



Évaluation de l'impact des Bourses d'honneur d'Entreprendre ICI sur les entrepreneur.e.s de la diversité ethnoculturelle au Québec



Jean Pierre D. Menguele
Étienne St-Jean



REMERCIEMENTS

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à toutes les personnes et organisations qui ont contribué à la réalisation de ce projet de recherche.

Ce travail n'aurait pas été possible sans le soutien financier du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH), de Mitacs et du ministère de l'économie de l'innovation et de l'énergie (MEIE) à travers Entreprendre ICI. Leur engagement en faveur de la recherche sur l'entrepreneuriat et l'innovation sociale a été déterminant pour la mise en œuvre de cette étude.

Nous remercions chaleureusement les équipes d'Entreprendre ICI, et plus particulièrement Monsieur Ibrahim Kaboré – Directeur général et Madame Rabiadou Hamissou – Conseillère en entrepreneuriat, pour leur confiance, leur collaboration et leur précieuse contribution tout au long de ce processus. Leur connaissance fine du terrain et leur dévouement auprès des entrepreneurs issus de la diversité ont grandement enrichi notre réflexion.

Nous souhaitons également adresser nos remerciements les plus sincères au professeur Marc Duhamel, cochercheur ayant permis d'obtenir le financement, ainsi qu'aux Drs. Ismaïl Elalaoui et Abderrahim Barakat pour leur contribution essentielle aux analyses statistiques. Leur rigueur, leur expertise et leur disponibilité ont été des atouts majeurs pour la qualité des résultats présentés dans ce rapport.

Enfin, nous tenons à exprimer notre reconnaissance à toutes les entrepreneures et tous les entrepreneurs qui ont généreusement accepté de participer à cette enquête. Leur temps, leur confiance et leur volonté de partager leurs expériences, leurs défis et leurs réussites sont le fondement même de cette étude. Nous espérons que ce rapport saura refléter la richesse de leurs parcours et contribuer, à sa mesure, à la construction d'un écosystème entrepreneurial plus inclusif au Québec.

Nous tenons à préciser que les propos tenus dans ce document n'engagent aucunement les différents partenaires de l'enquête, uniquement les auteurs du rapport.

À PROPOS DES AUTEURS



Jean Pierre Dany Menguele

Chercheur postdoctoral à l'Institut de recherche sur les PME (Université du Québec à Trois-Rivières). Ses travaux de recherche portent sur l'entrepreneuriat de la diversité, l'internationalisation et la gestion des risques dans les PME.

Institut de recherche sur les PME
Université du Québec à Trois-Rivières
Pavillon Desjardins Hydro-Québec
3351, boulevard des forges
Trois-Rivières (Québec), Canada, G8Z 4M3
jean.pierre.menguele@uqtr.ca



Étienne St-Jean

Professeur en management des PME à l'Université du Québec à Trois-Rivières et co-directeur de l'Institut de recherche sur les PME (INRPME). Il est titulaire de la Chaire de recherche UQTR « Distinction » sur la carrière entrepreneuriale et rédacteur associé du *Journal of Small Business and Entrepreneurship*.

Institut de recherche sur les PME
Université du Québec à Trois-Rivières
Pavillon Desjardins Hydro-Québec
3351, boulevard des forges
Trois-Rivières (Québec), Canada, G8Z 4M3
etienne.st-jean@uqtr.ca

Veillez citer ce rapport ainsi :

Menguele, J.P.D. et St-Jean, É. (2026), « Évaluation de l'impact des bourses d'honneur d'Entreprendre ICI sur les entrepreneur.e.s de la diversité ethnoculturelle au Québec », Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières (Canada).

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Ce rapport présente une évaluation de l'impact de la Bourse d'honneur d'Entreprendre ICI sur les entrepreneurs issus de la diversité au Québec. Dans un contexte où l'immigration joue un rôle essentiel dans le dynamisme économique et entrepreneurial de la province, la Bourse d'honneur constitue un dispositif stratégique destiné à soutenir à la fois la croissance des entreprises et l'intégration socioéconomique de leurs fondateurs.

L'étude repose sur une enquête réalisée à l'été 2025 auprès de 451 entrepreneurs ayant manifesté un intérêt pour la Bourse depuis 2018, dont 212 ont postulé, 45 ont été finalistes et 24 ont obtenu la bourse. L'échantillon se caractérise par une forte proportion de femmes, une population majoritairement âgée de 35 à 54 ans et un niveau de scolarité élevé, avec plus des trois quarts des répondants titulaires d'un diplôme universitaire. Les entreprises observées sont principalement de très petite taille, souvent en phase de démarrage, avec des niveaux de chiffre d'affaires et de rentabilité encore modestes, ce qui reflète un stade de développement précoce mais porteur de potentiel.

L'analyse montre que la Bourse d'honneur agit comme un dispositif hybride combinant soutien financier, accompagnement stratégique et légitimation institutionnelle. Si le financement constitue la première motivation de la candidature, les dimensions liées à la crédibilité, à la reconnaissance, à l'accès au réseau et à l'accompagnement représentent collectivement la majorité des raisons évoquées. Les fonds reçus sont principalement investis dans l'achat de matériel, le développement de produits et de services, ainsi que dans les activités de marketing, ce qui traduit une logique d'investissement plutôt qu'un simple soutien à la trésorerie.

Les impacts perçus par les bénéficiaires sont particulièrement marqués sur les plans symbolique et stratégique. La majorité d'entre eux estiment que la bourse a renforcé leur crédibilité et fait une différence significative dans leur parcours entrepreneurial. Des effets positifs sont également rapportés en matière de visibilité, d'expansion et d'augmentation du chiffre d'affaires. Plus de la moitié indiquent que la bourse a contribué à prévenir l'abandon de leur projet, ce qui suggère un effet de résilience important. Les impacts sur la croissance de l'emploi et sur l'accès à d'autres financements sont présents mais plus modérés, ce qui s'explique en partie par la petite taille et la jeunesse des entreprises soutenues.

Les analyses statistiques mettent par ailleurs en évidence plusieurs facteurs associés à la performance. L'accès aux ressources, notamment les services-conseils, la formation et les réseaux professionnels, constitue un déterminant significatif de la satisfaction entrepreneuriale. L'ancienneté au Canada apparaît également comme un facteur favorable, ce qui montre que l'accumulation de capital institutionnel et relationnel favorise la réussite dans le cadre du programme. Par ailleurs, la participation varie selon les secteurs d'activité, avec une surreprésentation des services professionnels et des secteurs créatifs, où la crédibilité et la visibilité jouent un rôle central.

Dans l'ensemble, les résultats indiquent que la Bourse d'honneur dépasse la fonction d'aide financière ponctuelle et agit comme un mécanisme de signal, renforçant la légitimité des entrepreneurs auprès de leur environnement économique. Elle contribue à consolider le capital humain, social et symbolique des bénéficiaires et soutient leur intégration au sein de l'écosystème entrepreneurial québécois.

En conclusion, la Bourse d'honneur constitue un levier pertinent et structurant pour soutenir l'entrepreneuriat immigrant au Québec. Son approche intégrée, qui intègre financement, accompagnement et reconnaissance institutionnelle, semble particulièrement adaptée aux réalités des entrepreneurs issus de la diversité. Le renforcement des mécanismes d'accès aux réseaux élargis et aux financements complémentaires pourrait toutefois accroître encore davantage son impact sur la croissance et la création d'emplois à moyen et long terme.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE EXÉCUTIF	3
INTRODUCTION.....	8
SECTION 1. REVUE DE LITTÉRATURE.....	10
1.1 LE RÔLE DU CONTEXTE INSTITUTIONNEL DANS L'ENTREPRENEURIAT IMMIGRANT	10
1.2 LE CAPITAL SOCIAL COMME LEVIER CENTRAL DE L'ENTREPRENEURIAT IMMIGRANT	11
1.3 LES CONTRAINTES FINANCIÈRES ET LES INÉGALITÉS D'ACCÈS AU CAPITAL CHEZ LES ENTREPRENEURS IMMIGRANTS.....	12
1.4 L'EFFICACITÉ DES PROGRAMMES DE SOUTIEN INTÉGRÉS À L'ENTREPRENEURIAT IMMIGRANT	14
SECTION 2. CADRE THÉORIQUE.....	16
2.1 LA THÉORIE DU SIGNAL : ATTÉNUER L'ASYMÉTRIE D'INFORMATION POUR CRÉER DES OPPORTUNITÉS	16
2.2 LES APPROCHES INTERSECTIONNELLES : PENSER LES EFFETS DIFFÉRENCIÉS DU SOUTIEN	16
2.3 LA THÉORIE SOCIOCOGNITIVE DE LA CARRIÈRE (SCCT) : RENFORCER LES LEVIERS PSYCHOLOGIQUES DE L'ACTION ENTREPRENEURIALE	17
SECTION 3. MÉTHODOLOGIE ET DÉMARCHE EMPIRIQUE.....	18
3.1 POPULATION CIBLE ET ÉCHANTILLON.....	18
3.2 INSTRUMENT DE COLLECTE DES DONNÉES	18
3.3 STRATÉGIE D'ANALYSE DES DONNÉES	22
SECTION 4. RÉSULTATS	23
4.1 CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES DES CANDIDATS.....	23
4.2 PROFIL ENTREPRENEURIAL ET CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES.....	25
4.3 DIFFICULTÉS CONSTATÉES.....	27
4.3.1 Dans l'ensemble.....	27
4.3.2 Méconnaissance des dispositifs de financement : une difficulté structurelle d'accès plutôt qu'un déficit d'offre	28
4.4 PARTICIPATION À LA BOURSE D'HONNEUR.....	29
4.4.1 Connaissance et participation.....	29
4.4.2 Raisons principales de candidature	32
4.5 IMPACTS DE LA BOURSE	33
4.4.1 Allocation des fonds de la bourse	33

4.5.2 Impact perçu de la bourse	34
4.6 FACTEURS DE SUCCÈS ET DÉTERMINANTS DE LA PERFORMANCE	36
4.6.1 L'ancienneté au Canada : un avantage significatif.....	36
4.6.2 L'influence du secteur d'activité	36
4.6.3 L'accès aux ressources	37
SECTION 5. SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX CONSTATS.....	39
5.1 MOTIVATIONS DE CANDIDATURE.....	39
5.2 UTILISATION DES FONDS.....	40
5.3 IMPACT SUR LA CRÉATION D'ENTREPRISE	40
5.4 ALTERNATIVE DES MICRO-PRÊTS	41
CONCLUSION.....	42
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	43

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Tableau 1 : Échantillon et sous-échantillons de l'étude.....	18
Tableau 2 : construits, variables et questions correspondantes.....	20
Tableau 3 : Répartition des répondants par groupes d'âge	23
Tableau 4 : Répartition des répondants par groupes ethniques.....	23
Tableau 5 : Répartition des répondants par année d'arrivée au Canada (été 2025)	23
Tableau 6 : Plus haut degré de scolarité complété	24
Tableau 7 : Principales difficultés rencontrées par les répondants	27
Tableau 8 : Programmes de financement : notoriété et usage effectif (par ordre décroissant de connaissance.....	28
Tableau 10 : Postulation à la Bourse d'honneur selon l'âge et le genre (Postulants uniquement, N = 212)	30
Tableau 11 : Secteur d'activité des personnes candidates ayant postulé à la Bourse d'honneur ...	30
Tableau 12 : Raisons principales de candidature (par ordre d'importance).....	32
Tableau 13 : Principales utilisations des fonds de la bourse	33
Tableau 14 : impacts perçus de la bourse (en % d'accord des gagnants).....	34
Tableau 15 : Retombées « proximales » de la bourse (en moyenne chez les gagnants)	35
Tableau 16 : influence de l'ancienneté au Canada sur le statut de finaliste	36
Tableau 17 : Influence du secteur d'activité sur le statut de finaliste.....	37
Tableau 19 : Synthèse des principaux constats de l'étude.....	39
Figure 1 : Nombre d'employés équivalent à temps plein des entreprises.....	25
Figure 2 : Catégorie où se situait le chiffre d'affaires de l'entreprise pour le dernier exercice financier complété.....	26
Figure 3 : Niveau de profitabilité des entreprises.....	26
Figure 4 : Comparaison niveau d'accès aux ressources entre les gagnants et l'ensemble des postulants.....	38

INTRODUCTION

Le Québec, fort de sa tradition d'ouverture et de sa politique d'immigration distincte, s'est construit en partie grâce à l'arrivée continue de nouveaux résidents. L'immigration joue aujourd'hui un rôle essentiel en tant que levier démographique et économique. Les orientations récentes du ministère de l'Immigration, de la Francisation et de l'Intégration (MIFI) soulignent par exemple que 96,8 % des personnes sélectionnées dans un programme d'immigration économique utilisent le français à l'oral (MIFI, 2025). Les projections économiques de HEC Montréal confirment également l'importance de l'immigration : afin de maintenir le taux d'activité, le Québec devrait augmenter ses admissions annuelles à environ 70 000 immigrants permanents, contre une cible historique d'environ 50 000, pour soutenir son développement et éviter un ralentissement économique (Michaud, 2025).

Cependant, malgré ce rôle essentiel, le parcours d'intégration économique des immigrants demeure semé d'embûches. Les défis liés à l'accès à l'emploi qualifié, à la reconnaissance des compétences et à l'adaptation réglementaire persistent. Les analyses de l'Institut du Québec (IDQ) montrent que la croissance accélérée de l'immigration temporaire depuis 2022 a complexifié les voies d'intégration, notamment en raison du manque de coordination entre les niveaux gouvernementaux. En effet, de nombreux immigrants temporaires occupent des postes en deçà de leurs qualifications, ce qui contribue aux phénomènes de déqualification et de stagnation professionnelle (IDQ, 2025). Selon le MIFI, 54 % des personnes immigrantes d'expression française interrogées ont dû attendre six mois ou plus pour obtenir les informations nécessaires dans le cadre de leurs démarches administratives, ce qui illustre les tensions structurelles du système d'intégration (OIFC, 2025).

Dans cette réalité, l'entrepreneuriat constitue pour de nombreux immigrants une voie de réalisation personnelle mais aussi de mobilité socioéconomique. Les données du Portrait des entrepreneurs du Québec en 2025 montrent que les taux d'entrepreneuriat sont systématiquement plus élevés chez les personnes immigrantes que chez les non-immigrants, ce qui confirme leur rôle essentiel dans le dynamisme entrepreneurial de la province (MEIE, 2025). Par ailleurs, le Québec accueille en moyenne 4 000 entrepreneurs immigrants par année ; ces derniers contribuent à la revitalisation économique régionale, notamment dans les secteurs du commerce de détail, de la restauration et des services spécialisés (Cisneros *et al.*, 2021). Les entreprises appartenant à des immigrants ont aussi tendance à être plus jeunes, donc plus dynamiques; les études fédérales montrent qu'elles présentent des taux de création d'emplois supérieurs à ceux des entreprises détenues par des natifs, ce qui renforce leur rôle de moteurs de croissance (Picot et Ostrovsky, 2021).

Néanmoins, malgré cette contribution majeure, les entrepreneurs immigrants continuent de se heurter à des obstacles institutionnels et systémiques. Une enquête pancanadienne révèle l'existence de cinq barrières systémiques majeures — linguistiques, administratives, juridiques, financières et liées à la reconnaissance des acquis — qui freinent leur plein potentiel entrepreneurial (OIFC, 2025). De plus, les femmes immigrantes issues de minorités visibles sont particulièrement touchées : elles subissent des taux plus élevés de chômage, de déqualification et de revenus insuffisants, les plaçant dans une situation d'hyper précarité. L'entrepreneuriat devient alors une stratégie essentielle d'intégration socioéconomique. Selon une étude de Mvogo Balla (2025), la discrimination systémique dans l'accès à l'emploi formel demeure un frein important, ce qui pousse ces femmes à créer une entreprise pour contourner les barrières du marché du travail.

