale étant donné que les exigences sont généralement très diverses d'une étape à une autre. De plus, la pandémie a engendré de nombreux défis pour les entrepreneurs, qui n'ont pas toujours la capacité d'adapter leur modèle d'affaires. Des mesures de soutien mieux adaptées devraient dès lors être adoptées afin de développer un écosystème plus inclusif et bienveillant.

Nos résultats en quelques chiffres :

- > **L'entrepreneuriat immigrant, une réserve sous-utilisée** : quelque 28 % des immigrants ont l'intention de se lancer en affaires (contre 14,7 % des natifs), alors que le taux de création ne diffère pas entre les deux groupes (5,9 % pour les immigrants et 5,5 % pour les natifs). Le degré de fermeture est quant à lui plus important dans le cas des personnes immigrantes (15,9 % contre 11,3 %).
- > **Une jeunesse immigrante freinée au moment de la création d'entreprise** : les taux d'intention entrepreneuriale sont très élevés chez les immigrants dans la tranche d'âge de 18 à 34 ans (53,8 %, contre 31,7 % chez les natifs). Cette tendance s'inverse au moment du passage à l'acte. Le taux de propriétaires chez les immigrants de 18 à 34 ans est de 2,4 %, contre 4,3 % chez les natifs.
- > **Une contribution importante à l'économie québécoise** : les personnes immigrantes ont plus tendance que les natifs à créer quatre emplois ou plus (19,6 % contre 14,1 %). Lorsqu'il s'agit de 10 emplois ou plus, les entrepreneurs immigrants créent autant d'emplois que les natifs (5,4 % contre 5,6 %). De plus, 60,5 % des immigrants en démarches ont confirmé leur volonté de mener aussi leurs affaires à l'extérieur de la province, c'est-

à-dire ailleurs au Canada et à l'échelle internationale (contre 41,6 % pour les natifs).

- > **Une complexification des obstacles à cause de la crise sanitaire** : cela a eu pour effet de précariser la situation financière de tous, mais surtout des immigrants (38 % des entrepreneurs immigrants contre 32,8 % de leurs homologues natifs ont vu leur situation financière devenir plus précaire) et a favorisé une amélioration inégalitaire de l'état financier des entrepreneurs (5,1 % contre 12,3 % ont vu leur situation financière s'améliorer). De plus, 18,4 % des entrepreneurs immigrants ont perçu un refus quant à l'accès à des programmes d'aide gouvernementale visant une adaptation du modèle d'affaires, alors que seulement 9,5 % des natifs ont eu cette perception.
- > **Un état de santé général assez similaire** : cependant, les entrepreneurs immigrants ont en moyenne un niveau de détresse psychologique plus élevé que celui des natifs (2,84 % contre 2,68 %), en particulier pour ce qui est des femmes.
- > **Un besoin d'accompagnement et de soutien essentiel pour tous, mais une distribution inégalitaire dans les faits** : durant la pandémie, 44,4 % des entrepreneurs natifs ont eu accès à une subvention, à un financement ou à un crédit d'impôt, alors que seulement 25,3 % des immigrants ont pu avoir ces aides. Concernant la relance économique, les entrepreneurs immigrants ont plus besoin de mesures de soutien et d'accompagnement, notamment en ce qui a trait à l'allègement fiscal (80,8 % des entrepreneurs immigrants contre 69,5 % des entrepreneurs natifs ont besoin de ces aides).

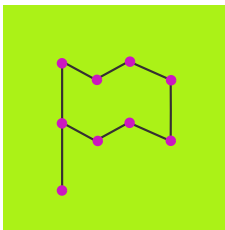
À la lumière de nos résultats et des écrits, nous suggérons de :

- > Renforcer les politiques déjà en place pour favoriser la diversité dans les structures de gouvernance des institutions destinées à financer ou à soutenir des projets entrepreneuriaux (p. ex. : conseils d'administration, conseils aviseurs et consultatifs, comités). Instaurer un programme visant à conscientiser les différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial quant aux difficultés vécues par les entreprises menées par de nouveaux arrivants. Sensibiliser ces acteurs aux biais systémiques afin de réduire, voire d'éliminer, les préjugés et de lever les barrières pour rendre l'écosystème plus inclusif.
- > Réorganiser l'écosystème d'appui à l'entrepreneuriat sur la base d'une nomenclature sectorielle, mais aussi de profils (p. ex. : femmes, immigrants, Autochtones). L'accompagnement par profil est une expertise aussi essentielle que l'accompagnement sectoriel.
- > Reconnaître et accroître les connaissances des entrepreneurs immigrants sur l'environnement entrepreneurial du Québec et sur les ressources proposées afin qu'ils soient en mesure d'utiliser toutes les ressources nécessaires au cours des différentes étapes de la chaîne entrepreneuriale.
- > Soutenir l'accompagnement par des incubateurs et des accélérateurs universitaires ayant mis en place des pratiques inclusives visant à concevoir des outils d'accompagnement adaptés à la réalité des personnes immigrantes et d'autres groupes sous-représentés.
- > Améliorer la collaboration entre les divers organismes de l'écosystème dans l'objectif d'encadrer adéquatement et continuellement les entrepreneurs immigrants au fil des étapes de leur parcours.



- > Promouvoir les initiatives de réseautage pour les entrepreneurs sous-représentés dans l'écosystème avec l'appui des incubateurs, des accélérateurs, des centres d'entrepreneuriat universitaires et d'autres organismes d'accompagnement.
- > Rendre le financement plus facilement accessible aux personnes n'ayant pas la résidence permanente et conscientiser les organismes de financement et leurs employés quant aux besoins et aux intérêts des entrepreneurs immigrants pour faciliter les prêts et l'obtention de crédit. Le financement (p. ex. : un programme de prêts d'honneur) et l'accès à des services pourraient être assortis de conditions qui encadreraient les projets, mais qui n'entraveraient pas leur réalisation et leur développement. Pour faire le suivi et l'accompagnement des entrepreneurs immigrants qui ont obtenu du financement, nous recommandons la mise en place de programmes de parrainage entrepreneurial s'articulant autour des incubateurs, des accélérateurs et d'autres organismes d'accompagnement certifiés.
- > Rendre plus accessibles l'information et l'éducation sur les pratiques commerciales et les règles et normes en vigueur pour ainsi promouvoir la littératie financière et numérique des entrepreneurs issus de l'immigration en mettant en place, par exemple, une plateforme numérique et centralisée dans laquelle tous les acteurs dont la vocation est de soutenir l'entrepreneuriat seraient inscrits. Elle mentionnerait leurs missions et leurs offres ainsi que tous les renseignements nécessaires sur l'écosystème entrepreneurial, les pratiques commerciales et les règles et normes en vigueur, ainsi que les différentes ressources offertes. Une telle plateforme faciliterait l'accès à l'information, particulièrement pour les entrepreneurs immigrants qui, souvent, ne savent pas vers quel organisme se diriger.
- > Concevoir ou élargir des programmes de prévention relatifs à la santé physique et mentale au travail pour les entrepreneurs, dans l'objectif de les aider à maintenir une bonne santé au cours des différentes étapes de la chaîne entrepreneuriale.
- > Faciliter, pour les personnes détenant un permis de travail, mais n'ayant pas encore le statut de résident permanent, l'accès aux mesures de soutien et d'accompagnement par l'intermédiaire de mesures spéciales.
- > Modifier le programme de visa pour le démarrage d'entreprise afin de permettre aux étudiants internationaux présents au Canada de se lancer en affaires et de s'inscrire à ce programme même s'ils ne possèdent qu'un permis d'études. Cela faciliterait l'accès aux ressources de l'écosystème entrepreneurial durant les années d'attente vers la résidence permanente.





# Introduction

Aujourd'hui, les enjeux de diversité et d'inclusion dans les milieux de travail et dans le monde des affaires sont plus présents que jamais. À cet effet, le gouvernement du Québec s'est fixé des objectifs ambitieux pour la relance et la croissance économiques, notamment en renforçant des stratégies qui visent l'inclusion des femmes et des nouveaux arrivants dans le marché de l'emploi ainsi que dans la création ou la reprise d'entreprise. Ces objectifs s'articulent clairement avec la volonté gouvernementale de bâtir une économie du savoir basée sur les talents, la compétence et le savoir-faire, une économie qui tient compte du potentiel de tous les citoyens, notamment de ceux qui sont sous-représentés dans certaines sphères. Selon la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), « une économie de marché inclusive garantit à toute personne, quels que soient son genre, son lieu de naissance, ses antécédents familiaux, son âge ou d'autres circonstances sur lesquelles elle n'a aucun contrôle, une chance équitable d'accès au marché du travail, à l'entrepreneuriat et, plus généralement, aux occasions de développement économique et social ».

L'entrepreneuriat est une clé inéluctable de la prospérité et du développement économique du Québec, dont la riche histoire entrepreneuriale a donné naissance à des fleurons qui nous rendent fiers par leurs succès aux quatre coins du monde. Ces réussites et tous les efforts réalisés par les différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial dans les dernières années

ont réveillé chez les Québécois l'envie d'entreprendre. Dans cette perspective, il importe de se demander si notre écosystème entrepreneurial est inclusif.

Selon le ministère de l'Immigration, de la Francisation et de l'Intégration (MIFI), environ 4 000 entrepreneurs immigrent chaque année au Québec, soit près de 36 500 personnes entre 2008 et 2017<sup>2</sup>. Ces chiffres comprennent les entrepreneurs, les travailleurs autonomes et les investisseurs, qui représentent, ensemble, 19,5 % de l'immigration économique. De plus, il faut également considérer toutes les personnes immigrantes ayant un statut de résident temporaire (permis de travail, permis d'études, etc.) qui souhaitent se lancer en affaires au Québec. Ces individus sont des atouts considérables pour la croissance de l'économie québécoise. Cependant, les personnes immigrantes se heurtent à certains obstacles présents dans l'écosystème entrepreneurial, rendant leur parcours et leur désir de croissance et d'innovation plus complexes que ceux des natifs. De plus, la pandémie de COVID-19 a eu des répercussions sociales et économiques partout dans le monde, n'épargnant pas les entrepreneurs du Québec, y compris ceux qui sont nouvellement installés dans la province.

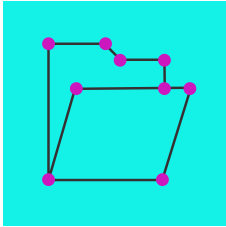
Nous avons entrepris l'écriture de ce rapport dans l'esprit de mieux comprendre la réalité des entrepreneurs immigrants, mettant en évidence leurs perceptions de l'entrepreneuriat, leurs besoins, leur place dans l'écosystème entrepreneurial et les

obstacles avec lesquels ils doivent composer. Nous tentons de répondre à cinq questions :

1. Quelle place les entrepreneurs immigrants occupent-ils dans les différentes étapes de la chaîne entrepreneuriale?
2. Quel est l'impact de l'entrepreneuriat des personnes immigrantes sur l'économie québécoise?
3. Quel effet a eu la pandémie de COVID-19 sur l'entrepreneuriat immigrant?
4. Quel est le portrait de l'état de santé des entrepreneurs immigrants au Québec?
5. Quelles sont les stratégies de soutien et d'accompagnement qui favoriseraient la relance économique, notamment pour l'entrepreneuriat des personnes immigrantes?

Nous terminons ce rapport en émettant des recommandations visant à faire de l'écosystème un catalyseur plus puissant pour l'entrepreneuriat immigrant.





# Méthodologie

## Indice entrepreneurial québécois (IEQ, 2020)

Publié depuis 2009, l'Indice entrepreneurial québécois (IEQ) est devenu une référence incontournable en matière de mesure de l'entrepreneuriat au Québec et a fourni de l'intelligence de marché aux acteurs et aux décideurs de l'écosystème entrepreneurial québécois. L'Indice 2020 du Réseau Mentorat est présenté par le ministère de l'Économie et de l'Innovation du Québec ainsi que par les partenaires majeurs suivants : Angés Québec, la Banque Nationale, la CDPQ et l'Ordre des CPA du Québec. L'Indice est réalisé en partenariat avec l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale | HEC Montréal et Léger. Il est constitué de deux volets complémentaires provenant de sources différentes (volets A et B). Le volet A est basé sur un échantillon représentatif de la population adulte du Québec et le volet B sur un échantillon de propriétaires d'entreprises (approchés avec le soutien de 13 partenaires du Réseau Mentorat, incluant ce dernier).

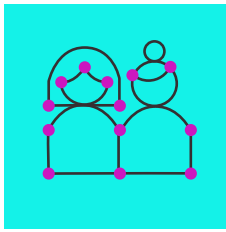
Dans la présente étude, nous nous sommes basés sur le volet A de l'IEQ 2020. L'enquête provinciale du volet A a été réalisée au moyen d'un panel web de Léger auprès d'un échantillon de 5 344 répondants et répondantes de la province, âgés de 18 ans ou plus et pouvant s'exprimer en français ou en anglais, dont 3 628 étaient engagés dans l'une ou l'autre des étapes du processus entrepreneurial. La collecte de données s'est déroulée du 1er au 27 décembre 2020. La durée médiane du questionnaire était d'environ 14 minutes. Pour un échantillon probabiliste de même taille, la marge d'erreur aurait été de  $\pm 1,3\%$ , 19 fois sur 20. À l'aide des plus récentes données de Statistique Canada, les résultats ont été pondérés selon

le genre, l'âge, la région, la langue maternelle, le fait d'être un immigrant ou non, ainsi que selon les incidences obtenues pour chaque indicateur de l'entrepreneuriat, et ce, afin de rendre l'échantillon représentatif de la population.

L'échantillon est réparti de manière équilibrée sur le plan du genre (F : 50,3 %; H : 49,7 %). Parmi l'ensemble des répondants, 5,5 % sont des propriétaires d'entreprise, 16,8 % ont l'intention d'entreprendre, 8,3 % sont en train d'effectuer les démarches, 11,9 % ont fermé leur entreprise et 70,2 % ne sont pas dans le processus entrepreneurial. En outre, 15 % de l'échantillon est formé de personnes immigrantes. À l'exception des figures 21 et 22, toutes les autres figures proviennent des données du volet A de l'IEQ (2020).

## Données à partir d'entrevues avec des entrepreneurs immigrants

Une étude qualitative, initiée par la base entrepreneuriale HEC Montréal, a été menée par l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal durant le mois d'avril 2021 auprès de 34 entrepreneurs qui ont suivi un ou des programmes d'incubation organisés par la base entrepreneuriale HEC Montréal entre 2015 et 2021. Parmi ceux-ci, 41,18 % sont des femmes et 38,24 % appartiennent à un groupe minoritaire (Africains, Asiatiques, Français, Maghrébins). Environ 44,1 % des répondants avaient un statut d'immigrant en arrivant au Québec (55,9 % de citoyens canadiens) et 35,3 % avaient ce statut lorsqu'ils se sont lancés en affaires (14,7 % : permis de travail; 2,9 % : permis d'étude; 11,8 % : résidence permanente; 5,9 % : autre).



# Les personnes immigrantes : une réserve entrepreneuriale en puissance

Quatre thèmes principaux ont été abordés :

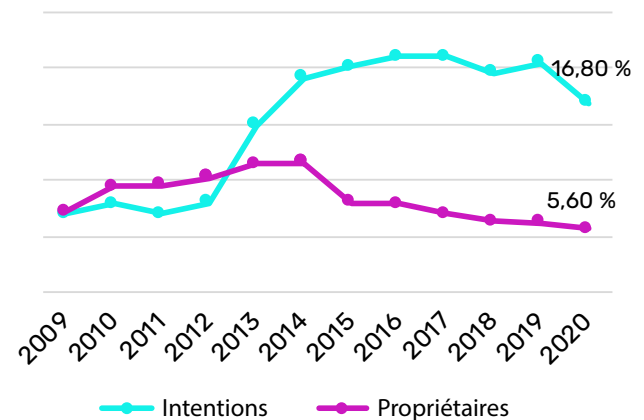
- 1) l'information sur l'entrepreneur (groupe minoritaire, statut d'immigration, etc.);
- 2) le degré auquel les programmes suivis et l'écosystème pourraient être plus inclusifs;
- 3) les obstacles rencontrés en matière d'inclusion lors du parcours entrepreneurial au Québec;
- 4) les recommandations pour rendre l'écosystème entrepreneurial québécois plus inclusif.

## Un écart considérable entre les intentions et la création d'entreprise

La recherche<sup>3</sup> soutient que les intentions sont un élément important pour prédire l'action entrepreneuriale. Selon les données de l'Indice entrepreneurial québécois 2020, la période s'étendant de 2009 à 2020 est marquée par une forte croissance en matière de désirabilité entrepreneuriale (c'est à dire le fait de vouloir entreprendre un jour). En effet, le taux d'intentions entrepreneuriales est passé de 7,2 % en 2009 à 16,8 % en 2020 (figure 1), ce qui révèle un éveil entrepreneurial particulièrement bienvenu à une époque où l'économie doit se renouveler pour s'adapter aux conditions de la mondialisation, aux évolutions technologiques et à la relance post-COVID.

**FIGURE 1**

Taux d'intentions d'entreprendre (ou de reprendre) et de propriétaires, 2009-2020



Source : Adapté d'Azoulay, A., et Marchand, R., 2020, *Le Québec entrepreneurial, un an depuis le début de la pandémie*, Réseau Mentorat, Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale / HEC Montréal, Léger, Montréal, p. 16.

Cependant, au Québec, le taux de propriétaires<sup>a</sup> est malheureusement nettement plus bas depuis 2015 que celui des intentions. Plus spécifiquement, il a fléchi entre 2015 et 2020 de 7,9 % à 5,6 % et demeure très faible par rapport au taux d'intentions entrepreneuriales (figure 1). Il est vrai que, cette année, le contexte particulier lié à la pandémie de COVID-19 a retardé certaines démarches et, par conséquent, le lancement de nouvelles entreprises. Néanmoins, cette baisse s'inscrit dans une tendance qui s'observe depuis 2015.

Comme dans la majorité des pays de l'OCDE, les entrepreneurs immigrants affichent des intentions plus élevées à se lancer en affaires que les natifs.

a C'est-à-dire le pourcentage de personnes qui possèdent une entreprise dans l'ensemble de la population.

Au Québec, elles représentent le double, soit 28 % contre 14,7 %<sup>4</sup>. Ces personnes immigrantes passent par un processus d'autosélection avant de venir au pays. En effet, être engagé dans un projet d'immigration et avoir une forte volonté de réussir dans le pays d'accueil sont des signaux d'un haut niveau d'acceptation du risque faisant des immigrants des candidats naturellement destinés à devenir des entrepreneurs. Plus encore, les personnes immigrantes au Québec ont généralement un niveau d'éducation élevé, la scolarité étant un critère important pris en considération lors du processus de leur sélection à l'immigration<sup>5</sup>. Cette tendance est confirmée selon l'IEQ puisque le taux de personnes immigrantes ayant fait des études universitaires est presque deux fois plus élevé que celui de la population native (61 % contre 31 %)<sup>6</sup>. Selon Mestres, cette dimension sélective des processus de migration peut expliquer en partie pourquoi les immigrants sont plus susceptibles que les natifs de posséder des compétences entrepreneuriales<sup>7</sup>.

Une des explications de la baisse du taux de propriétaires mentionnée ci-dessus réside probablement dans les barrières qui entravent l'écosystème entrepreneurial à l'égard de profils plus diversifiés, notamment les entrepreneurs immigrants. En effet, leurs intentions entrepreneuriales plus élevées ne se reflètent pas dans le taux de propriétaires d'entreprise. Il est également important de souligner que les entrepreneurs immigrants affichent aussi un taux plus élevé de fermetures d'entreprises que les natifs.

L'apport des entrepreneurs immigrants est reconnu et, comme le disent Golob et Gilles, les histoires de ceux qui ont réussi sont célébrées dans les médias depuis longtemps<sup>8</sup>. Ces auteurs et plusieurs autres

avancent que l'entrepreneuriat immigrant<sup>b</sup> demeure peu connu sur le plan académique et qu'il faut réaliser davantage d'études pour mieux le comprendre et pouvoir le potentialiser<sup>9,10</sup>. Le Québec a toujours été une source de richesse et d'inspiration pour les personnes immigrantes qui veulent se lancer en affaires. Selon le rapport annuel du ministère de l'Immigration, des Réfugiés et de la Citoyenneté, le nombre de personnes immigrantes qui sont arrivées au Québec dans le cadre d'un programme de visa pour démarrage d'entreprise (3 387) est de plus du double de celui des immigrants qui ont été admis dans le reste du Canada (1 336)<sup>11</sup>.

Et pourtant, la création d'entreprise par des personnes immigrantes résidant au Québec reste marginale par rapport à d'autres pays. Par exemple, l'entrepreneuriat immigrant aux États-Unis a vécu une véritable croissance dans les deux dernières décennies. En 2019, plus d'un nouvel entrepreneur sur quatre dans ce pays était né à l'étranger; la proportion avait plus que doublé depuis 1996<sup>12</sup>. Et en 2018, selon Forbes, toujours aux États-Unis, 55 % des licornes (entreprises émergentes ayant une valeur d'un milliard de dollars ou plus) comptaient au moins un immigrant dans l'équipe de fondateurs.

