



Chambre de
Commerce
du Canada Canadian
Chamber of
Commerce



Laboratoire de données
sur les entreprises Business
Data Lab



Des origines lointaines aux routes commerciales

Les entrepreneurs immigrants et comment
ils façonnent l'avenir commercial du Canada

À propos des auteurs



Marwa Abdou est la directrice principale de la recherche du Laboratoire de données sur les entreprises à la Chambre de commerce du Canada. Elle est responsable du développement et de la mise en œuvre d'un programme de recherche innovant destiné à cristalliser la Chambre de commerce du Canada en tant que source incontournable d'informations sur les entreprises canadiennes et pour les entreprises canadiennes. Elle est également l'animatrice de « L'économie canadienne expliquée », la baladodiffusion du LDE. Avant de rejoindre la Chambre de commerce, Marwa a été à l'emploi direct ou collaboratrice externe de certaines des organisations multilatérales et privées les plus renommées au monde, ainsi que de plusieurs agences gouvernementales, notamment le Groupe de la Banque mondiale, le Secrétariat du Commonwealth, l'APEC, l'OCDE, Ernst and Young, Nathan Associates et la Banque asiatique de développement. Défendre, promouvoir et catalyser des interventions ayant un impact sur les groupes vulnérables, notamment les entreprises et les petites et moyennes entreprises (PME), par le biais d'une analyse rigoureuse des données, d'une recherche créative et de la mise en récit, sont des objectifs et une source de motivation inépuisable. Marwa a obtenu une maîtrise en relations internationales et en économie internationale à l'École des hautes études internationales de l'Université Johns Hopkins. Elle est titulaire d'un baccalauréat en finances et en économie de la Smith School of Business de l'université Queen's au Canada.

[Laboratoire de données sur les entreprises](#) | [LinkedIn](#)



Madame Sui Sui est professeure et titulaire de la chaire d'études en gestion globale à la Ted Rogers School of Management de l'université métropolitaine de Toronto (anciennement l'Université Ryerson) et codirectrice de l'Institute for Sustainable Practices in Research and Enterprise (INSPIRE). Ses recherches portent sur l'entrepreneuriat international, notamment les PME détenues par des immigrants, des autochtones et des femmes, ainsi que sur l'impact de la diversité des conseils d'administration et de la durabilité. Elle a publié des articles dans des revues prestigieuses (y compris dans le FT50) et a reçu de nombreuses subventions nationales pour la recherche. Mme Sui est rédactrice en chef du Journal of East European Management Studies et rédactrice en chef adjointe de la Multinational Business Review, du Journal of Comparative International Management et de la Revista de Administração de Empresas. Elle fait également partie du conseil de rédaction du Journal of World Business.

[Université métropolitaine de Toronto](#) | [LinkedIn](#)



Yu Wei Ye est candidate au doctorat à la Ted Rogers School of Management de l'Université métropolitaine de Toronto (anciennement l'Université Ryerson). Ses recherches portent, entre autres, sur la stratégie d'innovation des petites et moyennes entreprises (PME) dans le contexte mondial. Elle s'intéresse également de près à l'entrepreneuriat chez les immigrants. Avant de poursuivre son doctorat, Yu Wei a acquis une expérience substantielle de l'industrie et de la gestion dans l'industrie financière, avec un grand sens des affaires internationales et une forte capacité à gérer les questions liées aux parties prenantes.

[LinkedIn](#)

Collaborateurs



Shamanth Chedde est expert en sciences des données à la Chambre de commerce du Canada. Il possède une expérience diversifiée dans l'ingénierie des données, l'analyse des données, le développement de logiciels et l'informatique en nuage. Son ensemble de compétences diversifiées englobe également des langages de programmation, comme Python, Java, R et SQL. Avant de travailler à la Chambre de commerce, Shamanth a travaillé dans les secteurs privé et public pour créer des applications logicielles, transformer des données et construire des tableaux de bord en utilisant des technologies comme Databricks, Azure Data Factory et Power BI. Shamanth est titulaire d'un baccalauréat en sciences informatiques (avec mention) avec une double mineure en statistiques et en français de l'Université de Toronto. Il a également obtenu des certifications en intelligence artificielle et en Microsoft Azure.

[LinkedIn](#)

Table des matières

01 7

Résumé

Nos conclusions	8
Quelle est l'importance de cette étude aujourd'hui?	9

03 14

Dresser le portrait de la situation : Qui sont les entrepreneurs immigrants au Canada?

Représentation et dynamique de l'entrepreneuriat	15
Contribution économique	17
Décomposition détaillée par caractéristique	19
Analyse comparative : Dynamique des entreprises, schémas régionaux et changements sectoriels	27

02 11

Le dossier de l'entrepreneuriat immigrant

04 29

La mentalité mondiale : commerce, talents et éducation

Pays/région d'origine et orientation mondiale des entrepreneurs immigrants	30
Tendances provinciales : Économies locales, origines internationales	34
Préférences de l'industrie : Bâtir entre les secteurs, jeter des ponts entre les frontières	38
Implications : Les assises locales d'un avenir mondial	40

05

41

Du magasin à la scène mondiale : Le potentiel commercial inexploité des entrepreneurs immigrants

Éducation et exportation :
L'éducation à l'arrivée influence-t-elle la réussite commerciale à l'échelle mondiale? 44

Exploiter les talents et le potentiel 46

Les entrepreneurs réfugiés :
La résilience comme tremplin pour le commerce 48

06

49

De la connaissance à l'action : Libérer le potentiel

Table des illustrations

Figure 1 : Part de la participation majoritaire, statut d'immigrant, 2010-20	16
Figure 2 : Contribution économique des entreprises appartenant à des immigrants, 2010-20	18
Figure 3 : Répartition par genre des entreprises détenues par des immigrants, selon la taille, 2021-24	19
Figure 4 : Répartition moyenne des entreprises appartenant à des immigrants par taille, 2021-24	20
Figure 5 : Répartition moyenne des entreprises appartenant à des immigrants par taille, 2024	21
Figure 6 : La population immigrante du Canada, 2001-21	22
Figure 7 : Les entreprises immigrantes au Canada, 2020	23
Figure 8 : Industries représentatives des entreprises appartenant à des immigrants, 2020	24
Figure 9 : Création et sortie d'entreprises appartenant à des immigrants au Canada, 2010-20	28
Figure 10 : Répartition des 10 premiers pays d'origine des entreprises appartenant à des immigrants, 2020	32
Figure 11 : Répartition des 10 premiers pays d'origine des entreprises appartenant à des immigrants (déclarant des revenus), 2020	32
Figure 12 : Entreprises appartenant à des immigrants (génératrices de revenus), 5 principaux pays d'origine par province	36
Figure 13 : Répartition des exportateurs appartenant à des immigrants, 2010-20	42
Figure 14 : Répartition du niveau d'éducation des entreprises détenues par des immigrants, 2020	45
Figure 15 : Répartition du niveau d'éducation des entreprises exportatrices appartenant à des immigrants, 2020	45
Figure 16 : Les 10 premiers pays d'origine des entreprises appartenant à des réfugiés (générant des revenus), 2020	48

01

RÉSUMÉ

L'entrepreneuriat immigrant n'est plus un phénomène marginal de l'économie canadienne, il en constitue un chapitre déterminant.

Au cours de la dernière décennie, les entreprises appartenant à des immigrants ont augmenté en nombre, en taille et en influence, devenant des contributeurs essentiels à la création d'emplois, à l'investissement et aux recettes publiques. À l'heure où le Canada est confronté à une faible croissance de la productivité et à des défis persistants en matière de main-d'œuvre, ces entreprises constituent un réel vent de renouveau, liant la vitalité économique locale aux débouchés mondiaux.

Ce rapport, produit par le Laboratoire données sur les entreprises (LDE) de la Chambre de commerce du Canada en partenariat avec l'Université métropolitaine de Toronto, examine en profondeur, à l'aide de données, qui sont les entrepreneurs immigrants du Canada, comment ils ont bâti leurs entreprises et ce que cela signifie pour l'avenir économique du pays. Il s'agit du portrait le plus complet à ce jour, fondé sur des microdonnées liées provenant de la Base de données sur la dynamique canadienne entre employeurs et employés (BDCEE) de Statistique Canada pour la période 2010-20, et associé à des tabulations personnalisées provenant de l'Enquête canadienne sur situation des entreprises (ECSE) pour la période 2020-24.

Pourquoi maintenant? Parce que l'histoire de l'entrepreneuriat immigrant n'est pas seulement un sujet de recherche, c'est une question politique vivante. À l'heure où le Canada a un cruel besoin de nouvelles sources de croissance, de résilience et de compétitivité, la compréhension de ce segment de la communauté des affaires n'est plus optionnelle. Elle est indispensable.

Nos conclusions

Les immigrants sont plus susceptibles que les personnes nées au Canada de posséder une entreprise.

En 2016, 11,9 % des immigrants âgés de 25 à 69 ans étaient des propriétaires d'entreprise, contre 8,4 % des personnes nées au Canada. Cet écart se maintient même si l'on se concentre uniquement sur les entreprises constituées en société.

Leur empreinte progresse rapidement.

De 2010 à 2020, le nombre d'entreprises constituées en société appartenant à des immigrants a presque doublé, passant d'environ 247 000 à 474 000¹, ce qui représente plus de la moitié de toutes les nouvelles entreprises constituées en société au Canada au cours de la décennie. Les entreprises non constituées en société sont passées de 180 000 à 342 000. Ensemble, elles ont créé plus de 213 000 emplois, augmenté la masse salariale annuelle de plus de 20 milliards de dollars en 2010 à plus de 35 milliards de dollars en 2020 (30 milliards de dollars si ajustés à l'IPC), et augmenté la contribution aux revenus annuels de 93 milliards de dollars en 2010 à 218 milliards de dollars en 2020 (186 milliards de dollars si ajustés à l'IPC).²

La plupart d'entre elles sont de petite taille.

Bien que 98 % d'entre elles emploient moins de 10 personnes, leur impact collectif est loin d'être négligeable. En 2020, les entreprises appartenant à des immigrants employaient plus de 800 000 personnes. Leur contribution fiscale est

¹ Tous les chiffres au niveau des entreprises sont arrondis. Les valeurs de 10 000 ou plus sont arrondies au millier le plus proche, les valeurs de 1 000 à 9 999 sont arrondies à la centaine la plus proche et les valeurs inférieures à 1 000 sont arrondies à la cinquantaine la plus proche.

² L'indice des prix à la consommation de Statistique Canada (tous les éléments sont des moyennes annuelles, non désaisonnalisées), avec 2010 comme année de base, a été utilisé pour l'ajustement de l'IPC. Le revenu total fait référence au revenu non agricole total déclaré par les entreprises.

substantielle : entre 2001 et 2020, les entreprises appartenant majoritairement à des immigrants ont payé environ 10 % de plus en impôts nets par travailleur que les entreprises appartenant majoritairement à des Canadiens d'origine, tandis que les entreprises appartenant à des immigrants minoritaires ont payé 22 à 28 % de plus.

L'endroit où ils créent leur entreprise reflète à la fois les modèles d'établissement et les opportunités.

L'Ontario accueille plus de la moitié des entreprises appartenant à des immigrants, suivi de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et du Québec. Chacune de ces provinces possède des forces sectorielles distinctes, allant des services professionnels et de la logistique à la construction, en passant par le commerce de détail et les soins de santé.

La participation de l'industrie couvre tout le spectre.

Les services professionnels, scientifiques et techniques, le transport et l'entreposage, la construction, le commerce de détail et les soins de santé représentent ensemble un grand nombre d'entreprises appartenant à des immigrants. Certaines sont motivées par des perspectives nouvelles et comptent sur des diplômes de haut niveau et des réseaux mondiaux. D'autres sont guidées par la nécessité, entrant dans des secteurs où les obstacles sont moindres, mais où la concurrence est féroce.

Leur impact ne se limite pas aux frontières du Canada.

En 2020, 16,4 % de tous les exportateurs canadiens actifs dans le commerce de marchandises appartenaient à des immigrants. Nombre d'entre eux s'appuient sur les réseaux de la diaspora, les compétences linguistiques et la connaissance des marchés internationaux pour se développer sur des marchés allant des États-Unis et de la Chine au Moyen-Orient, à l'Europe et au-delà.

La diversité au sein de l'entrepreneuriat immigrant est frappante.

L'Inde, la Chine continentale, l'Iran, le Pakistan et Hong Kong (RAS) sont les origines les plus courantes, chacune ayant des profils sectoriels et des schémas d'exportation distincts. Les femmes représentent environ 27 à 29 % des propriétaires d'entreprises immigrantes, une proportion qui est restée stable au cours de la dernière décennie. Les entrepreneurs réfugiés, souvent négligés, représentent 12 à 14 % des entreprises immigrantes génératrices de revenus.

Quelle est l'importance de cette étude aujourd'hui?

Pour la Chambre de commerce et le Laboratoire de données sur les entreprises, ce travail va au-delà de la production de nouvelles statistiques. C'est un travail qui vise à donner aux décideurs la clarté dont ils ont besoin pour concevoir de meilleures politiques. Les tendances que nous observons ici ne sont pas seulement descriptives, elles sont stratégiques.

Les entreprises appartenant à des immigrants sont déjà en train de façonner l'économie du Canada de demain. Elles emploient des centaines de milliers de personnes, dégagent des milliards de dollars de revenus, renforcent l'assiette fiscale et resserrent nos liens commerciaux internationaux, mais leur potentiel reste sous-exploité dans les stratégies de croissance, d'innovation et d'exportation.

Avec les soutiens adéquats, comme un accès ciblé aux capitaux, des programmes intégrés de développement des entreprises et de préparation à l'exportation, une reconnaissance simplifiée des titres de compétences et des marchés publics inclusifs, le Canada peut libérer une plus grande partie de ce potentiel. Avec les soutiens adéquats, comme un accès ciblé aux capitaux, des programmes intégrés de développement des entreprises et de préparation à l'exportation, une reconnaissance simplifiée des titres de compétences et des marchés publics inclusifs, le Canada se donnerait les moyens de développer ce potentiel.

**Le moment est venu d'agir.
Les données sont sans équivoque.
Saisirons-nous l'opportunité
qui s'offre à nous?**



LE DOSSIER DE L'ENTREPRENEURIAT IMMIGRANT

02

L'entrepreneuriat immigrant est plus qu'une simple statistique économique, il constitue un véritable moteur de croissance et de renouveau pour le Canada.

En cette période de croissance anémique de la productivité et de pénuries de main-d'œuvre, les entreprises détenues par des immigrants constituent une source précieuse d'emplois, d'investissements et de recettes fiscales.

Dans le présent rapport, l'expression « entreprises détenues par des immigrants » fait référence à la participation majoritaire des immigrants, qui détiennent collectivement plus de 50 % d'une entreprise (soit un propriétaire immigrant unique, soit plusieurs conjointement). Une participation de 50 % exactement ne correspond pas à cette définition. Nous comptons les entreprises détenues directement par des individus et excluons celles détenues par d'autres sociétés,³ ce qui explique pourquoi nos totaux peuvent différer de certains chiffres publics.

Nous utilisons des microdonnées liées provenant de la Base de données canadienne sur la dynamique employeurs-employés (BDCEE) pour examiner les entreprises appartenant à des immigrants entre 2010 et 2020, par taille, par secteur, par sexe et par zone géographique. Pour obtenir un tableau plus actuel (2020-24), nous nous appuyons également sur des tabulations personnalisées issues de l'Enquête canadienne sur situation des entreprises (ECSE). Ensemble, ces sources nous permettent de suivre les tendances avant et après la pandémie et de soutenir l'élaboration de politiques pratiques. Les données de l'ECSE nous permettent d'identifier les tendances émergentes, la résilience postpandémique et les dynamiques sectorielles changeantes. Ces éléments sont essentiels à l'élaboration de politiques tournées vers l'avenir dans un climat d'affaires en constante évolution.

Les immigrants sont plus susceptibles que les personnes nées au Canada d'être des propriétaires d'entreprise. En 2016, 11,9 % des immigrants âgés

de 25 à 69 ans étaient propriétaires d'entreprises, soit constituées en société avec des employés, soit principalement des travailleurs indépendants, contre 8,4 % des personnes nées au Canada. Si on ne considère que les entreprises constituées en société, l'écart persiste : 5,2 % chez les immigrants contre 4,0 % chez les personnes nées au Canada. Les taux de propriété sont plus faibles chez les nouveaux arrivants, mais augmentent avec le nombre d'années passées au Canada (Picot & Ostrovsky 2021).

Les entreprises appartenant à des immigrants ont contribué de manière significative à la croissance de l'emploi. Une étude de Statistique Canada portant sur les entreprises privées constituées en société de 2003 à 2013 a révélé que les entreprises appartenant à des immigrants ont généré environ un quart des nouveaux emplois nets, alors qu'elles représentent environ 17 % des entreprises. Cela s'explique en grande partie par le fait que les entreprises appartenant à des immigrants sont, en moyenne, plus jeunes, et que les jeunes entreprises ont tendance à se développer et à embaucher davantage. Après ajustement en fonction de l'âge, de la taille et du secteur d'activité de l'entreprise, les taux de création d'emplois sont similaires entre les entreprises détenues par des immigrants et celles détenues par des Canadiens (Picot & Rollin 2019).

Les contributions fiscales sont également importantes. En utilisant des données fiscales couplées employeur-employé pour la période 2001-2020, Statistique Canada rapporte que les sociétés majoritairement détenues par des immigrants ont payé environ 10 % de plus en impôts nets par travailleur que les entreprises majoritairement détenues par des Canadiens de souche; les entreprises minoritaires détenues par des immigrants ont payé 22 à 28 % de plus. Elles ont également reçu des remboursements et des crédits moins importants, inférieurs d'environ un tiers. Après

³ Nous excluons les entreprises détenues par d'autres sociétés, car dans nos données, la propriété des sociétés ne peut être rattachée aux origines des immigrants. Pour les immigrants qui détiennent conjointement plus de 50 % de la propriété, nous retraçons les origines du propriétaire détenant la plus grande part. Nous appliquons ces exclusions pour nous assurer de pouvoir évaluer avec précision l'influence des propriétaires immigrants.

prise en compte du secteur d'activité, de l'âge et de la taille de l'entreprise, l'écart d'imposition nette se creuse pour atteindre environ 16 % pour les entreprises détenues majoritairement par des immigrants et 23 % pour les entreprises détenues par des immigrants minoritaires (Liu et coll., 2025).

Les données internationales vont dans le même sens. Dans les pays de l'OCDE et de l'UE, l'entrepreneuriat immigrant est reconnu pour ses contributions à l'emploi et à l'innovation, mais les politiques de soutien accusent souvent un retard par rapport à la demande. L'accès au financement fait partie des lacunes persistantes. Les approches efficaces combinent la formation et l'accompagnement avec des outils de financement comme les garanties de prêt, les subventions et la microfinance, ainsi que le

soutien aux procédures administratives, notamment des programmes ciblés pour des groupes comme les réfugiés (OCDE/Commission européenne 2023).

Les entrepreneurs immigrants n'opèrent pas en marge de l'économie. Ils occupent une place centrale dans le moteur économique du Canada, en façonnant les marchés régionaux, en diversifiant les industries et en renforçant la base fiscale. Pour exploiter pleinement leur potentiel, il faut des politiques qui reconnaissent leurs contributions et tiennent compte de leurs réalités grâce à des mesures inclusives et fondées sur des données. Ce constat ouvre la voie à la section suivante : une analyse plus approfondie de l'identité des entrepreneurs immigrants du Canada et de l'évolution de leurs entreprises au cours de la dernière décennie.