Conscient de cet enjeu stratégique, le gouvernement du Québec, à travers le MEIE, s'est associé à l'organisme Entreprendre ICI pour déployer, depuis 2018, un programme de Bourses d'honneur. Cette initiative vise spécifiquement à soutenir des projets entrepreneuriaux portés par des immigrants dans toutes les régions du Québec, en offrant une combinaison de soutien financier non

remboursable et d'accompagnement stratégique sur mesure. Toutefois, dans un contexte où l'entrepreneuriat immigrant apparaît à la fois comme une nécessité économique et un parcours semé d'obstacles, une question centrale demeure : dans quelle mesure la Bourse d'honneur permet-elle réellement d'améliorer la performance économique et l'intégration socioéconomique des entrepreneurs issus de la diversité, tant sur le plan financier (chiffre d'affaires, rentabilité, création d'emplois) que sur le plan non financier (crédibilité, accès aux réseaux, sentiment d'efficacité entrepreneuriale) ?

En réponse à cette problématique, la présente étude vise à évaluer de manière globale l'impact de ce programme et à en analyser les mécanismes sous-jacents. Elle poursuit quatre objectifs complémentaires : mesurer l'impact multidimensionnel du soutien sur la performance économique des entreprises et le capital intangible des entrepreneurs ; identifier les obstacles persistants auxquels ces derniers demeurent confrontés malgré leur participation au programme ; comparer systématiquement les trajectoires des bénéficiaires à celles de candidats non retenus afin d'isoler l'effet spécifique de l'intervention ; et, enfin, formuler des recommandations adaptées au contexte québécois pour optimiser les politiques publiques de soutien et maximiser la contribution de l'entrepreneuriat immigrant au développement économique et régional de la province.

SECTION 1. REVUE DE LITTÉRATURE

1.1 Le rôle du contexte institutionnel dans l'entrepreneuriat immigrant

La littérature récente sur l'entrepreneuriat immigrant tend à considérer que le contexte institutionnel constitue un déterminant central de la création, de la survie et de la croissance des entreprises fondées par des personnes issues de l'immigration. Dans la lignée de la théorie institutionnelle et de l'approche de l'imbrication mixte, les chercheurs soutiennent que les règles formelles (lois, politiques publiques, régimes fiscaux, programmes gouvernementaux) et informelles (normes sociales, cultures administratives, pratiques organisationnelles) structurent les opportunités entrepreneuriales en influençant l'accès aux ressources, la légitimité perçue et les coûts d'entrée sur le marché (Brieger et Gielnik, 2021; Malerba et Ferreira, 2020; Razin, 2002).

Plusieurs études empiriques menées au Canada confirment que des environnements institutionnels favorables peuvent compenser certaines limites initiales des entrepreneurs immigrants, notamment en matière de capital social local, de connaissance des marchés ou de reconnaissance professionnelle. Mayuto *et al.* (2023) montrent ainsi que le contexte institutionnel et la culture entrepreneuriale locale influencent de manière significative la formation de l'intention entrepreneuriale. De même, l'étude de Konneh (2025), centrée sur des entrepreneurs turcs à Montréal, met en évidence l'interaction entre la capacité d'action individuelle et les structures institutionnelles québécoises, notamment en matière de réglementation, d'exigences linguistiques et d'accès aux programmes de soutien.

À l'inverse, lorsque les cadres réglementaires sont complexes, fragmentés ou insuffisamment coordonnés, ils peuvent accentuer les vulnérabilités existantes et freiner la formalisation, la croissance et la pérennité des entreprises. Les barrières administratives, les exigences de conformité ou encore les mécanismes de reconnaissance des compétences peuvent devenir des obstacles structurels, en particulier pour les nouveaux arrivants qui doivent simultanément s'adapter à un système juridique et fiscal inconnu tout en développant leur activité économique (Gauthier, 2016; Teixeira *et al.*, 2007). Ces contraintes institutionnelles peuvent également produire des effets variés selon le genre et l'origine, renforçant certaines inégalités d'accès aux ressources (Brieger et Gielnik, 2021; Gallo Garcia *et al.*, 2025).

Dans le contexte québécois, caractérisé par une autonomie provinciale en matière de sélection et d'intégration des immigrants, le rôle des institutions revêt une importance particulière. Les travaux de Paquet et Xhardez (2020) montrent que la gouvernance multiniveau et la capacité du Québec à définir ses propres politiques d'intégration influencent directement les trajectoires socioéconomiques des immigrants. Garon (2015) souligne, quant à lui, que les dynamiques politico-administratives propres au Québec façonnent la cohérence ou les tensions entre les politiques d'immigration et les stratégies de développement économique.

D'autres recherches empiriques spécifiques au Québec confirment que l'alignement entre les politiques d'intégration et les dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat constitue un facteur clé de réussite. Martínez Arboleya (2021, 2023), à partir d'études qualitatives auprès d'entrepreneurs mexicains, montre que les programmes provinciaux d'intégration, les organismes d'accompagnement et les réseaux communautaires jouent un rôle structurant dans la réduction de l'incertitude entrepreneuriale et l'accès aux ressources locales. À l'échelle régionale, Barber (2024) met en évidence l'importance des institutions locales et des municipalités dans la coordination des services d'intégration, soulignant que la qualité de cette coordination influence l'intégration économique, y compris par l'entrepreneuriat.

Ainsi, les institutions peuvent agir comme de puissants facilitateurs en réduisant les coûts d'entrée sur le marché, en améliorant l'accès à l'information et au financement, et en renforçant la légitimité des entrepreneurs immigrants auprès des acteurs économiques locaux. Toutefois, elles peuvent également constituer des barrières structurelles lorsque les dispositifs sont cloisonnés, peu adaptés à la diversité des profils entrepreneuriaux ou marqués par des exigences administratives difficiles à satisfaire pour des personnes nouvellement arrivées. Cette ambivalence du rôle institutionnel, largement documentée dans la littérature récente, souligne la nécessité d'analyser finement l'articulation entre les politiques d'intégration et les politiques entrepreneuriales afin de comprendre dans quelle mesure les environnements institutionnels contribuent réellement à l'intégration économique des entrepreneurs immigrants (Malerba et Ferreira, 2020; Mayuto *et al.*, 2023; Paquet et Xhardez, 2020).

1.2 Le capital social comme levier central de l'entrepreneuriat immigrant

Parallèlement à l'approche institutionnelle, un corpus substantiel de travaux met en évidence le rôle structurant du capital social dans les trajectoires entrepreneuriales des personnes immigrantes. Inscrite dans la continuité des travaux fondateurs sur l'imbrication et les conceptualisations du capital social, la littérature récente mobilise systématiquement la distinction entre le *bonding social capital* (liens intra-communautaires) et le *bridging social capital* (liens intergroupes et institutionnels) pour analyser les dynamiques de création, de survie et de croissance des entreprises immigrantes (Crowley et Barlow, 2022; Nakhaie et Kazemipur, 2013).

Dans le champ spécifique de l'entrepreneuriat immigrant, cette distinction permet de comprendre comment les entrepreneurs s'insèrent simultanément dans des réseaux ethniques denses et dans des écosystèmes économiques plus vastes. Les travaux récents soulignent que le capital social n'est pas seulement un attribut individuel, mais une ressource relationnelle et contextuelle, produite par l'interaction entre les réseaux communautaires, les structures institutionnelles et les opportunités de marché (Konneh, 2025; Mayuto *et al.*, 2023; Vetrivel *et al.*, 2026).

Les réseaux communautaires ethniques – relevant du *bonding social capital* – jouent un rôle déterminant dans les premières phases du parcours entrepreneurial. Ils offrent un soutien émotionnel, facilitent la circulation rapide d'informations stratégiques et permettent un accès initial auprès d'une clientèle de proximité. Dans plusieurs contextes canadiens et québécois, ces réseaux contribuent à compenser l'absence de reconnaissance institutionnelle ou les difficultés d'accès au financement formel (Mayuto *et al.*, 2023). Les recherches sur les réseaux de réfugiés et de nouveaux arrivants à Montréal montrent également que ces liens intra-communautaires renforcent la résilience économique en période d'incertitude (Dioh *et al.*, 2023).

Toutefois, la littérature met en garde contre les limites potentielles d'une dépendance excessive au capital social de type *bonding*. L'enfermement dans des niches ethniques peut restreindre l'accès à des marchés plus diversifiés, limiter les marges de croissance et accroître la concurrence interne au sein de communautés économiquement homogènes (Fang et Hartley, 2024; Tata et Prasad, 2015). Cette dynamique peut produire une forme d'imbrication contrainte, où les réseaux communautaires soutiennent la survie mais freinent l'expansion stratégique.

À l'inverse, le *bridging social capital* – c'est-à-dire les liens établis avec des acteurs extérieurs à la communauté d'origine, incluant institutions publiques, réseaux d'affaires dominants, incubateurs, partenaires financiers et organisations professionnelles – est généralement associé à des trajectoires de croissance plus soutenues. Les études canadiennes montrent que ces liens élargis

favorisent l'accès à l'information stratégique, au crédit, aux marchés mainstream et aux opportunités d'innovation (Chuatco *et al.*, 2023; Nakhaie et Kazemipur, 2013). Dans le contexte entrepreneurial, le *bridging social capital* joue un rôle clé dans la transformation d'activités de subsistance en entreprises orientées vers l'expansion (David *et al.*, 2024; Falcão *et al.*, 2024; Fernandez, 2024; Fubah et Moos, 2025; Gallo Garcia *et al.*, 2025; Grassi *et al.*, 2024; Sandoz *et al.*, 2022).

Cependant, l'accès à ces réseaux élargis demeure inégal. Les barrières linguistiques, les différences culturelles, les mécanismes informels d'exclusion et les asymétries d'information limitent souvent la capacité des entrepreneurs immigrants à intégrer pleinement les écosystèmes entrepreneuriaux locaux (Gallo Garcia *et al.*, 2025; Gomez *et al.*, 2020). Les travaux empiriques montrent que même lorsque des dispositifs formels d'accompagnement existent, la conversion du capital social initial en capital social élargi dépend fortement de la qualité des intermédiaires institutionnels et des mécanismes de mise en relation (Cisneros *et al.*, 2021; Fubah et Moos, 2025).

Dans le contexte québécois, marqué par des dynamiques linguistiques et institutionnelles spécifiques, cette tension entre *bonding* et *bridging social capital* est particulièrement saillante. Les recherches sur l'intégration professionnelle et entrepreneuriale à Montréal indiquent que les réseaux communautaires constituent souvent un point d'entrée indispensable, mais que l'accès aux réseaux francophones dominants et aux institutions publiques demeure une condition centrale pour une insertion économique durable (Arsenault *et al.*, 2020; OIFC, 2025).

Ainsi, la littérature met en évidence une tension structurelle au cœur de l'entrepreneuriat immigrant : si les réseaux communautaires représentent un levier fondamental de démarrage et de résilience, l'insuffisance de passerelles vers des réseaux plus hétérogènes peut limiter la capacité d'innovation, de diversification et de croissance à long terme. Cette observation renforce l'idée selon laquelle les politiques publiques et les dispositifs d'accompagnement doivent jouer un rôle actif dans la facilitation du *bridging social capital*, en créant des espaces d'interaction structurés entre entrepreneurs immigrants, institutions financières, incubateurs et acteurs économiques dominants (Mayuto *et al.*, 2023).

En définitive, le capital social apparaît non seulement comme une ressource individuelle mobilisable par les entrepreneurs immigrants, mais aussi comme un produit des contextes institutionnels et territoriaux dans lesquels ils évoluent. Son efficacité dépend de la capacité des entrepreneurs à articuler de manière dynamique le *bonding* et le *bridging social capital*, transformant des réseaux communautaires initiaux en ressources stratégiques élargies au sein de l'économie d'accueil.

1.3 Les contraintes financières et les inégalités d'accès au capital chez les entrepreneurs immigrants

La question du financement constitue l'un des thèmes les plus documentés et persistants de la littérature sur l'entrepreneuriat immigrant, en raison de son influence directe sur la création, la croissance et la pérennité des entreprises. De nombreuses études empiriques démontrent que les entrepreneurs immigrants recourent de manière disproportionnée à l'autofinancement, à l'épargne personnelle ou à des formes de financement informel mobilisant la famille et la communauté d'origine. Cette tendance est largement confirmée par les revues systématiques de Malki *et al.* (2022), qui montrent que l'autofinancement demeure la stratégie privilégiée face aux obstacles à l'accès au crédit formel. Des travaux plus récents, tels que ceux de Ramos-Escobar *et al.* (2024) sur les entrepreneurs mexicains aux États-Unis, démontrent également que les difficultés d'accès aux

financements institutionnels renforcent le rôle du capital social et humain dans le recours à des ressources internes ou communautaires.

Si ces stratégies alternatives peuvent faciliter le démarrage des activités, elles limitent souvent la capacité d'investissement, d'innovation et de croissance à moyen et long terme.

La littérature identifie une combinaison de facteurs structurels et institutionnels pour expliquer ces obstacles financiers. L'absence d'un historique de crédit local, une connaissance incomplète des produits financiers disponibles et des exigences administratives complexes contribuent à accroître les asymétries d'information entre les entrepreneurs immigrants et les institutions financières. Kerr et Nanda (2011) soulignent que ces frictions sur les marchés du crédit empêchent même des entrepreneurs présentant des projets viables d'accéder au financement nécessaire, illustrant la persistance de barrières systémiques dans l'allocation du capital. Par ailleurs, les travaux de Malki *et al.* (2022) examinent en détail les mécanismes que les entrepreneurs immigrants mettent en œuvre pour contourner ces obstacles, tout en mettant en évidence la rigidité des critères d'évaluation des risques imposés par les institutions financières, qui ne tiennent pas compte des trajectoires migratoires ni des compétences acquises à l'étranger.

À ces contraintes s'ajoutent des pratiques de gestion du risque parfois défavorables aux nouveaux arrivants, fondées sur des critères standardisés susceptibles de renforcer des biais implicites. Plusieurs études récentes ont mis en lumière des formes de discrimination au sein des processus de crédit. Une enquête du Consumer Financial Protection Bureau¹ (CFPB, 2024) démontre que, toutes choses égales par ailleurs, les personnes entrepreneures noires reçoivent nettement moins d'encouragement de la part des institutions lorsqu'elles sollicitent un prêt, révélant une inégalité de traitement dans les interactions de premier niveau avec les prêteurs. Des travaux menés par Bradford *et al.* (2024) confirment également l'existence de pratiques discriminatoires, notamment à travers des taux d'intérêt plus élevés et des exigences de garanties disproportionnées pour les personnes entrepreneures issues de minorités ethnoculturelles, même lorsque leur profil de risque est comparable à celui de leurs homologues blancs.

Les travaux adoptant une approche intersectionnelle montrent que ces barrières financières ne sont ni homogènes ni neutres. Elles tendent à se renforcer lorsque le statut d'immigrant se conjugue à d'autres axes de marginalisation, tels que le genre, l'origine ethnoculturelle ou la race. Floris et Palmas (2025), dans une étude approfondie, démontrent que l'intersection du genre et du statut migratoire entraîne des contraintes particulières pour les femmes immigrantes entrepreneures, qui doivent composer avec des environnements socioculturels ambivalents et des attentes familiales parfois contradictoires. De même, un rapport de l'ANDE (2024)² révèle que les femmes entrepreneures issues de groupes diversifiés – notamment les femmes immigrantes, celles en

¹ Le Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) est une agence fédérale indépendante des États-Unis créée en 2010 à la suite de la crise financière de 2008, dans le cadre de la loi Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act. Sa mission est de protéger les consommateurs dans le secteur des services financiers. Il veille à ce que les banques, prêteurs, sociétés de cartes de crédit et autres institutions financières respectent les lois en matière de protection des consommateurs.