*La création d'entreprise par des personnes immigrantes résidant au Québec reste marginale par rapport à d'autres pays*

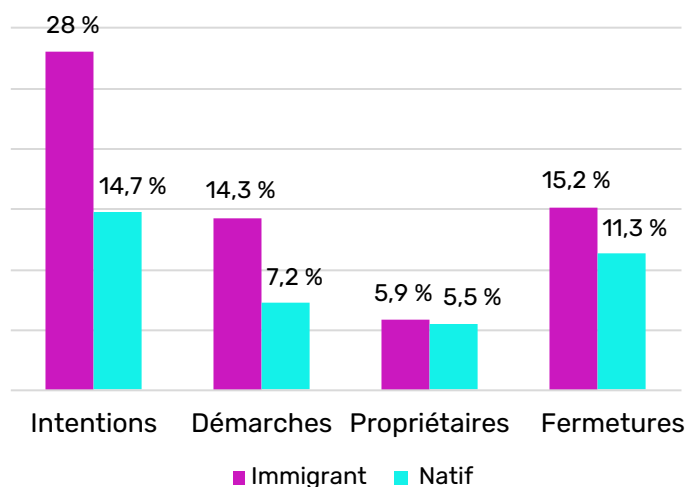
b Selon Glinka (2018), l'entrepreneuriat immigrant se définit comme la mise en place d'activités entrepreneuriales, en particulier la création de nouvelles entreprises, par des personnes immigrantes de première ou de deuxième génération. Il faut noter que, même si le concept d'entrepreneuriat immigrant renvoie généralement à des entreprises qui desservent une clientèle de la même communauté culturelle que leurs fondateurs, les entrepreneurs immigrants bâtissent aussi des entreprises petites, moyennes et grandes qui ciblent des marchés locaux, régionaux, nationaux ou internationaux.

La figure 2 montre que cette croissance de l'entrepreneuriat immigrant ne s'est pas réalisée au Québec. Nous constatons que la probabilité qu'une personne immigrante manifeste des intentions de se lancer en affaires est environ le double de celle d'une personne native (28 % contre 14,7 %). Les personnes immigrantes sont aussi deux fois plus nombreuses à réaliser des démarches pour créer ou reprendre une entreprise

(14,3 % contre 7,2 %). Or, ces intentions et ces démarches entrepreneuriales ne se reflètent pas dans le taux de propriétaires immigrants : ceux-ci créent (ou reprennent) à peu près la même quantité d'entreprises que les natifs (5,9 % contre 5,5 %). En revanche, sur le plan des fermetures d'entreprises, les entrepreneurs immigrants affichent un taux plus élevé que les natifs (15,2 % contre 11,3 %).

## FIGURE 2

Évolution des quatre indicateurs de la chaîne entrepreneuriale



Source : Azoulay, A., et Marchand, R., 2020, *op. cit.*, p. 40.

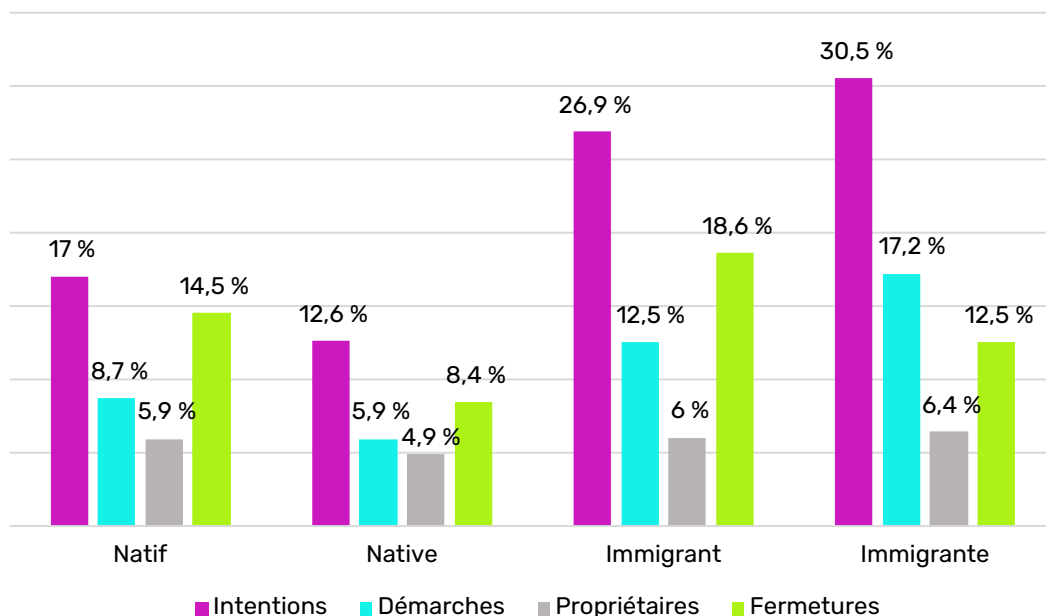
Cette tendance s'observe également lorsque le genre est intégré à nos analyses. En effet, comme indiqué dans la figure 3, les femmes immigrantes (30,5 %) manifestent un plus haut niveau d'intentions que les femmes natives (12,6 %); on observe la même tendance chez les hommes (26,9 % contre 17 %). Et même si elles sont plus nombreuses à entamer des démarches

(17,2 %), les femmes immigrantes ne créent pas plus d'entreprises que les hommes immigrants ou natifs (6,4 % contre 6 % et 5,9 %). Par conséquent, si on parle souvent de l'entrepreneuriat immigrant au Québec comme d'une réserve entrepreneuriale, ces résultats confirment que cette réserve est sous-valorisée.



**FIGURE 3**

Évolution des quatre indicateurs de la chaîne entrepreneuriale selon le genre



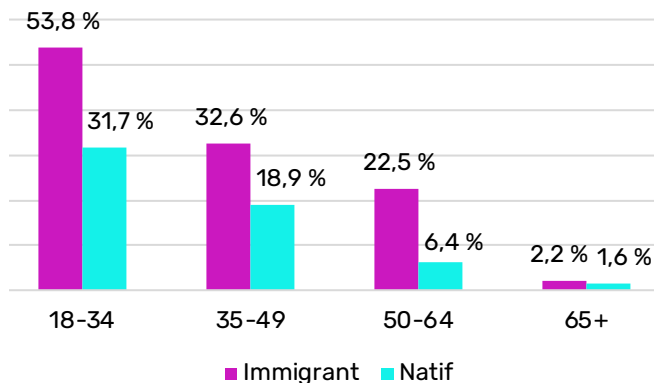
## Moins de création d'entreprise par les jeunes immigrants malgré des intentions entrepreneuriales élevées

Les personnes immigrantes ont davantage l'intention d'entreprendre que les natifs, quel que soit l'âge (figure 4). En particulier, il existe une désirabilité entrepreneuriale nettement plus élevée chez les jeunes immigrants que chez les jeunes natifs. Dans la tranche d'âge de 18 à 34 ans, le taux d'intentions entrepreneuriales est de 53,8 % (N : 31,7 %),

et de 32,6 % (N : 18,9 %) dans celle de 35 à 49 ans. Selon l'IEQ, les jeunes immigrants montrent une propension plus grande à prendre des risques par rapport aux plus âgés et profitent également de la possibilité d'une trajectoire entrepreneuriale plus longue<sup>13</sup>. De même, ce sont des étudiants universitaires ou de jeunes diplômés ayant une bonne connaissance du marché des affaires. Or, plusieurs auteurs<sup>14</sup> affirment que, même si l'expérience directe reste primordiale, les compétences entrepreneuriales ainsi que la capacité de gestion de l'incertitude acquises dans le cadre des études sont largement développées, ce qui est bénéfique à la performance entrepreneuriale.

**FIGURE 4**

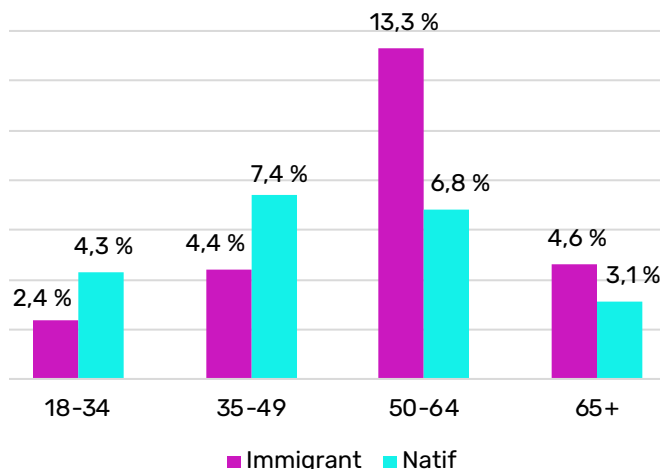
Intentions de créer ou de reprendre une entreprise par tranche d'âge



Malgré cette désirabilité entrepreneuriale nettement plus élevée chez les jeunes immigrants que chez les jeunes natifs, il est frappant de constater que ces intentions se concrétisent très peu comparativement à celles des natifs (figure 5). En effet, la tendance s'inverse au moment du passage à l'acte. Le taux de propriétaires chez les immigrants de 18 à 34 ans est de 2,4 % (contre 4,3 % chez les natifs) et de 4,4 % (contre 7,4 % chez les natifs) dans la tranche d'âge de 35 à 49 ans. Cette fraction essentielle de la réserve entrepreneuriale représentée par les jeunes immigrants est donc durement freinée. Selon l'IEQ<sup>15</sup>, les entrepreneurs de 18 à 34 ans sont nettement privilégiés pour accéder à de nombreux programmes d'aide à l'entrepreneuriat, mais il semble que ces programmes n'aient pas le même impact chez les jeunes immigrants.

**FIGURE 5**

Propriétaires d'entreprises par tranche d'âge



Dans les tranches d'âge de 50 à 64 ans et de 65 ans et plus, il y a une correspondance entre l'envie d'entreprendre et le passage à l'acte. Les entrepreneurs immigrants peuvent probablement devenir propriétaires d'entreprise une fois qu'ils ont accumulé un capital financier et social suffisant, ainsi qu'une bonne compréhension de l'écosystème et de la culture entrepreneuriaux.

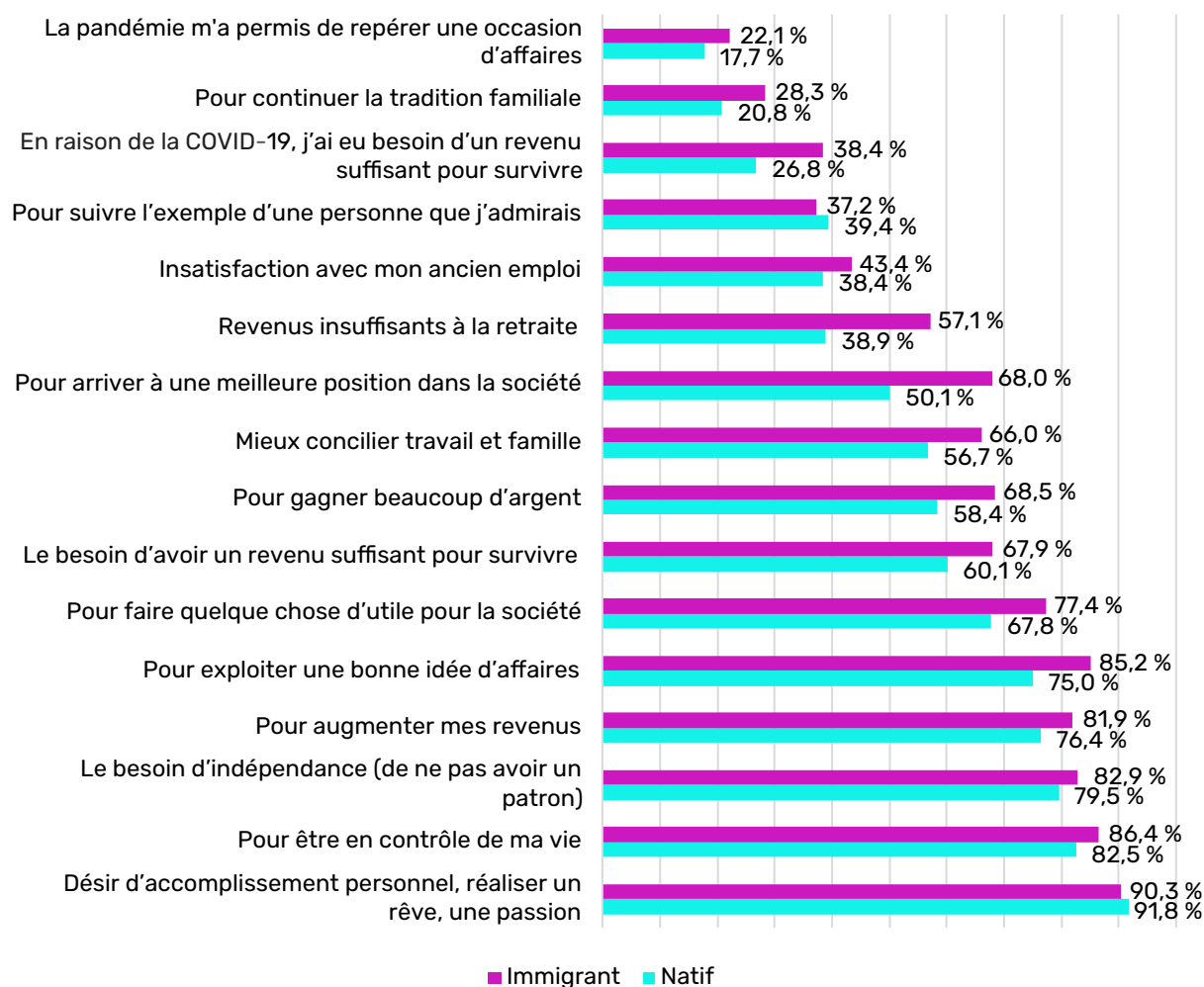


# Les principaux motifs pour se lancer en entrepreneuriat chez les personnes immigrantes

Les intentions entrepreneuriales des personnes immigrantes (figure 6) sont déclenchées principalement par le désir d'accomplissement personnel, la réalisation d'un rêve ou d'une passion (90,3 %), la maîtrise de leur vie (86,4 %), l'exploitation

d'une bonne idée d'affaires (85,2 %), le besoin d'indépendance (82,9 %), l'augmentation du revenu (81,9 %) ainsi que par l'envie de faire quelque chose d'utile pour la société (77,4 %). Les motivations exprimées atteignent un niveau plus élevé chez les entrepreneurs immigrants, sauf pour le désir d'accomplissement personnel, de réaliser un rêve ou une passion (91,8 %) et le goût de suivre l'exemple d'une personne admirée (91,8 %), qui sont plus forts chez les natifs.

**FIGURE 6**  
Facteurs déclencheurs des intentions entrepreneuriales



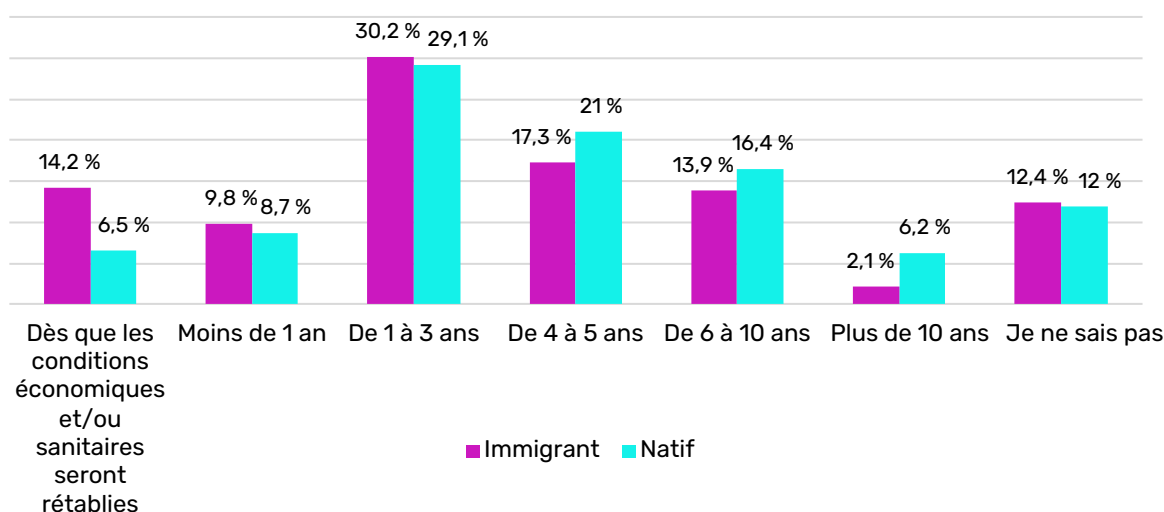
## Une volonté plus grande des personnes immigrantes de passer à l'action

Plus important encore, les résultats de l'IEQ<sup>16</sup> dévoilent qu'uniquement 6,5 % des natifs veulent passer à l'action entrepreneuriale dès que les conditions économiques ou sanitaires seront revenues à la normale, alors que cette proportion est de plus du double (14,2 %) chez les personnes immigrantes (figure 7).

*Les entrepreneurs immigrants représentent une réserve importante, mais sous-utilisée pour le développement économique du pays*

**FIGURE 7**

Temps requis pour passer à l'action entrepreneuriale

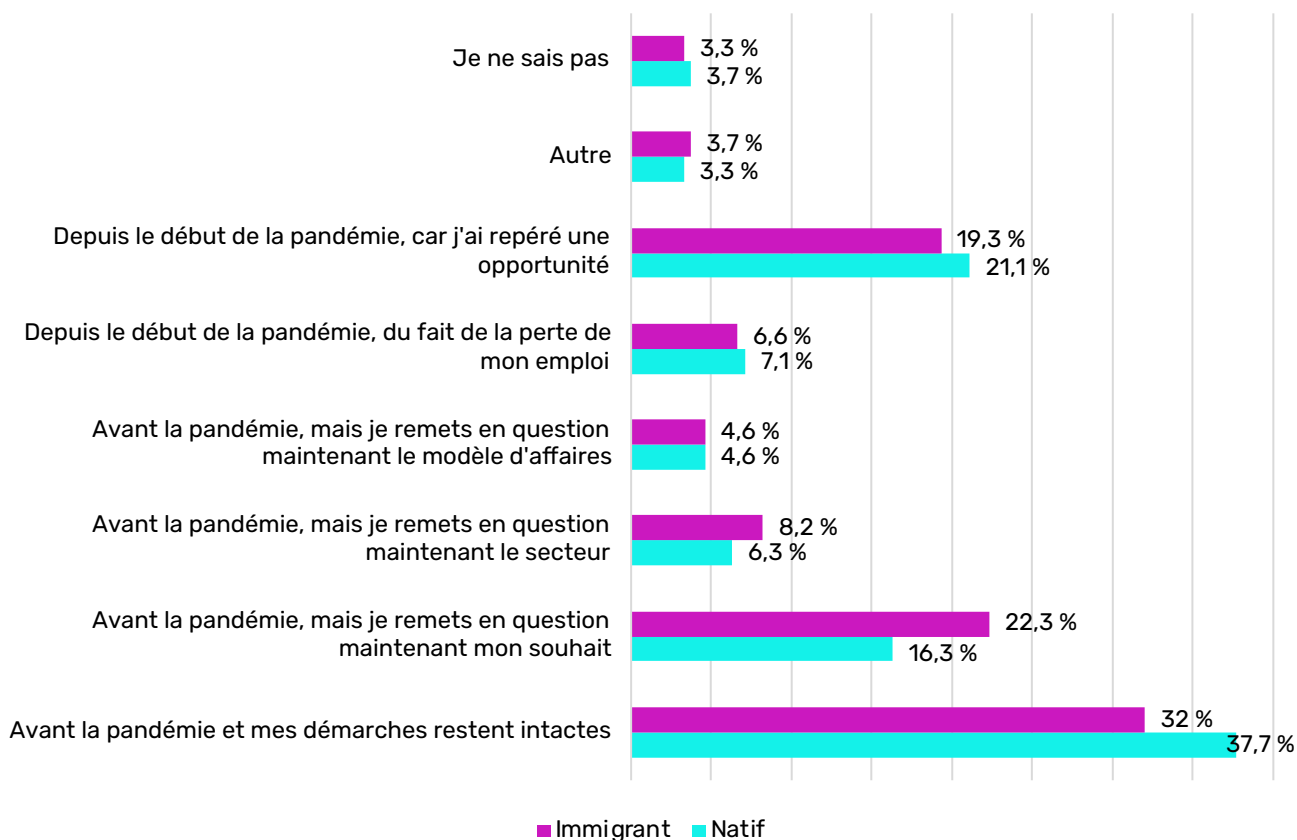


La crise sanitaire a affecté significativement l'économie mondiale, et notre pays a plus que jamais besoin d'entrepreneurs. Les personnes immigrantes qui ont l'intention d'entreprendre de nouveaux projets et de passer rapidement (en moins de trois ans) à l'action pourraient donc être un facteur primordial de la relance économique, voire

de la croissance. Cependant, il faut les soutenir davantage durant cette période, car nous observons dans la figure 8 que les entrepreneurs immigrants ayant commencé leurs démarches avant la pandémie ont plus tendance à revoir leur souhait d'entreprendre (22,3 %) que les natifs (16,3 %).