03

DRESSER LE PORTRAIT DE LA SITUATION

**QUI SONT LES ENTREPRENEURS
IMMIGRANTS AU CANADA?**

Représentation et dynamique de l'entrepreneuriat

Au cours de la dernière décennie, le paysage entrepreneurial canadien a connu une transformation discrète, mais puissante. Entre 2010 et 2020, les entreprises détenues par des immigrants ont constamment accru leur présence dans le secteur formel de l'économie. Cette croissance ne se limite pas à l'augmentation du nombre d'entreprises, mais se traduit également par une influence économique accrue, une plus grande participation et une meilleure intégration dans le tissu de la communauté d'affaires du Canada.

Cette analyse fait la distinction entre les entreprises constituées en société et les entreprises non constituées en société, chacune représentant une dimension différente de l'entrepreneuriat. Les entreprises constituées en société sont des entités juridiques enregistrées, généralement structurées en sociétés, qui emploient souvent du personnel, opèrent à grande échelle et sont soumises à l'impôt sur les sociétés et aux obligations réglementaires. Elles sont généralement plus stables et plus orientées vers la croissance, avec un plus grand potentiel de contribution à l'innovation, aux exportations et à la création d'emplois. Les entreprises non constituées en société, en revanche, sont généralement des entreprises individuelles ou des partenariats informels. Elles ne sont pas juridiquement distinctes de leurs propriétaires, sont souvent de moindre envergure et tendent à refléter un esprit d'entreprise naissant ou motivé par la nécessité. Il est essentiel de reconnaître ces deux types d'entreprises pour comprendre l'ensemble des activités commerciales des immigrants au Canada.

Parmi les entreprises constituées en société, le rythme et l'ampleur de la croissance au cours de la décennie ont été particulièrement remarquables. En 2010, le pays comptait environ 247 000⁴ entreprises constituées en société appartenant à des immigrants (à l'exclusion des entreprises appartenant à d'autres sociétés, ci-après). En 2020, ce nombre avait presque

doublé pour atteindre environ 474 000. Au cours de la même période, le nombre total d'entreprises constituées au Canada a connu une croissance plus modeste, passant d'environ 1,63 million à un peu plus de 2 millions. Par conséquent, la part des entreprises constituées en société appartenant à des immigrants est passée d'environ 15 % en 2010 à environ 24 % en 2020, représentant plus de la moitié (57,3 %)⁵ de toutes les nouvelles entreprises constituées en société créées au cours de cette période. Cette augmentation soutenue du nombre absolu et de la part relative reflète plus qu'un simple changement démographique. Elle indique un modèle plus profond d'intégration économique, de confiance en l'esprit d'entreprise et d'expansion de l'empreinte des immigrants dans le secteur des entreprises formelles. Parallèlement, les entreprises non constituées en société appartenant à des immigrants, qu'il s'agisse d'entreprises individuelles ou de sociétés de personnes, sont passées d'environ 180 000 en 2010 à environ 342 000 en 2020. Leur part du nombre total d'entreprises non constituées en société est passée de près de 16 % à 27 %, ce qui souligne leur rôle essentiel dans le dynamisme commercial du Canada.

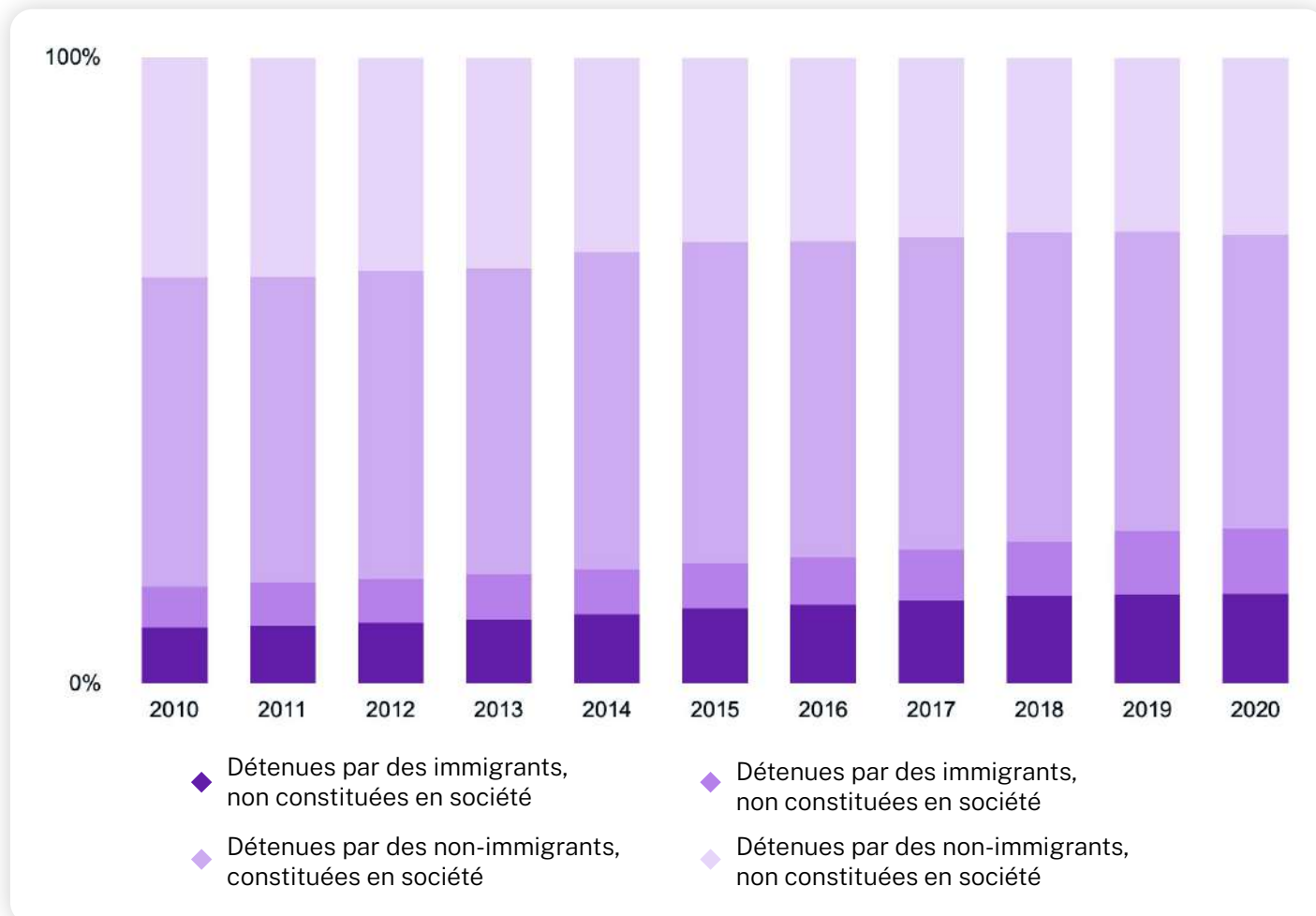
Cette tendance est également ancrée dans des changements démographiques et politiques plus larges. Tout au long des années 2010, le système d'immigration du Canada a de plus en plus privilégié les immigrants qualifiés et les immigrants de la catégorie des gens d'affaires. Ces groupes de personnes sont souvent arrivés avec une expérience professionnelle, un capital financier et des réseaux internationaux. Ces attributs, combinés à des aides à l'établissement croissantes et à des économies urbaines de plus en plus diversifiées, ont créé un environnement plus propice à la réussite des entrepreneurs immigrants, en particulier dans les secteurs qui récompensent l'agilité, l'innovation et les perspectives transfrontalières.

La présence croissante d'entreprises appartenant à

⁴ Tous les chiffres au niveau des entreprises sont arrondis. Les valeurs de 10 000 ou plus sont arrondies au millier le plus proche, les valeurs de 1 000 à 9 999 sont arrondies à la centaine la plus proche et les valeurs inférieures à 1 000 sont arrondies à la cinquantaine la plus proche. En raison des arrondis, les sous-totaux peuvent ne pas correspondre exactement aux totaux.

⁵ Les pourcentages sont calculés à partir des microdonnées non arrondies de la BDCEE. Lorsque les chiffres arrondis indiqués dans le texte (par exemple, 247 000 → 474 000 et 1,63 M → 2,00 M) sont utilisés, la part obtenue avoisine les 61 %. L'utilisation de chiffres précis, non arrondis, donne 57,3 %, la valeur rapportée ici.

Figure 1 : Part de la participation majoritaire, statut d'immigrant, 2010-2020
Répartition en pourcentage du nombre total d'entreprises, constituées et non constituées en société



Sources des données : Analyse du LDE, calculs des auteurs à partir de la BDCEE

des immigrants, en particulier dans le secteur des sociétés, est le signe d'un engagement à long terme et d'une intégration plus profonde, car ces entreprises ont tendance à être plus capitalistiques, formellement structurées et orientées vers la croissance. Cette évolution marque une refonte plus vaste de la nature des moteurs de l'activité économique au Canada. Les entrepreneurs immigrants n'opèrent plus en marge. Ils occupent de plus en plus une place centrale dans des secteurs clés, contribuant à diversifier la base économique du Canada, à créer des emplois et à favoriser l'innovation.

Les entrepreneurs immigrants sont également des contributeurs clés au commerce international, en particulier grâce à leurs liens avec leur pays d'origine

(Head & Ries 1998 ; Fung et coll. 2019; Morgan et coll. 2021). En tirant parti de leurs réseaux à la fois dans leur pays d'origine et au Canada, les entrepreneurs immigrants naviguent dans des environnements commerciaux transfrontaliers complexes, créant ainsi des liens économiques uniques.

Pourtant, des défis subsistent. Une étude récente de Statistique Canada a révélé que les entreprises privées constituées en société appartenant à des immigrants avaient, en moyenne, une productivité du travail inférieure à celle des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada (Liu et coll. 2025). Toutefois, cet écart de productivité se réduit considérablement pour les entreprises dirigées par des immigrants de la catégorie des gens d'affaires (ceux qui sont admis dans le cadre des filières d'immigration

des gens d'affaires) et pour les entreprises dont les propriétaires ont un niveau d'éducation plus élevé, en particulier au niveau du troisième cycle (Liu et coll. 2025). Ce constat met en évidence l'importance des filières d'immigration, de la reconnaissance des diplômes internationaux et de l'accès au capital pour façonner les résultats des entreprises (Huynh 2023).

En bref, les données et l'analyse renforcent un tournant qui se dessine depuis au moins la dernière décennie. **L'entrepreneuriat immigrant n'est plus une anecdote isolée dans le récit économique du Canada, il est en train de devenir un chapitre déterminant.** Les sections suivantes examinent comment ces modèles varient selon les types d'entreprises, les régions et les secteurs, offrant ainsi un portrait plus nuancé de l'évolution de l'entreprise canadienne.

Contribution économique

La présence croissante d'entrepreneurs immigrants au Canada n'a pas seulement remodelé le paysage des entreprises, elle a également contribué de manière significative aux résultats économiques du pays. À mesure que le nombre d'entreprises appartenant à des immigrants augmentait entre 2010 et 2020, leur impact sur l'emploi, la contribution à la masse salariale et les revenus (corrigés de l'IPC, année de référence 2010) augmentait également.

Entre 2010 et 2020, les entreprises appartenant à des immigrants ont créé environ 213 000 emplois, augmenté la masse salariale d'environ 66,7 % (44,0 % en données corrigées de l'IPC) et les recettes d'environ 134,4 % (101 % en données corrigées de l'IPC), sans compter l'activité supplémentaire probablement non comptabilisée parmi les non-employeurs et les petits fournisseurs en dessous du seuil de la taxe sur les ventes. En 2020, les entreprises appartenant à des immigrants employaient directement environ 810 000 personnes, contre 597 000 en 2010. Cette augmentation de près de 36 % reflète à la fois l'expansion au niveau de l'entreprise et une maturation plus large des entreprises dirigées par des immigrants. Ces emplois sont répartis entre les différents secteurs et les différentes communautés, ce qui contribue à soutenir la croissance d'un marché du travail inclusif.

Les cotisations salariales ont également augmenté de manière significative au cours de la décennie. En 2010, les entreprises appartenant à des immigrants ont versé plus de 20 milliards de dollars en traitements et salaires déclarés sur les feuillets T4. En 2020, ce chiffre était passé à près de 35 milliards de dollars (30 milliards de dollars en données corrigées de l'IPC), ce qui souligne la formalisation et la taille croissantes de ces entreprises. Parallèlement à cette croissance, les

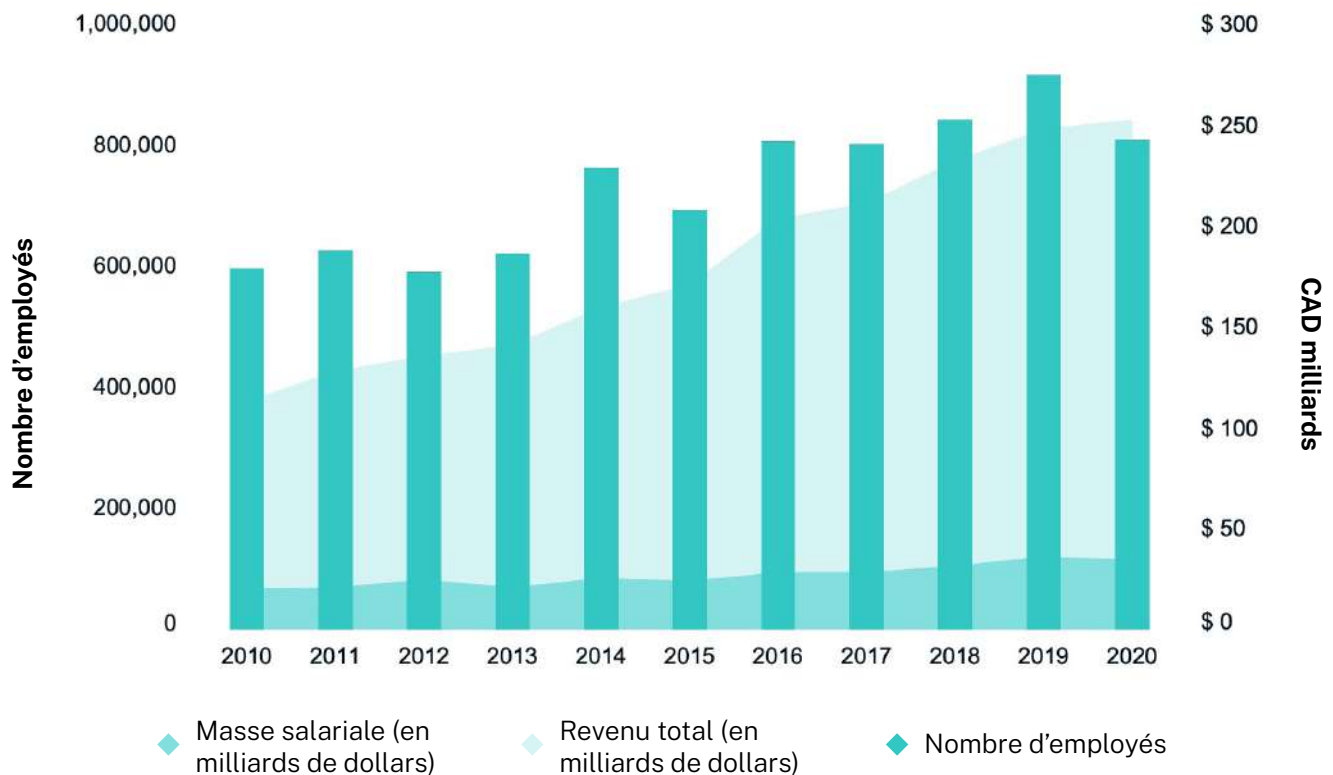
revenus annuels totaux des entreprises appartenant à des immigrants sont passés d'environ 93 milliards de dollars en 2010 à 218 milliards de dollars (186 milliards de dollars après correction de l'IPC) d'ici 2020.⁶

Si ces chiffres clés témoignent déjà d'une empreinte économique substantielle, des recherches récentes suggèrent qu'ils pourraient sous-estimer la véritable contribution. De nombreuses petites entreprises gagnant moins de 30 000 dollars par an ne sont pas tenues de s'inscrire à la taxe de vente harmonisée (TVH) et sont donc sous-représentées dans les données sur les recettes officielles. De même, de nombreuses entreprises appartenant à des immigrants fonctionnent comme des entreprises « sans employé », ce qui signifie que les propriétaires et les sous-traitants indépendants sont exclus du décompte officiel des emplois. Cela montre qu'il existe une couche d'activité économique plus importante, souvent cachée, qui se déroule en dessous du seuil de déclaration fiscale.

Cependant, même au sein du secteur formel, des recherches récentes de Statistique Canada révèlent que les entreprises appartenant à des immigrants jouent un rôle prépondérant dans la création d'emplois et de recettes publiques. Une étude réalisée en 2025 à partir de données fiscales couplées employeur-employé a révélé que les entreprises appartenant à des immigrants paient de 16 % à 23 % de plus d'impôts nets par employé que les entreprises appartenant à des Canadiens, contribuant ainsi de manière significative aux recettes publiques et comblant les écarts fiscaux (Liu et coll. 2025). Ces entreprises ont également des taux de remboursement plus faibles, ce qui suggère des contributions nettes plus importantes à l'assiette fiscale. Statistique Canada

⁶ L'indice des prix à la consommation de Statistique Canada (tous les éléments sont des moyennes annuelles, non désaisonnalisées), avec 2010 comme année de base, a été utilisé pour l'ajustement de l'IPC. Le revenu total fait référence au revenu non agricole total déclaré par les entreprises.

Figure 2: Contribution économique des entreprises appartenant à des immigrants, 2010-20
Constituées et non constituées (non corrigé de l'IPC)



Remarque : L'axe de gauche indique le nombre d'employés, tandis que l'axe de droite indique la masse salariale et le revenu total en milliards de dollars canadiens (CAD).

Sources des données : Analyse du LDE, calculs des auteurs à partir de la BDCEE

rapporte qu'entre 2003 et 2013, les entreprises appartenant à des immigrants constituées en société privée ont représenté environ un quart de la création nette d'emplois, alors qu'elles représentaient approximativement 17 % des entreprises (Picot & Rollin 2019). Cette différence reflète en partie l'âge de l'entreprise : les entreprises appartenant à des immigrants sont, en moyenne, plus jeunes, et les entreprises plus jeunes sont plus susceptibles de croître et d'embaucher. Nos résultats pour la période

2010-20 se concentrent sur les entreprises détenues par des immigrants et excluent les entreprises détenues par des sociétés, de sorte qu'ils ne sont pas directement comparables, mais ils vont dans la même direction générale.

Ensemble, ces tendances soulignent l'importance économique de l'entrepreneuriat immigrant, non seulement en ce qui concerne la création d'entreprises, mais aussi en matière de valeur économique réelle.

Les entreprises appartenant à des immigrants emploient des centaines de milliers de personnes, génèrent des milliards de recettes imposables et renforcent l'empreinte du Canada dans l'économie mondiale.

Décomposition détaillée par caractéristique

Si les entreprises appartenant à des immigrants ont clairement élargi leur empreinte et renforcé leur contribution économique, elles sont loin d'être un monolithe. Leurs caractéristiques varient considérablement en fonction du sexe, de la taille de l'entreprise, de l'industrie et de la région. Ces dimensions révèlent une image plus complexe et texturée de l'entrepreneuriat immigrant au Canada, une image façonnée par des voies, des opportunités et des contraintes différentes.