² L'Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) est un réseau mondial créé en 2009 par l'Aspen Institute, une organisation internationale à but non lucratif basée aux États-Unis. ANDE a pour mission de soutenir les petites et moyennes entreprises à fort potentiel de croissance (souvent appelées « Small and Growing Businesses » – SGBs) dans les pays en développement.

situation de handicap ou appartenant à des minorités sexuelles – rencontrent des obstacles accrus à l'accès aux produits financiers, en raison de normes sociales, de processus administratifs complexes et de biais institutionnels cumulatifs. Une revue de la littérature sur les écosystèmes entrepreneuriaux menée par Mohamed *et al.* (2025) arrive aux mêmes conclusions, en soulignant que les femmes immigrantes doivent faire face à des barrières structurelles dans l'accès aux financements, aux réseaux professionnels et au soutien institutionnel. Les analyses intersectionnelles d'Ozkazanc-Pan et Clark Muntean (2021) montrent enfin que les femmes entrepreneures issues de l'immigration subissent des biais supplémentaires au sein des écosystèmes entrepreneuriaux, combinant des discriminations liées au genre, à la race et au statut migratoire. Ces constats s'inscrivent également dans les travaux de Scott et Hussain (2019), qui démontrent que les femmes, les minorités ethniques et les entrepreneurs issus des classes populaires sont systématiquement désavantagés dans les processus d'accès au financement.

Dans ce contexte, plusieurs études plaident en faveur du développement de mécanismes de financement adaptés aux réalités spécifiques des entrepreneurs immigrants. Ramos-Escobar *et al.* (2024) insistent sur l'importance de renforcer le capital humain, le capital social et les capacités de gestion afin d'améliorer l'accès des immigrants aux ressources financières et de réduire leurs difficultés structurelles. À l'échelle internationale, l'OCDE appelle également à des politiques inclusives et intégrées visant à réduire les obstacles interconnectés rencontrés par les entrepreneurs marginalisés, notamment les femmes immigrantes, en promouvant des instruments financiers adaptés et un accompagnement institutionnel renforcé (OECD/GWEP, 2025). Ces constats renforcent l'idée que la problématique du financement ne peut être dissociée des dimensions institutionnelles, sociales et structurelles de l'entrepreneuriat immigrant, mais qu'elle doit être abordée dans une perspective intégrée et inclusive.

1.4 L'efficacité des programmes de soutien intégrés à l'entrepreneuriat immigrant

Un courant de recherche de plus en plus structuré s'intéresse à l'efficacité des programmes de soutien à l'entrepreneuriat des immigrants et cherche à identifier les configurations d'intervention les plus susceptibles de favoriser une intégration économique durable. Les revues systématiques et analyses de la littérature convergent vers un constat central : les dispositifs les plus performants adoptent une approche intégrée, combinant un soutien financier direct et des ressources non financières telles que le mentorat, la formation en gestion, l'accompagnement personnalisé et le réseautage stratégique (Aliaga-Isla et Rialp, 2013; Brzozowski, 2019). Cette combinaison permet de répondre simultanément aux contraintes de liquidité à court terme et aux besoins structurels de développement des compétences et des réseaux à plus long terme (Dabić *et al.*, 2020).

La littérature montre que les programmes exclusivement axés sur le financement tendent à produire des effets limités lorsque les entrepreneurs ne disposent pas de compétences managériales, de connaissances de l'environnement institutionnel ou d'accès aux réseaux économiques dominants nécessaires pour transformer ce capital en performance durable (Malki *et al.*, 2022). À l'inverse, les dispositifs hybrides favorisent l'accumulation de capital humain (compétences managériales, financières et stratégiques) et de capital social, en facilitant l'intégration des entrepreneurs immigrants dans des réseaux d'affaires plus vastes et institutionnalisés (Brzozowski, 2019; Dabić *et al.*, 2020). Ces mécanismes contribuent également à renforcer la crédibilité institutionnelle des entrepreneurs, un facteur clé dans les relations avec les partenaires financiers, les clients et les acteurs publics (Dabić *et al.*, 2020; Malki *et al.*, 2022).

Par ailleurs, plusieurs études soulignent que l'accompagnement personnalisé et le mentorat jouent un rôle déterminant dans le sentiment d'efficacité entrepreneuriale, en particulier chez des entrepreneurs confrontés à des environnements institutionnels et culturels nouveaux (Aliaga-Isla et Rialp, 2013; Gower *et al.*, 2022). Ce sentiment de compétence et de légitimité favorise la prise de décision stratégique, la mobilisation de ressources externes et la résilience face aux échecs ou aux incertitudes du marché (Dabić *et al.*, 2020; Gower *et al.*, 2022). De plus, les activités de réseautage structurées créent des passerelles entre les entrepreneurs immigrants et les écosystèmes entrepreneuriaux locaux, contribuant ainsi à dépasser la dépendance aux réseaux communautaires fermés décrite par la littérature sur le capital social (Brzozowski, 2019; Dabić *et al.*, 2020).

Ces constats revêtent une pertinence particulière dans le contexte québécois, où des initiatives hybrides—combinant soutien financier non remboursable et accompagnement stratégique sur mesure—cherchent explicitement à dépasser une approche strictement financière pour agir sur les déterminants institutionnels, humains et sociaux de l'entrepreneuriat immigrant. Si la littérature canadienne et québécoise gagnerait à multiplier des évaluations d'impact spécifiques à ces programmes, l'état actuel des connaissances suggère qu'une intervention intégrée constitue une voie prometteuse pour stimuler la performance économique des entreprises et favoriser une intégration économique durable et inclusive des entrepreneurs issus de la diversité au sein des économies régionales (Brzozowski, 2019; Gower *et al.*, 2022; Malki *et al.*, 2022).

SECTION 2. CADRE THÉORIQUE

Pour comprendre et analyser les mécanismes par lesquels la Bourse d'Honneur peut influencer l'intégration économique et la performance entrepreneuriale, trois cadres théoriques complémentaires sont mobilisés. Cette approche multidimensionnelle permet de saisir la complexité du parcours entrepreneurial des immigrants, en articulant les dimensions économiques, sociales et psychologiques de l'intervention.

2.1 La théorie du signal : atténuer l'asymétrie d'information pour créer des opportunités

Issue de l'économie de l'information, la théorie du signal, formalisée par Spence (1973), éclaire la difficulté centrale des entrepreneurs issus de minorités : l'asymétrie d'information avec les acteurs économiques établis (bailleurs de fonds, fournisseurs, clients). En l'absence de références locales ou d'un historique de crédit reconnu, leurs compétences réelles et la qualité de leur projet peuvent être sous-évaluées. Dans ce contexte, l'obtention d'une bourse sélective et institutionnellement légitimée, comme la Bourse d'Honneur, constitue un signal de crédibilité et de qualité. Elle constitue un « label » attestant de la validité du projet et des capacités de l'entrepreneur auprès d'un tiers de confiance (Entreprendre ICI et le MEIE). Ce signal peut réduire le coût de la recherche d'information pour les partenaires externes, facilitant ainsi l'accès à des ressources critiques telles que le financement complémentaire (Kirsch *et al.*, 2009), l'intégration dans des réseaux d'affaires stratégiques et la conquête d'une clientèle élargie. L'analyse visera donc à évaluer dans quelle mesure la bourse constitue un signal efficace et permet de déverrouiller des portes autrement inaccessibles.

2.2 Les approches intersectionnelles : penser les effets différenciés du soutien

Pour dépasser une vision homogène de « l'entrepreneur immigrant », l'étude adopte une perspective intersectionnelle. Initiée par les travaux de Crenshaw (1989) sur la jurisprudence, puis développée dans les sciences sociales, cette approche postule que les effets des structures sociales (comme les dispositifs de soutien) ne sont pas uniformes. Ils sont modulés par l'articulation de multiples identités et positions sociales (statut migratoire, genre, groupe d'origine, classe sociale, etc.), qui créent des expériences spécifiques de discrimination et de privilège (Collins, 2022). Ainsi, l'impact de la Bourse d'Honneur peut varier significativement selon qu'elle bénéficie à un homme ou à une femme, à un immigrant récent ou établi, ou selon l'origine perçue. Une femme entrepreneure issue d'une minorité visible, par exemple, peut subir des obstacles cumulatifs liés au genre et à l'origine raciale, qui affectent son accès au capital et à ses réseaux (Essers et Benschop, 2009). Ce cadre théorique guide l'analyse pour identifier finement les groupes pour lesquels le programme est le plus efficace, ainsi que ceux pour lesquels des obstacles persistants, liés à des discriminations imbriquées, peuvent limiter ou conditionner les bénéfices du soutien. Il invite à une évaluation nuancée des résultats.

2.3 La théorie sociocognitive de la carrière (SCCT) : renforcer les leviers psychologiques de l'action entrepreneuriale

Enfin, pour comprendre comment le programme agit sur les trajectoires individuelles au-delà des ressources matérielles, nous mobilisons la théorie sociocognitive de la carrière (Lent *et al.*, 1994). Appliquée à l'entrepreneuriat, cette théorie explique le développement des intentions et de la persévérance par des facteurs cognitifs personnels, notamment le sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale (la croyance en sa capacité à réussir des tâches entrepreneuriales) et les attentes de résultats (la croyance que ses actions conduiront à des résultats positifs). Le programme, grâce à sa composante d'accompagnement (mentorat, formations) et à la reconnaissance symbolique de la bourse, est conçu comme une source d'expériences de maîtrise et d'apprentissage social. Selon le modèle SCCT, ces expériences devraient renforcer l'auto-efficacité des bénéficiaires, affiner leurs attentes de résultats positifs et, en bout de ligne, accroître leur motivation, leur résilience face aux obstacles et leur persévérance dans l'aventure entrepreneuriale (Newman *et al.*, 2021). Ce cadre permet ainsi d'analyser les effets non financiers et transformateurs du programme sur la motivation et la confiance des entrepreneurs, éléments clés pour la pérennité et la croissance à long terme de leur entreprise.

En synthèse, la combinaison de ces trois cadres offre une grille d'analyse pertinente. La théorie du signal permet d'évaluer comment la bourse modifie l'environnement externe de l'entrepreneur ; l'intersectionnalité permet de nuancer cette analyse en fonction des profils ; et la SCCT permet d'examiner comment elle transforme l'environnement interne (cognitions, motivations) de l'individu. Cette triangulation théorique est essentielle pour appréhender la complexité de l'impact du programme dans le contexte spécifique de l'entrepreneuriat des immigrants au Québec.

SECTION 3. MÉTHODOLOGIE ET DÉMARCHE EMPIRIQUE

La collecte des données s'est déroulée au cours de l'été 2025 au moyen d'un questionnaire administré en ligne. Ce mode de collecte a permis de rejoindre un nombre important d'entrepreneurs répartis dans différentes régions du Québec, tout en facilitant la participation de personnes aux profils entrepreneuriaux variés et aux parcours migratoires divers.

3.1 Population cible et échantillon

La population cible de l'étude correspond à l'ensemble des personnes ayant manifesté un intérêt pour la Bourse d'honneur depuis 2018, telles qu'identifiées à partir de la base de données fournie par le partenaire du projet. Cette population est estimée à 2 755 personnes. Pour les analyses quantitatives présentées dans ce rapport, l'échantillon effectif comprend 451 répondants ayant complété le questionnaire. Parmi ceux-ci, 212 répondants ont indiqué avoir postulé à la Bourse d'honneur. Au sein de ce sous-groupe, 45 répondants ont été identifiés comme finalistes, soit environ 21,2 % des postulants, et 24 d'entre eux ont déclaré avoir obtenu la bourse, soit environ 52,2 % des finalistes. Cette structuration de l'échantillon permet d'analyser à la fois le portrait global des entrepreneurs répondants et les trajectoires spécifiques aux différentes étapes du programme.

Tableau 1 : Échantillon et sous-échantillons de l'étude

Niveau d'analyse	Description	Taille
Ensemble	Répondants à l'enquête (été 2025)	N = 451
Postulants	Répondants ayant postulé à la bourse	N = 212
Finalistes	Postulants retenus à l'étape finale	N = 45
Gagnants	Finalistes ayant obtenu la bourse	N = 24

3.2 Instrument de collecte des données

Le questionnaire a été élaboré pour interroger les multiples dimensions du parcours entrepreneurial ainsi que les effets potentiels du programme de Bourse d'honneur. Il comporte plusieurs sections. La première section porte sur le profil sociodémographique et entrepreneurial et recueille des informations sur le pays d'origine, l'année d'arrivée au Québec, le genre, l'âge, la scolarité, le groupe de population et l'expérience antérieure en affaires. La seconde section documente les caractéristiques et les performances de l'entreprise, notamment l'année de création, le nombre d'employés à temps plein, le chiffre d'affaires catégoriel, la rentabilité, l'évolution des ventes et la satisfaction globale quant à la performance. Une troisième section évalue, sur une échelle de 1 à 7, l'accès aux différentes ressources telles que les services-conseils, la formation, le financement, les contacts professionnels et le soutien émotionnel. La quatrième section traite de l'expérience avec la Bourse d'Honneur et couvre la postulation à la bourse, le statut de finaliste ou de gagnant, l'utilisation des fonds et les impacts perçus du programme, également mesurés sur une échelle de 1 à 7. La cinquième section évalue l'intensité des difficultés rencontrées, telles que le

financement, l'accès aux marchés, les réseaux ou la discrimination, sur une échelle de 1 à 5. Enfin, une dernière section mesure des variables psychologiques, notamment le sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale et la satisfaction globale d'être entrepreneur, toutes deux évaluées sur une échelle de 1 à 7.

Lorsque c'était pertinent, des scores composites ont été utilisés : (1) un score composite d'accès aux ressources basé sur les items Q34 (services-conseils, formation, rétroaction, financement, contacts, etc.), (2) un score d'auto-efficacité basé sur Q48, et (3) des scores d'impact perçu liés à la bourse basés sur Q43.

Tableau 2 : construits, variables et questions correspondantes

Construit / Domaine	Variable (questionnaire)	Question posée dans le questionnaire
Profil sociodémographique	Pays d'origine (Q1)	Q1. « Quel est votre pays d'origine ? »
	Année d'arrivée au Canada (Q2)	Q2. « En quelle année êtes-vous arrivés au Canada ? »
	Statut réfugié à l'arrivée (Q3)	Q3. « Avez-vous demandé le statut de réfugié lors de votre arrivée au Canada ? »
	Genre (Q4)	Q4. « Vous êtes : »
	Groupe d'âge (Q5)	Q5. « Quel est votre âge ? »
	Scolarité (Q6)	Q6. « Quel est votre plus haut degré de scolarité complété ? »
	Diplôme canadien (Q7)	Q7. « Avez-vous obtenu un diplôme d'une institution d'enseignement post-secondaire canadienne ? »
	Groupe de population (Q8)	Q8. « À quel groupe de population appartenez-vous ? »
	Expérience en affaires à l'arrivée (Q9)	Q9. « Combien d'années d'expérience en affaires aviez-vous à votre arrivée au Canada ? »
Statut entrepreneurial	Situation actuelle (Q10)	Q10. « Veuillez cocher les situations qui s'appliquent à vous : »
Caractéristiques d'entreprise	Année de création (Q15)	Q15. « Quelle est l'année de création de votre entreprise ? »
	Employés ETP (Q16)	Q16. « Combien avez-vous d'employés équivalents à temps plein ? »
	Chiffre d'affaires (Q17)	Q17. « Dans quelle catégorie le chiffre d'affaires de l'entreprise se situait pour le dernier exercice financier complété ? »
	Profitabilité (Q18)	Q18. « Quel est le niveau de profitabilité de l'entreprise ? »
	Évolution des ventes (Q19)	Q19. « Par rapport à la dernière année, diriez-vous que les ventes de votre entreprise sont... »
	Secteur d'activité (Q22)	Q22. « Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ? »
Accès aux ressources	Accès à... (Q34 a-h)	Q34. « Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les énoncés suivants : J'ai accès facilement et en quantité suffisante à... » (a. services-conseils, b. formation, c. rétroaction, d. soutien financier, e. contacts d'affaires, f. soutien émotionnel, g. occasions d'échange, h. employés de qualité)
Difficultés / obstacles	Difficultés (Q47)	Q47. « À quel point avez-vous rencontré des difficultés dans les domaines suivants ? (1 = pas du tout un obstacle à 5 = obstacle majeur) »

Auto-efficacité entrepreneuriale	Auto-efficacité (Q48 a-d)	Q48. « Veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes d'accord avec les affirmations suivantes : » (a. découvrir des opportunités, b. créer de nouveaux produits, c. penser de façon créative, d. commercialiser des idées avec succès)
Satisfaction entrepreneur	Satisfaction d'être entrepreneur (Q50)	Q50. « Êtes-vous satisfait d'être entrepreneur ? »
Bourse : participation	A postulé à la bourse (Q36)	Q36. « Avez-vous déjà postulé à la bourse d'honneur d'Entreprendre ICI ? »
	Finaliste (Q39)	Q39. « Avez-vous déjà été finaliste à la bourse d'honneur d'Entreprendre ICI ? »
	Gagnant (Q40)	Q40. « Avez-vous déjà gagné la Bourse d'honneur d'Entreprendre ICI ? »
Bourse : usage	Utilisation des fonds (Q42)	Q42. « Comment avez-vous utilisé les fonds reçus de la Bourse d'honneur ? (cochez toutes les options qui s'appliquent) »
Bourse : impacts perçus	Impacts perçus (Q43 a-h)	Q43. « Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes : La bourse reçue a... » (a. augmenté CA, b. augmenté employés, c. permis expansion, d. donné accès à d'autres financements, e. augmenté crédibilité, f. donné visibilité, g. fait la différence, h. évité abandon)
Bourse : satisfaction	Satisfaction envers la bourse (Q44)	Q44. « Sur une échelle de 1 à 5 (...) quel est votre niveau de satisfaction par rapport à la bourse d'honneur d'Entreprendre Ici ? »

3.3 Stratégie d'analyse des données

Les analyses ont été conduites sur trois niveaux d'échantillon : N=451 (ensemble), N=212 (postulants), et N≈24 (gagnants), avec des sous-échantillons variables selon la disponibilité des réponses (données manquantes).

