

**10<sup>ème</sup> Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation**

**AEI DAKAR – 6,7 et 8 décembre 2017**

---

**LA CONTRIBUTION DES IMMIGRANTS AUX ASPIRATIONS  
ENTREPRENEURIALES DE HAUTE PERFORMANCE : PERSPECTIVE  
EMPIRIQUE INTERNATIONALE DU *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP*  
*MONITOR***

Marc Duhamel<sup>1</sup>

Département de finance et économique  
École de gestion  
et  
Institut de recherche sur les PME  
Université du Québec à Trois-Rivières  
3351, boul. des Forges, CP 500,  
Trois-Rivières, Qc G9A 5H7 Canada  
[marc.duhamel@uqtr.ca](mailto:marc.duhamel@uqtr.ca)

Abdul Anjorin Houssou

École de gestion  
Université du Québec à Trois-Rivières  
3351, boul. des Forges, CP 500,  
Trois-Rivières, Qc G9A 5H7 Canada  
[Abdul.Anjorin.Houssou@uqtr.ca](mailto:Abdul.Anjorin.Houssou@uqtr.ca)

Étienne St-Jean

Département de management  
École de gestion  
et  
Institut de recherche sur les PME  
Université du Québec à Trois-Rivières  
3351, boul. des Forges, CP 500,  
Trois-Rivières, Qc G9A 5H7 Canada  
[etienne.st-jean@uqtr.ca](mailto:etienne.st-jean@uqtr.ca)

---

<sup>1</sup> Les auteurs apparaissent en ordre alphabétique.

## Résumé

La forte propension des immigrants à s'engager dans des activités entrepreneuriales interpelle directement les pouvoirs publics dans les questions de développement économique qui sont de plus en plus liés aux autres politiques de pays aux prises avec d'importants défis de croissance économique. Cette étude empirique met en évidence l'influence du statut d'immigrant sur les aspirations de haute performance des entrepreneurs émergents. En utilisant les données du *Global Entrepreneurship Monitor* de 2012, nous montrons que le statut d'immigrant influence positivement et de façon significative trois des quatre dimensions de haute performance des aspirations entrepreneuriales reconnues pour démontrer meilleur potentiel de développement économique, soit l'aspiration à l'innovation de procédés, l'aspiration à la forte exportation et l'aspiration à la forte croissance de l'emploi. Ces résultats suggèrent donc que l'entrepreneur immigrant est possiblement un rouage plus important que le natif dans les forces de destruction créative d'une économie, une question importante sur laquelle nous proposons de nous pencher dans le futur.

## 1. Introduction

Les pouvoirs publics se tournent de plus en plus vers la valorisation et le soutien de l'entrepreneuriat de haute performance dans l'espoir que celui-ci mène à un plus grand potentiel de développement économique (p. ex. Wong et al., 2005 ; Acs and Szerb, 2007 ; Shane, 2009 ; Autio et Ranniko, 2016 ; Brown et al., 2017). Vu la propension supérieure observée des immigrants aux activités entrepreneuriales (p. ex., Achidi Ndofor et Priem, 2011; Kariv et al., 2009; Ley, 2006; Masurel et al., 2002; Menzies et al., 2003; Sequeira et Rasheed, 2006; Teixeira et al., 2007; Wang et Altinay, 2012), l'entrepreneur immigrant est directement interpellé par les préoccupations des pouvoirs publics envers la promotion de l'entrepreneuriat de haute performance (Termote et Uwimbabazi, 2012 ; Fuller et al., 2014). Par exemple, Green (2016) montre que les immigrants, quelques années après leur arrivée au Canada, créent plus d'entreprises et représentent la plus grande proportion de travailleurs autonomes comparativement aux citoyens du pays. Si ces derniers sont également plus enclins à s'engager dans des activités entrepreneuriales de haute performance liées à l'innovation, l'exportation et la forte croissance, ils contribueront de façon plus que proportionnelle aux retombées des activités entrepreneuriales sur le développement économique. À la marge, tout impact négatif associé à une réduction de l'activité entrepreneuriale pourra être réduit ou contrecarré par une augmentation de la performance de l'ensemble de l'activité entrepreneuriale, et en particulier par celle des immigrants.

Cette observation justifie l'attention que nous portons à l'entrepreneuriat de haute performance des immigrants dans le cadre de cette étude. Malgré tout l'intérêt démontré par la littérature à l'importance des politiques d'immigration et l'étroite relation de celle-ci avec les politiques économiques (Ley, 2003), au nombre considérable d'immigrants dans les pays développés, à l'importance des immigrants instruits dans le niveau d'innovation de leur pays d'accueil (Pholphirul et Rukumnuaykit, 2016; Stuen et al., 2012 ; Hunt, 2011), et l'importance des entrepreneurs immigrants dans la croissance économique (Dalziel, 2008; Orser et al., 2011; Peroni et al., 2016 ; Li et al., 2017), très peu d'auteurs se sont intéressés à mesurer empiriquement l'influence du statut d'immigrant sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance dans une perspective internationale (Kerr et Kerr, 2011), à tout le moins dans une perspective internationale aussi vaste que celle permise par le *Global Entrepreneurship Monitor* (Kerr, 2013).

Ainsi, nous nous intéresserons particulièrement à l'influence du statut d'immigrant sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance, tenant compte d'un ensemble observable de caractéristiques démographiques et socio-économiques, établies selon quatre dimensions de la performance qui sont mesurées au niveau des individus dans un large échantillon de participants au *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) en 2012. Ces quatre dimensions sont reconnues dans la littérature scientifique pour leur contribution positive à la croissance et au développement économique : l'innovation de produits, le développement technologique par l'innovation de procédés, l'exportation et la forte croissance (Colecchia et Schreyer, 2002; Rugraff, 2013; Sengupta, 2014).

Cette recherche permettra aux pouvoirs publics concepteurs des politiques d'immigration de mieux évaluer les effets de réformes aux politiques d'immigration sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance et sur le potentiel de développement économique associé aux PME. Elle permettra de mettre à la disposition des pouvoirs publics une analyse statistique multivariée rigoureuse pouvant servir à mieux évaluer et affiner les politiques en matière d'immigration, et spécifiquement l'immigration orientée vers

l'entrepreneuriat de haute performance. Ainsi, auront-ils par la même occasion la possibilité de juger de la pertinence ou non et d'évaluer les politiques visant la promotion et la valorisation de l'entrepreneuriat en général. Enfin, cette recherche permet de bonifier la littérature scientifique, par rapport aux nombreuses retombées que peut avoir les politiques d'immigration sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance de la population en général. C'est pour cela qu'il est important que tous les gouvernements du monde se préoccupent de l'incidence des politiques d'immigration sur la croissance et le développement économique. Ils doivent particulièrement savoir dans quelle mesure ces politiques impacteront le développement économique par le biais de l'entrepreneuriat de haute performance.

## **2. RECENSION DES ÉCRITS**

Étant donné que créer une entreprise et la rendre performante ne survient pas comme un réflexe, et qu'il est montré que l'action est la résultante de l'intention (Ajzen, 1991), nombreux chercheurs se sont intéressés à l'explication du désir de performance et des ambitions de l'entrepreneur. Par exemple, Hermans et al. (2013) et Hessels et al (2008) montrent plusieurs facteurs individuels et environnementaux expliquent les aspirations entrepreneuriales de haute performance. Ces différents facteurs façonnent le comportement entrepreneurial et le potentiel des entreprises à contribuer fortement au développement économique par l'entrepreneuriat.

### **2.1. L'aspiration entrepreneuriale de haute performance**

La performance de l'aspiration entrepreneuriale peut avoir différentes interprétations selon l'acteur. Pour certains, l'entrepreneur aspirant à la performance de son entreprise est celui qui intéresse les pouvoirs publics, parce qu'il contribue dans une plus grande proportion à la croissance et au développement économique qu'un entrepreneur plus modeste (Acs, Szerb et Autio, 2016; Henley, 2007; Hermans et al., 2013; Hessels et al., 2008). En effet, avec une aspiration entrepreneuriale performante, l'entrepreneur cherchera à conduire son entreprise vers le succès commercial. Ce faisant, ce dernier use

de beaucoup de créativité et de détermination pour une meilleure satisfaction des besoins de son marché, tout en maximisant ses profits. Dans la présente étude, nous n'utilisons la notion d'aspiration de haute performance qu'en tant qu'une aspiration permettant un fort potentiel de contribution de l'entreprise à la croissance et au développement économique (Acs et al., 2016; Hessels et al., 2008). C'est d'ailleurs dans ce sens que nous allons restreindre notre attention en supposant qu'un entrepreneur qui aspire à une haute performante de ses activités peut se positionner sur l'une ou l'autre des quatre dimensions suivantes, qui sont fortement et positivement reliées à la croissance et au développement économique : L'aspiration à l'innovation de produit ou de procédés, à l'exportation ou à la forte croissance.