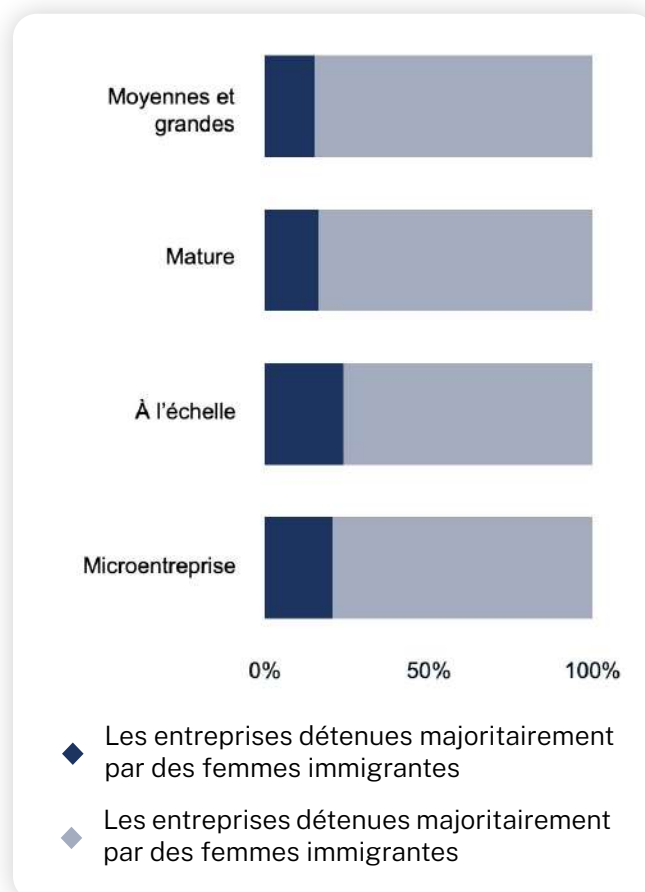
Genre

La part des entreprises appartenant à des femmes immigrantes s'est toujours située dans le haut du 20e percentile au cours de la dernière décennie. Entre 2010 et 2020, les femmes représentaient environ 27 à 29 % des entreprises appartenant majoritairement à des immigrants (par exemple, 120 000 entreprises en 2010; 219 000 en 2020), ce qui indique peu de changement dans la représentation malgré la croissance en chiffres absolus.

Pour mieux comprendre comment ces tendances ont évolué ou se sont maintenues ces dernières années, nous avons analysé les données exclusives de l'ECSE pour les années 2021 à 2024. Ce que nous avons trouvé correspond aux données de la BDCEE. En moyenne, les entreprises détenues majoritairement par des femmes immigrantes représentaient 21 % de toutes les entreprises détenues majoritairement par des immigrants, par rapport aux entreprises détenues majoritairement par des hommes immigrants, qui représentaient presque quatre fois cette part (79 %). Les entreprises appartenant majoritairement à des immigrantes étaient également plus susceptibles d'être des microentreprises (un à quatre employés) et des entreprises d'envergure (cinq à 19 employés). Les estimations de l'ECSE concernant les entreprises détenues par des femmes peuvent différer des chiffres de la BDCEE (2010-20), étant donné que le premier n'inclut que les entreprises comptant un ou plusieurs employés. Les estimations calculées à partir de l'ECSE sont probablement inférieures, puisqu'elles n'incluent pas les entreprises « sans employés », c'est-à-dire

Figure 3 : Répartition par genre des entreprises détenues par des immigrants, selon la taille, 2021-24

Distribution moyenne des données trimestrielles de l'ECSE



Sources des données : Analyse du LDE, Enquête canadienne sur situation des entreprises de Statistique Canada, 2021-24.

les principaux propriétaires eux-mêmes ni les sous-traitants indépendants.

Conformément à cette tendance, la recherche montre que **les hommes immigrants sont environ deux fois plus susceptibles de posséder une entreprise que les femmes immigrantes au Canada** (Picot & Ostrovsky 2021). Parallèlement, les données canadiennes ne révèlent aucun désavantage financier général et systématique pour les propriétaires de

PME immigrants par rapport aux propriétaires nés au Canada après prise en compte des caractéristiques de l'entreprise, bien que les immigrants récents soient moins susceptibles d'utiliser les institutions financières formelles pour le financement de démarrage (Picot & Ostrovsky 2021).

Au niveau international, l'OCDE rapporte que les entrepreneuses, y compris les immigrantes, sont confrontées à des lacunes persistantes en matière d'accès au financement, aux réseaux et aux soins/soutiens administratifs. Elle recommande des mesures intégrées qui associent le financement à la formation, à la mise en réseau et au soutien pratique, comme la garde d'enfants pour les entrepreneurs (OCDE/Commission européenne 2023). Il note également que de nombreuses entreprises immigrantes opèrent dans des segments hautement compétitifs et à faible croissance, soulignant la nécessité d'une politique ciblée pour renforcer la durabilité et l'échelle (OCDE/Commission européenne 2023).

Cet écart entre les sexes reflète des tendances plus larges dans la propriété des entreprises canadiennes, mais se recoupe également avec des obstacles supplémentaires auxquels sont confrontées les femmes immigrantes, notamment un accès limité au financement, aux réseaux professionnels, à la garde d'enfants et aux soutiens linguistiques. Cet écart persistant souligne la nécessité d'interventions ciblées qui s'attaquent aux obstacles à la création et à la croissance des entreprises, qu'ils soient liés au sexe ou à l'immigration. La composition par sexe des entreprises appartenant à des immigrants soulève donc des questions politiques cruciales, non seulement sur l'inclusion et les opportunités, mais aussi sur le potentiel économique non réalisé de milliers d'entrepreneuses insuffisamment soutenues à travers le Canada.

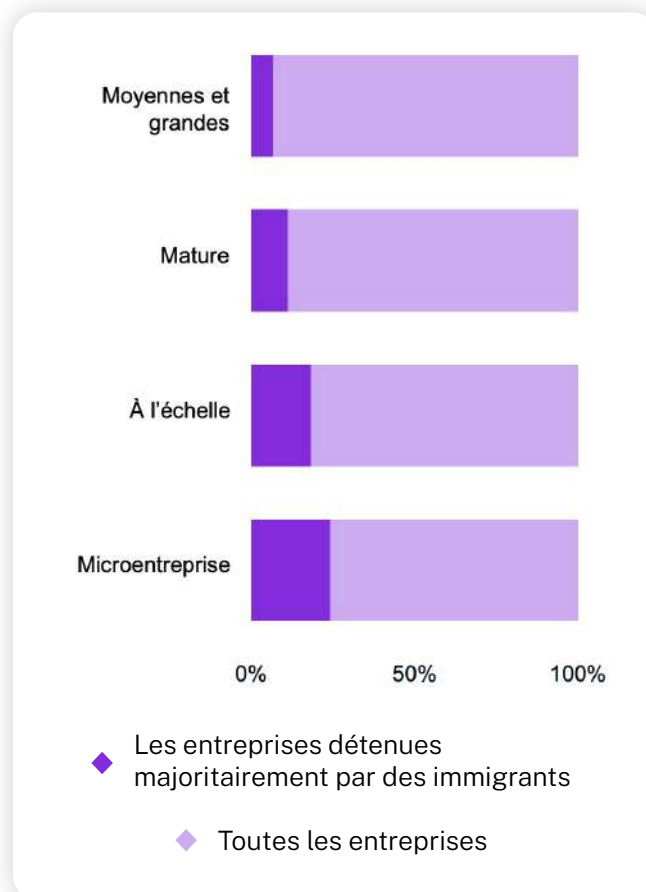


Taille de l'entreprise

La taille des entreprises reste l'une des caractéristiques les plus marquantes de l'entrepreneuriat immigrant au Canada. Entre 2010 et 2020, la plupart des entreprises appartenant à des immigrants sont restées de petite taille. En fait, environ 98 % de ces entreprises employaient moins de 10 personnes, ce qui souligne la prédominance des microentreprises dans ce segment.

En 2010, environ 98 % des entreprises en activité

Figure 4 : Répartition moyenne des entreprises appartenant à des immigrants par taille, 2021-24
Distribution moyenne des données trimestrielles de l'ECSE



Sources des données : Analyse du LDE, Enquête canadienne sur situation des entreprises de Statistique Canada, 2021-24.

appartenant à des immigrants (environ 418 000) comptaient moins de 10 employés. En 2020, alors que le nombre d'entreprises appartenant à des immigrants avait presque doublé, la part de celles comptant moins de 10 employés est restée constante. Les entreprises comptant de 10 à 19 employés étaient toujours minoritaires, avec un peu plus de 1,5 % du total. Les sociétés comptant 20 employés ou plus sont encore plus rares : elles ne représentent que 0,7 à 0,9 % de l'ensemble des entreprises appartenant à des immigrants, soit environ 5 500 sociétés en 2020. Les estimations de l'ECSE confirment également cette conclusion : la part moyenne la plus élevée d'entreprises appartenant majoritairement à des

immigrants se trouve dans les microentreprises (24 %), suivies par les entreprises d'envergure (18 %), les entreprises matures (11 %) et, enfin, les entreprises moyennes et grandes (7 %)⁷.

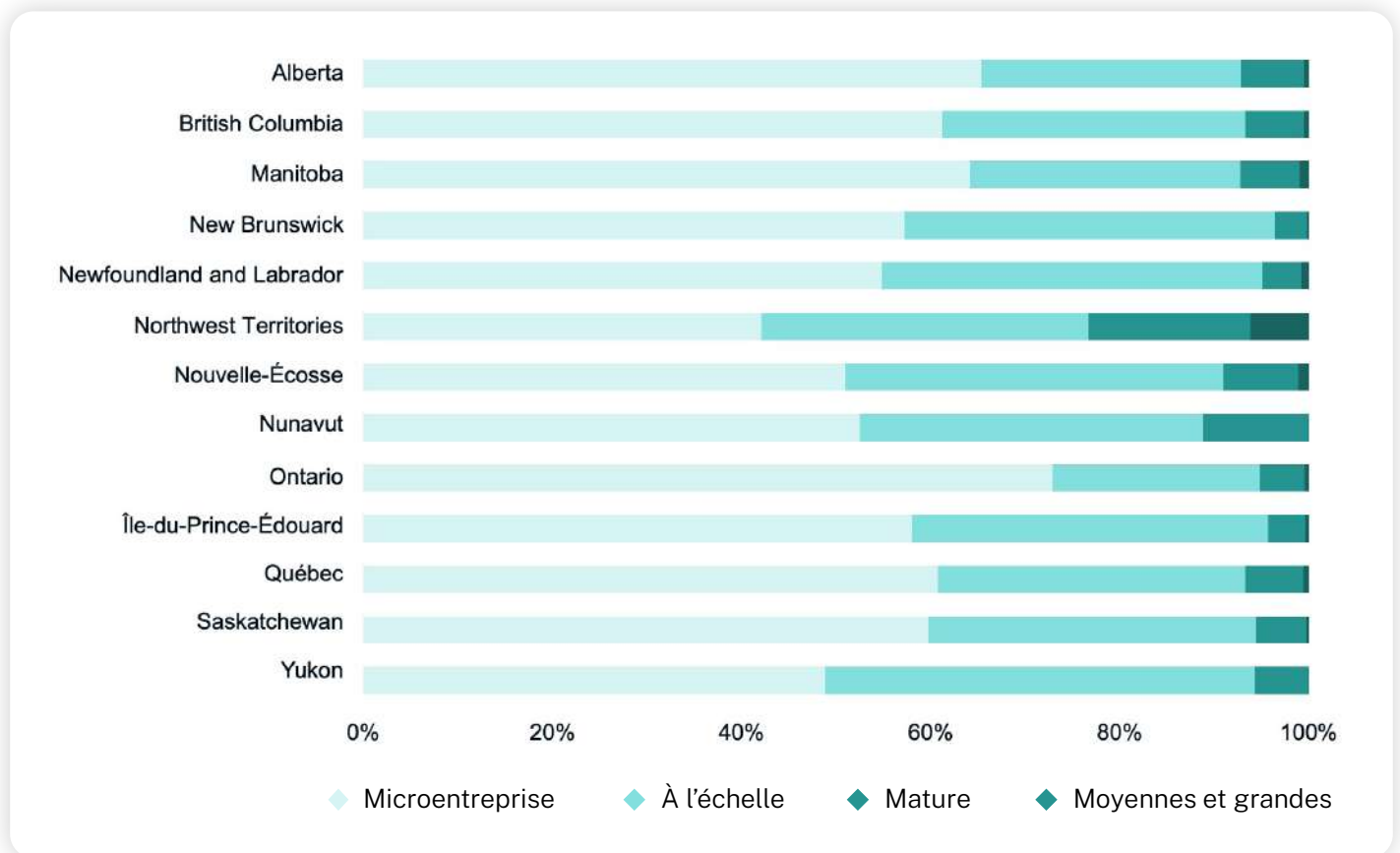
Cette tendance persistante met en évidence une réalité structurelle : de nombreux entrepreneurs immigrants dirigent des micro-entreprises. Ces entreprises sont généralement à faible capital, exploitées par leur propriétaire et souvent axées sur les services locaux. Ce profil s'aligne sur les conclusions de Statistique Canada, selon lesquelles les entrepreneurs immigrants sont plus susceptibles de diriger des entreprises non constituées en société ou des entreprises à propriétaire unique et moins susceptibles d'évoluer vers des entreprises avec une masse salariale importante (Picot & Ostrovsky 2021). Selon l'OCDE/Commission européenne (2023), cette tendance n'est pas propre au Canada, dans l'ensemble des pays à revenu élevé, les immigrants

sont représentés de manière disproportionnée dans les petites entreprises, souvent en raison d'un accès limité au financement, de réseaux plus étroits ou d'une méconnaissance de la réglementation.

Même si ces entreprises sont petites, leur contribution économique est importante. Les entreprises appartenant à des immigrants ont soutenu collectivement plus de 0,8 million d'emplois et généré environ 218 milliards de dollars de recettes d'ici à 2020, une grande partie de cette activité économique provenant d'entreprises de moins de 10 employés. **Autrement dit, qui dit petite taille ne dit pas pour autant petit impact. Lorsque de nombreuses micro-entreprises opèrent ensemble, elles forment un puissant écosystème d'entrepreneuriat immigrant.**

Néanmoins, l'absence relative de moyennes et grandes entreprises appartenant à des immigrants soulève d'importantes questions politiques. Malgré une activité

Figure 5 : Répartition moyenne des entreprises appartenant à des immigrants par taille, 2024



Sources des données : Analyse du LDE, Enquête canadienne sur situation des entreprises de Statistique Canada, 2021-24.

⁶ Voir le glossaire pour les définitions et la distinction des tailles d'entreprises entre les données de la BDCEE et de l'ECSE.

entrepreneuriale globale élevée, les entreprises appartenant à des immigrants restent sous-représentées dans les secteurs canadiens orientés vers la croissance et à forte intensité d'innovation. Le renforcement des voies d'accès à la croissance à l'échelle, par exemple, en améliorant l'accès au financement de la croissance, à un soutien adapté au développement des entreprises et à des opportunités d'approvisionnement inclusive, pourrait contribuer à libérer un plus grand potentiel économique pour ces entreprises.



Géographie

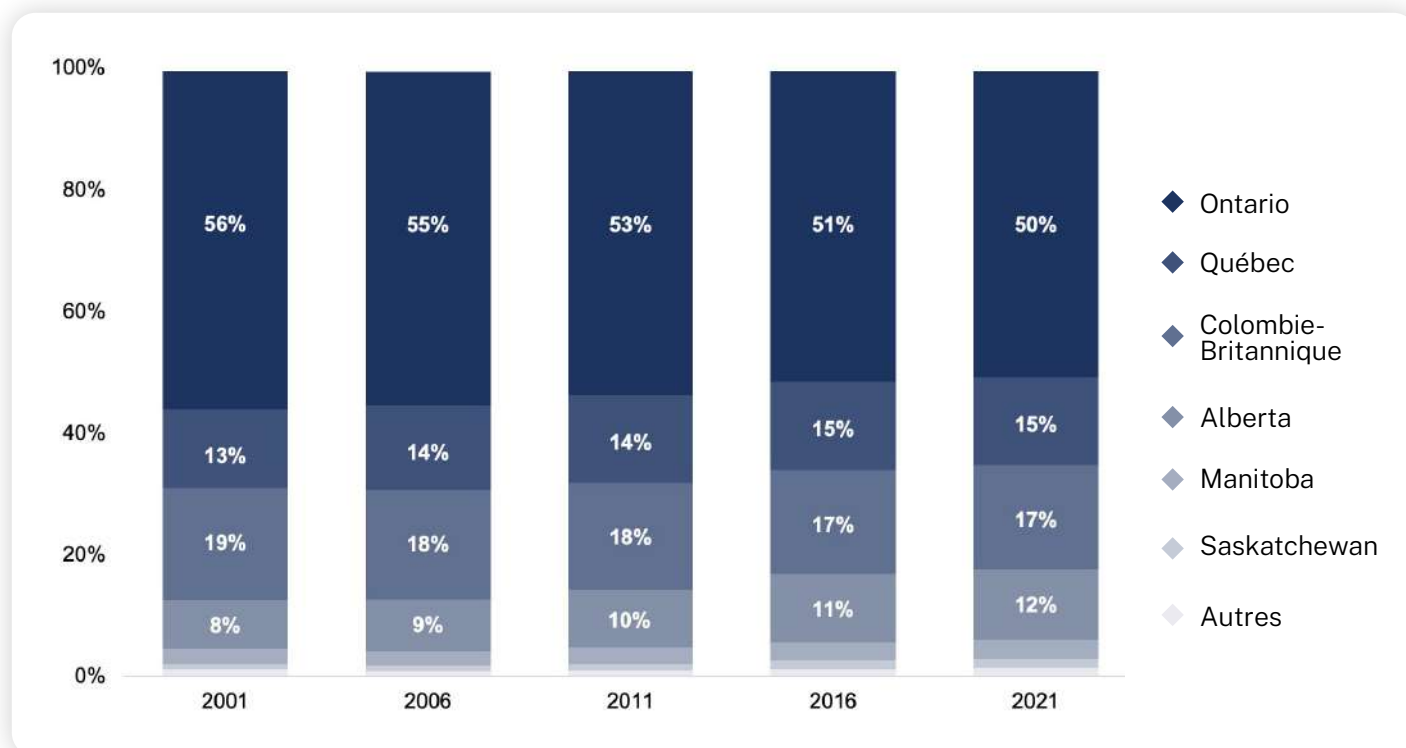
La répartition géographique des entreprises appartenant à des immigrants reflète étroitement les schémas d'établissement de l'immigration au Canada,

mais avec des différences notables dans l'intensité de l'engagement entrepreneurial entre les provinces.

En 2020, l'**Ontario** comptait le plus grand nombre absolu d'entreprises appartenant à des immigrants, avec environ 446 000 entreprises, soit plus de la moitié de toutes les entreprises de ce type au Canada. Cette concentration s'aligne sur la position de l'Ontario en tant que terre d'accueil de près de la moitié de la population immigrante du Canada (NewToBC 2023). La part relative des entreprises appartenant à des immigrants en Ontario (55 %) dépasse légèrement sa part de résidents immigrants, ce qui suggère un niveau comparativement élevé de création d'entreprises et d'activité parmi les communautés d'immigrants de la province.

La **Colombie-Britannique** suit avec environ 143 000 entreprises appartenant à des immigrants, ce qui reflète l'importance et l'ancienneté de sa population immigrante, en particulier dans la région métropolitaine de Vancouver. Alors que la Colombie-Britannique accueille environ 20 % des immigrants

Figure 6 : La population immigrante du Canada, 2001-21
Répartition en pourcentage de la population immigrante totale dans les provinces et territoires, par année de recensement



Sources des données : Analyse du LDE, Statistique Canada, 2022 : Série « Perspective géographique », recensement de 2021.

du Canada (NewToBC 2023), elle représentait environ 18 % de toutes les entreprises appartenant à des immigrants en 2020.