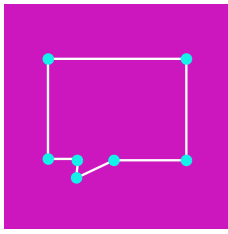
**FIGURE 8**

Période des démarches pour créer ou reprendre une entreprise



L'entrepreneuriat chez les immigrants est un atout majeur pour l'économie nationale étant donné qu'ils ont davantage l'intention d'entreprendre que les natifs<sup>17</sup>. Cet aspect est d'autant plus présent en Amérique du Nord, où les immigrants sont des acteurs importants dans la création d'entreprise, d'emploi et de richesse<sup>18</sup>. Cependant, malgré leur désir d'entreprendre, beaucoup d'entre eux ne réalisent pas leurs projets. Selon nos analyses, les immigrants sont plus nombreux que les natifs dans les étapes

d'intention et de démarches de la chaîne entrepreneuriale. Cependant, ils éprouvent certaines difficultés à l'étape de création et rencontrent plus de difficultés en ce qui concerne la survie de l'entreprise. Pourtant, le passage à l'acte a tendance à être plus rapide chez les personnes immigrantes, et ce, même en période de pandémie. De ce fait, les entrepreneurs immigrants représentent une réserve puissante, mais sous-utilisée pour le développement économique du pays.



# L'impact de l'entrepreneuriat immigrant sur l'économie québécoise

L'entrepreneuriat est considéré comme une activité essentielle au développement et à la prospérité économiques du Québec. Même si la croissance est un sujet incontournable depuis de nombreuses années, il a fallu du temps à l'économie entrepreneuriale pour se créer une place. La croissance est souvent associée à la production, au capital physique et à la main-d'œuvre. À la suite de la mondialisation, les études sur la croissance économique se sont beaucoup intéressées aux grandes entreprises avant de se rendre compte du rôle essentiel des petites et moyennes entreprises concernant l'innovation, la création d'emploi et de capital. Selon certains travaux, les PME appartenant à des immigrants sont de 8,6 % plus susceptibles de mettre en œuvre une innovation de produits (par rapport au taux de référence de 0,27 calculé pour les PME appartenant à des personnes nées au Canada) et de 20,1 % plus susceptibles de mettre en œuvre une innovation de procédés (par rapport au taux de référence de 0,17)<sup>19</sup>. Ces entreprises sont des acteurs économiques importants, car elles jouent un rôle dans le bien-être économique du pays tout en permettant aux sociétés de s'adapter aux bouleversements actuels tels que le vieillissement de la population, les changements climatiques et les transformations numériques<sup>20</sup>. Cependant, comme le constate l'OCDE, l'entrepreneuriat et la croissance des PME sont fortement tributaires de l'écosystème dans lequel ils se développent<sup>21</sup>. Or, malgré sa richesse, l'écosystème québécois est entaché de certaines lacunes, notamment en ce qui concerne les inégalités entre les hommes

et les femmes, ainsi qu'envers les jeunes et les personnes issues de la diversité, en particulier les immigrants. Pourtant, ces derniers sont des créateurs de richesse,

*L'apport des personnes immigrantes au dynamisme entrepreneurial et leur contribution significative à la création d'emploi dans les pays de l'OCDE sont indéniables et reconnus dans les écrits*

comme les natifs. En effet, l'apport des personnes immigrantes au dynamisme entrepreneurial et leur contribution significative à la création d'emploi dans les pays de l'OCDE sont indéniables et reconnus dans les écrits<sup>22,23</sup>. En outre, la diversité est l'un des principaux moteurs d'innovation. En plus de devenir prospères, les entrepreneurs immigrants peuvent apporter une multitude d'idées, d'attitudes et d'expériences nouvelles pour aider les entreprises établies à réussir<sup>24</sup>. En effet, comme le signalent Chrysostome et Lin, « l'impact économique de l'entrepreneuriat immigré dans le pays d'accueil est bien connu, mais l'influence de l'entrepreneuriat immigré dans le pays d'accueil ne se limite pas à ses aspects économiques. Il comprend des effets non économiques importants tels que le développement de communautés ethniques

dynamiques, l'intégration sociale et la reconnaissance des immigrants, ainsi qu'un esprit d'entreprise stimulant et la fourniture de modèles pour les immigrants<sup>25</sup>. »

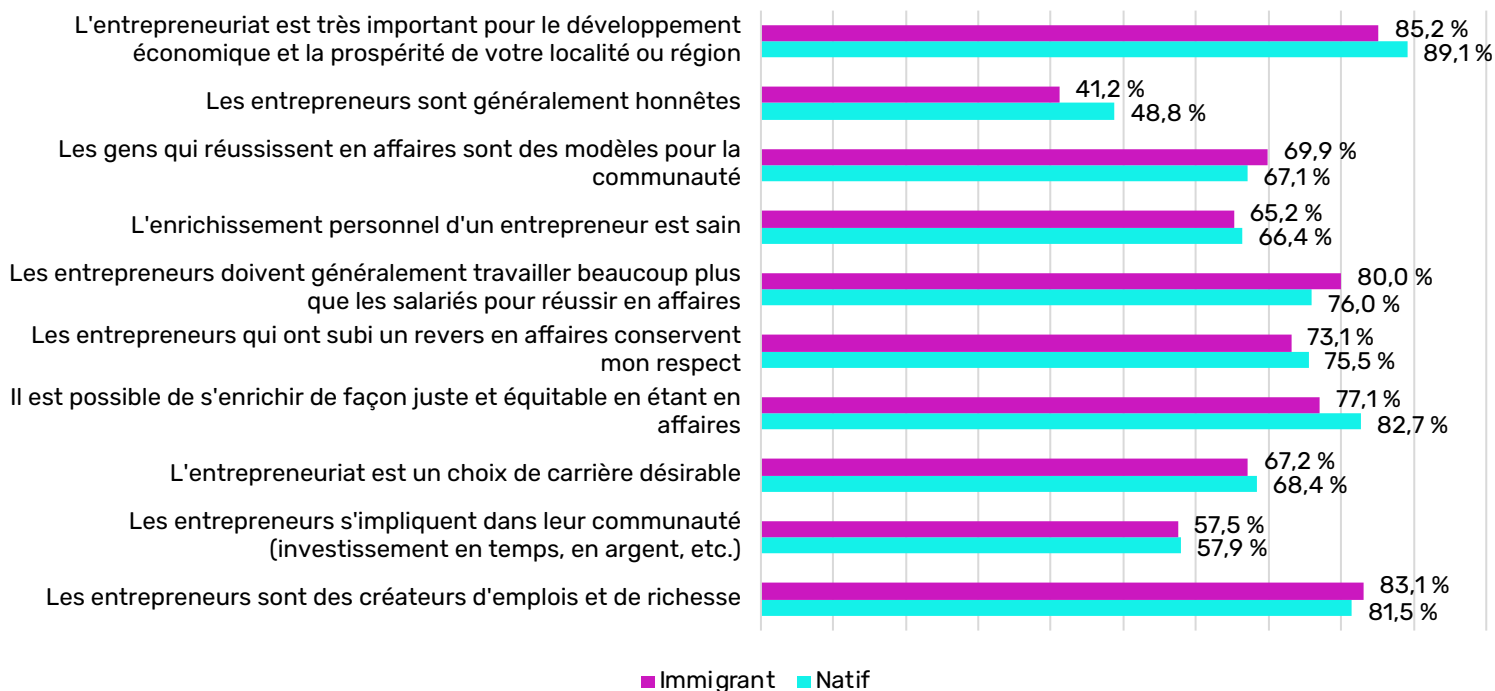
## Les entrepreneurs immigrants créateurs de richesse et d'emploi

Nos analyses montrent que, selon plus de 80 % des natifs et des personnes immigrantes, l'entrepreneuriat est très important pour le développement économique et la prospérité de la localité ou de la région et que les entrepreneurs sont des créateurs de richesse et d'emploi (figure 9).



**FIGURE 9**

Perception de l'entrepreneuriat et des entrepreneurs

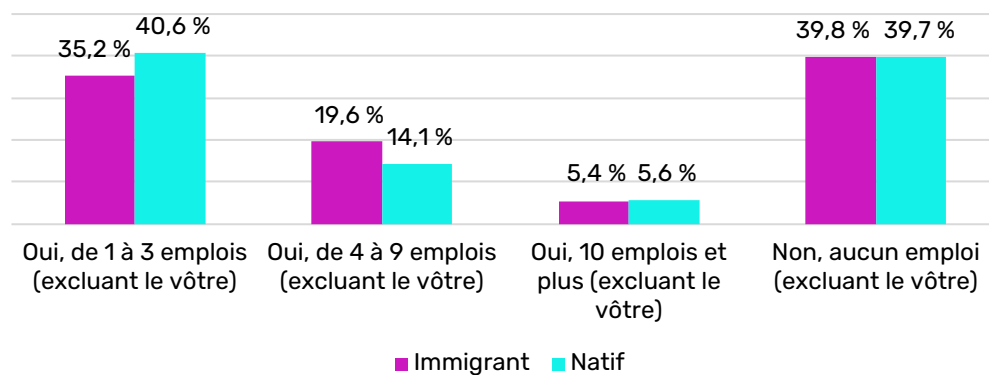


En ce qui a trait à la création d'emploi (figure 10), surtout en ce qui concerne la création de quatre emplois ou plus, les personnes immigrantes ont tendance à être plus

efficaces que les natifs (19,6 % contre 14,1 %). Lorsqu'il s'agit de 10 emplois ou plus, les entrepreneurs immigrants en créent autant que les natifs (5,4 % contre 5,6 %).

### FIGURE 10

Création d'emploi selon que les entrepreneurs sont immigrants ou natifs



*L'entrepreneuriat est au cœur du développement économique et la prospérité de la localité ou de la région. Les entrepreneurs sont des créateurs de richesse et d'emploi*



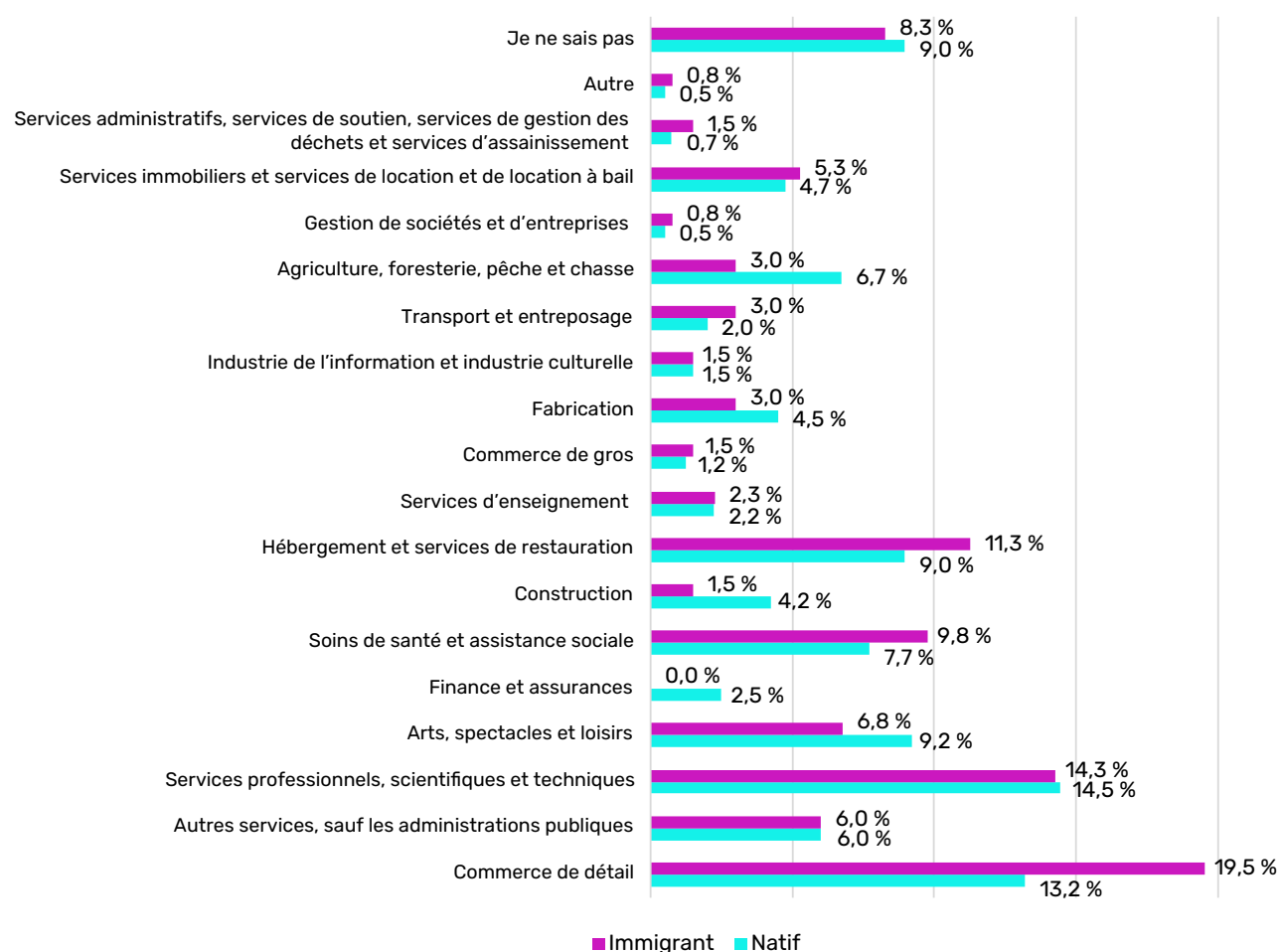
# Les entrepreneurs immigrants présents dans des secteurs d'activité diversifiés

Les quatre figures ci-dessous montrent la distribution des secteurs d'activité sur le plan des intentions entrepreneuriales (figure 11), des démarches entrepreneuriales (figure 12), des propriétaires (figure 13) et des fermetures d'entreprises (figure 14) pour les natifs et les personnes immigrantes.

Pour ce qui est des intentions entrepreneuriales, il n'y a pas de grande

différence entre les natifs et les immigrants dans la majorité des secteurs. Cependant, les personnes immigrantes ont davantage l'intention d'entreprendre dans les secteurs du commerce de détail (19,5 %), de l'hébergement et des service de restauration (11,3 %) et des soins de santé et de l'assistance sociale (9,8 %) que les natifs (13,2 %, 9 % et 7,7 % respectivement). En revanche, les natifs ont plus d'intentions entrepreneuriales dans les domaines de l'agriculture, de la foresterie, de la pêche et de la chasse (6,7 %), ainsi que de la finance et des assurances (2,5 %), que les immigrants (3 % et 0 % respectivement).

**FIGURE 11**  
Analyse sectorielle de l'intention entrepreneuriale

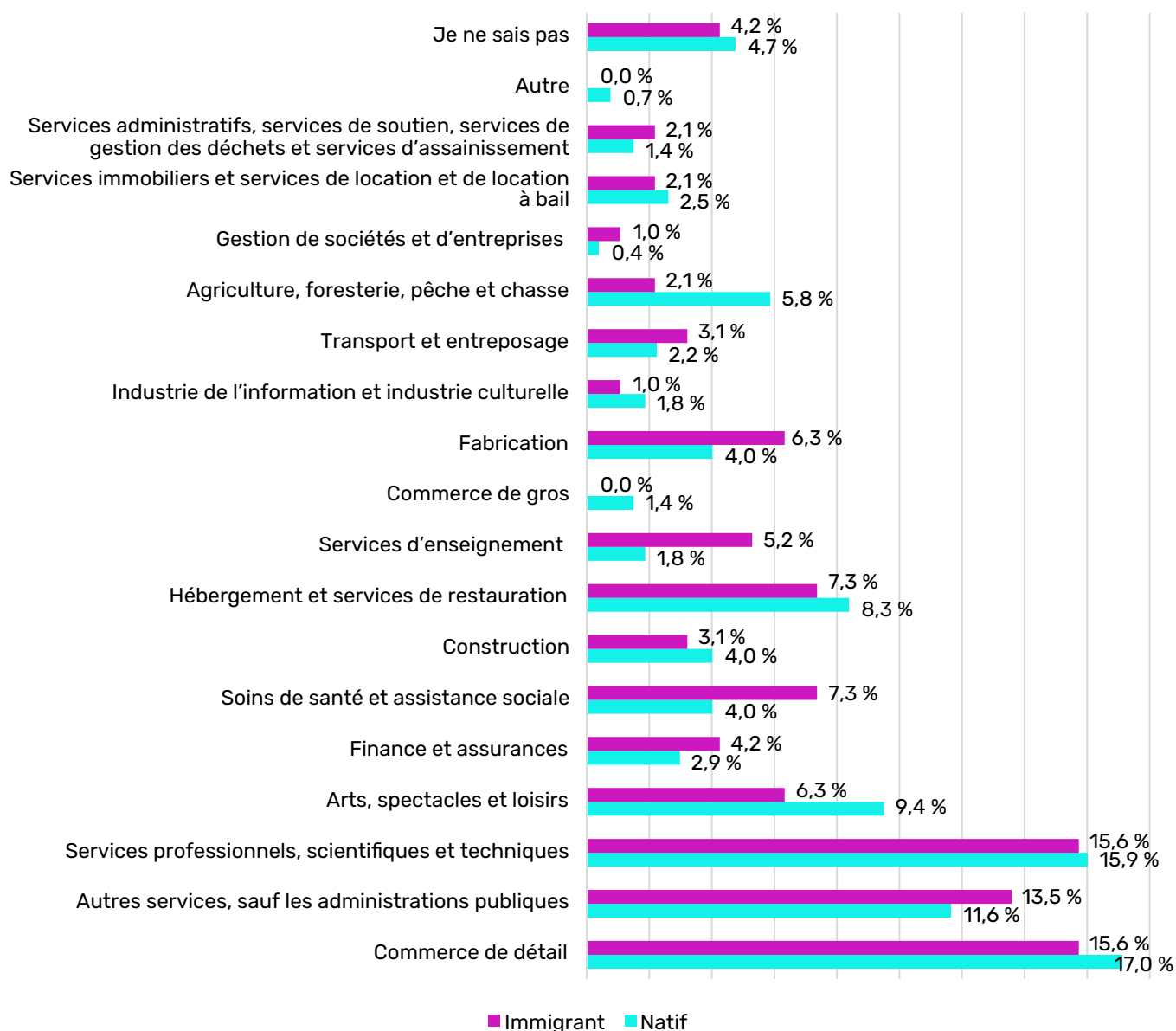


En ce qui a trait aux démarches, selon nos analyses, les projets entrepreneuriaux des personnes immigrantes qui ont commencé leurs démarches se situent principalement dans les secteurs des services (13,5 %), des soins de santé et de l'assistance sociale (7,3 %), de la fabrication (6,3 %) et des services d'enseignement (5,2 %). Pour

le domaine des services professionnels, scientifiques et techniques, la différence entre les immigrants et les natifs est très faible (15,6 % contre 15,9 %). Étonnamment, aucune personne immigrante n'a entamé de démarches entrepreneuriales dans le secteur du commerce de gros.

**FIGURE 12**

Analyse sectorielle des démarches entrepreneuriales

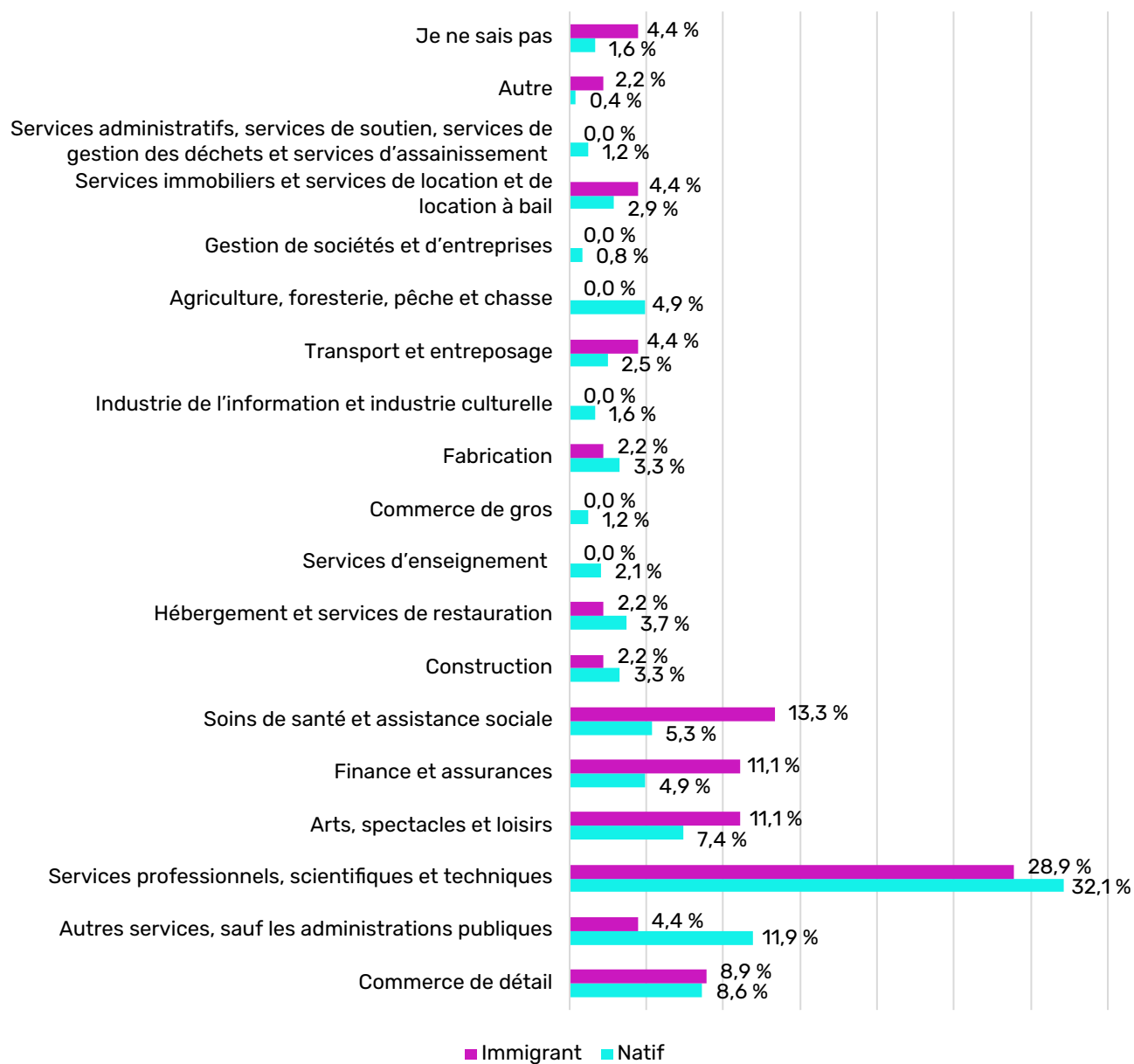


Tout comme à l'étape des démarches, nous constatons, à celle de la création, l'absence de l'entrepreneuriat immigrant dans le secteur du commerce de gros. Les immigrants sont également absents d'autres domaines : services d'enseignement, industrie de l'information et culturelle, gestion de société et d'entreprises,

agriculture, foresterie, services de soutien, etc. Ils sont en revanche plus présents que les entrepreneurs natifs dans les secteurs de la finance et des assurances (11,1 % contre 4,9 %), des soins de santé et de l'assistance sociale (13,3 % contre 5,3 %) et des arts, des spectacles et des loisirs (11,1 % contre 7,4 %).

