

Synthèse de la littérature sur l'impact de l'immigration sur l'innovation

Nong Zhu

Professeur INRS et fellow CIRANO

Octobre 2014

Table des matières

1	Introduction	1
2	L'immigration et l'innovation économique	3
2.1	Cadre théorique	3
2.1.1	Le modèle d'auto-sélection	3
2.1.2	Le modèle de contrainte financière	4
2.1.3	Les modèles de commerce international	5
2.1.4	Les modèles d'économie géographique et d'économie urbaine	6
2.2	Les effets de l'immigration sur l'innovation économique	7
2.3	Les effets de la diversité socioculturelle sur l'innovation.....	10
2.4	Les effets des étudiants étrangers sur l'innovation	15
2.5	Immigration et entreprises transnationales.....	19
2.6	Concentration ethnique des immigrants sur le marché du travail	32
3	L'immigration et l'innovation sociale.....	38
3.1	La définition de l'innovation sociale.....	38
3.2	L'intégration scolaire des immigrants.....	43
3.3	Les carrières résidentielles et la concentration ethnique spatiale des immigrants	47
3.4	Les inégalités et l'exclusion sociale	59
4	Réflexions sur des éléments novateurs d'une politique d'immigration	68
5	Conclusion.....	74
	Bibliographie.....	76

1 Introduction

Les études antérieures suggèrent que l'immigration occupe une place importante dans l'innovation et la croissance économique. L'immigration peut en effet influencer l'innovation économique à travers plusieurs canaux. Premièrement, l'immigration augmente la dimension démographique de la société d'accueil, et ainsi la demande globale locale. Une plus grande demande conduirait à des importations supplémentaires, à une plus grande capacité et variété de la production locale et, à long terme, à de nouveaux investissements et à de nouvelles technologies. Deuxièmement, les immigrants se concentrent principalement dans de grandes régions métropolitaines, ce qui renforce les forces d'agglomération et contribue à la croissance de l'économie urbaine et à l'innovation. Troisièmement, les migrants sont souvent sélectionnés parmi les meilleurs travailleurs du pays d'origine, ce qui pourrait améliorer la composition des compétences des travailleurs au lieu d'arrivée et générer des retombées pour le pays d'accueil. Quatrièmement, la concentration des immigrants de diverses origines socioculturelles peut stimuler la création de nouvelles idées, les externalités de connaissances et l'esprit d'entreprise, et favoriser ainsi la croissance économique. Également, les entreprises avec des équipes de gestion diversifiées sont plus susceptibles de favoriser l'innovation. De plus, la diversité ethnoculturelle en entreprise est particulièrement un atout en vue de pénétrer les marchés internationaux.

Il existe une abondante littérature sur les relations entre l'immigration, la performance économique des immigrants et l'innovation. Certaines études soulignent les compétences des immigrants en analysant leurs caractéristiques individuelles; certaines autres mettent l'accent sur la concentration des immigrants : concentration spatiale et/ou concentration professionnelle. Une partie importante des études soulignent le rôle des entreprises immigrantes dans la création d'emploi, les investissements, les exportations et importations et le transfert de haute technologie. Les étudiants étrangers, les politiques d'immigration, les enclaves ethniques attirent notamment une attention particulière des chercheurs.

L'immigration pourrait également favoriser l'innovation sociale dans les pays d'accueil. Si l'innovation économique se concentre essentiellement sur l'amélioration du capital humain et de la productivité, l'innovation sociale se traduit par le développement et la mise en œuvre de

nouvelles idées (produits, services, interventions, modèles...) pour répondre aux besoins sociaux et créer de nouvelles relations sociales et/ou des collaborations. L'arrivée des immigrants suscite de nouvelles réalités démographiques et de nouveaux besoins sociaux dans plusieurs domaines tels que l'éducation, la santé, le logement, l'emploi, la religion, etc., ce qui nécessite de nouvelles politiques publiques et pratiques sociales qui répondent aux nouvelles demandes sociales. Dans une société diversifiée, ces innovations sociales visent particulièrement l'amélioration de la cohésion sociale.

Dans cette synthèse des études, nous essayons d'évaluer l'impact de l'immigration sur l'innovation et le développement socioéconomique, tout en tenant en compte de la réalité de la société québécoise. Ce travail se compose de deux grandes parties : l'innovation économique et l'innovation sociale. La section 2 analyse la contribution de l'immigration à l'innovation économique. Nous présentons d'abord les fondements théoriques des relations entre l'immigration et l'innovation économique. Dans le contexte de la mondialisation, il existe des liens étroits entre la migration internationale, le commerce, les flux de capitaux et le transfert de technologie. Ensuite, nous présentons les canaux par lesquels l'immigration pourrait contribuer à l'innovation économique : l'effet de dimension démographique, l'effet de densité de population, l'effet de la part des immigrants, l'effet de composition des compétences et l'effet de la diversité des immigrants. En particulier, la diversité socioculturelle résultant de l'immigration a des impacts significativement positifs sur l'innovation. La contribution des étudiants diplômés internationaux à l'innovation dans les pays d'accueil ont été souligné par plusieurs études. D'une part, les étudiants diplômés internationaux se sont relativement concentrés dans les domaines de la science et du génie ; d'autre part, ces étudiants étrangers ont pour effet de diversifier les équipes de recherche. Les entreprises constituent la partie principale de l'innovation technologique. Dans ce travail, nous prêtons une attention particulière aux entreprises transnationales. Ces entreprises visent essentiellement à exploiter le marché des produits de qualité inférieure et moyenne et étendent leurs affaires dans des domaines qui se rattachent plus aux marchés internationaux, comme par exemple, l'import-export, le tourisme, les industries culturelles, l'industrie IT, favorisant ainsi l'innovation. Enfin, grâce à l'arrivée des nouveaux immigrants qualifiés, les niches ethniques sur le marché du travail sont en train de passer des industries traditionnelles à faible qualification à des industries plus modernes (l'informatique, la

finance, l'assurance...), caractérisées par une proportion de travailleurs hautement qualifié. Cela renforce largement le développement des entreprises de haute technologie. Dans la littérature, les analyses des relations entre l'immigration et l'innovation économique visent à examiner l'effet direct de l'immigration sur l'innovation technologique ; tandis que celles des relations entre l'immigration et l'innovation sociale mettent l'accent sur les nouveaux problèmes ou besoins sociaux suscités par l'entrée des immigrants. Dans la section 3, nous présentons d'abord la définition de l'innovation sociale. Ensuite, nous nous concentrons sur trois questions pour lesquelles les études empiriques sont relativement abondantes : l'intégration scolaire des immigrants, le logement et la trajectoire résidentielle, et les inégalités et l'exclusion sociale. En fait, pour certaines autres questions, par exemple la santé, la communauté, la religion..., il existe très peu de travaux empiriques. Enfin, la section 4 présente des réflexions sur des éléments novateurs d'une politique d'immigration et la section 5 conclure.

2 L'immigration et l'innovation économique

2.1 Cadre théorique

Plusieurs théories économiques pourront nous aider à analyser les relations entre l'immigration et l'innovation économique.

2.1.1 Le modèle d'auto-sélection

Borjas (1987) a étudié les relations entre auto-sélection (*self-selection*) et revenu des immigrants en analysant l'endogénéité de la décision de migration. Plus précisément, il a essayé de répondre à trois questions : (i) les immigrants sont-ils sélectionnés parmi la queue haute ou la queue basse de la distribution de capacité (ou de revenu) dans le pays d'origine ? (ii) même s'ils sont choisis parmi la queue haute de la distribution de revenu dans le pays d'origine, peuvent-ils également se trouver parmi la queue haute de la distribution de revenu dans le pays d'accueil ? et (iii) quels facteurs sont responsables du changement du mécanisme de sélection déterminant la migration ? D'après Borjas, la décision de migrer dépend largement du degré de "transférabilité"

(*transferability*) des compétences observables ou inobservables des migrants potentiels, de l'inégalité du revenu relatif et des niveaux comparatifs du revenu moyen, entre les lieux d'origine et de destination.

Selon Borjas, il est possible que les migrants soient sélectionnés parmi les meilleurs travailleurs du lieu d'origine, à savoir la sélection positive, et ils réaliseraient une meilleure performance que les travailleurs natifs du lieu de destination. Ceci se produit probablement si la disparité de revenu est plus importante au lieu de destination qu'au lieu d'origine et s'il y a un degré suffisant de "transférabilité" de compétence entre les deux marchés du travail. Autrement dit, ce modèle suggère que les travailleurs qualifiés sont plus attirés par un marché du travail où les salaires se distribuent plus largement, car il peut fournir plus d'opportunités de revenus élevés ; et vice-versa : les travailleurs non-qualifiés préfèrent un marché du travail où la variance des salaires est relativement plus faible.

Le modèle d'auto-sélection nous permet d'étudier l'impact des caractéristiques de divers marchés du travail sur la sélectivité de la migration. Dans le cas de la migration Sud-Nord, comme la variance de la distribution de revenu dans les pays développés (lieu de destination) est généralement plus grande que celle dans les pays en développement (lieu d'origine), les migrants sont pour la plupart des travailleurs qualifiés. Si la compétence peut être suffisamment transférable, l'arrivée des immigrants pourrait améliorer la composition des compétences des travailleurs au lieu d'arrivée.

2.1.2 Le modèle de contrainte financière

Schiff (1996) a proposé un modèle de contrainte financière (*Financial-constraint model*) dans une recherche sur la relation entre migration et commerce, d'après lequel, les effets de la libéralisation commerciale sur la migration vers les pays du Nord dépendront de la structure salariale, de la structure de main-d'œuvre et de la variation salariale provenant de la libéralisation dans les pays du Sud.

Selon ce modèle, il existe une relation quadratique en forme de U inversé entre l'émigration et l'augmentation du revenu du pays d'origine. Lorsque le niveau de revenu dans les pays du Sud reste au-dessous d'un certain seuil, les travailleurs qualifiés ont une propension à migrer plus importante que les travailleurs non-qualifiés. L'augmentation du revenu pourrait relâcher la contrainte financière pour les migrants potentiels. Cela va donner à une portion de travailleurs non-qualifiés la capacité à migrer d'une part, et augmenter le coût d'opportunité de la migration des travailleurs qualifiés d'autre part. Une étude similaire à ce modèle menée par Faini et Venturini (1993) montre que les coûts non-matérielles de migration, représentés par la différence sociale, culturelle et linguistique, augmentent avec l'amélioration du niveau de vie dans le pays d'origine.

Ces études ont une implication importante : au début l'augmentation de revenu commence par s'affranchir de la contrainte financière de migration, entraînant d'abord une augmentation d'émigration, mais par la suite, avec l'amélioration du niveau de vie, l'augmentation de revenu dans le lieu de départ va finalement réduire la motivation à migrer.

2.1.3 Les modèles de commerce international

Certaines théories dans le cadre du commerce ont apporté des contributions aux interprétations de la migration internationale. Les études se concentrent souvent sur l'effet du commerce sur la migration, plus précisément, sur les relations - substitution et complémentarité - entre la libéralisation commerciale et la migration internationale.

Le modèle traditionnel de Heckscher-Ohlin (H-O) suggère que le commerce bilatéral résulte de la différence de dotation factorielle entre les pays. Selon la théorie de H-O, le commerce et les mouvements des facteurs sont les deux mécanismes qui servent au même but - l'égalisation des prix des biens et des facteurs. Une augmentation du commerce des biens peut réduire la nécessité de mouvement de main-d'œuvre - la migration et le commerce sont ainsi substitutifs (Faini et al., 1999 ; Henner, 1997).

Cependant, le modèle de H-O est basé sur plusieurs hypothèses telles que la concurrence parfaite, les produits homogènes et le rendement d'échelle non croissant. Le relâchement de certaines d'entre elles conduirait à des conclusions différentes. Selon plusieurs modèles tels que le modèle H-O modifié (*Modified H-O Models*), le modèle Ricardian, le modèle à facteurs spécifiques (*Specific-factors Model*), et la "Nouvelle théorie de commerce" (*New Trade Theory*), la relation entre le commerce et la migration est plutôt complémentaire que substitutive, ou dépend de certains autres facteurs (Faini et al., 1999). Ces modèles suggèrent que les échanges bilatéraux, les flux de capitaux, le renforcement des coopérations techniques entre le pays d'origine et le pays d'accueil pourraient entraîner l'augmentation de la migration et inversement, l'arrivée des migrants au pays d'accueil renforcerait le commerce bilatéral sous diverses formes.

2.1.4 Les modèles d'économie géographique et d'économie urbaine

Les modèles d'économie géographique et d'économie urbaine ont apporté des contributions aux interprétations des relations entre spécialisation et diversité sectorielle, concentration spatiale et innovation.

Etant parti de l'économie géographique, Krugman (1991) a analysé la motivation de la migration du point de vue de la concentration de la production et de la consommation grâce aux économies d'échelle. Son modèle montre que la concentration de l'industrie conduit forcément à celle des ouvriers. Sous l'hypothèse que les ouvriers se déplacent vers la localisation offrant des salaires espérés plus élevés et que les entreprises se déplacent vers la localisation offrant des profits espérés plus importants, tous les ouvriers et toutes les entreprises se concentrent finalement dans une région "centre".

La notion d'externalité est initiée par Alfred Marshall pour expliquer le regroupement des producteurs dans un "district industriel" (Fujita et al, 1999). Elle se rattache étroitement à la concentration spatiale et aux économies d'agglomération. Il y a trois raisons pour lesquelles un producteur trouverait avantage à être proche d'autres producteurs de même industrie. Premièrement, une industrie concentrée en espace pourrait favoriser la spécialisation des fournisseurs d'intrants. Deuxièmement, une concentration des firmes employant le même type de

travailleurs va créer un marché du travail commun. Troisièmement, la proximité géographique va faciliter la diffusion de l'information, favorisant l'innovation technique.

Les économies d'agglomération sont classées en deux niveaux : (i) les économies de localisation ou les externalités de type Marshall-Arrow-Romer (MAR) concernent des entreprises d'un même secteur économique ou des établissements connexes regroupés en espace - les firmes chercheront à se regrouper dans quelques villes ou régions ; (ii) les économies d'urbanisation ou les externalités de type Jacobs (1969), qui ne se limitent pas à une seule industrie, cherchent à trouver un environnement urbain diversifié et important. La diversité d'industries géographiquement proches serait plus dynamisante que la spécialisation pour la croissance dans la mesure où elle conduirait à des échanges d'informations, d'idées et des combinaisons nouvelles beaucoup plus productifs que ceux apparaissant à l'intérieur d'un seul secteur. Les firmes de différents secteurs dans une ville peuvent partager des fournisseurs d'intrants, des services commerciaux, et profiter du pool de la main-d'œuvre à compétence générale. Le *spillover* des informations entre secteurs contribue aux innovations.

Les entreprises qui produisent des biens différenciés sont également attirées par les grandes villes. Les progrès rapides des technologies ont largement réduit le cycle de vie des produits, et augmenté le rythme d'évolution des produits. Ces changements incitent les entreprises à s'installer dans les centres d'agglomération afin de bénéficier des avantages de la taille et de la diversité des marchés urbains mais aussi des rendements plus élevés du capital physique et humain. De plus, les économies d'échelle réduisent les coûts de transaction dans la production en générant une meilleure adéquation entre les compétences disponibles et les exigences de l'emploi sur le marché du travail (Quigley, 1998 ; Florida, 2003).

2.2 Les effets de l'immigration sur l'innovation économique

Les études antérieures témoignent des impacts positifs de l'immigration sur l'innovation économique. Les immigrants peuvent contribuer à l'innovation de différentes manières. Selon Ozgen et al. (2011), il existe cinq canaux par lesquels l'immigration peut jouer positivement sur

l'innovation : (i) l'effet de dimension démographique, (ii) l'effet de densité de population, (iii) l'effet de la part des immigrants ; (iv) l'effet de composition des compétences et (v) l'effet de la diversité des immigrants.

Les trois premiers effets se traduisent essentiellement par l'augmentation de la demande locale résultant de l'arrivée des immigrants. D'abord, cette demande entraînerait un niveau plus élevé de la production locale, une variété plus importante des produits et éventuellement, des importations supplémentaires (Mazzolari et Neumark, 2009). Bien que cette croissance de la production puisse être satisfaite par l'utilisation de la capacité de production locale et de la main-d'œuvre supplémentaire locale (principalement fournie par les immigrants eux-mêmes) à court terme, à long terme, elle nécessite des investissements supplémentaires. Les nouveaux investissements permettent aux entreprises d'adopter de nouvelles technologies et de développer de nouveaux produits, favorisant ainsi l'innovation. Ensuite, l'expansion économique dans le pays d'accueil résultant de l'arrivée des immigrants peut conduire à la croissance des entreprises et à la naissance de nouvelles entreprises, ce qui stimulerait encore davantage l'innovation (Freeman et Soete, 1997). Enfin, les immigrants se concentrent généralement sur de grandes régions métropolitaines qui fournissent plus d'opportunités d'emploi. Cela contribue à la croissance de la population urbaine (Audretsch, 1998; Gordon et McCann, 2005; Kerr, 2010), ce qui renforce les forces d'agglomération et encourage l'innovation, comme nous l'avons souligné ci-dessus.

Le quatrième effet concerne les compétences des immigrants. L'économie moderne de la connaissance, représentée essentiellement par les changements technologiques, est une transformation en profondeur de l'économie industrielle, qui concerne toutes les entreprises. Selon la théorie de la croissance endogène (Lucas, 1988 ; Romer, 1990), cette transformation est un processus endogène, dans lequel la production des nouvelles idées est une fonction du nombre de travailleurs qualifiés. Selon le modèle d'auto-sélection (Borjas, 1987), les immigrants ne se répartissent pas aléatoirement et uniformément dans la population, ils sont souvent sélectionnés parmi les travailleurs qualifiés. En général, ils sont plus éduqués, plus jeunes, moins sensibles au risque, et ont un esprit entrepreneurial plus important (Kloosterman et Rath, 2003 ; Poot, 2008). De plus, les migrants professionnels ont souvent une mobilité plus importante, ce qui pourrait

générer des retombées en termes de spillover des connaissances et des informations pour les pays d'accueil. En somme, grâce aux réglementations à l'entrée du pays d'accueil, par exemple la sélection sur la base des qualifications des immigrants, et à l'auto-sélection des immigrants, les immigrants sont les meilleurs travailleurs du pays d'origine. Leur arrivée améliore le stock du capital humain du pays d'accueil en apportant de nouvelles idées et connaissances.

Le dernier effet souligne la diversité culturelle des immigrants. Comme nous l'avons vu plus haut, la diversité d'économie urbaine contribue à l'innovation grâce aux externalités de type Jacobs. Ainsi une économie urbaine contenant un groupe diversifié d'habitants est généralement plus productive et plus créatif qu'un groupe plus homogène. Les économies urbaines sont complexes, efficaces et dynamiques. Dans de grandes villes, on trouve une multitude de boutiques, de micro unités de production qui fabriquent et vendent une vaste gamme de biens et services. Il existe des interactions importantes entre ces petites entreprises. Une grande partie de ces entreprises sont exploitées par des entrepreneurs migrants où sont employés des travailleurs migrants. Ces entreprises immigrantes augmentent fortement la diversité culturelle des villes, ce qui encourage la prolifération de nouvelles entreprises et conduit également à un comportement plus innovant parmi les entreprises locales. Comme Jacobs (1969) l'a souligné, cette diversité résultant de l'immigration se manifeste à la fois du côté de la demande et de l'offre. L'immigration renforce la diversité en termes de variété d'activités commerciales et culturelles de la société d'accueil, favorisant les échanges des nouvelles idées et la créativité, ainsi que le développement à long terme (Glaeser et al, 1992).

Toutefois, l'augmentation de la diversité n'est pas toujours bénéfique. La diversité excessive pourrait augmenter les coûts de transaction, réduire le capital social et conduire finalement à des tensions sociales (Schiff, 1998 ; 1999). Selon certaines études (Bellini et al., 2008 ; de Graaff et Nijkamp, 2010), la diversité ne favorise pas toujours la croissance économique. Il existe une relation quadratique en forme de U entre la diversité et la performance économique.

En somme, l'effet de l'immigration sur l'innovation peut se traduire par deux aspects. Au niveau macro-économique, l'arrivée des immigrants et leur concentration urbaine stimulent la

demande locale ainsi que la croissance de la production locale. Cela pourrait entraîner de nouveaux investissements, permettant aux entreprises d'adopter de nouvelles technologies et favorisant ainsi l'innovation. Au niveau microéconomique, d'une part, les immigrants sont généralement de meilleurs travailleurs qualifiés du pays d'origine. Leur arrivée pourrait améliorer la composition des compétences des travailleurs au lieu d'arrivée. D'autre part, les immigrants de diverses origines socioculturelles pourraient stimuler la création de nouvelles idées et les externalités de connaissances. Tout cela favorise l'innovation économique.

2.3 Les effets de la diversité socioculturelle sur l'innovation

L'effet positif de la diversité sur la productivité, l'innovation et la croissance économique a déjà été confirmé par beaucoup d'études. Selon Jacobs (1969), la diversité des industries géographiquement proches favorise l'innovation et la croissance dans les villes. Glaeser et al. (1992) ainsi que Feldman et Audretsch (1999) fournissent des preuves empiriques pour les villes américaines. Duranton et Puga (2000 ; 2001) et Henderson et al. (1995) montrent que l'environnement urbain diversifié peut favoriser la promotion de l'innovation et attirer les industries innovantes. Romer (1990) souligne l'importance d'une variété d'intrants intermédiaires pour la productivité dans son modèle de croissance endogène.

