

LudmilaLudmila Chiriac

**« Les immigrants entrepreneurs et le pays d'accueil, une relation de déception réciproque ? Le cas du Canada et ses programmes d'immigration d'affaires. »**

Dans le cadre de l'école d'été :

**Immigration, Intégration et Diversité sur le Marché du Travail**

27 juin - 2 juillet 2016

Responsable : Marie-Thérèse Chicha

Chaire en relations ethniques

Université de Montréal

8 Août 2016

## SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	3
I. LA MISE EN SITUATION .....	4
<b>1.1. Le programme d’immigration des gens d’affaires.....</b>	<b>4</b>
<b>1.2. Le profil des immigrants .....</b>	<b>6</b>
<b>1.3. La pertinence de la problématique.....</b>	<b>7</b>
II. L’APPORT DE L’IMMIGRATION D’AFFAIRES .....	8
<b>2.1. Un apport économique avec deux facettes.....</b>	<b>8</b>
<b>2.2. Entreprenariat ethnique.....</b>	<b>10</b>
<b>2.3. Entreprenariat transnational.....</b>	<b>11</b>
III. POURQUOI NE PAS RÉUSSIR SON PROJET AU CANADA.....	12
<b>3.1. L’importance du capital humain et social à l’arrivée.....</b>	<b>12</b>
<b>3.2. Les opportunités du marché.....</b>	<b>14</b>
<b>3.3. L’impact du contexte institutionnel.....</b>	<b>15</b>
CONCLUSION.....	16
BIBLIOGRAPHIE .....	18

## INTRODUCTION

Dans le cadre de la compétition mondiale d'attraction des meilleurs talents et dans le but d'apporter un capital humain et financier assez indispensable pour l'innovation, le Canada commence dans les années 1980 son programme d'immigration d'affaires. Le programme, ayant surtout un objectif économique, par l'infusion du capital et des nouvelles formes d'entrepreneuriat ajoute ainsi une nouvelle classe dans l'immigration économique, la classe des affaires. Le gouvernement attend que les immigrants d'affaires aient contribué de façon générale à la croissance économique du pays, par le lancement des nouvelles entreprises et la création des nouvelles possibilités d'emplois.

Toutefois, il semble qu'après trois décennies d'existence, le programme ne montre pas les résultats escomptés. Les expériences rares des entrepreneurs immigrants sont sujettes de sous-utilisation et le Canada ne profite pas entièrement des possibilités offertes par leurs activités menées à l'intérieur et à l'extérieur du pays. Compte tenu des aspects qui tiennent du capital humain apporté par les immigrants ainsi que des spécificités du marché local, certains immigrants d'affaires sont obligés de renoncer à la reprise des activités qu'ils connaissent le mieux. Ils vont par la suite prendre la préretraite ou se réorienter vers des industries moins profitables pour le pays que pour eux-mêmes. Tandis que les autres, pour assurer le succès de leurs affaires, vont s'engager dans les activités transnationales et garder en même temps une relation d'affaires avec leur pays d'origine. (CIC, 2014)

L'objectif de ce travail est de faire une analyse des bénéfices et limites du programme d'immigration d'affaires ainsi que des facteurs qu'empêchent ou facilitent l'intégration des immigrants d'affaires. Le travail, divisé en trois parties, fera une mise en situation dans la première, pour décrire le programme, les catégories des immigrants de même que le profil des immigrants d'affaires admis au Canada. La deuxième partie sera centrée sur l'apport économique du programme et de l'incidence de l'entrepreneuriat ethnique et celui transnational pour l'économie et les relations internationales du Canada. Finalement, la troisième partie analysera pourquoi les immigrants d'affaires ne réussissent pas le transfert des compétences et expertises dans leur pays d'accueil.

## I. LA MISE EN SITUATION

### 1.1. Le programme d'immigration des gens d'affaires

Le sous-programme fédéral d'immigration des gens d'affaires fait partie du programme fédéral *Résidents permanents profitables à l'économie* assujéti à la *Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés* et comprend trois catégories des immigrants : les investisseurs, les travailleurs autonomes et les entrepreneurs<sup>1</sup>. Le sous-programme (nommé *programme* par la suite) est mis en place par le gouvernement fédéral dans le but d'attirer des fonds d'investissement et des compétences rares contribuables au développement économique du Canada. Comme le Québec a le droit de sélectionner ses propres candidats à l'immigration (suite à l'accord McDougall- Gagnon-Tremblay (1991))<sup>2</sup>, le sous-programme québécois d'immigration des gens d'affaires a la même structure que celui fédéral, mais vise seulement le développement économique de la province. (CIC, 2015)

*La catégorie des immigrants entrepreneurs* (lancée en 1978) vise à attirer des gens d'affaires, avec une forte expérience dans le domaine de la gestion, qui pourraient lancer des entreprises et créer des emplois pour les résidents canadiens. Comme conditions d'admission, on a la disposition d'un avoir minimum de 300 000 CAD obtenus licitement et l'expérience dans l'exploitation d'une entreprise. Toutefois, les entrepreneurs et leurs familles obtiennent le statut de résidents sous forme conditionnelle. En effet, il y a trois conditions à remplir : contrôler au moins le tiers des capitaux propres d'une entreprise canadienne, participer activement dans la gestion de cette entreprise et créer au moins un emploi à temps plein pour un citoyen ou un résident permanent (CIC, 2014). Au Québec, le programme comprend deux volets : Aptitudes à réaliser un projet d'affaires (agricole, industrielle ou commerciale) et Acquisition d'une entreprise au Québec<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Tout au long de ce travail, les gens d'affaires immigrants seront aussi nommés dans une manière générale : entrepreneurs.