**FIGURE 13**

Analyse sectorielle des entrepreneurs

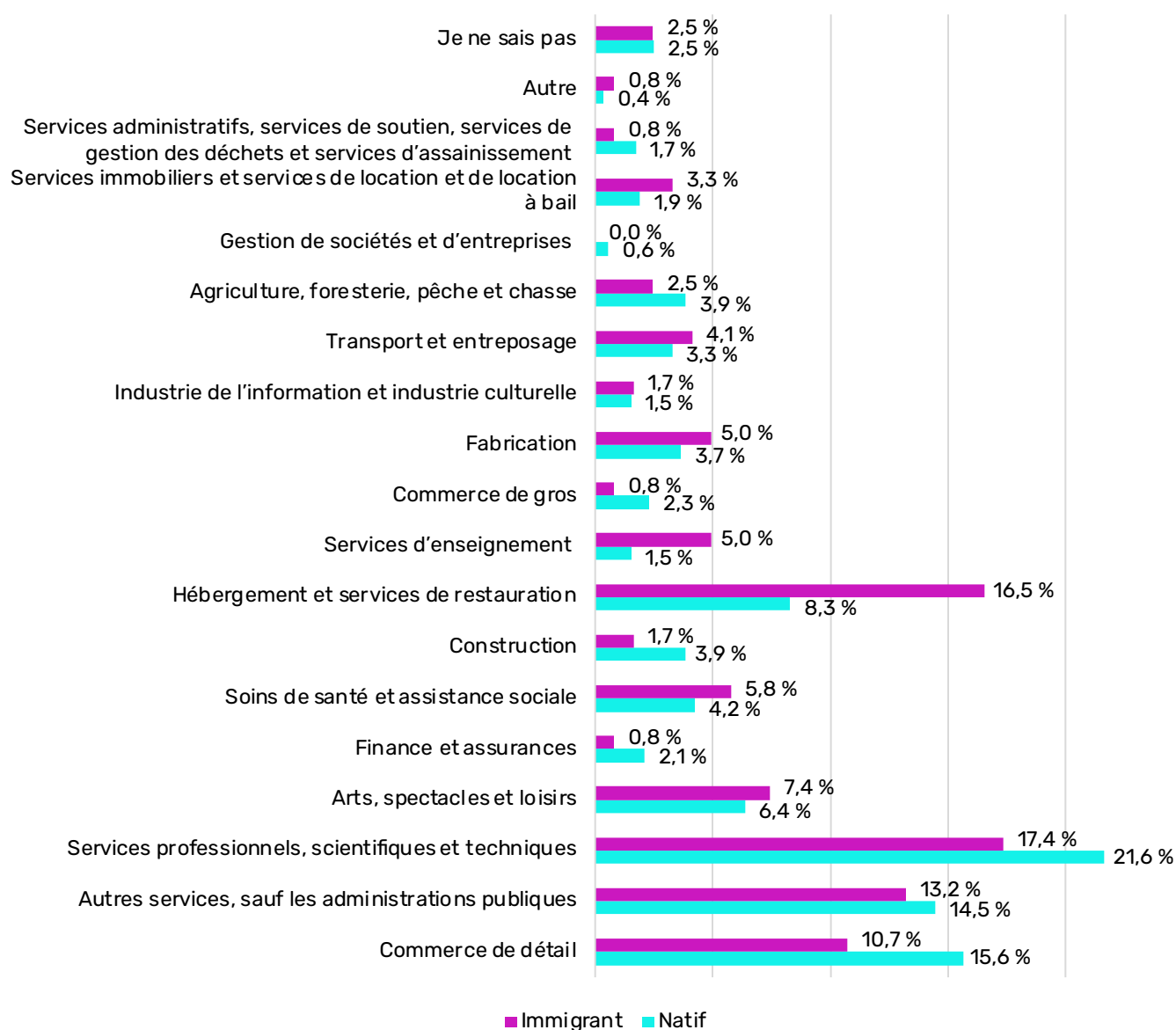


Enfin, les immigrants ont plus de mal que les natifs à assurer la survie de leurs entreprises dans les secteurs des soins de santé et de l'assistance sociale (13,3 % contre 5,3 %) et des arts, des spectacles et des loisirs (11,1 % contre 7,4 %). Nous notons aussi davantage de fermetures d'entreprises créées par des

personnes immigrantes dans le secteur de l'hébergement et des services de restauration (16,5 % contre 8,3 %). Ces résultats indiquent que la pandémie, et plus particulièrement la fermeture de ces secteurs, a affecté principalement les entrepreneurs immigrants.

**FIGURE 14**

Analyse sectorielle de fermetures d'entreprises

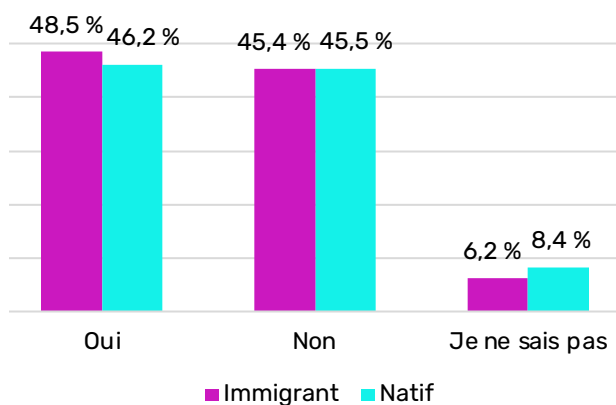


## Impact régional, national et international de l'entrepreneuriat immigrant

À l'échelle régionale, même si les entrepreneurs natifs (figure 16) sont plus actifs à l'extérieur de leur région administrative et dans leur province (43,6 %) que les personnes immigrantes (31,1 %), les entrepreneurs immigrants en démarche durant la même période ont davantage l'intention d'être actifs à l'échelle régionale (figure 15). Cela laisse présager que plus d'entrepreneurs immigrants actifs installeront leurs entreprises à l'extérieur de leur région.

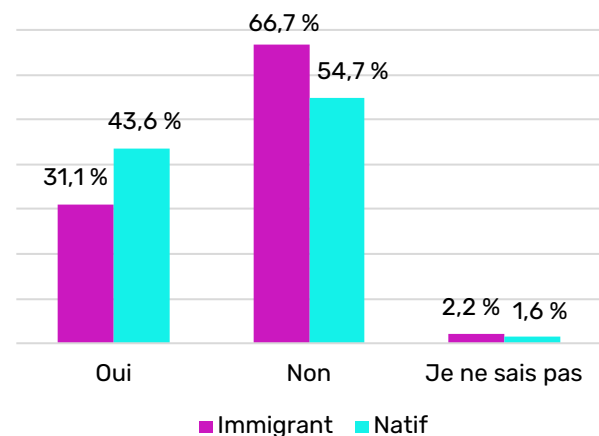
**FIGURE 15**

Taux des entrepreneurs en démarche qui ont l'intention d'être actifs à l'échelle régionale



**FIGURE 16**

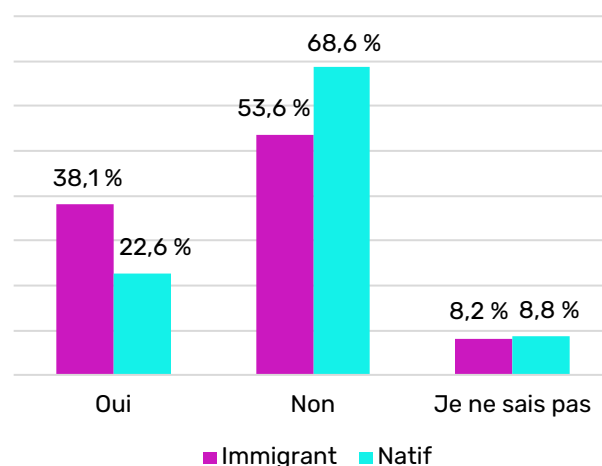
Taux des entrepreneurs actifs à l'échelle régionale



Dans les figures 17 et 18, nos résultats indiquent que les entrepreneurs immigrants en démarche (38,1 %) et les propriétaires immigrants (32,6 %) ont plus tendance à vouloir élargir leurs affaires à l'échelle du Canada que les natifs en démarche (22,6 %) et les propriétaires natifs (24,4 %).

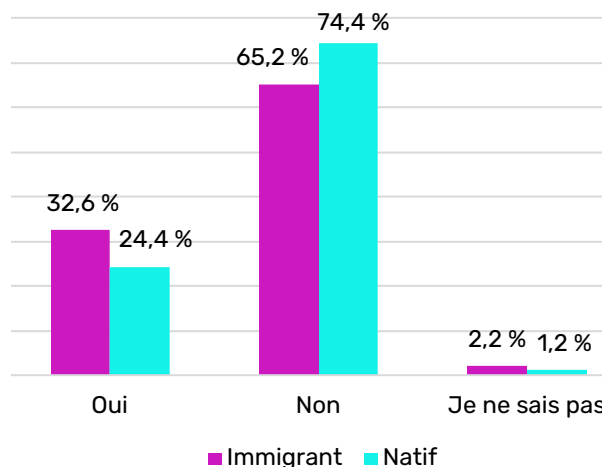
**FIGURE 17**

Taux des entrepreneurs en démarche qui ont l'intention d'être actifs à l'échelle nationale



**FIGURE 18**

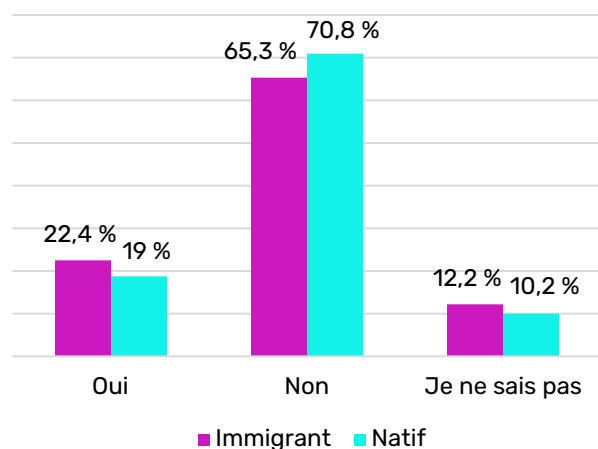
Taux des entrepreneurs actifs à l'échelle nationale



À l'échelle internationale (figures 19 et 20), les personnes immigrantes sont plus actives (19,6 %) et veulent davantage être actives (22,4 %) que les natifs (16 % et 19 % respectivement). Ces résultats montrent que l'entrepreneuriat immigrant contribue au développement économique du pays et pourrait le faire davantage.

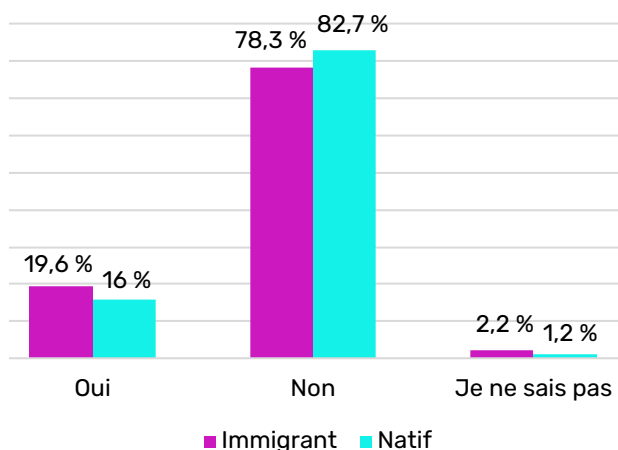
**FIGURE 19**

Taux des entrepreneurs en démarche qui ont l'intention d'être actifs à l'international



**FIGURE 20**

Taux des entrepreneurs actifs à l'international

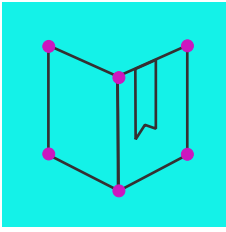


L'entrepreneuriat n'est pas une activité sans obstacle. Pour certaines personnes, la création ou la reprise d'une entreprise peut paraître plus simple que pour d'autres. Cette

facilité, ancrée dans certaines cultures, est souvent attribuée à la fibre entrepreneuriale, qui n'est pas innée, contrairement à ce qui est communément pensé. Des facteurs peuvent dès lors influencer positivement l'intention d'entreprendre et, plus largement, le désir de créer une entreprise. Les motivations entrepreneuriales et la perception de l'entrepreneuriat sont des facteurs importants pour le bon déroulement du parcours entrepreneurial. Selon nos résultats, les motivations entrepreneuriales sont plus élevées chez les personnes immigrantes que chez les natifs, ce qui montre un intérêt important pour la création d'entreprise chez ce groupe d'individus. Sur le plan de la perception de l'entrepreneuriat, il n'existe

*Les motivations entrepreneuriales sont plus élevées chez les personnes immigrantes que chez les natifs, ce qui montre un intérêt important pour la création d'entreprise chez ce groupe d'individus*

pas de différence entre les entrepreneurs immigrants et natifs quant à l'engagement envers la communauté et à leur rôle pour la prospérité et le développement économique de leur région. Cependant, les entrepreneurs immigrants semblent encore cantonnés dans certains secteurs. Pourtant, nos résultats indiquent qu'ils participent au développement de notre pays aux échelles régionale, nationale et internationale. Il serait dès lors pertinent d'explorer les obstacles que les personnes immigrantes rencontrent au cours du processus entrepreneurial et de promouvoir l'entrepreneuriat immigrant dans les secteurs qui leur sont peu propices.



# Des obstacles difficiles à franchir : la complexification du parcours entrepreneurial en période de pandémie

Les écrits sur l'entrepreneuriat ont traditionnellement été dominés par une approche androcentrique de la classe moyenne blanche. Force est de constater que les expériences des femmes entrepreneures et des immigrants ont été particulièrement ignorées, malgré le fait que le taux d'entrepreneuriat chez ces personnes est souvent plus élevé que chez les autres<sup>26</sup>.

Les barrières qui limitent l'inclusion économique peuvent être de type structurel (lié à des problèmes d'inaccessibilité, d'indisponibilité ou d'inadéquation entre l'offre et la demande), informationnel (lié à des données manquantes ou déficientes) ou sociopsychologique (lié à des mécanismes comme la discrimination, la résignation, la stigmatisation et la surcharge mentale)<sup>27</sup>. Les études relatives à l'entrepreneuriat ont rarement tenu compte d'aspects importants tels que la race, l'ethnicité, le genre et la classe sociale. De ce fait, la diversité en entrepreneuriat et les barrières parfois invisibles avec lesquelles ces personnes ont dû composer, notamment en ce qui concerne les femmes immigrantes, n'ont pas été adéquatement prises en compte<sup>28,29</sup>. Les immigrants et les femmes continuent de faire face à des obstacles discriminatoires ou à des biais systémiques à diverses étapes de leur parcours entrepreneurial<sup>30</sup>.

## Les obstacles rencontrés par les personnes immigrantes à diverses étapes du parcours entrepreneurial au Québec

Selon les résultats de l'étude qualitative, nous constatons que la majorité des entrepreneurs natifs affirment ne pas avoir rencontré d'obstacles lors de leur parcours entrepreneurial (figure 21). Ceux qui déclarent en avoir rencontré indiquent qu'il s'agit essentiellement d'obstacles à l'obtention de financement.

Des biais et des formes de microagressions reliés à l'âgisme et à l'identité de genre ont également été mentionnés.

### FIGURE 21

Nuage de mots désignant des obstacles rencontrés par les entrepreneurs natifs



Source : Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal, 2021

Pour les personnes immigrantes, nous constatons que la majorité a rencontré des obstacles à diverses étapes du parcours entrepreneurial (figure 22). Les entrepreneurs immigrants ont, pour la plupart, fait part de difficultés d'accès aux différentes formes de soutien offertes dans l'écosystème. À cela s'ajoutent la difficulté d'établir leur crédibilité d'entrepreneurs et les difficultés d'accès au financement. Les entrepreneurs immigrants comprennent l'importance des modèles. Parce qu'ils n'ont pas vu beaucoup de gens qui leur ressemblent à la tête d'entreprises à succès, ils ont plus de mal à établir leur crédibilité, notamment dans certains secteurs.

Parmi les exemples concrets qui ont été mentionnés : les entraves quant à l'accès au réseau des incubateurs et des accélérateurs, la difficulté à obtenir du financement au moyen de bourses et de concours, l'absence d'accès au crédit, au financement ou aux programmes d'aide offerts par les gouvernements et divers organismes. Les entrepreneurs immigrants ont également mentionné qu'ils disposaient, par rapport aux natifs, de moins d'occasions, de moins de rayonnement et d'un plus faible accès à des cercles d'échanges.

## FIGURE 22

Nuage de mots désignant les obstacles rencontrés par les entrepreneurs immigrants



Source : Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal, 2021



Quant à l'aide offerte en fonction du statut d'immigration (tableau 1), huit des entrepreneurs ayant le statut d'immigrant (permis de travail, permis d'études ou

résidence permanente) au moment du lancement d'affaires ont affirmé que ce statut était un frein à leur parcours entrepreneurial et seulement deux ont dit le contraire.

## TABLEAU 1

Votre statut d'immigration a-t-il été un frein à votre parcours entrepreneurial?

\* Quel était votre statut d'immigration lorsque vous vous êtes lancé en affaires?

		Quel était votre statut d'immigration lorsque vous vous êtes lancé en affaires?					Total
		Autre	Citoyen canadien	Permis d'études	Permis de travail	Résident permanent	
Votre statut d'immigration a-t-il été un frein à votre parcours entrepreneurial?	Oui	0	1	1	4	3	9
	Non	2	21	0	1	1	25
Total		2	22	1	5	4	34

Source : Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal (2021)

Les résultats montrent que les personnes immigrantes ont rencontré des obstacles financiers, notamment en ce qui concerne la trésorerie, l'endettement et le chiffre d'affaires, problèmes également vécus par les natifs, mais dans une moindre mesure. De plus, les personnes immigrantes ont éprouvé certaines difficultés liées à l'inclusion en raison de leur statut d'immigration.

Par conséquent, même si l'écosystème québécois semble égalitaire et inclusif, ce n'est pas le cas dans les faits. Il serait dès lors favorable de concevoir des mesures de soutien permettant d'atténuer les obstacles à l'entrepreneuriat immigrant dans l'objectif d'aider ces personnes à contribuer pleinement à la société québécoise.