#### 2.1.1. L'aspiration à l'innovation

Selon Gasse et Carrier (1992), on peut définir l'innovation comme tout changement adopté, ou encore développé et implanté ou commercialisé par une entreprise, lequel changement a pour but d'augmenter la productivité ou la performance de l'organisation, de répondre à de nouvelles exigences du marché ou de s'adapter à de nouveaux marchés pour une meilleure satisfaction du marché et une maximisation des profits. Dès lors, nous pouvons observer plusieurs types d'innovations dont les quatre types proposés par l'OCDE/Eurostat (2005) dans le manuel d'Oslo.

Premièrement, l'innovation de produits est définie comme étant l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est habituellement destiné. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autre caractéristique fonctionnelle.

Deuxièmement, l'innovation de procédés se définit comme la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel ou les logiciels. Troisièmement, l'innovation de commercialisation est la mise en œuvre d'une

nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements majeurs dans la conception, le conditionnement, le placement, la promotion ou la tarification. Finalement, l'innovation d'organisation est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de l'entreprise. Au regard de ce qui précède, nous pouvons dire qu'un entrepreneur qui aspire à l'innovation est un individu qui souhaite d'une manière ou d'une autre apporter un changement significatif, à un niveau ou à plusieurs niveaux de ses processus d'entreprise.

### 2.1.2. L'aspiration à la forte exportation

Le contexte économique s'est considérablement modifié au cours des dernières décennies, notamment avec la mondialisation. Avec la multiplicité des échanges et des accords commerciaux entre différents pays ou groupe de pays, la mondialisation amène bon nombre d'entrepreneurs à s'engager sur les marchés d'exportations. En effet, «(...) l'internationalisation de la PME est le plus souvent traitée par les gouvernements et les organismes publics ou privés de soutien à l'entreprise au travers d'un prisme unique, soit celui de l'exportation » (St-Pierre et al., 2012). La forte orientation des entreprises vers l'exportation peut contribuer à elle seule à maintenir, à soutenir ou à relancer la croissance économique de tout un pays (Rugraff, 2013).

Pour Lecerf (2007), l'internationalisation est une prise de décision et une élaboration de plans tactiques dans l'optique d'un élargissement de l'activité de la firme en dehors de ses frontières nationales souvent dans une optique d'élargissement de marché. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette décision des entrepreneurs de se lancer dans l'exportation : le marché national est trop petit pour le produit de la firme, pour rendre le produit compétitif; le marché national est déjà occupé par un concurrent performant, ou à l'inverse, le marché national se rétrécit sous l'effet de la conjoncture; les prix du marché domestique sont trop bas; la firme veut mener une politique de produits hauts de gamme et l'augmentation des prix moyens est compensée par un rétrécissement du marché national (Manchon, 2005).

### 2.1.3. L'aspiration à la forte croissance

Chabaud et Degeorge (2015) soulignent que les connaissances demeurent encore un peu fragmentées par rapport à la notion de forte croissance, certainement à cause de la complexité de la notion de croissance et de la multiplicité des questions qui se posent. Mesure-t-on l'évolution des effectifs, du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée ou des actifs ? S'intéresse-t-on à la croissance interne (ou organique), ou bien à la croissance externe, appuyée sur des rachats d'entreprises existantes ? Autant de différences qui ne facilitent pas le consensus des retombées de la forte croissance sur le développement économique, car les résultats diffèrent selon les indicateurs pris en compte.

Bramanti (2001) montre que la croissance des PME dépend d'un ensemble très particulier de facteurs internes, externes et de motivations. L'entrepreneur étant au cœur de la croissance, l'auteur soulève le fait que la forte de croissance de l'entreprise dépend de la vision, de la motivation et des aspirations de celui-ci. Pour Chabaud et Degeorge (2015), l'intention de croissance renvoie plutôt au fait que le dirigeant se sente « à l'aise » dans son métier de dirigeant, et qu'il gère en concertation avec sa famille, voire avec ses salariés.

## 2.2. Les déterminants des aspirations entrepreneuriales de haute performance

À la suite de cette présentation des aspirations entrepreneuriales de haute performance, nous présentons maintenant les facteurs susceptibles d'agir sur la formation de chacune de ces aspirations entrepreneuriales.

### 2.2.1. Le statut d'immigrant

Avec l'adoption de l'immigration comme réponse aux problèmes de renouvellement démographique, de manque de main-d'œuvre et de déclin entrepreneurial (Ley, 2003), elle est devenue une nécessité pour plusieurs pays (Keeley, 2009; Tshibangu, 2015). La

croissance étant l'objectif premier de tous ces pays d'accueil, plusieurs études ont été réalisées pour montrer la contribution des immigrants à la croissance économique grâce à la création d'entreprises (Lecerf, 2007; Dalziel, 2008; Nkongolo-Bakenda et Chrysostome, 2013; Brzozowski et al., 2014; Green, 2016; Buckley et al., 2016; Li et al., 2017;). Ces différentes études mettent l'accent sur la relation positive entre le statut d'immigrant et l'aspiration entrepreneuriale de haute performance en raison de la forte susceptibilité d'un immigrant à contribuer plus à la croissance économique de son pays d'accueil grâce à la manifestation de ses aspirations entrepreneuriales par rapport à un non-immigrant. En effet, ces auteurs montrent avec évidence comment le statut d'immigrant favorise la réussite entrepreneuriale, l'avantage qu'il procure à l'entrepreneur immigrant par rapport à son homologue non immigrant et l'impact de l'activité entrepreneuriale des immigrants sur la croissance économique.

Dans une étude empirique portant sur un échantillon de 52 grands entrepreneurs à succès, Dalziel (2008) montre que les immigrants sont plus susceptibles d'être des entrepreneurs à succès que les entrepreneurs non immigrants. Ainsi, ils seraient davantage prédisposés à conduire leur entreprise vers une forte performance ou vers un succès fulgurant comparativement aux entrepreneurs non immigrants. Les résultats de l'auteur montrent que les entrepreneurs immigrants qui sont éduqués et confortables avec la langue de leur pays d'accueil sont les plus susceptibles de réussir par rapport aux non-immigrants. Peroni et al. (2016) et Green (2016) montrent que les immigrants sont plus susceptibles de créer une entreprise que les non-immigrants. Ainsi, selon ces auteurs, l'immigrant se tourne beaucoup plus facilement vers la création d'entreprises ou le travail autonome, peut-être par nécessité, face aux difficultés d'insertion professionnelle ou par opportunité, avec une meilleure perception (favorable) de son nouvel environnement. Ces résultats peuvent également s'expliquer par le fait qu'il est certainement plus facile pour un autochtone, c'est-à-dire un individu qui est né dans le pays et y vit de manière permanente, de trouver un emploi comparativement à un immigrant (Constant et Zimmermann, 2006). Devant cette incertitude ou cette difficulté potentielle d'insertion professionnelle, l'immigrant est poussé à considérer d'autres alternatives de carrière. Ce



qui explique la forte détention des entreprises par les immigrants et la part élevée de travailleurs autonomes immigrants (Green, 2016).

Toutefois, des travaux montrent que ce sont les groupes ethniques les plus avantagées au niveau des emplois de qualité ou des sources de revenus qui vont devenir entrepreneur (Fairlie et Meyer, 1996). Cela pourrait expliquer pourquoi ces immigrants entrepreneurs vont exhiber un entrepreneuriat de plus haute performance. En effet, l'obtention d'emplois de meilleure qualité, tout comme des revenus plus élevés, sont autant d'indicateurs d'un plus grand capital humain, financier et sans doute social. Sachant l'importance de ces sources de capitaux dans la réussite entrepreneuriale (Cooper et al., 1994; Davidsson et Honig, 2003; Kim et al., 2006; Unger et al., 2011), cela pourrait expliquer globalement pourquoi les entrepreneurs immigrés pourraient avoir des aspirations de haute performance plus marquées, cherchant par là un moyen de maximiser ces formes de capitaux au travers de leur aventure entrepreneuriale.

Des chercheurs ont tenté de démontrer un lien possible entre le statut d'immigrant et l'innovation (Pholphirul et Rukumnuaykit, 2016; Stuen et al., 2012). Chellaraj et al. (2008) montrent que les immigrants diplômés ont une incidence positive sur les demandes de brevets d'invention future. Dans le même sens, Hunt et Gauthier-Loiselle (2010) montrent, dans une étude portant sur des données individuelles des États-Unis au cours de la période de 1990 à 2000, qu'une augmentation de 1,3 % des immigrants diplômés du collège ou de l'université entraîne une augmentation respective de 12 % et de 21 % des brevets d'invention par habitant. Aussi, qu'une augmentation de 0,45 % des immigrants scientifiques et ingénieurs entraîne une augmentation de 13 % des brevets par habitant. Comparativement aux non-immigrants, Hunt et Gauthier-Loiselle (2010) expliquent qu'un immigrant diplômé d'un collège contribue au moins deux fois plus au niveau d'innovation du pays que son homologue natif. Pour ces auteurs, plus l'immigrant est instruit et plus il favorise le niveau d'innovation des pays. Ces constats amènent les hypothèses suivantes :

H1 : Lorsque l'entrepreneur émergent est un immigrant, son statut accroît la probabilité qu'il aspire à l'innovation de produit pour atteindre la performance souhaitée ;

H2 : Lorsque l'entrepreneur émergent est un immigrant, son statut accroît la probabilité qu'il aspire à l'innovation de procédé pour une meilleure satisfaction des exigences de son marché.