La diversité pourrait se référer à la diversité économique, c'est-à-dire l'hétérogénéité des entreprises et des industries, ou à la diversité de la population. La plupart des études se concentrent sur l'impact de la diversité économique en mettant l'accent sur les effets d'un environnement urbain diversifié plutôt que sur la diversité culturelle ou ethnique de la population. En particulier, les études portant sur le rôle de la mobilité des travailleurs dans l'innovation sont rares d'après certains chercheurs, et les analyses empiriques des liens entre l'immigration et l'innovation n'a émergé qu'au cours des dernières années (Hunt et Gauthier-Loiselle, 2008; Niebuhr, 2010 ; Ozgen et al., 2011).

En s'appuyant sur une base de données de panel, Ozgen et al. (2011) analyse les relations entre l'immigration et l'innovation dans le cas de l'Europe de l'Ouest (12 pays, 170 régions en

2010). Le principal objectif de cette étude est de tester les effets de l'immigration sur l'innovation mentionné ci-dessus (voir la section 2.2). Dans cette étude, l'innovation – la variable dépendante – est mesurée par le nombre d'applications des inventions brevetées par million habitants. Cette mesure a été utilisée par plusieurs études concernant l'innovation. En ce qui concerne les variables explicatives, elles sont classées en quatre grandes catégories : (i) immigration, (ii) population et main-d'œuvre, (iii) structure performance de production et (iv) géographie. Les auteurs introduisent trois variables concernant l'immigration. D'abord, la part des étrangers dans la population est utilisée comme une proxy de la part des immigrants. Ensuite, l'effet de la diversité est mesuré par deux indices de fractionnement : dans le premier, les natifs sont inclus mais non dans le deuxième. Les principaux résultats sont les suivants. Premièrement, l'analyse descriptive et une régression simple montrent qu'il existe une relation positive entre la part des étrangers et l'innovation. Cependant, le coefficient de la part des étrangers n'est plus significatif si on contrôle d'autres variables. C'est-à-dire que la simple présence des étrangers dans une région n'est pas suffisante pour induire l'innovation. Deuxièmement, les régions ayant un nombre relativement important d'immigrants en provenance de l'Afrique et de l'Amérique ont relativement plus de demandes de brevet, tandis que les régions ayant un nombre important d'immigrants en provenance des pays asiatiques a un effet négatif sur la demande de brevet. Troisièmement, le coefficient de l'indice de diversité est positif et significatif, ce qui suggère qu'une société culturellement plus hétérogène génère des externalités positives sur l'innovation. Toutefois, l'innovation ne peut bénéficier de la diversité culturelle qu'à partir d'un certain seuil ; autrement dit, il faut que la diversité soit suffisamment importante pour qu'elle favorise l'innovation. Quatrièmement, la composition industrielle, la croissance du PIB, les ressources humaines en sciences et technologie et l'accessibilité de la région jouent positivement sur l'innovation. En somme, pour l'innovation, une composition distincte des immigrants originaires de régions différentes est plus importante qu'une taille importante de la population immigrante.

En utilisant L'Enquête nationale sur les diplômés des collèges, Hunt et Gauthier-Loiselle (2009) évaluent l'impact de l'immigration qualifiée sur l'innovation dans le cas des Etats-Unis. L'innovation est mesurée par le nombre d'inventions américaines brevetées par habitant. La personne qualifiée est définie comme celle qui possède un diplôme d'études collégiales ou plus. Leurs résultats montrent qu'un immigrant qualifié contribue au moins à deux fois plus de brevets

que son homologue natif. Une explication est que les professions des immigrants qualifiés se concentrent plus sur la science et l'ingénierie que les natifs. Les immigrants sont susceptibles d'être surreprésentés dans ces professions, puisque le transfert des connaissances de la science et de l'ingénierie entre les différents pays est plus facile que celui de certains autres domaines : il dépend moins de la connaissance institutionnelle et/ou culturelle (comme les sciences humaines), des ordres professionnels (comme la médecine), et des compétences linguistiques sophistiqués (comme la loi). De plus, des politiques d'immigration et l'auto-sélection des immigrants renforcent la concentration des immigrants qualifiés sur la science et l'ingénierie. Enfin, les auteurs suggèrent d'admettre plus des étudiants en sciences et en génie de cycles supérieurs et de faciliter leur maintien aux États-Unis après l'obtention du diplôme.

En utilisant un échantillon de 7600 entreprises, Nathan et Lee (2013) étudient les liens entre la diversité culturelle, l'innovation, l'esprit d'entreprise, et les stratégies de vente dans les entreprises à Londres entre 2005 et 2007. Dans cette étude, l'innovation est mesurée par quatre indicateurs portant sur les produits et processus d'innovations au cours des 12 derniers mois : (i) introduction d'un nouveau produit ou service important ; (ii) modification significative des produits ou services ; (iii) introduction de nouveaux équipements majeurs et (iv) introduction de nouveaux modes de travail. De plus, à l'aide des définitions proposées par l'OCDE, les auteurs distinguent les entreprises selon deux catégories : intensive en technologie ou non. La première inclut les médicaments, l'électronique, les logiciels, les finances, etc., et le dernier la fabrication à faible technique, le commerce de détail et les services personnels, etc. La diversité est mesurée par le type d'entreprises : (i) les entreprises migrantes-diverses avec un mélange des propriétaires et/ou partenaires UK-nés et nés à l'étranger, (ii) les entreprises migrantes dont tous les propriétaires/partenaires sont nés à l'étranger et (iii) les entreprises britanniques dont tous les propriétaires/partenaires sont nés en Angleterre. Les résultats confirment l'effet positif de la diversité culturelle sur l'innovation pour tous les types d'entreprises. Premièrement, les entreprises avec une gestion diversifiée sont plus susceptibles d'introduire de nouvelles innovations de produits. Deuxièmement, la diversité est particulièrement importante pour atteindre les marchés internationaux et servir la population cosmopolite de Londres. Troisièmement, le statut de migrant est positivement associé à l'entrepreneuriat. Dans l'ensemble,

les résultats montrent que la diversité représente non seulement un atout économique, mais aussi un capital social.

D'après Niebuhr (2010), la plupart des études concernant l'immigration et l'innovation ne tiennent pas compte de l'hétérogénéité des origines culturelles des immigrants. En fait, en raison de leurs origines culturelles différentes, il est tout à fait possible que les immigrants et les travailleurs natifs aient des connaissances et compétences très différentes. Ainsi, en termes de niveaux de qualifications et de compétences, les immigrants et les natifs peuvent être complémentaires. On peut supposer que les travailleurs étrangers et les travailleurs locaux de même niveau d'éducation sont deux groupes imparfaitement substituables en raison des différences culturelles. Pour Niebuhr, la diversité de la force de travail pourrait jouer un double effet sur l'innovation : d'une part, elle pourrait favoriser l'innovation grâce à la complémentarité de production ou productivité et, d'autre part, elle pourrait freiner l'innovation à cause des barrières culturelles et linguistiques. Niebuhr fait comme hypothèse que les avantages de la diversité pourraient être importants dans le secteur de R&D, alors que dans les entreprises spécialisées dans la production plus standardisée, il est possible que les coûts causés par la diversité de la main-d'œuvre l'emportent sur les effets positifs. Afin de tester ses hypothèses, Niebuhr (2010) analyse l'effet de la diversité culturelle de la population active sur l'innovation régionale en Allemagne (95 régions). Dans cette étude, l'innovation est mesurée par le nombre de brevets par habitant dans la région. La diversité d'origine culturelle des travailleurs (en termes de nationalité) est mesurée par trois indices : celui de Theil, celui de Herfindahl et celui de Krugman, qui sont respectivement calculés pour l'ensemble des emplois et les emplois R&D. Les résultats empiriques suggèrent que la diversité des connaissances et capacités des travailleurs de diverses origines culturelles améliore la performance économique des secteurs régionaux de R&D. En particulier, la diversité culturelle est un facteur qui influe positivement le processus de création de connaissances : les avantages de la diversité semblent l'emporter sur les coûts provoqués.

A l'aide de plusieurs approches, Kerr (2010) analyse la croissance de l'innovation, mesurée par le nombre d'inventions brevetées, aux "centres d'innovations révolutionnaires" dans le cas des États-Unis. Selon les résultats, ces centres ont connu une vitesse plus rapide de croissance de l'innovation que les autres régions. Cette croissance dépend largement de la

mobilité de la main-d'œuvre en technologie. Les immigrants, en particulier les nouveaux arrivants qui se sont spécialisés dans la science et l'ingénierie, contribuent significativement à l'innovation par deux canaux : d'une part, la part des inventeurs immigrants augmente à un rythme soutenu ; d'autre part, les immigrants se concentrent sur les "centres d'innovations".

Plusieurs autres études confirment le rôle important de la diversité dans l'innovation. Alesina et La Ferrara (2005) suggèrent que la diversité culturelle peut conduire à l'innovation et la créativité car elle implique le renforcement de la variété des capacités et des connaissances. Selon eux, la diversité ethnique peut affecter la performance économique de différentes manières. Elle peut avoir un impact direct sur la performance économique via des préférences différentes. Elle peut également influencer les stratégies individuelles. De plus, la diversité pourrait avoir une influence sur le processus de production ainsi que sur les comportements des entreprises.

Selon Fujita et Weber (2004), la production de connaissances dépend largement des talents et compétences des travailleurs issus de diverses origines culturelles. La nature de l'activité de la R&D nécessite l'interaction entre les différents travailleurs et la mise en commun des idées et capacités différentes. Berliant et Fujita (2008) soulignent également l'importance de la diversité culturelle dans la création et le transfert des connaissances. L'hétérogénéité de la population est importante pour la création de nouvelles idées.

Partridge et Furtan (2008) examine le lien entre l'immigration et l'innovation au Canada. Cette étude s'inscrit dans le cadre de la théorie de la croissance endogène, qui suggère que l'innovation et le changement technologique sont au cœur de la génération de la croissance économique (Romer, 1990). Elle montre que les immigrants qualifiés en provenance des pays développés augmentent la demande de brevet dans les provinces canadiennes. Selon leurs résultats, une augmentation de 10% des immigrants avec un niveau suffisant de connaissances linguistiques conduit à une augmentation de 7.3% des demandes de brevet. Les immigrants provenant de l'Europe occidentale et de l'Amérique du Nord ont un impact plus important sur l'innovation. L'étude montre également que l'activité croissante d'innovation résultant de la migration qualifiée conduit à l'accroissement des échanges commerciaux. Les travailleurs immigrants qualifiés jouent donc un rôle très important dans les stratégies d'innovation visant

l'amélioration de la compétitivité provincial canadienne. De plus, cette étude met en évidence l'importance des compétences de communication, ainsi que celle des complémentarités entre les immigrants et les natifs dans l'innovation.

En utilisant des enquêtes sur les activités d'innovation des entreprises, Maré et al. (2010) analysent l'innovation des produits et des processus de production dans le cas de la Nouvelle-Zélande. Leurs résultats confirment le lien important entre la présence des travailleurs immigrants et l'innovation.

En résumé, la diversité socioculturelle des immigrants peut influencer sur l'innovation par plusieurs canaux. Premièrement, la variété des capacités et des connaissances des immigrants issus de diverses origines culturelles constitue une source importante des échanges des nouvelles idées et de la créativité. Deuxièmement, en termes de qualification et de compétences, les travailleurs immigrants et les travailleurs natifs sont souvent complémentaires. Cette complémentarité conduit à une complémentarité de production, favorisant ainsi l'innovation. Troisièmement, la diversité ethnoculturelle en entreprise est particulièrement importante pour pénétrer les marchés internationaux dans le contexte de la mondialisation.

2.4 Les effets des étudiants étrangers sur l'innovation

Les étudiants étrangers occupent une place importante dans les immigrants qualifiés. Plusieurs études soulignent leur contribution à l'innovation dans les pays d'accueil.

D'après Chellaraj et al. (2008), les étudiants diplômés internationaux pourraient être des intrants importants dans la capacité d'innovation aux États-Unis. Afin de tester cette hypothèse, ils analysent les impacts des étudiants étrangers et des immigrants qualifiés sur l'innovation en utilisant les données de séries temporelles. Dans cette étude, l'innovation est mesurée par la proportion des demandes de brevets et celle des brevets délivrés dans la population active. Les auteurs distinguent également les brevets délivrés aux universités et les autres. Dans les variables explicatives, ils introduisent non seulement la proportion des étudiants diplômés étrangers, mais

aussi celle des immigrants qualifiés, définis par ceux relevant de visas H1-B1 et de l'immigration fondée sur l'emploi. Les principaux résultats sont les suivants. Premièrement, l'augmentation des étudiants diplômés étrangers a un impact positif et significatif sur les demandes de brevets ainsi que sur les brevets accordés aux universités et aux entreprises. Une hausse de 10% de la proportion des étudiants diplômés étrangers conduirait une augmentation de 5.1% de la délivrance de brevets dans le futur. Deuxièmement, le recrutement des étudiants étrangers génèrent plus de brevets délivrés aux organismes non-universitaires. Troisièmement, la présence des immigrants qualifiés augmente également les demandes de brevets, cependant, son impact sur la délivrance de brevets est faible. Quatrièmement, l'effet positif des étudiants diplômés étrangers sur l'innovation est plus important que celui des immigrants qualifiés. Selon les auteurs, ces résultats pourraient s'expliquer par plusieurs raisons. Les étudiants diplômés internationaux sont relativement concentrés dans les domaines de la science et du génie. Les recherches faites par des étudiants diplômés étrangers sont susceptibles de renforcer la brevetabilité par des établissements non-universitaires, en raison de l'augmentation des collaborations entre les groupes universitaires et non-universitaires. Enfin, les industries peuvent acheter les droits de propriété intellectuelle de toutes les inventions des universités et, par conséquent, bénéficier indirectement de la contribution des étudiants internationaux. Pour les auteurs, étant donné que la plupart des pays dans le monde ne sont pas en mesure de former tous les travailleurs qualifiés nécessaires pour le développement technologique et l'innovation, une politique relativement ouverte d'immigration qualifiée pourrait jouer un rôle important dans l'innovation et la croissance économique.

Zucker et Darby (2007) se concentrent sur les mouvements géographiques des “meilleurs scientifiques” (*star scientists*) qui sont classés aux premiers rangs dans le domaine de la science et la technologie (S&T). Leurs résultats témoignent d'un lien important entre leurs mouvements et l'activité d'innovation dans les pays d'accueil. Une grande partie de ces “meilleurs scientifiques” sont nés à l'étranger. Ils ont une propension à se regrouper dans des régions qui attirent également les entreprises de haute technologie, et ont une forte incitation et ambition à commercialiser les innovations. Zucker et Darby concluent que la migration de retour et la probabilité faible de rester aux Etats-Unis après l'obtention du diplôme pour les étudiants étrangers doués pourraient nuire au développement du secteur de la S&T.

En utilisant les données de 2300 départements de science et d'ingénierie aux Etats-Unis pendant la période 1973-1998, Stuen et al. (2012) étudient la contribution des étudiants au doctorat, nationaux et étrangers, au développement des connaissances en sciences et en génie (S&E). De plus, ils cherchent à savoir si les restrictions à l'entrée des étrangers sont nuisibles pour la productivité aux États-Unis. Dans cette étude, l'innovation est mesurée par le nombre de publications académiques et celui de citations de ces publications. De plus, cette étude analyse également les déterminants de l'inscription des étudiants internationaux au doctorat en tenant compte des conditions économiques et politiques des pays d'origine. L'analyse montre que les étudiants nationaux et étrangers, tous les deux, augmentent significativement la productivité scientifique aux départements de la S&E, et leurs effets marginaux (ou contributions) sont statistiquement comparables. En outre, la contribution positive des étudiants étrangers est coupée lorsque les étudiants arrivent à la suite de chocs macroéconomiques qui augmentent de façon différentielle la proportion des étudiants non-boursiers. Les étudiants boursiers de haute qualité sont particulièrement précieux du point de vue de l'innovation. Les restrictions de visas limitant l'entrée des étudiants étrangers de haute qualité dans les domaines de la S&E semblent coûteuses pour l'innovation universitaire, indépendamment des nationalités d'étudiants. D'après ces auteurs, il vaudrait mieux réformer la politique de visa étudiant, plutôt que de mettre l'accent sur une démonstration des fonds suffisants pour soutenir les études supérieures et retourner au pays d'origine. Il faudrait prêter plus d'attention sur la qualité de l'étudiant, qui est facilement mesurée par l'admission des bourses pour les programmes de premier rang. L'augmentation des inscriptions d'étudiants étrangers a aussi pour effet de diversifier les équipes de recherche au sein du laboratoire. La complémentarité des connaissances et de formations entre les membres de l'équipe peut avoir des effets multiplicateurs sur l'innovation. Cette étude examine également l'influence de la diversité, en termes de régions d'origine des étudiants étrangers, sur la production de connaissances. Les résultats montrent que la diversité exerce un effet significativement positif tant sur les publications que sur les citations. Toutefois, les avantages résultant du mélange des idées complémentaires de différentes régions peuvent être atténués par une augmentation des coûts de communication et de coordination.

La délivrance de la carte de résident permanent (la carte verte, *green card* aux Etats-Unis) aux étudiants étrangers ayant obtenu des diplômes supérieurs en sciences et en ingénierie (S&E)

dans les universités américaines est un sujet débattu aux États-Unis. D'une part, la carte verte encourage les étudiants internationaux en S&E à rester aux États-Unis après l'obtention du diplôme et contribue à l'innovation scientifique ; d'autre part, l'afflux de talents étrangers aux États-Unis pourrait réduire le revenu et la productivité des natifs de même niveau d'instruction. Lan (2013) analyse les effets des cartes vertes sur le salaire et l'innovation des nouveaux titulaires d'un doctorat, en prenant les docteurs chinois comme exemple. Plus précisément, cette étude examine les impacts de la Loi sur la protection des étudiants chinois en 1992 (*The Chinese Student Protection Act of 1992*, CSPA) sur le salaire, la probabilité de travailler dans le milieu universitaire, le nombre d'articles publiés, et la probabilité d'obtenir des brevets américains d'invention des étudiants chinois. Les résultats montrent qu'une partie importante des bénéficiaires de la CSPA entrent directement dans les secteurs publics et privés au lieu de poursuivre une formation postdoctorale. Cela élargit la différence de salaire entre natifs postdoctoraux et natifs non-postdoctoraux. Les bénéficiaires de la CSPA sont moins susceptibles de travailler dans le milieu universitaire. Cela réduit leurs publications académiques, mais favorise les inventions brevetées, puisque les entreprises récompensent plus les brevets que les articles de recherche.

En résumé, les étudiants diplômés internationaux jouent un rôle important dans la capacité d'innovation au pays d'accueil. D'abord, les étudiants internationaux sont généralement sélectionnés parmi les meilleurs étudiants du pays d'origine. En termes de compétences, ils sont de meilleurs travailleurs potentiels sur le marché du travail au pays d'accueil et réaliseraient une meilleure performance que les travailleurs natifs. Ensuite, les étudiants internationaux se concentrent relativement sur les domaines de la science et du génie, et sur des entreprises de haute technologie, ce qui renforce la productivité scientifique du pays d'accueil. Enfin, l'arrivée des étudiants internationaux peut renforcer la diversité des équipes de recherche au sein du laboratoire, favorisant également l'innovation. Ainsi, il vaudrait mieux mettre en pratique des politiques visant à aider les étudiants diplômés internationaux de haute qualité à rester au pays d'accueil et à s'insérer sur le marché du travail local.

2.5 Immigration et entreprises transnationales

L'accès des immigrants au travail autonome a toujours été et reste un phénomène spontané qui acquiert une importance et une signification plus ou moins grandes selon le contexte et la conjoncture économique (Blanchflower, 2000). Les nouveaux entrepreneurs se lancent en affaires pour diverses raisons qui ont tendance à se concentrer autour de deux pôles. Certains sont "attirés" par le travail autonome pour développer une idée d'affaires ou avoir plus de flexibilité, ou encore parce que leur profession les y oblige. D'autres peuvent être "poussés" vers le travail autonome par volonté d'échapper à un salaire trop faible et/ou à la discrimination dans un emploi salarié ou éviter les difficultés liées à la recherche d'un emploi salarié. Au Canada, la diversité du travail autonome est particulièrement pertinente dans le cas des immigrants. Certains d'entre eux sont choisis spécifiquement pour leurs attributs entrepreneuriaux: le programme d'immigration des gens d'affaires du Canada cherche à attirer des investisseurs, des entrepreneurs et des travailleurs indépendants pour appuyer le développement économique. Ainsi, la proportion des immigrants travaillant de façon autonome est généralement supérieure à celle des natifs. Ce phénomène renvoie ainsi à de multiples enjeux en termes de dynamisme économique et d'intégration socio-économique de nombreux immigrants au Canada.