<sup>2</sup> Gouvernement du Québec. 1991. *Accord Canada-Québec relatif à l'immigration et à l'admission temporaire des aubains*.

<sup>3</sup> MIDI, Programme des entrepreneurs, [en ligne] <http://www.immigration-quebec.gouv.gc.ca/fr/immigrer-installer/gens-affaires/demande-immigration/trois-programmes/entrepreneurs.html>, consulté le 15 juillet 2016.

*La catégorie de travailleurs autonomes* (lancée en 1978) attire les travailleurs qui pourraient apporter des expériences rares dans le domaine culturel, sportif ou la gestion dans le domaine agricole (CIC, 2014). Les candidats sont sélectionnés en tenant compte de leur expérience, niveau de scolarité, âge, les compétences linguistiques et la capacité d'adaptation. Pour le Québec par contre, on exige un avoir minimum de 100 000 CAD obtenus licitement et deux ans d'expérience dans le domaine dont on compte se créer un emploi dans la province<sup>4</sup>.

*La catégorie des immigrants investisseurs* (lancée en 1986) a comme objectif d'attirer un capital d'affaire qui permettra au gouvernement canadien d'investir dans le développement économique du pays. Afin d'être admissibles, les candidats doivent disposer d'une expérience licite dans le domaine d'affaires et d'un avoir minimum de 1,6 millions de dollars canadiens (CAD) obtenus légalement. La moitié de l'avoir sera sujet d'un prêt sur 5 ans (sans intérêt) offert au gouvernement du Canada qui, à son tour, redistribuera les fonds parmi ses provinces. (CIC, 2014) Au Québec, les fonds qui proviennent de ces prêts sont dirigés principalement vers l'assistance des petites et moyennes entreprises (PME) et l'identification des PME qui auraient besoin de cette assistance (Ware et alliés, 2010).

Le 19 juin 2014 avec l'entrée en vigueur de la *Loi sur le plan d'action économique de 2014* (projet de loi C-31) le gouvernement fédéral annule la catégorie des immigrants investisseurs et celle des entrepreneurs ainsi que toute demande arriérée à laquelle n'a pas été rendue une décision<sup>5</sup>. D'ailleurs, la modification n'a pas touché les programmes du Québec et deux programmes pilotes ont été mis en place au niveau fédéral (CIC, 2014).

*Le programme pilote de visa pour démarrage d'entreprise* (lancé en 2013) a été conçu pour une période de cinq ans et se réfère aux gens qui détiennent les capacités nécessaires pour mettre en place des entreprises novatrices (CIC, 2016). Pour qu'ils soient admissibles, les candidats doivent obtenir l'appui (le financement) de minimum 75 000 CAD venant de la part d'un organisme désigné par le ministère, prouver des compétences linguistiques dans une ou les deux langues

---

<sup>4</sup> MIDI, Programme des travailleurs autonomes, [en ligne] <http://www.immigration-quebec.gouv.qc.ca/fr/immigrer-installer/gens-affaires/demande-immigration/trois-programmes/travailleurs-autonomes.html>, consulté le 15 juillet 2016.

<sup>5</sup> CIC, Avis – Annulation des demandes de l'arriéré du Programme d'immigration des investisseurs et du Programme des entrepreneurs (programmes fédéraux), [en ligne] <http://www.cic.gc.ca/francais/ministere/media/avis/2014-06-19.asp>, consulté le 15 juillet 2016.

officielles qui satisferaient le niveau minimum demandé par le CIC et détenir des fonds suffisants pour couvrir sa vie au Canada, car aucune aide financière est prévue<sup>6</sup>.

*Le programme pilote de capital de risque pour les immigrants investisseurs* (lancé en 2015) ouvre la porte à la résidence permanente aux 60 investisseurs hautement qualifiés, avec des compétences en affaires, qui prouvent de bonnes connaissances linguistiques, détiennent un avoir de 10 millions de CAD et sont prêts à investir à risque (investissement non garanti) - 2 millions de CAD<sup>7</sup>. À cet égard, le gouvernement du Canada cherche à attirer des investisseurs qualifiés, qui auraient la capacité d'intégrer facilement la société canadienne et permettront en même temps le financement des entreprises en démarrage<sup>8</sup>.

Avec les deux programmes pilotes, on observe un détournement du scénario migratoire, le gouvernement fédéral met l'accent davantage sur l'innovation et le capital humain, en soulignant la capacité de s'intégrer dans la société d'accueil. On s'attend alors que les prochaines cohortes montrent des meilleurs résultats économiques en matière de lancement des entreprises et création d'emplois.

## **1.2. Le profil des immigrants**

Comme le profil sociodémographique est considéré un facteur clé pour le parcours d'intégration économique, il pourrait être donc pertinent d'avoir une vue d'ensemble sur le profil des immigrants admis au Canada par l'entremise des programmes d'immigration des gens d'affaires. Il est à noter d'abord qu'entre 1980 et 2010 le Canada a admis 431 471 personnes d'affaires immigrantes (7 % de l'ensemble de la population immigrante) dont 35,9 % sont des immigrants investisseurs, 46,9% des entrepreneurs et 17% des travailleurs autonomes<sup>9</sup>. Par contre, la même

---

<sup>6</sup> CIC, Déterminer son admissibilité – Visa pour démarrage d'entreprise, [en ligne]

<http://www.cic.gc.ca/francais/immigrer/affaires/demarrage/admissibilite.asp>, consulté le 15 juillet 2016.