En particulier, on constate que l'immigrant met très vite à profit sa capacité à exporter tout en utilisant les avantages que lui procure le développement technologique et les conditions favorables que lui offre son pays d'accueil, pour la croissance de son entreprise (Orser et al., 2011; Saxenian, 2002). Orser et al. (2011) montrent que les entreprises commerciales appartenant à des immigrants sont trois fois plus susceptibles d'être orientées vers l'exportation que celles appartenant aux non-immigrants. Cela concorde avec d'autres travaux qui illustrent une plus grande propension à l'exportation des entreprises canadiennes détenues par des entrepreneurs émergents immigrants comparé aux entrepreneurs émergents domestique (Neville et al., 2014). Ils montrent également que les entreprises pour lesquelles les propriétaires aspirent à la croissance sont deux fois plus susceptibles d'être orientées vers l'exportation. Ce qui semble vouloir dire que les entrepreneurs immigrants sont des individus qui aspirent à la forte performance de leur entreprise. Pour étayer leurs résultats, Orser et al. (2011) soulèvent l'expérience en gestion internationale, l'existence et la conservation d'affaires et de relations personnelles avec leur pays d'origine et d'autres diasporas, la tolérance aux risques, et la perception à la baisse d'obstacles liés à l'exportation (Saxenian, 2002), comme des raisons qui rendent l'entrepreneur immigrant plus susceptible d'aller vers l'exportation que les non-immigrants. Conséquemment, nous suggérons l'hypothèse suivante :

H3 : Si l'entrepreneur émergent est un immigrant, il aspire plus à une forte exportation de ses produits ou services ;

L'aspiration à l'innovation et à la forte exportation est considérée comme des aspirations de haute performance dans la mesure où elle engendre une entreprise performante

contribuant fortement à la croissance économique. L'aspiration à la forte croissance de l'entreprise peut donc découler de l'innovation ou de l'exportation, et possiblement d'autres facteurs (Love et Roper, 2015). Ainsi, d'après Melitz et Trefler (2012), les entrepreneurs orientés fortement vers l'exportation et qui y tirent un haut niveau de rentabilité sont généralement amenés à faire croître rapidement la taille de leur entreprise. Cela s'impose dans la mesure où ces entreprises font face à une demande sans cesse grandissante engendrée par l'avantage compétitif de leur produit ou service. Ces auteurs suggèrent que l'aspiration d'un entrepreneur émergent à une forte croissance peut être reliée fortement à un désir d'exportation.

Mais plus globalement, des travaux menés au Canada démontrent que sur la base des probabilités que l'immigration attire des personnes ayant davantage des traits de personnalité entrepreneuriale, d'une part, et qu'elles aient également des réseaux sociaux efficaces, d'autre part, ces particularités combinées procurent aux entrepreneurs immigrants une plus grande capacité à mener leur entreprise vers la forte croissance (Dalziel, 2008). D'autres travaux canadiens illustrent que les entrepreneurs émergents immigrants vont avoir des entreprises plus performantes que celles détenues par les canadiens de naissance (Neville et al., 2014). Par contre, une étude menée en Suède montre que les immigrants ont moins de probabilité de réussir le démarrage de leur entreprise et d'établir une performance marquée pour ceux qui réussissent (Dahlqvist et al., 2000). On constate également que les firmes dont l'équipe de démarrage possède un immigrant vont exhiber des stratégies de croissance plus marquées, bien que cela ne se matérialise pas en performance plus grande (Chaganti et al., 2008). Toutefois, comme le défendent certains auteurs (Sequeira et Rasheed, 2006), le capital social et humain plus marqué chez les immigrants stimulerait la croissance subséquente de la firme. En conséquence, nous posons l'hypothèse suivante :

H4 : Si l'entrepreneur émergent est un immigrant, il aspire plus à la forte croissance de son entreprise.

### **2.2.3 Les autres facteurs personnels et environnementaux**

En plus du statut d'immigrant et des motivations d'un individu, plusieurs auteurs ont montré que les caractéristiques personnelles telles que l'âge, le sexe, le niveau d'éducation, le revenu, le secteur d'activité et la culture (ethnie) sont également des facteurs qui agissent sur l'intention de créer une entreprise et de la rendre performante (par ex. Cuervo, 2005; Fairlie et Robb, 2010; Laguir et Den Besten, À paraître; Moriano et al., 2012 entre autres). Hessels et al. (2008) ont montré en termes de taux par pays que les entrepreneurs dont le déplacement de carrière (i.e. du salariat vers l'entrepreneuriat) s'est fait pour saisir une opportunité étaient plus susceptibles d'aspirer à la croissance de la taille de leur entreprise, tout en s'orientant vers l'exportation. D'un autre côté, ils montrent que les entrepreneurs dont le déplacement de carrière s'est fait par la nécessité (i.e. incapacité de trouver un meilleur emploi) sont les moins susceptibles d'aspirer à l'innovation, à la croissance en taille ou à l'exportation. Ces derniers ressortent comme étant les entrepreneurs qui contribuent le moins à la croissance économique des pays. D'autres auteurs se sont également attardés à d'autres facteurs comme le capital social, le coût de création de l'entreprise, le niveau de développement du pays, la densité de la population, le niveau de protection sociale et le niveau de protection de l'emploi (facteurs socioéconomiques) qui demeurent des facteurs individuels et environnementaux qui expliquent partiellement les aspirations entrepreneuriales de haute performance (par ex. Carter et al., 2003; Laguir et Den Besten, À paraître; Thurik et al., 2006).

### 3. LA MÉTHODOLOGIE

Notre recherche vise à mesurer l'effet du statut d'immigrant sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance par rapport à celles des entrepreneurs non immigrants. Nous retenons dans le cadre de cette étude les entrepreneurs émergents, étant donné qu'il s'agit d'individus se trouvant au début de leur carrière entrepreneuriale, phase au cours de laquelle l'entrepreneur mûrit ses idées et réfléchit sur ses objectifs.

#### 3.1. LA SOURCE DES DONNÉES

Pour cette étude, nous utilisons la base de données individuelles de 2012 du GEM. Cette base de données est le résultat d'une enquête mondiale harmonisée menée par le consortium GEM dans le cadre de la mesure, de l'appréciation et de la comparaison du niveau d'activité entrepreneuriale des différents pays participants. En effet, il s'agit d'une évaluation annuelle de l'activité, des aspirations et des attitudes entrepreneuriales des individus dans un large éventail de 63 pays et régions. Il s'agit de la plus grande étude portant sur les dynamiques entrepreneuriales dans le monde (Bosma, 2012). L'enquête annuelle repose notamment sur un questionnaire déployé auprès d'un échantillon représentatif d'au moins 2 000 personnes âgées entre 18 et 64 ans dans les pays participants (*Adult Population Survey*, ou APS). Cet échantillon est ensuite pondéré selon le sexe et l'âge pour s'assurer d'une représentativité nationale. Nous avons utilisé les données de l'enquête APS pour 2012, qui comprenaient notamment une question concernant le statut d'immigrant.

L'ensemble des individus sur lesquels porte notre étude est identifié par le GEM en 2012 comme ceux ayant répondu positivement et négativement aux critères du TEAyy (ou *Total early-stage Entrepreneurial Activity*). Il s'agit des entrepreneurs émergents, soit ceux qui sont en processus de démarrage d'une entreprise ou que celle-ci n'ait pas versée plus de 42 mois de salaire à ses employés (Kelley et al., 2012). Les experts du GEM ont créé à partir de cette dernière variable d'autres variables capturant les entrepreneurs émergents aspirant à l'innovation de produit, à l'innovation de procédé, à l'exportation et à la croissance. D'ailleurs, c'est à ce stade que l'entrepreneur se positionne par rapport à ses aspirations pour développer pleinement son entreprise.