La stratégie d'analyse repose sur une approche quantitative graduelle intégrant plusieurs techniques statistiques. Dans un premier temps, des analyses descriptives ont été réalisées afin d'établir un portrait général des répondants et de comparer les profils des différents sous-groupes. Dans un second temps, des tests statistiques d'association et de comparaison de moyennes ont été réalisés pour examiner les différences entre groupes, soit des tests d'association (χ^2) et des tests t pour comparer des sous-groupes selon le statut de participation à la Bourse, les caractéristiques sociodémographiques et les secteurs d'activité.

En complément des analyses descriptives, des analyses multivariées et quasi-expérimentales ont été réalisées afin (1) d'identifier les déterminants des résultats entrepreneuriaux (p. ex. satisfaction d'être entrepreneur), (2) d'explorer l'impact du statut de bénéficiaire de la bourse en contrôlant des facteurs de sélection, et (3) de tester des mécanismes potentiels (médiation/modération).

Des régressions hiérarchiques ont été estimées afin d'expliquer la satisfaction entrepreneuriale et la profitabilité, en introduisant successivement des covariables sociodémographiques, des indicateurs d'accès aux ressources (score composite) et des indicateurs de performance (profitabilité, évolution des ventes). Les coefficients standardisés (β), les tests de significativité (p), ainsi que les indices d'ajustement (R^2 , R^2 ajusté) ont été utilisés pour interpréter l'importance relative des prédicteurs. Ces analyses montrent notamment que le score composite d'accès aux ressources est positivement associé à la satisfaction entrepreneuriale ($\beta \approx 0,229$; $p < 0,001$), même après l'ajout de la profitabilité ($\beta \approx 0,226$; $p < 0,001$).

Pour explorer un effet associé au statut de bénéficiaire (gagnant parmi les postulants), un score de propension (PS) a été estimé par régression logistique à partir de covariables observables, puis utilisé comme variable d'ajustement dans des régressions sur les résultats. Une pondération IPTW a également été calculée à des fins exploratoires. Cependant, ces analyses sont fortement contraintes par l'ampleur des données manquantes dans le modèle de score de propension (N inclus ≈ 32 sur 451; ≈ 92,9 % manquants) et par un faible effectif pour la pondération IPTW (N ≈ 19; poids max ≈ 15,66), ce qui limite la puissance statistique et la stabilité des estimations.

Enfin, des analyses de modération (interactions) ont été testées afin d'examiner si l'effet associé au statut de bénéficiaire varie selon l'expérience ou le genre. Les interactions simples estimées ne sont pas significatives dans les modèles exécutés.

Des analyses de médiation ont été envisagées, notamment concernant le rôle de la crédibilité et de la visibilité. Les résultats disponibles ne permettent pas de confirmer un effet indirect complet par un test dédié; en revanche, un résultat exploitable indique que la crédibilité/visibilité est associée à la catégorie de chiffre d'affaires après contrôle de l'âge, de l'expérience et du secteur ($B \approx -1,095$; $p = 0,017$; $R^2 \approx 0,361$).

SECTION 4. RÉSULTATS

4.1 Caractéristiques démographiques des candidats

L'échantillon se compose de 451 entrepreneurs immigrants issus d'une diversité de profils socio-économiques et culturels. Les femmes représentent 55,4 % des répondants, ce qui témoigne d'une participation féminine plus élevée que prévue dans certains secteurs traditionnellement masculins. La majorité des répondants se situe dans la tranche d'âge de 35 à 54 ans (près de 73 %), une période généralement associée à la stabilité professionnelle et à la maturité entrepreneuriale.

Tableau 3 : Répartition des répondants par groupes d'âge

Groupe d'âge	Effectif	En %
55 ans et plus	53	11,8%
45-54 ans	141	31,3%
35-44 ans	189	41,9%
25-34 ans	65	14,4%
Moins de 25 ans	3	0,7%
Total	451	100,0%

Sur le plan ethnique, les personnes noires constituent le groupe le plus représenté (48,6 %), suivies des entrepreneurs blancs (16,6 %), latino-américains (13,3 %) et arabes (11,3 %).

Tableau 4 : Répartition des répondants par groupes ethniques

Groupe ethnique	Effectif	En %
Latino-américain	60	13,3%
Noir	219	48,6%
Indo-Pakistanaï	1	0,2%
Arabe	51	11,3%
Asiatique/Philippin	6	1,3%
Autochtone (Première Nation, Métis, Inuk)	2	0,4%
Blanc	75	16,6%
Ne veut pas répondre	9	2,0%
Autre groupe non listé	16	3,5%
Multi-ethnicité	12	2,7%
Total	451	100%

Près de 60 % des répondants sont arrivés au Québec depuis 2012, ce qui indique une population entrepreneuriale relativement récente.

Tableau 5 : Répartition des répondants par année d'arrivée au Canada (été 2025)

Nombre d'années depuis l'arrivée au Canada	Effectif	%	% cumulé
Moins d'un an	10	2,5 %	2,5 %
1 an	17	4,3 %	6,8 %
2 ans	11	2,8 %	9,5 %
3 ans	13	3,3 %	12,8 %
4 ans	12	3,0 %	15,8 %
5 ans	28	7,0 %	22,8 %
6 ans	33	8,3 %	31,1 %
7 ans	17	4,3 %	35,3 %
8 ans	20	5,0 %	40,4 %

Nombre d'années depuis l'arrivée au Canada	Effectif	%	% cumulé
9 ans	20	5,0 %	45,4 %
10 ans	15	3,8 %	49,1 %
11 ans	29	7,3 %	56,4 %
12 ans	19	4,8 %	61,2 %
13 ans	8	2,0 %	63,2 %
14 ans	16	4,0 %	67,2 %
15 ans	12	3,0 %	70,2 %
16 ans	14	3,5 %	73,7 %
17 ans	6	1,5 %	75,2 %
18 ans	9	2,3 %	77,4 %
19 ans	3	0,8 %	78,2 %
20 ans	9	2,3 %	80,5 %
21 ans	5	1,3 %	81,7 %
22 ans	4	1,0 %	82,7 %
23 ans	7	1,8 %	84,5 %
24 ans	4	1,0 %	85,5 %
25 ans	7	1,8 %	87,2 %
26 ans	6	1,5 %	88,7 %
27 ans	3	0,8 %	89,5 %
29 ans	2	0,5 %	90,0 %
30 ans et plus	40	10,0 %	100,0 %
Total	399	100,0 %	

Le niveau de scolarité des répondants est élevé : 77 % détiennent un diplôme universitaire, dont 47,5 % un diplôme de deuxième ou troisième cycle, témoignant d'un capital humain élevé. Bien que cela soit souvent le cas des immigrants en général, il peut aussi y avoir un intérêt plus grand à participer à une recherche universitaire lorsqu'on a fait des études avancées. Plus de 57 % des répondants ont obtenu un diplôme dans une institution canadienne, signe d'une forte intégration académique.

Tableau 6 : Plus haut degré de scolarité complété

Niveau de scolarité	Effectif	En %
Aucun diplôme	4	0,9%
Secondaire général (ou équivalent)	5	1,1%
Secondaire professionnel (DEP, ASP, etc.) (ou équivalent)	37	8,2%
Collégial/Cégep général (ou équivalent) (incluant AEC)	17	3,8%
Collégial/Cégep technique (ou équivalent)	40	8,9%
Universitaire 1er cycle (ou équivalent)	134	29,7%
Universitaire 2e et 3e cycle (ou équivalent)	214	47,5%
Total	451	100,0%

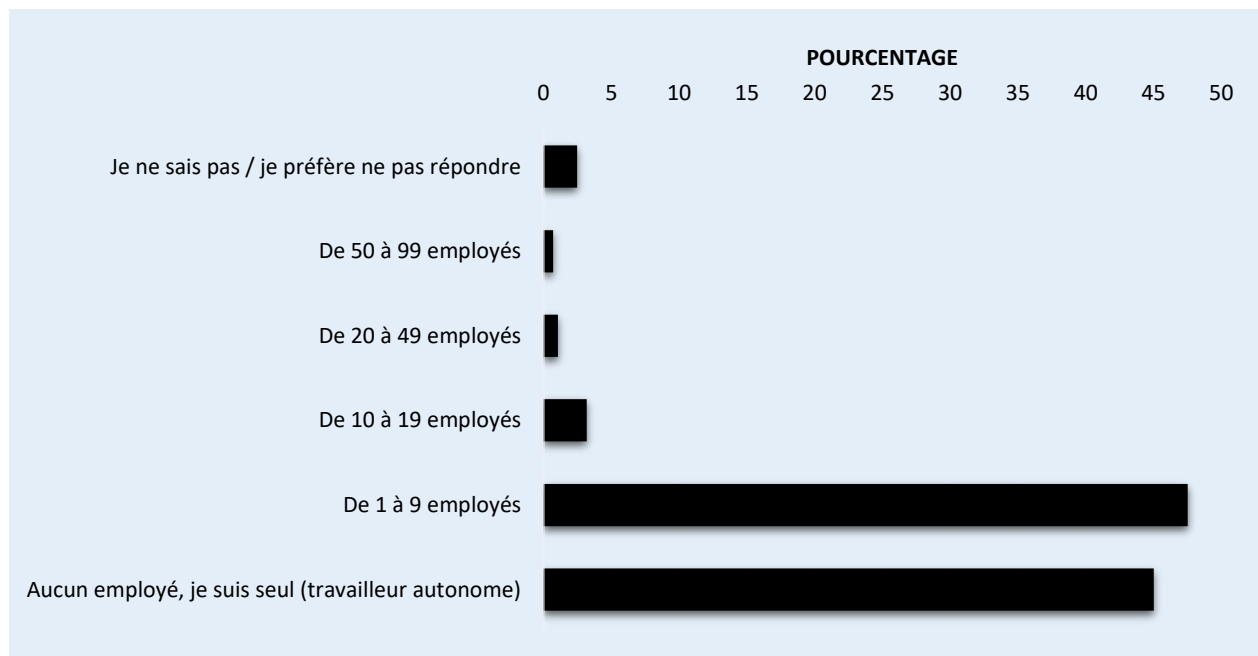
4.2 Profil entrepreneurial et caractéristiques des entreprises

Parmi les répondants, 62,5 % sont propriétaires de leur entreprise et en assurent la gestion quotidienne. 26,8 % sont en phase de démarrage. Une minorité a abandonné son projet ou fermé son entreprise (environ 6 %).

Les entreprises évoluent dans une grande variété de secteurs, dont : services professionnels (18,8 %), commerce de détail (9,9 %), arts et loisirs (5,3 %), hôtellerie-restauration (5 %), fabrication (6,7 %).

Le nombre d'employés révèle une structure entrepreneuriale dominée par les très petites entreprises, avec 92,5 % des répondants se répartissant entre travailleurs autonomes (45,0 %) et micro-entreprises de 1 à 9 employés (47,5 %).

Figure 1 : Nombre d'employés équivalent à temps plein des entreprises



Seulement 4,9 % des entreprises emploient plus de 10 personnes. Cette concentration reflète des projets majoritairement en phase de démarrage ou de petite taille, avec un potentiel de croissance encore limité.

Le profil économique des entreprises interrogées montre que 43,7 % génèrent moins de 50 000 \$ de chiffre d'affaires et que 44,1 % ne sont pas encore profitables. Ces chiffres pourraient refléter le stade de développement encore précoce de nombreuses entreprises soutenues. Il s'agit d'une situation que l'on observe souvent dans l'entrepreneuriat immigrant, où les projets démarrent parfois avec des ressources limitées, même si cela reste à confirmer faute de données plus précises.

Figure 2 : Catégorie où se situait le chiffre d'affaires de l'entreprise pour le dernier exercice financier complété