## L'entrepreneuriat immigrant plus affecté par le manque de financement durant la pandémie de COVID-19

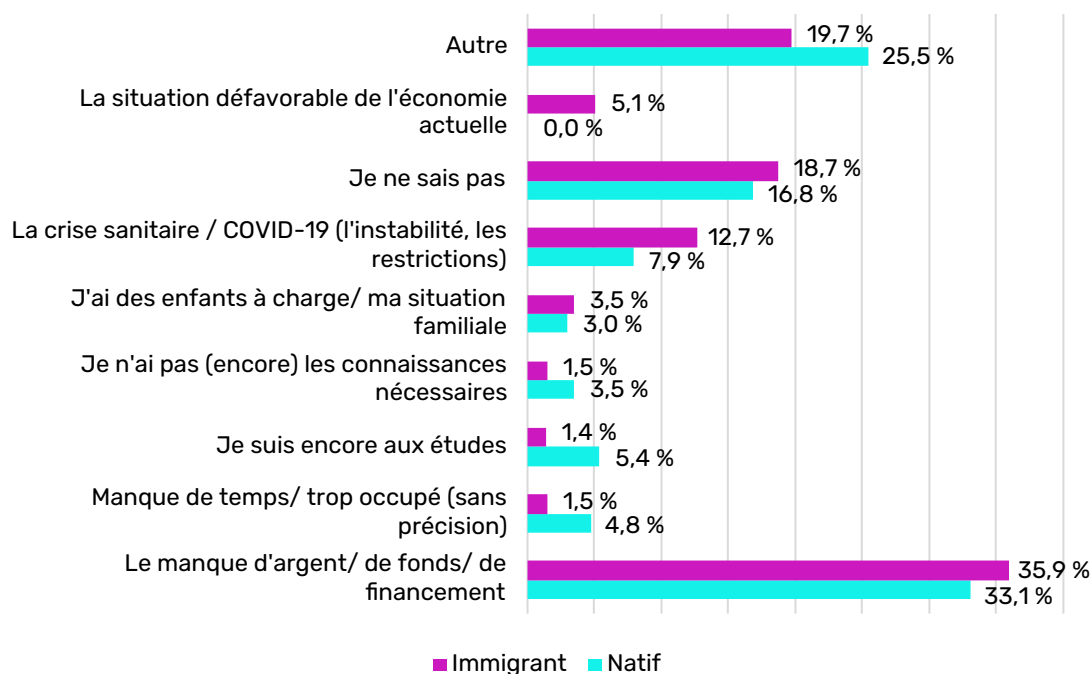
La pandémie semble avoir particulièrement affecté les personnes immigrantes puisque 12,7 % d'entre elles affirment que l'instabilité ou les restrictions associées à la crise sanitaire sont un frein à leurs intentions entrepreneuriales, contre 7,9 % des natifs (figure 23).

Le manque de fonds ou de financement en général reste le premier frein au développement des intentions entrepreneuriales pour tous, et encore plus pour les personnes immigrantes.

*La difficulté d'accès au financement reste le premier frein au développement des intentions entrepreneuriales pour tous, et encore plus pour les personnes immigrantes*

**FIGURE 23**

Obstacles aux intentions entrepreneuriales



## Des obstacles au changement du modèle d'affaires à la suite de la pandémie de COVID-19

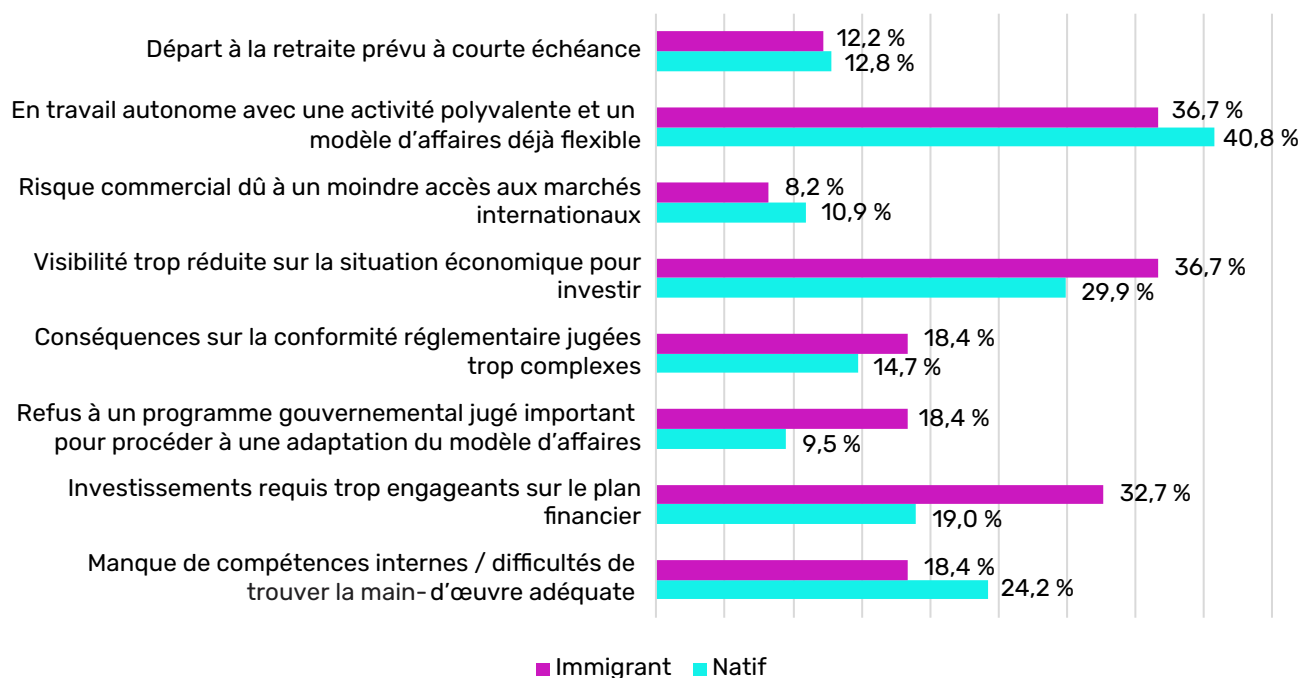
Selon la figure 24, durant la pandémie, 36,7 % des entrepreneurs immigrants ont décidé de ne pas changer leur modèle d'affaires à cause

de l'incertitude de la situation économique (contre 29,9 % des natifs) et 32,7 % ne l'ont pas fait en raison de l'investissement trop engageant (contre 19 % des natifs).

De plus, 18,4 % des entrepreneurs immigrants ont perçu un refus à un programme gouvernemental visant à procéder à une adaptation du modèle d'affaires, alors que seulement 9,5 % des natifs ont eu cette perception.

**FIGURE 24**

Raisons de ne pas changer le modèle d'affaires durant la pandémie



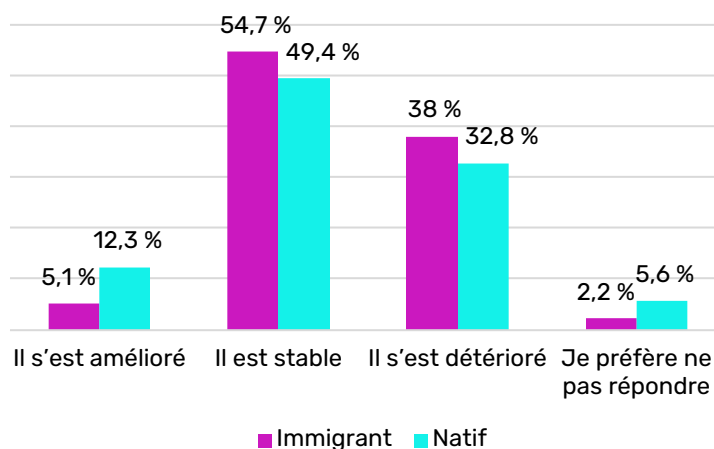
## Pandémie de COVID-19 : une situation financière qui se précarise depuis le début de la crise

Les personnes immigrantes souffrent davantage d'une détérioration de leur capacité de financement interne depuis le

début de la crise sanitaire. La plupart des répondants immigrants (38 %) estiment que le niveau de leur trésorerie s'est dégradé pendant cette période, et seulement 5,1 % d'entre eux déclarent qu'il s'est amélioré (figure 25). Parallèlement, deux fois plus de natifs ont connu une amélioration de leur trésorerie.

**FIGURE 25**

Évolution du niveau de trésorerie

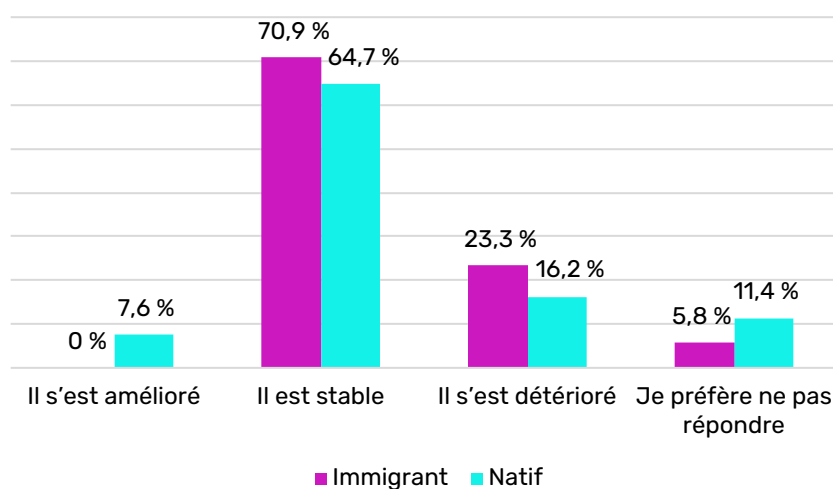


Quant aux possibilités de financement externe, les immigrants accusent là encore une détérioration de leur accès : 23,3 % d'entre eux sont dans cette situation, contre seulement 16,2 % des natifs (figure 26).

Considérant les mesures et les programmes exceptionnels mis en place durant la crise sanitaire, 7,6 % des natifs déclarent que leur accès au financement externe s'est amélioré. Ce n'est le cas d'aucun entrepreneur immigrant.

**FIGURE 26**

Évolution de l'accès au financement externe

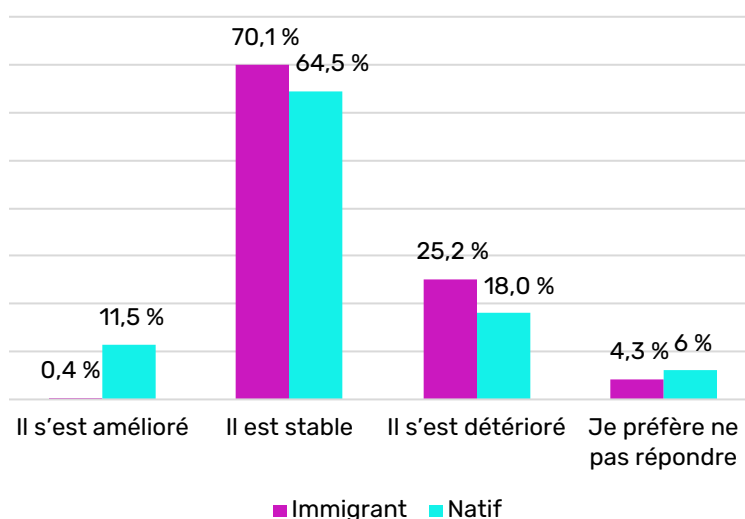


Quant à l'évolution du taux d'endettement depuis le début de la crise, on constate des différences entre les entrepreneurs immigrants et natifs. Ainsi, le niveau d'endettement de 11,5 % des entreprises détenues par des natifs s'est amélioré, mais

cette proportion est de seulement 0,4 % chez les personnes immigrantes (figure 27). À l'inverse, le niveau d'endettement de 25,2 % des entreprises détenues par des personnes immigrantes s'est détérioré, alors que ce n'est le cas que de 18 % de celles des natifs.

**FIGURE 27**

Évolution du niveau d'endettement de l'entreprise

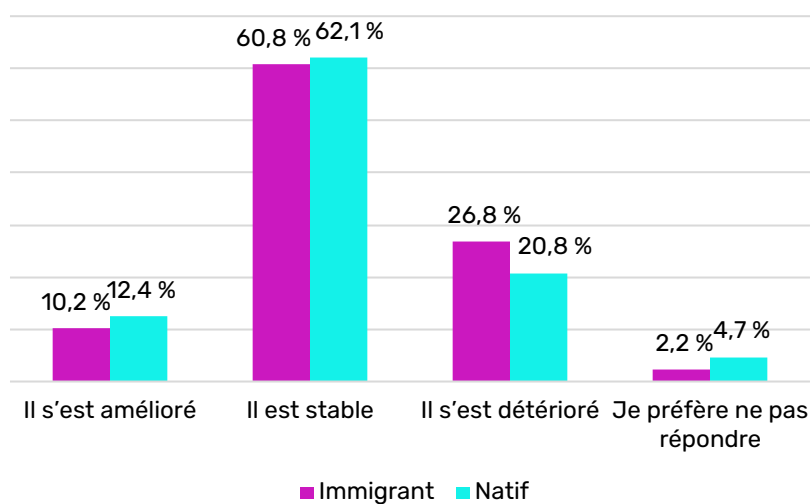


En parallèle, le niveau d'endettement personnel de près de 27 % des entrepreneurs immigrants s'est détérioré pendant la crise; ce pourcentage est inférieur à 21 % dans

le cas des natifs (figure 28). Ce niveau est resté stable, voire s'est amélioré, pour près des trois quarts des entrepreneurs natifs et immigrants.

**FIGURE 28**

Évolution du niveau d'endettement personnel



## Performance en affaires des entrepreneurs immigrants

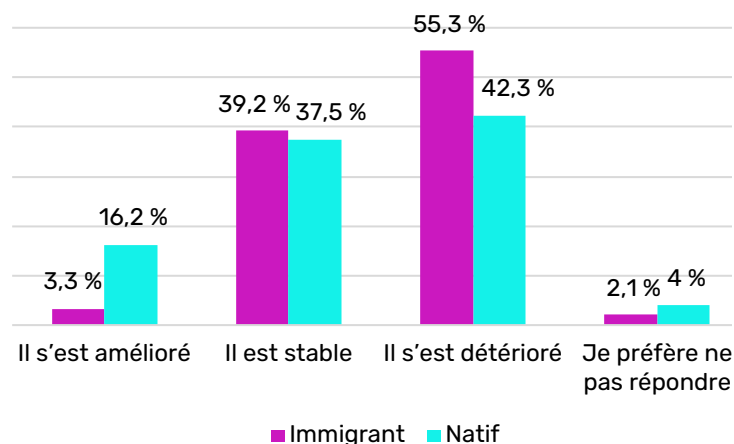
Environ 3,3 % des entreprises détenues par des personnes immigrantes ont vu leur chiffre d'affaires augmenter pendant la crise,

contre 16,2 % des entreprises dont des natifs sont propriétaires (figure 29).

Une proportion importante d'entrepreneurs immigrants ont vu leur chiffre d'affaires diminuer (55,3 %), mais la situation est relativement similaire chez les natifs (42,3 %).

**FIGURE 29**

Évolution du chiffre d'affaires

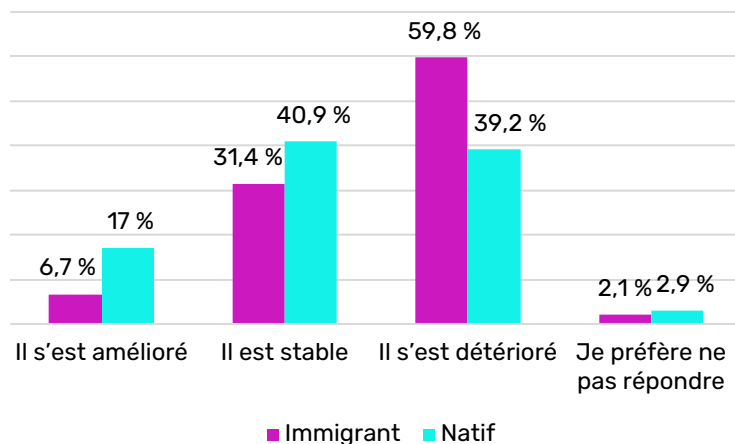


Finalement, les profits se sont plus fortement dégradés au sein des entreprises détenues par des personnes immigrantes (59,8 %) que dans celles dont les propriétaires sont des natifs (39,2 %). Seuls 6,7 % des entrepreneurs

immigrants estiment que leurs profits se sont améliorés durant la crise sanitaire, alors que cette proportion frôle 20 % chez les natifs (figure 30).

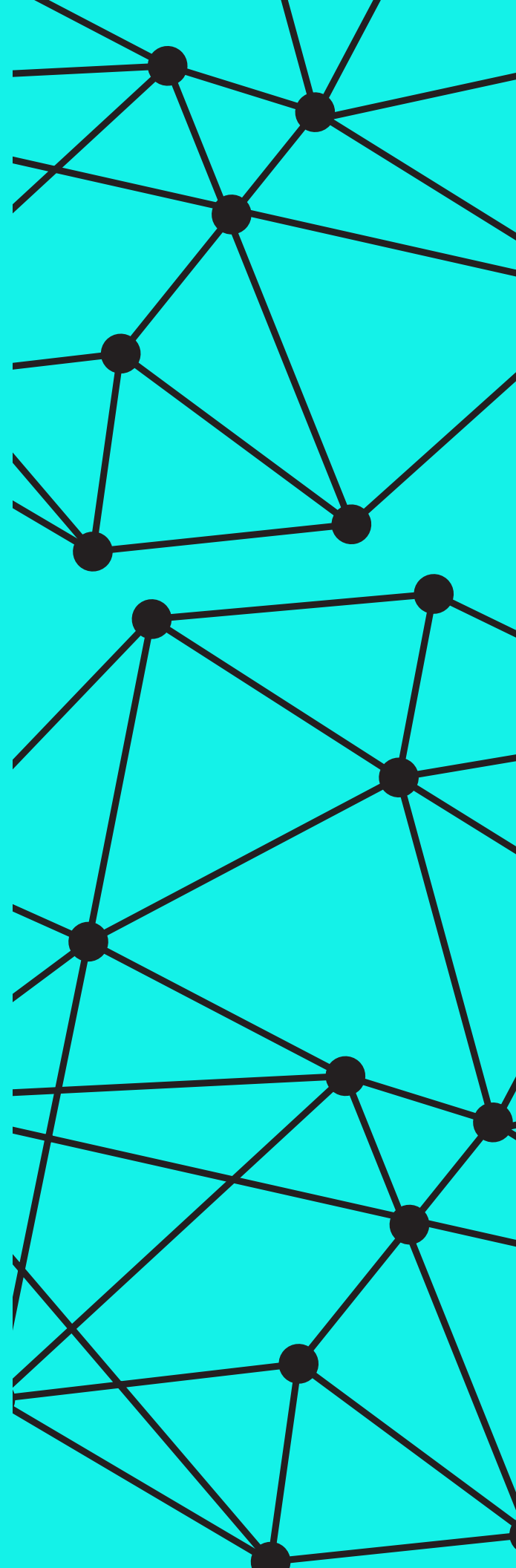
**FIGURE 30**

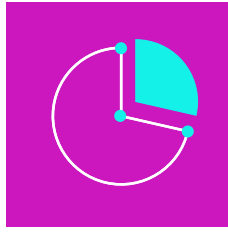
Évolution du profit



Nos résultats indiquent donc que la crise sanitaire a eu pour effet de complexifier certains obstacles rencontrés par les entrepreneurs immigrants. En effet, ceux-ci ont déclaré avoir vécu une précarisation de leur situation financière due, notamment, aux difficultés d'accès aux programmes d'aide mis en place. La précarisation financière affecte la capacité des entrepreneurs immigrants à adapter leur modèle d'affaires à la nouvelle réalité instaurée par la pandémie de COVID-19. La complexification des obstacles entrepreneuriaux en période de pandémie doit dès lors être une préoccupation fondamentale pour une relance économique juste et égalitaire.

*La précarité financière affecte la capacité des entrepreneurs immigrants à adapter leur modèle d'affaires à la nouvelle réalité instaurée par la pandémie de COVID-19*





# La santé des entrepreneurs immigrants : portrait en période de pandémie de COVID-19

Les études montrent qu'au Canada les personnes immigrantes ont une meilleure santé physique et mentale que les natifs au moment de leur arrivée et que cet avantage disparaît au bout de 5 à 10 ans<sup>31,32</sup>. Nonobstant ce *healthy immigrant effect*, Agyekum et ses collègues rappellent qu'immigrer est une expérience de vie pleine de défis pouvant avoir des répercussions, positives comme négatives, sur la santé mentale<sup>33</sup>. Parallèlement, l'acte d'entreprendre est un ascenseur émotionnel pouvant avoir des conséquences délétères sur la santé mentale et physique des entrepreneurs<sup>34</sup>.

Nos résultats indiquent que les entrepreneurs immigrants font partie de la réserve entrepreneuriale de demain. Toutefois, les rapports les plus récents soulignent que cette puissante réserve est vulnérable sur de nombreux aspects, dont la santé mentale<sup>35</sup>.

## Un portrait général de l'état de santé des entrepreneurs immigrants

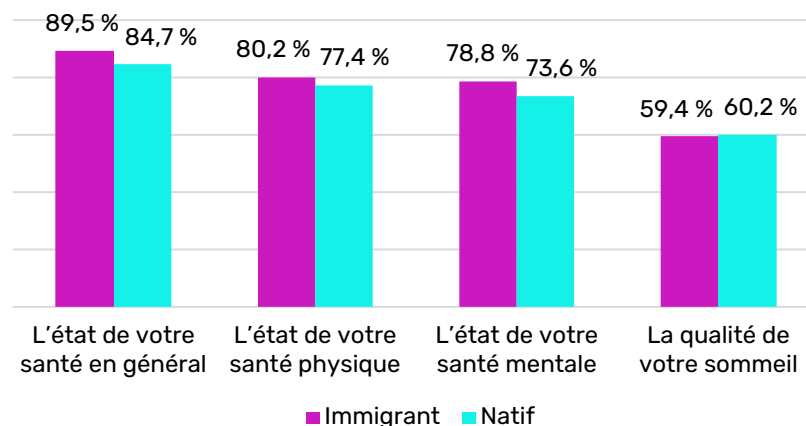
Dans la phase d'intentions (figure 31), les entrepreneurs, immigrants comme natifs, se déclarent généralement en bonne santé<sup>c</sup>. Toutefois, les premiers se déclarent légèrement en meilleure santé que les seconds (89,5 % contre 84,7 %).