### 3.2 LES VARIABLES DÉPENDANTES

Cette section présente les différentes mesures utilisées pour la variable dépendante. Pour le GEM, les entrepreneurs émergents qui aspirent à la performance et qui désirent orienter leur entreprise sur la voie de l'innovation sont des individus qui optent pour le choix de l'innovation de produits ou de procédés. Ces individus peuvent aspirer à introduire un nouveau produit sur le marché avec peu ou pas de concurrents ou aspirer à

utiliser les nouvelles technologies dans la réalisation de leurs activités quotidiennes sur un horizon de cinq ans. Ce qui confère une certaine performance à leur entreprise et permet une forte contribution à la croissance économique. Nous retenons dans le cadre de cette étude empirique qu'aspirer à innover pour un entrepreneur émergent revient à vouloir apporter un nouveau produit sur le marché avec peu ou pas de concurrent (innovation de produit), ou vouloir apporter quelque chose de nouveau (technique, procédure, ou technologie) dans l'entreprise (innovation de procédé). À cet effet, nous considérons dans cette étude deux niveaux d'aspiration à l'innovation : Aspiration à l'innovation de produits et l'aspiration à l'innovation de procédés.

Dans le cadre de cette étude, nous allons retenir la définition de l'exportation ou de l'internationalisation comme une stratégie mise en place par les entreprises visant à agir sur d'autres marchés en dehors de leurs frontières nationales et organisées dans le temps d'une manière plus ou moins voulue, dans le but d'atteindre une certaine performance. D'où aspirer à l'exportation suggère que l'entrepreneur veut agir sur des marchés en dehors des frontières nationales. L'aspiration à la forte exportation sera considérée dans la présente étude comme le désir de l'entrepreneur émergent d'avoir plus de 25% de ses clients à l'extérieur.

À cet effet, on considère l'évolution des effectifs comme étant une mesure de la croissance de l'entreprise. Un entrepreneur qui aspire à la forte croissance de son entreprise est celui-là qui souhaite employer plus de 19 personnes dans les cinq prochaines années. Cette aspiration démontre que l'entrepreneur recherche une certaine performance de son entreprise qui sera à même de supporter la nécessité de ressources humaines supplémentaires.

Comme décrit dans le Tableau 1, chacune des variables dépendantes est une variable dichotomique limitée qui prend une valeur de 0 (ou NON) ou de 1 (ou OUI) (Wooldridge, 2016). Les quatre variables dépendantes mesurant les aspirations entrepreneuriales de haute performance des entrepreneurs émergents sont des variables dichotomiques qui prennent pour valeur 0 ou 1.

L'aspiration à l'innovation est mesurée par deux variables de la base de données GEM. La variable *TEAyyNPM* capture l'aspiration à introduire un nouveau produit sur un marché peu concurrentiel (aspiration à l'innovation de produit). La variable *TEAyyNTC* capture l'aspiration à utiliser les nouvelles technologies (aspiration à l'innovation de procédé).

TABLEAU 1. VARIABLES DESCRIPTIVES

Variable	Description	N	Moyenne	Écart-type	Min	Max	Type
<i>Variables dépendantes</i>							
TEAyyNPM	Aspiration à l'innovation de produit	14 679	.2 617 345	.4 395 938	0	1	Dichotomique
TEAyyNTC	Aspiration à l'innovation de procédé	14 679	.1 352 953	.3 420 504	0	1	
TEAEXPST	Aspiration à la forte exportation	14 679	.1 436 746	.3 507 715	0	1	
TEAyyHJG	Aspiration à la forte croissance	14 679	.0956468	.2 941 163	0	1	
<i>Variables explicatives</i>							
imm	Statut d'immigrant	14 679	.0411472	.1 986 374	0	1	Catégorique
TEAyyOPP	Déplacement par opportunité	14 679	.708 972	.4 542 519	0	1	
TEAyyNEC	Déplacement par nécessité	14 679	.2 739 969	.4 460 226	0	1	
gender	Sexe	14 679	.4 035 697	.4 906 298	0	1	
age	Âge	14 679	367 456	116 467	16	87	
GEMEDUC	Niveau de scolarité	14 679	942.7484	576.7325	0	1720	

GEMHHINC	Niveau de revenu	14 679	32683.24	32931.02	33	68 100
TEASIC4C	Secteur d'activité	14 679	31 647	.9 976 02 2	1	4
country	Pays	14 679	205.3077	217.5429	1	972

La base de données du GEM identifie les entrepreneurs qui aspirent à une forte orientation internationale, en fonction du désir d'avoir au moins 25 % de leurs clients à l'étranger. La variable *TEAEXPST* capture l'aspiration de l'entrepreneur à une forte exportation.

Finalement, les données du GEM permettent d'identifier les entrepreneurs qui désirent recruter plus de 19 employés au cours des cinq prochaines années, ce qui correspond à la catégorie de la plus forte aspiration à faire croître la taille de son entreprise. La variable *TEAyyHJG* capture la forte aspiration des entrepreneurs à faire croître la taille de leur entreprise dans les cinq prochaines années.

À partir du Tableau 1, on note à titre d'aspiration à l'innovation des entrepreneurs émergents que 26,17 % des répondants aspirent à l'innovation de produit contre seulement 13,53 % qui aspirent à l'innovation de procédé. D'un autre côté, 14,37 % des répondants aspirent à la forte exportation et seulement 9,56 % aspirent à la forte croissance de leur entreprise.

### 3.3 LES VARIABLES EXPLICATIVES

En plus du statut d'immigrant d'un entrepreneur émergent, toutes les variables explicatives retenues proviennent de la base de données du GEM. Ces variables nous permettent de mettre en évidence l'influence du statut d'immigrant sur les aspirations entrepreneuriales performantes des entrepreneurs émergents immigrants par rapport aux entrepreneurs domestiques (ou non-immigrants) tout en contrôlant pour un ensemble d'autres facteurs qui peuvent expliquer les aspirations entrepreneuriales d'un individu comme son sexe, son âge, son plus haut niveau de scolarité, son revenu, son secteur d'activité ainsi que son pays.



Au Tableau 1, on remarque 4,11 % de notre échantillon sont des entrepreneurs immigrants et 40,36 % sont des femmes. Aussi, 70,9 % ont un déplacement de carrière par opportunité contre 27,4 % par nécessité. Enfin, ces entrepreneurs émergents faisant l'objet de notre analyse sont âgés de 16 à 87 ans.

### 3.4. ESTIMATIONS

Pour effectuer une analyse corrélacionnelle de l'impact du statut d'immigrant sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance, nous estimons un modèle probit des aspirations entrepreneuriales de haute performance qui suppose que la distribution des erreurs de la fonction indice linéaire de la fonction de vraisemblance correspond à une loi normale. Les paramètres du modèle sont estimés par maximum de vraisemblance. Le signe des paramètres estimé pour chacune des variables explicatives met en évidence l'effet de cette variable sur la probabilité de survenance de la variable dépendante, mais ne permet pas de déterminer son effet marginal moyen. Cependant, l'effet marginal moyen de la variable du statut d'immigrant est calculé et est rapporté dans chacun des tableaux de résultats ci-dessous.

### 3.5 ANALYSE HIÉRARCHIQUE DES ESTIMATIONS

Pour chacune des variables dépendantes, nous procédons par une analyse hiérarchique du modèle probit afin d'évaluer la robustesse des estimations. L'analyse hiérarchique permet d'évaluer les problèmes de spécification du modèle probit qui sont sujets à être biaisés et inefficaces (voir Wooldridge, 2016). D'ailleurs, pour cette raison, nous réaliserons des tests de spécification emboîtée (LR test ou test du maximum de vraisemblance) afin de nous assurer dans un premier temps de la bonne spécification de la fonction indice du modèle et dans un second temps pour apprécier la robustesse des estimations à des spécifications alternatives. De la variable dépendante par le modèle 1 par rapport au modèle 2, du modèle 2 par rapport au modèle 3 et du modèle 3 par rapport au modèle 4. En effet, cet exercice nous permet de nous assurer que la variable explicative ajoutée au

modèle contraint (ex : modèle 1) pour obtenir un deuxième modèle que nous considérons complet (ex : modèle 2) est statistiquement significative, car les résultats du LR test nous permettent de rejeter ou non l'hypothèse nulle selon que ces variables explicatives supplémentaires du modèle (soit le modèle 2) non contraint sont statistiquement significatives (Wooldridge, 2016). Dans la même logique, nous avons effectué des Wald test qui nous permettent de tester la significativité individuelle ou conjointe des variables explicatives. Lorsque les résultats de ces deux tests vont dans le même sens, cela atteste de la robustesse de nos estimations. Enfin, nous mettons en évidence l'effet marginal du statut d'immigrant sur chacune des aspirations entrepreneuriales de haute performance pour apprécier l'intensité de l'influence du statut d'immigrant sur les aspirations de performance par rapport à un non-immigrant.