La littérature portant sur les raisons de la participation au marché du travail autonome se répartit en quatre courants principaux. Le premier vise à examiner les déterminants de la participation des immigrants au travail autonome en analysant les caractéristiques individuelles (Fawcett et Gardner, 1994; Hammarstedt, 2004; Lerner et Hendeles, 1996; Li, 2001; Lin et al., 2000; etc.) et les motivations des immigrants (Hou et Wang, 2011). Le deuxième courant souligne l'effet des facteurs externes sur la décision individuelle de travailler à son compte, par exemple l'impact de la politique d'immigration (Ley, 2006; Li, 2005; Schuetze, 2005) et du système d'imposition (Bruce, 2000; Schuetze, 2000), l'effet de l'ethnicité et du capital social (Hiebert, 2002a; Kallen et Kelner, 1983; Minns et Rizov, 2005; Wang, 2010a), l'influence de la région d'origine et du marché du travail au lieu d'arrivée (Bauder, 2008; Mora et Davila, 2006), l'influence des conditions macroéconomiques (Kamhi et Leung, 2005), etc. Le troisième courant met l'accent sur la comparaison des travailleurs autonomes et salariés ainsi que sur l'écart de revenu entre ces deux groupes (Clark et Drinkwater, 2000; Earle et Sakova, 2000; Li, 2000;

Lofstrom, 2002; Williams, 2000; Zhu et Batisse, 2012). Le quatrième courant repose sur la segmentation du marché du travail et l'enclave ethnique, et met l'accent sur la concentration ethnique de l'emploi, qui est étroitement liée au marché du travail autonome (Bauer et al., 2005; Fong et Shen, 2011; Smith et Elliott, 2002; Wang, 2006; 2010b; Wang et Pandit, 2007; etc.). Toutefois, les études sur l'emploi autonome chez les immigrants sont relativement rares au Canada, comme le souligne Hiebert (2002b).

Certaines études montrent que les nouveaux immigrants en provenance des pays en développement, au cours des dernières années, ont fait émerger une nouvelle forme de petites entreprises (Li, 1998 ; Wong, 2004 ; Wong and Ng, 1998 ; 2002). Ces entreprises ont souvent été créées par des immigrants qui sont venus comme “entrepreneurs” sous le “*Canada Business Immigration Program*”, et fonctionnent de façon transnationale. En comparaison avec les anciens business ethniques, ces petites entreprises transnationales présentent de nouvelles caractéristiques importantes.

Premièrement, ces entreprises transnationales importent des produits manufacturiers intensifs en travail, des pays d'origine. Elles visent essentiellement à exploiter le marché des produits de qualité inférieure et moyenne (voir par exemple Fong et Shen, 2011). D'ailleurs, elles ne se concentrent plus sur certains sous-secteurs “immigrants”, par exemple la restauration, les services de la santé, etc., mais étendent leurs affaires dans des domaines qui se rattachent plus aux marchés internationaux, comme par exemple, l'import-export, le tourisme, les industries culturelles, l'industrie IT (*Information Technology*), etc. (Wong et Ng, 2002).

Deuxièmement, une partie importante d'entre elles ont été créées par de nouveaux arrivants de type “gens d'affaires” ou “investisseurs”. Ce sont des immigrants qui ont accumulé un capital initial important dans leurs pays d'origine et ont choisi de passer le reste de leur vie au Canada. Leurs affaires possèdent une forte capacité d'auto-développement. Leur motivation de créer une entreprise ou d'être travailleur autonome résulte plutôt du placement d'un capital, de l'augmentation de leurs revenus et, parfois, de la création d'emplois pour des parents, que de la perte de statut occupationnel induite par un désavantage lié à l'immigration.

Troisièmement, ces entreprises relèvent beaucoup moins de l'économie d'enclave. Elles ne se limitent plus au marché interne des communautés minoritaires, mais se tournent vers les marchés extérieurs non-ethniques du lieu d'arrivée. Ces entreprises transnationales peuvent non seulement favoriser l'insertion économique des nouveaux immigrants dans le marché du travail au lieu d'arrivée, mais aussi fournir un certain dynamisme à l'économie des communautés minoritaires en répondant à l'élargissement des biens et des services demandés par les marchés non ethniques.

Les études des relations entre immigration, commerce international et entreprises transnationales sont rares d'après certains chercheurs (Faist, 2000 ; Portes et al., 1999 ; Wong et Ng, 2002). Toutefois, nous pourrions emprunter certaines théories dans le cadre du commerce, pour interpréter le développement des entreprises transnationales chez les immigrants. Comme mentionné plus haut, la relation entre le commerce et la migration est plutôt complémentaire que substitutive (Collins et al., 1999 ; Markusen et Zahinser, 1999 ; Faini et al., 1999 ; Neary, 1995 ; Razin et Sadka, 1997 ; Taylor, 1996). Cela pourrait fournir une base théorique à la prospérité récente des entreprises transnationales chez les immigrants.

Les études antérieures témoignent d'une importance particulière du transnationalisme, comme une forme d'adaptation économique, dans l'intégration des immigrants aux pays d'accueil. Portes et al. (2002) constatent que 58% des travailleurs indépendants colombiens, dominicains et salvadoriens aux États-Unis sont transnationales. Selon une étude menée par Wong et Ng (2002), 42% des entrepreneurs immigrants chinois à Vancouver sont transnationales.

D'après Vertovec (1999), on peut analyser le transnationalisme des immigrants entrepreneurs à l'aide du concept de l'espace social transnational, qui est défini comme “...*ties and the unfolding strong and dense circular flows of persons, goods, ideas, and symbols within a migration system...*” (Faist, 2000). Beaucoup d'immigrants au Canada sont maintenant engagés dans le transnationalisme et des espaces sociaux transnationaux. Pour ceux qui sont spécifiquement engagés à des pratiques transnationales économiques, tels que les immigrants entrepreneurs, leur pratique réelle du transnationalisme ne se produit pas seulement au micro-

niveau, mais aussi au macro-niveau en termes de pratiques institutionnelles des communautés ethniques et des immigrants (Vertovec, 1999).

Selon Wong (2004), les implications politiques des pratiques transnationales des entrepreneurs ethniques sont les suivantes. D'abord, l'objectif de la restructuration économique au Canada est de développer les petites et moyennes entreprises pour créer des emplois. Les entreprises transnationales, comme stratégie d'adaptation, jouent sans doute un rôle important dans le développement économique. Ensuite, le Canada s'engage de plus en plus dans l'économie mondiale. L'afflux des immigrants et des capitaux étrangers apportent des occasions d'affaires, en particulier dans les grandes villes à croissance rapide comme Toronto, Montréal, Vancouver et Calgary. Ces villes représentent les nœuds de l'internationalisation des échanges et de la production dans l'économie mondiale. Le développement des affaires ethniques ont ainsi un impact important sur le commerce international.

Wong (2004) étudie tous les aspects de la migration des entrepreneurs immigrants taïwanais au Canada et leur "transnationalisme". D'après Wong, les relations entre l'immigration et le transnationalisme ont surtout été menées en Australie et aux États-Unis, alors que la question est restée sous-étudiée au Canada. Selon cet article, les entrepreneurs taïwanais fonctionnent dans le cadre théorique de l'espace social transnational. Les études sur l'espace social transnational font ressortir l'importance des réseaux familiaux transnationaux, des circuits d'affaires transnationaux et de la transmigration. Les réseaux familiaux transnationaux constituent une forme de "capital", la dispersion étant une "ressource". Les circuits d'affaires transnationaux sont d'une triple nature. (i) Production en Asie, distribution en Amérique du Nord : les entreprises profitent de la main-d'œuvre bon marché en Asie, et du marché important de produits de hautes technologies en Amérique du Nord. (ii) Chaînes de magasins de détail : certains transmigrants, qui ont déjà possédé un commerce de détail dans leur pays d'origine, ont mis en place des succursales au Canada afin de fournir une plus grande diversité de nouveaux produits. (iii) Import-export : ces entrepreneurs utilisent généralement des relations d'affaires, déjà établies avant la migration au Canada, pour explorer les possibilités d'échanges transnationaux. Cette étude discute également de l'incidence du transnationalisme sur les politiques canadiennes en matière d'immigration, de multiculturalisme, de développement des

entreprises, de commerce international, de développement économique et de citoyenneté. Pour l'auteur, le manque d'harmonisation entre la politique en matière de migration et les autres politiques sociales et économiques est évident au Canada. Alors que la politique canadienne en faveur du multiculturalisme facilite le transnationalisme, la politique en matière de citoyenneté entre en conflit avec les pratiques transnationales et les décourage. Le développement et l'évolution de la politique d'immigration de l'entreprise canadienne, comme une petite partie d'un programme d'immigration globale de la nation, n'a pas compris tout lien formel avec le commerce international. Au niveau national, il n'existe pas de lien clair entre les politiques commerciales et l'immigration internationale au Canada. La politique d'immigration ne s'accorde pas avec le commerce canadien. L'immigration canadienne se compose de deux parties : immigration humanitaire (regroupement familial et réfugiés) et immigration économique. Cette dernière vise essentiellement à répondre aux besoins du marché du travail canadien (travailleurs qualifiés) et prête moins d'attention aux investissements et à la création d'emplois (des gens d'affaires immigrants).

Dans deux autres études, Wong et Ng (1998 ; 2002) examinent l'émergence des petites entreprises transnationales chez les entrepreneurs immigrants chinois à Vancouver. Selon les auteurs, ces entreprises s'inscrivent dans le processus de mondialisation et contribuent à l'intégration économique et culturelle de certaines régions d'Asie dans d'importantes zones urbaines canadiennes. L'analyse de ces créateurs d'entreprise est faite à partir d'un cadre d'analyse transnationaliste qui se situe dans la littérature sur l'entreprise ethnique. Les auteurs expliquent les grandes différences entre les entreprises transnationales et non-transnationales au Canada. D'après les auteurs, les entreprises transnationales développent de nouveaux domaines en termes de produits et services. La plupart des produits sont liés à la télécommunication et à la technologie informatique. D'autres produits comprennent des éléments spéciaux, par exemple des meubles, des arts asiatiques, etc. Les nouveaux domaines de services incluent des services dans le commerce, la finance, les logements, les médias, le voyage, le tourisme, etc. Les entreprises transnationales s'appuient largement sur des relations d'affaires établies dans les pays d'origine plutôt que sur les sources ethniques dans les pays d'accueil. Leurs activités commerciales ne se limitent pas à l'économie ethnique, mais se produisent entre les pays. Il y a une interaction importante entre ces entreprises et l'économie canadienne non-ethnique. Pour les auteurs, ces

entreprises transnationales représentent dans une certaine mesure la mondialisation économique et l'intégration régionale. Il faut reconnaître que le transnationalisme se produit, non seulement au niveau des grandes sociétés transnationales, mais aussi au niveau des petites et moyennes entreprises.

Terjesen et Elam (2009) analysent les avantages des entreprises transnationales ainsi que leurs effets sur l'innovation, à l'aide des études de cas. D'après eux, les entrepreneurs transnationaux peuvent tirer des avantages importants de leurs contextes multiculturels qui favorisent l'adoption des stratégies directes et indirectes d'internationalisation. Leurs expériences passées permettent de concevoir de bons modèles d'affaires et de bien profiter des environnements juridiques et réglementaires. Les entrepreneurs transnationaux jouent un rôle important dans la facilitation des échanges et la recombinaison d'idées pour générer des innovations dans leurs industries et leurs communautés. D'ailleurs, ces innovations peuvent être réalisées tant dans le pays d'accueil que le pays d'origine.

A l'aide des informations issues des entrevues et d'une enquête utilisant le questionnaire, Teixeira et al. (2007) analysent les obstacles rencontrés par cinq différents groupes d'immigrants (polonais, portugais, caraïbes, coréens et somaliens) dans la création et le fonctionnement de leurs entreprises dans la RMR de Toronto. Les résultats montrent que, malgré l'engagement du Canada envers le multiculturalisme à tous les niveaux gouvernementaux, les entrepreneurs des minorités visibles sont encore confrontés à plus d'obstacles dans leur pratique d'affaires que les entrepreneurs des minorités non visibles. Certains facteurs institutionnels tels que les programmes d'immigration d'affaires, les programmes d'accréditation imposés sur les immigrants possédant des qualifications professionnelles, et le programme fédéral de prêts aux petites entreprises géré par des institutions financières locales ont des influences importantes sur les entreprises des immigrants. En particulier, pour les entrepreneurs des minorités visibles qui ont plus de difficultés dans l'accès aux financements bancaires. Selon les auteurs, les institutions financières, au lieu d'agir comme des filtres empêchant l'accès aux capitaux, devraient plutôt jouer un rôle de mentor ou de partenaire pour les nouvelles entreprises immigrantes. Elles devraient exécuter des projets pilotes visant à aider les immigrants, en particulier ceux dont les applications de prêts auraient normalement été rejetées. Dans une étude similaire, Teixeira (2001)

étudie les comportements et les stratégies de commerce des entrepreneurs portugais et noirs, les obstacles qu'ils ont rencontrés, et la contribution des ressources ethniques ("communauté") au succès de leurs entreprises. Les résultats montrent que les entrepreneurs portugais dépendent plus des ressources ethniques fournies par leur communauté. Quant aux entrepreneurs noirs, ils ont connu plus d'obstacles dans le démarrage et/ou l'exploitation de leur entreprise, en particulier dans l'obtention des crédits/prêts des banques et institutions financières. Néanmoins, en dépit de ces obstacles, les entrepreneurs noirs sont plus optimistes que les portugais à l'égard de l'avenir de leurs entreprises, car l'arrivée importante des contingents de minorités visibles leur apporterait plus d'opportunités d'affaires.

En s'appuyant sur un échantillon de 1202 entreprises, Sequeira et al. (2009) analysent les différences entre entreprises transnationales et entreprises non transnationales (ou ethniques), ainsi que les déterminants de leurs succès commerciaux dans le cas des États-Unis. Leurs résultats montrent que les immigrants qui ont activement participé aux activités commerciales dans leur pays d'origine et qui ont une perception plus positive des opportunités de commerce dans le pays d'accueil sont plus susceptibles de créer une entreprise transnationale. Les immigrants qui ont choisi de commencer une entreprise ethnique présentent un niveau inférieur d'auto-efficacité en raison des expériences négatives initiales dans le pays d'accueil. Ces expériences négatives ont renforcé leur aversion au risque. Les entreprises ethniques présentent également d'autres caractéristiques : la taille limitée, la perception limitée d'opportunités commerciales, les liens faibles avec le pays d'origine et le statut social inférieur des propriétaires, etc. Pour les entrepreneurs transnationaux, les succès commerciaux dépendent plutôt des réseaux et soutiens sociaux (ou de leur capital social) et de leurs caractéristiques individuelles ; tandis que pour les entrepreneurs des entreprises ethniques, les succès sont souvent attribués à la qualité de leurs produits et services.

Les réseaux transnationaux se traduisent par des activités menées par des entrepreneurs ethniques, et peuvent être considérés comme une stratégie qui améliore la mobilité socio-économique dans le pays d'accueil. Ces activités comprennent les aspects suivants : visiter le pays d'origine; maintenir des réseaux sociaux avec la famille et les amis dans le pays d'origine, faciliter l'adaptation et l'assimilation des nouveaux arrivants dans le pays d'accueil, envoyer des

fonds, fournir des informations et des soutiens financiers, recruter des travailleurs, etc. (Bagchi, 2003 ; Bui, 2001 ; Greve et Salaff ; Hiebert, 2002a ; Light, 2002 ; Pendakur et Pendakur, 1998 ; Renzuilli et al., 2000 ; Saxenian, 2002 ; Wheeler et al. 2005).

Kariv et al. (2009) étudient les types des réseaux transnationaux utilisés par de différents groupes ethniques d'entrepreneurs au Canada, et examinent l'effet de ces types de réseaux transnationaux sur la performance des entreprises. Leur étude s'appuie sur une enquête auprès de 720 entrepreneurs, répartis entre cinq groupes ethniques (chinois, italien, juif, indien/sikhs et vietnamien) dans les trois métropoles : Toronto, Montréal, Vancouver. La performance des entreprises est mesurée par trois variables: le chiffre des ventes, l'âge de l'entreprise (une proxy de la survie de l'entreprise) et le nombre d'employés à temps plein. Les activités concernant le réseau transnational sont mesurées par neuf variables qui sont classées en trois catégories : (i) participer à des associations (entreprise, professionnelle, sociale...) au sein de la communauté ethnique ; (ii) visiter le pays d'origine pour la famille, le commerce ou les deux ; et (iii) recevoir une aide financière de la famille et des membres de la communauté ethnique à l'intérieur et/ou à l'extérieur du pays d'accueil. Les résultats montrent que les entrepreneurs de différents groupes ethniques sont engagés dans différents types de réseaux transnationaux. Les entrepreneurs chinois et italiens sont plus susceptibles de participer aux associations de leurs communautés ethniques tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du Canada, alors que les entrepreneurs juifs sont moins susceptibles d'être membres de ces associations. Les réseaux transnationaux des entrepreneurs vietnamiens se caractérisent par des visites fréquentes de leur pays d'origine ; au contraire, les entrepreneurs indiens/sikhs et italiens visitent moins souvent leur pays d'origine. La réception d'une aide financière représente le plus important facteur des réseaux transnationaux, surtout chez les entrepreneurs chinois et vietnamiens, tandis que les entrepreneurs italiens et indiens/sikhs sont moins susceptibles de recevoir des envois de fonds de leurs communautés. En ce qui concerne les impacts des réseaux transnationaux sur la performance des entreprises, les trois facteurs ont un effet significativement positif sur le chiffre des ventes ; cependant seul le fait d'être membre d'une association joue positivement sur l'âge de l'entreprise. En somme, cette étude confirme les relations étroites et complémentaires entre les réseaux transnationaux et la performance de l'entreprise chez les entrepreneurs issus des minorités ethniques.

Pour certains chercheurs, la mondialisation et la restructuration économique ont renforcé les activités transnationales, ce qui a non seulement augmenté le nombre des entreprises des minorités ethniques et des immigrants, mais aussi élargi les influences de ces entreprises tant dans le pays d'accueil que dans le pays d'origine (Li, 1998). Les activités économiques transnationales, engagées par les immigrants et leurs petites entreprises, sont considérées comme l'un des éléments clés du transnationalisme économique "de bas en haut" (Oberle, 2006 ; Portes et al., 1999).

D'après Wang (2010a), l'immigration a non seulement transformé la géographie urbaine locale (par exemple, la création et le maintien des quartiers ethniques ou des enclaves ethniques), favorisant les entreprises ethniques ; mais elle a aussi significativement modifié la structure industrielle régionale, les conditions macro-économiques, la composition ethnique, et l'environnement institutionnel. L'étude de Wang (2010a) examine les différences géographiques d'entreprenariat ethnique entre les divers types de "porte d'entrée pour les immigrants" (*immigration gateways*), ainsi que l'impact du contexte régional sur les entreprises ethniques dans le cas des États-Unis. Selon les résultats, les différents types de porte d'entrée pour les immigrants influent considérablement sur l'environnement socio-économique, culturel et institutionnel pour les entreprises ethniques. En particulier, les villes qui sont devenues des portes d'entrée après la Seconde Guerre mondiale sont celles qui favorisent le plus le développement des entreprises ethniques pour la plupart des groupes ethniques. De plus, les effets des contextes des régions métropolitaines sur les entreprises ethniques varient d'un groupe à l'autre. Les groupes dominés par les immigrants (hispanique et asiatique) sont plus susceptibles de s'occuper des entreprises ethniques dans des "portes d'entrée" bien établies. La diversité ethnique, une longue tradition d'immigration, et des ressources ethniques riches fournissent probablement des environnements favorables qui encouragent les minorités ethniques à démarrer leurs entreprises. Les résultats de cette étude suggèrent que les décideurs politiques devraient accorder plus d'attention aux contextes macro-socio-économiques dans lesquelles les entreprises ethniques se développent. En particulier, il faut prêter plus d'attention aux traditions de l'immigration, à la situation des minorités ethniques, et à la diversité ethnique sur le marché du travail régional.

Dans une étude similaire, Wang et Li (2007) analysent les relations entre l'esprit d'entreprise, l'ethnicité et les contextes locaux, en examinant le cas des entrepreneurs hispaniques dans trois portes d'entrée pour les immigrants aux États-Unis : Miami, Atlanta et Charlotte. Ces trois régions représentent des portes d'entrée à différents stades : (i) Miami, une porte d'entrée qui a été bien établie après la Seconde Guerre mondiale, (ii) Atlanta, une porte d'entrée émergente, et (iii) Charlotte, une porte d'entrée pré-émergente. Selon leurs résultats, les caractéristiques individuelles telles que l'expérience de travail, la bonne maîtrise de la langue anglaise, la durée de séjour dans la société d'accueil renforcent la propension à devenir des entrepreneurs ethniques des Hispaniques. Toutefois, les contextes locaux influencent significativement le développement des entreprises ethniques. A Miami, une porte d'entrée bien établie, une longue histoire de l'établissement des immigrants a équipé cette région d'un environnement socio-économique qui peut répondre aux besoins des immigrants et favoriser leur intégration. Pour de nombreuses minorités ethniques et immigrants, le fait d'être ethniquement différent est devenu une source de fierté culturelle locale et fait partie de leur identité. Par rapport à des portes d'entrée émergentes comme Atlanta et Charlotte, les immigrants et les entrepreneurs issus des minorités ethniques à Miami bénéficient d'une concentration ethnique importante, d'un réseau d'affaires ethnique développé, et d'une promotion de l'identité ethnique et culturelle au sein la population ethnique. En somme, les résultats témoignent d'une interaction entre l'entrée des immigrants et le développement des entreprises ethniques.