<sup>7</sup> CIC, Déterminer son admissibilité – Programme pilote de capital de risque pour les immigrants investisseurs, [en ligne] <http://www.cic.gc.ca/francais/immigrer/affaires/cree/admissibilite.asp>, consulté le 15 juillet 2016.

<sup>8</sup> CIC, Nouveau Programme pilote de capital de risque pour les immigrants investisseurs, [en ligne] <http://nouvelles.gc.ca/web/article-fr.do?nid=915049>, consulté le 15 juillet 2016.

<sup>9</sup> Gouvernement du Canada. 2012. *Profils des catégories d'immigration d'après la BDIM 2008*. [en ligne] <http://www.cic.gc.ca/francais/ressources/recherche/bdim2008-profil-cat.asp>, consulté le 19 juillet 2016. Citoyenneté et Immigration Canada. Recherche et de l'évaluation.

source montre qu'après 2001 la catégorie des immigrants investisseurs a gagné considérablement en nombre et atteint en 2010 une proportion de 88% pour l'ensemble du programme.

*La scolarité* ne représente pas un point très fort pour les immigrants d'affaires, 29,2 % des immigrants investisseurs, 34 % des entrepreneurs et 21,3 % des travailleurs autonomes entrés au Canada entre 2007 et 2011 ont moins de 13 années de scolarité. En même temps, 43,5 % des travailleurs autonomes détiennent un diplôme universitaire contre 36,7 % des investisseurs et 34 % des entrepreneurs, mais la situation n'est pas de tout comparable aux travailleurs qualifiés, qui détiennent un diplôme universitaire dans une proportion de 83,8%. (CIC, 2014)

*Les connaissances linguistiques* sont aussi précaires, car 65,9% des investisseurs, 31,6% des entrepreneurs et 21% des travailleurs autonomes arrivés entre 2007 et 2011 ne parlent aucune langue officielle (CIC, 2014). Situation expliquée dans un premier temps par l'origine des immigrants d'affaires, l'Asie et plus précisément la Chine et le Taiwan ont fourni 88% des investisseurs et l'Asie avec l'Afrique étant les principales sources des entrepreneurs. La situation est un peu différente pour 50% des travailleurs autonomes qu'ont eus l'Europe et les États-Unis comme dernier pays de résidence (CIC, 2012).

*L'âge* est aussi un facteur essentiel pour l'aisance à l'intégration et on trouve 52,6% des investisseurs et 62,9% des entrepreneurs âgés de 45 à 65 ans, ainsi que, 94% des travailleurs autonomes âgés de 25 à 65 ans. Les femmes étant bien sûr sous représentés dans toutes les catégories par contre, dans une moyenne de 92,9% les gens d'affaires immigrants sont mariés. (CIC, 2012, 2014)

En conclusion, les gens d'affaires sont moins scolarisés que les travailleurs qualifiés, sont moins susceptibles à parler une des langues officielles, sauf peut-être les travailleurs autonomes qui proviennent principalement des États-Unis et Royaume-Uni (CIC, 2012). La catégorie des immigrants investisseurs étant d'ailleurs la plus âgée, la moins scolarisée et on y trouve une plus grande proportion des gens qui ne parlent aucune langue officielle. Par contre, l'étude de CIC (2014) montre que ces gens détiennent en moyenne 15,2 ans d'expérience pertinente à l'étranger en effet, cette expérience semble eue été mise en avance dans le processus de sélection.

### **1.3. La pertinence de la problématique**

L'apport de l'immigration d'affaire pour le développement socio-économique du Canada et le niveau d'intégration des immigrants d'affaires semblent des sujets peu étudiés. En effet, on connaît bien les attentes du gouvernement, qui sont sujet des politiques gouvernementales, il y a aussi des recherches du terrain, axé principalement sur les immigrants chinois et l'entrepreneuriat éthique ainsi que beaucoup d'analyse comparative. Cependant, l'intégration économique des immigrants d'affaires de même que leur relation avec la communauté canadienne et québécoise sont des sujets importants pour le développement des politiques et pour le bien-être des immigrants mais, semble à attirer moins l'attention des recherches.

On ne sera pas en mesure d'aider l'économie canadienne à bénéficier de l'apport de l'immigration d'affaires sans étudier en détail la source de limites actuelles. En même temps, les immigrants d'affaires semblent à avoir besoin de l'assistance pour être en mesure de transférer les habilités détenues et acquis avant l'immigration, dans leur pays d'accueil. La recherche à ce sujet est donc pertinente pour améliorer la relation entre les deux parties du sujet : le gouvernement et les immigrants d'affaires.

## **II. L'APPORT DE L'IMMIGRATION D'AFFAIRES**

Le plus souvent, on associe l'apport économique de l'immigration d'affaires à l'importation du capital pour financer des secteurs économiques en nécessité, au lancement des nouvelles entreprises et à la création des emplois. Cependant, les activités entrepreneuriales des immigrants économiques peuvent aller au-delà de ces attentes. Certaines vont profiter des avantages offerts par leur communauté ethnique et participer au développement et à l'inclusion de cette communauté comme partie distincte à l'intérieur de la société d'accueil. Tandis que les autres vont garder une liaison étroite avec le pays d'origine et jouer un rôle d'intermédiaire pour le développement de relations économiques bilatérales entre le pays d'accueil et le pays d'origine.