En introduisant l'option d'effet de groupe par pays (cluster) dans notre dernière régression (Modèle 4\*), nous commandons au logiciel de mener l'analyse en prenant les observations liées à chaque pays de manière indépendante, sans pour autant que les observations d'un même pays soit des informations indépendantes. Ce qui affecte essentiellement les erreurs types et la matrice de la variance et des covariances, mais n'affecte pas les coefficients des estimations. Avec cette option, nos facteurs fixes sont considérés de manière spécifique dans notre régression binaire. La question de la spécification de nos variables est d'une haute importance parce que la méthode de régression probit est très sensible aux erreurs de spécification, ce qui peut biaiser toute l'analyse. Quant à notre dernière estimation (Modèle 4\*\*), nous tentons de démontrer une certaine hétéroscédasticité entre notre matrice des résidus et certaines variables indépendantes. Ce qui consistera dans notre cas à montrer si éventuellement il existe ce lien entre le niveau de revenu et la matrice des résidus.

#### **4. LES RÉSULTATS**

Nous présentons dans cette section, l'analyse hiérarchique des estimations qui vont nous permettre de tester chacune de nos hypothèses émises. Il s'agit de l'analyse hiérarchique de l'estimation du modèle probit de chacune des aspirations entrepreneuriales de haute performance retenues dans le cadre de cette étude. Les résultats de ces différentes

### TABLEAU 3. ANALYSE HIÉRARCHIQUE DES ESTIMATIONS

Aspiration à l'innovation de produits

**Variables indépendantes**    *Modèle 1*    *Modèle 2*    *Modèle 3*    *Modèle 4*    *Modèle 4\**    *Modèle 4\*\**

estimations sont présentés ci-dessous dans les Tableaux pour l'analyse de l'effet du statut d'immigrant sur, respectivement, l'aspiration à l'innovation de produit, l'innovation de procédé, à la forte exportation et à la forte croissance.

Le Tableau 2 présente les moyennes, écart-types et corrélations des variables à l'étude.

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8	10	11	12
1.TEAyyNTC	1.0000										
2.TEAyyNPM	0.0694	1.0000									
3.TEAEXPST	0.0401	0.0725	1.0000								
4.TEAyyHJG	0.0271	0.0978	0.1290	1.0000							
5.imm	0.0043	0.0124	0.0951	0.0224	1.0000						
6.TEAyyOPP	0.0193	0.1109	0.0499	0.0773	0.0149	1.0000					
8.age	-0.0416	0.0212	0.0156	-0.0007	0.0387	-0.0328	1.0000				
9.gender	0.0075	-0.0156	-0.0436	-0.0914	-0.0054	-0.0507	-0.0084	1.0000			
10.gemeduc	0.0029	0.0993	0.0996	0.1009	0.0677	0.1793	-0.0163	-0.0478	1.0000		
11.gemhhinc	-0.0346	0.0426	0.0441	0.0898	0.0065	0.1462	0.0407	-0.0772	0.2562	1.0000	
12.TEASIC4C	0.0227	-0.0015	-0.0390	-0.0683	0.0084	0.0036	-0.0719	0.1872	-0.0180	-0.0315	1.0000

#### 4.1. L'aspiration à l'innovation de produits

À la lecture de ces résultats, on observe que contrairement à d'autres études portant sur l'entrepreneuriat, que ni l'âge ni le sexe de l'entrepreneur émergent ne déterminent la probabilité qu'il aspire à l'innovation de produit à la quête de la performance. Les estimations du Modèle 4\* qui suppose que les erreurs sont corrélées par pays (*clustered*) et également corrélées avec le niveau de revenu de l'individu en supposant une forme multiplicative d'hétéroscédasticité au Modèle 4\*\* suggèrent que les résultats obtenus sont effectivement robustes, et ce même en présence de biais potentiels associés aux erreurs de spécification (ex. variables explicatives omises qui seraient corrélées avec le revenu d'un individu).

Statut d'immigrant	0.082	0.072	0.017	0.009	0.009	0.007
	(0.055)	(0.055)	(0.056)	(0.059)	(0.063)	(0.065)
(Effet marginal)				.0026911	.0026911	.0026911
Déplacement par opportunité		0.349	0.303	0.275	0.275	0.284
		(0.026)***	(0.026)***	(0.028)***	(0.042)***	(0.042)***
<b>Variables de contrôle</b>						
Âge			0.004	0.004	0.004	0.004
			(0.006)	(0.006)	(0.007)	(0.007)
Femme			-0.009	-0.027	-0.027	-0.030
			(0.024)	(0.025)	(0.028)	(0.030)
Scolarité			0.000	0.000	0.000	0.000
			(0.000)***	(0.000)***	(0.000)***	(0.000)***
Revenu			0.000	-0.000	-0.000	-0.000
			(0.000)	(0.000)*	(0.000)	(0.000)
<i>Secteur d'activité</i>						
Transformation			0.172	0.068	0.068	0.070
			(0.054)***	(0.056)	(0.061)	(0.063)
Prestation de services			0.300	0.179	0.179	0.189
			(0.056)***	(0.059)***	(0.062)***	(0.065)***
Orientation client			0.139	0.064	0.064	0.067
			(0.051)***	(0.053)	(0.068)	(0.072)
Pays	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui
Constante	-0.641	-0.897	-1.327	-0.980	-0.980	-0.994
	(0.011)***	(0.022)***	(0.122)***	(0.142)***	(0.144)***	(0.155)***
Nbr d'observations	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679
LR statistique	2.22	190.73	338.10	1,114.63	.	,
Probabilité (LR stat)	0.14	0.00	0.00	0.00	.	,
Pseudo R2	0.00	0.01	0.02	0.07	0.07	.
Log de vraisemblance	-8,437.31	-8,343.05	-8,269.37	-7,881.10	-7,881.10	-7,880.52

\* p<0.1; \*\* p<0.05; \*\*\* p<0.01

L'estimation de ces deux derniers modèles suggère que la transition de carrière par opportunité, le niveau de scolarité et le secteur de la prestation de services sont des facteurs déterminants de l'aspiration des entrepreneurs émergents à l'innovation de produit. Ces trois variables sont significatives au seuil de 1% avec un effet positif sur la probabilité de survenance de la variable dépendante. Par contre, l'hypothèse d'une

relation positive entre le statut d'immigrant et l'innovation de produit (H1) doit être rejetée.

TABLEAU 4. ANALYSE HIÉRARCHIQUE DES ESTIMATIONS						
Aspiration à l'innovation de procédés						
Variables indépendantes	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 4*	Modèle 4**
Statut d'immigrant	0.033 (0.065)	0.033 (0.064)	0.052 (0.065)	0.190 (0.070)***	0.190 (0.081)**	0.213 (0.089)**
(Effet marginal)				.037364	.037364	.037364
Déplacement par opportunité		0.068 (0.029)**	0.080 (0.030)***	0.038 (0.032)	0.038 (0.037)	0.040 (0.041)
<b>Variables de contrôle</b>						
Âge			-0.014 (0.007)**	-0.016 (0.007)**	-0.016 (0.007)**	-0.017 (0.007)**
Femme			0.002 (0.027)	0.008 (0.029)	0.008 (0.037)	0.008 (0.041)
Scolarité			0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Revenu			-0.000 (0.000)***	-0.000 (0.000)***	-0.000 (0.000)***	-0.000 (0.000)***
<i>Secteur d'activité</i>						
Transformation			-0.149 (0.058)**	-0.155 (0.063)**	-0.155 (0.099)	-0.169 (0.101)*
Prestation de services			-0.176 (0.063)***	-0.111 (0.068)	-0.111 (0.105)	-0.132 (0.110)
Orientation client			-0.039 (0.055)	-0.072 (0.060)	-0.072 (0.108)	-0.080 (0.111)
Pays	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui
Constante	-1.103 (0.013)***	-1.152 (0.025)***	-0.705 (0.137)***	-1.000 (0.169)***	-1.000 (0.168)***	-1.007 (0.183)***
Nbr d'observations	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679
LR statistique	0.27	5.79	74.66	1,135.80	.	,
Probabilité (LR stat)	0.61	0.06	0.00	0.00	.	,

#### 4.2.

#### L'aspiration

#### à l'innovation de procédés

Pseudo R2	0.00	0.00	0.01	0.10	0.10	.
Log de vraisemblance	-5,817.60	-5,814.84	-5,780.40	-5,249.83	-5,249.83	-5,246.13
	* p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01					

Les résultats des Modèles 4, 4\* et 4\*\*, tenant compte de l'effet fixe des pays, suggèrent que l'effet marginal du statut d'immigrant sur la propension d'un entrepreneur émergent d'aspirer à l'innovation de procédés de l'ordre de 4% supérieur à celui d'un entrepreneur domestique et est robuste.