Les conditions économiques du pays d'accueil ont des influences importantes sur la stratégie d'exploitation des entreprises immigrantes ainsi que sur leur performance, et déterminer la création des entreprises transnationales. Ley (2006) analyse les obstacles rencontrés par des entrepreneurs immigrants qui sont entrés au Canada dans le cadre du Programme d'immigration des gens d'affaires. L'étude s'appuie sur une enquête par questionnaire auprès de 90 entrepreneurs à Vancouver, qui sont respectivement venus de Hong Kong, de Taïwan et de la Corée. Selon les résultats, en dépit des ressources importantes établies avant l'immigration, la performance des entreprises immigrantes est dans l'ensemble faible. Les conditions économiques défavorables, auxquelles s'ajoutent des obstacles, ont forcé 40% des entrepreneurs immigrants à changer significativement leur plan d'affaire. Ces obstacles comprennent la taille relativement petite du marché local, la faible demande sur le marché, les barrières élevées à l'entrée des

industries de la manufacture et de la construction, les coûts importants d'exploitation résultant des règlements complexes (les codes du travail, les licences, les inspections, l'environnement inconnu...) et des taux d'imposition élevés, etc. Ces facteurs défavorables renforçant l'incertitude de l'exploitation des entreprises immigrantes, ont conduit à une réduction de 17% de leur investissement. Une grande partie des entrepreneurs immigrants qui avaient des expériences pré-migration dans la fabrication, la construction et le commerce d'import-export se sont tournés vers d'autres secteurs, notamment vers le commerce de détail et le secteur alimentaire, par exemple les magasins de détail, les restaurants, les cafés, les salons de thé, le nettoyage à sec, les agences de voyage, etc. En particulier, ils se sont tournés vers l'économie d'enclave afin de bénéficier davantage des ressources ethniques de la communauté. Deux résultats intéressants de cette étude méritent ici d'être soulignés. Premièrement, bien que les immigrants coréens possèdent des ressources ethniques beaucoup plus faibles que les immigrants chinois, la performance des entreprises des premiers est meilleure que celle des derniers. Selon l'auteur, la réussite des entrepreneurs coréens consiste à leur stratégie marketing, qui vise dès le début le grand marché non ethnique. En conséquence, leurs emplacements d'affaires sont très dispersés sur la région métropolitaine. Deuxièmement, la propension à mener des activités économiques transnationales varie d'un groupe ethnique à l'autre. 48% des entrepreneurs taiwanais ont maintenu des liens commerciaux avec Taïwan ; ce pourcentage est de 28% chez les immigrants en provenance de Hong Kong ; mais aucun chez les coréens. Près de la moitié des entrepreneurs en provenance de Hong Kong et de Taïwan ont vendu leur première entreprise. Pour 38% de ce groupe, la raison de la vente était qu'ils pouvaient obtenir de meilleures opportunités d'affaires dans leur pays d'origine.

L'étude de Ley (2006) fait remarquer un autre aspect des entreprises transnationales. Une grande partie des entrepreneurs chinois ont été motivée par la meilleure qualité de vie au Canada ou par l'éducation de leurs enfants, plutôt que par les opportunités économiques. Ils ont souvent gardé leurs affaires au lieu d'origine après l'immigration. Un certain nombre d'entrepreneurs ont vendu leur entreprise canadienne, car les affaires en Asie étaient plus rentables. Selon l'auteur, les liens transnationaux, au lieu de renforcer les activités commerciales au Canada, elles pourraient nuire au fonctionnement leur entreprise canadienne. En ce sens, les activités

transnationales pourraient réduire l'intégration économique des entrepreneurs immigrants aux marchés canadiens.

Plusieurs études présentent certains problèmes existant dans la création et l'exploitation des entreprises immigrantes. Razin et Light (1999) ont constaté que les entrepreneurs immigrants des régions métropolitaines se sont concentrés sur des "niches" traditionnelles, caractérisées par des magasins de détail et restaurants dont la perspective de croissance est limitée. Wong et Ng (1998) a également mis en doute les avantages économiques du présent programme d'immigration d'affaires. Pour lui, l'objectif de certains entrepreneurs qui ont participé à ce programme est d'obtenir le statut de résident permanent au lieu de contribuer réellement à l'économie locale. L'étude de Smart (1994) montre qu'une grande partie des entrepreneurs en provenance de Hong Kong ont fermé leur entreprise après l'obtention du statut de résident permanent et sont revenus à Hong Kong pour des opportunités d'affaires plus importantes. Selon une étude menée par Froschauer (1998), parmi les entrepreneurs immigrants en provenance de l'Asie de l'Est qui se sont installés à Vancouver, leurs affaires au Canada étaient complètement différentes de celles qu'ils avaient menées dans leurs pays d'origine. Plusieurs entrepreneurs qui avaient des expériences d'affaires dans des industries de haute technologie au pays d'origine se sont tournés vers le commerce de détail. Pour réduire le risque financier, la plupart d'entre eux ont acheté une entreprise qui sert le marché ethnique au lieu de commencer une nouvelle, visant le grand marché non ethnique.

L'étude de Jones (2004) porte sur dix entrepreneurs immigrants à Montréal. Ces entrepreneurs sont venus au Canada dans le cadre du programme d'immigration d'affaires au cours des cinq dernières années. Selon les entrevues, l'entreprise de ces dix entrepreneurs est soit un restaurant, soit un magasin de détail ; aucun entrepreneur n'a pensé à créer une entreprise dans la manufacture. La plupart d'entre eux ont acheté une entreprise existante au sein de la communauté au lieu de démarrer une nouvelle. Toutes les entreprises sont situées dans le quartier chinois de Montréal. Au cours du processus d'immigration et de la planification d'entreprise, ces entrepreneurs n'ont jamais pensé à créer une entreprise qui pourrait répondre aux besoins des marchés extérieurs non-ethniques. Bien que certains entrepreneurs aient des diplômes universitaires dans des domaines de haute technologie comme par exemple l'ingénierie et la

chimie nucléaire..., l'idée de se spécialiser dans leur ancien domaine n'était pas une option. Comme ils ont dû ouvrir une entreprise dans un environnement inconnu pendant les deux années suivant leur arrivée au Canada, ils ont décidé de s'occuper des affaires qui pourraient offrir une plus grande sécurité pour eux-mêmes et leur famille. Ainsi ils n'étaient pas des innovateurs. Aucun d'entre eux n'a visité Montréal avant l'immigration ; et aucun n'a envisagé d'aller dans d'autre communauté au Québec. Ils se sentaient plus à l'aise dans un environnement qu'ils connaissaient et comprenaient, avec un langage qui leur était propre. Ils ont tous mentionné les difficultés qu'ils avaient rencontrées lors de la demande de prêt auprès des banques canadiennes. Les entrepreneurs ont dû présenter un plan d'affaires pour montrer qu'ils seraient en mesure d'établir ou d'acheter une entreprise qui contribuerait à l'économie canadienne. Presque tous ces plans ont été préparés par des avocats de l'immigration. Certains d'entre eux ont participé à un séminaire d'affaires dans le bureau de visa, qui pourrait leur aider à accélérer le processus de demande. Cependant, ils ont uniquement compté sur leurs avocats d'immigration pour des informations sur la création d'entreprise au Canada. Presque toutes les entreprises ouvertes ou achetées étaient très différentes de celles décrites dans le plan. Seuls deux entrepreneurs s'occupaient des affaires qu'ils connaissaient bien, et seuls deux entrepreneurs faisaient de l'import-export avec des commerçants dans leur pays d'origine.

En somme, les entreprises transnationales créées par de nouveaux immigrants relèvent beaucoup moins de l'économie d'enclave et ne se limitent plus aux marchés ethniques. Elles visent plus les marchés extérieurs non-ethniques du lieu d'arrivée, et étendent leurs affaires dans des domaines qui se rattachent plus aux marchés internationaux. Dans le contexte de la libéralisation commerciale, en profitant de la main-d'œuvre bon marché aux pays d'origine et du marché important de produits de hautes technologies en Amérique du Nord, les nouveaux immigrants, en particulier ceux provenant de l'Asie, œuvrent pour développer de nouveaux domaines en termes de produits et services, dont une partie importante sont liés aux hautes technologies. De plus, le développement de ces entreprises s'accompagne de l'afflux des capitaux étrangers, ce qui fournit un dynamisme à l'économie au pays d'accueil et favorise l'innovation.

2.6 Concentration ethnique des immigrants sur le marché du travail

De nombreuses études témoignent de la concentration ethnique des immigrants sur le marché du travail. Autrement dit, les immigrants se concentrent souvent sur des “niches ethniques d’emploi”, sur le marché du travail, à savoir la surreprésentation de certaines occupations ou industries chez les travailleurs issus des groupes minoritaires et des immigrants. La concentration ethnique est un résultat naturel des diverses forces qui interviennent dans le marché du travail (Hofmeyr, 2008; Wood, 1982). Du côté de la demande, la concentration ethnique dans certains secteurs suggère qu’un groupe ethnique possède un avantage comparatif en termes de compétences ou de connaissances pour satisfaire les exigences d’emploi dans ce secteur. Du côté de l’offre, étant donné que chaque emploi nécessite une certaine combinaison de compétences (l’éducation, l’habileté linguistique...), les gens choisiront des professions qui offrent le rendement le plus élevé (Becker, 1971).

En utilisant les données du recensement américain 1980, Logan et Alba (1999) montrent que 38% des Noirs, 44% des Chinois et 66% des Coréens à New York travaillent dans des niches ethniques d’emploi. De même, Light et al. (1994) montrent que plus de 60% des Iraniens à Los Angeles travaillent dans l’économie ethnique comme entrepreneurs ou employés co-ethniques. Des tendances similaires ont également été constatées au Canada. En analysant les journaux chinois à Toronto, Li et Li (1999) montrent que la taille des industries sur lesquelles les Chinois se sont concentrés est très importante, et le volume de leurs transactions était énorme. Le chiffre d’affaires annuel des publicités dans les journaux chinois à Toronto a varié entre 431 millions et 5 milliards dollars. Selon Fong et Ooka (2006), presque la moitié des Chinois travaillaient dans des entreprises qui ont appartenu à des Chinois ou celles dont au moins 40% des employés appartiennent au même groupe ethnique.

Selon Wilson (1999 ; 2003), les réseaux sociaux des immigrants sont importants pour accéder à des emplois qui exigent certains niveaux de compétences et de formation. Au sein d’une économie ethnique, les processus d’embauche sont souvent plus informels et les employeurs fournissent des formations sur les tâches à accomplir aux employés qui manquent d’expérience (Caulkins et Peters, 2002). En revanche, les personnes qui postulent à des emplois

requérant des compétences élevées doivent généralement passer par des procédures formelles avec des concours, examens, entrevues et présentation des certificats et diplômes. Ainsi, certaines études antérieures suggèrent que les niches d'emploi où se concentrent des immigrants se composent généralement des occupations faiblement rémunérées, qui nécessitent de faible niveau de compétences et de scolarité. Par exemple, l'étude de Wilson (1999) montre que les Asiatiques aux États-Unis se concentrent sur des industries de services, alors que les Hispaniques ont une concentration considérable dans les industries manufacturières. Les Coréens à Chicago se concentrent sur les services de santé et de commerce de détail (Yoon, 1997). De même, Silverman (1999) montre que les Noirs et les Juifs sont concentrés dans les professions de santé.

Cependant, des études plus récentes ont montré des changements importants dans la concentration ethnique d'emploi chez les nouveaux immigrants d'Amérique du Nord. Les résultats de ces études révèlent que la concentration ethnique d'emploi persiste sur le marché du travail, mais que les nouveaux arrivants ne se concentrent par forcément sur des emplois à faible niveau de compétence et de rémunération. Ils montrent également une tendance à se concentrer sur des industries de haute technologie.

Wang (2006) examine la concentration ethnique sur le marché du travail à San Francisco aux États-Unis. Les niches ethniques d'emploi sont mesurées par "l'odds ratio". Les travailleurs sont divisés en quatre groupes : les Blancs, les Hispaniques, les Noirs et les Asiatiques. Selon les résultats, ces quatre groupes ethniques montrent des tendances très différentes de concentration sur le marché du travail. Les Blancs – la majorité – se concentrent sur l'éducation, la gestion, le bureau, le soutien administratif, et les industries basées sur la science. Bien qu'il n'y ait que 3% des Blancs qui travaillent dans le secteur de la fabrication, ils sont pour la plupart engagés dans des postes de gestion. En revanche, les Hispaniques se concentrent sur la construction, la fabrication, l'hébergement et les services de restauration, et les industries agricoles. Bien que les Hispaniques présentent des pourcentages élevés dans la gestion, leurs postes se caractérisent par de faibles niveaux de compétence. Les Noirs sont surreprésentés dans le transport, l'entrepôt, les soins de santé, les services sociaux, et le soutien administratif dans les industries de la finance et de l'assurance. Leurs postes nécessitent généralement une bonne maîtrise de l'anglais et un certain niveau d'éducation, mais non des diplômes d'études collégiales et des compétences en

haute technologie. Le profil des Asiatiques semble plus “élevé” que ceux des autres minorités. Les Asiatiques se concentrent sur la production, l’architecture, l’ingénierie, des praticiens et techniciens de santé et des spécialistes de l’informatique et de la mathématique. Ils sont également surreprésentés dans les industries de la fabrication. Dans l’ensemble, il y a une hiérarchie évidente sur le marché du travail qui est divisée par la race et l’origine ethnique. Les niches “Blanc” et les niches “Hispanique” se trouvent respectivement aux extrémités hautes et basses du marché du travail, en termes de niveau de compétence et de statut socio-économique. Les niches “Asiatique” et les niches “Noir” sont plus diversifiées et se répartissent entre les industries à haute qualification et à faible qualification. Toutefois, les Asiatiques présentent un statut socio-économique plus élevé que les Noirs. En somme, les Blancs se concentrent généralement sur des secteurs clés qui sont intensifs en capital et en technologie ; les Noirs et les Hispaniques sont surreprésentés dans le segment inférieur de l’échelle professionnelle, composé des emplois semi-qualifiés ou peu qualifiés et des secteurs intensifs en travail. Quant aux Asiatiques, ils se concentrent tant sur le segment supérieur qu’inférieur du marché du travail.

Dans une autre étude, Wang (2010b) analyse la concentration ethnique des immigrants chinois sur le marché du travail dans la métropole de San Francisco, en utilisant les données du recensement américain de 2000. Les résultats montrent que la moitié des immigrants chinois travaillent dans des niches ethniques chinoises. Ils ont une concentration importante d’emploi dans les domaines de l’informatique, de la mathématique, de l’ingénierie, de la gestion et des professions libérales. Leur répartition professionnelle ressemble beaucoup à celle des Blancs natifs. Les hommes chinois se concentrent sur l’informatique, l’électronique et l’ingénierie ; en revanche, bien que certaines femmes travaillent en tant que professionnels et ingénieurs, la plupart d’entre elles se concentrent sur des professions semi-qualifiées ou peu qualifiées, et dans des industries intensives en travail, telles qu’employée de bureau, caissière, serveuse, et préparatrice des aliments. Selon l’auteur, les immigrants chinois se concentrent aux deux extrêmes du marché du travail dans la nouvelle économie basée sur le capital et les connaissances à San Francisco. D’une part, les ingénieurs chinois hautement qualifiés (principalement les hommes) dominent les niches d’emploi pour la programmation globale dans la région ; d’autre part, un grand nombre d’immigrants, en particulier les femmes, font du travail à la chaîne dans des usines ou du service dans les restaurants et les hôtels.

Dans une étude similaire, Wang et Pandit (2007) examinent la concentration ethnique des immigrants chinois sur le marché du travail à San Francisco, en distinguant les niches en termes d'industrie et celles en termes d'occupation. Selon leurs résultats, les cinq premières niches chinoises en termes d'industries sont les suivantes : (i) Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques, (ii) Restaurants à service complet et établissements de restauration à service restreint, (iii) Conception de systèmes informatiques et de services connexes, (iv) Fabrication de matériel informatique et périphérique, (v) Intermédiation financière et activités connexes. Quant aux niches chinoises en termes d'occupations, les cinq premières sont les suivantes : (i) Ingénieurs et concepteurs en logiciel, (ii) Vérificateurs/vérificatrices et comptables, (iii) Ingénieurs électriciens et électroniciens, (iv) Opérateurs de machines à coudre industrielles, (v) Autres ingénieurs.

En ce qui concerne le cas du Canada, Fong et Shen (2011) analysent les relations entre l'enclave ethnique, les entreprises ethniques et les niches d'emploi au Canada, à l'aide des données du recensement de 2001. L'étude se concentre sur les immigrants chinois, un des plus grands groupes de minorités visibles au Canada, dans trois régions métropolitaines : Toronto, Vancouver et Calgary. Ces trois villes représentent non seulement des portes d'entrée pour les immigrants, mais aussi des régions sur lesquelles se sont concentrés les immigrants chinois. Les auteurs utilisent également "l'odds ratio" pour identifier les niches ethniques d'emploi. Les auteurs identifient respectivement les industries caractérisées par la surreprésentation des entrepreneurs chinois, celle des employés chinois, et celle des deux, qui signifie l'enclave. D'après les résultats, dans les trois régions métropolitaines, il y a plus de niches d'entrepreneur chinois dans les commerces de détail en gros et de services que dans les autres industries. Toutefois, à Toronto et à Vancouver, on observe un certain nombre de niches d'entrepreneur chinois dans les industries manufacturières. Les entrepreneurs chinois se concentrent non seulement sur des industries traditionnelles : fabrication d'aliments, usines de textiles, de produits textiles et de vêtements, etc., mais aussi sur des industries relativement modernes telles que la fabrication de produits informatiques et électroniques et celle de matériel, d'appareils et de composants électriques. De plus, à Toronto et à Vancouver, les entrepreneurs chinois sont surreprésentés dans presque tous les domaines de la finance et de l'assurance : intermédiation

financière, valeurs mobilières, contrats de marchandises, activités d'investissement, sociétés d'assurance, fonds et autres instruments financiers et services immobiliers. La répartition des niches d'employés entre les industries ressemble beaucoup à celle d'entrepreneurs.

Les résultats de Fong et Shen (2011) suggèrent que les industries dans lesquelles les chinois sont surreprésentés ne sont pas forcément associées à des industries caractérisées par une proportion élevée d'occupations peu qualifiées. D'une part, les entrepreneurs et employés chinois sont surreprésentés dans des segments inférieurs des industries manufacturières et des services, ce qui est conforme à la prédiction de la théorie de la segmentation du marché du travail et aux résultats de certaines autres études ; d'autre part, ils se concentrent également sur des industries avec des travailleurs qualifiés, des rémunérations élevées et un certain niveau de capital physique et humain. En ce qui concerne le niveau de revenu, les niches d'entrepreneurs chinois sont généralement associées à des industries dont le niveau de revenu est élevé. De plus, les niches d'employés et les enclaves ne sont pas liées à des industries à faible revenu. Selon les auteurs, grâce à l'arrivée des nouveaux immigrants chinois, qui ont pour la plupart reçu une formation universitaire, l'emploi des chinois est en train de s'éloigner des métiers traditionnels, caractérisés par une faible qualification et de faibles salaires, et de passer de la vente et des services à des postes de gestion hautement qualifiés.

Par ailleurs, des aspects positifs des économies ethniques sont mentionnés par Qadeer et Kumar (2006). Ils trouvent que les enclaves ethniques à Toronto ont fait naître des économies ethniques qui sont à l'origine de différents types de commerces et de services. Dans ces enclaves se trouvent des institutions religieuses et culturelles. Cette concentration spatiale des membres d'un groupe ethnique viabilise les entreprises et les services professionnels. Bien qu'au début les nouveaux immigrants se trouvent dans une certaine pauvreté, leur situation pourrait s'améliorer après quelques années. Les auteurs mentionnent que ces enclaves sont loin d'être des milieux où prédominent la pauvreté et le désespoir.

Clark et Drinkwater (2002) analysent les avantages et les inconvénients sur l'emploi de l'enclave et du travail autonome des minorités et des immigrants. Ils constatent que, parmi les avantages, il y a le degré négligeable de discrimination (les entrepreneurs, les employés et les

clients étant du même groupe ethnique), le taux de travail autonome élevé, la niche de marché et le marché protégé et soutenu par l'utilisation d'une même langue. Parmi les inconvénients de l'enclave, il y a la privation (salaire bas et chômage élevé), puisque les entreprises du marché ouvert s'installent de plus en plus en dehors des centres urbains. Ces divergences ont poussé Kaplan (1997) à établir une typologie des rôles de l'économie ethnique : (i) L'économie du groupe ethnique peut servir de pont pour pénétrer l'économie générale. C'est ce qui s'est d'ailleurs passé à la fin du 19^e et au début du 20^e siècle dans le cas des Italiens et des Juifs ; (ii) Pour certains groupes (comme les Afro-Américains et les Hispaniques), l'enclave économique caractérisée par la restriction géographique du quartier ethnique est un milieu qui ne favorise pas le démarrage et le développement des entreprises puisqu'il offre très peu de potentiel économique. Ces deux types d'économie ne permettent pas de se doter de conditions sociales semblables à celles du groupe dominant ; (iii) Pour d'autres groupes, l'économie d'enclave favorise les membres du groupe travaillant dans l'enclave, puisque ceux-ci peuvent générer des retombées économiques semblables, voire plus importantes que celles observées dans le secteur formel.

En résumé, la concentration ethnique occupe une place importante dans l'analyse de l'insertion des immigrants sur le marché du travail. Dans l'ensemble, les études suggèrent que les niches ethniques sur le marché du travail sont le résultat des caractéristiques personnelles, des caractéristiques de l'emploi et des caractéristiques des réseaux sociaux. Les implications de ces études sont les suivantes. Tout d'abord, les réseaux ethniques utilisés par les immigrants pour la recherche d'emploi conduisent souvent à la formation de niches d'emploi et d'enclaves ethniques. Ces enclaves minoritaires peuvent offrir des opportunités importantes d'emploi pour les immigrants. D'ailleurs, pour une grande partie des entrepreneurs immigrants, leurs connaissances sur l'environnement des affaires du pays d'accueil sont assez limitées. Ils préfèrent embaucher des membres de même origine ethnique conduisant également à la formation des enclaves. Ensuite, grâce à l'arrivée des nouveaux immigrants qualifiés, les niches d'emploi sont en train de passer des industries traditionnelles à faible qualification (par exemple le commerce de détail, la restauration, les services de santé...) à des industries plus modernes (l'informatique, la finance, l'assurance...), caractérisées par une proportion de travailleurs hautement qualifié. Cela renforce largement le développement des entreprises de haute technologie parmi les minorités, en particulier chez les Chinois, les Indiens, et d'autres Asiatiques (Saxenian, 2002).