Au **Québec**, environ 92 000 entreprises appartenant à des immigrants ont été recensées en 2020. Alors que le Québec accueille environ 15 % de la population immigrante nationale (NewToBC 2023), sa part d'entreprises appartenant à des immigrants était légèrement inférieure, à environ 11 %. Cet écart peut refléter les différences linguistiques et réglementaires qui façonnent l'entrepreneuriat immigrant dans la province, en particulier parmi les nouveaux arrivants sans compétence préalable en français ou sans familiarité avec l'environnement commercial distinct du Québec.

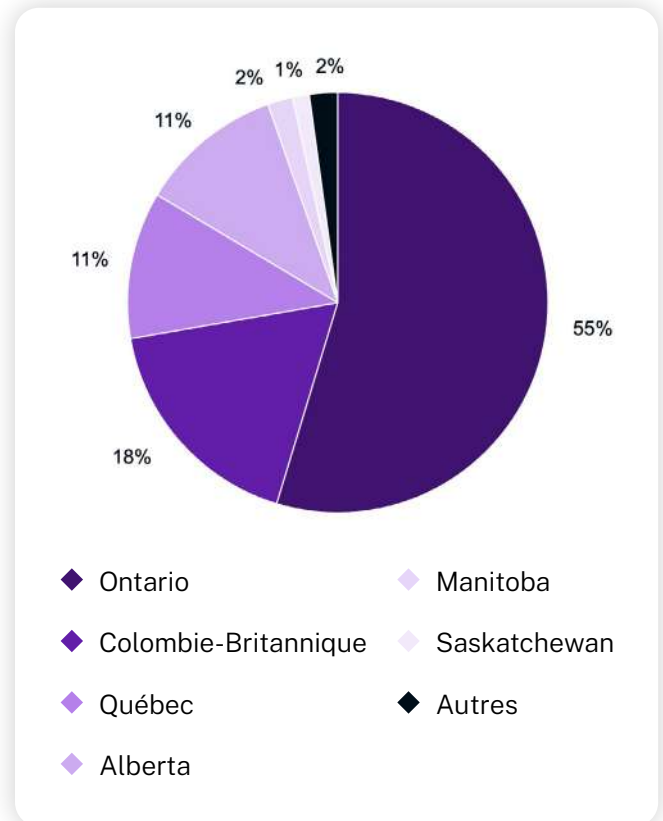
L'**Alberta** accueille environ 90 000 entreprises appartenant à des immigrants, ce qui représente une part absolue inférieure à celle du Québec. Toutefois, si l'on considère uniquement les entreprises qui déclarent générer des revenus, la part de l'Alberta dépasse celle du Québec, ce qui indique une proportion plus élevée d'entreprises opérationnelles ou génératrices de revenus. Cela correspond à la population immigrante de l'Alberta, relativement plus jeune et plus active économiquement, ainsi qu'à sa concentration dans les secteurs de la construction, de la logistique et des services liés aux ressources, qui favorisent souvent la création de petites entreprises.

Le **Manitoba** et la **Saskatchewan**, bien qu'abritant une population immigrante moins importante dans l'ensemble, ont chacun enregistré plus de 10 000 entreprises appartenant à des immigrants en 2020. Ce chiffre reflète le succès du Programme des candidats des provinces, qui a favorisé l'immigration localisée et l'entrepreneuriat, en particulier parmi les nouveaux arrivants qui s'installent en dehors des grandes régions métropolitaines.

Dans leur ensemble, ces chiffres suggèrent que la répartition géographique des entreprises appartenant à des immigrants reflète largement les tendances nationales en matière d'établissement des immigrants, plus particulièrement en Ontario, en Colombie-Britannique et en Alberta. Ces différences peuvent refléter une série de facteurs, notamment l'accès au financement, la structure des économies locales, les conditions du marché du travail et le soutien politique au niveau provincial. Il convient de noter que ces chiffres (et les chiffres ultérieurs à 2020) doivent être interprétés en tenant compte du fait que 2020 est la première année de la pandémie de COVID-19, avec des restrictions en matière de santé publique et des bouleversements économiques.

Figure 7: Les entreprises immigrantes au Canada, 2020

Répartition en pourcentage du total des entreprises appartenant à des immigrants dans les provinces et territoires, constituées et non constituées en société



Sources des données : Analyse du LDE, calculs des auteurs à partir de la BDCEE



Secteur

La répartition sectorielle des entreprises appartenant à des immigrants révèle comment les nouveaux arrivants s'engagent économiquement et où leurs contributions entrepreneuriales sont les plus visibles.⁸ En 2020, les entreprises appartenant à des immigrants au Canada étaient principalement concentrées dans les secteurs du transport et de l'entreposage, de l'immobilier et de la location et de la location à bail, des services professionnels, scientifiques et techniques, de la

⁷ Le début de la pandémie de COVID-19 en 2020 a entraîné la fermeture temporaire de nombreuses entreprises. Les tendances pourraient être

construction et du commerce de détail. Ensemble, ces cinq principales industries représentaient environ 60 % de toutes les entreprises appartenant à des immigrants, ce qui indique un fort regroupement dans les secteurs des services et des actifs

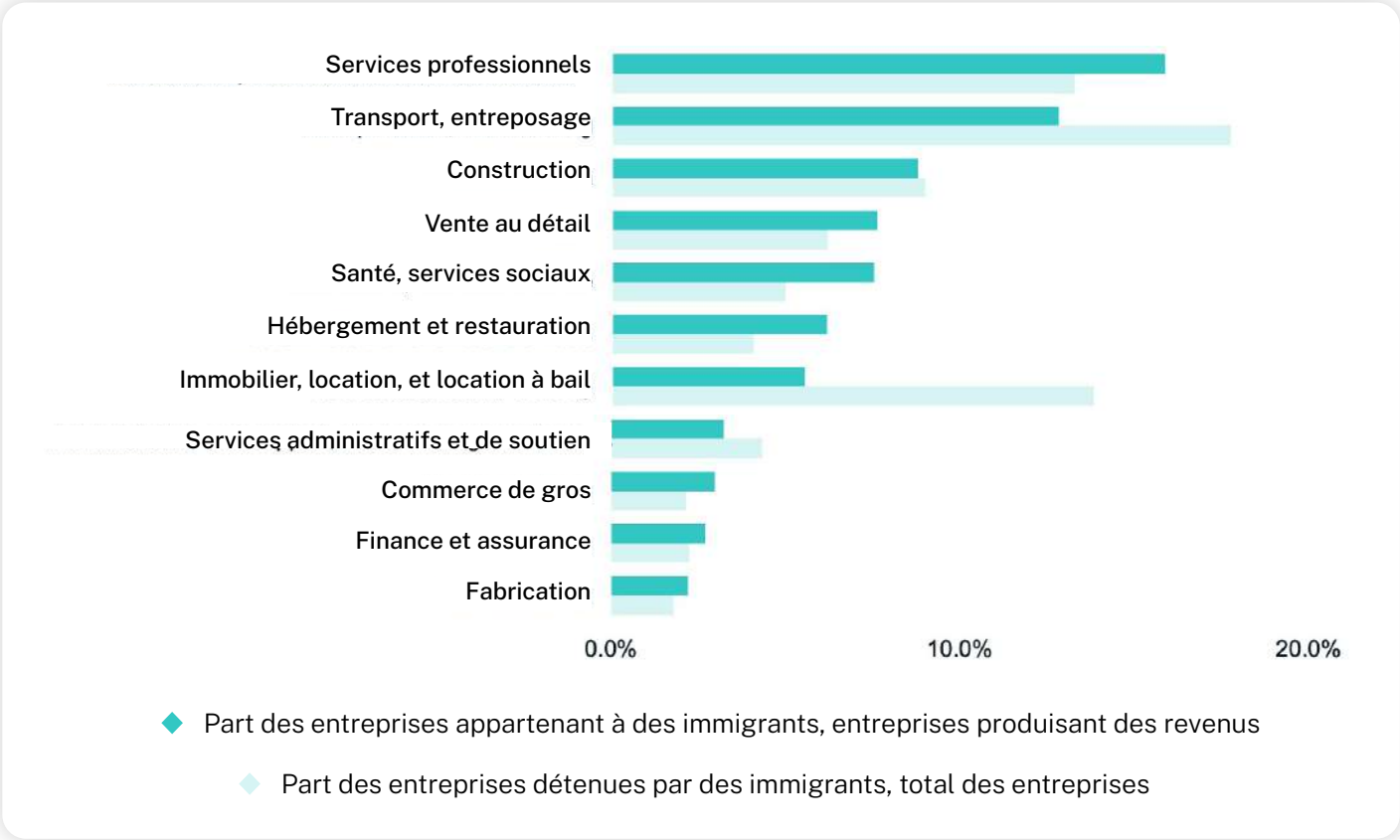
Cependant, il est important de reconnaître que la prééminence des transports et des services professionnels peut en partie refléter la participation à des rôles de gig-economy ou à des activités entrepreneuriales à faible barrière (par exemple, le camionnage propriétaire, la conduite en covoiturage et le conseil en freelance) plutôt qu’une spécialisation exclusivement hautement qualifiée (Picot & Ostrovsky 2021). Picot et Ostrovsky (2021) ont constaté, par exemple, que les immigrants sont plus susceptibles que les personnes nées au Canada

d’être des travailleurs indépendants dans le cadre d’un travail « à la demande », et que les réfugiés et les immigrants commandités sont impliqués de manière disproportionnée dans les industries immigrantes « traditionnelles » comme le transport, le commerce de détail, l’hébergement et les services de restauration. Ce contexte suggère qu’une part des propriétaires d’entreprise immigrées se lance dans des entreprises axées sur la nécessité ou accessibles, aux côtés de ceux qui travaillent dans des domaines hautement qualifiés.

Le transport, par exemple, sert depuis longtemps de point d’entrée clé pour les entrepreneurs immigrants. Dans les grandes villes canadiennes, plus de la moitié des camionneurs sont de nouveaux arrivants d’origine sud-asiatique (Windmill Microlending 2024), et les

différentes les autres années.

Figure 8 : Industries représentatives des entreprises appartenant à des immigrants,⁸ 2020
Répartition en pourcentage du nombre total d’entreprises et d’entreprises génératrices de revenus, constituées en société et non constituées en société



Sources des données : Analyse du LDE, calculs des auteurs à partir de la BDCEE

⁸ La classification des industries est basée sur le Système de classification des industries de l’Amérique du Nord (SCIAN).

immigrants originaires de pays d'Afrique de l'Est (comme l'Éthiopie et la Somalie) représentent une part importante des chauffeurs de taxi et des livreurs dans certaines régions (Xu 2012). Ces entrepreneurs s'appuient souvent sur des réseaux de financement communautaires et sur une expérience ou une formation préalable à la conduite commerciale pour s'établir dans les services de camionnage et de livraison. L'activité immobilière et de construction s'aligne sur les modèles d'établissement dans les régions à croissance rapide comme la région du Grand Toronto, Calgary et Metro Vancouver, où la croissance rapide de la population et la demande de logements créent des opportunités commerciales dans le développement immobilier, la construction de maisons et les services connexes.

Toutefois, si l'on se concentre exclusivement sur les entreprises qui ont déclaré des revenus en 2020, soit environ 400 000 entreprises actives, le tableau change. **Les services professionnels, scientifiques et techniques deviennent le premier secteur d'activité des entreprises appartenant à des immigrants et génératrices de revenus**, dépassant le transport et l'entreposage. Cette catégorie comprend des domaines hautement qualifiés comme le conseil en informatique, l'ingénierie, les services juridiques et comptables, ainsi que la recherche et le développement scientifique (R et D). La prédominance de ce secteur dans le sous-ensemble des entreprises déclarant des revenus suggère que de nombreux entrepreneurs immigrants exercent des activités à forte intensité de connaissances et axées sur l'innovation, en particulier ceux qui possèdent des diplômes de haut niveau ou des titres de compétences acquis à l'étranger. En fait, les immigrants de la classe économique sont environ deux fois plus susceptibles que les personnes nées au Canada de posséder des sociétés dans des industries fondées sur le savoir (par exemple, des sociétés d'architecture et d'ingénierie, de conception de systèmes informatiques ou de conseil en gestion) (Picot & Ostrovsky 2021). Parallèlement, certaines activités de services professionnels sont des travaux en freelance/contrat, ce qui peut brouiller la frontière entre la spécialisation à haut niveau de compétences et le travail indépendant de type « gig » (Jeon et coll. 2019).

Parmi ces entreprises actives et déclarant des revenus, les cinq principaux secteurs, services professionnels, transports, construction, commerce de détail et soins de santé, représentaient collectivement environ 53 % du total (contre près de 60 % dans l'ensemble de l'échantillon). Cette concentration plus étroite reflète probablement les entreprises qui sont non seulement enregistrées, mais qui génèrent activement des revenus et contribuent au produit intérieur brut (PIB) et à l'emploi. Notamment, les soins de santé et l'assistance sociale apparaissent comme un secteur important dans le groupe des entreprises génératrices de revenus (passant de 5,0 % des entreprises de l'échantillon complet à 7,5 % des entreprises déclarant des revenus). De nombreuses entrepreneuses immigrantes, y compris un nombre croissant de femmes, sont actives dans les services de santé (par exemple, en dirigeant des cliniques, des agences de soins à domicile ou des cabinets dentaires), et ce secteur a tendance à avoir des taux de survie relativement élevés pour les entreprises détenues par des immigrants (Statistique Canada 2018). La recherche montre que les entrepreneurs immigrants du secteur de la santé ont une survie d'entreprise particulièrement longue, avec des taux de sortie qui ne représentent qu'un tiers de ceux des autres industries (Statistique Canada 2018). Cela peut s'expliquer par la stabilité de la demande et des qualifications professionnelles associées à la santé et aux services sociaux.

Cette déviation dans les données reflète les « deux visages » de l'entrepreneuriat immigrant : l'un motivé par la nécessité et la survie dans des industries accessibles et à faible barrière (comme le transport ou le commerce de détail), et l'autre motivé par les opportunités et la spécialisation dans des secteurs qui exigent des compétences professionnelles. Par exemple, les réfugiés et les immigrants de la catégorie familiale commencent souvent des entreprises dans des secteurs tels que le camionnage, les services de taxi, le nettoyage ou la vente au détail de produits alimentaires, où les coûts d'entrée sont moindres et les obstacles liés aux qualifications minimales (Picot & Ostrovsky 2021). En comparaison, les immigrants économiques hautement qualifiés sont plus nombreux dans les entreprises fondées sur la connaissance (startups technologiques, sociétés d'ingénierie, etc.) (Picot & Ostrovsky 2021).

La recherche montre que les entrepreneurs immigrants du secteur de la santé ont une survie d'entreprise particulièrement longue, avec des taux de sortie qui ne représentent qu'un tiers de ceux des autres industries.

Les données internationales montrent que les entrepreneurs immigrants sont souvent concentrés dans des secteurs à faibles barrières, comme la restauration et les transports, et qu'ils sont de plus en plus reconnus comme d'importants contributeurs à l'innovation et à l'entrepreneuriat à forte croissance (OCDE/Commission européenne 2023). La recherche suggère également que les PME dirigées par des immigrants dans les services professionnels et techniques peuvent obtenir de bons résultats, en particulier lorsqu'elles sont connectées aux marchés internationaux. Par exemple, les propriétaires d'entreprises immigrantes ayant fait des études supérieures ou ceux qui sont entrés par des filières économiques qualifiées sont plus susceptibles de s'engager dans des activités d'exportation, en tirant parti des réseaux mondiaux pour faire croître leurs entreprises (Fung et al. 2019). Ces entreprises intégrées au niveau mondial peuvent bénéficier de revenus plus stables et de perspectives de survie plus élevées, car la participation aux marchés d'exportation et aux divers réseaux peut amortir les fluctuations du marché local.

Il est intéressant de noter que l'immobilier se classe beaucoup moins bien dans le sous-ensemble des entreprises déclarant des revenus que dans le décompte global des entreprises immigrantes. Cela reflète probablement la nature de la détention d'actifs et des structures d'entreprise passives dans ce secteur, de nombreuses entités immobilières constituées en sociétés peuvent exister sur papier (par exemple, des sociétés de portefeuille pour

des propriétés ou des véhicules d'investissement familiaux) sans recettes d'exploitation régulières. En effet, des analyses ont révélé que les entreprises détenues par des immigrants dans le secteur de l'immobilier et de la location ont tendance à avoir des durées d'activité plus courtes et un chiffre d'affaires plus élevé par rapport à certains autres secteurs (Statistique Canada, 2018). Cela s'aligne sur l'idée que de nombreuses entreprises de cette catégorie sont des coquilles vides ou des sociétés de portefeuille plutôt que des entreprises opérant activement. Cet écart entre le nombre d'entreprises et les entreprises actives renforce la nécessité de faire la distinction entre l'enregistrement d'une entreprise et un véritable engagement opérationnel lors de l'évaluation de l'impact entrepreneurial.

Parmi les autres secteurs importants, citons l'hébergement et la restauration, où les barrières à l'entrée sont relativement faibles, mais où la complexité opérationnelle et la concurrence sont élevées. Au Canada, de nombreux restaurants et services de restauration appartenant à des immigrants desservent à la fois des niches culturelles et des marchés grand public. Toutefois, le secteur de l'hôtellerie et de la restauration est connu pour ses marges étroites et ses taux d'échec élevés, ce qui tempère sa prééminence parmi les entreprises dont les revenus sont positifs. Par ailleurs, les entreprises appartenant à des immigrants dans des secteurs tels que le commerce de gros, l'industrie manufacturière, la finance et l'assurance, bien que moins nombreuses, jouent également un rôle essentiel. Elles servent souvent de passerelles dans les chaînes d'approvisionnement à l'exportation et contribuent à la diversification de l'économie régionale. Par exemple, les entrepreneurs immigrants ont un impact considérable dans le commerce de gros en tant qu'intermédiaires qui relient les produits canadiens aux marchés étrangers (Fung et al. 2019).

Dans le secteur manufacturier, les entreprises appartenant à des immigrants sont beaucoup plus susceptibles de s'engager dans le commerce international avec les régions d'origine de leurs propriétaires, augmentant ainsi la portée des exportations du Canada (Fung et al. 2019). Même dans les services financiers et d'assurance, les propriétaires d'entreprises immigrantes contribuent à combler les lacunes du marché (par exemple, en desservant les communautés ethniques avec des produits financiers adaptés) et en apportant des connexions d'investissement mondiales. Ces diverses contributions soulignent que, au-delà des principales industries de services, l'entrepreneuriat immigrant s'étend à des secteurs de grande valeur qui renforcent les liens commerciaux et les opportunités de croissance économique pour le Canada (Fung et al. 2019).



Analyse comparative : Dynamique des entreprises, schémas régionaux et changements sectoriels

Les diverses caractéristiques des entreprises appartenant à des immigrants, en fonction du sexe, de la taille, du secteur et de la géographie, révèlent un paysage entrepreneurial riche et complexe. Cependant, pour comprendre comment ces entreprises évoluent dans le temps, il faut aller au-delà des instantanés statiques et s'intéresser à la dynamique sous-jacente de l'entrée, de la sortie et de la longévité des entreprises.