Le résultat d'estimation du Modèle 4 montre que le statut d'immigrant est significatif au seuil de 1 % avec une influence positive sur la probabilité que l'entrepreneur émergent aspire à innover dans les procédés ( $\beta = 0,190$ , écart-type = 0,070). En introduisant l'option effet de groupe pays (cluster) dans notre estimation pour considérer les observations par pays de manière indépendante avec le Modèle 4\*, on remarque que le niveau de significativité du statut d'immigrant passe à 5 %, mais le coefficient estimé et l'effet de la variable demeurent le même avec le résultat d'estimation du Modèle 4. Ce changement dans l'importance du statut d'immigrant par rapport à l'explication de la variable dépendante peut s'expliquer par le fait qu'en ajoutant d'autres variables explicatives au modèle, le statut d'immigrant a acquis de l'importance par rapport à certaines variables explicatives. Ce qui atteste donc de l'importance effective du facteur statut d'immigrant comme déterminant de l'aspiration à l'innovation de procédé d'un entrepreneur émergent. L'hypothèse H2 est acceptée.

#### 4.3. L'aspiration à la forte exportation

Avec l'ajout d'effets fixes par pays, les résultats d'estimation des modèles 4, 4\* et 4\*\* montre qu'un immigrant a une propension de près de 9% supérieure à celle d'un entrepreneur domestique d'aspirer à une forte intensité des exportations. Les résultats de ces dernières estimations montrent également que le déplacement de carrière par opportunité et le niveau d'éducation sont des facteurs explicatifs significatifs de

l'aspiration à la forte exportation au seul de 1 % avec un effet positif sur la probabilité de survenance de la variable dépendante.

TABLEAU 5. ANALYSE HIÉRARCHIQUE DES ESTIMATIONS

Aspiration à la forte exportation						
<b>Variabiles indépendantes</b>	<b>Modèle 1</b>	<b>Modèle 2</b>	<b>Modèle 3</b>	<b>Modèle 4</b>	<b>Modèle 4*</b>	<b>Modèle 4**</b>
Statut d'immigrant	0.584 (0.055)***	0.580 (0.055)***	0.537 (0.056)***	0.421 (0.060)***	0.421 (0.060)***	0.430 (0.069)***
(Effet marginal)				.0850321	.0850321	.0850321
Déplacement par opportunité		0.175 (0.029)***	0.107 (0.030)***	0.145 (0.033)***	0.145 (0.034)***	0.147 (0.033)***
<b>Variabiles de contrôle</b>						
Âge			-0.011 (0.007)*	-0.016 (0.007)**	-0.016 (0.006)***	-0.016 (0.006)***
Femme			-0.091 (0.027)***	-0.063 (0.029)**	-0.063 (0.029)**	-0.064 (0.029)**
Scolarité			0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***
Revenu			0.000 (0.000)	0.000 (0.000)*	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
<i>Secteur d'activité</i>						
Transformation			0.041 (0.059)	0.063 (0.063)	0.063 (0.070)	0.064 (0.071)
Prestation de services			0.149 (0.062)**	0.135 (0.067)**	0.135 (0.067)**	0.140 (0.070)**
Orientation client			-0.082 (0.057)	-0.058 (0.061)	-0.058 (0.052)	-0.057 (0.053)
Pays	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui
Constante	-1.095 (0.013)***	-1.222 (0.025)***	-1.189 (0.138)***	-1.306 (0.166)***	-1.306 (0.149)***	-1.307 (0.151)***
Nbr d'observations	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679
LR statistique	107.21	143.49	337.32	1,341.23	.	,
Probabilité (LR stat)	0.00	0.00	0.00	0.00	.	,
Pseudo R2	0.01	0.01	0.03	0.11	0.11	.
Log de vraisemblance	-5,987.95	-5,969.81	-5,872.90	-5,370.94	-5,370.94	-5,370.82
* p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01						

L'âge et le sexe également demeurent des facteurs significatifs qui affectent négativement la probabilité qu'un entrepreneur émergent aspire à une forte exportation. En conséquence, l'analyse hiérarchique des résultats d'estimations du Tableau 5 nous permet le rejet de l'hypothèse nulle et d'accepter H3 à l'effet que l'entrepreneur immigrant émergent aspire à une plus à la forte exportation de ses produits ou de ses services par rapport à son homologue non immigrant.



#### 4.4. L'aspiration à la forte croissance

L'analyse hiérarchique des résultats des estimations du Tableau 6 vont également dans le même sens que celle de la section précédente. Pour résumer, les résultats de l'estimation des modèles 4, 4\* et 4\*\* montrent que le statut d'immigrant influence positivement et de façon robuste l'aspiration d'un entrepreneur émergent à la forte croissance de son entreprise. L'effet marginal moyen est légèrement supérieur à 2%. Cela confirme l'hypothèse H4.

TABLEAU 6. ANALYSE HIÉRARCHIQUE DES ESTIMATIONS						
Aspiration à la forte croissance						
Variables indépendantes	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 4*	Modèle 4**
Statut d'immigrant	0.176 (0.067)***	0.167 (0.067)**	0.119 (0.069)*	0.144 (0.074)*	0.144 (0.069)**	0.137 (0.067)**
(Effet marginal)				.0216513	.0216513	.0216513
Déplacement par opportunité		0.327 (0.035)***	0.235 (0.036)***	0.251 (0.039)***	0.251 (0.044)***	0.244 (0.044)***
<b>Variables de contrôle</b>						
Âge			0.005 (0.008)	0.004 (0.008)	0.004 (0.007)	0.004 (0.007)
Femme			-0.270 (0.032)***	-0.278 (0.034)***	-0.278 (0.036)***	-0.267 (0.043)***
Scolarité			0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***
Revenu			0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)**
<i>Secteur d'activité</i>						
Transformation			0.196 (0.068)***	0.125 (0.072)*	0.125 (0.085)	0.126 (0.082)
Prestation de services			0.131 (0.071)*	0.075 (0.077)	0.075 (0.078)	0.075 (0.075)
Orientation client			-0.083 (0.066)	-0.133 (0.071)*	-0.133 (0.094)	-0.123 (0.092)
Pays	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui
Constante	-1.315	-1.560	-1.857	-1.654	-1.654	-1.652

	(0.015)***	(0.031)***	(0.161)***	(0.188)***	(0.180)***	(0.176)***
Nbr d'observations	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679
LR statistique	6.78	101.25	451.86	1,107.78	.	,
Probabilité (LR stat)	0.01	0.00	0.00	0.00	.	,
Pseudo R2	0.00	0.01	0.05	0.12	0.12	.
Log de vraisemblance	-4,626.53	-4,579.30	-4,403.99	-4,076.03	-4,076.03	-4,075.65

\* p<0.1; \*\* p<0.05; \*\*\* p<0.01

## 5. DISCUSSION

Les résultats viennent appuyer les autres résultats similaires dans la littérature qui montrent que le statut d'immigrant favorise l'entrepreneuriat émergent à haute performance, en ce sens qu'il montre un plus grand potentiel de contribuer au développement économique d'une économie. De plus, par rapport à son homologue non immigrant, la propension marginale moyenne de l'immigrant vers l'entrepreneuriat émergent de haute performance est plus importante lorsque les activités entrepreneuriales sont orientées vers la forte exportation (8,5%), l'innovation de procédés (3,7%) et vers la forte croissance de l'emploi (2,2%).

Plusieurs études (p. ex. Melitz et Trefler, 2012) montrent que les entreprises qui ont une forte orientation vers l'international sont généralement des entreprises qui connaissent une forte croissance en taille et contribue proportionnellement plus au développement économique. Nos résultats montrent que l'entrepreneur immigrant, étant un individu plus susceptible de s'orienter vers une forte exportation et une forte croissance de l'emploi, possède un plus grand potentiel de contribuer au développement économique. Ces résultats rejoignent les arguments d'Orser et al. (2011) et de Li et al. (2017) selon lesquels l'immigrant est tout d'abord un individu qui maîtrise et comprend mieux le contexte du marché à l'extérieur de son pays d'accueil. Ce qui dans un premier temps lui donne la perception de mieux comprendre les besoins de ces marchés externes par rapport au marché local de son pays d'accueil. En se trouvant donc dans un pays qui offre plus de possibilités et favorise l'entrepreneuriat, l'entrepreneur immigrant aspire plus à

satisfaire ce marché international dont il a avantageusement connaissance et une bonne maîtrise de la demande et des types de produits qui seront probablement plus attractifs sur ces marchés (Li et al., 2017). Il réussit généralement dans ce sens à cause des relations qu'il a à l'extérieur, la maîtrise de langue locale internationale et la compréhension de la manière de penser des clients internationaux. Ce qui confirme également la situation des entrepreneurs immigrants qui ont rehaussé la croissance économique de la Silicon Valley en y important dans un premier temps leurs compétences technologiques et dans un second temps en mettant un fort accent sur l'exportation de biens et services vers leur pays d'origine et d'autres pays (Saxenian, 2002). Nos résultats viennent appuyer la thèse que le statut d'immigrant confère un avantage concurrentiel considérable sur les marchés internationaux et un meilleur potentiel de forte performance, comparativement aux domestiques (ou non-immigrants).