### **2.1. Un apport économique avec deux facettes**

La catégorie des immigrants investisseurs représente une entrée des fonds importants dans l'économie canadienne. Les provinces et les territoires canadiens reçoivent ces fonds afin de les investir dans des activités considérées profitables, faciliter la création des emplois et donc

contribuer au développement de l'économie canadienne<sup>10</sup>. En outre, la capacité de ces gens à dépenser des ressources financières considérables pour l'achat des biens et services courants, augmente la consommation au niveau du pays et semble à avoir un effet d'amorçage pour la production locale (Ware et alliés, 2010). Mais, suite à une moindre implication sur le marché du travail, les immigrants investisseurs déclarent des revenus sous le seuil de pauvreté canadien, ce qui se traduit par l'absence de contribution fiscale (Hiebert, 2006).

Le savoir-faire dans le domaine d'affaires apporté par les immigrants entrepreneurs et les travailleurs autonomes est supposé à augmenter le nombre des entreprises et l'embauche des travailleurs locaux. Malgré le fait que les immigrants sont plus disposés à l'entrepreneuriat, les données de Statistique Canada montrent des résultats inférieurs de création d'emploi pour les entrepreneurs immigrants par rapport aux entrepreneurs canadiens (Green et alliés, 2016). Ce fait est expliqué d'ailleurs, par la petite taille des entreprises détenues par les immigrants et donc, une moindre capacité d'embauche comparée aux autres entreprises.

Pourtant, un nombre élevé des petites entreprises augmente l'offre, la compétitivité commerciale et la diversification des produits sur le marché local qui comprend entre autres une demande de plus en plus diversifiée. Selon Hiebert (2006), l'entrepreneuriat immigrant, grâce à sa flexibilité commerciale et à la diversité des produits contribue d'une façon positive au pouvoir d'achat de la population canadienne. L'entrepreneuriat immigrant est susceptible de créer une contre-offre aux entreprises locales et permettre aux gens d'avoir accès à une large gamme de produits aux prix compétitifs.

Cependant, les entrepreneurs et les travailleurs autonomes immigrants ont la tendance de concentrer leurs activités dans les industries demandant des investissements modestes, avec peu de barrières à l'entrée et moins de concurrence de la part des entrepreneurs canadiens (Hiebert, 2006). À ce moment-là, la haute concentration des immigrants dans ces industries vedettes (restauration, hôtelière, commerce de détail, transportation et stockage, construction) cause une diminution des marges des profits (Ley, 2000). Cette situation joue par la suite un rôle négatif pour le retour sur l'investissement, sur les revenus déclarés et sur les impôts à payer.

---

<sup>10</sup> Gouvernement du Canada. Ministère de Justice. 2002. *Règlement sur l'immigration et la protection des réfugiés*.

La création des opportunités d'emploi, pour les autres catégories d'immigrants, étant en difficultés d'intégrer le marché du travail, s'avère un important apport économique de l'immigration d'affaires (Chrysostome et Lin, 2010). Par contre, on y trouve un aspect prononcé de l'ethnicité, on embauche des travailleurs appartenant à la même communauté et parlant la même langue pour se diriger comme conséquence vers une clientèle provenant de la même communauté ethnique.

## **2.2. Entreprenariat ethnique**

On comprend par l'entreprenariat ethnique un ensemble des connexions et modèles d'interaction qui mènent à la création et le développement des entreprises par les représentants des minorités ethniques au sein d'une société d'accueil (Waldinger et alliés 1990). Alors, les entrepreneurs appartenant à une certaine minorité ethnique lancent des entreprises, en utilisant leur réseau ethnique comme principale source d'information, ils cherchent du financement au sein du même réseau pour utiliser en suite un capital humain de la même appartenance ethnique. C'est le cas de la création des petites villes ethniques (China Town) au sein des grandes métropoles, une certaine isolation de la communauté locale pour toute activité entrepreneuriale.

À court terme, l'entreprenariat ethnique montre des effets positifs tant de point de vue socio-économique que culturel. Les membres de la communauté ethnique, surtout les nouveaux arrivants ou les réfugiés, peuvent compter à trouver un emploi et obtenir des revenus satisfaisants au sein d'une entreprise ethnique (Dana, 2007) même s'ils sont exclus par les spécificités du marché du travail local. Les entrepreneurs comptent à leur tour, sur la qualité du travail fourni par leurs compatriotes (Dana, 2007). Le réseau des entreprises créées au sein d'une communauté ethnique peut mener aux échanges professionnels et à la création des nouvelles idées d'affaires (Docquier et Rapoport, 2011). Finalement, due au fait qu'on parle la même langue et on partage la même culture, on est plus susceptible à développer une relation de confiance, qui semble à jouer un rôle bénéfique pour l'innovation (Kaiser, Kongsted et Rønne, 2011).

À long terme toutefois, les employés auront la difficulté à intégrer le marché du travail hors leur communauté ethnique, il sera peu probable que ces gens pourraient apprendre une des langues officielles et comme conséquence resteront toujours isolés des autres membres de la société d'accueil (Dana, 2007). Les entreprises ethniques seront aussi déconnectées de la réalité du

système d'accueil et dû au montant limité d'information reçu, vont probablement manquer des nouvelles opportunités d'affaires (Assudani, 2009). Le refuge de ces entreprises dans les communautés ethniques se traduit par l'incapacité d'adapter leurs stratégies commerciales à un marché diversifié et une limite quant à la capacité concurrentielle sur le marché local.

