

Rapports économiques et sociaux

Les entrepreneurs immigrants au Canada : faits saillants d'études récentes



par Garnett Picot et Yuri Ostrovsky

Date de diffusion : le 22 septembre 2021

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- | | |
|---|----------------|
| • Service de renseignements statistiques | 1-800-263-1136 |
| • Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants | 1-800-363-7629 |
| • Télécopieur | 1-514-283-9350 |

Programme des services de dépôt

- | | |
|-----------------------------|----------------|
| • Service de renseignements | 1-800-635-7943 |
| • Télécopieur | 1-800-565-7757 |

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « Contactez-nous » > « [Normes de service à la clientèle](#) ».

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par le ministre de l'Industrie 2021

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'[entente de licence ouverte](#) de Statistique Canada.

Une [version HTML](#) est aussi disponible.

This publication is also available in English.

Les entrepreneurs immigrants au Canada : faits saillants d'études récentes

par Garnett Picot et Yuri Ostrovsky

DOI : <https://doi.org/10.25318/36280001202100900001-fra>

Le présent document met en lumière les principales conclusions du programme de recherche sur les entrepreneurs immigrants lancé par la Direction générale de la recherche et de l'évaluation d'Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada et Statistique Canada.

Qui sont les entrepreneurs immigrants?

La définition d'un entrepreneur immigrant varie d'une étude à une autre, mais dans la présente étude, le terme « entrepreneur » est utilisé comme synonyme de « propriétaire d'entreprise ». Sauf indication contraire, ces études portent sur deux catégories d'entrepreneurs immigrants :

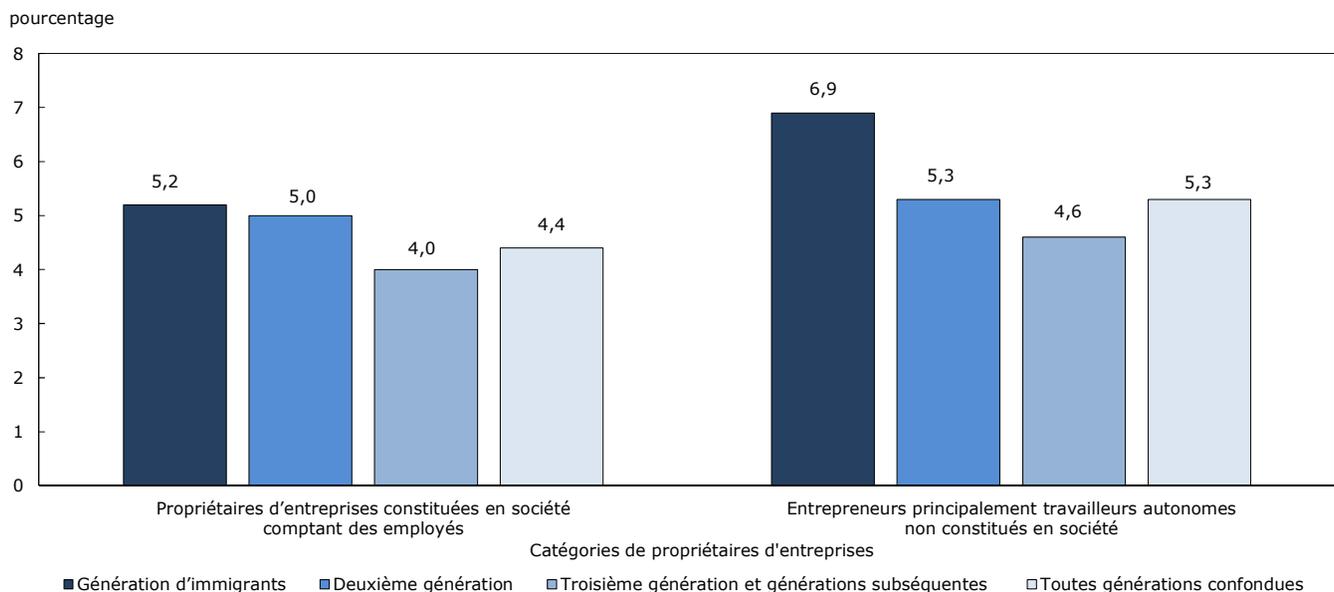
- Les propriétaires d'entreprises privées constituées en société comptant des employés : Les entreprises privées constituées en société sont généralement de petite taille et représentent environ 55 % de l'emploi dans le secteur privé. Les entreprises publiques constituées en société sont exclues de l'analyse, car (i) leur propriété est largement dispersée et (ii) leurs actionnaires ne sont généralement pas impliqués dans les opérations de l'entreprise et ne sont pas des entrepreneurs au sens propre.
- Les entrepreneurs qui sont principalement des travailleurs autonomes non constitués en société : Peu d'activités économiques sont associées au travail indépendant au sein d'entreprises non constituées en société au Canada. Dans ce cas-ci, l'accent est mis sur les travailleurs qui sont « principalement » autonomes, c'est-à-dire ceux dont les revenus tirés d'un travail indépendant dépassent ceux d'un travail rémunéré. Ils représentent environ la moitié de tous les travailleurs autonomes d'entreprises non constituées en société. Néanmoins, l'étude sur le travail à la demande, qui porte principalement sur les activités de travail autonome mineures constitue une exception à cet égard.