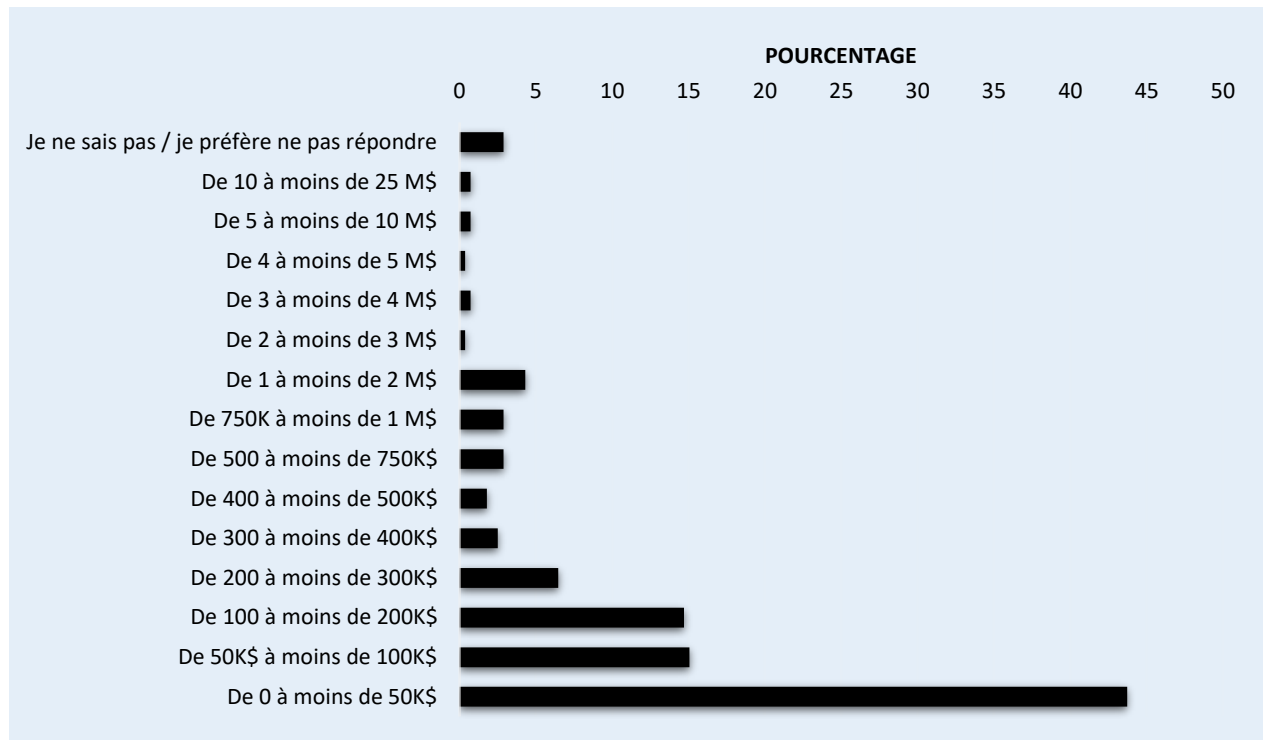
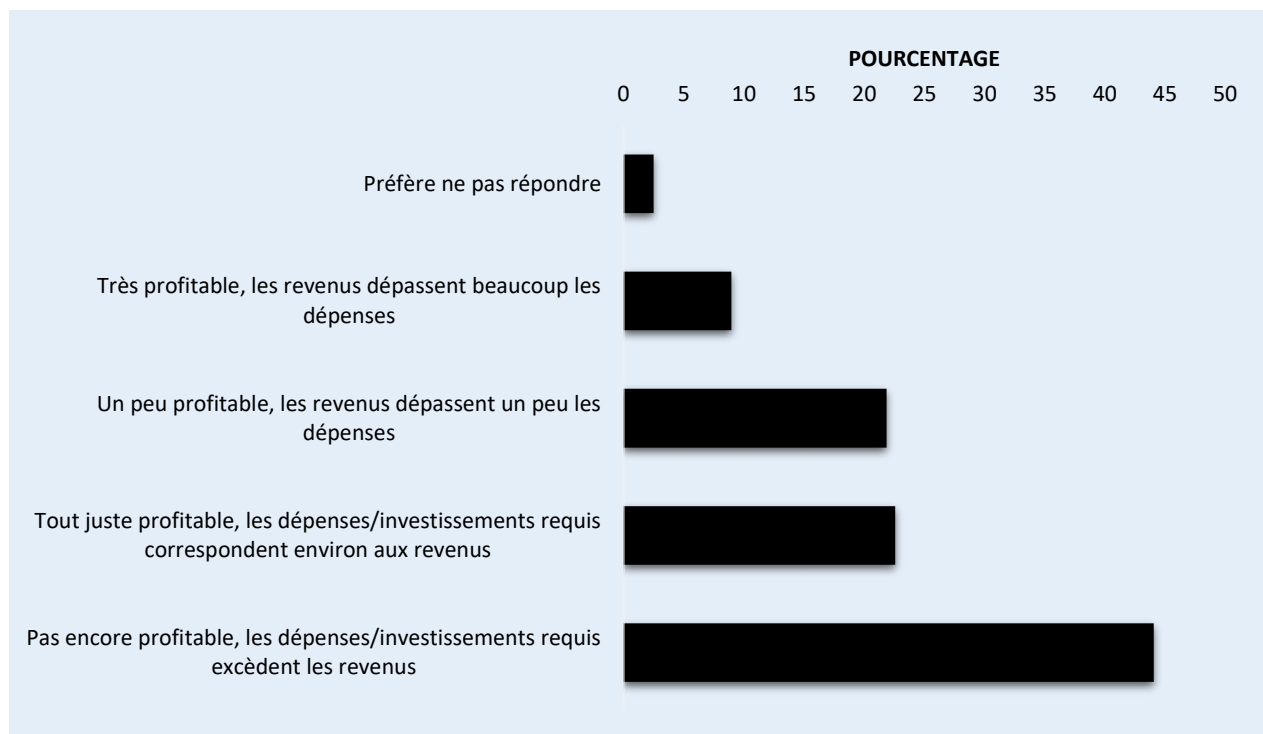


Figure 3 : Niveau de profitabilité des entreprises



4.3 Difficultés constatées

4.3.1 Dans l'ensemble

Les difficultés rapportées se structurent autour de trois ensembles cohérents. Premièrement, les enjeux de développement commercial dominant : trouver des clients et être visible constitue la difficulté la plus élevée (M = 3,01/5), suivie de l'intégration dans des réseaux influents (M = 2,88) et de l'obtention de contrats avec des entreprises établies (M = 2,85).

Deuxièmement, les enjeux financiers restent marqués : difficulté à obtenir un prêt bancaire (M = 2,71), présence de taux d'intérêt élevés (M = 2,51) et difficulté à intéresser des investisseurs (M = 2,45).

Troisièmement, les enjeux institutionnels et organisationnels (procédures administratives : M = 2,73; gestion de la croissance : M = 2,74; comptabilité : M = 2,67) apparaissent comme des freins importants, susceptibles de ralentir la consolidation des entreprises et la montée en charge.

Cette hiérarchie est cohérente avec les résultats multivariés : l'accès aux ressources (conseils, formation, rétroaction, contacts) est un déterminant robuste de la satisfaction entrepreneuriale ($\beta = 0,229$; $p < 0,001$), ce qui suggère que la réduction de ces difficultés passe notamment par la capacité à mobiliser un ensemble de ressources structurantes, et pas uniquement par le financement.

Tableau 7 : Principales difficultés rencontrées par les répondants

Difficulté rencontrée	Moyenne (sur 5)
Trouver des clients et être visible	3,01
Intégrer des réseaux professionnels influents	2,88
Obtenir des contrats avec des entreprises établies	2,85
Gestion de la croissance de l'entreprise	2,74
Procédures administratives	2,73
Obtenir un prêt bancaire	2,71
Concurrence dans mon secteur d'activité	2,71
Obtenir un mentor ou un soutien personnalisé	2,71
Gérer sa comptabilité	2,67
Sentiment de discrimination dans les milieux d'affaires	2,58
Taux d'intérêt élevés sur les financements complémentaires	2,51
Intéresser un ou des investisseurs	2,45
Communiquer avec les clients et partenaires locaux	2,39
Comprendre les réglementations locales	2,37
Accès aux événements entrepreneuriaux	2,32
Comprendre les normes et pratiques commerciales québécoises	2,30
Recruter et fidéliser des employés qualifiés	2,14
Permis et certifications	2,05

4.3.2 Méconnaissance des dispositifs de financement : une difficulté structurelle d'accès plutôt qu'un déficit d'offre

Les résultats de l'enquête mettent en évidence un constat central et préoccupant : la majorité des entrepreneurs interrogés présente une méconnaissance élevée et diffuse des principaux programmes de soutien financier, pourtant disponibles et spécifiquement conçus pour des publics immigrants, issus de la diversité ou faiblement bancarisés. Pour une part importante des dispositifs recensés, plus de huit répondants sur dix déclarent ne pas connaître l'existence même de ces programmes. Ce phénomène touche l'ensemble des catégories d'offres, qu'il s'agisse de programmes gouvernementaux, de fonds spécialisés, de dispositifs de microcrédit ou de mécanismes liés à l'économie sociale.

Ce constat suggère que la difficulté rencontrée par les entrepreneurs immigrants ne réside pas uniquement dans l'accès effectif au financement, mais en amont, dans l'accès à l'information elle-même. Autrement dit, le problème ne semble pas tant l'absence de programmes que leur faible visibilité, leur lisibilité limitée et la difficulté à les activer concrètement. Plusieurs répondants semblent se heurter à un déficit d'information opérationnelle, c'est-à-dire une incapacité à identifier clairement où s'adresser, à qui parler et comment transformer une opportunité théorique de financement en démarche concrète.

Afin de mieux comprendre l'ampleur de cette difficulté, les programmes peuvent être regroupés selon leur niveau de notoriété relative, du plus connu au plus invisible. Le tableau ci-dessous synthétise les principaux résultats en matière de non-connaissance.

Tableau 8 : Programmes de financement : notoriété et usage effectif (par ordre décroissant de connaissance)

Programme	Ne connaissent pas (%)	Connaissent et utilisent (%)
Futurpreneur Canada – Nouveaux arrivants	44,5 %	7,4 %
Fonds Afro-Entrepreneurs – PME MTL	50,1 %	5,7 %
Prêts aux nouveaux arrivants – BDC	53,7 %	4,1 %
Microcrédit Montréal	66,7 %	4,8 %
Fonds d'Emprunt Québec – Microcrédits	73,8 %	2,2 %
Fonds Desjardins – Diversité	80,7 %	1,2 %
Crédit d'impôt PIIC – Immigrants investisseurs	80,5 %	0,8 %
Programme Startup Québec – MEIE	81,8 %	0,6 %
Programme MEIE – Diversité / Immigration	81,7 %	0,4 %
Fonds développement de l'économie sociale – Investissement Québec	82,6 %	1,1 %
Fonds inclusion économique et sociale des personnes immigrantes	85,9 %	0,6 %
Filaction – Fonds diversité entrepreneuriale	86,5 %	1,1 %
Fonds de finance sociale (fédéral)	90,0 %	0,4 %

L'analyse de ce tableau révèle que même les programmes considérés comme « relativement connus » demeurent loin d'atteindre un seuil de notoriété majoritaire. Des dispositifs tels que Futurpreneur Canada ou les prêts de la BDC pour nouveaux arrivants, bien qu'appuyés par des marques institutionnelles reconnues, restent inconnus pour près de la moitié des répondants. Cette visibilité fragile semble souvent dépendre d'un contact direct avec un organisme, un conseiller ou un réseau spécifique, plutôt que d'une diffusion systématique et accessible.

Plus préoccupant encore, plusieurs programmes gouvernementaux provinciaux, notamment ceux portés par le MEIE ou associés à Startup Québec, figurent parmi les plus méconnus. Ce paradoxe institutionnel suggère que les canaux de communication utilisés ne rejoignent pas efficacement les entrepreneurs immigrants, en particulier ceux qui évoluent en dehors des réseaux d'affaires traditionnels. Une communication principalement institutionnelle, descendante ou centrée sur des plateformes peu fréquentées par ces publics semble limiter fortement la portée réelle de ces dispositifs.

Les offres de microcrédit, pourtant souvent présentées dans la littérature et les politiques publiques comme des solutions adaptées aux entrepreneurs disposant d'un historique de crédit limité demeurent, elles aussi, largement invisibles. Cette situation est particulièrement problématique dans la mesure où ces instruments pourraient répondre directement aux contraintes exprimées par les répondants en matière d'accès au financement bancaire traditionnel.

Au-delà de la simple connaissance des programmes, les données révèlent également un écart important entre connaissance et usage effectif. Même lorsque les entrepreneurs déclarent connaître certains dispositifs, la proportion de répondants indiquant les utiliser demeure très faible, souvent inférieure à cinq pour cent.

Cette faible conversion de l'information en recours concret suggère l'existence de barrières supplémentaires au-delà de l'étape de la connaissance. Parmi les mécanismes explicatifs plausibles figurent la complexité perçue des critères d'admissibilité, le coût de transaction lié aux démarches administratives, les barrières linguistiques et le manque d'accompagnement pour transformer une information générale en un dossier de financement structuré et admissible.

Dans ce contexte, la difficulté rencontrée par les entrepreneurs immigrants apparaît moins comme un manque d'initiative individuelle que comme le résultat d'un système fragmenté, exigeant et peu médiatisé par des intermédiaires de proximité. Sans une courroie de transmission efficace, telle qu'un organisme d'accompagnement, un mentor ou un incubateur, l'existence même des programmes ne se traduit pas par un accès réel. Ces résultats soulignent l'importance stratégique de renforcer les mécanismes d'orientation, de médiation et d'accompagnement afin de réduire l'écart entre l'offre institutionnelle de financement et la capacité effective des entrepreneurs immigrants à en bénéficier.

4.4 Participation à la bourse d'honneur

4.4.1 Connaissance et participation

Parmi les 451 répondants, 54 % n'ont jamais postulé à la Bourse, tandis que 46 % (212 entrepreneurs) ont soumis leur candidature à la Bourse d'Honneur entre 2018 et 2024. Parmi eux, 61,6 % disent avoir été retenus pour l'étape de sélection (8,6 % ont été finalistes, 5,3 % ont remporté la Bourse — 24 gagnants), tandis que 38,4 % n'ont pas été retenus.

Pour être admissibles, les candidats doivent répondre à des conditions précises liées au profil du demandeur et à la nature du projet, dont la conformité au statut d'immigration, l'inscription de l'entreprise au registre québécois et la présence d'un plan d'affaires clair. Les projets qui ne respectent pas ces exigences ou qui relèvent d'activités exclues sont automatiquement écartés. Une fois la candidature jugée admissible, le dossier est évalué en fonction de la solidité du projet, du potentiel de croissance, de la viabilité financière et de l'impact économique anticipé. Ce filtrage, qui

combine un tri administratif puis une analyse qualitative, expliquerait la proportion notable de candidats non retenus. Le processus est donc sélectif, ce qui confirme que l'obtention de la Bourse d'Honneur repose sur un niveau d'exigence élevé.

L'analyse des facteurs influençant la participation au concours révèle que l'âge constitue un déterminant significatif ($p = 0,016$).

Tableau 9 : Postulation à la Bourse d'honneur selon l'âge et le genre (Postulants uniquement, N = 212)

Tranche d'âge	Hommes (N)	Femmes (N)	Total postulants (N)	% des postulants	% de femmes
Moins de 25 ans	1	0	1	0,5 %	0,0 %
25–34 ans	11	27	38	17,9 %	71,1 %
35–44 ans	33	57	90	42,5 %	63,3 %
45–54 ans	37	33	70	33,0 %	47,1 %
55 ans et plus	6	8	14	6,6 %	57,1 %
Total	88	125	212	100 %	58,9 %

La postulation est fortement concentrée entre 25 et 54 ans, avec un pic très net dans la tranche d'âge des 35–44 ans, qui représente à elle seule plus de 40 % des postulants. Cette période correspond généralement à une phase de consolidation ou d'accélération des projets entrepreneuriaux, où les besoins de financement, de crédibilité et de soutien stratégique deviennent plus pressants.

Ensuite, on observe une surreprésentation des femmes parmi les postulants, particulièrement marquée chez les 25–34 ans et les 35–44 ans, où elles représentent respectivement plus de 70 % et 63 % des candidatures. Cela suggère que la Bourse d'honneur constitue un dispositif particulièrement attractif pour les entrepreneures immigrantes à des moments clés de leur trajectoire, possiblement en raison de la combinaison de soutien financier, de reconnaissance institutionnelle et d'accompagnement.

À l'inverse, la tranche d'âge des 45–54 ans se distingue par un rééquilibrage entre hommes et femmes, tandis que les 55 ans et plus demeurent faiblement représentés, ce qui peut traduire soit un moindre recours aux concours entrepreneuriaux à ce stade du parcours, soit une inadéquation perçue entre l'offre de la bourse et les besoins spécifiques de cette population.

Les secteurs d'activité dans lesquels exercent les personnes ayant postulé à la Bourse d'honneur témoignent d'une diversité marquée des profils entrepreneuriaux, tout en révélant des concentrations sectorielles structurantes.

Tableau 10 : Secteur d'activité des personnes candidates ayant postulé à la Bourse d'honneur

Secteur d'activité	Fréquence	En %
Autre (veuillez préciser)	73	25,9%
54. Services professionnels, scientifiques et techniques	53	18,8%
44-45. Commerce de détail	28	9,9%
31-33. Fabrication	19	6,7%
71. Arts, spectacles et loisirs	15	5,3%
72. Services d'hébergement et de restauration	14	5,0%

Secteur d'activité	Fréquence	En %
62. Soins de santé et assistance sociale	13	4,6%
81. Autres services (incluant les OBNL)	12	4,3%
11. Agriculture, foresterie, pêche et chasse	12	4,3%
61. Services d'enseignement	10	3,5%
51. Industrie de l'information et industrie culturelle	8	2,8%
23. Construction	6	2,1%
53. Services immobiliers et services de location et de location à bail	4	1,4%
52. Finance et assurances	4	1,4%
48-49. Transport et entreposage	4	1,4%
55. Gestion de sociétés et d'entreprises	3	1,1%
41. Commerce de gros	2	0,7%
56. Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement	1	0,4%
22. Services publics	1	0,4%
Total	282	100%

Le secteur le plus représenté est la catégorie « Autre », qui regroupe plus du quart des postulants (25,9 %). Cette proportion élevée suggère que de nombreux projets entrepreneuriaux portés par les candidats ne s'inscrivent pas aisément dans les classifications sectorielles traditionnelles. Elle peut refléter la présence de modèles d'affaires hybrides, émergents ou multisectoriels, mais aussi une difficulté à se reconnaître dans les catégories institutionnelles standard, ce qui peut avoir des implications concrètes sur l'admissibilité aux programmes de soutien sectoriels.