On peut dire alors que l'entrepreneuriat ethnique encourage plus l'exclusion que l'inclusion économique des immigrants (Dana, 2007) et limite les possibilités d'expansion des entreprises. Cependant, on ne peut pas limiter le processus d'expansion d'une entreprise au marché local, dans l'impuissance à pénétrer le système d'accueil, les entrepreneurs peuvent se diriger (dans le cas que ce n'est pas, fait dès le début) vers l'extérieur et le plus souvent vers leurs pays d'origine.

### **2.3. Entrepreneuriat transnational**

L'entrepreneuriat transnational est l'activité entrepreneuriale effectuée par des immigrants qui trouvent des opportunités d'affaires au-dehors du pays d'accueil, que ce soit dans le pays d'origine des entrepreneurs (le plus souvent) ou vers d'autres pays (Chen et Tan, 2009). Les entrepreneurs ont donc accès aux ressources et aux réseaux de deux pays, ce qui devrait encourager l'innovation et la création de nouvelles entreprises (Sequeira, Carr et Rasheed, 2009).

Les activités entrepreneuriales de ces gens d'affaires sont en mesure d'apporter des bénéfices économiques tangibles et intangibles pour la société d'accueil. Le flux de marchandises et services entre les deux pays aurait un impact positif sur la balance commerciale du pays d'accueil. L'activité commerciale diversifiée renforce les relations internationales et la notoriété globale du pays. En plus, connaître le marché, le système en place et parler la langue officielle augmente les chances de réussite sur le marché étranger, même si on parle du pays d'origine des entrepreneurs canadiens.

Selon l'étude menée par Brenner, Menzies, Dionne et Filion, (2010), c'est le cas des entrepreneurs chinois et surtout les femmes qui se dirigent vers l'entrepreneuriat transnational. Dans cette situation, le développement du partenariat bilatéral pourrait être bénéfique pour le renforcement de l'innovation au Canada par l'engagement du pays dans une chaîne d'approvisionnement globale médiée par l'entrepreneuriat transnational (Lin, Nicholson et Guan,

2008). Le gouvernement canadien pourrait tenir compte et valoriser les possibilités offertes par les liens créés à l'aide de ces entrepreneurs.

Il semble toutefois que la décision de s'engager dans l'entrepreneuriat transnational tient de la forte liaison avec les familles restées dans les pays d'origine (Chrysostome et Lin, 2010) et le lien créé entre les deux pays aura un effet bénéfique pour l'intégration des immigrants co-ethniques. D'ailleurs, contrairement à l'entrepreneuriat ethnique, celui transnational est moins relié à la communauté ethnique et se base dans une grande partie sur les capacités, les connaissances et l'expérience des entrepreneurs (Marger, 2006).

Les connaissances linguistiques jouent un rôle très important pour le succès des activités transnationales. Cependant, tenant compte du profil des gens d'affaires immigrants au Canada, pour lesquels les études et les connaissances linguistiques ne sont pas des critères essentiels à la sélection, l'entrepreneuriat transnational semble une option moins populaire (Ley, 2000).

### **III. POURQUOI NE PAS RÉUSSIR SON PROJET AU CANADA**

Les gens d'affaires immigrants sont des personnes sélectionnées grâce à leurs habilités, l'expérience d'entrepreneuriat et/ou les ressources financières disponibles pour migrer dans un nouvel environnement d'affaires (Clydesdale, 2008). Cependant, le succès dans un environnement ne garantit nécessairement le succès dans un autre environnement. Selon la théorie entrepreneuriale de Shane (2003), la réussite dans le nouvel endroit sera l'interaction (le *match*) entre les capacités individuelles (le capital humain) des immigrants et les opportunités présentes et perçues dans le nouveau marché. Par contre, il sera fautif de ne pas tenir compte ainsi, du capital social, des réseaux que les immigrants peuvent établir ainsi que du contexte institutionnel pour analyser la réussite ou l'échec des gens d'affaires dans le nouveau marché.

#### **3.1. L'importance du capital humain et social à l'arrivée**

Selon Engel (2001) le monde entrepreneurial n'opère pas dans un « vacuum institutionnel » et le marché pose des exigences différentes en termes de capital humain, social, financier et culturel sur les nouveaux arrivants. Le nouveau marché représente dans ces conditions, un nouveau champ à conquérir, pour les immigrants d'affaires.

On parle initialement du capital humain apporté par les immigrants d'affaires, soit leurs compétences linguistiques, leur niveau de scolarité et l'expérience professionnelle acquise. Afin que l'entrepreneur puisse comprendre et être compris par ses clients et partenaires il devrait posséder des compétences linguistiques adéquates au moins dans une des langues officielles. En même temps, le niveau de scolarité développe des compétences de recherche et pourrait aider l'immigrant à étudier et comprendre le nouveau marché.

La scolarité pourrait ainsi faciliter la reprise des activités entreprises avant l'immigration. Une grande partie des immigrants d'affaires expérimentés dans la fabrication des produits, la construction ou l'export-import ne sont pas en mesure d'opérer au Canada (Ley, 2006). L'entrée dans ces industries nécessite une sérieuse étude préliminaire, l'obtention d'une multitude des permis et certification ainsi que l'entrée dans un ordre professionnel. Dans ces conditions, est-ce qu'on classifie la situation comme une exclusion du marché ou bien un manque de préparation et étude de marché avant l'immigration ?