Les taux de propriété d'entreprise et de travail autonome sont généralement plus élevés chez les immigrants que chez les personnes nées au Canada

- En 2016, 11,9 % des immigrants âgés de 25 à 69 ans étaient propriétaires d'une entreprise privée constituée en société ou principalement travailleurs autonomes, comparativement à 10,1 % de ceux de la deuxième génération (personnes nées au Canada et ayant un parent immigrant) et à 8,4 % de ceux de la troisième génération et des générations subséquentes (une catégorie composée de toutes les personnes nées au Canada et ayant deux parents nés au Canada).
- La différence entre les immigrants et les autres générations était en grande partie liée aux taux plus élevés de travail principalement autonome observés chez les immigrants, qui étaient de 6,9 % pour les immigrants, de 5,3 % pour les travailleurs de la deuxième génération et de 4,6 % pour les travailleurs de la troisième génération et des générations subséquentes (graphique 1).

- Des études antérieures ont montré que le taux plus élevé de travail autonome chez les immigrants était attribuable, du moins en partie, à la difficulté de se trouver un emploi rémunéré convenable.
- En 2016, environ 5,2 % des immigrants étaient propriétaires d'une entreprise privée constituée en société ayant des employés, comparativement à 5,0 % de ceux de la deuxième génération et à 4,0 % de ceux de la troisième génération et des générations subséquentes (graphique 1).
- Les entreprises appartenant à des immigrants sont généralement plus petites que celles appartenant à des personnes nées au Canada.

Graphique 1
Pourcentage de propriétaires d'entreprises parmi les personnes âgées de 25 à 69 ans



Note : Le taux de propriété correspond au nombre de propriétaires âgés de 25 à 69 ans divisé par la population du même âge.

Source : Statistique Canada, Base de données canadienne sur la dynamique employeurs-employés-Recensement de 2016, calculs des auteurs.

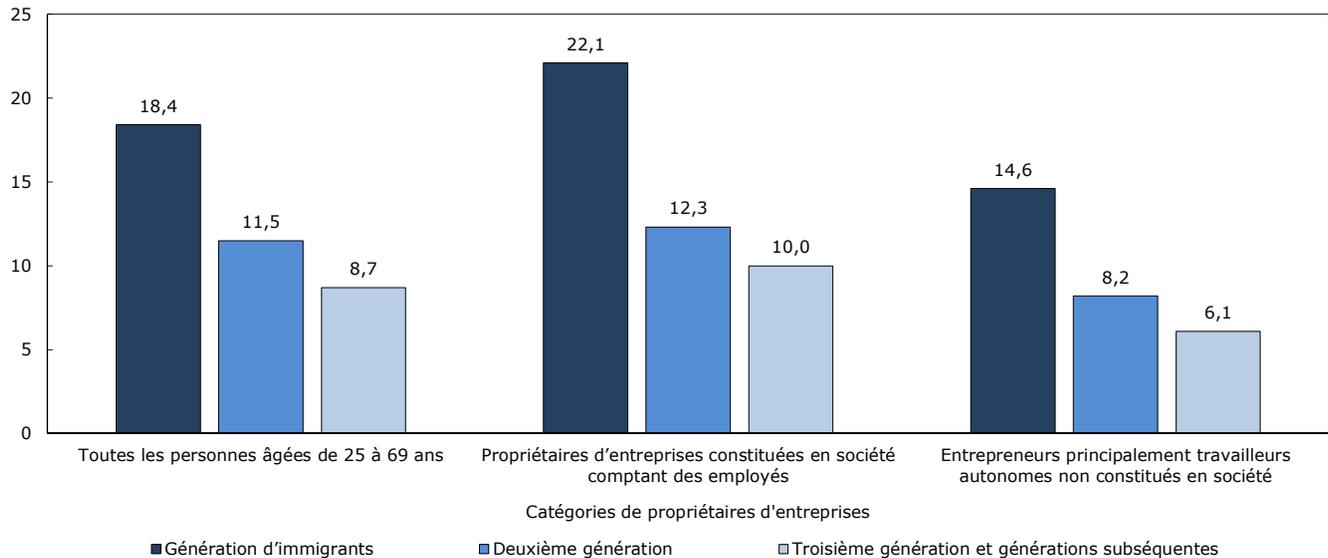
La propension des immigrants à être propriétaires d'entreprises varie selon leurs caractéristiques

