



Résultats de la recherche:

L'entrepreneuriat chez les immigrants en Ontario

2025

Structure de la recherche

En partenariat:

- OCASI
- Public Good Initiative
(Université de Toronto)

Durée:

8 mois (Oct. 2024 – Mai 2025)

Objectifs de la recherche:

- Mesurer la contribution des immigrants à l'entrepreneuriat.
- Identifier les défis structurels et financiers
- Analyser les services de soutien offerts par les organismes sans but lucratif (OSBL)
- Formuler des recommandations

Structure de la recherche

Sources de collecte de données :

- Données statistiques
- Analyses documentaires
- Questionnaire d'entrevue (sondage) d'OCASI

La Contribution des immigrants à l'entrepreneuriat

Contribution des immigrants à l'entrepreneuriat

Entrepreneurs attirés par les possibilités

- ont une expérience commerciale préalable ou du capital
- créent des entreprises constituées en société visant la croissance

Entrepreneurs par nécessité

- confrontés à des obstacles à l'emploi
- démarrent des petites entreprises familiales ou informelles

Contribution des immigrants à l'entrepreneuriat

Immigrants entrepreneurs, en Ontario:

- **29** % de toutes les entreprises privées
- **40** % des travailleurs autonomes

Contribution des immigrants à l'entrepreneuriat

Taille de l'entreprise:

- petites entreprises (1–99 employés), **97%**
- moyennes entreprises (100-499 emp.), **2.7%**
- grandes entreprises (+500 emp.), **0.3%**

Contribution des immigrants à l'entrepreneuriat

Secteurs les plus présents:

Secteur	Propriétaires immigrants	% total
Construction	48 570	41 %
Commerce de détail	31 475	27 %
Métiers spécialisés	26 955	23 %
Construction résidentielle	19 350	16 %
Fabrication	11 865	10 %

Contribution des immigrants à l'entrepreneuriat

propriétaires par secteur	immigrants (%)	non-immigrants (%)
Fabrication de vêtements	52	48
Industries textiles	48	52
Commerce de détail	44	56
Fabrication alimentaire	44	56
Construction résidentielle	40	60
Fabrication	39	61
Commerces de véhicules et pièces	39	61
Construction	37	63
Métiers spécialisés	36	63
Serres, pépinières et floriculture	23	77
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	13	87
Fermes (hors serres)	13	87

Contribution des immigrants à l'entrepreneuriat

Variation moyenne attendue du salaire au cours de l'année

Propriétaires	augmentation	reste la même	diminution	inconnue
Non-Immigrants	41 %	37 %	7 %	15 %
Immigrants	32 %	40 %	9 %	19.00%

Contribution des immigrants à l'entrepreneuriat

L'entreprise possède-t-elle les actifs liquides ou liquides nécessaires pour fonctionner?

Propriétaires	Oui	Non, mais elle pourra les acquérir	Non, et ne pourra pas les acquérir	Non. On ne sait pas s'ils pourront les acquérir	Inconnu
Non-immigrants	65.80%	4.20%	4.70%	6.40%	18.90%
Immigrants	61.10%	4.80%	7.70%	11.00%	15.40%

Contribution des immigrants à l'entrepreneuriat

Défis rencontrés (avant et durant):

- **Accès au financement:**
 - manque d'historique de crédit
 - méfiance des institutions financières
- **Lourdeur administrative et bureaucratique**
- **Reconnaissance des qualifications**
 - secteurs réglementés
- **Stabilité Financière**
 - augmenter les salaires
 - manque de liquidité suffisante
 - marges bénéficiaires faibles dans certains secteurs
- **Adaptation Culturelle**
 - comprendre les nouvelles méthodes de travail et les interactions sociales
- **Manque de reseau**
 - établir un réseau de contacts professionnels solides

Les services de soutien
offerts par
les organismes à but non lucratif

Services des organismes à but non lucratif

Ces services aident à:

- démarrer
- gérer
- développer l'entreprise

Les étudiants PGI ont:

- examiné et analysé 252 organisations membres d'OCASI
- identifié **57** programmes directement liés à l'entrepreneuriat

Services des organismes à but non lucratif

Analyse se concentre sur:

- type de soutien fourni
- populations cibles desservies
- répartition géographique à travers l'Ontario
- principaux défis

Services des organismes à but non lucratif

Catégories / types de services:

- formation (en groupe) à l'entrepreneuriat (79 % du total)
- services de conseil individuels (9 %)
- mentorat ou/et opportunités de réseautage (7 %)
- assistance financière (5 %)

Services des organismes à but non lucratif

Population cible:

39 % des services sont adaptés aux besoins particuliers de certaines communautés

- femmes
- noirs
- francophones
- Jeunes
- LGBTQIA2S+
- résidents permanents

61 % sont des programmes généraux accessibles à tous

Services des organismes à but non lucratif

Régions	%
Est (Belleville, Cornwall, Kingston, Ottawa)	35.1%
Toronto	33.3 %
Sud (Brantford, Cambridge, Fort Erie, Guelph, Hamilton, Kitchener, Niagara, St. Catharines, Waterloo, Welland)	15.8 %
Centre-Est (Barrie, Bradford, région de Durham (Ajax, Oshawa, Pickering, Whitby) Peterborough, région de York (Aurora, Markham, Newmarket, Richmond Hill, Vaughan)	7 %
Centre-Ouest (Région de Peel, incluant Brampton, Halton, Malton, Mississauga et Oakville)	5.3 %
Ouest: (Chatham, Leamington, London, Sarnia, Windsor-Essex)	3.5 %
Nord (Kenora, North Bay, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay)	0