Au cours de la décennie 2010-2020, les entreprises appartenant à des immigrants au Canada ont affiché des tendances claires en matière de création, de fermeture et de survie, façonnées par des changements économiques plus larges, des changements de politique et des chocs externes, comme la pandémie de COVID-19. Ces tendances illustrent non seulement la résilience et la réactivité des entrepreneurs immigrants, mais mettent également en évidence les pressions systémiques auxquelles ils sont confrontés lorsqu'ils naviguent dans l'environnement commercial du Canada.



Création et cessation d'activité d'entreprises

Le nombre d'entreprises nouvellement créées par des immigrants a considérablement augmenté au cours de la décennie, passant d'environ 96 000 nouvelles entreprises en 2011 à un pic de 185 000 en 2019. Cette croissance reflète une dynamique entrepreneuriale forte et accélérée, en particulier entre 2015 et

2019, une période marquée par des flux migratoires constants, des conditions favorables sur le marché du travail et une demande urbaine croissante.

Toutefois, en 2020, le taux de création d'entreprises a fortement chuté pour atteindre environ 146 000 entreprises, reflétant l'incertitude économique et les obstacles opérationnels provoqués par la pandémie de COVID-19. En parallèle, les sorties d'entreprises ont également eu tendance à augmenter tout au long de la décennie, passant d'environ 55 000 en 2011 à près de 136 000 en 2020, avec une hausse notable au cours de cette dernière année. Le déclin simultané de la création de nouvelles entreprises et le pic des fermetures en 2020 soulignent la vulnérabilité disproportionnée des entrepreneurs immigrants aux restrictions de santé publique, aux contraintes de liquidité et aux chocs sectoriels. Cette vulnérabilité est particulièrement marquée dans les secteurs de l'hébergement, des services personnels et de la vente au détail.

Ces tendances peuvent également refléter la sensibilité aux politiques. Par exemple, un taux d'entrée relativement plus faible en 2014 (environ 98 000) coïncide avec le contrecoup des réformes du programme fédéral d'immigration en 2012, y compris l'annulation du Programme fédéral des travailleurs qualifiés et des flux d'investisseurs. Ces ajustements peuvent avoir temporairement affecté le flux d'immigrants motivés par des considérations économiques, en particulier ceux qui sont prêts à devenir propriétaires d'une entreprise.

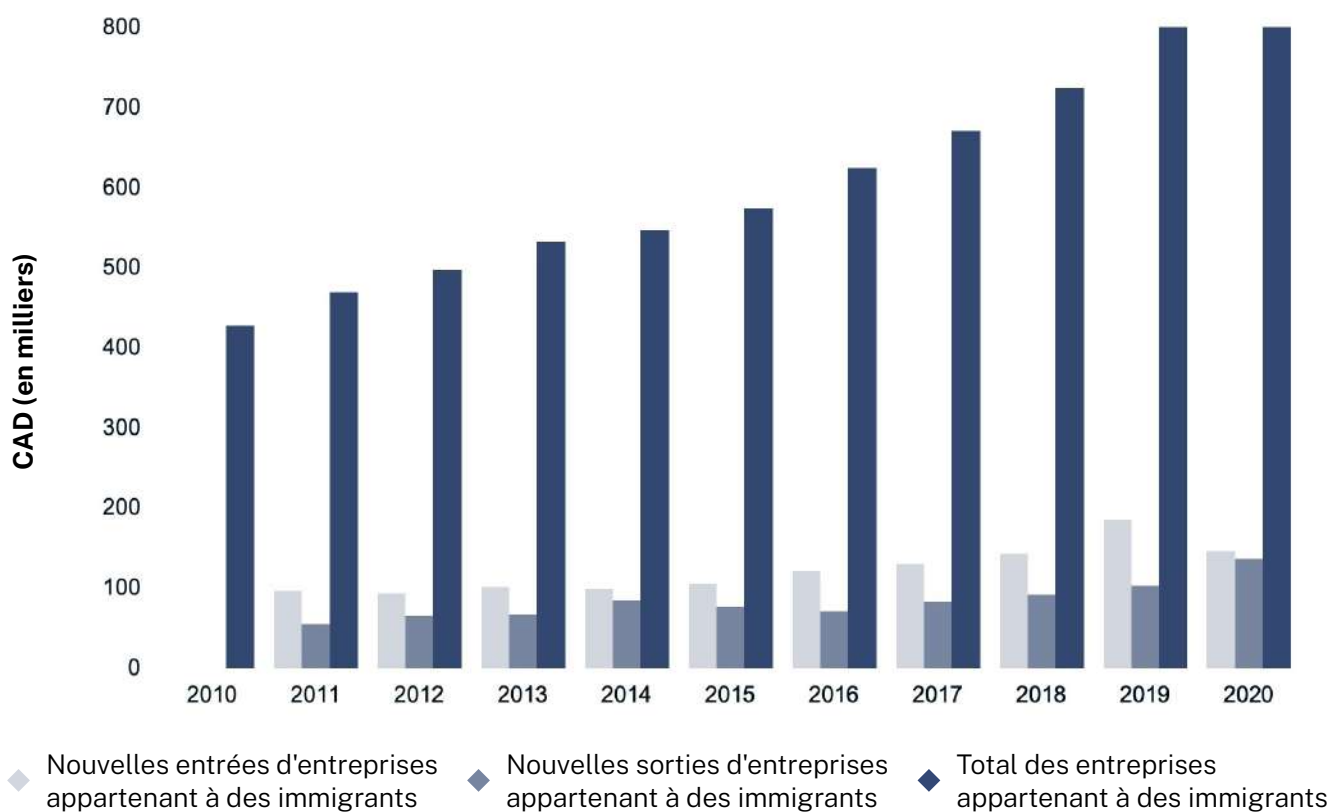
Entre 2010 et 2020, les cinq principales provinces et territoires d'où proviennent les nouvelles entreprises sont l'Ontario, la Colombie-Britannique, l'Alberta, le Québec et le Manitoba. Toutefois, si l'on ne tient compte que des entreprises produisant des revenus,

Le nombre d'entreprises nouvellement créées par des immigrants a considérablement augmenté au cours de la décennie, passant d'environ 96 000 nouvelles entreprises en 2011 à un pic de 185 000 en 2019.

l'Alberta accueille plus d'entreprises appartenant à de nouveaux immigrants que la Colombie-Britannique. Parmi ces entreprises génératrices de revenus, l'immobilier, les services professionnels, le transport,

la construction, la vente au détail, l'hébergement et la restauration, ainsi que les soins de santé sont restés dominants.

Figure 9: Création et sortie d'entreprises appartenant à des immigrants au Canada, 2010-20
Constituées en société et non constituées en société



Sources des données : Analyse du LDE, calculs des auteurs à partir de la BDCEE



LA MENTALITÉ MONDIALE

COMMERCE, TALENTS
ET ÉDUCATION

04

La période 2010-2020 a mis en évidence un paysage dynamique et évolutif pour l'entrepreneuriat immigrant au Canada. Les taux élevés de création d'entreprises, en particulier dans la seconde moitié de la décennie, reflètent une forte participation économique et un comportement de recherche d'opportunités au sein des communautés d'immigrants. Dans le même temps, l'augmentation des taux de sortie, la sensibilité aux politiques d'immigration et les chocs mondiaux, comme la pandémie de COVID-19, ont mis en évidence des vulnérabilités structurelles qui méritent l'attention des pouvoirs publics. Les modèles sectoriels et régionaux démontrent également que les entrepreneurs immigrants ne sont pas homogènes. Au contraire, ils représentent un segment diversifié et adaptable de l'écosystème commercial du Canada. Ils contribuent à tout, que ce soit les services locaux et la logistique, les

services-conseils internationaux ou le développement de l'immobilier. Cette diversité se reflète également dans les modèles de pays/région d'origine, qui façonnent les tendances entrepreneuriales et l'engagement dans le commerce international. En utilisant des données au niveau de l'entreprise pour 2020, nous analysons comment l'orientation vers l'exportation et les caractéristiques commerciales des entreprises détenues par des immigrants varient selon les communautés, en se concentrant sur les principaux pays d'origine. Par souci de clarté, le « pays/région d'origine » suit le codage utilisé dans les données administratives sous-jacentes. Les références à Hong Kong (SAR) et à Taïwan ne servent qu'à des fins statistiques et ne constituent pas une prise de position sur leur souveraineté.

Pays/région d'origine et orientation mondiale des entrepreneurs immigrants

Derrière chaque entreprise appartenant à des immigrants se cache une histoire empreinte de risques et de résilience, et souvent d'une portée internationale. Alors que les entrepreneurs issus de l'immigration au Canada sont souvent considérés comme un groupe unique, les résultats de leurs entreprises varient considérablement en fonction du pays ou de la région d'origine du propriétaire. Cela influence leur probabilité d'innover, d'exporter et d'opérer dans des secteurs liés à l'économie mondiale. Les recherches menées par Fung et coll. (2019) confirment que les entreprises appartenant à des immigrants sont nettement plus susceptibles de commercer avec les régions d'origine de leurs propriétaires. Par exemple, dans le secteur manufacturier, elles ont une probabilité plus élevée de 2,1 % d'exporter vers ces régions (avec un effet encore plus important dans le commerce de gros), venant ainsi souligner le rôle que jouent les connaissances et les réseaux de la diaspora. Ce type d'échanges commerciaux, qui dépendent de la diaspora, peut également stimuler les résultats de l'entreprise. Dans de bonnes conditions et avec l'avantage des réseaux et des connaissances des pays d'origine et d'accueil, les propriétaires de PME immigrants qui exportent beaucoup vers leur pays d'origine obtiennent des

résultats financiers supérieurs (Morgan et coll., 2021). Cette section examine comment l'engagement des entrepreneurs immigrants en faveur du commerce international, les contributions des talents mondiaux et l'interaction de l'éducation et de la reconnaissance des titres de compétences dans leur réussite manifestent un état d'esprit mondial.

Cette section explore les principaux pays (régions) d'origine des entreprises détenues par des immigrants au Canada, en fonction des données au niveau de l'entreprise nouvellement couplées en 2020. En 2020, il y avait environ 816 000 entreprises appartenant à des immigrants au total. Environ 400 000 d'entre elles ont déclaré des revenus. Dans l'ensemble des entreprises appartenant à des immigrants, les mêmes origines sont prédominantes, l'Inde (20 %), la Chine continentale (112,0 %), l'Iran (5,0 %), le Pakistan (5,0 %) et Hong Kong (RAS) (3,0 %). Parmi les entreprises exportatrices déclarant des revenus, cinq pays (régions) d'origine se distinguent : Inde (24,0 %), Chine continentale (13,0 %), Iran (5 %), Pakistan (4 %) et Hong Kong (RAS) (3,0 %).

La participation aux exportations diffère d'un groupe d'origine à l'autre dans nos calculs effectués à l'aide

de la BDCEE, mais les taux précis par pays d'origine ne sont pas publiés ici afin d'éviter de surinterpréter les chiffres trop faibles. Au lieu de cela, nous notons uniquement la direction des différences : les groupes ayant une empreinte plus forte dans le commerce de gros/la fabrication (par exemple, la Chine continentale et Hong Kong [RAS]) semblent plus actifs à l'exportation que la moyenne des entreprises détenues par des immigrants, tandis que d'autres ayant des combinaisons sectorielles plus orientées vers le marché local semblent moins actifs à l'exportation. Cette tendance est en accord avec les conclusions de Fung et coll. (2019) selon lesquelles les entreprises appartenant à des immigrants commercent plus intensément avec les régions d'origine des propriétaires et ont des destinations plus diversifiées (une part nord-américaine plus faible) que les entreprises similaires appartenant à des Canadiens.



La diversité sous l'angle des données

Les écarts dans la propension à exporter reflètent de multiples facteurs : les réseaux de la diaspora et les avantages en matière d'information, la concentration sectorielle (par exemple, la vente en gros/la fabrication par rapport aux services locaux), l'âge et la taille de l'entreprise, et l'accès au financement. Les données comparatives de l'OCDE font écho à ces modèles canadiens : l'entrepreneuriat immigrant s'est développé et contribue à l'innovation et au commerce, mais de nombreuses entreprises appartenant à des immigrants restent petites et sont confrontées à des lacunes en matière de financement et de capacités. Il est recommandé de mettre en place des programmes de soutien intégrés (formation/accompagnement, aide financière et administrative) (OCDE/Commission européenne 2023).

Comprendre ces différences n'est pas seulement un exercice académique, c'est un enjeu politique important. Les communautés à fort potentiel



d'exportation peuvent bénéficier de soutiens ciblés comme :

- Un meilleur accès aux services de financement des exportations et de facilitation du commerce
- Des programmes de développement des entreprises adaptés qui reflètent les forces culturelles et sectorielles.
- La reconnaissance des diplômes étrangers et de l'expérience commerciale antérieure dans les cadres de passation de marchés ou d'octroi de permis.

À l'heure où le Canada cherche à renforcer ses liens commerciaux dans la région Indo-Pacifique et au-delà, reconnaître et favoriser les ambitions commerciales des entrepreneurs immigrants n'est pas seulement inclusif, c'est aussi une stratégie économique.

Figure 10 : Répartition des 10 premiers pays d'origine des entreprises appartenant à des immigrants, 2020
Répartition en pourcentage du total des entreprises appartenant à des immigrants, constituées et non constituées en société

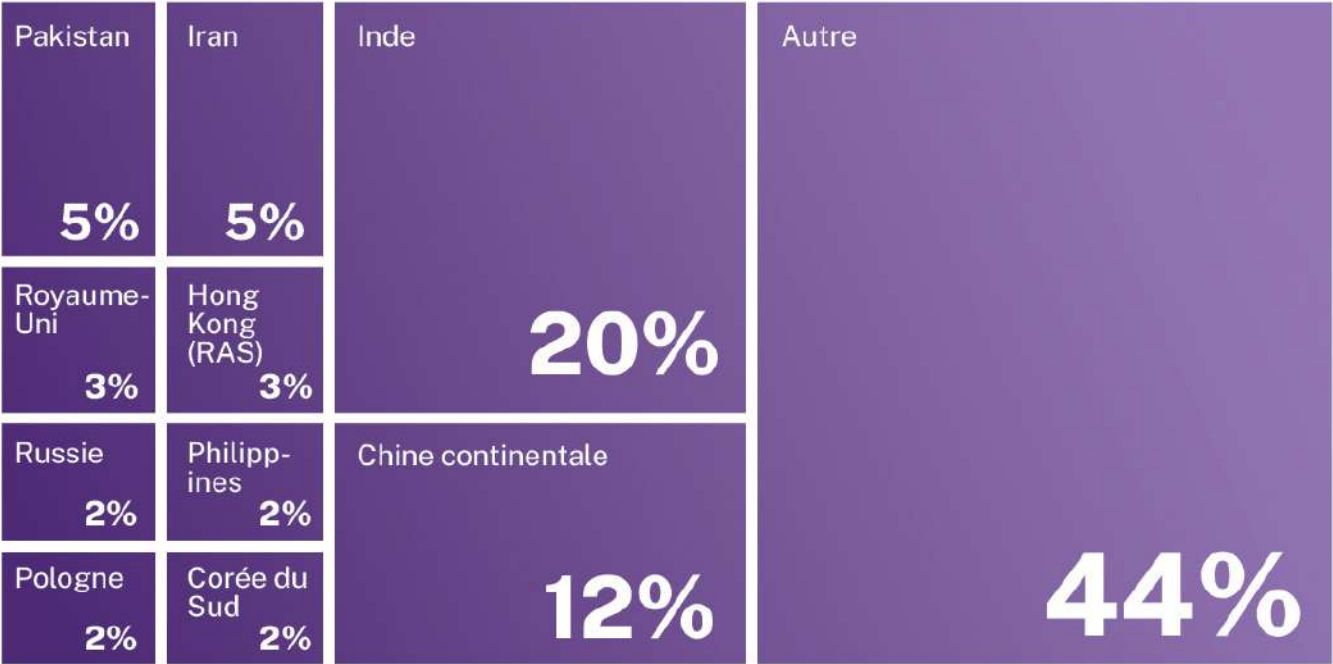
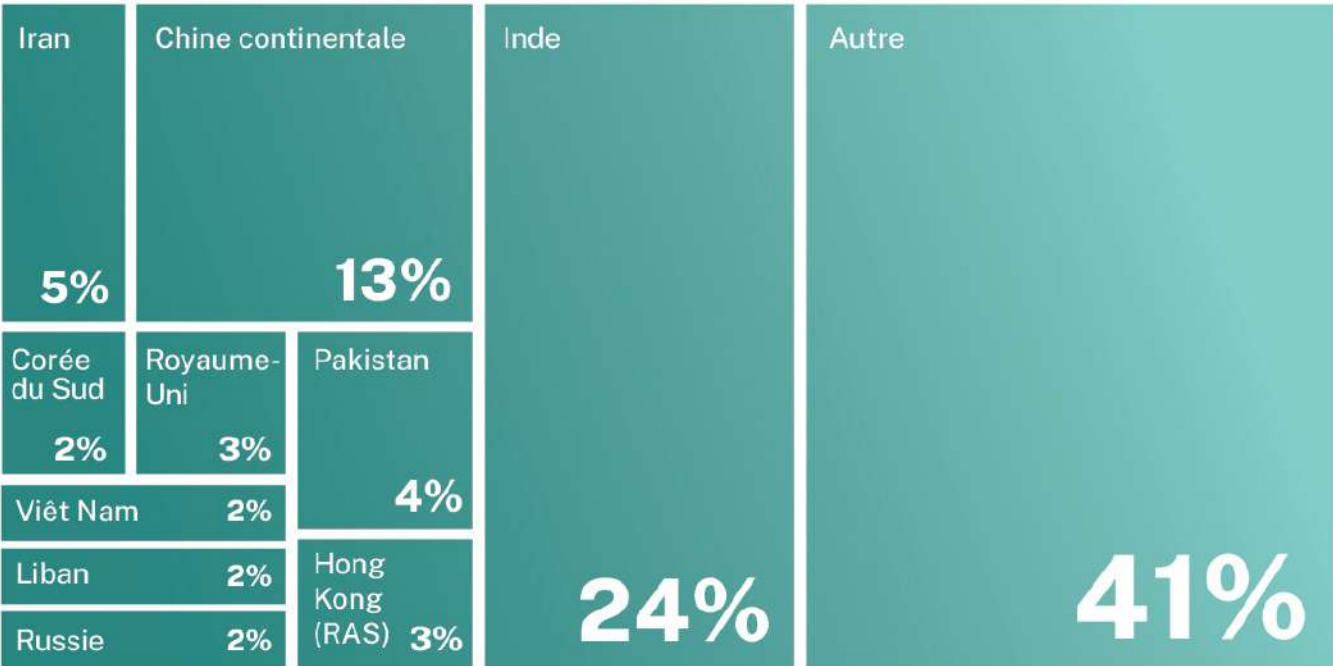


Figure 11 : Répartition des 10 premiers pays d'origine des entreprises appartenant à des immigrants (déclarant des revenus), 2020
Répartition en tant que part des entreprises générant des revenus appartenant à des immigrants, constituées en société et non constituées en société



Sources des données : Analyse du LDE, calculs des auteurs à partir de la BDCEE

Derrière chaque entreprise appartenant à des immigrants se cache une histoire empreinte de risques et de résilience, et souvent d'une portée internationale.



Tendances provinciales : Économies locales, origines internationales

Bien que l'entrepreneuriat immigrant soit souvent discuté au niveau national, son impact réel se fait sentir au niveau local, dans les villes, les régions et les grappes industrielles où les entreprises voient le jour, créent des emplois et desservent des communautés diversifiées. À l'aide des données sur les revenus des entreprises de 2020 fournies par la BDCEE, cette section analyse la façon dont les entreprises appartenant à des immigrants varient selon la province et le secteur, révélant à la fois une spécialisation régionale et une grande diversité sectorielle à travers le Canada.