La perception de la santé physique est meilleure que celle de la santé mentale pour les deux groupes. Les personnes immigrantes ont une perception de leur santé physique légèrement supérieure à celle des natifs (80,2 % contre 77,4 %). Concernant la santé mentale, 26,4 % des natifs déclarent des problèmes, contre 21,2 % des immigrants. La composante du sommeil est la plus problématique : nos résultats montrent que 39,8 % des natifs et 40,6 % des immigrants ont une mauvaise qualité de sommeil.

c Les perceptions de l'état de santé générale, de la santé physique et de la santé mentale ont été mesurées sur une échelle de Likert : 1 (très mauvaise) 2 (assez mauvaise) 3 (ni bonne ni mauvaise) 4 (bonne) 5 (excellente).

**FIGURE 31**

Santé des entrepreneurs en phase d'intentions





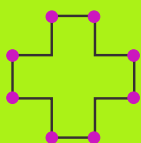
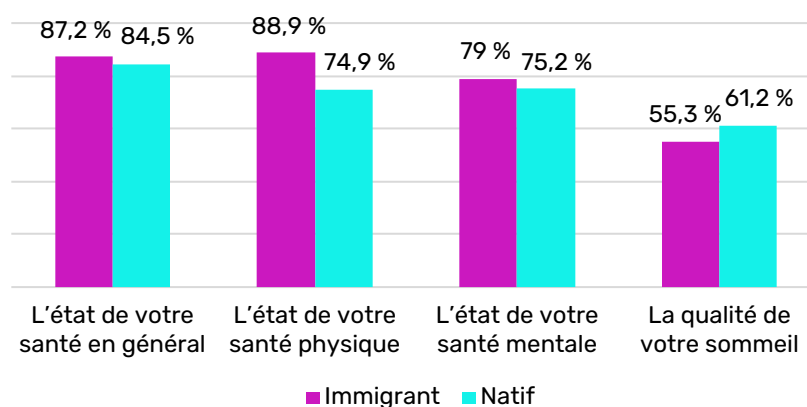
Dans la phase des démarches (figure 32), on observe une très légère baisse par rapport à l'étape des intentions. Néanmoins, les entrepreneurs natifs et immigrants se déclarent généralement en bonne santé. À l'instar de ce qu'on note à l'étape des intentions, les personnes immigrantes se considèrent comme légèrement en meilleure santé que les natifs (87,2 % contre 84,5 %).

Une différence entre les entrepreneurs natifs et immigrants se dessine pour la santé physique. En effet, le quart des natifs estiment avoir une mauvaise santé physique, contre 11 % des immigrants. Quelque 25 %

des natifs déclarent également avoir une mauvaise santé mentale; cette proportion est de 21 % chez leurs homologues immigrants. La composante du sommeil, encore une fois la plus problématique, montre que 38,8 % des natifs et 44,7 % des personnes immigrantes ont une mauvaise qualité de sommeil. De plus, on note un écart entre la qualité de sommeil des entrepreneurs natifs et immigrants (61,2 % contre 55,3 %). La qualité du sommeil baisse significativement chez les personnes immigrantes entre les phases d'intentions et de démarches.

### FIGURE 32

Santé des entrepreneurs en phase de démarches



*Les femmes déclarent une moins bonne santé mentale que leurs homologues masculins. Les femmes immigrantes sont celles qui expriment le plus haut niveau de détresse psychologique sur l'ensemble du processus entrepreneurial*

Pour ce qui est des entrepreneurs établis (figure 33), tant les natifs que les immigrants se déclarent généralement en bonne santé. Notons que l'état de santé des personnes immigrantes se détériore au fil de la chaîne entrepreneuriale, passant de 89,5 % (intentions) à 87,2 % (démarches), puis à 82,6 % (propriétaires).

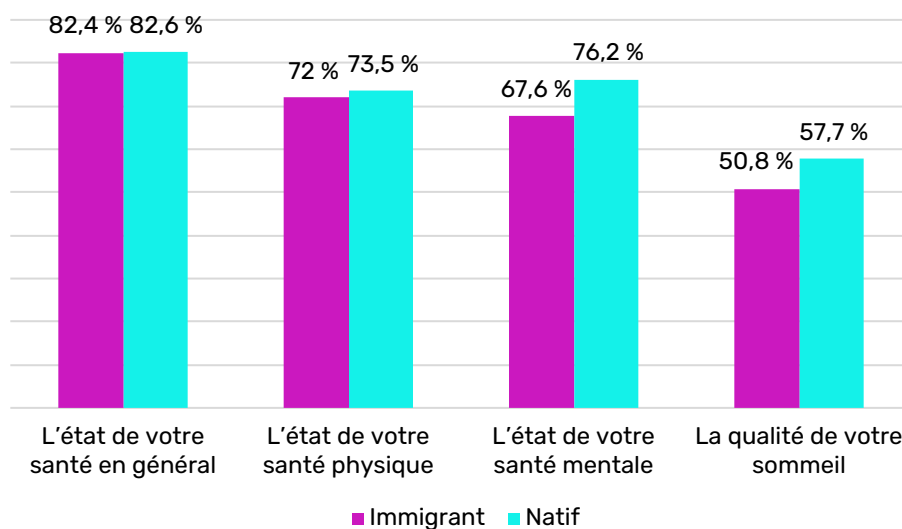
Dans le détail des composantes, la santé physique se dégrade progressivement au fil de la chaîne entrepreneuriale pour les natifs.

Toutefois, une inversion des tendances s'opère, car, durant cette phase, les natifs témoignent d'une meilleure santé physique et mentale que leurs homologues immigrants.

Le passage à la propriété influence les composantes de la santé pour les personnes immigrantes. En effet, leur santé physique passe de 88,9 % en phase de démarches à 72 % lorsqu'ils sont propriétaires. La même baisse s'observe quant à la santé mentale pour ces phases (de 79 % à 67,6 %).

### FIGURE 33

Santé des entrepreneurs



La composante du sommeil reste problématique, notamment pour les entrepreneurs immigrants. Selon les résultats, 42,3 % des natifs et 49,2 % des immigrants ont un sommeil de mauvaise

qualité. Nous constatons donc que, tout au long du processus entrepreneurial, la qualité du sommeil des personnes immigrantes ne cesse de se dégrader.

## Les déterminants de la santé mentale des entrepreneurs

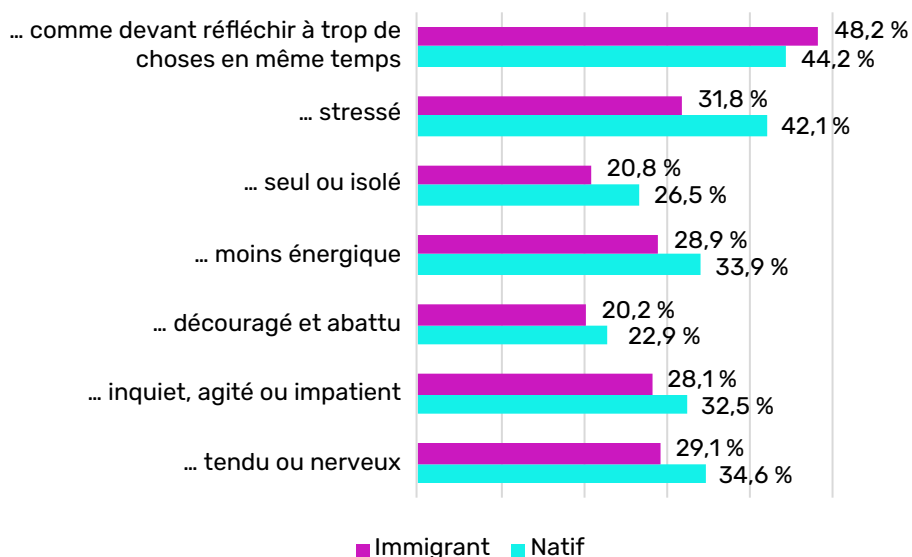
Au cours de la phase d'intentions (figure 34), les personnes natives comme immigrantes doivent rechercher et évaluer la pertinence de nombreuses informations avant de se lancer en affaires. Les entrepreneurs immigrants montrent un niveau de saturation cognitive légèrement plus élevé que les natifs (48,2 % contre 44,2 %).

De plus, le niveau de stress ressenti est inférieur pour les immigrants par rapport aux natifs. En effet, 68,2 % des immigrants se sentent peu, voire pas du tout stressés, contre 57,9 % des natifs. Le sentiment de solitude est relativement faible à ce stade du processus entrepreneurial chez les deux groupes. Le niveau est légèrement plus faible chez les immigrants que chez les natifs.

### FIGURE 34

Santé mentale des entrepreneurs en phase d'intentions

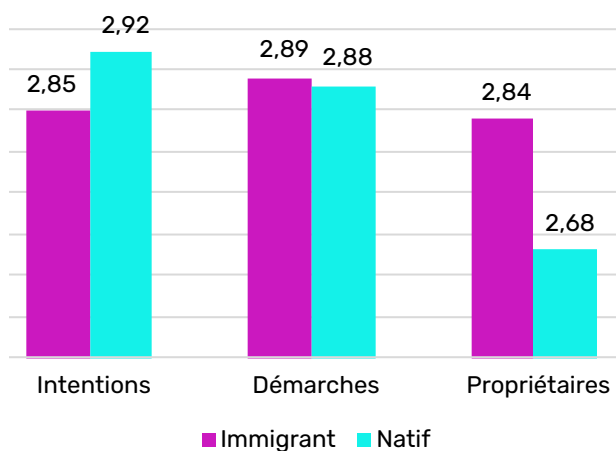
Depuis les six derniers mois, à quelle fréquence diriez-vous que vous vous êtes senti...



Durant cette phase, les natifs ont un niveau de détresse psychologique (figure 35) plus élevé que les immigrants (la note moyenne sur 5 est de 2,92 contre 2,85). En effet, sur l'ensemble des dimensions de la détresse psychologique (tension, inquiétude, abattement et insuffisance d'énergie), ils affichent une probabilité moyenne supérieure. Il est à noter que les femmes, qu'elles soient natives ou immigrantes, ont un niveau plus élevé de détresse psychologique que leurs homologues masculins (moyenne de 3,07 contre 2,76). Les femmes immigrantes ont le degré de détresse le plus élevé. Par rapport aux autres phases, celle des intentions est la plus problématique en matière de détresse psychologique pour les hommes et les femmes natifs.

**FIGURE 35**

Détresse psychologique



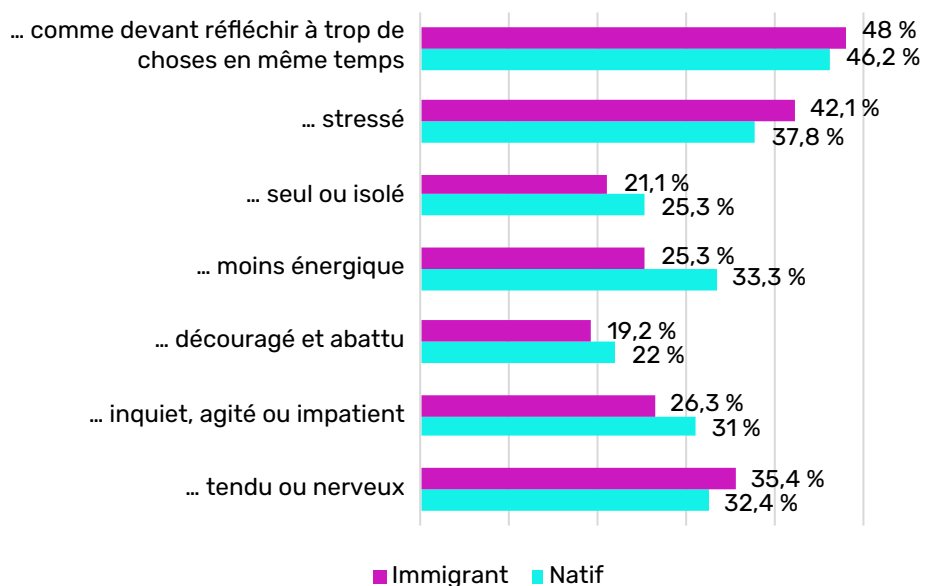
Dans la phase de démarches (figure 36), la saturation cognitive reste importante dans les deux groupes. Comme dans la phase d'intentions, les personnes immigrantes montrent un niveau de saturation cognitive légèrement plus élevé que les personnes natives (48 % contre 46,2 %).

Contrairement à la phase d'intentions, le niveau de stress ressenti chez les personnes immigrantes est supérieur à celui des natifs.

De plus, ce niveau augmente entre la phase d'intentions et la phase de démarches (31,8 % contre 42,1 %). Parallèlement, le degré de stress des natifs diminue (42,1 % contre 37,8 %). Le sentiment de solitude reste relativement faible au stade des démarches; le niveau est plus faible chez les entrepreneurs immigrants que chez les natifs.

### FIGURE 36

Santé mentale des entrepreneurs en phase de démarches



Depuis les six derniers mois, à quelle fréquence diriez-vous que vous vous êtes senti...

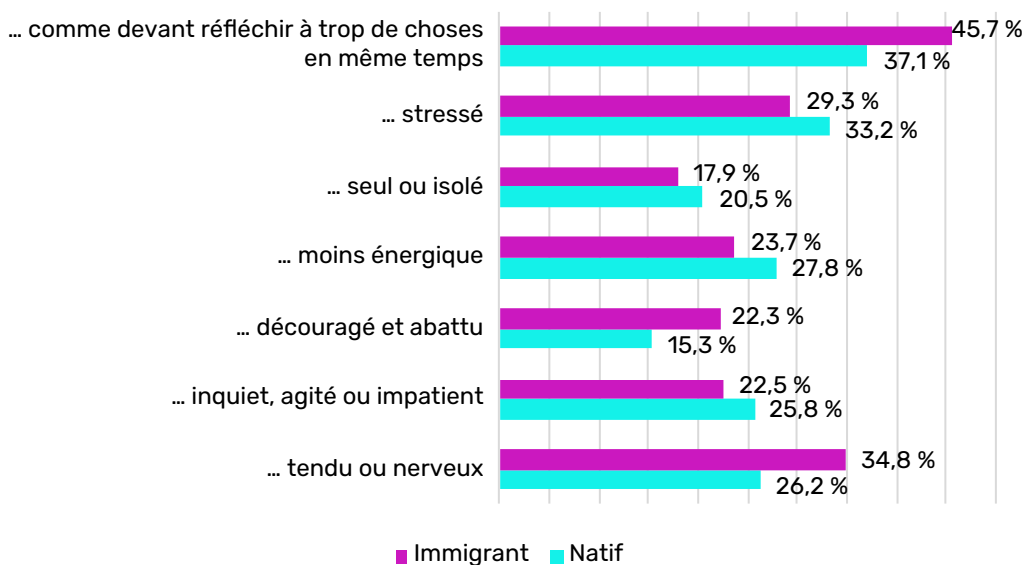
Durant cette phase, les personnes natives et immigrantes ont en moyenne un niveau de détresse psychologique similaire (2,88 contre 2,89). En effet, sur trois des dimensions de la détresse psychologique (inquiétude, abattement et insuffisance d'énergie), les natifs affichent une probabilité moyenne supérieure (figure 35). Toutefois, les personnes immigrantes déclarent être plus tendues ou nerveuses que les natifs. Comme à l'étape des intentions, les femmes entrepreneures en démarches ont un niveau plus élevé de détresse émotionnelle que leurs homologues masculins (3,07 contre 2,72). De plus, les femmes immigrantes ont un niveau de détresse psychologique supérieur à celui des femmes natives (3,11 contre 3,05).

Dans la phase de propriétaires (figure 37), la saturation cognitive demeure plus importante pour les personnes immigrantes que pour les personnes natives (45,7 % contre 37,1 %). De plus, les natifs déclarent une moindre saturation cognitive par rapport aux phases d'intentions et de démarches.

Contrairement à la phase de démarches, le niveau de stress ressenti chez les entrepreneurs immigrants est inférieur à celui des natifs. De plus, ce niveau s'atténue entre la phase de démarches et la phase de propriétaires (33,2 % contre 29,3 %). Pour autant, le degré de stress des natifs ne cesse de diminuer tout au long de la chaîne entrepreneuriale. Le sentiment de solitude se fait de moins en moins ressentir à ce stade; le niveau reste plus faible chez les personnes immigrantes que chez les personnes natives.

**FIGURE 37**

Santé mentale des entrepreneurs

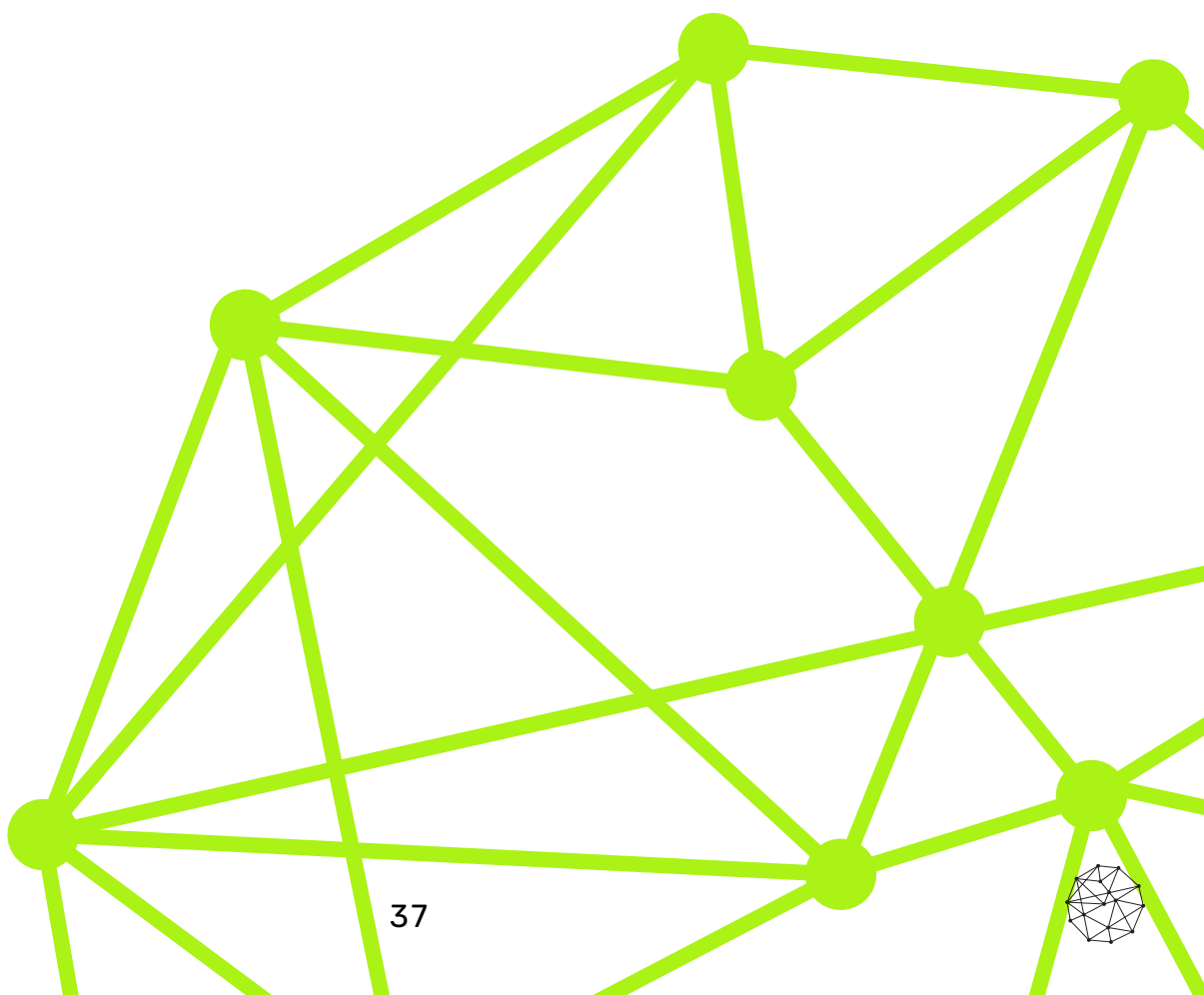


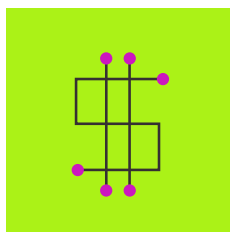
Depuis les six derniers mois, à quelle fréquence diriez-vous que vous vous êtes senti...