Services des organismes à but non lucratif

Défis:

- manque de soutien approfondi et ciblé
- distribution régionale inégale et concentration urbaine des services
- barrières linguistiques et culturelles à l'accès aux services
- obstacles dans l'élaboration des plans d'affaires viables
- sensibilisation insuffisante des communautés

Questionnaire d'entrevue d'OCASI

Questionnaire d'OCASI

15 questions bilingues (5 fermées, 10 ouvertes)

- durée typique, contenu et format des programmes
- nombre de séries offertes par an
- bailleur de fonds
- clients desservis (*recrutement, profil, besoins, choix du secteur d'entrepreneuriat, ...*)
- ancienneté de l'agence
- lacunes, besoins
- succès
- suggestions, recommandations

Questionnaire d'OCASI

14 organismes ont répondu

- dont 2 francophones
- régions variées
- 10 à 400 clients par an
- fonctionnant depuis 15 à 90 ans
- grande majorité: formation, consultation
- majorité (90%) financé par les gouvernements fédéral et ontarien
- de 2 à 10 sessions par an
- clientèle diversifiée

Questionnaire d'OCASI

Durée de chaque série de formation



Questionnaire d'OCASI

Industries les plus poursuivies:

- commerce de détail
- services de soutien aux affaires
- alimentation, restauration et hébergement
- importation-exportation,
- consultation en TI
- arts et artisanat
- construction,
- entreprise de nettoyage,
- design de vêtements,
- import/export
- commerce électronique
- consultation
- coopérative de couture
- coopérative de coiffure
- coopérative de garderie

Questionnaire d'OCASI

Défis des répondants:

- financement et ressource
- conseils juridiques et réglementaires
- barrières linguistiques des clients
- défis liés à l'adaptation culturelle
- manque de capacité à offrir autant de mentorat que nécessaire
- manque de formation du personnel sur la façon de soutenir les entrepreneurs immigrants
- manque de formation spécifique à l'industrie
- manque de compétences en littératie numérique
- rétention des clients (participants) durant le programme

Suggestions et recommandations

Suggestions et recommandations

Développer les types de services sous-représentés

- Augmenter l'investissement dans les domaines de soutien sous-représentés.
- Étendre les programmes d'assistance financière tels que microcrédits, subventions et formations en littératie financière. Développer des prêts commerciaux à faible intérêt et des programmes de microfinance adaptés aux entrepreneurs immigrants pour surmonter directement les obstacles à l'accès au capital.
- Accroître la disponibilité de services de conseil adaptés, y compris le coaching individuel et l'accompagnement réglementaire.
- Simplifier les processus d'enregistrement et de licence des entreprises et offrir des services multilingues pour réduire les défis bureaucratiques rencontrés par les nouveaux arrivants.
- Développer des initiatives structurées de réseautage et de mentorat qui connectent les entrepreneurs immigrants avec des chefs d'entreprise expérimentés, des investisseurs et leurs pairs, en particulier dans des contextes culturellement et linguistiquement familiers.

Suggestions et recommandations

Promouvoir l'équité régionale dans la prestation de services

- Augmenter les financements et le soutien aux programmes dans les régions sous-desservies.
- Soutenir le développement de modèles de programmes mobiles, hybrides ou coordonnés régionalement pour toucher une plus grande étendue géographique.
- Investir dans le renforcement des capacités des OSBL locaux et exploiter le rôle des agences de développement économique régional et des organismes d'établissement dans les communautés émergentes ou de taille moyenne.

Suggestions et recommandations

Renforcer la sensibilisation et l'information

- Développer des campagnes ciblées pour accroître la connaissance des programmes d'entrepreneuriat au sein des communautés de nouveaux arrivants.
- Collaborer avec des organisations de base, des groupes ethnoculturels et des réseaux religieux pour étendre la portée des programmes.

Suggestions et recommandations

Améliorer l'accès au capital et aux programmes à long terme

- Créer des partenariats avec les institutions financières pour offrir des outils de prêt et de construction de crédit adaptés aux immigrants.
- Introduire des programmes de formation à long terme couvrant l'ensemble du cycle de vie de l'entreprise, de l'idéation à la croissance, afin de dépasser les interventions à court terme.
- Fournir des programmes de formation ciblés pour les immigrants dans les secteurs de la haute technologie, de l'agriculture et de la finance afin de soutenir l'intégration sectorielle et de diversifier leur participation économique.

Suggestions et recommandations

Réduire les barrières linguistiques et culturelles

- Investir dans la conception de programmes culturellement adaptés, y compris la formation du personnel et les stratégies de sensibilisation inclusives.
- Soutenir les initiatives communautaires conçues par et pour des communautés ethnoculturelles spécifiques.
- Étendre l'offre de services multilingues (français, arabe, mandarin et autres langues des nouveaux arrivants).

Conclusion

(faits saillants)

Conclusion (clin d'œil)

- Les entrepreneurs immigrants sont un pilier incontournable de l'économie ontarienne.
- Mais, leur potentiel reste partiellement inexploité en raison d'obstacles structurels.
- Les OSBL offrent un soutien précieux, mais ce soutien est fragmenté, inégalement distribué et sous-financé.
- La nécessité d'une mise en œuvre des mesures plus inclusives, coordonnées et axées sur l'équité en matière de soutien à l'entrepreneuriat.

Pour les informations détaillées/questions:

Parvine Bahramian

pbahramian@ocasi.org