Comme on l'a vu dans la première partie de ce travail, le profil des gens d'affaires immigrants au Canada, montre des compétences linguistiques précaires surtout pour les investisseurs, un bas niveau de scolarité (si comparé aux autres immigrants économiques), mais une expérience assez vaste dans le domaine d'affaires. Peut-être, la cause de cette absence de préparation est liée directement à la qualité du capital humain ou à une différence culturelle. On s'attend que les immigrants soient préparés aux réalités du marché canadien, mais les gens d'affaires ne regardent pas l'immigration comme un processus d'internationalisation de leurs entreprises, c'est surtout un endroit plus sécuritaire ou l'achat d'un passeport.

Simultanément, à leur arrivée au Canada les immigrants sont certainement exclus du réseau social. Il y a un manque de contact avec la communauté locale (Brenner et alliés, 2010), empêchant les échanges et la création des réseaux assez essentiels pour le lancement et le déroulement d'une affaire. D'ailleurs, apart le contact direct, le réseautage tient d'un énorme effort de s'ouvrir culturellement, faire preuve de sensibilité et tolérer l'ambiguïté du nouvel environnement (Dalziel, 2008). Autrement dit, il faut confronter les réalités du nouvel environnement pour pouvoir l'apprendre et pour y devenir partie composante.

Le pauvre réseautage, l'absence de l'information, la mauvaise compréhension des forces qui dirigent le marché local associé aux barrières linguistiques pourraient retarder l'engagement dans une activité entrepreneuriale (Clydesdale, 2008) ou encore pire, la cessation du projet initial et l'émigration. À ce moment-là, tenant compte de la conditionnalité sous laquelle *la catégorie des immigrants entrepreneurs* peut garder son statut, il n'est plus étonnant pourquoi ces gens se dirigent vers leur communauté ethnique pour lancer une entreprise dans les plus brefs délais.

### **3.2. Les opportunités du marché**

Kirzner, cité dans Clydesdale (2008), dénote l'identification d'une occasion d'affaire comme la capacité de quelqu'un à percevoir une opportunité réelle, ignorée par les autres. Tandis que Shane (2003) ressort l'importance de l'information préalable dans l'identification d'une occasion d'affaires. On parle alors, d'une opportunité perçue grâce à la connaissance des spécificités du marché local et à l'éducation et l'expérience acquises localement.

Dans ces conditions, afin que l'immigrant d'affaires puisse identifier une opportunité dans le marché d'accueil, il faut qu'il détienne le plus d'information possible sur ce marché, détienne des liens sociaux sur place pour développer un réseau, soit un expert dans son domaine, ait une expérience dans le lancement des entreprises et soit en même temps assez jeune (âge moyen) et bien éduqué (Shane (2003)).

En même temps, à l'arrivée au Canada, le petit marché canadien ne semble pas à la hauteur des riches immigrants asiatiques, localisés principalement dans le grand Vancouver. Ils trouvent des coûts très élevés associés au lancement d'une entreprise, un niveau élevé des taxes, une large variété des règlements qu'ils ne comprennent pas ainsi qu'une grande segmentation de la demande (Ley, 2006). D'autre côté, c'est le secteur manufacturier canadien qui a perdu beaucoup avec la délocalisation de la production. Les immigrants avec une vaste expérience dans le domaine ont des difficultés à lancer et faire survivre leurs entreprises sans avoir l'approvisionnement et l'infrastructure nécessaire (Froschauer, 2001). Néanmoins, ceux qui détiennent une expérience dans les affaires internationales auraient peut-être la possibilité de

saisir des occasions d'affaires dans cette situation et se réorienter vers un approvisionnement international soit, l'entrepreneuriat transnational.

Les gens d'affaires immigrants sont sélectionnés grâce à leur expérience entrepreneuriale et capital financier. Le gouvernement attend que les pratiques utilisées dans différents coins du monde puissent façonner le marché et créer des opportunités inexistantes auparavant (Clydesdale, 2008). Cependant, les différences culturelles, l'ignorance des spécificités locales et l'exclusion sociale ne permettent pas aux entrepreneurs de saisir des opportunités dans leurs domaines d'expertise. Ils vont se réorienter en revanche vers leur communauté ethnique, ouvrir des restaurants et opérer dans un environnement concurrentiel accru ou prendre la retraite anticipée (Clydesdale, 2008). Sans oublier le taux élevé d'émigration, 9,2% (8,7% pour le Québec) des gens d'affaires immigrants quitte le pays dans les premiers 5 années de résidence et 20,9% (20,2% pour le Québec et 22,6% pour les investisseurs) après 10 ans de résidence (CIC, 2014). Toutefois, chaque décision est personnalisée et on ne peut pas affirmer que les immigrants d'affaires quittent exclusivement parce qu'ils n'ont pas eu la possibilité de saisir une opportunité d'affaires dans leur environnement d'accueil.

### **3.3. L'impact du contexte institutionnel**

Le contexte politico-légal et institutionnel est mentionné par une grande partie des entrepreneurs, peu importe leur localisation ou ethnicité, comme un problème majeur pour le lancement et la vie de leurs entreprises (Teixeira, Lo et Truelove, 2007, Brenner et alliés, 2010). En effet, on parle d'un problème de compréhension du système local (Brenner et alliés, 2010), de la rigueur des lois et règlements (Ley, 2000) ainsi que l'influence qui peuvent avoir les institutions financières et professionnelles sur le démarrage des entreprises. (Lin, Nicholson et Guan, 2008).