L'entrepreneuriat immigrant au Canada est déterminé non seulement par l'identité des entrepreneurs, mais aussi par l'endroit où ils choisissent de s'établir. La géographie est importante, à la fois pour déterminer les secteurs d'activité qui se développent et la façon dont les entreprises appartenant à des immigrants se connectent aux marchés mondiaux. Dans toutes les provinces du Canada, nous observons des modèles distincts de concentration entrepreneuriale qui reflètent l'intersection des voies de migration, des marchés du travail locaux, des opportunités sectorielles et de l'infrastructure commerciale.

L'échantillon d'entreprises génératrices de revenus de 2020 révèle des différences régionales évidentes dans l'entrepreneuriat immigrant à travers le Canada, non seulement en ce qui concerne la présence des entreprises, mais aussi en ce qui concerne l'orientation sectorielle et l'engagement international.



Ontario

Un centre d'affaires avec une diversité mondiale

L'Ontario accueille la plus grande part d'entreprises appartenant à des immigrants au Canada, dont les principaux propriétaires sont originaires de l'Inde, de la Chine continentale, du Pakistan, de l'Iran et de la Russie. Ces entreprises sont concentrées dans les services professionnels, scientifiques et techniques (un secteur souvent lié à des réseaux de clients internationaux), ainsi que dans le transport et l'entreposage, ce qui reflète le rôle de l'Ontario en tant que plaque tournante de la logistique.



Colombie-Britannique

Liens transpacifiques et piliers de l'immobilier

British Columbia's immigrant entrepreneurs mainly come from India, Mainland China, Iran, Hong Kong (SAR), and the United Kingdom. Their presence in real estate, logistics, and professional services mirrors Vancouver's role as a Pacific gateway for trade, investment, and diaspora-based business networks.



Alberta

Infrastructures, énergie et industries de pointe

En Alberta, les propriétaires d'entreprises immigrants originaires de l'Inde, de la Chine continentale, du Pakistan, du Royaume-Uni et des Philippines sont très présents dans les secteurs de la construction et du transport. Il s'agit de secteurs où les barrières à l'obtention de diplômes sont moins élevées et qui reposent davantage sur le capital physique.



Québec

Des parcours distincts et des liens francophones

Le panorama des entreprises immigrantes du Québec est façonné par les voies migratoires francophones, la France, la Chine continentale, le Liban, le Maroc et l'Inde étant les principaux pays d'origine. La participation sectorielle est diversifiée, allant de la vente au détail à la fabrication, en passant par la santé et la technologie.

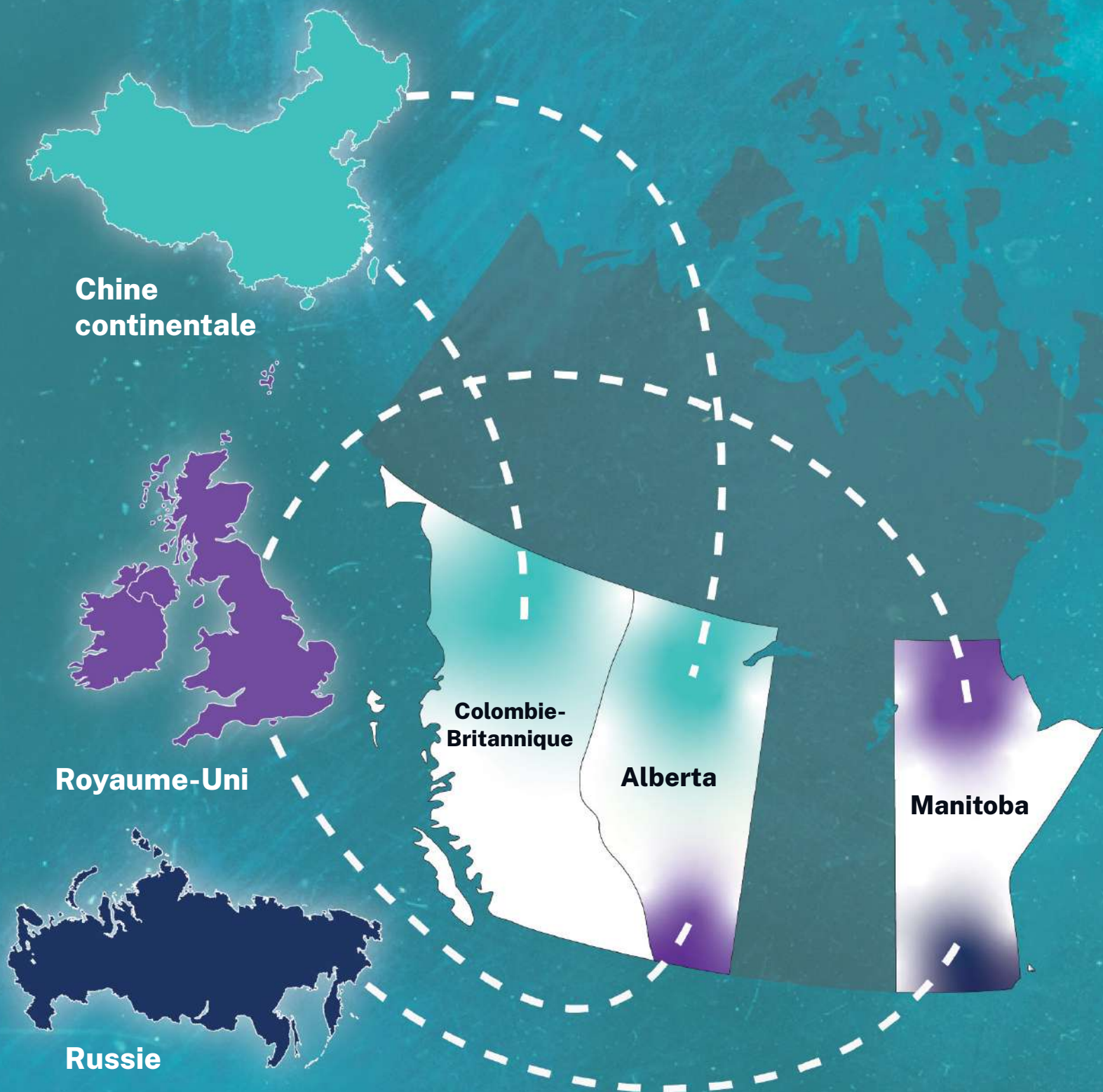


Manitoba

Marchés de niche, entreprises culturelles

Les entreprises manitobaines appartenant à des immigrants, dirigées par des entrepreneurs originaires d'Inde, de Chine continentale, du Royaume-Uni, de Russie et des Philippines, sont concentrées dans les secteurs de la vente au détail, de l'hébergement et de la restauration. Ces secteurs desservent souvent à la fois les marchés traditionnels et les marchés culturels, contribuant ainsi à la diversité économique locale. Ces entreprises jouent un double rôle important, répondre aux besoins de la communauté tout en ancrant l'identité culturelle. Elles sont souvent plus résistantes en cas de ralentissement économique grâce à des clientèles fidèles et à des structures de coûts flexibles.

Figure 12 : Entreprises appartenant à des immigrants (génératrices de revenus), 5 principaux pays d'origine par province



Remarque : Cette figure illustre les principaux pays ou régions d'origine des propriétaires d'entreprises immigrants établis au Canada, ainsi que les provinces canadiennes où se trouvent leurs entreprises génératrices de revenus. L'« origine (pays/région) » fait référence au lieu de naissance du ou des propriétaires majoritaires, selon les données administratives de Statistique Canada, et n'indique pas l'emplacement d'activités commerciales à l'étranger. Cette visualisation met en lumière à la fois les racines internationales des entrepreneurs immigrants et leur empreinte géographique au Canada.



Préférences de l'industrie : Bâtir entre les secteurs, jeter des ponts entre les frontières

L'entrepreneuriat immigrant au Canada touche tous les secteurs de l'économie, remplissant des fonctions vitales dans les domaines des services, de la logistique, de l'infrastructure et des soins. Ces entreprises ne sont pas seulement créatrices d'emplois, elles constituent souvent le tissu conjonctif des économies locales et des réseaux commerciaux mondiaux du Canada (Affaires mondiales Canada 2021). Les données de 2020 montrent que les entreprises qui ont déclaré des revenus et qui appartiennent à des immigrants sont particulièrement importantes dans cinq secteurs clés, chacun révélant quelque chose d'important sur la nature, et l'avenir, de l'économie canadienne.



Dans les services professionnels, scientifiques et techniques (SPST), qui comprennent la conception de systèmes informatiques, l'ingénierie et le conseil, les entrepreneurs immigrants sont principalement originaires d'Asie du Sud et de l'Est, ainsi que du Royaume-Uni. Les cinq principaux pays d'origine dans les SPST en 2020 étaient **l'Inde, la Chine continentale, l'Iran, le Pakistan et le Royaume-Uni**. Ce schéma correspond aux données nationales : les immigrants de la catégorie économique sont environ deux fois plus susceptibles que les personnes nées au Canada de posséder des entreprises dans des secteurs fondés sur la connaissance, comme les services d'architecture et d'ingénierie, la conception de systèmes informatiques et le conseil en gestion et en sciences, et les propriétaires d'entreprises immigrantes sont plus susceptibles de détenir des diplômes liés **aux sciences, à la technologie, à l'ingénierie et aux mathématiques** (Picot & Ostrovsky, 2021). Parallèlement, les études internationales soulignent que les barrières administratives et de reconnaissance des diplômes peuvent déterminer où les immigrants créent leur entreprise et que les soutiens intégrés (financement plus formation et aide au réseau) améliorent les résultats (OCDE/ Commission européenne 2023).





Le nombre de propriétaires d'entreprises immigrants est particulièrement élevé dans le secteur du **transport et de l'entreposage**. En 2020, les principales origines des immigrants propriétaires d'entreprises dans ce secteur étaient **l'Inde, le Pakistan, le Sri Lanka, la Pologne et la Russie**. Les tendances sectorielles font écho aux conclusions nationales : les entreprises appartenant à des immigrants sont surreprésentées dans le secteur du transport et de l'entreposage et sont souvent plus petites, ce qui reflète le fait que de nombreuses entreprises ne possèdent qu'un seul véhicule ou sont dirigées par une famille (Picot & Ostrovsky 2021). De plus, les nouveaux arrivants, en particulier les réfugiés, sont disproportionnellement susceptibles de créer des entreprises dans les créneaux du transport terrestre, comme le camionnage, les taxis et les services de messagerie (Picot & Ostrovsky 2021). Une analyse fédérale antérieure montre également la forte présence d'immigrants, en particulier ceux d'Asie du Sud, parmi les chauffeurs de taxi, soulignant les réseaux communautaires et les faibles obstacles à l'obtention d'une licence officielle par rapport aux professions réglementées (Xu 2012).



Dans le secteur de la **construction**, les cinq principaux pays d'origine en 2020 étaient **l'Inde, la Chine continentale, l'Iran, la Pologne et le Royaume-Uni**. Le secteur de la construction sert souvent de passerelle entre les métiers qualifiés et la propriété de petites entreprises. Des statistiques fédérales récentes indiquent que les immigrants représentent 23 % de tous les entrepreneurs généraux et constructeurs de bâtiments résidentiels. Il s'agit d'une empreinte considérable dans un secteur qui fait face à une demande de main-d'œuvre persistante (Gouvernement du Canada, 2025a). Parallèlement, les exigences en matière de permis et de certification pour les métiers réglementés varient d'une province à l'autre et peuvent être difficiles à comprendre pour les nouveaux arrivants, ce qui en oriente certains vers la sous-traitance ou les services de rénovation (Wayland 2011).



Le secteur du **commerce de détail** présente une composition différente : en 2020, les principales origines étaient la **Chine continentale, l'Inde, le Pakistan, le Liban et l'Iran**. Les immigrants ouvrent souvent des épiceries, des commerces de proximité et des magasins spécialisés qui tirent parti des connaissances culturelles et des chaînes d'approvisionnement de la diaspora. Les données nationales montrent à nouveau que les immigrants sont plus susceptibles d'opérer dans le commerce de détail et les services d'hébergement et de restauration et que de nombreuses entreprises sont de petite taille (Picot & Ostrovsky, 2021; Affaires mondiales Canada, 2021), ce qui correspond aux barrières relativement faibles en matière de capital et de qualifications dans le commerce de détail (OCDE/ Commission européenne 2023).



Dans le **domaine des soins de santé et de l'assistance sociale**, les immigrants propriétaires d'entreprise viennent souvent de pays où la formation médicale est solide et où l'anglais est la langue de base. En 2020, les principales origines étaient **l'Inde, l'Iran, l'Afrique du Sud, la Chine continentale et le Royaume-Uni**. Les voies provinciales d'autorisation d'exercer, les évaluations de l'aptitude à la pratique et les obligations de retour de service peuvent retarder ou détourner la pratique clinique, même pour les nombreux professionnels formés à l'étranger qui arrivent avec des titres pertinents, ce qui pousse certains à canaliser leur expertise dans des entreprises de santé adjacentes, comme les soins à domicile, les cliniques et la dotation en personnel (Association médicale canadienne 2025; Université Queen's, 2024). Les immigrants jouent déjà un rôle considérable dans le secteur de la santé, **37 % des médecins, 25 % des infirmières diplômées, 42 % des aides-soignantes et 43 % des pharmaciens**, ce qui illustre à la fois l'ampleur de la contribution et les enjeux d'une reconnaissance plus aisée des titres de compétences (Gouvernement du Canada, 2025b).

Implications : Les assises locales d'un avenir mondial

Les entrepreneurs immigrants ne sont pas seulement des participants à l'économie canadienne, ils en sont les bâtisseurs. Mais l'endroit où ils créent, et ce qu'ils créent, offre un aperçu essentiel de la façon dont le Canada se développe, commerce et concurrence dans un monde interconnecté.

D'une province à l'autre, des schémas très marqués, et pourtant méconnus, se dessinent. En Colombie-Britannique, les entreprises à vocation commerciale détenues par des immigrants de Chine continentale et de Hong Kong (RAS) reflètent des liens commerciaux de longue date avec l'Asie de l'Est. En Ontario, la force des entreprises de services professionnels appartenant à des Indiens et à des Iraniens témoigne d'une diaspora éduquée dans le monde entier qui alimente l'économie de la connaissance du Canada. En Alberta et au Manitoba, les entrepreneurs immigrants dominent dans les secteurs de la logistique, de la construction et de la vente au détail, qui sont les piliers de la résilience économique quotidienne.

Il ne s'agit pas seulement de tendances descriptives. Il s'agit de signaux stratégiques qui peuvent aider les décideurs politiques à mieux identifier où la prochaine vague de potentiel commercial, de croissance des PME et de diversification des exportations du Canada est peut-être déjà en train de prendre forme. Imaginez un programme de préparation à l'exportation sur mesure pour les fabricants iraniens et libanais au Québec. Ou un partenariat logistique-finance en Alberta pour développer les entreprises de transport appartenant à des Pendjabis. Ou encore une mission commerciale nationale conçue en collaboration avec des entrepreneurs canadiens de Hong Kong qui opèrent déjà dans les corridors du Pacifique.

Ce ne sont pas des idées abstraites. Ce sont des opportunités concrètes, si nous choisissons de les voir. C'est pourquoi les provinces et les municipalités jouent un rôle essentiel. Elles sont les plus proches des entrepreneurs. Elles comprennent les conditions du marché local, les points d'étranglement sectoriels et la dynamique des communautés. Lorsqu'elles investissent dans les écosystèmes d'entreprises immigrantes, avec le capital adéquat, le mentorat et les partenariats avec la diaspora, elles ne se contentent pas de favoriser la réussite d'entreprises individuelles. Elles renforcent les capacités commerciales depuis la base.

Le présent rapport propose une idée simple, fondée sur des données probantes : Si le Canada veut se doter d'une politique commerciale inclusive, résiliente et tournée vers l'avenir, il doit commencer par les personnes et les milieux qui font déjà le travail. Les entrepreneurs immigrants ne sont pas seulement des propriétaires de petites entreprises, ils sont des partenaires stratégiques qui contribuent à façonner le prochain chapitre mondial du Canada. Des soins à la construction, de la consultation à la logistique, ces chefs d'entreprise construisent, déplacent, guérissent et établissent des liens. Parce que chaque secteur joue un rôle unique dans le commerce et la croissance, ces modèles devraient nous aider à concevoir les aides à l'exportation, les possibilités d'approvisionnement et les programmes de développement économique à l'avenir. Pour exploiter pleinement le potentiel du Canada, nous devons permettre et élever les diverses empreintes industrielles que les entrepreneurs immigrants ont déjà tracées, discrètement, régulièrement et avec un impact profond.

Les entrepreneurs immigrants ne sont pas seulement des participants à l'économie canadienne, ils en sont les bâtisseurs.

05

DU MAGASIN À LA SCÈNE MONDIALE

**LE POTENTIEL COMMERCIAL
INEXPLOITÉ DES ENTREPRENEURS
IMMIGRANTS**

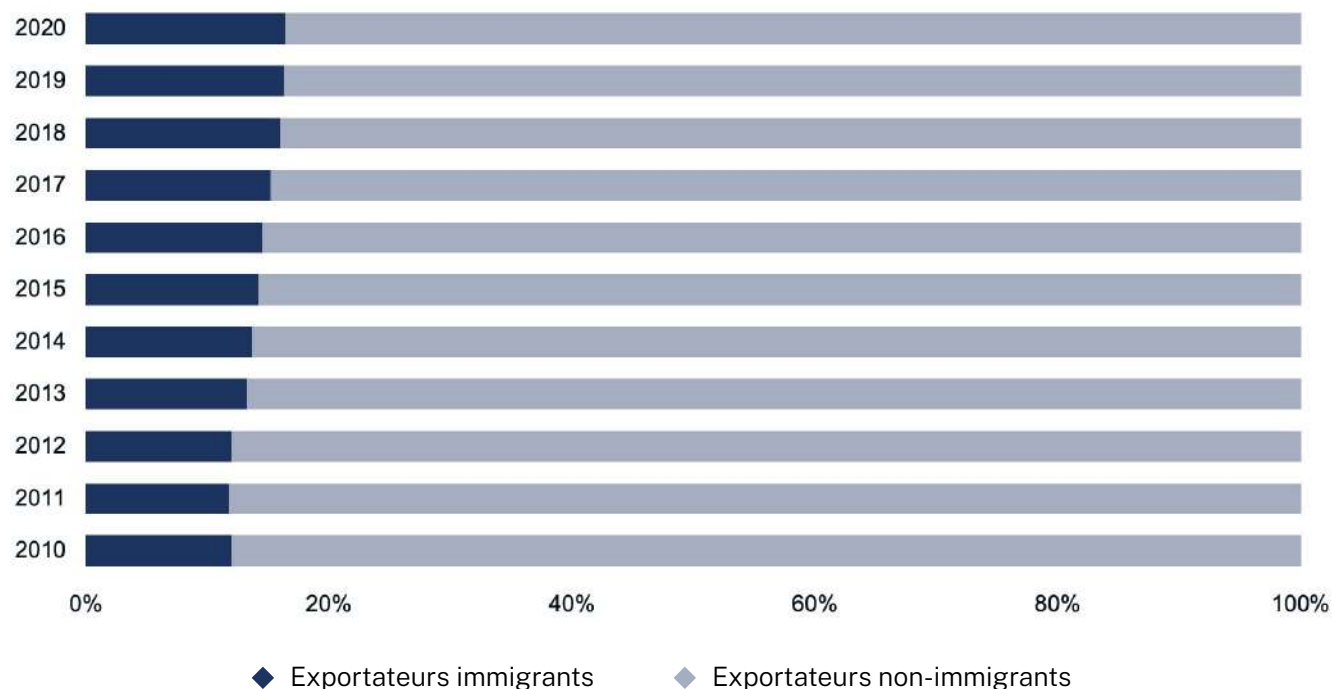
En parcourant les artères commerciales de n'importe quelle ville canadienne, vous verrez des entreprises appartenant à des immigrants qui façonnent le caractère de nos communautés : magasins de vente au détail, cliniques, entrepôts logistiques, jeunes entreprises du secteur numérique.