L'innovation de procédés étant inductrice de performance (Krafft et Ravix, 2011; Mairesse et Robin, 2011; Sengupta, 2014) avec les développements technologiques qui permettent une plus grande productivité et une meilleure compétitivité, nos résultats suggèrent que l'immigrant, étant plus susceptible d'utiliser les nouvelles technologies, peut également connaître une meilleure croissance de la taille de son entreprise (Ganotakis et Love, 2011; Love et Roper, 2015). Proportionnellement plus attirer vers l'innovation de procédés, l'entrepreneur immigrant aura un plus grand potentiel d'améliorer les procédés de son entreprise et la rendre plus compétitive sur le marché local par rapport à ses concurrents domestique, mais aussi sur les marchés d'exportation (Bellone et Guillou, 2011; Love et Roper, 2015). Avec son statut, l'entrepreneur immigrant à la recherche de la performance va plus s'orienter vers le marché international et mieux réussir dans ce marché que son homologue non-immigrant qui a moins d'expérience en matière de gestion internationale. Cela rejoint d'ailleurs Orser et al. (2011) qui suggèrent que l'expérience de gestion internationale, l'existence et la conservation d'affaires et de relations personnelles avec leur pays d'origine et d'autres diasporas, la tolérance aux risques, et la perception à la baisse d'obstacles liée à l'exportation, font qu'un entrepreneur immigrant est deux fois plus susceptible d'orienter son entreprise vers l'exportation, par rapport à un natif, à long terme. Nos résultats sont

cohérents avec ces arguments. Avec l'avancement permanent des nouvelles technologies dans tous les domaines, un entrepreneur qui serait plus susceptible de porter son entreprise à un succès fulgurant (Dalziel, 2008) ne pourra y arriver sans un recours plus intensif des nouvelles technologies.

Nous retenons donc à l'issue des résultats que le statut d'immigrant est un facteur significatif qui influence de manière positive non seulement la propension de l'entrepreneur émergent à une forte exportation, mais dont celle-ci pourrait induire une plus forte propension à l'innovation de procédés et à la forte croissance de la taille de son entreprise. Enfin, l'absence d'un effet sur l'innovation de produits suggère une contribution de l'entrepreneuriat immigrant plus importante du côté de l'offre, c'est-à-dire en relation avec une compétitivité et une concurrence plus féroce, que du côté de la demande où la concurrence est plus faible.

## **6. CONCLUSION ET LIMITES DE LA RECHERCHE**

L'importance de l'activité entrepreneuriale pour la croissance économique a été largement illustrée dans la littérature scientifique (Acs, 2006; Aghion, 2017; Stel, 2006). Plus récemment, des études suggèrent un portrait plus nuancé de la contribution de l'activité entrepreneuriale au développement et à la croissance économique : de l'ensemble des activités entrepreneuriales, celles qu'on pourrait classer de haute performance sont celles qui contribuent de façon substantielle à la croissance de la richesse des nations (Hermans et al., 2013; Hessels et al., 2008). Ainsi, ces études suggèrent aux pouvoirs publics de cibler les entrepreneurs avec le meilleur potentiel de haute performance.

En utilisant les microdonnées individuelles de l'enquête 2012 du *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), cette recherche empirique montre que le statut d'immigrant est positivement relié à trois des quatre dimensions d'aspirations entrepreneuriales de haute performance que sont l'innovation de produits, l'innovation de procédés, à la forte exportation de ses produits ou de services et à la forte croissance de

son entreprise. Ainsi, contrôlant pour un ensemble de facteurs démographiques et socio-économiques, les résultats montrent qu'un entrepreneur émergent immigrant est plus susceptible d'aspirer à la forte performance de son entreprise que son homologue natif du pays.

Ces résultats surprendront peu de lecteurs puisqu'ils viennent appuyer d'autres études portant sur l'entrepreneuriat des immigrants. Par exemple, Orser et al. (2011) montrent que l'immigrant est également plus susceptible de s'orienter vers l'exportation. Ils rejoignent également les résultats de l'étude menée par Dalziel (2008) qui montre implicitement que le statut d'immigrant a un effet favorable sur le succès fulgurant de certaines entreprises. Enfin, nos résultats vont également dans le même sens que les études montrant que plus l'immigrant est instruit et plus le niveau d'invention par habitant s'accroît (Chellaraj et al., 2008; Hunt et Gauthier-Loiselle, 2010; Stuen et al., 2012).

Par contre, notre recherche contribue à cette littérature en montrant que l'effet marginal moyen du statut d'immigrant se limite aux facteurs de la haute performance associés au «push» (p. ex. innovation de procédés et économies d'échelle associées à la forte exportation) et ne concernent pas ou trop peu le «pull» de l'innovation de produits. Les résultats suggèrent donc que l'entrepreneur immigrant est possiblement un rouage plus important que le natif dans les forces de destruction créative d'une économie. En dépit des forces de la mondialisation et de l'importance de plus en plus grandissante des politiques d'immigration et du nombre d'immigrants dans plusieurs pays du monde, très peu de ces chercheurs se sont intéressés à la contribution marginale des entrepreneurs immigrants aux forces de création destructive de Schumpeter.

Il va sans dire que cette étude comporte plusieurs limites. En dépit de la richesse des microdonnées du GEM, plusieurs variables importantes sont omises ou ne sont tout simplement pas disponibles au niveau individuel. Ces omissions peuvent substantiellement influencer nos estimations des effets marginaux moyens du statut

d'immigrant. Par exemple, il serait important de considérer l'effet du statut d'immigrant sur les ambitions de haute performance à différent stade du projet de l'entrepreneur.

## RÉFÉRENCES

Achidi Ndofor, H. et R. L. Priem (2011), « Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance », *Journal of Management*, vol. 37, no 3, p. 790-818.

Acs, Z. (2006). How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? Innovations: Technology, Governance, *Globalization*, 1 (1), 97-107.

Acs, Z. J. and Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, economic growth and public policy. *Small business economics*, 28(2-3):109–122.

Acs, Z. J., Szerb, L. et Autio, E. (2016). *Global Entrepreneurship and Development Index 2015* Cham: Springer International Publishing.

Aghion, P. (2017). Entrepreneurship and growth: lessons from an intellectual journey. *Small Business Economics*, 48 (1), 9-24.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 (2), 179-211.

Bellone, F. et Guillou, S. (2011). Innovation et primes à l'exportation : une analyse empirique sur données d'entreprises françaises. *Économie & Prévision*, 197-198 (1-2), 45-61.

Bosma, N. (2012). The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and its Impact on Entrepreneurship Research. IDEAS Working Paper Series from RePEc.

Bramanti, A. (2001). Les PME à forte croissance en Italie : succès étonnants et désagréables surprises. *Revue internationale P.M.E.*, 14 (3-4), 91-127.

Brown, R., Mawson, S., and Mason, C. (2017). Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(5-6):414–443.

Brzozowski, J., Cucculelli, M. et Surdej, A. (2014). Transnational ties and performance of immigrant entrepreneurs: the role of home-country conditions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1-28.

Buckley, R., Dereshiwsky, M., Martin, C. et Igboamazu, C. (2016). Factors Influencing Entrepreneurial Activity among African Immigrants in the United States: ProQuest Dissertations Publishing.

Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G. et Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18 (1), 13-39.

Chabaud, D. et Degeorge, J.-M. (2015). Croître ou ne pas croître : une question de dirigeant ? *Entreprendre & Innover*, 24 (1), 8-18.

- Wong, P., Ho, Y., and Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from gem data. *Small Business Economics*, 24(3):335–350., M. (2008), « Ethnic-immigrants in founding teams: Effects on prospector strategy and performance in new Internet ventures », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n° 1, p. 113-139.
- Chellaraj, G., Maskus, K. E. et Mattoo, A. (2008). The Contribution of International Graduate Students to US Innovation. *Review of International Economics*, 16 (3), 444-462.
- Colecchia, A. et Schreyer, P. (2002). La Contribution des Technologies de l'Information et des Communications à la Croissance Économique dans Neuf Pays de l'OCDE, *Revue économique de l'OCDE*, 2002 (1), 165-186
- Constant, A. et Zimmermann, K. F. (2006), « The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike? », *Small business economics*, vol. 26, n° 3, p. 279-300.
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J. et Woo, C. Y. (1994), « Initial human and financial capital as predictors of new venture performance », *Journal of business venturing*, vol. 9, n° 5, p. 371-395.
- Cuervo, A. (2005). Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1 (3), 293-311.
- Dalqvist, J., Davidsson, P. et Wiklund, J. (2000), « Initial conditions as predictors of new venture performance: A replication and extension of the Cooper et al. study », *Enterprise and Innovation Management Studies*, vol. 1, n° 1, p. 1-17.
- Dalziel, M. (2008), « Immigrants as extraordinarily successful entrepreneurs: A pilot study of the Canadian experience », *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, vol. 21, n° 1, p. 23-36.
- Davidsson, P. et Honig, B. (2003), « The role of social and human capital among nascent entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n° 3, p. 301-331.
- Fairlie, R. W. et Meyer, B. D. (1996), « Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations », *Journal of Human Resources*, vol. 31, n° 4, p. 757-793.
- Fairlie, R. W. et Robb, A. M. (2010). *Race and Entrepreneurial Success - Black-, Asian-, and White-Owned Businesses in the United States*: Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Fuller, S., Earle, J., Hart, D. et Hu, X. (2014). *Immigration and Economic Growth in Metropolitan Areas*: ProQuest Dissertations Publishing.
- Ganotakis, P. et Love, J. H. (2011). R&D, product innovation, and exporting: evidence from UK new technology based firms. *Oxford Economic Papers*, 63 (2), 279-306.