Parmi les secteurs clairement identifiés, les services professionnels, scientifiques et techniques occupent une place centrale, représentant 18,8 % des postulants. Cette forte présence indique que la Bourse d'honneur attire un nombre important d'entrepreneurs exerçant dans des activités à forte intensité de capital humain, souvent fondées sur des compétences spécialisées. Toutefois, ces secteurs sont également caractérisés par des enjeux importants de crédibilité, de reconnaissance des compétences et d'accès aux réseaux d'affaires, particulièrement pour des entrepreneurs immigrants qui doivent s'insérer dans des marchés professionnels déjà structurés.

Le commerce de détail (9,9 %) et la fabrication (6,7 %) constituent les autres pôles sectoriels importants parmi les postulants. Ces secteurs impliquent généralement des besoins financiers plus élevés, notamment en matière d'équipement, d'inventaire et de conformité réglementaire. Leur poids relatif dans l'échantillon souligne que plusieurs candidats à la Bourse d'honneur évoluent dans des contextes où les contraintes de financement et de trésorerie sont particulièrement aiguës, ce qui peut expliquer l'intérêt pour un soutien financier non remboursable.

Les secteurs des arts, spectacles et loisirs (5,3 %) ainsi que des services d'hébergement et de restauration (5,0 %) demeurent présents parmi les postulants, mais ne constituent pas la majorité des candidatures. Leur représentation modérée nuance l'idée selon laquelle l'entrepreneuriat immigrant se concentrerait exclusivement dans ces domaines, tout en rappelant que ces secteurs sont souvent marqués par une forte précarité économique, une concurrence intense et une sensibilité accrue aux chocs conjoncturels.

La présence de postulants dans des secteurs plus réglementés, tels que les soins de santé et l'assistance sociale (4,6 %), l'agriculture (4,3 %) et les services d'enseignement (3,5 %), met en

évidence des parcours entrepreneuriaux confrontés à des exigences institutionnelles élevées, notamment en matière de permis, de normes professionnelles et de reconnaissance des qualifications. Ces contraintes peuvent constituer des freins importants à la création et à la croissance des entreprises, renforçant la pertinence de dispositifs d'accompagnement adaptés.

Enfin, la faible représentation de secteurs tels que la finance et les assurances, les services immobiliers, la gestion de sociétés, le commerce de gros ou les services publics suggère l'existence de barrières d'entrée plus élevées pour les entrepreneurs immigrants dans ces domaines, notamment en raison des exigences en matière de capital, de crédibilité institutionnelle et d'accès aux réseaux décisionnels.

Dans l'ensemble, cette répartition sectorielle montre que les candidats à la Bourse d'honneur se situent majoritairement dans des secteurs accessibles mais souvent contraignants, tant sur le plan financier que réglementaire, tout en illustrant une diversification progressive vers des activités à plus forte intensité de compétences.

4.4.2 Raisons principales de candidature

L'analyse des raisons de candidature met en évidence une motivation entrepreneuriale fondamentalement multidimensionnelle. Bien que le financement figure en tête des motivations citées (40,4 %), ce résultat doit être interprété avec nuance. En effet, si l'accès à des ressources financières demeure un levier déterminant dans la décision de postuler, il ne constitue pas l'unique moteur d'engagement. Les dimensions non financières cumulées représentent près de 60 % des motivations exprimées, ce qui révèle que la Bourse d'honneur est perçue comme un dispositif bien plus large qu'un simple soutien monétaire.

Tableau 11 : Raisons principales de candidature (par ordre d'importance)

Raison de candidature	Effectif en %
Financement	40,4%
Achat de matériel	19,5%
Crédibilité	19,3%
Reconnaissance	18,4%
Accompagnement	16,4%
Élargir le marché	16,0%
Accès réseau	14,4%
Difficulté prêt	12,8%
Autres	1,1%

Le financement demeure néanmoins central. Il est corroboré par l'importance accordée à l'achat de matériel (19,5 %) et par la mention explicite de la difficulté à obtenir un prêt (12,8 %), ce qui confirme que l'accès au capital constitue un obstacle structurel pour une part significative des entrepreneurs. Cette contrainte financière est cohérente avec les résultats antérieurs de l'étude, qui montrent des difficultés d'accès aux prêts bancaires traditionnels et une faible utilisation des programmes publics de financement. La bourse apparaît ainsi comme une alternative crédible à un système financier jugé difficilement accessible.

Toutefois, l'intérêt marqué pour la crédibilité (19,3 %) et la reconnaissance (18,4 %) souligne l'importance du capital symbolique dans les trajectoires entrepreneuriales. Pour de nombreux candidats, être sélectionné ou même simplement postuler à la Bourse d'honneur constitue une validation institutionnelle susceptible d'accroître leur légitimité auprès des partenaires, des clients et des institutions financières. Cette quête de reconnaissance témoigne des défis spécifiques auxquels les entrepreneurs immigrants sont confrontés en matière de visibilité et de confiance sur le marché.

L'accompagnement (16,4 %) et l'accès au réseau (14,4 %) illustrent, quant à eux, une recherche de capital social et stratégique. Les entrepreneurs ne sollicitent pas uniquement des ressources financières, mais également un encadrement, des conseils et des connexions susceptibles d'accélérer leur développement. Cette dimension relationnelle est renforcée par l'importance accordée à l'élargissement du marché (16 %), ce qui traduit une volonté d'expansion et d'une intégration plus profonde dans l'écosystème entrepreneurial québécois.

Dans l'ensemble, ces résultats démontrent que la Bourse d'honneur est perçue comme un dispositif hybride combinant soutien financier, légitimation institutionnelle et intégration au sein d'un réseau d'affaires. La motivation des candidats s'inscrit ainsi dans une logique de développement global, où l'argent constitue un moyen, mais non une fin.

4.5 Impacts de la bourse

4.4.1 Allocation des fonds de la bourse

L'analyse de l'allocation des fonds de la Bourse d'honneur met en évidence des choix d'investissement stratégiques de la part des bénéficiaires, largement orientés vers le renforcement des capacités productives et le développement à moyen et long terme des entreprises.

Tableau 12 : Principales utilisations des fonds de la bourse

Utilisation des fonds reçus de la bourse pour...	Effectif des finalistes	En %
Achat de matériel	12	27%
Développement des produits/services	11	24%
Marketing et la publicité	8	18%
L'embauche de personnel	4	9%
Autres	10	22%

Les dépenses liées à l'achat de matériel (27 %) et au développement de produits ou de services (24 %) constituent les principaux postes d'utilisation des fonds. Cette priorisation suggère que la bourse est mobilisée avant tout comme un levier de structuration et de consolidation des projets entrepreneuriaux, permettant aux bénéficiaires d'améliorer leur offre, leur efficacité opérationnelle ou leur positionnement sur le marché.

Le marketing et la publicité représentent également une part importante des dépenses (18 %), ce qui indique une volonté d'accroître la visibilité des entreprises, de développer la clientèle et de soutenir la commercialisation des produits ou services. Cet usage est cohérent avec les enjeux d'accès aux marchés et de notoriété fréquemment rencontrés par les entrepreneurs immigrants, pour lesquels la reconnaissance et la crédibilité constituent des déterminants clés de la croissance.

En revanche, la proportion relativement faible des fonds consacrés à l'embauche de personnel (9 %) s'explique en grande partie par le stade de développement des entreprises bénéficiaires. En effet, près de 45 % d'entre elles ne comptaient aucun employé au moment de l'étude, ce qui limite automatiquement leur capacité à investir dans la création d'emplois à court terme. Cette observation suggère que, pour plusieurs bénéficiaires, la bourse intervient à une phase encore précoce du cycle entrepreneurial, où les priorités portent davantage sur la mise en place des actifs et des fondations du projet que sur l'expansion de la main-d'œuvre.

Enfin, la catégorie « Autres » (22 %) témoigne d'une certaine flexibilité dans l'utilisation des fonds et reflète la diversité des besoins et des réalités sectorielles des entreprises soutenues. Elle peut inclure des dépenses ponctuelles ou spécifiques, adaptées aux contraintes propres à chaque projet, mais aussi des usages moins directement liés à la croissance immédiate.

Dans l'ensemble, cette répartition des dépenses confirme que la Bourse d'honneur favorise une logique d'investissement plutôt qu'un soutien à la trésorerie courante ou au financement du cycle d'exploitation.

4.5.2 Impact perçu de la bourse

Malgré un nombre restreint de répondants à ces questions ($n \approx 23$), les résultats révèlent une perception extrêmement positive et cohérente de l'impact du programme. Le classement met clairement en évidence que les effets les plus fortement reconnus ne sont pas uniquement financiers, mais relèvent en premier lieu du capital symbolique et institutionnel.

Tableau 13 : impacts perçus de la bourse (en % d'accord des gagnants)

Impact perçu	% d'accord (gagnants)
Crédibilité renforcée	83 %
La bourse a fait une différence dans le parcours	83 %
Visibilité accrue	74 %
Expansion de l'entreprise	73 %
Augmentation du chiffre d'affaires	68 %
La bourse a évité l'abandon	57 %
Croissance du nombre d'employés	45 %
Accès à d'autres financements	43 %

Primauté de la crédibilité et de la reconnaissance institutionnelle

Les deux items affichant le plus haut niveau d'accord (83 %) concernent le renforcement de la crédibilité et l'idée que la bourse a véritablement « fait une différence » dans le parcours entrepreneurial. Ce résultat est particulièrement significatif. Il confirme que la valeur du programme dépasse largement l'apport monétaire et agit comme un mécanisme de légitimation. Pour des entrepreneurs immigrants, souvent confrontés à des défis de reconnaissance et de confiance sur le marché, cette validation institutionnelle constitue un actif stratégique majeur. Elle peut faciliter les relations avec les clients, les partenaires, les fournisseurs et les institutions financières.

Effet catalyseur sur la visibilité et l'expansion

La visibilité accrue (74 %) et l'expansion de l'entreprise (73 %) suivent immédiatement. Ces résultats suggèrent que la Bourse d'honneur agit comme un accélérateur de développement, contribuant à

élargir le marché, à accroître la notoriété et à soutenir la croissance organisationnelle. Le fait que près de trois bénéficiaires sur quatre associent la bourse à une expansion concrète confirme son rôle structurant dans la trajectoire des entreprises. L'augmentation du chiffre d'affaires de l'ordre de 68 % renforce cette lecture. Même si l'impact financier direct n'est pas universel, il demeure substantiel et cohérent avec une dynamique de croissance plutôt qu'avec une simple stabilisation.

Effet de résilience et prévention de l'abandon

Plus de la moitié des répondants (57 %) indiquent que la bourse a évité l'abandon de leur projet entrepreneurial. Ce résultat est particulièrement important du point de vue des politiques publiques. Il suggère que le programme joue un rôle de filet de sécurité psychologique et stratégique, réduisant le risque de décrochage entrepreneurial lors de moments critiques du développement de l'entreprise. Dans des contextes où l'accès au financement est difficile et où les entrepreneurs immigrants peuvent faire face à un isolement relatif, cet effet de maintien de l'activité revêt une importance considérable.

Effets plus modérés sur l'emploi et l'accès à d'autres financements

Les impacts les plus faibles concernent la croissance du nombre d'employés (45 %) et l'accès à d'autres financements (43 %). Ces résultats peuvent s'expliquer par plusieurs facteurs. D'une part, une proportion importante des entreprises bénéficiaires était encore à un stade précoce de développement, avec peu ou pas d'employés. D'autre part, l'effet de levier financier de la bourse sur l'obtention de financements supplémentaires semble réel mais limité. Cela suggère que si la bourse renforce la crédibilité, celle-ci ne se traduit pas automatiquement par un accès élargi au capital externe.

La bourse comme accélérateur des capacités entrepreneuriales

En complément des impacts perçus présentés ci-dessus, les analyses croisées permettent de documenter plus finement certains gains chez les gagnants (échelle de 1 à 7). Les bénéficiaires présentent un niveau élevé de satisfaction d'être entrepreneur (M = 5,71), ainsi que des scores élevés d'auto-efficacité entrepreneuriale (p. ex. pensée créative : M = 5,88). Ils rapportent également une crédibilité et une visibilité accrues (M = 5,43). Enfin, l'accès aux ressources structurantes apparaît élevé, notamment l'accès à des services-conseils (M = 5,25), à la formation (M = 5,04) et à des contacts d'affaires (M = 4,54), tandis que l'accès au soutien financier demeure plus modéré (M = 3,92). Dans l'ensemble, ces résultats appuient l'idée que la bourse agit particulièrement sur des retombées « proximales » (capital entrepreneurial, légitimation, accès à des ressources) — cohérentes avec les motivations de candidature et les effets perçus.

Tableau 14 : Retombées « proximales » de la bourse (en moyenne chez les gagnants)

Indicateur (gagnants)	Moyenne (M)	N
Satisfaction d'être entrepreneur	5,71	24
Auto-efficacité : pensée créative	5,88	24
Crédibilité/visibilité accrue par la bourse	5,43	23
Accès à des services conseils de qualité	5,25	24
Accès à de la formation utile et de qualité	5,04	23
Accès à des contacts d'affaires de qualité	4,54	24
Accès au soutien financier suffisant	3,92	24

Ces données montrent que la Bourse agit comme un accélérateur entrepreneurial, particulièrement en matière de crédibilité, de confiance, de visibilité et de capacité à poursuivre les efforts. La

satisfaction globale est très élevée : 83 % des bénéficiaires se déclarent satisfaits ou très satisfaits du programme.

4.6 Facteurs de succès et déterminants de la performance

4.6.1 L'ancienneté au Canada : un avantage significatif

L'analyse révèle une relation significative entre l'année d'arrivée au Canada et le statut de finaliste. Les finalistes sont arrivés au Canada significativement plus tôt (moyenne = 16,92 ans) que les non-finalistes (moyenne = 13,42 ans), soit un écart d'environ 3,5 ans. La différence est statistiquement significative ($p = 0,016$) et correspond à une taille d'effet moyenne (d de Cohen = 0,438), ce qui suggère un effet substantiel sur le plan pratique.

Tableau 15 : influence de l'ancienneté au Canada sur le statut de finaliste

Statut au concours	N	Moyenne (ancienneté au Canada)	Écart-type	Différence moyenne	t	p (bilatéral)	d de Cohen
Finalistes	39	16,92 ans	9,02				
Non-finalistes	151	13,42 ans	7,72	3,51 ans	2,44	0,016	0,438

Ces résultats renforcent l'hypothèse selon laquelle le temps passé au Canada favorise l'accumulation de ressources stratégiques telles que la connaissance du contexte institutionnel, l'accès aux réseaux professionnels, la compréhension des normes entrepreneuriales locales et la crédibilité auprès des partenaires économiques. L'ancienneté apparaît ainsi comme un facteur structurant de la performance dans le cadre du concours, non pas comme un simple indicateur démographique, mais comme un proxy du capital institutionnel et relationnel acquis au fil du temps.

4.6.2 L'influence du secteur d'activité

Une association significative existe entre le secteur d'activité et la participation ($p = 0,032$). Les résultats indiquent que la participation à la Bourse d'honneur varie significativement selon le secteur d'activité. Les entreprises évoluant dans les services professionnels, scientifiques et techniques, ainsi que dans les arts, spectacles et loisirs, présentent des taux de participation plus élevés que la moyenne. Cette surreprésentation peut s'expliquer par plusieurs facteurs. Ces secteurs sont fortement dépendants du capital symbolique, de la visibilité et de la crédibilité institutionnelle, dimensions que la Bourse d'honneur contribue précisément à renforcer. Ils sont également caractérisés par une forte intensité concurrentielle, ce qui rend l'accès à un soutien financier et à un réseau stratégique particulièrement attractif.