Cependant, derrière certaines de ces vitrines se cache quelque chose d'autre : une ligne directe vers les marchés internationaux. Cela dit, si les entreprises appartenant à des immigrants sont souvent louées pour leur dynamisme entrepreneurial, leur rôle dans le réseau commercial international du Canada est plus complexe et plus nuancé qu'on ne le pense généralement.

La propension à l'exportation des entreprises appartenant à des immigrants et disposant de revenus

reste faible en termes absolus : seule une petite fraction des entreprises appartenant à des immigrants a déclaré des activités d'exportation. Toutefois, ce n'est pas nécessairement le reflet d'un manque d'ambition. Des facteurs comme un accès difficile aux capitaux, une intégration plus faible dans les chaînes d'approvisionnement établies et une connaissance insuffisante des programmes fédéraux en matière de commerce contribuent à ces résultats. Malgré cela, la tendance semble aller dans la bonne direction. Malgré de graves perturbations du commerce mondial

Figure 13 : Répartition des exportateurs appartenant à des immigrants, 2010-20
Répartition en tant que part des entreprises exportatrices de marchandises, constituées en société et non constituées en société



pendant la pandémie, la part des exportateurs immigrants est passée de 12 % en 2010 à plus de 16 % en 2020.¹⁰

Lorsque les données sont ventilées par pays d'origine, de nettes différences émergent. **En 2020, les entrepreneurs immigrants originaires de Chine continentale, d'Inde, d'Iran, de Hong Kong (RAS) et du Royaume-Uni étaient parmi les plus actifs à l'exportation, les entreprises originaires de Chine continentale représentant près de 18 % des exportateurs appartenant à des immigrants.** Ces tendances mettent en évidence l'influence des réseaux commerciaux de la diaspora, des liens culturels et linguistiques et de l'expérience internationale antérieure en matière de commerce transfrontalier. Par secteur, les principales industries d'exportation pour les entreprises appartenant à des immigrants en 2020 étaient le commerce de gros (31 %), l'industrie manufacturière (28 %), le commerce de détail (environ 15 %), les services professionnels, scientifiques et techniques (9 %), et le transport et l'entreposage (7 %). Cette composition reflète la participation à la fois aux exportations traditionnelles de biens et au commerce des services modernes, conformément aux données mondiales indiquant que les PME sont de plus en plus au cœur de la croissance du commerce des services (Organisation mondiale du commerce, 2019).

Au Canada, les entreprises dirigées par des immigrants ont tendance à desservir des marchés plus diversifiés, contribuant ainsi de manière significative à la diversification et à l'expansion des exportations de services et de biens du Canada (Affaires mondiales Canada, 2021). En ce qui concerne les destinations principales¹¹, les États-Unis (environ 52 %) et la Chine continentale (10 %) se classent au premier et au deuxième rang en ce qui concerne la part des exportateurs appartenant à des immigrants, d'autres marchés apparaissant dans l'éventail des destinations, notamment les Émirats arabes unis, Hong Kong (RAS), l'Inde, Taïwan, la Corée du Sud, l'Allemagne et le Royaume-Uni.

Dans l'ensemble, les données montrent que les entrepreneurs immigrants constituent un groupe diversifié. Leurs résultats à l'exportation varient selon le secteur d'activité, la destination du marché et le pays d'origine. Cependant, leur point commun est leur double enracinement, à la fois dans les marchés locaux canadiens et dans les relations actives à l'étranger.

Malgré leur potentiel, ces entreprises restent largement sous-exploitées dans les stratégies nationales d'exportation. Cette situation est une véritable occasion manquée, surtout à l'heure où le Canada cherche à diversifier ses relations commerciales, à renforcer la résilience de ses PME et à favoriser une croissance inclusive.

L'implication politique n'est pas simplement de créer des programmes génériques pour les « entrepreneurs immigrants », mais de construire des soutiens ciblés qui reflètent la diversité des propriétaires d'entreprises eux-mêmes. Concrètement, cela signifie :

- des programmes spécifiques à l'industrie qui reconnaissent où les entrepreneurs immigrants sont déjà le moteur de la croissance.
- des outils de préparation à l'exportation et d'accès aux capitaux adaptés aux entreprises dirigées par la diaspora et dotées d'un fort potentiel international.
- des stratégies locales et provinciales qui recensent et soutiennent les groupements d'entreprises immigrantes ayant des liens commerciaux étroits.

En bref, si le Canada veut se doter d'une politique commerciale tournée vers l'avenir, inclusive et résiliente, il doit commencer par ceux qui font déjà le travail, souvent de manière invisible.



⁹ Nous n'avons calculé ici que les exportateurs immigrants qui ont un commerce de marchandises actif. En 2020, ce nombre était d'environ 4 500. Conformément à la définition des entreprises « appartenant à des immigrants », nous avons exclu celles qui appartiennent à d'autres sociétés.

¹⁰ Parts de la destination principale : Pourcentage d'entreprises exportatrices appartenant à des immigrants par destination principale d'exportation (en valeur).

Éducation et exportation : L'éducation à l'arrivée influence-t-elle la réussite commerciale à l'échelle mondiale?

Si le commerce est l'une des mesures de l'ambition commerciale, l'éducation est souvent considérée comme l'un de ses catalyseurs. Pour les entrepreneurs immigrants au Canada, les données montrent que si l'éducation peut influencer la participation à l'exportation, elle n'est ni une condition préalable pour fonder une entreprise, ni le seul moteur de la réussite internationale. Il est important de noter que les chiffres du rapport reflètent le niveau d'éducation des immigrants lorsqu'ils sont arrivés au Canada en tant que nouveaux résidents permanents, et non le niveau le plus élevé qu'ils ont pu atteindre par la suite. Certaines des personnes dont le niveau d'études était inférieur à leur arrivée étaient peut-être des enfants à l'époque, ce qui signifie que leur niveau d'études initial ne reflète pas nécessairement leurs qualifications ultérieures.

En 2020, les entrepreneurs immigrants arrivés avec un niveau d'études secondaires ou moins représentaient 23 % de l'ensemble des entreprises et 18 % des entreprises exportatrices. Les titulaires d'un diplôme de formation professionnelle représentaient environ 17 % de l'ensemble des entreprises et 16 % des exportateurs, tandis que les titulaires d'un certificat ou d'un diplôme non universitaire constituaient 8 % de l'ensemble des entreprises et 10 % des exportateurs. Les entrepreneurs ayant fait des études universitaires, mais sans diplôme, représentaient 7 % de l'ensemble des entreprises et 9 % des exportateurs, tandis que

les titulaires d'un baccalauréat représentaient 8 % de l'ensemble des entreprises et 10 % des exportateurs. La plus grande part de l'ensemble des entreprises (26 %) et des exportateurs (27 %) provenait d'entrepreneurs ayant poursuivi un enseignement universitaire supérieur. Les diplômés d'une maîtrise représentaient 9 % de l'ensemble des entreprises et 8 % des exportateurs, tandis que les titulaires d'un doctorat représentaient 1,5 % de l'ensemble des entreprises et 2,5 % des exportateurs.¹²

Ces résultats mettent en évidence la diversité des compétences et des parcours des entrepreneurs immigrants au moment de leur arrivée au Canada. Comme l'observent Morgan et coll. (2021), le niveau d'éducation à l'arrivée peut également refléter le degré d'intégration sociale et les réseaux professionnels d'un entrepreneur dans son pays d'origine. Ces ressources peuvent par la suite les aider à identifier et à tirer parti des opportunités offertes par le marché international après leur installation au Canada. Les données de Statistique Canada montrent que les propriétaires immigrants titulaires d'un baccalauréat ou d'un diplôme supérieur à l'arrivée sont plus susceptibles de participer à l'exportation et opèrent souvent dans des secteurs à forte intensité de connaissances, comme les services professionnels, scientifiques et techniques, la fabrication et le commerce de gros, des secteurs où la propension à l'exportation est plus élevée (Fung et coll., 2019). Parallèlement, les entrepreneurs immigrants ayant un niveau d'éducation formelle moins élevé à leur arrivée, apportent des contributions substantielles dans la logistique, la construction, la vente au détail et le transport, des secteurs où l'expérience pratique, les compétences spécifiques à l'industrie et les réseaux communautaires peuvent avoir plus d'influence que les titres de compétences universitaires (Fung et coll., 2019). Ce mélange souligne que l'entrepreneuriat immigrant au Canada s'appuie à la fois sur des qualifications formelles et un savoir-faire expérientiel, avec de multiples voies vers la réussite commerciale nationale et internationale.



¹¹ Le niveau d'études au moment de l'immigration est basé sur la Base de données longitudinales sur l'immigration (BDIM) de Statistique Canada.

Figure 14 : Répartition du niveau d'éducation des entreprises détenues par des immigrants, 2020
Répartition en pourcentage du total des entreprises appartenant à des immigrants, constituées et non constituées en société

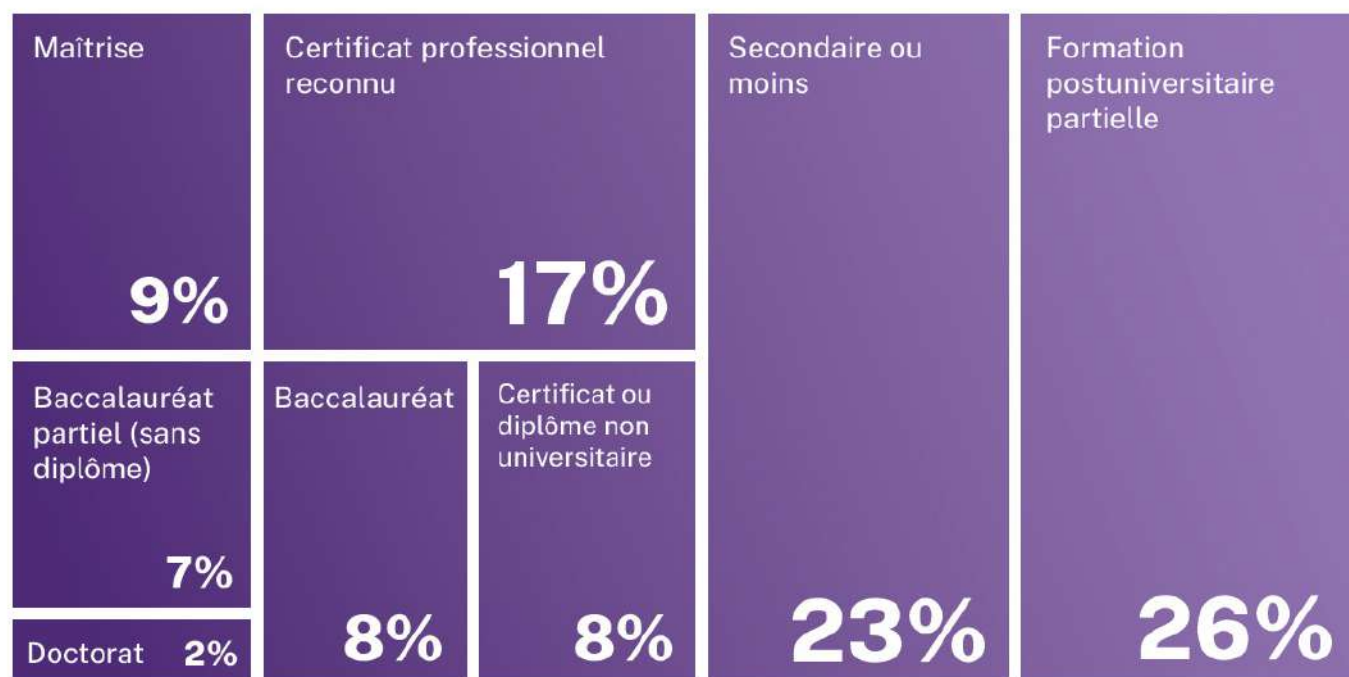
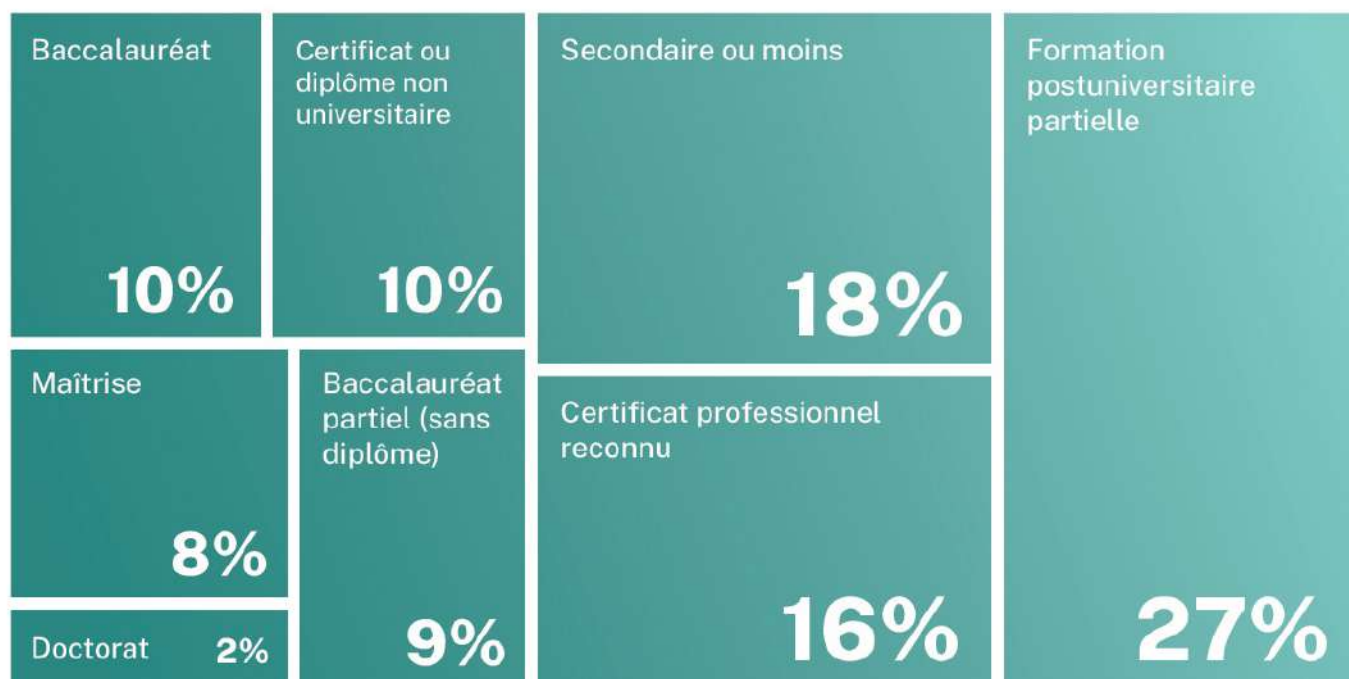


Figure 15 : Répartition du niveau d'éducation des entreprises exportatrices appartenant à des immigrants, 2020

Répartition en pourcentage des entreprises exportatrices appartenant à des immigrants (actives dans le commerce de biens), constituées en société et non constituées en société



Exploiter les talents et le potentiel

Trop souvent, la politique commerciale canadienne se concentre sur les suspects habituels : les grandes multinationales, les géants des ressources naturelles, les constructeurs automobiles. Pourtant, il existe une autre source de potentiel d'exportation qui a été largement négligée : les entreprises détenues par des immigrants. Ces entreprises ne se contentent pas de revitaliser les économies locales, elles atteignent progressivement les marchés mondiaux, souvent avec peu de soutien institutionnel ou de visibilité. En fait, les entreprises appartenant à des immigrants ont considérablement accru leur présence dans l'économie d'exportation du Canada au cours de la dernière décennie, passant d'environ 12 % de tous les exportateurs en 2010 à environ 16 % d'ici 2020 (Fung et coll., 2019). Cette cohorte croissante d'exportateurs n'est pas suffisamment reconnue dans les stratégies commerciales.

Parmi ceux qui exportent, les entrepreneurs immigrants sont fortement représentés dans cinq secteurs clés : le commerce de gros, la fabrication, les services professionnels et techniques, le commerce de détail, et le transport et l'entreposage.

Ensemble, ces cinq secteurs représentent environ 90 % de toutes les entreprises exportatrices appartenant à des immigrants au Canada. Les États-Unis sont le principal client de ces entreprises, mais ils sont loin d'être les seuls. Les entreprises exportatrices dirigées par des immigrants se tournent également vers la Chine continentale et de nombreux autres marchés. Toutefois, hormis les États-Unis et la Chine, aucun marché étranger ne représente plus d'un petit pourcentage des entrepreneurs exportateurs immigrants, ce qui montre que les réseaux de la diaspora jouent un rôle, mais ne dictent pas entièrement la structure de leurs échanges commerciaux. Autrement dit, ces entrepreneurs ne se contentent pas de commercer avec leur ancien pays d'origine : nombre d'entre eux s'implantent là où ils trouvent des débouchés. Cela témoigne d'un niveau de connaissance stratégique du marché qui est souvent absent du discours habituel sur la capacité commerciale des petites entreprises.

Les entrepreneurs immigrants exportateurs mettent à profit leur maîtrise de la culture, leur confiance commerciale et leurs réseaux transfrontaliers pour créer des entreprises orientées vers l'exportation. Leurs succès témoignent de la manière dont les réseaux d'immigrants peuvent faciliter le commerce,

mais ils mettent également en évidence l'ampleur de ce potentiel qui reste inexploité au niveau politique. Il s'agit là d'une occasion perdue, mais aussi d'une orientation claire pour la politique. Pour tirer pleinement parti de ce potentiel, le Canada a besoin de systèmes de soutien adaptés qui reconnaissent et renforcent l'ensemble des talents entrepreneuriaux des immigrants. Cela signifie qu'il faut prendre au sérieux leur formation, leur positionnement dans l'industrie et leurs aspirations commerciales :

- **Pour les entrepreneurs orientés vers le commerce et ayant suivi une formation professionnelle**, qui sont nombreux à travailler dans la logistique, le commerce de détail et la construction, l'accès à des outils de financement des exportations, au mentorat et à des programmes de littératie en matière de procédures douanières pourrait considérablement élargir leur champ d'action sur les marchés mondiaux.
- **Pour les entrepreneurs diplômés de l'enseignement supérieur opérant dans les services professionnels, les STIM et les domaines axés sur l'innovation**, une intégration plus poussée avec les centres d'innovation, les incubateurs et les partenariats universitaires et commerciaux pourrait aider à augmenter les exportations à plus forte valeur dans les secteurs des services et de la propriété intellectuelle.
- De manière générale, les entreprises appartenant à des immigrants ont besoin d'un meilleur soutien pour naviguer dans l'infrastructure commerciale du Canada. Elles ont notamment besoin d'un accès à des services multilingues, d'un accès simplifié aux programmes gouvernementaux et d'une plus grande visibilité de la part des délégués commerciaux et d'Exportation et développement Canada.