La difficulté de comprendre les caractéristiques et le potentiel du marché local et l'absence d'un support qui pourrait aider à la compréhension de ces aspects (Brenner et alliés, 2010), réduit les chances des immigrants d'affaires à relancer leurs activités au Canada. Ils sont obligés de suivre et respecter une nouvelle nomenclature des lois, qui n'a pas fait l'objet de leurs opérations auparavant. Les immigrants trouvent que les barrières fiscales et réglementaires ont le même impact sur l'insuccès de leurs activités que l'absence d'un réseau ou les barrières linguistiques (Ley, 2000). En plus, apparaît la difficulté de comprendre la variété des lois et règlements locaux,

pour certains entrepreneurs immigrants, la rigueur du système fait impossible la reprise des activités au Canada (les lois environnementales pour l'industrie manufacturière, les lois du travail, les lois fiscales) (Ley, 2000).

Le financement étant un autre problème soulevé dans tous les travaux concernant l'entrepreneuriat immigrant, et cet aspect tient sans doute, de l'activité des institutions financières. En même temps que les immigrants parlent de la discrimination dans le processus d'obtention d'un prêt, les fonctionnaires bancaires soulignent toutefois la mauvaise préparation des plans d'affaires, l'absence d'une histoire de crédit et autres procédures de protection bancaire (Teixeira, Lo et Truelove, 2007). On ressort alors, une différence des procédures bancaires difficilement compréhensibles par les immigrants ainsi que la non-concordance entre ces procédures et les politiques d'immigration qui favorisent l'entrée des entrepreneurs et investisseurs immigrants.

Dans ces conditions, on peut dire qu'il manque certainement un travail intra-institutionnel afin de pouvoir valoriser le capital humain et financier apporté par les immigrants d'affaires. Pouvoir ainsi les guider dans leurs démarches de lancement d'entreprises, pouvoir leur offrir le soutien nécessaire pour l'apprentissage des spécificités du marché local.

## **CONCLUSION**

Le gouvernement canadien développe des politiques et programmes d'immigration, en se basant sur les nécessités de l'économie canadienne et l'environnement économique global. En même temps, la philosophie du gouvernement est d'offrir à tous les citoyens et résidents permanents des chances égales de participer au développement de la communauté. On attend alors que les immigrants d'affaires deviennent le plus vite possible partie composante de leur pays d'accueil, en utilisant toute opportunité offerte par l'ouverture du marché canadien.

La transférabilité du capital humain d'un pays à l'autre se montre pourtant, un processus complexe et individualisé (Marger, 2006). L'entrepreneur, l'investisseur ou le travailleur autonome devrait apprendre de nouveau à décortiquer l'environnement d'affaires pour pouvoir mettre en place et développer son projet. En outre, le marché canadien se montre un

environnement fortement réglementé et difficile à comprendre, il n'existe pas un soutien pour guider les entrepreneurs dans leurs démarches (Brenner et alliés, 2010) tandis que les immigrants se présentent déçus par le climat d'affaires et ont la tendance à l'éviter.

D'ailleurs, les connaissances linguistiques précaires, l'absence d'un réseau social et la tendance d'éviter la concurrence inégale avec les entrepreneurs locaux dirigent les immigrants vers l'entrepreneuriat ethnique. Dans le cadre de leur communauté ethnique, ils trouveront le soutien nécessaire, mais seront limités de toute nouvelle opportunité digne de leurs compétences et expériences. Pendant que les gens d'affaires avec des meilleures connaissances linguistiques, avec des bonnes sources d'information et des liens parentaux étroits avec le pays d'origine, vont saisir des opportunités d'affaires pour s'engager dans l'entrepreneuriat transnational.

On n'affirme pas pourtant qu'il n'y ait pas des histoires de succès, surtout dans le cas des ressortissants de l'Europe de l'Ouest ou les États-Unis mais, les différences culturelles et les barrières linguistiques semblent à avoir des incidences moins positives pour la grande partie des immigrants d'affaires. Cette situation semble être le résultat de la flexibilité des critères de sélection à l'immigration (Ley, 2000). Jusqu'à 2012 on mettait moins d'importance sur le capital humain et les critères qui facilitent l'intégration mais, on espère fortement que la situation soit différente pour les prochaines cohortes des immigrants, admis sous les nouveaux programmes pilotes.

