



L'entrepreneuriat immigrant à Laval

Étude qualitative – Mai 2023

laval
économique



CONTEXTE

- Le rapport est une suite au Portrait du dynamisme entrepreneurial présenté à l'automne 2022 par le Réseau Mentorat.
- Il s'inscrit aussi dans un projet de recherche qualitative de l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale – HEC Montréal sur les entrepreneur(e)s immigrant(e)s au Québec, mené notamment en collaboration avec le Réseau Mentorat et MITACS.
- **POURQUOI ? Mieux comprendre les freins, besoins et leviers nécessaires** de ces entrepreneur(e)s.



RAPPEL : INDICATEURS DE BASE DU DYNAMISME ENTREPRENEURIAL DE LAVAL 2021

PERSONNES ISSUES DE L'IMMIGRATION

| | TOTAL LAVAL | PERSONNES IMMIGRANTES | |
|-------------------------------|-------------|-----------------------|-------|
| | | Oui | Non |
| Intentions d'entreprendre | 15,9% | 22,4% | 13,5% |
| Démarches pour entreprendre | 9,1% | 13,7% | 7,6% |
| Propriétaires d'entreprise(s) | 6,3% | 7,1% | 6,1% |
| Fermetures d'entreprises | 9,7% | 13,2% | 8,5% |

MÉTHODOLOGIE - ÉTUDE QUALITATIVE



Profil : entrepreneur(e)s issu(e)s de l'immigration (première ou deuxième génération), dont l'entreprise est en activité et établie à Laval.



Sondage : qualitatif avec des entrevues semi-dirigées. Entrevues de 30 min. par Teams, en septembre, octobre et novembre 2022.



Participant(e)s : Sollicitation via les partenaires de l'écosystème entrepreneurial lavallois. 25 entrepreneur(e)s ont répondu à l'appel dont 11 correspondant au profil recherché.




FAITS SAILLANTS



MOTIVATIONS À SE LANCER EN ENTREPRENEURIAT

Raison majeure : volonté de redonner à la société et de partager ses compétences / expériences.

- *Deux autres raisons importantes pour se lancer en entrepreneuriat :*
 1. L'envie de prendre le contrôle sur sa vie professionnelle et accomplir un rêve;
 2. Le manque de compatibilité entre la personnalité de l'entrepreneur(e) et la compétition présente dans le monde du salariat.



« C'est pour ça que pour moi, être entrepreneur, c'est comme plus que juste avoir une entreprise qui fait de l'argent. Il faut qu'elle fasse de l'argent parce qu'elle doit pouvoir redonner. »

PRINCIPAUX DÉFIS – S'ENTOURER, SE FINANCER

Les entrepreneur(e)s immigrant(e)s soulignent que leur **principal défi est de se constituer un réseau pour développer leurs activités et faciliter leur intégration dans le pays d'accueil**. Les entrepreneur(e)s soulignent aussi le besoin d'avoir des **montants de financement plus importants en début de parcours** (stades prédémarrage et démarrage).

« C'est d'avoir un meilleur accompagnement pour le démarrage, en tout cas plus d'offres. Et puis surtout d'augmenter le financement en début de parcours entrepreneurial. »

FAIRE FACE AUX PRÉJUGÉS DU MILIEU DES AFFAIRES

Un tiers des entrepreneur(e)s issu(e)s de l'immigration doivent faire face à des préjugés en raison de leur genre et/ou leur appartenance à la diversité (couleur de peau, accent, etc.).



Les entrepreneur(e)s font une différence entre le milieu de affaires VS le milieu de l'accompagnement entrepreneurial.

« Oui, bien sûr, plusieurs préjugés, je dirais à cause de ma nationalité, par exemple. Mais oui, effectivement, le fait d'être hispanique, de vouloir leader, de vouloir prendre le contrôle des choses. [...] »

MANQUE DE RECONNAISSANCE DES COMPÉTENCES

Les entrepreneur(e)s issu(e)s de l'immigration ont fait part de difficultés à faire reconnaître au Québec leurs compétences et expériences acquises dans leur pays d'origine, auprès des partenaires d'affaires (hors services d'accompagnement).

« [...] Mais là, c'est sûr que le fait d'être immigrant, le donner à moi [ndlr : le contrat] versus un blanc avec les mêmes compétences. »

BESOIN D'UN ACCOMPAGNEMENT ALLIÉ AU STADE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

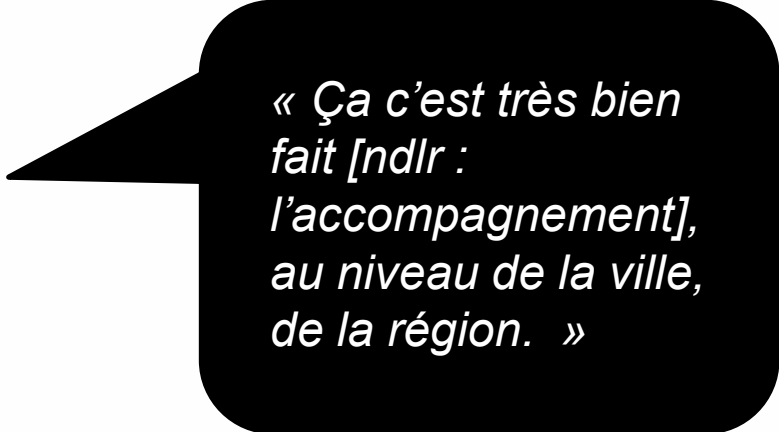
Les entrepreneur(e)s **différencient l'accompagnement pour la création de l'entreprise** (stades prédémarrage, démarrage) et l'accompagnement opérationnel.

Il faudrait un meilleur accompagnement sur la gestion quotidienne de l'entreprise lorsqu'ils sont au stade de croissance, soit entre 1 an et 3 ans d'activités (i.e. relation avec les autres partenaires d'affaires, etc.).

De mon expérience personnelle, peut-être effectivement voir pour un accompagnement un peu plus personnalisé une fois que l'entreprise est lancée. [...] C'était un peu général, pas l'impression qu'il y avait une phase terrain où on peut avoir une réalité, de voir ce qui se passe.

APPRÉCIATION DE L'AIDE REÇUE À LAVAL

Les entrepreneur(e)s soulignent que les personnes travaillant dans les organismes d'accompagnement du territoire ont été d'une **grande aide**.



« Ça c'est très bien fait [ndlr : l'accompagnement], au niveau de la ville, de la région. »



BRISER LE CARCAN DES ÉTIQUETTES : DES ENTREPRENEUR(E)S AVANT TOUT

Les entrepreneur(e)s issu(e)s de l'immigration se voient comme des entrepreneur(e)s à part entière et ne se considèrent pas comme des « entrepreneur(e)s issu(e)s de l'immigration ». Ils insistent sur la différenciation entre l'individu « entrepreneur » et l'individu « immigrant ».



MERCI !