Il ne s'agit pas là de simples commodités, mais bien d'une politique commerciale avisée. Le niveau d'études d'un entrepreneur immigrant n'est pas un indicateur binaire de réussite, mais plutôt un signal indiquant les points forts, les domaines où un soutien est nécessaire et la manière dont le Canada peut mieux aligner sa stratégie d'exportation sur les personnes et les idées qui sont déjà le moteur de la croissance des entreprises. Si le Canada veut sortir de sa dépendance commerciale à l'égard de quelques secteurs et

marchés traditionnels, il doit commencer par favoriser les exportateurs qui existent déjà et qui, pour la plupart, échappent à la vue de tous. Les entrepreneurs immigrants ne sont pas seulement des propriétaires de petites entreprises. Ils sont des bâtisseurs, qu'il s'agisse de produits, de services ou de passerelles commerciales mondiales. Il est temps que nous les traitions en conséquence.

Afin de saisir toute l'ampleur de l'entrepreneuriat immigrant au Canada, nous devons aller au-delà des moyennes, des stéréotypes liés aux compétences ou à l'éducation, et de ce qui est le plus visible en surface.



Les entrepreneurs réfugiés : La résilience comme tremplin pour le commerce

Les entrepreneurs réfugiés sont souvent confrontés à certains des obstacles les plus importants à la création d'entreprise : le traumatisme du déplacement, les obstacles linguistiques, les antécédents limités en matière de crédit et les environnements réglementaires peu familiers. Ce n'est pas le groupe que l'on associe immédiatement au commerce international. Pourtant, les données racontent une autre histoire.

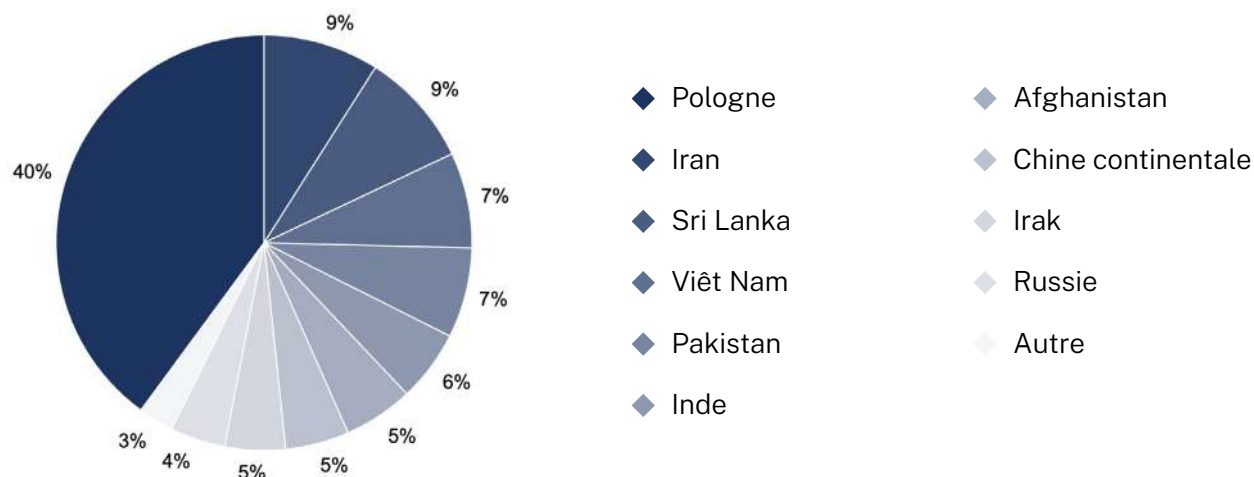
De 2010 à 2020, les entreprises appartenant à des réfugiés qui ont généré des revenus ont constamment représenté entre 12 et 14 % de toutes les entreprises appartenant à des immigrants et générant des revenus au Canada, une part remarquable qui remet en question les hypothèses courantes. En 2020, le nombre d'entreprises appartenant à des réfugiés et générant des revenus atteindra les 48 000 entreprises. Les réfugiés originaires de Pologne, d'Iran, du Sri Lanka, du Vietnam et du Pakistan, qui exercent leurs

activités dans un large éventail de secteurs, du transport à la construction, en passant par les services professionnels et le commerce de détail, sont en tête de liste. Non seulement ces entreprises créatrices d'emplois fournissent des services essentiels aux communautés locales, mais elles permettent également à certains propriétaires de percer sur les marchés internationaux.

Elles sont surtout présentes dans les secteurs où les obstacles à l'entrée sont moins importants, comme la logistique, l'entreposage, le commerce de détail et les services alimentaires, où la détermination, les compétences pratiques et les réseaux communautaires comptent souvent plus que les diplômes officiels. Mais leurs ambitions dépassent souvent le cadre local, ce qui témoigne d'une capacité croissante à être compétitif et à nouer des liens dans l'économie mondiale.

Figure 16 : Les 10 premiers pays d'origine des entreprises appartenant à des réfugiés (générant des revenus), 2020

Répartition en part des entreprises générant des revenus appartenant à des réfugiés, constituées en société et non constituées en société



DE LA CONNAISSANCE À L'ACTION

LIBÉRER LE POTENTIEL

06

Au Canada, les entreprises appartenant à des immigrants se fondent dans la masse. Elles font preuve d'un grand esprit d'entreprise, sont diversifiées sur le plan sectoriel et sont trop souvent sous-évaluées.

Elles créent des emplois, génèrent des revenus et sont les piliers de la résilience des communautés. Elles montrent que l'ambition commerciale ne commence pas seulement avec du capital ou des réseaux. Elle commence souvent avec du courage, une capacité d'adaptation et une volonté de prendre des risques que d'autres n'osent pas prendre.

Les données présentées dans ce rapport ne laissent planer aucun doute : les entrepreneurs immigrants sont déjà au cœur du moteur économique du Canada. Ils emploient des centaines de milliers de personnes, génèrent des milliards de recettes imposables et permettent au Canada d'étendre sa présence sur les marchés mondiaux. Ils apportent de la profondeur aux chaînes d'approvisionnement locales, diversifient les forces sectorielles et renforcent la résilience fiscale. Pourtant, elles restent sous-représentées dans les stratégies de croissance, d'innovation et de commerce.

Pour libérer leur potentiel, il faudra passer de la reconnaissance à l'action. Cela signifie mettre en place des mesures de soutien ciblées et fondées sur des données probantes qui répondent aux réalités qui ressortent des données :

- Un financement à la mesure de l'ambition — Élargir l'accès au capital pour les entreprises détenues par des immigrants, des microcrédits au financement de la croissance, en accordant une attention particulière aux besoins des entreprises en phase de démarrage et d'expansion.
- Préparation à l'exportation et facilitation du commerce — Doter les entreprises dirigées par la diaspora et orientées vers le monde d'outils, de réseaux et de financements leur permettant d'être compétitives à l'échelle internationale, notamment par des services multilingues et des voies d'accès simplifiées aux programmes commerciaux.
- Reconnaissance des titres de compétences et

navigation réglementaire — Supprimer les obstacles qui empêchent les immigrants hautement qualifiés de contribuer pleinement aux secteurs réglementés, tout en soutenant les transitions vers les industries adjacentes à forte valeur ajoutée.

- Marchés publics et accès au marché inclusifs — Ouvrir les portes des chaînes d'approvisionnement publiques et privées, en permettant aux entreprises détenues par des immigrants de concourir pour des contrats plus importants.
- Stratégies tenant compte de la dimension de genre — S'attaquer aux obstacles structurels et intersectionnels auxquels sont confrontées les entrepreneuses immigrantes grâce à des aides groupées qui combinent financement, formation, garde d'enfants et réseaux.

Il ne s'agit pas de mesures génériques pour les « petites entreprises », mais d'investissements stratégiques dans le segment du monde des affaires le plus sensible au changement, le plus connecté aux marchés mondiaux et le plus à même d'aider le Canada à diversifier son avenir économique. Si le Canada veut vraiment parvenir à une croissance inclusive et résiliente, les entrepreneurs immigrants doivent être considérés, et traités, non pas comme un groupe marginal qu'il faut « aider », mais comme des partenaires indispensables pour façonner le prochain chapitre de notre économie. La question n'est pas de savoir si le Canada peut se permettre d'investir dans l'entrepreneuriat immigrant, mais si nous pouvons nous permettre de ne pas le faire.

Glossaire

A - D

Ajusté à l'IPC

Valeurs (par exemple, les revenus, la masse salariale) corrigées de l'inflation à l'aide de l'indice des prix à la consommation, afin de permettre une comparaison dans le temps en dollars constants.

Base de données sur la dynamique canadienne entre employeurs et employés (BDCEE)

Un ensemble de microdonnées liées de Statistique Canada qui intègre des informations sur la propriété des entreprises, l'emploi, les revenus et le commerce.

Commerce de marchandises

L'exportation ou l'importation de produits physiques et tangibles.

Commerce de services

L'exportation ou l'importation de produits immatériels (par exemple, le conseil, les services informatiques, les services financiers, l'éducation).

Destination principale des exportations

Le pays qui représente la plus grande part de la valeur totale des exportations d'une entreprise.

E

Entreprise à l'échelle (données de l'ECSE)

Entreprise comptant de 5 à 19 employés. Cette définition est conforme aux publications précédentes de la LDE et aux données de l'ECSE.

Entreprise avec employés

Entreprise ayant au moins un employé rémunéré en plus du ou des propriétaires, généralement identifiée par le biais des déclarations d'impôts sur les salaires.

Entreprise constituée en société

Entité juridique enregistrée, généralement sous la forme d'une société, en vertu du droit fédéral ou provincial. Les entreprises constituées en société sont distinctes de leurs propriétaires, peuvent conclure des contrats, possèdent des actifs, emploient souvent du personnel, opèrent à grande échelle et sont soumises à l'impôt sur les sociétés et aux obligations réglementaires. Elles emploient souvent du personnel, ont un meilleur accès au financement et sont généralement plus orientées vers la croissance.

Entreprise détenue majoritairement par des immigrants

Entreprise dont plus de 50 % des parts sont détenues collectivement par des immigrants (soit par un seul propriétaire immigrant, soit par plusieurs propriétaires immigrants conjointement). Une participation de 50 % ne correspond pas à cette définition.

Entreprise détenue par une société

Entreprises appartenant à une autre société (plutôt qu'à des particuliers). Ces entreprises sont exclues des calculs principaux du présent rapport.

Entreprise générant des revenus

Une entreprise qui a fait état d'un revenu d'exploitation non agricole supérieur à zéro au cours de l'année de référence.

E

Entreprise mature (données de l'ECSE)

Entreprise comptant de 20 à 99 employés.
Cette définition est conforme aux publications précédentes de la LDE et aux données de l'ECSE.

Entreprise non constituée en société

Structure commerciale (par exemple, entreprise individuelle ou société de personnes) dans laquelle le propriétaire et l'entreprise constituent juridiquement la même entité. Il s'agit souvent d'entreprises de petite taille, dont les exigences en matière de déclaration sont plus simples et les obligations réglementaires moindres. Elles ne sont pas juridiquement distinctes de leurs propriétaires, sont souvent de moindre envergure et tendent à refléter un entrepreneuriat précoce ou motivé par la nécessité.

Entreprise sans employé

Entreprise n'ayant aucun employé rémunéré en plus du ou des propriétaires, comme les entreprises individuelles, les travailleurs indépendants ou les sous-traitants.

Entrepreneur par nécessité

Entreprises dont la création a été principalement motivée par le besoin de gagner de l'argent lorsque les autres possibilités d'emploi étaient limitées, souvent dans des secteurs où les obstacles à l'emploi sont moindres.

Entrepreneur par opportunité

Entreprises créées pour exploiter une opportunité de marché, souvent en tirant parti des compétences, des réseaux et du potentiel d'innovation.

Enquête canadienne sur la situation des entreprises (ECSE)

Enquête trimestrielle menée auprès d'entreprises dans tout le Canada, qui donne un aperçu des défis, des attentes et de la situation des entreprises.

Exportateur (dans ce rapport)

Une entreprise qui a rapporté des exportations de marchandises (biens) à des clients à l'extérieur du Canada au cours de l'année de référence. Remarque : Un exportateur peut vendre des biens ou des services à l'extérieur du Canada : Bien qu'un exportateur puisse vendre des biens ou des services en général, notre analyse ne mesure que les exportations de biens.

Exportation (dans ce rapport)

Les exportations de marchandises (biens) saisies dans les données douanières liées à la BDCEE. Les exportations de services ne sont pas représentées dans ces données et n'entrent pas dans le champ d'application de nos statistiques d'exportation.

F - K

Grande entreprise

Entreprise comptant 500 employés ou plus.

Immigrant

Une personne qui est ou a été un immigrant admis ou un résident permanent au Canada, ayant obtenu le droit de vivre au Canada de façon permanente par les autorités d'immigration.

Immigrant de la catégorie économique

Un immigrant sélectionné pour ses compétences, son expérience professionnelle et sa capacité à contribuer à la vie économique.

Immigrant de la catégorie des gens d'affaires

Sous-catégorie d'immigrants de la catégorie économique admis spécifiquement pour leur capacité à fonder des entreprises ou à investir dans des entreprises au Canada.

Immigrant de la catégorie familiale

Un immigrant commandité par un membre de sa famille se trouvant déjà au Canada.

L - Q**Liens commerciaux avec la diaspora**

Liens économiques entre une entreprise et le pays ou la région d'origine de son ou ses propriétaires, souvent facilités par une langue commune, une familiarité culturelle et des réseaux existants.

Microentreprise (données de l'ECSE)

Entreprise comptant quatre employés ou moins. Cette définition est conforme aux publications précédentes de la LDE et aux données de l'ECSE.

Moyenne entreprise

Entreprise comptant de 100 à 499 employés.

Nouvelles entreprises

Nombre de nouvelles entreprises créées au cours d'une période donnée.

Pays/région d'origine

Le pays ou la région où l'entrepreneur immigrant est né (selon le code figurant dans les dossiers administratifs des services de l'immigration).

Petite entreprise (données de l'ECSE)

Entreprise comptant de 0 à 99 employés.

Propension à l'exportation

Proportion d'entreprises d'un groupe donné qui s'engagent dans l'exportation.

R - Z**Réfugié**

Un immigrant admis sous les codes C3110, C3120, C3210, C3220, C3330, et Z9991 dans la « Base de données longitudinale sur les immigrants » (BDIM) de Statistique Canada.

Taille de l'entreprise (données de la BDCEE uniquement)

En raison des règles de vérification, les auteurs n'ont pu diviser les tailles d'effectifs que par des valeurs de 10, 10-19 et >=20.

Taux de création

Nombre de nouvelles entreprises créées en pourcentage du nombre total d'entreprises en activité.

Taux de sortie

Le nombre d'entreprises qui ont fermé leurs portes en pourcentage du nombre total d'entreprises en activité.

Bibliographie

Affaires mondiales Canada. 2021. « Petites et moyennes entreprises exportatrices dirigées par des immigrants au Canada. » Bureau de l'économiste en chef. <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/organisation/rapports/economiste-chef/inclusif/2021-02-sous-representes>

Association médicale canadienne. 2025. « Pourquoi les médecins formés à l'étranger se heurtent-ils à des obstacles lorsqu'ils veulent pratiquer au Canada? » Tellement santé, AMC <https://www.cma.ca/fr/tellement-sante/pourquoi-au-canada-medecins-qui-ne-pratiquent-pas>.

Fung, L., D. Grekou, et H. Liu. 2019. « Incidence de la propriété d'entreprises par les immigrants sur le commerce international. » Numéro de catalogue 11F0019M. Statistique Canada. https://publications.gc.ca/collections/collection_2019/statcan/11f0019m/11f0019m2019014-fra.pdf.

Gouvernement du Canada. 2025a. « L'immigration, ça compte pour la construction résidentielle. » Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada. <https://www.canada.ca/fr/immigration-refugies-citoyennete/campagnes/immigration-ca-compte/assurer-croissance-canada/construction-residentielle.html>.

Gouvernement du Canada. 2025b. « L'immigration, ça compte pour les soins de santé [page Web]. Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada. <https://www.canada.ca/fr/immigration-refugies-citoyennete/campagnes/immigration-ca-compte/assurer-croissance-canada/sante.html>.

Green, D., H. Liu, Y. Ostrovsky, et G. Picot. 2016. « Immigration, propriété d'entreprises et emploi au Canada, » Direction des études analytiques : documents de recherche 375, Numéro de catalogue 11F0019M. Statistique Canada.

Head, K. et J. Ries. 1998. « Immigration and trade creation: Econometric evidence from Canada, » *Canadian Journal of Economics* 31(1), 47–62.

Huynh, C. Q. 2023. « Immigrant entrepreneurs need targeted support, » *Policy Options*. <https://policyoptions.irpp.org/magazines/may-2023/immigrant-entrepreneurs-need-targeted-support/>

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 437 Statistique Canada.

Le Moulin Microcrédits. 2022. « Conseils d'un camionneur : Sur la route vers l'obtention de votre permis de conduire pour camion ainsi que d'autres carrières dans le transport » <https://www.windmillmicrolending.org/fr/resources/blog/conseils-dun-camionneur-sur-la-route-vers-lobtention-de-votre-permis-de-conduire-pour-camion-ainsi-que-dautres-carrieres-dans-le-transport#:~:text=De%20r%C3%A9centes%20donn%C3%A9es,dans%20le%20pays>.

Liu, H., C. Lu, H. Zhang, et J. Zhong. 2025. « Rendement économique et financier des entreprises appartenant à des immigrants au Canada, » *Rapports économiques et sociaux* 5(2). Numéro de catalogue 36280001. Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2025002/article/00002-fra.htm>.

Morgan, H. M., S. Sui, et S. Malhotra. 2021. « No place like home: The effect of exporting to the country of origin on the financial performance of immigrant-owned SMEs, » *Journal of International Business Studies* 52, 504–524.

NewToBC. 2023. « Immigrant demographics summary: Data and analysis. A comprehensive look at recent immigrant demographics across Greater Vancouver. » Recensement de 2021.

OCDE/Commission européenne. 2023. *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2023 : Politiques de l'entrepreneuriat inclusif et du travail indépendant*. Publication de l'OCDE. <https://doi.org/10.1787/230efc78-en>

Organisation mondiale du commerce 2019. « Rapport sur le commerce mondial 2019 : L'avenir du commerce des services. » OMC. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_wtr19_e.pdf

Picot, G. et Y. Ostrovsky. 2021. « Les entrepreneurs immigrants au Canada : faits saillants d'études récentes, » *Rapports économiques et sociaux* Statistique Canada. Numéro de catalogue 36280001.

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* 423., Numéro de catalogue 11F0019M. Statistique Canada.

Statistique Canada. 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*, No 11F0019M au catalogue) » Le Quotidien. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/180119/dq180119f-fra.htm>

Université Queen's. 2024. « Canada's treatment of internationally trained physicians exacerbates the health-care crisis, » 26 août, <https://www.queensu.ca/artsci/news/canadas-treatment-of-internationally-trained-physicians-exacerbates-the-health-care-crisis>.

Wayland, S. V. 2011. « Immigrant self-employment and entrepreneurship in the GTA: Literature, data, and program review, » Toronto: Metcalf Foundation & Maytree Foundation. <https://metcalffoundation.com/wp-content/uploads/2011/12/immigrant-self-employment-and-entrepreneurship.pdf>.

Xu, L. 2012. « Qui conduit un taxi au Canada? » Ottawa, ON : Citoyenneté et Immigration Canada. <https://www.canada.ca/content/dam/ircc/migration/ircc/francais/pdf/recherche-stats/taxi.pdf>



Canadian
Chamber of
Commerce

Chambre de
Commerce
du Canada



Business
Data Lab

Laboratoire de données
sur les entreprises