3 L'immigration et l'innovation sociale

3.1 La définition de l'innovation sociale

Selon le Réseau québécois en innovation sociale (2011a), ce n'est pas d'hier que le Québec innove sur le plan social. Mais c'est depuis peu de temps que l'expression "innovation sociale" est employée pour qualifier cette forme de renouvellement des pratiques. On trouve plusieurs définitions de ce concept. Une innovation sociale est une nouvelle idée, approche ou intervention, un nouveau service, un nouveau produit ou une nouvelle loi, un nouveau type d'organisation qui répond plus adéquatement et plus durablement que les solutions existantes à un besoin social bien défini, une solution qui a trouvé preneur au sein d'une institution, d'une organisation ou d'une communauté et qui produit un bénéfice mesurable pour la collectivité et pas seulement pour certains individus. La portée d'une innovation sociale est transformatrice et systémique. Elle constitue, dans sa créativité inhérente, une rupture avec l'existant.

Similairement, dans le rapport du Bureau des Conseillers de Politique Européenne (Bureau of European Policy Advisers, 2011), l'innovation sociale est définie de manière générale comme "le développement et la mise en œuvre des nouvelles idées (produits, services et modèles) pour répondre à des besoins sociaux tout en créant de nouvelles relations entre des personnes et des groupes qui n'avaient pas nécessairement l'habitude de coopérer". Elle représente de nouvelles réponses à des besoins sociaux pressants, qui affectent le processus des interactions sociales et qui ont pour objectif d'améliorer le bien-être des personnes. En d'autres termes, les innovations sociales sont, en soi, bonnes pour la société mais, par leurs processus de création et de mise en œuvre, augmentent en même temps la capacité d'agir de la société et des individus. Selon Rousselle (2011), l'innovation sociale est ancienne (la monnaie, le mariage, le taylorisme, les systèmes d'éducation et de santé...), mais sa conceptualisation est récente. Elle émerge comme concept dans les années 1990, afin de proposer des solutions aux conséquences des restructurations économiques induites par les développements des technologies de l'information et de la communication et par un contexte de chômage de masse.

Depuis la fin des années 1980, le débat sur le rôle de l'innovation dans le développement local et régional s'est de plus en plus focalisé sur l'innovation sociale. Hillier et al. (2004) ont distingué quatre domaines ou approches où la notion est soit mobilisée, soit analysée, dans les sciences sociales contemporaines. Le premier domaine est celui des sciences de gestion. Ici, l'accent est mis sur le rôle des "améliorations" du capital social qui aboutiraient à un meilleur fonctionnement des organisations dans l'économie, avec des effets positifs sur l'innovation sociale dans un secteur à but non lucratif. Le deuxième domaine est plutôt une approche multidisciplinaire, combinant pratique de gestion et de recherche scientifique, qui examine les rapports complexes entre le "*business success*" et le progrès social et environnemental. Le troisième domaine relève des sciences des arts et de la créativité, et porte sur le rôle de l'innovation sociale dans la création intellectuelle et sociale. Le quatrième domaine portant sur l'innovation sociale dans le développement territorial, souligne les problèmes du développement local dans le contexte des villes européennes : en premier lieu, aliénation des besoins des groupes fragilisés dans la société urbaine mais aussi, dispersion des compétences dans divers domaines de politique de développement urbain et local, manque d'intégration d'échelles spatiales et.,

L'innovation sociale a attiré l'attention des gouvernements et des chercheurs à la suite de la crise financière de 2008. Comme le Président de la Commission Européenne José Manuel Barroso l'a déclaré : "La crise financière et économique a encore accru l'importance de la créativité et de l'innovation en général, et de l'innovation sociale en particulier, comme facteurs de croissance durable, de création d'emplois et de renforcement de la compétitivité" (Rousselle, 2011). Les services publics ne semblent pas pouvoir répondre aux nouvelles préoccupations sociales, à la différence des structures d'économie sociale et solidaire porteuses d'innovation sociale. La crise de 2008 a révélé l'intérêt porté à l'innovation sociale comme moyen de créer des emplois de qualité et de proposer des solutions durables aux problèmes des finances publiques et des besoins sociaux.

Si l'innovation technologique naît dans le milieu industriel, l'innovation sociale émerge davantage d'initiatives citoyennes. Selon Dandurand (2005), l'innovation sociale et l'innovation technologique sont complémentaires "par leur nature et par nécessité". Elles présentent au moins

trois similitudes: (i) toute innovation implique un processus non linéaire qui fait appel à l'engagement de plusieurs acteurs dans une démarche de résolution des problèmes corollaires de l'existence d'une pression externe ; (ii) la démarche de l'innovation conduit à la définition d'une approche, à la conception d'un produit ou d'un service nouveau ou alternatif, en rupture avec l'état actuel des choses ; et (iii) pour que la solution nouvelle au problème devienne innovation, elle doit faire l'objet d'une diffusion et surtout trouver utilisateur ou promoteur. Leur complémentarité réside dans l'importance du poids des impératifs de nature sociale dans les innovations technologiques. L'innovation sociale est présente à la fois dans le développement économique et dans le développement social. En effet, toute innovation technologique suppose des innovations sociales (modes d'organisation différents par exemple) et inversement toute innovation sociale a besoin d'une base technologique.

Pour Rousselle (2011), dans les années 1980, la société civile, les organisations non gouvernementales et les associations ont joué un rôle essentiel dans le développement des innovations sociales. Dans les années 1990, l'innovation sociale a particulièrement été stimulée par les entreprises sociales issues du secteur de l'Économie sociale et solidaire, considérées comme innovatrices en raison de sa finalité sociale et non lucrative. Plus récemment, les entreprises privées se sont rendues compte que l'innovation sociale est créatrice de nouvelles opportunités. Le concept de Responsabilité Sociale des Entreprises traduit la nouvelle tendance des entreprises à prendre en considération les préoccupations sociales et environnementales dans leurs activités. Ainsi, de nouvelles collaborations entre les entreprises à but lucratif et le tiers secteur naissent et se développent.

Selon le Bureau des Conseillers de Politique Européenne (Bureau of European Policy Advisers, 2011), les méthodes traditionnelles qui répondent aux besoins sociaux proviennent généralement de trois sources : le marché, le secteur public, et la société civile. Cependant, ces méthodes sont souvent insuffisantes pour accomplir les tâches. Pour les marchés privés, il y a des problèmes "d'avantages externes" et "de coûts externes". Dans le premier cas, les bénéfices sociaux d'une activité, par exemple l'offre des soins de santé ou de l'éducation, dépassent les bénéfices privés ; dans le deuxième cas, les coûts sociaux des activités, par exemple des activités polluantes à effet de serre, dépassent les coûts privés. D'ailleurs, il y a des problèmes d'asymétrie

d'information : les patients trouvent qu'il est difficile d'évaluer la qualité des médecins ; les parents ne sont pas toujours bien informés sur la performance scolaire des différentes écoles; les régimes de retraite sont complexes et difficiles à comprendre, etc.

En principe, la plupart des problèmes sociaux que les marchés ne parviennent pas à traiter pourraient être traités par d'autres secteurs de l'économie et de la société, en particulier par le secteur public. Dans tous les pays de l'Union européenne, l'État contribue au financement et fournit la partie essentielle du bien-être social : la santé, l'éducation, la sécurité sociale, le logement et les services sociaux. L'Europe ayant une longue et fructueuse tradition de promotion du bien-être social, est considérée par le reste du monde comme un modèle brillant dans le développement d'une économie sociale de marché. Certains pays européens ont mis en œuvre une série de politiques novatrices pour répondre aux besoins sociaux, maintenir l'efficacité et l'efficacités. Cependant, la plupart des pays font face à des défis fondamentaux. Les problèmes comprennent l'inertie des grandes bureaucraties, l'utilisation inefficace du personnel avec le gaspillage des ressources humaines et la faible productivité, le manque d'incitations à innover ou à améliorer l'offre de services, et les difficultés à fournir des services flexibles pour s'adapter aux besoins des utilisateurs. De plus, les difficultés liées à la finance de l'État sont également constatées dans beaucoup de pays.

Dans la plupart des pays européens, les organisations de la société civile jouent un rôle important dans la réponse aux besoins sociaux. Ils fournissent à la fois des "niches" et des services importants qui répondent aux besoins sociaux aux côtés du secteur public, et offrent souvent des solutions novatrices aux problèmes concernés. Cependant, la plupart de ces organisations ou institutions sont de petite taille et sous-financées ; par conséquent, les services qu'ils peuvent fournir sont souvent ponctuels, fragmentés, irréguliers et de courte durée. En outre, la plupart des organisations concernées dépendent uniquement du financement public, ce qui peut créer des tensions entre ce qu'ils perçoivent comme leur mission et les objectifs des bailleurs de fonds gouvernementaux.

Au niveau macro, l'innovation sociale répond au besoin de cohésion pour une société particulière. La cohésion est un des objectifs de la politique publique et de l'initiative de la

société civile. Toutes les sociétés ont besoin de la cohésion, quelle que soit la densité et l'intensité des liens sociaux. La cohésion sociale est une notion qui concerne chaque citoyen d'une collectivité. L'innovation sociale est une action qui assure l'inclusion sociale des personnes exclues ou défavorisées dans la société. L'innovation sociale atteint son but seulement si les groupes vulnérables de la population sont affectés et intégrés. L'innovation sociale s'inscrit ainsi dans la réduction des inégalités et de la pauvreté (European Commission, 2013).

Dans la plupart des pays de l'Union européenne, l'augmentation des immigrations pose des problèmes d'inégalité et d'inclusion sociale. Les récentes vagues de migration augmentent la proportion d'immigrants dans de nombreuses villes européennes. Malgré les avantages économiques de la migration, les avantages sociaux de la diversité et les contributions des migrants à la société, la situation des migrants dans la société laisse beaucoup à désirer. Bien que certains progrès aient été accomplis dans la lutte contre le racisme et l'intolérance manifeste, il reste encore beaucoup de problèmes de discrimination, de chômage et d'accès aux services publics décentes tels que le logement, la santé et de bonnes écoles (Bureau of European Policy Advisers, 2011).

Le Canada et la province du Québec sont des sociétés d'immigrants. Environ une personne sur cinq est née à l'étranger. Au cours des trois dernières décennies, l'insertion des immigrants au marché du travail a connu des changements importants au Canada. L'arrivée massive de personnes originaires des pays du Sud a accru l'hétérogénéité ethnique et sociale de la population immigrante au Canada. La hausse du niveau de scolarité des natifs et la sélection économique plus sévère des nouveaux arrivants ont conduit à une concurrence accrue sur le marché du travail. Dans le même temps, les fluctuations économiques et l'affaiblissement du secteur intensif en travail ont aggravé la difficulté des nouveaux arrivants à trouver un emploi sur le marché du travail segmenté et où persiste une discrimination à l'emploi. De ce fait, comparativement aux natifs, les immigrants sont surreprésentés dans la catégorie des pauvres et cette situation pose la question de l'équité sociale (Benzakour et Lechaume, 2011 ; Zhu et Batisse, 2011a ; Lechaume et Savard, 2011). Comme la Déclaration québécoise pour l'innovation sociale l'a signalé (Le Réseau québécois en innovation sociale, 2011a), "La pauvreté, les inégalités, l'isolement des immigrants...sont autant de phénomènes qui pèsent lourd sur le développement

de notre société.” Dans les sections suivantes, nous nous concentrons sur trois questions pour lesquelles les études empiriques sont relativement abondantes, soient l’intégration scolaire des immigrants, le logement et la trajectoire résidentielle, et les inégalités et l’exclusion sociale.

3.2 L’intégration scolaire des immigrants

Le Québec accueille chaque année de nombreux élèves allophones issus de l’immigration. La réussite scolaire est devenue un sujet important dans l’intégration des immigrants. Afin de faciliter l’intégration des élèves immigrants dans les classes ordinaires, différents services ont été mis en place depuis la fin des années 1960 (classes d’accueil ou de francisation, mesures d’accueil, soutien linguistique) puis regroupés en 1997 dans le cadre du Programme d’accueil et de soutien à l’apprentissage du français (PASAF). Une étude menée par Armand (2011) donne un portrait des modèles et perceptions des acteurs de PASAF. Cette recherche s’appuie sur des entrevues réalisées auprès de répondants de différentes commissions scolaires à travers le Québec, et ceux de huit écoles primaires et secondaires des cinq commissions scolaires francophones de la région du Grand Montréal. Les résultats sont les suivants (Armand et de Koninck, 2012). Premièrement, les procédures de repérage et d’identification ainsi que les modalités d’évaluation ne sont pas uniformes dans les différentes commissions scolaires et écoles, ce qui peut avoir un impact sur l’équité de ces procédures et sur l’organisation des services en fonction des profils, établis de façon plus ou moins poussée, des élèves. Deuxièmement, les locaux des classes d’accueil sont regroupés au même endroit et isolés des locaux des classes ordinaires, ce qui conduit à un malaise chez des parents et élèves. Troisièmement, les relations entre les élèves du secteur d’accueil et ceux du secteur ordinaire restent limitées. Enfin, cette recherche propose des pistes d’action pour chacune des sections et notamment sur la question des modèles (Armand et de Koninck, 2012) : préciser les modalités d’inscription, de repérage et d’identification des élèves allophones immigrants nouvellement arrivés ou issus de l’immigration; éviter d’isoler les classes d’accueil par rapport aux autres ; favoriser les relations entre les élèves des classes d’accueil et des classes ordinaires en soutenant la mise en place de mesures d’intégration partielle, de projets de décloisonnement et de tutorat et de sorties éducatives ; offrir des services de soutien

linguistique aux élèves qui en ont besoin ; etc. (voir également de Koninck et Armand, 2011 ; de Koninck et al., 2010).

Steinbach (2010a ; 2010b) analyse le parcours d'intégration et d'accueil des élèves immigrants au Québec, à l'aide des entrevues individuelles conduites à différents moments de leurs parcours. Les résultats sont les suivants (Steinbach et al., 2013). Selon les élèves immigrants, il est difficile de se faire des amis québécois en raison de leur manque de maîtrise de la langue française. "La majorité des élèves ont parlé d'incidences de discrimination telles que le harcèlement, les chicanes et la violence." Selon les élèves nés au Québec, "les immigrants formaient des quartiers fermés et prenaient possession du territoire appartenant aux Québécois, tout en profitant des ressources qui leur semblaient trop généreusement offertes par la société d'accueil. Plusieurs de ces élèves natifs percevaient une homogénéité entre les élèves immigrants, leur attribuant à tous les mêmes caractéristiques négatives, en adoptant des attitudes qui ne favorisent pas l'amitié entre les groupes d'élèves." Selon les enseignants des classes d'accueil, "les facteurs socio-affectifs sont beaucoup plus importants que les facteurs cognitifs ou linguistiques dans l'enseignement aux élèves immigrants." Pour l'auteure, deux facteurs organisationnels pourraient être revus dans la gestion : la séparation totale des élèves immigrants dans les classes d'accueil limitant les situations de contacts intergroupes positifs et le manque de contacts intergroupes positifs en général à l'école. Des pratiques éducatives plus inclusives et une administration soutenant davantage les élèves immigrants, devraient être appliquées afin de valoriser les relations interculturelles, plus spécifiquement les contacts intergroupes positifs (Steinbach et Lussier, 2013).

La réussite scolaire est la question centrale de l'intégration scolaire des immigrants. Une étude menée par Mc Andrew et al. (2011) montre que, même s'ils ont des caractéristiques initiales légèrement négatives, les élèves allophones à Montréal, Toronto et Vancouver connaissent une carrière scolaire globalement positive. Selon une autre étude portant sur le cheminement scolaire des jeunes québécois issus de l'immigration au secondaire, également menée par Mc Andrew et al. (2013), bien que les caractéristiques de départ des élèves issus de l'immigration soient nettement moins favorables, ils ne constituent pas, dans leur ensemble, une population à risque élevé d'échec scolaire au sein du système scolaire québécois.

D'après Mc Andrew et al. (2011), dans les écoles secondaires publiques de langue française du Québec, parmi les élèves immigrants de différentes origines ethniques, les élèves originaires d'Asie du Sud (Inde, Bangladesh, Pakistan et Sri Lanka) présentent le plus fort taux de décrochage. Bakhshaei et al. (2012) examinent l'expérience socio-scolaire de ces jeunes et les facteurs qui l'influencent, à travers des entretiens qualitatifs auprès de différents acteurs et partenaires du système éducatif (école, famille et communauté). La recherche souligne par ailleurs une certaine résistance des familles sud-asiatiques au volet scolaire de la Loi 101. Selon les auteurs, "l'entrée dans le système scolaire québécois seulement au secondaire, les retards scolaires accumulés, le statut socioéconomique défavorable des parents et leurs déficits linguistiques, les ressources éducatives limitées de la communauté ainsi que les préjugés systémiques concernant le classement de ces élèves au moment de leur arrivée dans le système scolaire québécois sont parmi les facteurs qui entravent leur réussite à l'école de la langue française." À partir des résultats de leur recherche, les auteurs suggèrent de développer la connaissance de la clientèle sud-asiatique et des problématiques spécifiques qu'elle rencontre chez les intervenants scolaires et communautaires, de soutenir davantage la francisation des parents originaires de l'Asie du Sud, ainsi que le développement d'une meilleure collaboration entre l'école et les familles d'origine sud-asiatique.

Le système école–famille–communauté a attiré l'attention de plusieurs chercheurs. Plusieurs études soulignent les écarts culturels entre le monde de l'école et celui des familles immigrantes et insistent sur les difficultés matérielles rencontrées par les familles, ce qui peut contribuer à les mettre à distance de l'école ou avoir un effet négatif sur le parcours scolaire de leurs jeunes. Potvin et al. (2010) analysent l'expérience scolaire et sociale des jeunes d'origine immigrante dans trois écoles de milieux pluriethniques et défavorisés de Montréal. Certains résultats intéressants méritent d'être mentionnés. D'abord, les jeunes d'origine immigrante disposent d'un capital culturel et d'un milieu familial qui les poussent vers la résilience, la performance et les projets d'avenir, parce que la réussite éducative des enfants semble être au cœur du projet migratoire de leurs parents. Ensuite, il existe une séparation entre l'école et le monde familial ou social. Les jeunes vivent dans deux systèmes de valeurs, qui communiquent peu entre eux. Par ailleurs, une étude menée par Kanouté et Lafortune (2011) montre la nécessité

d'une mobilisation de tous les protagonistes (école, famille, communauté) pour soutenir la réussite scolaire des élèves d'origine immigrée.

Kanouté et Vatz Laaroussi (2008) examinent la relation écoles-familles immigrantes. Leur étude relève des problèmes existant dans les collaborations familles immigrantes-école-communauté. Selon les auteurs, "les relations familles immigrantes-école sont le plus souvent vues comme un problème ou, à tout du moins, comme une méconnaissance mutuelle". Il faudrait prendre en compte les parcours migratoires, sociaux et interculturels des familles immigrantes pour mettre en œuvre avec elles des collaborations satisfaisantes pour tous et qui accompagnent la réussite scolaire de ces jeunes. Dans les interventions pour favoriser les collaborations école-famille-communauté, on s'intéresse surtout à leur intégration sociale et semble mettre de côté la réussite scolaire des jeunes immigrants et les mesures qui peuvent la promouvoir. Cependant, l'intégration n'est pas une condition suffisante pour la réussite scolaire. Les auteurs suggèrent ainsi de mieux articuler la réussite scolaire et l'intégration sociale pour les familles immigrantes et leurs jeunes. Enfin, il serait nécessaire de reconnaître le rôle des communautés et réseaux ethniques dans le parcours des jeunes et des familles (Laaroussi et Kanouté, 2013).

Selon certaines études, les programmes parascolaires de haute qualité facilitent l'acculturation des jeunes immigrants aux nouveaux modèles culturels et aux pratiques sociales qui sont un facteur crucial de leur succès académique. Ces programmes leur donnent accès à un riche réseau social ainsi qu'à des opportunités éducatives de qualité (Rahm, 2010 ; Roffman et al., 2002). Rahm et al. (2012) examine le rôle des programmes parascolaires dans le développement des connaissances en sciences chez les élèves issus de l'immigration. Ses études se basent sur des données recueillies dans le cadre d'une ethnographie multi-sites (vidéo-ethnographie, notes de terrains, artefacts) réalisée auprès de deux programmes parascolaires sur une période de trois ans (2009-2011) dans deux quartiers défavorisés de Montréal. Les résultats de la recherche montrent que les deux programmes ont effectué un travail de réparation important auprès des jeunes immigrants. Pour l'auteur, "ces deux programmes offrent aux jeunes des occasions d'explorer de nouvelles identités et de s'engager dans des contextes d'apprentissage qui amènent à une reconnaissance publique. Ils offrent aussi des possibilités d'engagement dans ces programmes à travers le temps tout en donnant accès à différentes formes de participation."

En résumé, la réussite scolaire des immigrants et de leurs enfants est un aspect important de l'intégration des immigrants. Dans l'ensemble, les étudiants d'origine immigrante réalisent une carrière scolaire très positive. Cependant, il existe des problèmes dans l'intégration scolaire des élèves immigrants, comme par exemple les barrières entre étudiants immigrants et étudiants natifs, la divergence entre l'intégration sociale et la réussite scolaire des jeunes immigrants, les écarts culturels entre le monde de l'école et celui des familles, etc. Tout cela nécessite des innovations dans le système éducatif.