- Les hommes immigrants sont environ deux fois plus susceptibles de posséder une entreprise que les femmes immigrantes.
- Les immigrants dans la fourchette des 45 à 54 ans sont plus susceptibles de posséder une entreprise privée constituée en société que les immigrants des autres groupes d'âge. (Cela est également vrai pour les propriétaires nés au Canada.)
- La propension à posséder une entreprise privée constituée en société augmente généralement avec le niveau de scolarité, alors que le contraire est vrai pour la propension à être principalement un travailleur autonome.
- Le pourcentage de propriétaires qui sont titulaires d'un diplôme en sciences, technologie, génie ou mathématiques (STGM) est considérablement plus élevé chez les propriétaires d'entreprises immigrants que chez les propriétaires d'entreprises de la deuxième génération et ceux de la troisième génération et des générations subséquentes (graphique 2).
- Le taux de propriété d'entreprise est plus faible chez les immigrants récents, mais il augmente au fil des années passées au Canada.

- Les taux de propriété des entreprises privées constituées en société sont similaires dans la plupart des régions d'origine, à l'exception des immigrants provenant d'Amérique latine et d'Afrique subsaharienne qui présentent généralement des taux de propriété plus faibles.

Graphique 2 Pourcentage de propriétaires d'entreprises qui sont diplômés en STGM

pourcentage



Note : Les diplômés en sciences, technologie, génie et mathématiques (STGM) ne sont pas tous des titulaires d'un grade universitaire; les diplômes d'études collégiales sont inclus.

Source : Statistique Canada, Base de données canadienne sur la dynamique employeurs-employés-Recensement de 2016, calculs des auteurs.

Les entrepreneurs immigrants sont issus de toutes les catégories d'admission

- Il y a quatre grandes catégories d'immigrants prises en compte dans la présente étude : les immigrants de la catégorie économique (excepté les gens d'affaires)¹, les gens d'affaires immigrants, les immigrants de la catégorie du regroupement familial et les réfugiés.
- Les gens d'affaires immigrants sont plus susceptibles d'être propriétaires d'une entreprise privée constituée en société, mais ils constituent une petite catégorie qui représente environ 10 % de toutes les entreprises appartenant à des immigrants.
- Parmi d'autres catégories d'admission, les demandeurs principaux de la catégorie économique sont plus susceptibles que les autres immigrants d'être des propriétaires d'entreprises constituées en société.
- Les réfugiés ont davantage tendance à être des travailleurs autonomes non constitués en société que les immigrants de la catégorie économique et les personnes nées au Canada, peut-être en raison de difficultés sur le marché du travail.
- Les immigrants de la catégorie économique forment le plus grand des groupes de propriétaires d'entreprises immigrants, représentant plus de 40 % de toutes les entreprises appartenant à des immigrants.

1. Dans les études pertinentes énumérées dans la section « Lectures complémentaires », la catégorie des immigrants économiques comprend la catégorie des travailleurs qualifiés et les candidats des provinces.

La principale différence entre les immigrants de la catégorie économique, les immigrants de la catégorie du regroupement familial et les réfugiés n'est pas leur propension à être propriétaires d'entreprises, mais le type d'entreprise qu'ils possèdent

- Les immigrants de la catégorie économique sont plus susceptibles que ceux de la catégorie du regroupement familial et que les réfugiés d'être propriétaires d'une entreprise privée constituée en société.
- Les réfugiés sont plus susceptibles que les travailleurs de la classe économique et que les entrepreneurs nés au Canada d'être des travailleurs autonomes non constitués en société.
- Les entrepreneurs réfugiés sont concentrés dans le transport terrestre (p. ex. le camionnage et les services de taxi), le commerce de détail, les services de restauration et les services relatifs aux logements (p. ex. les concierges).
- Les immigrants de la classe économique sont environ deux fois plus susceptibles que les personnes nées au Canada d'être propriétaires d'une entreprise des industries fondées sur le savoir, notamment l'architecture et les services de génie, la conception de systèmes informatiques, et les services de conseils en gestion et de conseils scientifiques.
- Très peu d'immigrants de la catégorie des gens d'affaires sont propriétaires d'entreprises dans les industries fondées sur le savoir.