Durant cette phase (figure 35), les entrepreneurs immigrants ont un niveau de détresse psychologique plus élevé que celui des natifs (moyenne de 2,84 contre 2,68). En effet, sur trois des dimensions de la détresse psychologique (inquiétude, abattement et tensions), les personnes immigrantes affichent une probabilité moyenne supérieure. Toutefois, les entrepreneurs natifs déclarent avoir moins d'énergie que les immigrants. Comme pour les autres phases de la chaîne entrepreneuriale, les femmes ont un niveau de détresse psychologique plus élevé que leurs homologues masculins (2,90 contre 2,53). Les femmes immigrantes ont un niveau très supérieur à celui des femmes natives (3,21 contre 2,84). En fait, c'est à cette phase que le niveau de détresse psychologique est le plus élevé pour ce groupe.

Nos résultats montrent que les entrepreneurs, qu'ils soient natifs ou immigrants, se déclarent généralement en bonne santé mentale et physique. Toutefois, le sommeil, déterminant de la santé mentale et physiologique, reste l'une des composantes les plus problématiques.

Durant les phases d'intentions et de démarches, les entrepreneurs immigrants se déclarent légèrement en meilleure santé que les natifs. Pourtant, leur santé se détériore au fil de la chaîne entrepreneuriale. En général, les femmes déclarent une moins bonne santé mentale que leurs homologues masculins. Plus précisément, les femmes immigrantes sont celles qui expriment le plus haut niveau de détresse psychologique sur l'ensemble du processus entrepreneurial. Des solutions en matière de soutien psychologique pour les entrepreneurs immigrants sont essentielles, compte tenu du potentiel entrepreneurial qu'ils représentent.





# Les mesures de soutien et d'accompagnement à l'intention des entrepreneurs immigrants

Depuis plus d'un an, le monde a été bouleversé par la pandémie de COVID-19. Comme nous l'avons constaté dans les parties précédentes, cette situation a eu de nombreux impacts sociaux et économiques sur les entrepreneurs<sup>36</sup>. Au Québec, la fermeture de nombreux commerces et institutions a modifié considérablement le quotidien de la population, impliquant, entre autres, une adaptation rapide des entreprises<sup>37</sup>. Afin de réduire les impacts économiques liés à la pandémie, les gouvernements fédéral et provincial réfléchissent sans relâche à une relance économique égalitaire et inclusive. Les mesures de soutien sont dès lors un aspect essentiel pour permettre aux immigrants de se lancer et de survivre dans l'entrepreneuriat.

## Les besoins d'accompagnement entrepreneurial

Les entrepreneurs agissent dans un environnement économique et social qui se doit d'être favorable à la création d'entreprise. Ainsi, un accompagnement et un soutien propres aux entrepreneurs immigrants seraient nécessaires. Certains chercheurs considèrent que le réseautage est l'un des facteurs clés du succès de l'entrepreneuriat chez les immigrants. Par exemple, Simen note que « réussir sur des marchés étrangers suppose, en plus de son réseau actuel, de

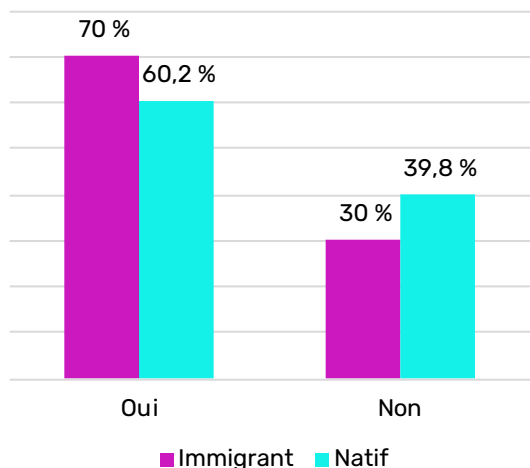
construire un nouveau réseau dans la zone d'implantation de l'affaire<sup>38</sup> ». Albert et Dodeler, quant à eux, notent que l'accueil des personnes immigrantes, les difficultés de financement, la maîtrise de la langue et le statut sont les principaux problèmes vécus par les entrepreneurs immigrants<sup>39</sup>. De plus, ces derniers ont tendance à considérer que l'offre d'accompagnement entrepreneurial est peu « adaptée à leurs besoins ». En effet, les programmes d'accompagnement manquent de connaissances sur leur réalité. En ce sens, peu de ces programmes leur permettent d'appivoiser réellement l'écosystème entrepreneurial et la culture des affaires au Québec<sup>40</sup>. Par conséquent, il semble essentiel d'exposer leurs besoins en matière de soutien et d'accompagnement ainsi que leurs attentes quant à la relance économique post-pandémie.

Les besoins des entrepreneurs évoluent en fonction des différentes étapes de la chaîne entrepreneuriale. Nos résultats indiquent que le besoin d'accompagnement est d'autant plus important pour les entrepreneurs ayant des intentions, et ce, surtout pour les personnes immigrantes (figures 38 et 39). Les entrepreneurs en démarches éprouvent un besoin moindre, mais tout de même important. Ce besoin est toujours plus désirable pour les personnes immigrantes que pour les natifs.



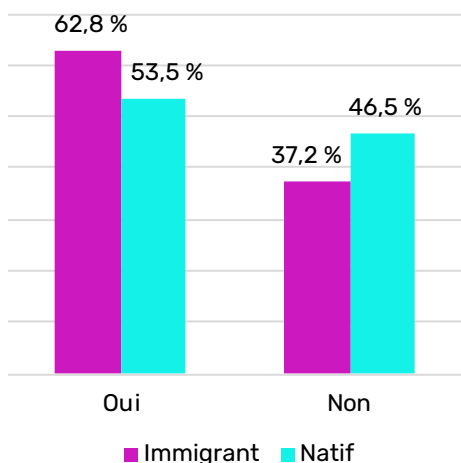
**FIGURE 38**

Besoin d'accompagnement (intentions)



**FIGURE 39**

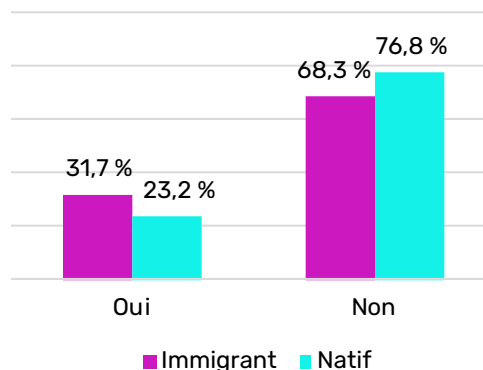
Besoin d'accompagnement (démarches)



Par ailleurs, même si le besoin d'accompagnement a tendance à être moins élevé pour les propriétaires d'entreprises (figure 40), il reste plus prisé des personnes immigrantes (31,7 %) que des natifs (23,2 %).

**FIGURE 40**

Besoin d'accompagnement (propriétaires)



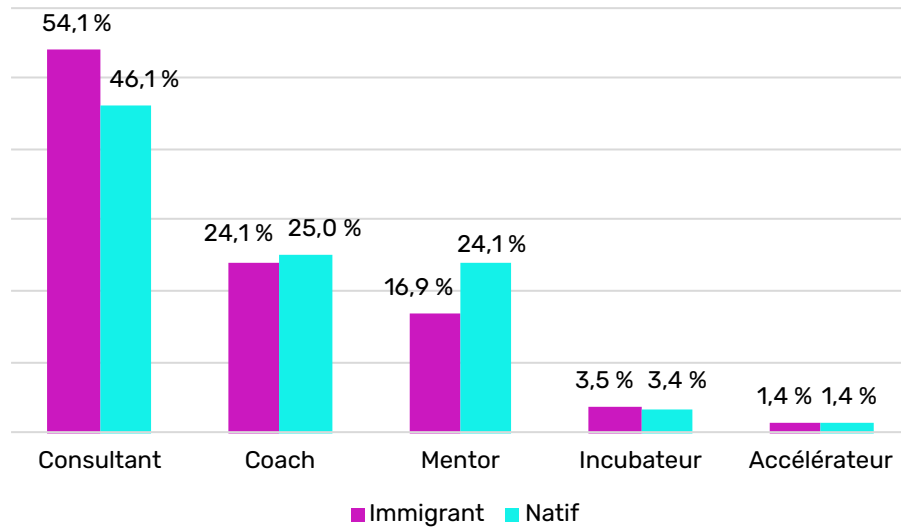
## Les types d'accompagnement des entrepreneurs immigrants

Les mesures de soutien et d'accompagnement étant importantes pour les entrepreneurs immigrants, il est indispensable de s'interroger sur le type d'accompagnement nécessaire aux différentes étapes de la chaîne entrepreneuriale. En effet, les obstacles peuvent être divers et sont généralement dépendants du stade de croissance de l'entreprise.

À l'étape des intentions, les personnes immigrantes et les natifs se dirigent davantage vers les consultants, le coaching et le mentorat (figure 41). Cependant, il existe peu de différences entre les personnes natives et les immigrants pour les autres types d'accompagnement. À cette étape de la chaîne entrepreneuriale, les personnes immigrantes comme les natifs se dirigent moins vers les incubateurs et les accélérateurs qui sont, pourtant, des programmes de création et de développement d'entreprise plutôt que de sensibilisation à l'entrepreneuriat.

**FIGURE 41**

Types d'accompagnement durant la phase d'intentions

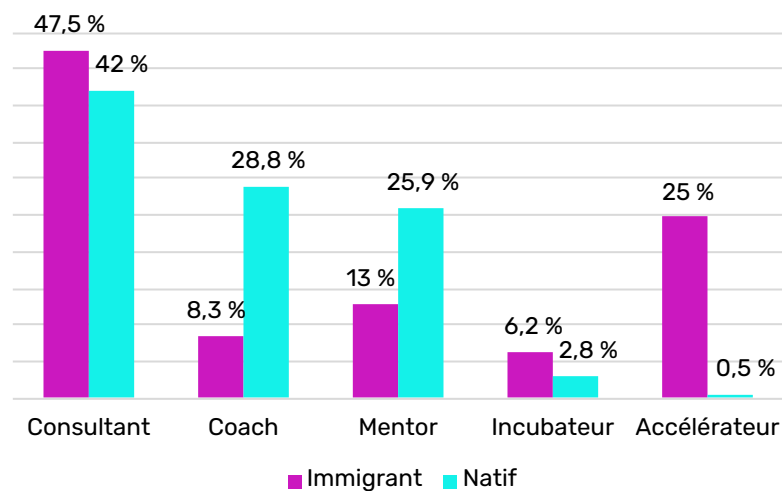


Dans la phase de passage à l'acte et de croissance de l'entreprise (figure 42), les propriétaires immigrants se dirigent davantage vers les consultants (47,5 %), les accélérateurs (25 %) et le mentorat (13 %). De même, à cette étape, les incubateurs, les accélérateurs et les

consultants semblent des choix privilégiés des entrepreneurs immigrants, qui ont beaucoup plus tendance que les natifs à suivre des programmes d'accompagnement par des accélérateurs (25 % contre 0,5 %) et des incubateurs (6,2 % contre 2,8 %).

**FIGURE 42**

Types d'accompagnement des propriétaires



Les mesures d'accompagnement semblent donc importantes tant pour les entrepreneurs immigrants que pour les entrepreneurs natifs.

Il paraît dès lors essentiel de concevoir de telles mesures afin de favoriser l'entrepreneuriat en général.

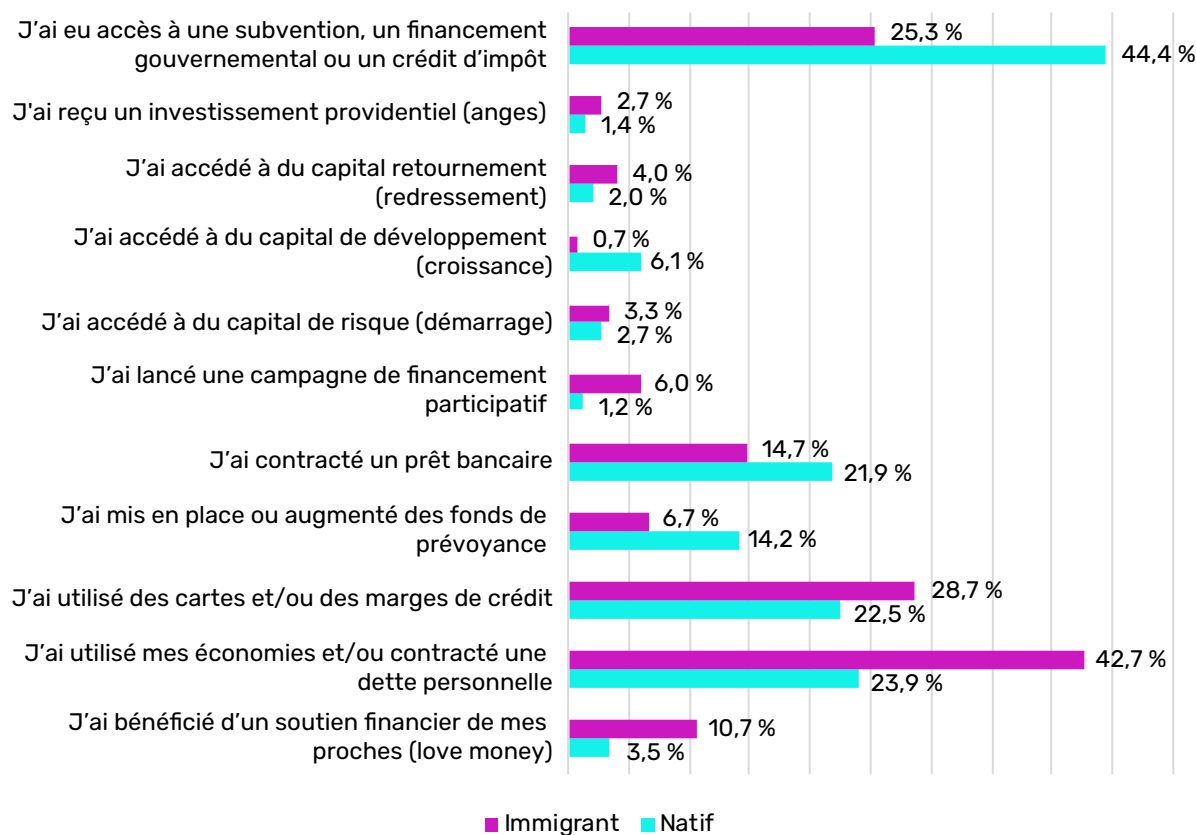
## Pandémie de COVID-19 : un manque de soutien financier pour les entrepreneurs immigrants

Il est important de noter que les entrepreneurs immigrants ont utilisé, plus que les natifs, leurs économies personnelles (42,7 %), leurs cartes ou leurs marges de crédit (28,7 %), et ont plus souvent bénéficié du soutien financier de leurs proches (10,7 %).

Nos résultats indiquent que 44,4 % des entrepreneurs natifs ont eu accès à une subvention, à un financement ou à un crédit d'impôt, alors que seulement 25,3 % des immigrants ont pu recevoir ces aides (figure 43).

### FIGURE 43

Approches financières utilisées au début de la crise



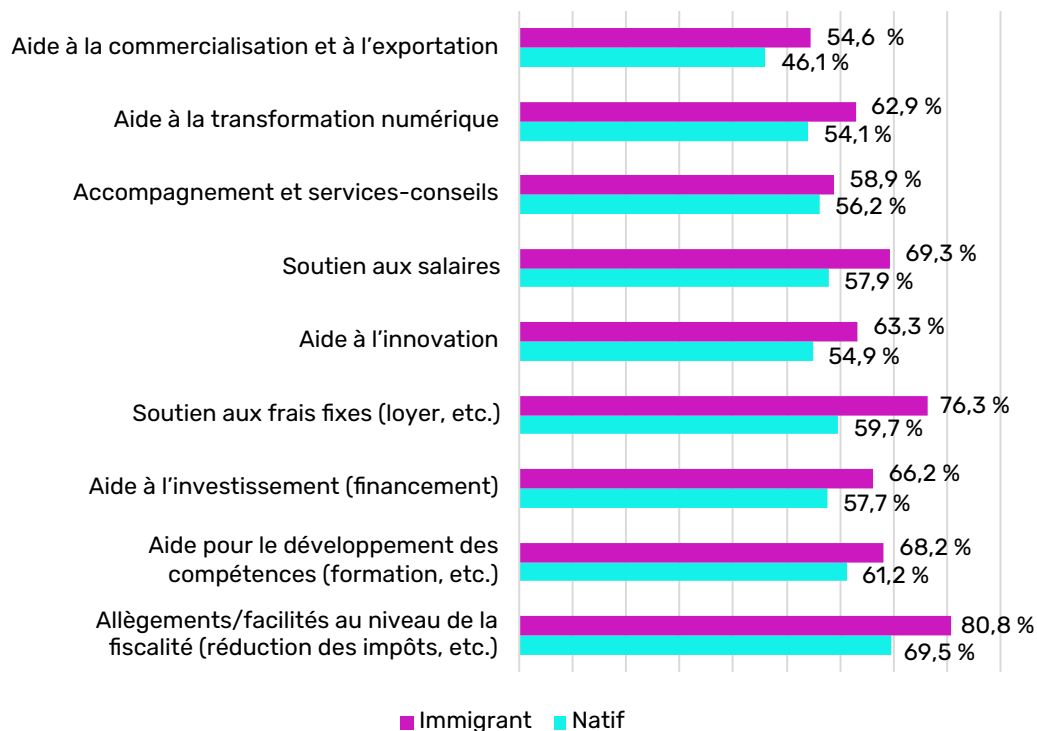
# Pandémie de COVID-19 : les stratégies de soutien pour la relance économique

L'objectif de la relance économique étant de mettre en place certaines mesures propices à la création d'entreprise, il est intéressant d'insister sur les besoins des

entrepreneurs en démarches. Même si toutes les stratégies semblent importantes tant pour les natifs que pour les entrepreneurs immigrants (figure 44), ces derniers ont davantage besoin de mesures de soutien et d'accompagnement, notamment en ce qui concerne l'allègement fiscal (80,8 % contre 69,5 %).

**FIGURE 44**

Stratégies de relance économique



## Comment rendre l'écosystème entrepreneurial plus inclusif?

Au cours de notre étude qualitative, nous avons demandé aux entrepreneurs jusqu'à quel niveau l'écosystème entrepreneurial pourrait être plus inclusif en leur proposant trois choix de réponses : accompagnement, financement et réseautage. Dans les tableaux 2 et 3, nous remarquons que, pour les personnes natives et immigrantes, l'écosystème entrepreneurial québécois doit être plus inclusif principalement sur les plans du financement et du réseautage.

Plus spécifiquement, le financement a été évoqué par 14 entrepreneurs natifs (50 % des réponses), alors qu'un nombre moindre d'entre eux (8 et 6 respectivement) ont nommé le réseautage et l'accompagnement. Pour les entrepreneurs immigrants, l'écart entre les trois éléments est moins important. Le financement a été évoqué 10 fois (45,45 %), le réseautage, 7 fois (31,82 %), et l'accompagnement, 5 fois (22,73 %).

### TABLEAU 2

Fréquence de mots de niveau d'inclusion de l'ÉE pour les natifs

Mot	Nombre	Pourcentage pondéré (%)
Financement	14	50,00
Réseautage	8	28,57
Accompagnement	6	21,43

Source : Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal (2021)

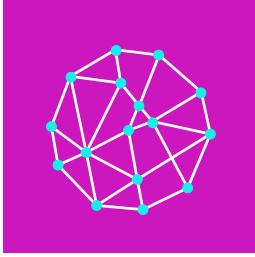
### TABLEAU 3

Fréquence de mots de niveau d'inclusion de l'ÉE pour les immigrants

Mot	Nombre	Pourcentage pondéré (%)
Financement	10	45,45
Réseautage	7	31,82
Accompagnement	5	22,73

Source : Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal (2021)

Les mesures de soutien sont essentielles pour l'accroissement de l'entrepreneuriat au Québec. Certains individus rencontrant davantage d'obstacles aux différentes étapes de la chaîne entrepreneuriale, il est fondamental d'arrimer ces mesures aux besoins des entrepreneurs en question. Nos résultats indiquent que les besoins en accompagnement sont importants pour les entrepreneurs immigrants. Le type d'accompagnement dépend cependant de la chaîne entrepreneuriale étant donné que les exigences entrepreneuriales sont généralement très diverses d'une étape à une autre. De plus, la pandémie a engendré de nombreux défis pour les entrepreneurs, qui n'ont pas toujours la capacité de modifier leur modèle d'affaires. Des mesures de soutien mieux adaptées devraient dès lors être adoptées afin de concevoir un écosystème plus inclusif et bienveillant.



# Les recommandations pour un écosystème québécois inclusif

Le présent rapport permet de dresser un portrait de l'écosystème entrepreneurial québécois et de mettre en évidence son caractère inhibiteur en ce qui concerne l'entrepreneuriat immigrant. En effet, malgré le taux élevé des intentions entrepreneuriales chez les personnes immigrantes et leur intérêt pour le développement économique, ces entrepreneurs, et plus particulièrement ceux qui sont nouvellement arrivés (moins de cinq ans), rencontrent des obstacles qui semblent difficiles à franchir.

Nos analyses indiquent que les entrepreneurs immigrants représentent une réserve entrepreneuriale propice à la relance économique ainsi qu'à la croissance du Québec de façon générale. Les personnes immigrantes sont deux fois plus nombreuses que les natifs à avoir l'intention de créer ou de reprendre une entreprise (28 % contre 14,7 %) et à réaliser des démarches en ce sens (14,3 % contre 7,2 %). Pourtant, des obstacles importants entravent la poursuite du parcours entrepreneurial puisque seuls 5,9 % d'entre elles réussissent à devenir propriétaires d'entreprises. Leur parcours est semé d'autres sortes d'embûches qui menacent la survie de leur entreprise. Le taux de fermeture des entreprises appartenant à des personnes immigrantes est plus élevé que celui des natifs (15,2 % contre 11,3 %).