3.3 Les carrières résidentielles et la concentration ethnique spatiale des immigrants

Le logement revêt une importance considérable en raison du rôle primordial qu'il joue dans la vie personnelle et la vie sociale d'un individu. Les individus ont besoin de vivre dans des logements sécuritaires et abordables afin de jouir d'un plein épanouissement dans la société. Pourtant, cet espace vital a une incidence sur les pressions financières au sein du budget familial, sur la disponibilité d'espaces récréatifs et sur l'atmosphère de sûreté et de soutien dans lequel vivent les individus. Ces nombreuses interactions entre le logement et la vie des individus font qu'il existe une multitude de façons selon lesquelles le logement peut agir sur le bien-être d'une unité familiale. Dans ce contexte, l'étude de la localisation des populations immigrantes dans l'espace de la ville constitue sans conteste une interrogation centrale.

Les modèles d'analyse hérités de l'écologie urbaine et de l'écologie factorielle sont ainsi fréquemment mobilisés dans les études sur la ségrégation ethnique (Massey, 1985; Peach, 1999). Ce premier type d'études sur l'insertion urbaine des immigrants, menés le plus souvent à l'échelle métropolitaine et à l'aide de données de recensement, est complété par des enquêtes de terrain, lesquelles ont cherché à mieux comprendre et décrire les processus à l'œuvre à l'échelle des quartiers (Leloup, 2002; Toubon et Messamah, 1990). Ces travaux ont contribué à nuancer les conclusions de l'écologie urbaine en montrant que les immigrants s'installent, la plupart du temps, dans des espaces de la ville délaissés par leurs anciens occupants, la succession se faisant moins par concurrence directe que par insertion dans des espaces vacants. Ils ont également

ouvert la voie à des études sur les trajectoires résidentielles des immigrants et sur la place qu'occupent les nouveaux arrivants dans les dynamiques urbaines. Adoptant une perspective socio-historique et macrosociologique, ces travaux recomposent *a posteriori* l'itinéraire résidentiel des populations immigrantes en s'appuyant sur l'analyse des recensements, des documents d'archives et en cherchant à intégrer ces éléments au travers d'un récit général de la mobilité résidentielle des différents groupes (Barou, 1999; Kesteloot, 1990; Murdie, 1998). Ils aboutissent à des résultats qui mettent en évidence les enchaînements d'événements qui ont conduit à la localisation des populations immigrantes, et explicitent leur position socio-résidentielle actuelle.

Des travaux se sont intéressés aux carrières résidentielles des immigrants, c'est-à-dire à la séquence des logements qu'ils occupent lors de leur installation dans le pays de destination (Bonvalet *et al.*, 1995; Murdie, 2002; Owusu, 1999). La notion de carrière résidentielle peut être définie simplement comme la séquence des logements qu'un ménage occupe durant son existence (Pickles et Davies, 1991). Elle revêt dès lors un caractère neutre qui ne présuppose pas l'existence d'une trajectoire résidentielle type, mais qui est plutôt lié à la série des logements qu'un ménage occupe aux différentes étapes du cycle de vie (Dieleman, 2001). Le concept de cycle de vie renvoie, pour sa part, à une combinaison d'événements qui s'inscrivent dans des séquences ou des trajectoires de différents types (professionnelle, familiale, scolaire...). Cette approche cherche alors à identifier quel impact peuvent avoir des événements comme le fait d'entrée en couple, d'avoir des enfants, de changer d'emploi, sur la mobilité et la carrière résidentielles des ménages. Dans ce type d'approche, l'unité d'analyse n'est plus le quartier ou le groupe d'immigrants mais l'individu ou le ménage, ce qui permet d'éviter un ensemble de biais d'interprétation liés à l'utilisation de données agrégées. L'analyse est dès lors aussi plus en phase avec la réalité actuelle de l'immigration, laquelle s'est diversifiée au niveau des pays d'origine des immigrants et des motifs entourant la migration.

L'analyse des carrières résidentielles des immigrants se combine aussi à un nouvel ensemble de questions de recherche. Avec la diversification des sources et des motifs d'immigration, les itinéraires résidentiels des immigrants se sont également diversifiés, certains groupes accédant rapidement à la propriété et à des localisations leur garantissant un

environnement social et résidentiel de qualité, alors que le quartier “fondateur” ou “d’immigration”, de piètre qualité et situé au centre-ville, n’est plus une étape obligée pour tous les nouveaux arrivants (Alba et al., 2000). De même, les itinéraires résidentiels des immigrants s’inscrivent dans des contextes urbains diversifiés où les marchés du logement peuvent être plus tendus suite à l’urbanisation croissante de la population à l’échelle mondiale.

L’immigration internationale constitue, par les défis qu’elle pose aux individus qui la vivent, un événement particulier du cycle de vie. En effet, elle s’inscrit dans un processus d’insertion complexe à la société de destination pour ceux qui la vivent. L’accès à un logement adéquat et de qualité participe de cette insertion. La carrière résidentielle des ménages immigrants est ainsi influencée par des facteurs qu’ils ne partagent pas avec le reste de la population (Musterd, 1998; Özüekren et van Kempen, 2002). Il convient alors de mieux décrire cette expérience spécifique de mobilité et d’insertion dans l’espace de la ville.

Dans une étude portant sur l’expérience résidentielle des Polonais, des Jamaïcains et des Somaliens récemment arrivés à Toronto, Murdie (2002) a proposé un schéma selon lequel les facteurs influençant la carrière résidentielle des ménages immigrants se composent en trois catégories ou niveaux. La première catégorie renvoie aux caractéristiques (statut socio-économique, statut familial et style de vie, ethnicité, pays d’origine et statut d’immigration), préférences (taille du logement, type de logement et mode d’occupation, localisation) et ressources (ressources internes : matérielles, cognitives et politiques ; ressources externes : ethniques et non ethniques, gouvernementales) des individus et des ménages. La carrière résidentielle d’un ménage est influencée par un ensemble de traits qui qualifient ses membres. Les préférences des ménages en termes de logement se forment à un point d’intersection entre leur composition familiale et les ressources matérielles, cognitives, politiques et sociales dont ils disposent (Murdie, 2002; Özüekren et van Kempen, 2002). Les ménages faiblement dotés en termes de revenu, d’éducation et de compétences sociales (par exemple, la maîtrise d’une ou de plusieurs langues), de pouvoir politique et de relations sociales, éprouvent en général plus de difficultés à trouver un logement qui correspond à leurs préférences, que ce soit en termes de taille, de qualité ou de localisation. L’articulation entre ressources et besoins en logement constitue donc une contrainte interne à la mobilité des ménages.

La deuxième catégorie regroupe un ensemble d'éléments qui filtrent ou façonnent la demande de logement. L'élément le plus évident est bien sûr l'état du marché du logement. Le type de logements disponible, les modes d'occupations valorisés (propriété privée, location, forme sociale et coopérative d'habitat...), le taux de vacances sur le marché locatif, le volume et l'accroissement du stock des logements, les loyers et les prix de vente, sont autant de facteurs qui influent sur la carrière résidentielle des ménages, en fonction de leur date d'entrée sur le marché du logement et de leurs besoins en logement (Zhu et Leloup, 2007). Mais le marché du logement ne peut pas seulement être décrit et analysé au travers d'indicateurs conjoncturels. Au contraire, tout comme les ménages qui cherchent à se loger, les agents qui offrent des logements, par exemple, les propriétaires et les agents d'immeuble, peuvent également exprimer au travers de leurs choix et décisions des préférences quant au type de locataires ou d'acheteurs qu'ils souhaitent voir occuper différents segments du marché (Ledoyen, 2004; Massey et Denton, 1993; Novac *et al.*, 2002).

La troisième catégorie détaille le processus de recherche d'un logement par les ménages. Ce processus débute généralement par la recherche de sources d'information sur l'offre de logement disponible. Il se poursuit ensuite par la demande d'information spécifique, voire la visite, d'un nombre variable de logements. Enfin, lorsque le ménage a arrêté son choix sur un logement en particulier, il entame des négociations avec le propriétaire ou le vendeur. Le succès de ce processus n'est cependant pas garanti. Il prend le plus souvent la forme d'un processus itératif.

Les études antérieures ont montré que les immigrants aboutissent dans des logements et des espaces dont la qualité était en moyenne inférieure à celle dont bénéficie le reste de la population (Özüekren et van Kempen, 2002). Ce constat se vérifie en particulier dans les pays d'Europe occidentale, où les immigrants sont concentrés dans des espaces dégradés, comme par exemple, les banlieues en France, les quartiers anciens centraux en Belgique ou aux Pays-Bas (Barou, 1999; Kesteloot, 2000; Musterd et Ostendorf, 1998). Au Canada, cette tendance semble moins nette, l'immigration y étant au départ plus diversifiée. Néanmoins, des travaux récents ont montré qu'il existait une différence dans la qualité de logement entre immigrants et non-

immigrants, et cela, à caractéristiques individuelles égales, ainsi qu'en termes de qualité de vie intra-urbaine (Fong et Gulia, 1999; Leloup et Zhu, 2006).

Plusieurs études tendent à montrer que l'accès à un logement de qualité, surtout si cet accès correspond simultanément à l'accession à la propriété, et le fait de résider dans un quartier plus aisé, tranquille et sécuritaire, renforcent l'estime de soi et augmentent les chances de réussite individuelle dans plusieurs domaines (la réussite scolaire, l'emploi...) (Galster, 2003). Cependant, pour les immigrants, il est vraisemblable de s'attendre, au vu des travaux antérieurs, à ce qu'ils se dirigent vers des espaces délaissés par les autres groupes et qu'ils expérimentent dès lors des conditions de logement défavorables.

La différence entre les conditions de logement des immigrants et le reste de la population peut s'expliquer par plusieurs facteurs. Outre le fait que les immigrants peuvent être victimes de discrimination sur le marché du logement, les ressources dont ils disposent entrent également en ligne de compte. L'immigration peut en effet couper l'individu d'un large pan de son réseau social et familial, alors que les contacts interpersonnels constituent précisément des sources d'information précieuse sur les logements disponibles, en plus d'être souvent la seule voie d'accès aux logements offerts hors marché (Bonvalet, 1991; Grafmeyer, 1991). L'immigration peut aussi entraîner pour l'individu une perte de rendement de son capital humain, sa formation ou ses expériences professionnelles antérieures lui étant moins souvent reconnues, sans compter qu'il peut aussi ne pas maîtriser parfaitement la langue du pays de destination (Aydemir et Skuterud, 2004). Enfin, les immigrants peuvent aussi souffrir d'un manque de connaissance des pratiques coutumières en vigueur sur le marché du logement, ce qui rend plus difficile la négociation avec les propriétaires ou l'accès au prêt hypothécaire.

En s'appuyant sur les fichiers de microdonnées des recensements de 1996 et 2001, Leloup et Zhu (2006) analysent, à l'aide de la décomposition d'Oaxaca, les déterminants de la qualité de logement et les sources de différence entre immigrants et non immigrants à Montréal, Toronto et Vancouver. La qualité de logement est mesurée par le nombre de pièces par personne. L'analyse descriptive montre que la proportion des propriétaires est dans l'ensemble plus élevée chez les non immigrants que chez les immigrants. Par contre, cette proportion varie fortement selon la

région métropolitaine. À Vancouver, la différence est très faible. À Montréal, la proportion des propriétaires est inférieure au niveau moyen, et la différence entre non immigrants et immigrants est la plus significative. Le nombre de pièces par personne est supérieur pour les non immigrants dans les trois régions métropolitaines. Ce nombre à Toronto est plus faible, tant pour les non immigrants que pour les immigrants. Le ratio relatif du nombre de pièces par personne entre non immigrants et immigrants semble diminuer de 1996 à 2001 pour les trois régions métropolitaines. La variation des taux de propriété et du nombre de pièces par personne est également importante entre les immigrants provenant de différents pays. Les Chinois en provenance de Hong Kong ont le taux de propriété le plus élevé. En ce qui concerne le nombre de pièces par personne, ce sont les immigrants en provenance de l'Europe qui ont la valeur la plus élevée. Il en va de même pour les immigrants originaires de Chine et d'Afrique, alors que ceux issus de l'Asie méridionale ont la valeur la plus faible. Selon les résultats de la décomposition, l'écart de qualité de logement entre non immigrants et immigrants est essentiellement dominé par la part inexpliquée, une bonne approximation de la discrimination. Elle peut également être la conséquence de variables inobservées, telles que la connaissance du fonctionnement du marché du logement, l'état du marché du logement, la densité et la composition du réseau social... Cette part inexpliquée des écarts entre les deux populations a augmenté pour les trois grandes villes entre 1996 et 2001. Toutefois, les résultats varient selon le pays d'origine des immigrants et selon la période d'immigration. En ce qui concerne les sources de différence entre immigrants et non immigrants, les résultats montrent que les non-immigrants possèdent un large avantage par rapport aux immigrants, du seul fait d'être natifs. Autrement dit, ce résultat signifie que la situation initiale, peu importe la valeur des autres attributs individuels, fournit d'avance un avantage pour les non immigrants. Une simulation montre qu'en raison des caractéristiques d'âge et de niveau d'éducation les immigrants devraient avoir un avantage substantiel sur les non immigrants s'il n'existait pas de différence entre les deux populations. Cette étude soulève des interrogations sur la capacité des politiques d'immigration et du multiculturalisme à combattre les processus de discrimination et les inégalités sociales qui en résultent. Si le modèle d'intégration proposé par le Canada est sans conteste novateur et semble produire des résultats positifs lorsqu'il s'agit de susciter un sentiment d'appartenance politique et identitaire, il semble encore manquer actuellement sa cible dans le registre plus social de la lutte contre les inégalités, dont les politiques sociales et de logement constituent des outils importants.

Les ressources financières, sociales et cognitives, opèrent en tant que contraintes internes sur le processus de décision qui entourent les choix résidentiels des ménages. À ces contraintes internes, il s'agit d'ajouter un ensemble de contraintes externes reliées à l'état du marché du logement à un moment donné. Les modes par lesquels les logements sont alloués aux ménages sont multiples. Il est d'abord possible de distinguer entre ce qui relève du marché ou non. Dans le premier cas, l'attribution passe par un accord entre une demande et une offre, accord qui s'exprime par un prix de vente ou un loyer. Dans le second cas, l'attribution s'opère selon les règles administratives qui régissent l'accès au secteur du logement social et public ou selon les règles implicites qui orientent les obligations de réciprocité et de solidarité dans le cas de l'hébergement gratuit. À Montréal, comme dans l'ensemble des villes canadiennes, c'est le mode d'attribution par le marché qui est dominant, étant donné la faiblesse relative du parc de logements sociaux et publics (Hulchanski, 2002 ; Morin et al., 1990). De plus, les règles administratives qui régissent l'attribution des logements publics stipulent qu'une personne ne peut y avoir accès que si elle réside depuis au moins un an sur le territoire de la Ville de Montréal, ce qui empêche les ménages immigrants d'être éligibles pour ce type de logement durant la première année qui suit leur arrivée. Les contraintes qui pèsent sur les choix des ménages immigrants sont donc celles du marché, et en particulier du marché local du logement, la plupart des études sur la mobilité résidentielle des ménages insistant sur l'échelle géographique réduite, à laquelle elle se déroule. De plus, certaines caractéristiques de quartiers, par exemple la densité de population, le niveau moyen de revenu, la composition ethnique..., influent également sur la mobilité résidentielle des immigrants (Malheiros, 2002 ; Owusu, 1999).

Les ressources financières apparaissent particulièrement importantes dans un contexte où le mode d'attribution dominant des logements est le marché, puisque, inégalement distribuées, les ménages ne disposent pas du même pouvoir d'achat ni des mêmes opportunités d'accès à tous les segments du marché. Ainsi, de nombreuses recherches ont montré que la mobilité résidentielle était étroitement liée aux autres événements de la vie, en particulier la mobilité d'emploi (Dieleman, 2001 ; van Ommeren, 1999). L'emploi peut influencer sur la trajectoire résidentielle au moins par deux canaux. D'abord, le statut d'emploi détermine dans une grande mesure les ressources économiques disponibles telles que le statut socio-économique et le niveau de revenu.

Ces dernières déterminent directement ou indirectement le mode d'occupation résidentielle ainsi que la qualité du logement. Ensuite, le lieu de résidence est étroitement lié à celui de travail. Un changement d'emploi ou de lieu de travail déclenche souvent un mouvement résidentiel (Clark et Withers, 1999 ; Clark et Dieleman, 1996 ; Pettit, 1999). De plus, le changement d'emploi influencerait surtout sur les mobilités de longue distance, alors que celles de courte distance résultent plutôt de la frustration résidentielle (Long, 1988 ; Pettit, 1999).

A l'aide des analyses, transversale et longitudinale, Fedner (2011) analyse les facteurs susceptibles d'influencer les conditions de logement des familles immigrantes vivant dans la région métropolitaine de Montréal. Cette étude s'appuie sur les données de l'enquête sur l'Établissement des nouveaux immigrants (ÉNI) portant sur les dix premières années de résidence au Québec. L'analyse descriptive montre que le nombre moyen de pièces par membre du ménage a augmenté au cours de la période d'observation (1989-1999). Les immigrants en provenance de l'Europe de l'Ouest et des États-Unis connaissent un niveau de peuplement résidentiel favorable comparativement aux autres catégories. Toutefois, ces groupes sont devancés par les immigrants originaires de l'Europe de l'Est au cours de la huitième année de séjour. Les immigrants provenant de l'Asie de l'Est ou du Sud-Est, de l'Asie de l'Ouest, de l'Afrique, de l'Amérique centrale et du Sud, connaissent un niveau d'évolution du nombre moyen de pièces par membre du ménage quasi similaire avec quelques variations au cours de la période d'observation. L'analyse transversale montre que le fait de détenir un emploi influence positivement le niveau de peuplement résidentiel des ménages. L'effet des immigrants qui connaissent le français se manifeste positivement durant la troisième année de séjour et l'influence est statistiquement significative pour les deux groupes d'analyse. Pour ceux qui connaissent l'anglais, leur situation sur le marché résidentiel semble très favorable. Le fait qu'un immigrant s'installe dans un quartier où le revenu moyen est plus élevé ne favorise positivement sa situation résidentielle qu'à partir de la cinquième année de séjour. L'analyse longitudinale vise à examiner les facteurs qui influencent l'augmentation du nombre de pièces par membre du ménage. Selon les résultats, le fait d'avoir un emploi favorise le risque d'amélioration de la situation résidentielle des immigrants. Les immigrants installés dans des quartiers densément peuplés et des quartiers où il y a une forte proportion d'immigrants ont plus de chances de connaître une amélioration dans leurs conditions de logement. Par ailleurs, les immigrants qui résident dans un quartier où il y a

plus de logements nouvellement construits ont moins de chances de connaître cet événement. Les résultats indiquent que les immigrants résidant à proximité des lignes verte et bleue du métro ont moins de chances de connaître une amélioration dans leur niveau de peuplement résidentiel.

Zhu et Leloup (2007) examinent les trajectoires résidentielles des nouveaux immigrants à Montréal pendant les années 1990. Ce travail s'appuie également sur les données de l'enquête sur l'Établissement des nouveaux immigrants (ÉNI) et vise à étudier les facteurs qui influencent les probabilités de déménager et de devenir propriétaire des immigrants à Montréal. Les résultats sont les suivants. (i) Le taux instantané de mobilité résidentielle des immigrants s'accroît à partir de leur arrivée, atteint un maximum entre la deuxième et la troisième année de séjour au Québec, et diminue ensuite graduellement. (ii) En termes de déménagement, la mobilité des gens d'affaires est significativement plus faible que celle des autres catégories. (iii) Plus les immigrants sont qualifiés, plus leur phase d'adaptation est courte. (iv) La probabilité d'accéder à la propriété est plus élevée pour les gens d'affaires que parmi les autres immigrants. (v) Nous observons qu'une première vague d'accès à la propriété a lieu entre la deuxième et la troisième année de séjour et une seconde vague, moins importante, à la huitième année. (vi) Les immigrants en provenance de l'Europe de l'Ouest et des États-Unis ont une probabilité de déménager plus faible que les autres immigrants ; par contre, la propension à devenir propriétaire des Européens et des Américains est plus forte que pour les autres. (vii) Les changements de profession jouent sur la mobilité résidentielle de manière positive. En particulier, détenir un emploi augmente significativement la probabilité d'accéder à la propriété. (viii) Les augmentations du loyer moyen et des prix de vente sur le marché du logement réduisent les probabilités de déménager, alors qu'elles ont un effet divergeant en ce qui concerne l'accession à la propriété, l'augmentation du loyer moyen poussant les ménages à devenir propriétaire. (ix) L'accession à la propriété s'opère plutôt lorsque les immigrants résident dans un espace où le revenu moyen est plus élevé que dans l'ensemble de la région métropolitaine de Montréal, et que les immigrants sont moins enclins à déménager lorsqu'ils résident dans un quartier ancien. (x) La probabilité de déménager des ménages immigrants est plus faible dans des espaces périphériques appartenant aux "premières grandes banlieues", construites entre 1940 et 1970 sur l'île de Montréal, ainsi que dans les espaces de la "nouvelle grande banlieue" sur les rives nord et sud du fleuve. L'accession à la propriété semble plus importante dans des espaces dont la qualité des

bâtisses et les propriétés des populations les font appartenir à la catégorie des “beaux quartiers”.