Après être devenus propriétaires d'entreprises, les immigrants demeurent généralement en affaires à peu près aussi longtemps que les propriétaires nés au Canada

- Environ 80 % des propriétaires immigrants d'entreprises privées étaient toujours propriétaires deux ans après être devenus propriétaires d'entreprises, et 58 % étaient toujours propriétaires après sept ans. Les taux de survie de leurs entreprises étaient semblables à ceux des propriétaires nés au Canada.
- Les immigrants récents (arrivés au Canada depuis moins de 10 ans) présentaient des taux de sortie de la propriété d'entreprises plus élevés et des durées plus courtes que les personnes nées au Canada ou que les immigrants de longue date.
- La durée de propriété d'entreprises variait selon les caractéristiques des immigrants et l'industrie de l'entreprise.

Les entreprises appartenant à des immigrants ont tendance à être plus jeunes que celles appartenant à des propriétaires nés au Canada, et les entreprises plus jeunes ont généralement un taux de création d'emplois plus élevé que celui des entreprises plus anciennes

- Une étude a démontré que, de 2003 à 2013, la création nette d'emplois était plus élevée parmi les entreprises appartenant à des immigrants que parmi celles appartenant à des personnes nées au Canada. Elles ont été à l'origine de 25 % des emplois nets créés, tout en représentant 17 % des entreprises privées constituées en société étudiées.

- Cette différence s'explique principalement par le fait que les entreprises appartenant à des immigrants sont plus jeunes. Après la prise en compte des différences relatives à l'âge des entreprises, à leur taille et à d'autres caractéristiques, il n'y avait aucune différence dans la création nette d'emplois entre les entreprises appartenant à des immigrants et celles appartenant à des personnes nées au Canada.

Les innovations de produits et de procédés sont légèrement plus élevées dans les entreprises appartenant à des immigrants que dans les autres entreprises

- D'après les données autodéclarées et après avoir pris en compte les différences dans les caractéristiques des entreprises et des propriétaires, un pourcentage légèrement plus élevé de petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des immigrants ont mis en œuvre une innovation de produits sur une période de trois ans. Ce taux était de 29 %, comparativement au taux de 27 % observé chez les propriétaires de PME nés au Canada. Les taux correspondants pour une innovation de procédés étaient de 21 % et 17 %.
- Les entreprises appartenant à des immigrants ont utilisé la propriété intellectuelle (marques déposées, brevets, etc.) de façon semblable aux entreprises appartenant à des propriétaires nés au Canada.

Les immigrants et les personnes nées au Canada financent leurs entreprises de la même manière

- Il existe peu de données probantes permettant de penser que l'accès au financement est plus problématique pour les propriétaires immigrants de PME que pour les propriétaires nés au Canada de telles entreprises.
- Après avoir ajusté les résultats pour prendre en compte les différences dans les caractéristiques des entreprises appartenant à des immigrants et de celles appartenant à des personnes nées au Canada :
 - a. Les entreprises appartenant à des immigrants n'étaient qu'un peu moins susceptibles de demander un financement continu que les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada;
 - b. Toutes les entreprises ont plus souvent recours à l'emprunt plutôt qu'à un financement par capitaux propres;
 - c. Il y a peu de différences en matière de sources de financement;
 - d. Les demandes de financement présentées par des immigrants sont approuvées en entier tout aussi fréquemment que celles présentées par des propriétaires nés au Canada.
- Le financement personnel était la source de financement de démarrage la plus couramment utilisée, tant par les entrepreneurs immigrants que par les entrepreneurs nés au Canada.
- Les immigrants récents étaient moins enclins à faire appel à une institution financière, par exemple une banque, pour obtenir leur financement de démarrage.
- Il est intéressant de constater que tant les propriétaires immigrants que les propriétaires de PME nés au Canada ont déclaré que l'accès au financement était le moins important des nombreux obstacles à la croissance.

Le fait d'être un travailleur autonome « à la demande » d'entreprises non constituées en société (p. ex. un pigiste ou un travailleur à la demande) est plus fréquent chez les immigrants

- Environ 10,8 % de tous les travailleurs immigrants masculins qui sont au Canada depuis moins de cinq ans ont travaillé dans l'économie à la demande en 2016, comparativement à 6,1 % des travailleurs masculins nés au Canada.