## BIBLIOGRAPHIE

1. Assudani, R. H. 2009. « Ethnic entrepreneurship: The distinct role of ties. » *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(2), 197-205.
2. Brenner, G. A., Menzies, T. V., Dionne, L., et Fillion, L. J. 2010. « How location and ethnicity affect ethnic entrepreneurs in three Canadian cities. » *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 153-171.
3. Chen, W., Tan, J. 2009. « Understanding transnational entrepreneurship through a network lens: Theoretical and methodological considerations. » *Entrepreneurship theory and Practice*, 33(5), 1079-1091.
4. Chrysostome, E., Lin, X. 2010. « Immigrant entrepreneurship: Scrutinizing a promising type of business venture. » *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 77-82.
5. Clydesdale, G. 2008. « Business immigrants and the entrepreneurial nexus. » *Journal of International Entrepreneurship*, 6(3), 123-142.
6. Dalziel, M. 2008. « Immigrants as Extraordinarily Successful Entrepreneurs: A Pilot Study of the Canadian Experience. » *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 21:1, 23-36
7. Dana, L. P. ed. 2007. *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship: A co-evolutionary view on resource management*. Edward Elgar Publishing.
8. Docquier, F., Rapoport, H. 2012. « Globalization, brain drain, and development. » *Journal of Economic Literature*, 50(3), 681-730.
9. Engelen, E. 2001. « Breaking in and breaking out: a Weberian approach to entrepreneurial opportunities. » *J Ethn Migr Stud* 27:203–223
10. Ensign, P. C., Robinson, N. P. 2011. « Entrepreneurs because they are immigrants or immigrants because they are entrepreneurs? A critical examination of the relationship between the newcomers and the establishment. » *Journal of Entrepreneurship*, 20, 33–53.
11. Froschauer, K. 2001. « East Asian and European entrepreneur immigrants in British Columbia, Canada: post-migration conduct and pre-migration context. » *J Ethn Migr Stud* 27:225–240
12. Gouvernement du Canada. Ministère de Justice .2002. *Règlement sur l'immigration et la protection des réfugiés*.
13. Gouvernement du Canada. CIC, Avis – Annulation des demandes de l'arriéré du Programme d'immigration des investisseurs et du Programme des entrepreneurs (programmes fédéraux), [en ligne] <http://www.cic.gc.ca/francais/ministere/media/avis/2014-06-19.asp>, consulté le 15 juillet 2016.
14. Gouvernement du Canada. CIC, Déterminer son admissibilité – Visa pour démarrage d'entreprise, [en ligne] <http://www.cic.gc.ca/francais/immigrer/affaires/demarrage/admissibilite.asp>, consulté le 15 juillet 2016.
15. Gouvernement du Canada. Citoyenneté et Immigration Canada. Division de l'évaluation. 2014. *Évaluation du Programme fédéral d'immigration des gens d'affaires*.

16. Gouvernement du Canada. Citoyenneté et Immigration Canada. 2012. *Profils des catégories d'immigration d'après la BDIM 2008*. [en ligne] <http://www.cic.gc.ca/francais/ressources/recherche/bdim2008-profils-cat.asp>, consulté le 19 juillet 2016.
17. Gouvernement du Canada. Citoyenneté et Immigration Canada. 2015. *Rapport sur les plans et les priorités de 2015-2016*.
18. Gouvernement du Canada. Citoyenneté et Immigration Canada. 2016. *Rapport sur les plans et les priorités de 2016-2017*.
19. Gouvernement du Québec. 1991. *Accord Canada-Québec relatif à l'immigration et à l'admission temporaire des aubains*.
20. Gouvernement du Québec. MIDI, Programme des entrepreneurs, [en ligne] <http://www.immigration-quebec.gouv.qc.ca/fr/immigrer-installer/gens-affaires/demande-immigration/trois-programmes/entrepreneurs.html>, consulté le 15 juillet 2016.
21. Gouvernement du Québec. MIDI, Programme des travailleurs autonomes, [en ligne] <http://www.immigration-quebec.gouv.qc.ca/fr/immigrer-installer/gens-affaires/demande-immigration/trois-programmes/travailleurs-autonomes.html>, consulté le 15 juillet 2016.
22. Green, D., Liu, H., Ostrovsky, Y., Picot, G. 2016. « Business Ownership and Employment in Immigrant-owned Firms in Canada », *Economic Insights*.
23. Hiebert, D. 2006. « Winning, losing, and still playing the game: The political economy of immigration in Canada. » *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 97(1), 38-48.
24. Kaiser, U., Kongsted, H. C., et Rønne, T. 2011. « Labor mobility, social network effects, and innovative activity. Social Network Effects, and Innovative Activity. » *IZA Discussion Paper*, (5654).
25. Ley, D. 2000. « Seeking Homo economicus: the strange story of Canada's business immigration program. » *Research on Immigration and Integration in the Metropolis (RIIM) Working paper*.
26. Ley, D. 2006. « Explaining variations in business performance among immigrant entrepreneurs in Canada. » *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 32(5), 743-764.
27. Lin, X., Nicholson, M. J., et Guan, J. 2008. *Transnational entrepreneurs as agents of international innovation linkages*. Asia Pacific Foundation of Canada.
28. Marger, M. N. 2006. « Transnationalism or assimilation? Patterns of sociopolitical adaptation among Canadian business immigrants. » *Ethnic and Racial Studies*, 29(5), 882-900.
29. Sequeira, J. M., Carr, J. C., et Rasheed, A. A. 2009. « Transnational entrepreneurship: determinants of firm type and owner attributions of success. » *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1023-1044.
30. Shane, S. 2003. *A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*. Edward Elgar, Cheltenham, UK
31. Teixeira, C., Lo, L., et Truelove, M. 2007. « Immigrant entrepreneurship, institutional discrimination, and implications for public policy: a case study in Toronto. » *Environment and Planning C: Government and Policy*, 25(2), 176-193.
32. Waldinger, R. D., Aldrich, H., et Ward, R. 1990. *Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies* (Vol. 1). Sage Publications, Inc.
33. Ware, R., Fortin, P., Paradis, P. E., Faye, A. C. et Mishagina, N. 2010. « The economic impact of the immigrant investor program in Canada. » *Analysis Group, March*.