Les ressources financières ne sont pas les seules auxquelles peuvent recourir les ménages dans leur trajectoire résidentielle. De nombreux travaux ont aussi souligné l'importance des ressources sociales et cognitives lorsqu'il s'agit, pour un ménage, de trouver un nouveau logement (Bonvalet, 1991 ; Grafmeyer, 1996). Plusieurs études ont montré que ces ressources jouaient également lors de l'insertion résidentielle des nouveaux arrivants, en particulier lorsqu'ils peuvent compter sur l'existence dans le pays d'arrivée d'une communauté ethnoculturelle structurée et relativement concentrée dans certains espaces (Murdie, 2003 ; Myles et Hou, 2003). Presque toutes les études antérieures soulignent que beaucoup de groupes d'immigrants habitent dans des quartiers ethniques relativement homogènes, témoignant de la concentration ou de la ségrégation résidentielle et de la formation d'enclaves ethniques (Aalbers et Deurloo, 2003 ; Balakrishnan et Kralt, 1987 ; Blom, 1999 ; Fong, 1996 ; Fong et Gulia, 1999 ; Hou et Picot, 2004).

La question de la concentration des populations immigrantes ou des groupes ethniques dans l'espace et l'impact qu'elle aurait sur leur réussite socio-résidentielle (mesurée principalement par l'accession à la propriété) a fait l'objet de nouveaux développements, avec, cependant, des résultats mitigés. La concentration dans l'espace ayant un effet positif pour un nombre limité de groupes et des variations significatives étant observées dans l'espace : un groupe pouvant être concentré dans une ville et pas dans l'autre ainsi que les effets de la concentration ethnique vont parfois eux-mêmes changer de direction selon le contexte (Haan, 2005; Myles et Hou, 2003).

Les effets de la concentration dans l'espace ne s'arrêtent pas à l'accession à la propriété. La concentration ethnique peut revêtir d'autres significations. Elle contribue d'abord à la création de réseau d'entraide à l'accueil pour les nouveaux arrivants. Elle assure ensuite aussi une zone de “confort culturel” (McNicoll, 1993). Enfin, elle peut contribuer à l'émergence d'une activité économique ethnique qui prend la forme d'une enclave, où peut se développer un segment du marché du logement qui s'adresse plus spécialement aux immigrants (Wilson et Portes, 1980). Les travaux de géographie sociale ont souvent souligné l'importance de la concentration

résidentielle des immigrants à Montréal. Ils reconnaissent aussi cependant que cette concentration ne conduit pas à la formation d'espaces ethniquement homogènes, les effectifs des groupes en présence étant trop réduits (Ray, 1999).

La concentration ethnique résidentielle résulterait de plusieurs facteurs. (i) D'abord, les immigrants dépendent souvent de leurs parents ou amis pour les informations sur les logements disponibles, conduisant à une concentration résidentielle en raison de l'effet "boule de neige". (ii) Ensuite, la concentration peut être considérée comme une réponse des immigrants à la discrimination perçue sur le marché du logement ou au sentiment de privation relative (*relatif deprivation*) éprouvé dans une certaine communauté (Dion, 1986 ; Owusu, 1999). (iii) Enfin, la concentration résidentielle des immigrants ainsi que l'économie d'enclave ethnique favorisent l'accumulation du capital social. Le capital social est défini par "l'ensemble des éléments de la structure sociale qui affectent les relations entre les personnes et sont des arguments de la fonction d'utilité et/ou de production" (Schiff, 1998 ; 1999). Ces éléments comprennent les normes sociales, les attitudes, les valeurs, la langue, la religion et la culture. Le capital social, sous forme de liens d'amitié dans la famille et la communauté, pourrait générer des bénéfices en augmentant l'utilité et la production de toute la société (en réduisant le coût de transaction commercial grâce à la confiance plus importante et au renforcement de la capacité de contrôle), en facilitant l'accès aux assistances informelles et en promouvant un niveau relativement élevé de stabilité sociale et de cohésion potentielle au niveau du quartier (Wilson et Portes, 1980).

Pourtant, certaines études soulignent également les influences négatives de la concentration des immigrants sur leur assimilation. En ce sens, cette concentration correspond à une mesure de l'intégration socio-économique : plus le degré de concentration est faible, plus celui d'intégration est élevé (Aalbers et Deurloo, 2003). Par ailleurs, la tendance à la concentration résidentielle des immigrants pourrait varier fortement d'une région à une autre et évoluer au cours du temps (Bloom, 1999 ; Malheiros, 2002).

À l'aide des données de l'enquête sur l'Établissement des nouveaux immigrants, Zhu et Leloup (2013) examinent les choix résidentiels des nouveaux immigrants dans la Région Métropolitaine de Recensement de Montréal pendant les années 1990. Les principaux résultats

sont les suivants. D'abord, les immigrants se sont déplacés dans l'ensemble vers des espaces où le revenu moyen était relativement faible, alors que les "gens d'affaires" et les "travailleurs qualifiés" – les immigrants les plus qualifiés – semblent avoir privilégié, lors de leurs déménagements, des espaces plus favorisés. En ce qui concerne la qualité de l'espace résidentiel, les services de transport et la période de construction des logements semblent avoir des effets sur les choix résidentiels des ménages immigrants. Pour ce qui est de la présence d'une ligne de métro dans le quartier, les immigrants semblent avoir privilégié les espaces résidentiels à proximité des lignes orange et bleue, plutôt que ceux localisés autour de la ligne verte. Ensuite, les immigrants se sont principalement dirigés vers des espaces résidentiels au centre-ville puis dans les banlieues proches, dont le parc résidentiel se compose de logements anciens ou datant de la période d'après-guerre. Enfin, les résultats témoignent d'une concentration résidentielle chez certains groupes d'immigrants, en particulier chez ceux en provenance de l'Asie de l'Est ou du Sud-Est, lesquels ont eu tendance à se concentrer dans l'espace au travers de leurs déménagements tout au long de la période et lorsqu'ils accèdent à la propriété durant les cinq premières années. Les immigrants de l'Europe de l'Est ont eu tendance à se concentrer dans l'espace au travers de leurs déménagements tout au long de la période et lorsqu'ils accèdent à la propriété durant les cinq dernières années. En somme, les résultats de cette étude confirment les conclusions de certains travaux récents sur les itinéraires résidentiels des immigrants qui notaient que l'un des choix résidentiels le plus accessible aux immigrants est précisément de pouvoir se regrouper selon leur pays d'origine (Haan, 2005).

En résumé, le logement occupe une place importante dans la vie personnelle et la vie sociale des immigrants. Cependant, les immigrants se trouvent souvent dans une situation défavorable sur le marché du logement à cause du manque des ressources financières, sociales et cognitives, et de la discrimination, aggravant les inégalités sociales. Face à des contraintes internes et externes, les immigrants ont souvent recours à des ressources ethniques, ce qui conduit à une concentration ethnique résidentielle. D'une part, cette concentration résidentielle ainsi que l'économie d'enclave ethnique favorisent l'accumulation du capital social ; d'autre part, elles peuvent exercer des influences négatives sur l'assimilation des immigrants.

3.4 Les inégalités et l'exclusion sociale

Depuis les années 1970 l'insertion des immigrants au marché du travail a connu des changements importants au Canada et depuis vingt ans on constate une détérioration de la performance économique des immigrants alors que le niveau de vie de la population en général n'a cessé d'augmenter. Diverses raisons de cette faible performance peuvent être avancées : (i) affaiblissement du secteur intensif en travail sous l'impact de la restructuration sectorielle générée par la mondialisation économique qui a réduit le nombre d'emplois manufacturiers occupés par les immigrés peu qualifiés, souvent parrainés ; (ii) exigence d'une plus haute scolarité pour les nouveaux postes de travail ; (iii) exigence d'une maîtrise élevée du français ou de l'anglais dans les nouveaux emplois qualifiés ; (iv) hausse de la scolarité des natifs et sélection économique plus sévère des nouveaux arrivants conduisant à une concurrence plus importante sur le marché du travail ; (v) difficulté ou refus des autorités, des corps de métier et des corporations d'estimer la valeur des qualifications acquises à l'étranger mais non garanties par un diplôme ; (vi) en dépit de la Loi d'Équité en emploi et de *Embracing Change Initiative* pour recruter des minorités visibles en 2000, faible absorption par la fonction publique fédérale d'une proportion significative de la main d'œuvre immigrante vu le pré requis du bilinguisme pour nombre de postes ; (vii) augmentation du nombre d'immigrants en provenance des pays du Sud et discrimination ethnique et raciale dans l'emploi ; (viii) fluctuations économiques, dont deux périodes de récession, qui ont accru le taux de chômage.

Dans la littérature, la situation défavorable des immigrants s'explique par quatre courants principaux. Le premier adopte une approche dite d'assimilation (Alba et Nee, 1997 ; Gordon, 1964 ; Grant, 1999 ; Heisler, 2000 ; Portes, 1997 ; Zhou, 1997 ; etc.). Selon cette approche les nouveaux immigrants font face à une situation difficile en raison de désavantages associés à la barrière linguistique, à la non-équivalence des diplômes, à la "transférabilité" limitée des compétences acquises à l'étranger et à une connaissance insuffisante de la demande du marché du travail. Aussi développent-ils diverses stratégies pour surmonter ces difficultés et s'assurer un meilleur sort. Le second courant, qui met également l'accent sur les attributs individuels, adopte une approche issue de l'économie néo-classique (Chiswick et Miller, 2001 ; 2003 ; Ehrenberg et Smith, 1982 ; Finnie et Meng, 2002 ; etc.). Suivant cette théorie les places des travailleurs sur

tout marché du travail concurrentiel dépendent de leur capital humain et le statut socio-économique inférieur de certains immigrants tient essentiellement à leur faible niveau de capital humain. Le troisième courant souligne l'importance de l'environnement social et montre que les immigrants, particulièrement les membres des minorités visibles, sont systématiquement discriminés sur le marché du travail (Becker, 1971 ; Farley et Allen, 1986 ; Feagin, 1978 ; Massey et al., 1994 ; etc.). Le quatrième courant avance la théorie du marché du travail segmenté et met l'accent sur des facteurs structurels comme le dualisme ou la segmentation du marché du travail, l'offre et la demande du travail, l'écart de revenu intersectoriel (Gordon, 1995 ; Pendakur, 2000 ; Piore, 1979 ; etc.). Étant donné leur situation relativement difficile sur le marché du travail salarié, les immigrants sont souvent forcés de se concentrer dans le secteur "périphérique" où prévalent faibles rémunérations et emplois précaires ou encore dans des secteurs ethniques où ils créent leurs propres emplois (Bonacich et Modell, 1980 ; Helly et Ledoyen, 1994 ; Li, 2000 ; Metcalf et al., 1996 ; Portes et Jensey, 1989).

Au Canada, les analyses sur les disparités de revenu entre immigrants et natifs ont une longue histoire et sont abondantes. La plupart des recherches ont souligné les différences de revenu entre immigrants en provenance de pays du Sud et natifs. Mais, s'il existe une abondante littérature sur la performance économique des immigrants, les études des relations entre immigration, inégalité et pauvreté sont rares comme l'ont noté des chercheurs (Basavarajappa, 2000 ; Kazemipur et Halli, 2000a). La plupart des études visent à expliquer les différences de revenu moyen entre immigrants et natifs en considérant les immigrants comme un groupe homogène. Elles ne traitent pas explicitement de la distribution des revenus chez les immigrants et ne mettent pas correctement en lumière la situation des immigrants à faible revenu. En effet, depuis vingt ans on constate au Canada une détérioration de la performance économique des immigrants alors que le niveau de vie n'a cessé d'augmenter.

Les facteurs contribuant à l'augmentation des inégalités peuvent être regroupés en trois grandes catégories (Breau, 2007) : les facteurs liés à la demande, les facteurs liés à l'offre, et les facteurs institutionnels. Les facteurs liés à la demande résultent de la mondialisation (ou la libéralisation des échanges) et des changements technologiques. Ces facteurs ont renforcé la demande des travailleurs hautement qualifiés et réduit celle des travailleurs non qualifiés dans les

pays industrialisés. D'une part, les immigrants occupent des postes inférieurs, aggravant le problème de chômage ; d'autre part, l'entrée des immigrants non-qualifiés réduit le ratio entre le rendement marginal du travail et celui du capital et élargit ainsi l'écart de revenu entre travailleurs qualifiés et travailleurs non-qualifiés, aggravant les inégalités sociales.

Contrairement aux explications du côté de la demande, les facteurs liés à l'offre influencent les inégalités à travers des changements de structure et de composition de la main-d'œuvre disponible. D'abord, l'augmentation de l'offre relative de travailleurs hautement qualifiés, résultant d'une diffusion plus importante et/ou une distribution plus égale de l'éducation dans la population, renforce la concurrence entre ces travailleurs. Cela pourrait conduire à une baisse relative de leurs salaires et réduire l'écart de revenu entre travailleurs qualifiés et travailleurs non-qualifiés, et ainsi les inégalités (Jacobs, 1985 ; Williamson, 1991 ; Checchi, 2004). Cependant, cette relation semble beaucoup moins claire au Canada qu'aux États-Unis, en raison de la croissance relativement rapide des diplômés universitaires au Canada (Murphy et al 1998 ; Burbidge et al, 2002). Ensuite, l'immigration, qui est, comme le commerce, étroitement lié à la mondialisation, est un autre facteur important influant sur l'offre de travail. Dans le cas des États-Unis, les immigrants récents ont en moyenne des niveaux d'éducation inférieurs à ceux des natifs (Borjas et al. 1992). Les immigrants jouent un rôle de substitution des travailleurs natifs non-qualifiés. Une augmentation de l'immigration implique donc une baisse des salaires des travailleurs natifs non-qualifiés, aggravant ainsi les inégalités (Borjas et al, 1997 ; Cline, 1997 ; Reed, 2001). Dans le cas canadien, bien que le contexte de l'immigration soit différent, l'inégalité de revenu s'est élargie entre 1980-1995 en raison de l'entrée massive de nouveaux immigrants et de la récession économique selon Moore et Pacey (2003). Enfin, le changement de la structure par âge et l'augmentation de la participation des femmes au travail influencent également la distribution de revenu.

Les facteurs institutionnels incluent la présence des activités des syndicats et l'application des politiques gouvernementales telles que la législation sur les salaires (Kuhn, 1998 ; Blackburn et al., 1990 ; Card, 1992 ; Carte et al., 2004 ; Lemieux, 1998), les réductions de dépenses publiques, le système fiscal, les politiques de transferts, etc. (Stanford, 2001 ; Frenette et al., 2004). De plus, le taux de chômage, comme une mesure importante de la situation

macroéconomique, est étroitement associé au changement des inégalités de revenu (Buse, 1982 ; Erksoy, 1994 ; Johnson, 1995).

La plupart des analyses sur l'impact de l'immigration sur l'équité et la pauvreté portent sur les États-Unis. Ces travaux montrent que l'immigration est un des plus importants facteurs d'inégalité et de pauvreté (Chapman et Bernstein, 2003 ; Galloway et Aaberge, 2005 ; Johannsson et Weiler, 2005 ; McCall, 2000 ; 2001 ; Reed, 2001). Johannsson et Weiler (2005) attribuent la croissance des inégalités de revenus pendant les années 1990 au flux important d'immigrants non-qualifiés reçus par le pays ; la variable mesurant les inégalités étant le ratio salaires des travailleurs non-qualifiés/salaires des travailleurs qualifiés. De plus, les résultats montrent que le taux de croissance des travailleurs non-qualifiés est plus important chez les immigrants que chez les natifs, ce qui aggrave les inégalités. Ces résultats impliquent que les travailleurs natifs non-qualifiés sont davantage affectés par l'arrivée des immigrants non-qualifiés, qui diminuerait les salaires relatifs des travailleurs non-qualifiés. Selon les auteurs, il existe une substitution entre natifs et immigrants sur le marché du travail non-qualifiés, et une complémentarité entre travailleurs non-qualifiés et travailleurs qualifiés.

Reed (2001) étudie la relation entre la distribution de revenu et l'immigration dans neuf régions des États-Unis, en simulant six scénarios de composition de la population. L'inégalité est mesurée par le coefficient de Gini. Les résultats témoignent d'un effet positif de l'immigration récente sur l'augmentation substantielle de l'inégalité. Toujours aux États-Unis, l'étude menée par Silver et Bures (1997) montre également que l'immigration contribue à la croissance des inégalités. McCall (2001) attribue une part des inégalités de revenu à l'immigration. Les inégalités touchent particulièrement les Hispaniques et les Asiatiques. Tout comme Silver et Bures (1997), une part non négligeable des inégalités est aussi attribuée à la transformation de l'économie, c'est-à-dire le passage du secteur secondaire au secteur tertiaire, et plus spécifiquement aux hautes technologies. À cette étude se joint une autre analyse de McCall (2000), qui examine la croissance des inégalités à l'intérieur de différents groupes possédant des caractéristiques semblables en tenant compte des variations régionales du marché du travail. Les résultats montrent que les inégalités de salaires sont substantiellement plus importantes dans les groupes caractérisés par une proportion élevée des immigrants.

En ce qui concerne le cas canadien, les résultats varient d'une étude à l'autre. Une étude comparative Canada/États-Unis, menée par Aydemir et Borjas (2007), montre que les flux relativement plus importants d'immigrants qualifiés au Canada contribuent à réduire les inégalités, alors qu'aux États-Unis, l'immigration davantage non-qualifiée contribue à l'augmentation des inégalités. Partant de la théorie du capital humain, Pendakur et Pendakur (1998) montrent au contraire qu'il existe des disparités de revenu entre les Canadiens de race blanche et les minorités visibles. A l'aide de la décomposition de revenu, Mills et Zandvakili (2004) concluent également que l'immigration est un facteur d'inégalités.

Breau (2007) étudie l'effet de divers facteurs sur les tendances récentes de l'inégalité de revenu entre les provinces canadiennes, en utilisant le modèle des données de panel. L'ampleur de l'inégalité est mesurée par le rapport entre la part du revenu du quintile supérieur et celle du quintile inférieur (Q5/Q1), ainsi que le coefficient de Gini du revenu total. Selon les résultats, l'inégalité a augmenté de 1981 à 1999, surtout au cours des années 1990. À l'exception de la Saskatchewan et du Manitoba, toutes les provinces ont connu une forte augmentation de l'inégalité du revenu total. Cette augmentation a été particulièrement importante en l'Ontario (25.3%) ; au Québec, elle a été de 10.1% pendant la période étudiée. Les résultats des régressions illustrent davantage l'effet des divers facteurs sur l'augmentation de l'inégalité. La croissance du commerce international (mesurée par le ratio de la somme des exportations et des importations au PIB réel), le progrès technologique (mesuré par les dépenses de R&D), l'hétérogénéité du niveau d'éducation (mesuré par l'indice de Theil) et le taux de chômage contribuent significativement à l'augmentation des inégalités. En revanche, l'industrialisation (mesurée par la part de l'emploi manufacturier dans l'emploi total) et le paiement des transferts gouvernementaux sont des facteurs contribuant à la réduction de l'inégalité. La proportion des travailleurs syndiqués et le taux d'emploi chez les femmes semblent également atténuer l'inégalité de revenu. Enfin, le coefficient de la proportion des immigrants récemment arrivés sur le nombre annuel de naissances n'est pas significatif. Pour l'auteur, ce résultat peut être expliqué par le fait que les caractéristiques socio-économiques des immigrants au Canada sont très différentes de celles des immigrants d'autres pays. Grâce aux "critères de sélection", les nouveaux immigrants sont

souvent plus éduqués que les natifs et disposent de ressources financières importantes, ce qui facilite leur insertion sur le marché du travail.

Moore et Pacey (2003) analysent le rôle de l'immigration dans le changement de l'inégalité de revenu entre les ménages canadiens, ainsi que sa variation géographique. Cette étude s'appuie sur les données issues des recensements canadiens. L'inégalité de revenu est mesurée par trois indices : celui de Gini, celui de Theil et celui d'Atkinson. Selon les résultats, l'inégalité totale s'est élargie entre 1980-1995, en particulier pendant la première moitié des années 1990, une période caractérisée par un taux élevé d'immigration et une récession économique. La décomposition de l'indice de Theil montre que, pendant la période étudiée, l'inégalité a connu une augmentation légère chez les non-immigrants, une augmentation plus importante chez les anciens immigrants, et une forte augmentation chez les nouveaux immigrants. L'inégalité au sein des nouveaux arrivants est la plus importante source de l'inégalité totale. L'analyse selon la région montre que l'augmentation de l'inégalité à Toronto et à Vancouver, les deux plus importantes régions métropolitaines sur lesquelles se sont concentrés les nouveaux immigrants, est le double de celle de n'importe quelle autre ville ; et la contribution absolue des immigrants récents à l'augmentation de l'inégalité dans ces deux villes est le triple de celle dans toute autre ville. Selon les auteurs, l'augmentation de l'inégalité résulte essentiellement de l'entrée massive des nouveaux immigrants et de leur situation initiale défavorable. Cependant, l'assimilation des immigrants est un processus dynamique qui varie au cours du temps. Après une phase d'adaptation, les nouveaux arrivants pourraient rejoindre les autres groupes plus favorisés.