Tableau 16 : Influence du secteur d'activité sur le statut de finaliste

Secteur d'activité	Niveau de participation observé	Tendance comparative	Interprétation
Services professionnels, scientifiques et techniques	Élevé	Supérieur à la moyenne	Secteur à forte intensité de capital humain, davantage en recherche de crédibilité et de levier stratégique.
Arts, spectacles et loisirs	Élevé	Supérieur à la moyenne	Secteur souvent dépendant de financements externes et sensible aux opportunités de visibilité.
Commerce de détail	Modéré	Proche de la moyenne	Besoins financiers importants, mais recours variable selon la maturité de l'entreprise.
Fabrication	Modéré	Proche de la moyenne	Secteur nécessitant des investissements matériels, mais la participation dépendante de la capacité administrative.
Construction	Faible	Inférieur à la moyenne	Secteur davantage orienté vers les contrats privés et l'autofinancement, avec un moindre recours aux concours.
Autres secteurs	Variable	Hétérogène	Participation influencée par la structure des besoins et l'accès à l'information.

À l'inverse, le secteur de la construction affiche un taux de participation plus faible. Cette situation peut refléter une structure de financement différente, davantage fondée sur des contrats directs, des marges opérationnelles ou des réseaux sectoriels déjà établis. Il est également possible que la communication du programme atteigne moins efficacement ce secteur, ou que les entrepreneurs de la construction perçoivent la bourse comme moins alignée avec leurs besoins immédiats.

Cette variation sectorielle souligne que la participation au programme n'est pas uniforme et dépend à la fois des dynamiques économiques propres à chaque secteur et de la perception de la pertinence du dispositif. Elle suggère l'intérêt d'une stratégie de communication différenciée selon les secteurs, ainsi que d'une adaptation éventuelle des messages afin de mieux atteindre les domaines sous-représentés.

4.6.3 L'accès aux ressources

Afin de Pour aller plus loin que les simples comparaisons et mieux comprendre ce qui influence réellement le parcours des entrepreneurs, nous avons réalisé des analyses statistiques plus poussées. Les résultats sont clairs : l'accès à des ressources comme la formation, les conseils, la rétroaction ou les contacts professionnels est un facteur déterminant de la satisfaction d'être entrepreneur.

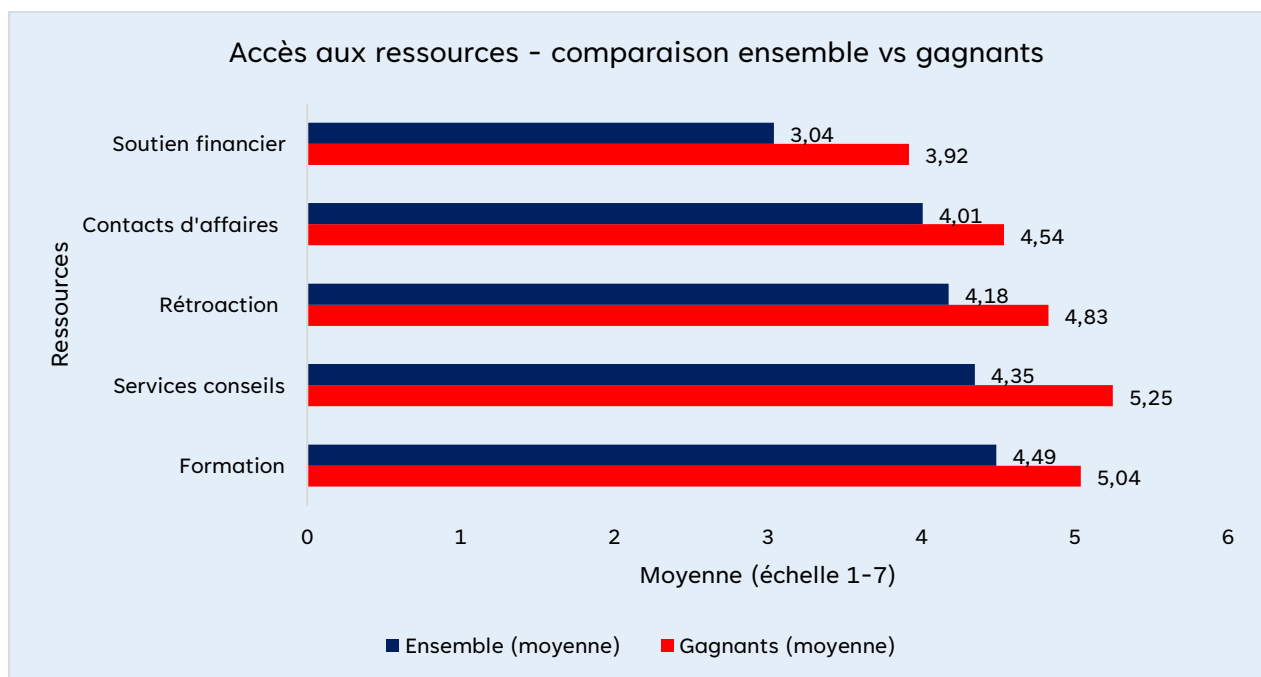
Concrètement, plus un entrepreneur a facilement accès à ces ressources, plus il est satisfait de son parcours et plus il est susceptible de persévérer. Cet effet est aussi important que celui de la rentabilité de l'entreprise. En revanche, la simple croissance des ventes, prise isolément, n'apparaît pas comme un facteur déterminant de la satisfaction.

Ce que cela signifie :

- Le bien-être entrepreneurial ne dépend pas uniquement de la performance financière.
- Avoir accès à du soutien, des conseils et un réseau professionnel compte tout autant, sinon plus, que de voir son chiffre d'affaires augmenter.
- Ces résultats rejoignent ce que les entrepreneurs nous ont dit de façon plus qualitative : ils cherchent, au-delà de l'argent, de l'accompagnement, du réseautage et de la crédibilité.

En résumé, ce n'est pas seulement l'argent qui fait la différence, c'est aussi et surtout l'accès à un écosystème de ressources et de relations.

Figure 4 : Comparaison niveau d'accès aux ressources entre les gagnants et l'ensemble des postulants



Ces résultats descriptifs convergent avec les analyses multivariées : le score composite d'accès aux ressources est un déterminant robuste de la satisfaction entrepreneuriale ($\beta = 0,229$; $p < 0,001$), et cet effet demeure significatif même lorsque la profitabilité est introduite dans le modèle (profitabilité : $\beta = 0,226$; $p < 0,001$).

Autrement dit, l'accès à des ressources structurantes (formation, conseils, rétroaction, contacts) apparaît comme un levier central non seulement pour la performance, mais aussi pour la persévérance et le bien-être entrepreneurial. Dans cette perspective, les résultats suggèrent que les efforts d'accompagnement devraient prioriser les ressources les plus difficiles à mobiliser — en particulier le financement, mais aussi les contacts d'affaires et la rétroaction — qui sont précisément celles qui conditionnent la capacité des entrepreneurs à consolider leur trajectoire.

SECTION 5. SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX CONSTATS

Tableau 17 : Synthèse des principaux constats de l'étude

Axe d'analyse	Principaux constats empiriques	Interprétation analytique
Motivations de candidature	Le financement est cité comme motivation principale par 40,4 % des postulants, mais les motivations non financières (crédibilité, reconnaissance, accompagnement, réseautage, accès au marché) sont très largement présentes et souvent cumulées.	La Bourse d'honneur est perçue comme un levier multidimensionnel, qui combine ressources financières, légitimité symbolique et intégration dans un écosystème entrepreneurial.
Accès au financement	Difficulté marquée d'accès aux prêts bancaires et faible score d'accès perçu au soutien financier. Forte méconnaissance des programmes publics existants.	L'accès au capital demeure un obstacle structurel pour les entrepreneurs immigrants, renforcé par l'absence d'un historique de crédit et par des barrières institutionnelles.
Utilisation des fonds	Les fonds sont exclusivement utilisés pour des investissements structurants tels que l'équipement, le développement de produits ou de services, le marketing et l'embauche. Aucun usage pour la trésorerie courante.	Les bénéficiaires adoptent une logique d'investissement et de développement à moyen et long terme plutôt qu'une logique de survie financière.
Impact sur la trajectoire entrepreneuriale	Impact perçu très élevé sur la persévérance, l'expansion des activités et la croissance du chiffre d'affaires.	La Bourse d'honneur agit à la fois comme filet de sécurité, réduisant le risque d'abandon, et comme accélérateur de croissance.
Capital humain et social	Amélioration perçue de la crédibilité, de la confiance en soi et de l'accès aux réseaux entrepreneuriaux.	Les effets non financiers jouent un rôle clé dans l'intégration économique et la structuration des projets entrepreneuriaux.
Limites du dispositif actuel	La bourse ne couvre ni les besoins de trésorerie ni l'ensemble des besoins financiers des entrepreneurs.	Un soutien financier unique, même non remboursable, ne peut répondre à la diversité des situations entrepreneuriales.
Perspectives d'amélioration	Besoin d'analyses d'impact plus fines et d'une compréhension approfondie des mécanismes non financiers.	Les effets du programme dépassent la performance économique mesurable à court terme.

5.1 Motivations de candidature

Les résultats de l'étude montrent que les motivations à postuler à la Bourse d'honneur relèvent d'un besoin fondamentalement multidimensionnel. Si le financement constitue la motivation principale citée par 40,4 % des postulants, il ne saurait, à lui seul, expliquer l'attractivité du programme. Lorsqu'on considère conjointement les motivations non financières, telles que la recherche de crédibilité et de légitimité entrepreneuriale, la reconnaissance du parcours, l'accompagnement stratégique, le réseautage et l'accès aux marchés, celles-ci apparaissent comme centrales dans l'expérience des candidats. Ces dimensions, bien que partiellement chevauchantes, représentent

collectivement une part majoritaire des attentes exprimées. Ce constat confirme que l'accès au capital demeure un obstacle structurel important, comme en témoigne la proportion cumulée de répondants évoquant le besoin de financement et la difficulté d'obtenir un prêt, mais il souligne surtout que la Bourse d'honneur est perçue comme bien plus qu'un simple soutien financier. Elle agit comme un levier symbolique, relationnel et opérationnel, renforçant la légitimité des entrepreneurs immigrants et leur intégration au sein de l'écosystème entrepreneurial. Sur le plan stratégique, ces résultats suggèrent l'importance de valoriser explicitement, dans la communication du programme, les bénéfices non financiers associés à la bourse, afin d'attirer des candidats dont les besoins dépassent la simple recherche de capital.

5.2 Utilisation des fonds

L'analyse de l'utilisation des fonds par les bénéficiaires révèle une orientation très marquée vers des investissements à moyen et long terme plutôt que vers des besoins de trésorerie courante. Les données indiquent que les fonds ont été systématiquement consacrés à l'achat de matériel et d'équipement, au développement de produits ou de services, aux activités de marketing et de publicité ainsi qu'à l'embauche de personnel, lorsque cela était pertinent. Aucun bénéficiaire n'a déclaré avoir utilisé la bourse pour couvrir des dépenses récurrentes telles que les loyers, les salaires courants ou les factures opérationnelles. Cette répartition témoigne d'une posture entrepreneuriale tournée vers la croissance, la structuration et la pérennité des entreprises, plutôt que vers une logique de survie à court terme. La Bourse d'honneur semble ainsi encourager une logique d'investissement stratégique, positionnant les bénéficiaires comme des acteurs du développement de leur entreprise plutôt que comme des gestionnaires de pénurie. Cette dynamique plaide en faveur d'un renforcement de l'accompagnement stratégique post-bourse, afin de maximiser le rendement de ces investissements, notamment en matière de choix d'équipement, de planification du développement de produits, de stratégies de commercialisation ou de cofinancement de postes clés.

5.3 Impact sur la création d'entreprise

Les résultats relatifs à l'impact perçu de la bourse sur la création et la pérennisation des entreprises sont particulièrement élevés. Les bénéficiaires expriment un fort accord avec l'idée que la bourse a fait une différence significative dans leur parcours entrepreneurial, qu'elle a permis l'expansion de leur entreprise et contribué à l'augmentation de leur chiffre d'affaires. De manière notable, un score élevé est également observé pour l'item indiquant que la bourse a permis d'éviter l'abandon des efforts entrepreneuriaux. Bien que les données disponibles ne permettent pas d'isoler un effet causal strict quant à la création d'entreprises qui n'auraient pas vu le jour sans la bourse, l'impact perçu sur la persévérance entrepreneuriale suggère un rôle important du filet de sécurité psychologique et financier. Parallèlement, les scores associés à l'expansion et à la croissance indiquent un effet accélérateur sur le développement des entreprises existantes. La Bourse d'honneur apparaît ainsi comme un dispositif hybride, agissant à la fois comme un mécanisme de réduction du risque d'abandon et comme un catalyseur de croissance. Cette double fonction gagnerait à être davantage mise en avant dans les communications institutionnelles et les échanges avec les partenaires et les bailleurs de fonds.

5.4 Alternative des micro-prêts

La question de l'accès au financement demeure néanmoins un point de fragilité central. Parmi les dimensions évaluées, l'accès perçu au soutien financier obtient les scores les plus faibles, tandis que la difficulté à obtenir un prêt bancaire est identifiée comme un obstacle significatif. À cela s'ajoute une méconnaissance marquée des programmes publics de soutien financier, avec une proportion importante de répondants déclarant ne pas connaître certains dispositifs existants. Ces constats illustrent un cercle vicieux bien documenté, dans lequel l'absence d'historique de crédit local et de garanties formelles limite l'accès au financement bancaire, ce qui freine, à son tour, la croissance et la formalisation des entreprises. Dans cette perspective, le développement d'une offre complémentaire de micro-prêts apparaît comme une piste stratégique pertinente. Un tel mécanisme pourrait répondre aux besoins de candidats non retenus pour la bourse, financer des besoins de trésorerie que la bourse ne couvre pas et constituer une première étape vers une relation bancaire plus formelle. La bourse, bien qu'essentielle, ne peut, à elle seule, répondre à l'ensemble des besoins financiers des entrepreneurs immigrants. Cela appelle à structurer des partenariats avec des acteurs de la microfinance et à accroître l'effort de sensibilisation et d'information sur les programmes existants.

Dans une perspective globale, les résultats de l'étude conduisent à plusieurs recommandations opérationnelles transversales. Les attentes des candidats étant à la fois financières et non financières, il apparaît crucial de mettre davantage en valeur les bénéfices symboliques et relationnels de la Bourse d'honneur dans la communication et dans le processus de candidature. L'orientation des fonds vers des investissements durables plaide en faveur d'un accompagnement stratégique renforcé afin d'en maximiser l'impact à long terme. L'impact très positif perçu sur la persévérance et la croissance des entreprises invite à documenter davantage d'études de cas illustrant les effets de la bourse en tant que mécanisme anti-abandon et accélérateur de développement. Enfin, les limites observées en matière d'accès au financement soulignent la pertinence d'explorer des solutions complémentaires, notamment par le biais de micro-crédits et de partenariats avec des acteurs de la finance inclusive.

Les perspectives pour la suite de l'étude s'inscrivent dans cette logique d'approfondissement et d'optimisation des interventions. Des analyses comparatives fondées sur des méthodes de jumelage pourraient permettre de mieux quantifier l'impact causal du programme sur la croissance, l'emploi et la survie des entreprises. Des entretiens qualitatifs offriraient un éclairage plus fin sur les mécanismes non financiers, tels que la crédibilité, le réseau et la motivation entrepreneuriale. Enfin, une étude de faisabilité pourrait contribuer à modéliser un programme complémentaire de micro-prêts spécifiquement adapté au profil et aux contraintes des entrepreneurs immigrants. Dans son ensemble, cette synthèse répond directement aux questionnements stratégiques d'Entreprendre ICI et propose des pistes concrètes pour renforcer l'impact et la portée du programme dans une perspective d'intégration économique durable et inclusive.