- Gasse, Y. et Carrier, C. (1992). *Gérer la croissance de sa PME*. Montreal: Editions de l'entrepreneur.
- Green, D. A. (2016). *Immigration, business ownership and employment in Canada*. Ottawa: Statistics Canada.
- Harry Matlay, P., Solesvik, M., Westhead, P. et Matlay, H. (2014). Cultural factors and entrepreneurial intention. *Education & Training*, 56 (8/9), 680-680.
- Henley, A. (2007). Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: evidence from British longitudinal data. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19 (3), 253-280.
- Hermans, J., Vanderstraeten, J., Dejardin, M., Ramdani, D. et van Witteloostuijn, A. (2013). L'entrepreneur ambitieux : état des lieux et perspectives. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 12 (1-2), 43-70.
- Hessels, J., Gelderen, M. et Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31 (3), 323-339.
- Hunt, J. (2011). Which immigrants are most innovative and entrepreneurial? Distinctions by entry visa. *Journal of Labor Economics*, 29(3):417-457.
- Hunt, J. et Gauthier-Loiselle, M. (2010). How Much Does Immigration Boost Innovation? *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2 (2), 31-56.
- Kariv, D., T. V. Menzies, G. A. Brenner et L. J. Filion (2009), « Transnational networking and business performance: Ethnic entrepreneurs in Canada », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 21, no 3, p. 239-264.
- Keeley, B. (2009). *Les migrations internationales : le visage humain de la mondialisation*. Paris: OCDE.
- Kelley, D., Singer, S. et Herrington, M. (2012), « GEM 2011 Global Report ». Babson Park, MA (USA): Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Kerr, S. P. and Kerr, W. R. (2011). Economic impacts of immigration: A survey. *Finnish Economic Papers*, 24(1):1-32.
- Kerr, W. R. (2013). U.S. high-skilled immigration, innovation, and entrepreneurship: Empirical approaches and evidence. Working Paper 19377, National Bureau of Economic Research.
- Kim, P. H., Aldrich, H. E. et Keister, L. A. (2006), « Access (not) denied: The impact of financial, human, and cultural capital on entrepreneurial entry in the United States », *Small Business Economics*, vol. 27, n° 1, p. 5-22.
- Krafft, J. et Ravix, J.-L. (2011). *Firmes, marchés et innovation : présentation générale*. *Économie & Prévision*, 197-198 (1-2), I-VI.

- Laguir, I. et Den Besten, M. (À paraître). The influence of entrepreneur's personal characteristics on MSEs growth through innovation. *Applied Economics*, 18 pages.
- Lecerf, M. (2007). Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation. L'Harmattan.
- Ley, D. (2003). Seeking Homo Economicus : The Canadian State and the Strange Story of the Business Immigration Program. *Annals of the Association of American Geographers*, 93 (2), 426-441.
- Ley, D. (2006), « Explaining variations in business performance among immigrant entrepreneurs in Canada », *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 32, no 5, p. 743-764.
- Li, C., Isidor, R., Dau, L. A. et Kabst, R. (2017). The More the Merrier? Immigrant Share and Entrepreneurial Activities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, n/a-n/a.
- Love, J. H. et Roper, S. (2015). SME innovation, exporting and growth: A review of existing evidence. *International Small Business Journal*, 33 (1), 28-48.
- Mairesse, J. et Robin, S. (2011). Productivité et innovations de procédé et de produit dans les entreprises industrielles et de services. *Economie & prévision*, 197-198 (1-2), 21-44.
- Manchon, E. (2005). Analyse bancaire de l'entreprise : méthodologie (6e éd. ed.). Paris: *économica*.
- Masurel, E., P. Nijkamp, M. Tastan et G. Vindigni (2002), « Motivations and performance conditions for ethnic entrepreneurship », *Growth and Change*, vol. 33, no 2, p. 238-260.
- Melitz, M. J. et Trefler, D. (2012). Gains from Trade When Firms Matter. *The Journal of Economic Perspectives*, 26(2):91-118.
- Menzies, T. V., G. A. Brenner et L. J. Fillion (2003). « Social capital, networks and ethnic minority entrepreneurs: transnational entrepreneurship and bootstrap capitalism », dans H. Etemad et R. W. Wright (dir.), *Globalization and entrepreneurship: Policy and strategy perspectives*, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing, p. 125-151.
- Moriano, J. A., Gorgievski, M., Laguna, M., Stephan, U. et Zarafshani, K. (2012). A Cross-Cultural Approach to Understanding Entrepreneurial Intention. *Journal of Career Development*, 39 (2), 162-185.
- Neville, F., Orser, B., Riding, A. et Jung, O. (2014), « Do young firms owned by recent immigrants outperform other young firms? », *Journal of Business Venturing*, vol. 29, n° 1, p. 55-71.
- Nkongolo-Bakenda, J.-M. et Chrysostome, E. (2013). Engaging diasporas as international entrepreneurs in developing countries: In search of determinants. *Journal of International Entrepreneurship*, 11 (1), 30-64.

- OCDE/Eurostat. (2005). Manuel d'Oslo: principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation: OECD Publishing.
- Orser, B., Riding, A. et Neville, F. (2011). The Performance of Immigrant-owned Business Ventures: ProQuest Dissertations Publishing.
- Peroni, C., Riillo, C. et Sarracino, F. (2016). Entrepreneurship and immigration: evidence from GEM Luxembourg. *Small Business Economics*, 46 (4), 639-656.
- Pholphirul, P. et Rukumnuaykit, P. (2016). Does Immigration always Promote Innovation? Evidence from Thai Manufacturers. *Journal of International Migration and Integration*, 1-28.
- Rugraff, É. (2013). Le «Modèle» Allemand de Croissance Économique par les Exportations: Une Solution Pour Les Pays Européens en Crise? *Revue d'Allemagne et des Pays de Langue Allemande*, 45 (1), 201-210.
- Saxenian, A. (2002). Silicon Valley's new immigrant high-growth entrepreneurs. *Economic Development Quarterly*, 16 (1), 20-31.
- Sengupta, J. (2014). *Theory of Innovation: A New Paradigm of Growth*. Cham: Springer International Publishing: Cham.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2):141-149.
- St-Pierre, J., L. Raymond, L. et F. Laurin (2012). Mondialisation et internationalisation des PME : Le comportement des PME manufacturières québécoises. IDEAS Working Paper Series from RePEc.
- Stel, A. (2006). *Empirical Analysis of Entrepreneurship and Economic Growth (Vol. 13)*. Boston, MA: Springer US, Boston, MA.
- Stuen, E. T., Mobarak, A. M. et Maskus, K. E. (2012). Skilled Immigration and Innovation: Evidence from Enrolment Fluctuations in US Doctoral Programmes *Economic Journal*, 122 (565), 1143-1176.
- Termote, M. et Uwimbabazi, S. (2012). L'entrepreneuriat des femmes immigrantes au Canada.
- Teixeira, C., L. Lo et M. Truelove (2007), « Immigrant entrepreneurship, institutional discrimination, and implications for public policy: a case study in Toronto », *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 25, no 2, p. 176-193.
- Thurik, R., Verheul, I., Grilo, I. et Bhola, R. (2006). Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs. IDEAS Working Paper Series from RePEc.
- Tshibangu, M. (2015). *L'intégration des immigrants au Canada : conflits de valeurs et problématiques d'adaptation*. Paris: L'Harmattan.

Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M. et Rosenbush, N. (2011), « Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review », *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n° 3, p. 341-358.

Wang, C. L. et L. Altinay (2012), « Social embeddedness, entrepreneurial orientation and firm growth in ethnic minority small businesses in the UK », *International Small Business Journal*, vol. 30, no 1, p. 3-23.

Wong, P., Ho, Y., et Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from gem data. *Small Business Economics*, 24(3):335–350.

Wooldridge, J. M. (2016). *Introductory econometrics: a modern approach* (Sixth ed.). Australia: Cengage Learning, 789 pages.