Observations finales

De nombreuses études révèlent que les taux de propriété d'entreprise sont généralement plus élevés chez les immigrants que chez les personnes nées au pays, dans ce cas-ci, celles nées au Canada. Ce fait peut s'expliquer par plusieurs raisons. Les immigrants, en particulier les réfugiés et ceux de la catégorie du regroupement familial, ont plus de difficulté à trouver un emploi rémunéré convenable que les personnes nées au Canada et sont donc plus susceptibles de se tourner vers le travail autonome. Les différences dans les caractéristiques liées aux antécédents peuvent également être importantes. Par exemple, les immigrants de la catégorie économique sont plus scolarisés, ce qui peut augmenter leur tendance à être propriétaires d'une entreprise privée constituée en société. D'autres raisons possibles comprennent le fait de faire partie de réseaux d'immigrants et d'être mieux en mesure de répondre aux besoins des collectivités immigrantes et le fait de bénéficier de l'expérience collective en affaires accumulée dans diverses collectivités immigrantes. Les comparaisons entre les propriétaires d'entreprises immigrants et les propriétaires nés au Canada donnent également à penser que leurs activités entrepreneuriales se ressemblent de bien des façons : ils financent leurs entreprises de la même manière, leurs entreprises survivent pendant une durée semblable et leurs taux de création d'emplois sont semblables après les rajustements effectués par rapport aux autres différences. Les études ont également mis en évidence certaines différences. Les taux d'innovation légèrement plus élevés déclarés par les propriétaires d'entreprises immigrants et la propension plus élevée des immigrants de la catégorie économique à posséder une entreprise axée sur le savoir sont peut-être liés aux taux plus élevés de formation en STGM observés chez les immigrants de la catégorie économique. Cependant, les entreprises appartenant à des immigrants utilisent la propriété intellectuelle (marques déposées, brevets, etc.) de façon semblable aux entreprises appartenant à la population née au Canada. Les réfugiés et les immigrants de la catégorie du regroupement familial sont également plus susceptibles d'avoir une entreprise dans les industries où se retrouvent traditionnellement les immigrants (p. ex. le transport, le commerce de détail, l'hébergement et les services alimentaires) que les immigrants de la catégorie économique et que la population née au Canada.

Auteurs

Garnett Picot travaille avec la Direction générale de la recherche et de l'évaluation d'Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada.

Yuri Ostrovsky travaille à la Division de l'analyse sociale et de la modélisation, Direction des études analytiques et de la modélisation, de Statistique Canada.

Lectures complémentaires

Abada, T., F. Hou et Y. Lu. 2014. « Choice or necessity: Do immigrants and their children choose self-employment for the same reasons? ». *Work, Employment and Society* 28 (1) : 78 à 94.

Green, D., H. Liu, Y. Ostrovsky et G. Picot. 2016. *Immigration, propriété d'entreprise et emploi au Canada*. Direction des études analytiques : documents de recherche, n° 375. Produit n° 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Hou, F., et S. Wang. 2011. « Les immigrants et le travail indépendant ». *L'emploi et le revenu en perspective* 23 (3) : 5 à 16.

Jeon, S.-H., H. Liu et Y. Ostrovsky. 2019. *Mesurer l'économie à la demande au Canada au moyen des données administratives*. Direction des études analytiques : documents de recherche, n° 437. Produit n° 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Ostrovsky, Y., et G. Picot. 2020. « Innovation in immigrant-owned firms ». *Small Business Economics* 1 à 18.

Ostrovsky, Y., et G. Picot. 2018. *Les schémas de sortie et de survie des entrepreneurs immigrants : le cas des entreprises privées constituées en société*. Direction des études analytiques : documents de recherche, n° 401. Produit n° 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Ostrovsky, Y., G. Picot et D. Leung. 2019. « The financing of immigrant-owned firms in Canada ». *Small Business Economics* 52 (1) : 303 à 317.

Picot, G., et F. Hou. 2019. *Utilisation des compétences et gains des immigrants ayant fait des études en STGM au Canada : différences par grade et domaine d'études*. Direction des études analytiques : documents de recherche, n° 435. Produit n° 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Picot, G., et Y. Ostrovsky. 2017. *Entreprises appartenant à des immigrants dans les industries fondées sur le savoir*. Aperçus économiques, n° 69. Produit n° 11-626-X au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Picot, G., et Y. Ostrovsky. 2021. « Les entrepreneurs immigrants et de deuxième génération au Canada : une comparaison intergénérationnelle de la propriété d'entreprise ». *Rapports économiques et sociaux* 1 (9). Produit n° 36-28-0001 au catalogue de Statistique Canada.

Picot, G., et A.-M. Rollin. 2019. *Entrepreneurs immigrants créateurs d'emplois : le cas des entreprises privées canadiennes constituées en société*. Direction des études analytiques : documents de recherche, n° 423. Produit n° 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.