CONCLUSION

En substance, ce rapport met en lumière le rôle structurant de la Bourse d'honneur d'Entreprendre ICI dans les trajectoires entrepreneuriales des personnes issues de la diversité au Québec. Dans un contexte où l'entrepreneuriat immigrant constitue à la fois un vecteur d'intégration socioéconomique et un levier de dynamisme régional, l'évaluation menée montre que ce programme répond à des besoins réels et multidimensionnels.

Les résultats confirment que les défis rencontrés par les entrepreneurs immigrants ne se limitent pas à l'accès au capital financier, mais s'inscrivent dans un ensemble plus large de contraintes institutionnelles, relationnelles et symboliques. L'accès aux réseaux d'affaires, la reconnaissance des compétences, la crédibilité auprès des partenaires et la compréhension de l'environnement réglementaire sont autant de dimensions déterminantes de la réussite entrepreneuriale. À cet égard, la Bourse d'honneur se distingue par son approche intégrée, qui allie le soutien financier, l'accompagnement stratégique et la légitimation institutionnelle.

L'analyse des données montre que l'impact du programme se manifeste particulièrement sur des dimensions dites proximales, telles que le renforcement de la crédibilité, l'augmentation de la visibilité, l'amélioration du sentiment d'auto-efficacité et la consolidation des capacités entrepreneuriales. Ces effets, bien que parfois moins immédiatement mesurables que les indicateurs financiers classiques, constituent des fondements essentiels pour la pérennité et la croissance des entreprises. Les effets observés sur le chiffre d'affaires, l'expansion des activités et la prévention de l'abandon suggèrent également un rôle catalyseur du programme, notamment à des moments critiques du cycle de développement entrepreneurial.

Par ailleurs, certains facteurs apparaissent déterminants dans les trajectoires observées. L'ancienneté au Canada favorise l'accumulation de capital institutionnel et relationnel, ce qui accroît les chances de réussite dans le cadre du concours. L'accès aux ressources structurantes, telles que les services-conseils, la formation et les réseaux professionnels, se révèle étroitement lié à la satisfaction entrepreneuriale et à la performance perçue. Ces constats soulignent l'importance de poursuivre et d'approfondir les interventions qui agissent simultanément sur les dimensions financières, sociales et cognitives de l'entrepreneuriat.

Toutefois, les limites méthodologiques liées à la taille de certains sous-échantillons invitent à la prudence dans l'interprétation causale des résultats. Des analyses longitudinales futures permettraient de mieux isoler l'effet propre du programme et d'évaluer ses retombées à moyen et long terme, notamment en matière de création d'emplois et d'accès à des financements complémentaires.

En somme, la Bourse d'honneur apparaît comme un instrument pertinent et adapté aux réalités des entrepreneurs issus de la diversité. En renforçant à la fois leur capacité d'action, leur légitimité et leur intégration dans l'écosystème entrepreneurial québécois, elle contribue non seulement à la réussite individuelle des bénéficiaires, mais également au développement économique inclusif des territoires. Le maintien et l'optimisation de ce type de dispositif représentent ainsi un enjeu stratégique pour consolider la contribution de l'entrepreneuriat immigrant à la prospérité du Québec.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aliaga-Isla, R., et Rialp, A. (2013). Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: previous findings and ways forward. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 819–844.
- ANDE. (2024). *Intersectional challenges affecting women micro-, small and medium-sized entrepreneurs (MSMEs) in their access to financial products, services, and subsequent investment*. Aspen Network of Development Entrepreneurs.
- Arsenault, S., Martins Borges, L., Prévost, C., Beaudoin Julien, A.-A., et Lacoste, R. (2020). Interactions et trajectoires d’insertion des immigrants dans les régions du Québec. *Alterstice*, 9(1), 13–18.
- Barber, K. (2024). Conceptualizing Migrant Integration in Canadian Small Centres. *Canadian Ethnic Studies*, 56(3), 15–41.
- Bradford, W. D., Verchot, M., et Lofstrom, M. (2024). *Interest rate and collateral differences in loans to businesses owned by people of color and women: opportunities to improve profitability for business borrowers and lenders*. U. o. w. Foster school of business.
- Brieger, S. A., et Gielnik, M. M. (2021). Understanding the gender gap in immigrant entrepreneurship: a multi-country study of immigrants’ embeddedness in economic, social, and institutional contexts. *Small Business Economics*, 56(3), 1007–1031.
<https://doi.org/10.1007/s11187-019-00314-x>
- Brzozowski, J. (2019). Entrepreneurship and economic integration of immigrants: a critical review of literature. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 23(6), 584–604. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2019.102803>
- CFPB. (2024). *Matched-pair testing in small business lending markets*. Consumer Financial Protection Bureau.
- Chuatico, G., Haan, M., et Finlay, L. (2023). Forms of capital in the economic integration of immigrants in Canada. *Journal of International Migration and Integration*, 24(2), 587–610.
- Cisneros, L., Saba, T., Danthine, É., Chouchane, R., Registre, J. F. R., Cachat-Rosset, G., Guiliani, F., Ballesteros Leiva, F., et Marchand, R. (2021). Entrepreneuriat immigrant au Québec: Un écosystème entrepreneurial catalyseur ou inhibiteur. *Cahier de la chaire BMO, Montréal, Université de Montréal*.
- Collins, P. H. (2022). *Black feminist thought: Knowledge, consciousness, and the politics of empowerment*. routledge.
- Crenshaw, K. (1989). Demarginalizing the Intersection of Race and Sex: A Black Feminist Critique of Antidiscrimination Doctrine, Feminist Theory and Antiracist Politics. *University of Chicago Legal Forum*, 1989, Article 8.
<https://chicagounbound.uchicago.edu/uclf/vol1989/iss1/8>
- Crowley, F., et Barlow, P. (2022). Entrepreneurship and social capital: a multi-level analysis. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 28(9), 492–519.
- Dabić, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L.-P., Sahasranamam, S., et Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of business research*, 113, 25–38.
- David, A., Terstriep, J., et Elo, M. (2024). Bridging the gap transnationally—Coupling Migrants' informal and formal business activities through hybrid business models. *Thunderbird International Business Review*, 66(4), 373–389.
- Dioh, M.-L., Tardif-Grenier, K., et Ndoye, O. (2023). The Different Types of Social Support in Quebec Immigrants' Socio-Professional Integration Process. *Canadian Ethnic Studies*, 55(1), 81–99.

- Essers, C., et Benschop, Y. (2009). Muslim businesswomen doing boundary work: The negotiation of Islam, gender and ethnicity within entrepreneurial contexts. *Human Relations*, 62(3), 403–423. <https://doi.org/10.1177/0018726708101042>
- Falcão, R. P., Silva-Rêgo, B., et Cruz, E. P. (2024). Migrant entrepreneurship: Turning challenges into opportunities. *AIB Insights*, 24(1), 1–6.
- Fang, T., et Hartley, J. (2024). Immigrant Entrepreneurship in Rural and Smaller Communities in Canada: Recent Trends, Unique Opportunities, and Challenges. *Immigrant Entrepreneurship: Challenges and Opportunities*, 151–171.
- Fernandez, V. (2024). Immigrants and the entrepreneurial process: cross-country evidence. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 20(2), 761–805. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00900-2>
- Floris, M., et Palmas, G. (2025). Crossroads of Identity: Exploring Intersectional Influences on Migrant Women Entrepreneurs in Family Businesses. *Gender Issues*, 42(3), 26. <https://doi.org/10.1007/s12147-025-09372-w>
- Fubah, C. N., et Moos, M. (2025). Network development mechanisms of immigrant entrepreneurs: insights from an emerging economy. *Journal of Global Mobility*, 13(4), 564–587. <https://doi.org/10.1108/jgm-12-2024-0132>
- Gallo Garcia, C., Gautier, L., et Blain, M.-J. (2025). Entrepreneurship and self-employment among immigrant women in Canada: a narrative review toward an intersectional and intersectoral research agenda. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1108/ijge-07-2024-0234>
- Garon, F. (2015). Policy-making for immigration and integration in Québec: degenerative politics or business as usual? *Policy Studies*, 36(5), 487–506. <https://doi.org/10.1080/01442872.2015.1089984>
- Gauthier, C.-A. (2016). Obstacles to socioeconomic integration of highly-skilled immigrant women: Lessons from Quebec interculturalism and implications for diversity management. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 35(1), 17–30. <https://doi.org/10.1108/edi-03-2014-0022>
- Gomez, C., Perera, B. Y., Wesinger, J. Y., et Tobey, D. H. (2020). Immigrant entrepreneurs and community social capital: an exploration of motivations and agency. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 27(4), 579–605. <https://doi.org/10.1108/jsbed-07-2019-0232>
- Gower, S., Jeemi, Z., Forbes, D., Kebble, P., et Dantas, J. A. (2022). Peer mentoring programs for culturally and linguistically diverse refugee and migrant women: an integrative review. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(19), 12845.
- Grassi, E., Bolzani, D., et Bandini, F. (2024). Social entrepreneurship addressing the challenges and opportunities of international migration: A review of the literature. *Social Entrepreneurship and Migrants' Inclusion*, 93–121.
- IDQ. (2025). *Planification 2025 de l'immigration au Québec: Cinq questions pour éclairer les choix à venir*. Institut du Québec.
- Kerr, W. R., et Nanda, R. (2011). Financing constraints and entrepreneurship. *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship*. Cheltenham: Elgar, 88–103.
- Kirsch, D., Goldfarb, B., et Gera, A. (2009). Form or substance: the role of business plans in venture capital decision making. *Strategic Management Journal*, 30(5), 487–515.
- Konneh, K. F. (2025). *Immigrant Entrepreneurship in Quebec: A Case Study of Turkish Entrepreneurs in Montreal* [mémoire de maîtrise, Université de Montréal].
- Lent, R. W., Brown, S. D., et Hackett, G. (1994). Toward a Unifying Social Cognitive Theory of Career and Academic Interest, Choice, and Performance. *Journal of Vocational Behavior*, 45(1), 79–122. <https://doi.org/https://doi.org/10.1006/jvbe.1994.1027>

- Malerba, R. C., et Ferreira, J. J. (2020). Immigrant entrepreneurship and strategy: a systematic literature review. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 33(2), 183–217. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1804714>
- Malki, B., Uman, T., et Pittino, D. (2022). The entrepreneurial financing of the immigrant entrepreneurs: a literature review. *Small Business Economics*, 58(3), 1337–1365.
- Martínez Arboleya, H. J. (2021). Mexicans in Quebec: When the Context Matters in Immigrant Entrepreneurship. In N. Vershinina, P. Rodgers, M. Xheneti, J. Brzozowski, & P. Lassalle (Eds.), *Global Migration, Entrepreneurship and Society* (Vol. 13, pp. 0). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/s2040-724620210000013009>
- Martínez Arboleya, H. J. (2023). Building an Immigrant Entrepreneurship Grounded Theory: The Case of Mexican Entrepreneurs in Quebec. In D. Higgins, C. Brentnall, P. Jones, & P. McGowan (Eds.), *Nurturing Modalities of Inquiry in Entrepreneurship Research: Seeing the World Through the Eyes of Those Who Research* (Vol. 17, pp. 0). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/s2040-724620230000017013>
- Mayuto, R., Su, Z., Mohiuddin, M., et Fahinde, C. (2023). Antecedents of immigrants' entrepreneurial intention formation process: an empirical study of immigrant entrepreneurs in Canada. *Frontiers in Psychology*, 14, 1153142.
- MEIE. (2025). *Les entrepreneurs du Québec en Chiffre : portrait sociodémographique, édition 2025*. Ministère de l'économie de l'innovation et de l'énergie.
- Michaud, P.-C. (2025). *Planifier un atterrissage en douceur : analyse économique des enjeux en immigration au Québec*. HEC Montréal.
- MIFI. (2025). *Rapport annuel de gestion 2024-2025*. Ministère de l'immigration de la francisation et de l'intégration.
- Mohamed, N. A., Mkalama, B., et Maalu, J. K. (2025). Immigrant women entrepreneurship and entrepreneurial ecosystem: A critical review of literature. *African Journal of Business Management*, 19(8), 157–168. <https://doi.org/10.5897/AJBM2025.9691>
- Mvogo Balla, V. (2025). L'entrepreneuriat comme voie d'intégration socioprofessionnelle et voie de contournement à la discrimination systémique lors du processus de recherche d'emploi des femmes immigrantes issues de minorités visibles au Québec. *Revue Organisations & territoires*, 34(2), 60–75.
- Nakhaie, M. R., et Kazemipur, A. (2013). Social Capital, Employment and Occupational Status of the New Immigrants in Canada. *Journal of International Migration and Integration*, 14(3), 419–437. <https://doi.org/10.1007/s12134-012-0248-2>
- Newman, A., Obschonka, M., Moeller, J., et Chandan, G. G. (2021). Entrepreneurial Passion: A Review, Synthesis, and Agenda for Future Research. *Applied Psychology*, 70(2), 816–860. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/apps.12236>
- OECD/GWEP. (2025). *Bridging the Finance Gap for Women Entrepreneurs: Insights from Academic and Policy Research* OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/75b52972-en>.
- OIFC. (2025). *Barrières systémiques : résultats préliminaires d'une enquête auprès de personnes immigrantes francophones*. Observatoire en immigration francophone au Canada.
- Ozkazanc-Pan, B., et Clark Muntean, S. (2021). Intersectional Analysis: Gender, Race, and Immigrant Status in Entrepreneurial Ecosystems. In *Entrepreneurial Ecosystems: A Gender Perspective* (pp. 184–218). Cambridge University Press. <https://doi.org/DOI:10.1017/9781009023641.008>
- Paquet, M., et Xhardez, C. (2020). Immigrant integration policies when regions decide 'who comes in': the case of Canadian provinces. *Regional Studies*, 54(11), 1519–1534. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1808881>
- Picot, G., et Ostrovsky, Y. (2021). *Les entrepreneurs immigrants au Canada : faits saillants d'études récentes*. Statistique Canada.

- Ramos-Escobar, E. A., García-Pérez-de-Lema, D., et Valdez-Juárez, L. E. (2024). How to reduce the financial difficulties of immigrant entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 16(1), 1–30.
- Razin, E. (2002). Conclusion The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 8(1-2), 162–167. <https://doi.org/10.1108/13552550210428061>
- Sandoz, L., Mittmasser, C., Riaño, Y., et Pigué, E. (2022). A Review of Transnational Migrant Entrepreneurship: Perspectives on Unequal Spatialities. *ZFW – Advances in Economic Geography*, 66(3), 137–150. <https://doi.org/doi:10.1515/zfw-2021-0004>
- Scott, J. M., et Hussain, J. (2019). Exploring intersectionality issues in entrepreneurial finance: Policy responses and future research directions. *Strategic Change*, 28(1), 37–45.
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling*. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374. <https://doi.org/10.2307/1882010>
- Tata, J., et Prasad, S. (2015). Immigrant family businesses: social capital, network benefits and business performance. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(6), 842–866. <https://doi.org/10.1108/ijebr-06-2014-0111>
- Teixeira, C., Lo, L., et Truelove, M. (2007). Immigrant Entrepreneurship, Institutional Discrimination, and Implications for Public Policy: A Case Study in Toronto. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 25(2), 176–193. <https://doi.org/10.1068/c18r>
- Vetrivel, S., Rajavel, N., Arun, V., et Maheswari, R. (2026). Migrants as Drivers of Social Entrepreneurship and Community Resilience. In *Impacts of Global Migration on Work, Innovation, and Societal Transformation* (pp. 87–118). IGI Global Scientific Publishing.



Conseil de recherches
en sciences humaines
du Canada

Canada

 mitacs

*Économie
et Innovation*

Québec