Chez les jeunes entrepreneurs immigrants (18 à 34 ans), on observe des tendances comparables. Environ 54 % d'entre eux manifestent des intentions entrepreneuriales, alors que seulement 2,4 % ont créé ou repris une entreprise. Quant aux femmes immigrantes, elles représentent aussi une réserve entrepreneuriale importante puisque

30,5 % d'entre elles ont des intentions entrepreneuriales, contre 12,6 % pour les natives; 17,2 % sont en démarches (contre 5,9 %) et 6,4 % sont propriétaires (contre 4,9 %).

L'entrepreneuriat immigrant a tendance à être limité à certains secteurs économiques, comme ceux du commerce de détail, de l'hébergement et des services de restauration, ainsi que des soins de santé et de l'assistance sociale. Plusieurs de ces secteurs ont été durement touchés par la crise de la COVID-19, ce qui a exacerbé les difficultés pour les entrepreneurs immigrants. Nos analyses indiquent que l'accès aux mesures d'accompagnement et de soutien de l'écosystème, l'accès au financement et la capacité d'affirmer la crédibilité entrepreneuriale sont les principaux problèmes rencontrés au fil du parcours entrepreneurial. Ces difficultés ont été encore plus importantes en période de pandémie.

L'entrepreneuriat immigrant constitue une ressource incontournable pour le développement économique et social, et plus précisément, pour la relance économique post-pandémie. En effet, les entrepreneurs immigrants ont tendance à créer davantage d'emplois que les natifs. De plus, ils ont tendance à manifester plus de volonté à étendre leurs affaires à l'extérieur de leur province, ailleurs au Canada et à l'échelle internationale (60,5 % contre 41,6 % pour les natifs). Par conséquent, il nous semble primordial de concevoir un écosystème capable de catalyser l'entrepreneuriat immigrant dans l'objectif d'accroître sa contribution à la société. Un programme de relance est tributaire de la capacité

d'instaurer un écosystème inclusif, égalitaire et bienveillant. Dans cette perspective, les parties prenantes de l'écosystème entrepreneurial (le gouvernement, les incubateurs, les accélérateurs, les universités, les organismes de soutien, les organismes et les institutions de financement, etc.) doivent réunir leurs efforts pour rendre l'accès à l'entrepreneuriat équitable pour les personnes immigrantes tout en prenant en considération leurs besoins particuliers en matière d'accompagnement et de soutien.

Nous recommandons de travailler à cinq priorités :

**La première** : Accroître la diversité au sein de l'écosystème entrepreneurial en soutenant les projets des personnes immigrantes dans l'objectif de développer des communautés ethniques dynamiques, de favoriser l'intégration sociale et la reconnaissance de la contribution des immigrants au développement économique et social. En effet, comme le constatent Chrysostome et Lin<sup>41</sup>, l'entrepreneuriat immigrant est un levier important permettant de renforcer et de stimuler la création d'entreprise en fournissant des modèles de réussite diversifiés et inspirants. De ce fait, dans le même sens que Femmessor<sup>42</sup>, nous recommandons de promouvoir la diversité entrepreneuriale et la conception d'espaces propices au respect et à la reconnaissance de cette diversité. La diversification de l'entrepreneuriat et la déconstruction du modèle de l'entrepreneur natif et masculin doivent se réaliser auprès des différents acteurs de l'écosystème. Pour ce faire, la reconnaissance des biais systémiques est fondamentale afin de déconstruire les stéréotypes et les préjugés à l'égard des personnes immigrantes. Malgré certaines initiatives gouvernementales, la discrimination systémique persiste. Par conséquent, nous recommandons de poursuivre l'évaluation des stratégies gouvernementales afin de mesurer

les impacts réels et concrets de ces programmes et de les adapter à la réalité des entrepreneurs immigrants<sup>43</sup>.

**La deuxième** : Des programmes spécialisés de financement destinés aux entrepreneurs immigrants sont primordiaux. Promouvoir et prévoir l'accompagnement qu'exigent ces profils est nécessaire. De ce fait, il semble important de renforcer et multiplier les efforts d'accompagnement individualisé, les mises en relation avec des personnes influentes du milieu politique et du monde des affaires québécois et canadien ainsi que de continuer de soutenir financièrement les projets issus des milieux multiculturels. De plus, le statut d'immigration pouvant être un frein à la création d'entreprise, nous recommandons d'élargir les conditions d'admissibilité aux mesures d'accompagnement et de soutien pour les entrepreneurs qui sont déjà au Québec, mais qui n'ont pas encore la résidence permanente (p. ex. : ceux qui ont un permis d'études). Ces derniers profiteraient ainsi d'un statut leur permettant d'avoir accès à l'ensemble du soutien offert par l'écosystème entrepreneurial (subventions, bourses, financement, accompagnement, prêts garantis, etc.). Le financement et l'accès à des services pourraient être assortis de conditions encadrant les projets, mais n'entravant pas leur réalisation et leur développement. Pour faire un suivi de ces entrepreneurs immigrants, nous recommandons la mise en place de programmes de parrainage entrepreneurial s'articulant autour des incubateurs, des accélérateurs et d'autres organismes d'accompagnement certifiés. Par ailleurs, malgré l'existence de certains programmes d'aide et d'accompagnement, nombreux sont les entrepreneurs qui n'ont pas connaissance de ceux-ci<sup>44</sup>. Par conséquent, nous recommandons de renforcer la compréhension des entrepreneurs quant à la disponibilité des ressources d'accompagnement et de soutien, tant sur le plan de l'accès au financement que sur celui du réseau.

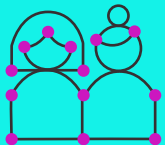
**La troisième :** Le déploiement de programmes d'accompagnement adaptés aux besoins des entrepreneurs nouvellement établis au pays est un point de départ incontournable pour contrecarrer ces obstacles et ces enjeux<sup>45</sup>. Ces programmes doivent aussi être portés par des accompagnateurs et des ressources spécialisés qui comprennent les enjeux vécus par ces entrepreneurs. Dans la mesure où les universités canadiennes sont hautement internationalisées, elles sont des lieux propices au soutien et à la bonne intégration des entrepreneurs immigrants. Les programmes d'entrepreneuriat universitaires jouent un rôle majeur dans tous les écosystèmes entrepreneuriaux à succès (Silicon Valley, Tel-Aviv, Berlin, etc.). De manière générale, les incubateurs et les accélérateurs universitaires constituent une forme d'appui aux jeunes entrepreneurs immigrants. Les entrepreneurs diplômés des incubateurs et des accélérateurs universitaires ont été formés par nos institutions, ont baigné dans la culture locale, s'y sont déjà intégrés et sont préparés à l'innovation. Ces entrepreneurs immigrants, dotés d'une bonne connaissance du marché, se lancent souvent en affaires avec des entrepreneurs natifs. Enfin, leur ancrage dans notre écosystème renforce leur rétention au Québec et contribue à son essor entrepreneurial. Dans le même sens, et comme le stipule Femmessor, il serait indiqué de fournir de la formation destinée à accroître la compréhension de l'environnement d'affaires et de l'écosystème québécois des entrepreneurs immigrants afin qu'ils aient toutes les chances de réussir<sup>46</sup>.

**La quatrième :** La santé physique et mentale est un aspect essentiel au bon déroulement du parcours entrepreneurial. L'entrepreneuriat est une activité intense pouvant avoir des répercussions tant positives que négatives sur la santé des individus, comme le stress ou la détresse psychologique. De plus, même si l'immigration est une expérience de vie éprouvante, les entrepreneurs nouvellement arrivés ont tendance à avoir une meilleure santé physique et mentale que les immigrants de longue date (cinq ans et plus)<sup>47</sup>. Cependant, la santé physique et mentale semble se détériorer au fil des différentes étapes de la chaîne entrepreneuriale, et ce, davantage pour les entrepreneurs immigrants. Par ailleurs, la pandémie de COVID-19 a considérablement affecté la santé générale de la population, y compris les entrepreneurs. En effet, la fermeture de nombreux commerces, l'incertitude quant à la situation ainsi que la mise en place des différentes mesures de sécurité ont généré du stress, de l'anxiété et un besoin accru de résilience. La manifestation de certains obstacles ainsi que leur complexification durant la période de pandémie peuvent avoir des répercussions néfastes sur la santé générale des entrepreneurs. De ce fait, nous recommandons de sensibiliser les futurs entrepreneurs ainsi que les entrepreneurs actuels aux défis que représente l'entrepreneuriat ainsi qu'à l'importance de préserver un état de santé convenable. La santé publique étant un enjeu fondamental au Québec et ne pouvant être considérée comme une responsabilité individuelle, il nous semble opportun d'élargir le régime québécois de sécurité sociale, notamment en ce qui concerne l'accès à certaines prestations médicales ou liées à des accidents de travail.



**La cinquième :** Un changement de culture dans l'écosystème entrepreneurial est essentiel afin de conscientiser les différents acteurs aux difficultés vécues par les entreprises menées par de nouveaux arrivants. Il faut sensibiliser les gens aux biais systémiques afin de réduire, voire d'éliminer, les préjugés et de lever les barrières afin de rendre l'écosystème entrepreneurial plus inclusif. Pour ce faire, nous recommandons de conscientiser les banques et leurs employés aux besoins et aux intérêts des entrepreneurs immigrants pour faciliter les prêts et l'obtention de crédit. En 2017<sup>48</sup>, la plupart des PME étaient détenues par des hommes (uniquement 16 % l'étaient par des femmes). De ce fait, l'OCDE affirme que « des institutions réglementaires fortes sont nécessaires pour promouvoir et soutenir l'entrepreneuriat féminin, en particulier dans des domaines tels que le congé parental et les responsabilités familiales, où les employés des grands employeurs ont souvent plus accès aux soutiens que les employés des petites entreprises<sup>49</sup> ». Ces éléments permettraient d'atténuer la détresse psychologique des femmes entrepreneures, détresse qui, comme indiqué

dans nos résultats, est davantage élevée chez elles que chez les hommes, qu'ils soient natifs ou immigrants. L'intersectionnalité met en évidence l'ampleur de la discrimination vécue en fonction du genre, de l'ethnicité ainsi que d'autres catégories de différences individuelles ayant pour effet d'accroître les obstacles au fil de la chaîne entrepreneuriale. De ce fait, l'accumulation des inégalités entrepreneuriales ainsi que des inégalités dans divers domaines de la vie peut expliquer le niveau plus élevé de détresse psychologique chez les femmes ainsi que leur moindre présence en entrepreneuriat. Quant aux membres de minorités visibles, aux Autochtones et aux personnes en situation de handicap, leur participation respective aux PME au Québec s'élevait en 2018 à 4,5 %, 0,7 % et 0,2 %<sup>50</sup>. Il est temps d'augmenter ces taux très marginaux et de rendre notre économie, en particulier l'entrepreneuriat, davantage inclusive.



*Un changement de culture dans l'écosystème entrepreneurial est essentiel afin de conscientiser les différents acteurs aux difficultés vécues par les entreprises menées par de nouveaux arrivants*

# Références

- 1 Banque européenne pour la reconstruction et le développement (2021). *Economic inclusion*. Récupéré de [www.ebrd.com/what-we-do/projects-and-sectors/economic-inclusion.html](http://www.ebrd.com/what-we-do/projects-and-sectors/economic-inclusion.html)
- 2 Ministère de l'Immigration, de la Francisation et de l'Intégration (2019). *Présence et portraits régionaux des personnes immigrantes admises au Québec de 2008 à 2017*, Québec.
- 3 Krueger, N. F., Reilly, M. D., et Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions, *Journal of Business Venturing*, vol. 15, n<sup>os</sup> 5-6, p. 411-432.
- 4 Azoulay, A., et Marchand, R. (2020). *Le Québec entrepreneurial, un an depuis le début de la pandémie*, Réseau Mentorat, Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale / HEC Montréal, Léger, Montréal. [https://indiceentrepreneurialqc.com/wp-content/uploads/2021/03/IEQ2020\\_210323\\_VLegal.pdf](https://indiceentrepreneurialqc.com/wp-content/uploads/2021/03/IEQ2020_210323_VLegal.pdf)
- 5 Ministère de l'Immigration, de la Francisation et de l'Intégration (2019), *op. cit.*
- 6 Ibanescu, M., Azoulay, A., et Marchand, R. (2018). *10 ans de l'Indice entrepreneurial québécois*, Réseau Mentorat, Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale / HEC Montréal, Léger, Montréal. [https://indiceentrepreneurialqc.com/wp-content/uploads/2018/12/IEQ2018\\_final\\_181217.pdf](https://indiceentrepreneurialqc.com/wp-content/uploads/2018/12/IEQ2018_final_181217.pdf)
- 7 Mestres, J. (2010). *Migrant Entrepreneurship in OECD Countries and its Contribution to Employment*.
- 8 Golob, M. I., et Giles, A. R. (2017). Immigrant entrepreneurship in Canada: Sites for cultural preservation, inclusion, and community development, *Journal of Multicultural Discourses*, vol. 12, n<sup>o</sup> 1, p. 27-41.
- 9 Thai, M. T., et Turkina, E. (2013). Entrepreneurial migration: Characteristics, causes and effects, *Journal of Enterprising Communities*, n<sup>o</sup> 7, p. 188-195.
- 10 Glinka, B. (2018). Immigrant entrepreneurship as a field of research, *Problemy Zarządzania*, vol. 16, n<sup>o</sup> 1 (73), p. 25-39.
- 11 Ministère de l'Immigration, des Réfugiés et de la Citoyenneté (2020). *Rapport annuel : parlement sur l'immigration*, Canada.
- 12 Kauffman Foundation (2020). Who is the entrepreneur? Race and ethnicity, age, and immigration trends among new entrepreneurs in the United States, 1996-2019, *Trends in Entrepreneurship*, n<sup>o</sup> 9, Kansas City, Missouri.
- 13 Ibanescu, M., Azoulay, A., et Marchand, R. (2019). *Entreprendre à travers les générations au Québec*, Fondation de l'entrepreneuriat, Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale / HEC Montréal, Léger, Montréal. [https://indiceentrepreneurialqc.com/wp-content/uploads/2020/05/IEQ2019\\_Vfinal200427.pdf](https://indiceentrepreneurialqc.com/wp-content/uploads/2020/05/IEQ2019_Vfinal200427.pdf)
- 14 Kariv, D., Cisneros, L., et Ibanescu, M. (2019). The role of entrepreneurial education and support in business growth intentions: The case of Canadian entrepreneurs, *Journal of Small Business Entrepreneurship*, vol. 31, n<sup>o</sup> 5, p. 433-460.
- 15 Ibanescu, M., Azoulay, A., et Marchand, R. (2018), *op. cit.*
- 16 Azoulay, A., et Marchand, R. (2020), *op. cit.*
- 17 Dabic, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L.-P., Sahasranamam, S., et Glink, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda, *Journal of Business Research*, n<sup>o</sup> 113, p. 25-38.
- 18 Huang, X., et Yang Liu, C. (2019). Immigrant entrepreneurship and economic development, *Journal of the American Planning Association*, vol. 85, n<sup>o</sup> 4, p. 564-584.
- 19 Ostrovsky, Y., et Garnett, P. (2020). *Innovation au sein des entreprises appartenant à des immigrants au Canada*, Statistique Canada.
- 20 OCDE (2019). *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris.
- 21 OCDE (2019b). *The Missing Entrepreneurs 2019: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, OCDE Publishing, Paris.
- 22 Kerr, S. P., et Kerr, W. R. (2017). Chapitre 5 : *Immigrant Entrepreneurship* (p. 187-250), University of Chicago Press.
- 23 Lofstrom, M. (2017). Immigrant entrepreneurship: Trends and contributions, *Cato Journal*, vol. 37, p. 503.

- 24 Kerr, S. P., et Kerr, W. R. (2017), *op. cit.*
- 25 Chrysostome, E., et Lin, X. (2010). Immigrant entrepreneurship: Scrutinizing a promising type of business venture, p. 77.
- 26 Nazareno, J., Zhou, M., et You, T. (2019). Global dynamics of immigrant entrepreneurship: Changing trends, ethnonational variations, and reconceptualizations, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, vol. 25, n° 5, p. 780-800. doi: 10.1108/IJEER-03-2018-0141
- 27 Feix, A., Faivre-Tavignot, B., Durand, R., et Huysentruyt, M. (2020). Inclusive business: What it is and why it matters. [www.hec.edu/en/faculty-research/centers/society-organizations-institute/inclusive-and-social-business/think/inclusive-business-report](http://www.hec.edu/en/faculty-research/centers/society-organizations-institute/inclusive-and-social-business/think/inclusive-business-report)
- 28 Greer, M. J., et Greene, P. G. (2003). Feminist theory and the study of entrepreneurship, dans J. E. Butler, *New Perspectives on Women Entrepreneurs*, Charlotte, Information Age Publishing, p. 1-24.
- 29 Hauge, E., et Havnes, P. (2005). *Women Entrepreneurs: Theory, Research and Policy Implications*, Norwegian Academic Press, HoyskoleForlaget.
- 30 Cukier, W., Gagnon, S., Blanchette, S., Hassannezhad, Z., Elmi, M., et Atputharajah, A. (2020). *S'inspirer. Se réaliser. Femmes entrepreneures – au-delà des stéréotypes*, Portail des connaissances pour les femmes en entrepreneuriat, Canada. [https://wekh.ca/wp-content/uploads/2020/11/S\\_inspirer\\_Se\\_realiser\\_.pdf](https://wekh.ca/wp-content/uploads/2020/11/S_inspirer_Se_realiser_.pdf)
- 31 Davison, K. M., et Gondara, L. (2021). A comparison of mental health, food insecurity, and diet quality indicators between foreign-born immigrants of Canada and native-born Canadians, *Journal of Hunger & Environmental Nutrition*, vol. 16, n° 1, p. 109-132.
- 32 Sano, Y., et Abada, T. (2019). Immigration as a social determinant of oral health: Does the « healthy immigrant effect » extend to self-rated oral health in Ontario, Canada? *Canadian Ethnic Studies*, vol. 51, n° 1, p. 135-156.
- 33 Agyekum, B., Siakwah, P., et Boateng, J. K. (2020). Immigration, education, sense of community and mental well-being: The case of visible minority immigrants in Canada, *Journal of Urbanism: International Research on Placemaking and Urban Sustainability*, p. 1-15
- 34 Torrès, O., et Thurik, R. (2019). Small business owners and health, *Small Business Economics*, vol. 53, n° 2, p. 311-321.
- 35 Banque de développement du Canada (2020). *Rapport sur la santé mentale et le bien-être des entrepreneurs canadiens, novembre*, Québec (Canada), p. 1-22. Récupéré de [www.bdc.ca/fr/a-propos/analyses-recherche/rapport-sante-mentale-bien-etre-entrepreneurs-canadiens](http://www.bdc.ca/fr/a-propos/analyses-recherche/rapport-sante-mentale-bien-etre-entrepreneurs-canadiens)
- 36 Banse, E., Bigot, A., De Valkeneer, C.-P., Lorant, V., Luminet, O., et al. (2020). Quelques enseignements sur les impacts sociaux et économiques de la stratégie de réponse à la pandémie de coronavirus en Belgique, *Louvain médical*, vol. 139, n°s 5-6, p. 375-382.
- 37 Institut de la statistique du Québec (2020). *Répercussions de la pandémie de COVID-19 sur les entreprises du Québec en aout 2020*, Canada.
- 38 Simen, S. F. (2015). Entrepreneuriat immigré et réseautage : cas des commerçants chinois installés au Sénégal, *Recherches en sciences de gestion*, n° 3, p. 183.
- 39 Albert, M. N., et Dodeler, N. L. (2020). L'entrepreneuriat immigrant de nécessité au sein d'une région où il n'existe pas d'enclaves ethniques, *Projectics/Proyectica/Projectique*, n° 1, p. 107-130.
- 40 Azoulay, A., et Marchand, R. (2020), *op. cit.*
- 41 Chrysostome, E., et Lin, X. (2010), *op. cit.*
- 42 Femmessor (2021), *op. cit.*
- 43 *Ibid.*
- 44 *Ibid.*
- 45 Sim, D. (2015). *Immigrant entrepreneurship in Canada: A scan of the experience of Canadian immigrant entrepreneurs, and policy and programs for encouraging immigrant business*. [https://hireimmigrants.ca/wp-content/uploads/Immigrant\\_Entrepreneurship\\_Canada.pdf](https://hireimmigrants.ca/wp-content/uploads/Immigrant_Entrepreneurship_Canada.pdf)
- 46 Femmessor (2021), *op. cit.*



- 47 Agyekum, B., Siakwah, P., et Boateng, J. K. (2020), *op. cit.*
- 48 Statistique Canada (2017). *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*. [www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03086.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03086.html)
- 49 OECD (2021). *Entrepreneurship Policies Through a Gender Lens*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/71c8f9c9-en>
- 50 Statistique Canada (2018). *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*. [https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV\\_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=2941](https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=2941)