D'autres travaux concernent précisément la pauvreté des immigrants. Selon Mills et Zandvakill (2004), la croissance des inégalités de revenu entre 1991 et 1997 tient plus à des inégalités internes à des sous-groupes (immigrants ou natifs) qu'à des inégalités entre ces sous-groupes. Selon Basavarajappa (2000) analysant la distribution des revenus chez les immigrants âgés de 55 ans et plus, les immigrants venus des pays du Sud disposaient de revenus moyens inférieurs à ceux des natifs et étaient victimes d'une distribution interne du revenu inéquitable. Kazemipur et Halli (2000a ; 2000b ; 2001a ; 2001b) ont vérifié la validité des théories classiques à propos de "la nouvelle pauvreté" de l'immigration et mis en évidence la variation importante de la pauvreté au sein de la population immigrante et l'effet de divers facteurs (capital humain,

origine ethnique, période d'immigration, âge à l'arrivée). D'autres études confirment cette augmentation significative de la pauvreté chez les nouveaux immigrants des pays du Sud (Ley et Smith, 1997 ; Picot et Hou, 2003 ; 2007).

Partant du concept des "plafonds invisibles" (*glass ceiling*), antérieurement développé par Albrecht et al. (2003), Pendakur et Pendakur (2007) estiment que les inégalités de revenu existent à l'intérieur de différents groupes ethniques au Canada. Ce concept fait référence aux barrières, appelées "plafonds invisibles", auxquelles font face certains immigrants qualifiés sur le marché du travail, en raison de diverses formes de discrimination. L'analyse de régression confirme la présence de ces plafonds chez les immigrants chinois. Par contre, pour d'autres études, les inégalités de revenus chez les travailleurs de race noire semblent patentes à travers tous les quintiles de revenus.

Selon la théorie de l'assimilation, la différence de performance économique entre natifs et nouveaux immigrants sur le marché du travail pourrait être résorbée par un auto-ajustement des immigrants au fur et à mesure de leur établissement. Cependant, la validité de cette proposition est questionnée par certaines études (Gans, 1992 ; Sanchez, 1997 ; Zhou, 1997). (i) Nombre de nouveaux immigrants venus des pays du Sud disposent d'un faible niveau de scolarité et de compétence professionnelle et il est possible que leur niveau de revenu moyen ne puisse jamais atteindre celui des natifs (Kazemipur et Halli, 2000a). (ii) Les effets négatifs de l'inégalité des chances et de la pauvreté pourraient perdurer d'une génération à l'autre (Kazemipur et Halli, 2001a). Ce sont les "trappes à inégalité" (The World Bank, 2005) empêchant les individus de sortir de la pauvreté. (iii) La distribution des revenus peut être plus inégale chez les immigrants que chez les natifs. Aussi, même si l'écart de revenu moyen entre immigrants et natifs se réduit, l'inégalité au sein de la population des immigrants demeurerait le principal facteur de l'inégalité qu'ils connaissent (McCall, 2000 ; Mills et Zandvakill, 2004).

À partir des données de recensements, Zhu et Batisse (2011b) analysent les différentes formes d'inégalité et en précisent les sources parmi les immigrants originaires des pays du Sud au Canada depuis les années 1990, en examinant le revenu individuel. L'étude se compose de trois parties complémentaires. La première partie explique, à l'aide de la courbe d'incidence de la

croissance, l'évolution des inégalités de revenus chez les immigrants et chez les natifs et identifie les segments de la population ayant bénéficié le plus de la hausse du niveau de revenu. La deuxième, analyse l'impact du changement de la distribution du revenu sur la pauvreté des immigrants en utilisant le triangle de Pauvreté-Croissance-Inégalité. La troisième, analyse les facteurs de la croissance différentielle de revenu entre les différents segments de la population et les sources des inégalités et de la pauvreté des immigrants. Les principaux résultats sont les suivants. (i) Le revenu réel a connu une baisse entre 1991 et 1996, puis un redressement entre 1996 et 2006. Pendant cette période, ce sont les immigrants du Sud qui ont été confrontés à la situation la plus défavorable. Ceux appartenant à la classe la plus pauvre de ce groupe ont subi davantage les fluctuations économiques. En effet, si elle a connu une détérioration pendant la période de récession, puis une hausse de son revenu avec le retour de la croissance économique, cette dernière s'est faite à un rythme plus lent que pour les autres groupes. Les segments de la population les plus riches ont été les moins touchés par la récession ; et ont par ailleurs bénéficié de la plus forte hausse du niveau de revenu pendant la période d'expansion économique. Les inégalités se donc accentuées au cours du temps. (ii) De 1991 à 2006, la pauvreté a diminué sauf pour les immigrants du Sud. Tous les groupes ont connu une amélioration du revenu moyen et une augmentation de l'inégalité. Chez les natifs et les immigrants provenant des États-Unis et de l'Europe, nous observons une réduction de la pauvreté du fait de la croissance du revenu moyen, cependant cette réduction a été partiellement érodée par une augmentation de l'inégalité. Pour les immigrants du Sud, la pauvreté a diminué grâce à une augmentation du revenu moyen mais cette réduction a été complètement annulée par l'accentuation de l'inégalité, conduisant à une augmentation de la pauvreté. (iii) Les natifs ont connu non seulement une hausse du niveau de scolarité mais aussi une augmentation du rendement de l'éducation entre 1996 et 2006. Cependant, le rendement de l'éducation a diminué chez les immigrants du Sud. Cette situation pourrait élargir l'écart de revenu entre ce groupe et les autres groupes favorisés tels que les natifs et les immigrants américains et européens et ainsi, aggraver l'inégalité sociale. L'analyse souligne le rôle important de l'emploi (ou les professions) et des revenus du travail dans l'augmentation du niveau de vie des immigrants. L'implication politique de ces résultats est qu'afin d'améliorer le bien-être social, il apparaît dès lors important d'augmenter le taux d'emploi des immigrants. De ce fait, les politiques visant l'insertion des immigrants sur le marché du travail devraient mettre l'accent plutôt sur les programmes d'emploi que sur les

transferts gouvernementaux. Enfin, les résultats mettent en lumière l'impact des disparités régionales sur les flux des immigrants : les immigrants ont afflué vers les provinces possédant un fort dynamisme économique telles que l'Ontario et l'Alberta.

Enfin, Batisse et Zhu (2013) analyse les inégalités de revenu entre Canadiens de naissance et immigrants en provenance des pays en développement ainsi que la situation des immigrants sur le marché du travail. Les résultats montrent que les immigrants issus des régions autres que les États-Unis et l'Europe ont dans l'ensemble un revenu moyen significativement inférieur à celui des natifs et à celui des immigrants occidentaux. La situation défavorable des immigrants sur le marché du travail résulte dans une grande mesure du faible rendement de leur éducation. En fait, les immigrants sont plus susceptibles de posséder un diplôme universitaire, mais le rendement de l'éducation est plus important chez les natifs que chez les immigrants quel que soit le niveau du diplôme. De plus, les "nouveaux" immigrants peuvent améliorer significativement leur revenu du travail si le diplôme qu'ils détiennent a été obtenu dans un pays occidental, particulièrement s'il s'agit d'un diplôme de niveau baccalauréat ou plus. Si le diplôme a été acquis dans un pays non occidental, alors l'effet sur le revenu du travail des immigrants est négatif. Par ailleurs, il semblerait dans ce cas que plus le diplôme obtenu est élevé, plus son rendement est faible. Selon les auteurs, l'impact négatif des diplômes obtenus dans des pays non occidentaux peut pour une part avoir pour origine un faible degré de "transférabilité" de compétences des immigrants originaires des nouveaux pays sources. D'autres facteurs sociaux, économiques et institutionnels, comme la reconnaissance de diplômes étrangers, le dualisme ou la segmentation du marché du travail, la discrimination, réduisent également fortement le rendement de l'éducation chez les immigrants. Comme Piché et al. (2002) l'ont souligné, les nouveaux arrivants seraient en effet amenés à accepter des emplois sous-qualifiés, limitant l'influence de compétences liées à leur capital humain dans le processus d'accès au marché du travail.

En résumé, les immigrants originaires des régions en développement sont dans l'ensemble caractérisés par un niveau de revenu inférieur à celui des autres groupes. Ils ne se voient octroyer que des postes subalternes (ou secondaires), moins bien rémunérés pendant les périodes de forte expansion économique, et qu'ils font face pendant les périodes de récession à une instabilité d'emploi et de revenu plus importante que les natifs et les immigrants de plus longue date en

provenance des pays développés, sur le marché du travail. Les classes pauvres ont subi une détérioration plus significative de revenu pendant la période de récession et une amélioration moins importante de revenu pendant la période de forte expansion économique, ce qui a aggravé non seulement les inégalités de revenu entre les divers groupes ethniques, mais aussi celles au sein de chaque groupe ethnique. En raison de l'inégalité des chances créée par la segmentation du marché du travail, des discriminations et d'autres facteurs institutionnels, une partie des immigrants semble ne pas pouvoir profiter de la hausse du revenu et partager la prospérité économique. Des trappes à inégalités liées à l'immigration persistent. Des innovations des mécanismes de redistribution sont donc nécessaires.

4 Réflexions sur des éléments novateurs d'une politique d'immigration

Le Canada fait face actuellement aux défis de l'amélioration de l'innovation technologique et de la commercialisation de technologies. Un facteur important qui freine l'innovation est le manque de talents. Aujourd'hui, l'immigration est non seulement considérée comme une solution à la pénurie de travailleurs et de compétences, mais également essentielle à l'amélioration de la compétitivité économique et l'innovation au Canada. Comme les sections précédentes l'ont souligné, dans une économie fondée sur la connaissance, les immigrants au Canada peuvent contribuer à l'innovation en raison de leurs niveaux élevés d'éducation, de leur expérience, de la diversité des langues et des cultures. Afin de maximiser la contribution de l'immigration à l'innovation, il serait utile de mettre en œuvre un ensemble de mesures politiques novatrices d'immigration.

Lors de la sélection des nouveaux immigrants, il serait utile d'accorder une plus grande attention à la "capacité d'innovation". Cette capacité pourrait inclure la possession des inventions brevetées, celle des certificats d'enregistrement d'une marque et d'un dessin, celle du commerce d'import-export, celle des collaborations internationales (production, commerce, etc.), celle des investissements en capital-risque en raison des diverses innovations, etc.

Etant donné que le manque d'expérience de travail au Canada pour les immigrants est le principal obstacle pour trouver un emploi, les gouvernements devraient prendre l'initiative d'attacher une plus grande importance à "l'expérience internationale" des immigrants qu'à leur expérience canadienne. De plus, les gouvernements devraient encourager les entreprises à créer un environnement de travail plus positif pour tous les employés, et à embaucher des immigrants à tous les niveaux de l'organisation. Cela est essentiel pour valoriser la diversité et favoriser l'innovation.

Les études antérieures témoignent de l'importance du rôle des étudiants internationaux dans l'innovation. Il serait important d'encourager les étudiants internationaux ayant accompli leurs études canadiennes à rester au Canada, en facilitant l'obtention de la résidence permanente. Les raisons sont les suivantes : premièrement, dans une économie fondée sur la connaissance, le Canada a besoin des travailleurs hautement qualifiés. Les étudiants internationaux se sont relativement concentrés sur des domaines de haute technologie, par exemple la science pure, l'ingénierie où encore le génie, ce qui favorise sans doute le développement de la science et la technologie, ainsi que l'innovation. Ensuite, les formations reçues au Canada permettent aux étudiants internationaux d'une part, d'obtenir un diplôme canadien et d'accumuler une bonne expérience canadienne ; et d'autre part, de renforcer la compétitivité pour ainsi s'adapter plus facilement au marché du travail local. Et pour finir, comme ils possèdent une bonne connaissance de la langue française et/ou anglaise, leur intégration serait beaucoup plus facile que pour les autres immigrants. De plus, même si une partie des étudiants internationaux retournent dans leur pays d'origine, ils garderaient leurs réseaux établis au Canada, ce qui ouvrirait des portes à des partenaires étrangers.

Cependant, les diplômes locaux ne permettent pas aux étudiants internationaux d'obtenir automatiquement des emplois qui correspondent à leurs compétences et qualifications. Premièrement, les étudiants diplômés internationaux, comme les autres immigrants, font face à des obstacles lors de la recherche d'emploi. Pour des postes de haut niveau, les barrières à l'entrée sont élevées et la sélection est sévère. Certains postes nécessitent souvent la "référence interne" (*internal referral*). Par rapport aux travailleurs natifs, les étudiants internationaux se trouvent dans une situation défavorable à cause du manque de réseaux sociaux et d'informations.

Deuxièmement, les employeurs accordent une grande importance à l'expérience de travail lié à l'industrie, puis aux certificats professionnels, et enfin aux diplômes. Cela aggrave la difficulté à trouver un emploi pour les étudiants internationaux. Troisièmement, en raison des fluctuations économiques pendant ces dernières années, les étudiants diplômés ont plus de difficultés lors de l'insertion sur le marché du travail. Pour ces raisons, une partie des étudiants étrangers sont obligés d'accepter des postes inférieurs à faible revenu, pour accumuler les expériences de travail et attendre la résidence permanente, conduisant à une déqualification des compétences.

Comme le “*Advisory Panel on Canada's International Education Strategy Final Report*” l'a souligné (*Advisory Panel on Canada's International Education Strategy*, 2012), l'éducation internationale est un facteur clé à la prospérité future du Canada, en particulier dans les domaines de l'innovation, du commerce, du développement du capital humain et du marché du travail. Le gouvernement du Canada devrait mettre en pratique des mesures pour maximiser la contribution des étudiants internationaux à l'innovation et à la prospérité économique. Premièrement, il serait important d'accorder aux étudiants diplômés internationaux une durée plus longue, qui leur permettrait de mieux s'insérer sur le marché du travail. En fait, depuis ces dernières années, le gouvernement du Canada a déjà mis en œuvre des mesures politiques visant à offrir rapidement la résidence permanente aux étudiants étrangers ayant accompli leurs études canadiennes. Au Québec, le Ministère de l'Immigration, de la Diversité et de l'Inclusion a lancé le Programme de l'expérience québécoise (PEQ), qui vise à délivrer plus rapidement le certificat de sélection du Québec (CSQ) aux travailleurs temporaire et aux diplômés qui en font la demande et qui satisfont à des exigences (type de diplôme, niveau de français...). Grâce à ces mesures politiques, les universités canadiennes constituent une source importante des immigrants qualifiés potentiels. Deuxièmement, afin d'assurer l'efficacité des politiques, il serait important de mieux coordonner les relations entre le ministère de l'immigration, les secteurs de l'éducation, et tous les autres départements concernés (l'emploi, le commerce international, les industries...), et celles entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. Troisièmement, il faudrait fournir un plus grand nombre de bourses d'études afin d'attirer les meilleurs étudiants étrangers. L'attribution de ces bourses devrait correspondre à la promotion de l'innovation et à l'amélioration de la productivité. Quatrièmement, il serait nécessaire d'étudier régulièrement la réussite scolaire des étudiants internationaux, ainsi que leur performance sur le marché du travail

selon le pays d'origine et selon le domaine d'études, afin d'ajuster la stratégie d'éducation internationale. De plus, il serait également nécessaire de pratiquer des programmes visant à aider les étudiants diplômés internationaux à s'insérer sur le marché du travail.

La création d'entreprises est devenue depuis une trentaine d'années, la pierre angulaire des politiques publiques des pays développés. Elle doit à la fois permettre de créer des emplois, d'innover, de lutter contre la pauvreté, de réduire les inégalités sociales, de restructurer les régions en déclin, etc. Dans ce travail, nous avons prêté une attention particulière aux entreprises immigrantes. D'une part, la création d'entreprise apparaît comme une voie d'insertion économique et sociale et constitue une réponse aux conditions d'accès à l'emploi difficiles ; d'autre part, certains immigrants, tout en profitant de leur avantage comparatif en termes de liens avec leur pays d'origine, œuvrent pour développer de petites entreprises transnationales visant les marchés ethnique et/ou non-ethnique, apportant ainsi un nouveau mode à l'intégration socio-économique des immigrants.

Selon Wong et Ng (2002), les implications de ces entreprises transnationales sont les suivantes : d'une part, le Canada continue à subir une restructuration économique, qui transfère l'emploi des grandes entreprises aux petites et moyennes entreprises. Le développement des entreprises transnationales est conforme à cette transformation et pourraient être une stratégie d'adaptation. D'autre part, dans le contexte de la mondialisation, l'économie canadienne dépend de plus en plus de l'économie mondiale, dans laquelle la circulation du travail et du capital créent des opportunités d'affaires, notamment dans les grandes villes à croissance rapide, sur lesquelles se sont concentrés la plupart des immigrants. Ces villes sont les nœuds de l'internationalisation des échanges commerciaux et de la production dans l'économie mondiale. Ainsi, les politiques du développement des affaires ethniques et transnationales ont un impact majeur sur l'économie canadienne.

Le gouvernement canadien et les provinces espéraient que les nouveaux entrepreneurs immigrants apporteraient des capitaux, des innovations et des emplois en créant des entreprises et commerces de haute technologie. Dans une certaine mesure, cet objectif a été réalisé. Pourtant, certains facteurs ont empêché la réalisation de cet objectif. L'environnement inconnu, la peur du

risque financier, les refus de prêt bancaire et des facteurs familiaux ont forcé une partie des immigrants récents à adopter une stratégie sur les affaires ethniques, ce qui conduit à des entreprises et commerces visant les marchés ethniques. Le délai de deux ans pour la création d'entreprise semble encourager de nombreux entrepreneurs à ouvrir toutes sortes d'affaires, ce qui contribue très peu à l'économie, et fait souvent concurrence aux autres petites entreprises déjà existantes. La structure de l'impôt canadien, avec ses taux relativement élevés de revenu et des taxes d'affaires, représente un frein à l'exploitation d'une entreprise au Canada et un obstacle à leurs activités transnationales et à leur circulation entre les pays.

Vu l'importance des entreprises transnationales, il serait ainsi important de mettre en pratique des politiques et stratégies visant à favoriser le développement de ces entreprises. Le gouvernement pourrait fournir aux entreprises transnationales une plus grande incitation financière et des allègements fiscaux (comme le cas pour les grandes entreprises multinationales), et encourager les entrepreneurs à investir dans certains secteurs de développement prioritaires, comme la fabrication, les nouvelles technologies, le développement des ressources naturelles, l'import-export, le tourisme, etc. Il serait nécessaire de prendre des mesures politiques qui facilitent aux entrepreneurs immigrants l'obtention des prêts bancaires et des investissements en capital-risque, ainsi que leur circulation entre les pays. Leurs activités transnationales comprendraient non seulement le commerce et l'investissement, mais s'accompagneraient aussi du transfert des connaissances et de l'innovation technologique. Enfin, lors de la sélection des immigrants, il faudrait prêter plus d'attention à l'expérience internationale des entrepreneurs.

Depuis les années 1970 l'insertion des immigrants sur le marché du travail a connu des changements importants au Canada. Tout d'abord, l'entrée massive de personnes originaires des pays du Sud a accru l'hétérogénéité ethnique et sociale du marché du travail; ensuite, les fluctuations économiques et l'affaiblissement du secteur intensif en travail ont aggravé la difficulté des nouveaux arrivants à trouver un emploi sur un marché du travail segmenté où persiste une discrimination à l'emploi. De fait, comparativement aux natifs, les immigrants sont surreprésentés dans la catégorie des pauvres et cette situation pose un problème d'équité sociale. Pour étudier l'équité, on examine souvent l'égalité des chances sur le marché du travail et la distribution du revenu, soit les inégalités de revenu et la pauvreté. Plusieurs études, citées dans ce

travail, soulignent la surreprésentation dans les bas revenus et les emplois précaires, voire le déclassement, des nouveaux immigrants. Cela a largement réduit la contribution de l'immigration à l'économie canadienne et apporté des coûts économiques et sociaux à la société d'accueil. Ainsi, la politique d'immigration devrait être complétée par des mesures politiques visant l'intégration socio-économique des immigrants. Lors de l'élaboration de la politique d'immigration, il faudrait mettre l'accent sur les avantages à long terme de l'immigration, tout en essayant de minimiser les coûts à court terme.

Les études antérieures montrent sans ambiguïté que les immigrants originaires des régions en développement se trouvent dans une situation défavorable sur le marché du travail. La maîtrise parfois imparfaite de la langue, les difficultés à faire reconnaître des diplômes acquis dans le pays d'origine renforcent encore ce désavantage. Si le niveau d'éducation des immigrants est relativement élevé, le rendement de l'éducation est faible chez les immigrants. Le lieu d'études est un facteur important qui affecte le revenu des immigrants. Un diplôme obtenu dans un pays occidental augmente considérablement le revenu, indépendamment du niveau d'éducation. L'amélioration du rendement de l'éducation des immigrants revêt donc une importance particulière dans l'intégration des immigrants.

Beaucoup d'études se penchent avec attention sur l'intégration scolaire des immigrants. Le niveau de formation peut influencer positivement le partage de valeurs communes et le développement de relations sociales ou de relations sociales plus fortes (Klein, 2012). Plus l'individu est formé, plus il contribue par ses attitudes et comportements à l'amélioration de la cohésion sociale de son pays, même si l'importance de la relation peut varier en fonction des différents régimes de cohésion sociale. Le système éducatif peut transmettre non seulement la formation professionnelle nécessaire pour s'intégrer au marché du travail, mais aussi une culture générale aux immigrants et à leurs enfants, favorisant ainsi la cohésion sociale. À long terme, la cohésion sociale peut être renforcée par le système éducatif et peut donc être considérée comme une externalité positive générée par l'investissement en éducation.

5 Conclusion

Depuis le début des années 2000, beaucoup de pays adoptent des stratégies d'amélioration de leur compétitivité comportant un volet d'innovation technologique et socio-économique. Ces stratégies visent à conduire l'économie vers une "économie de la connaissance" performante à haut degré de cohésion sociale. Il s'agit d'investir dans la R&D, de faciliter le passage de la recherche à l'innovation, d'améliorer le capital humain et la formation tout au long de la vie, tout en développant une action contre l'exclusion sociale. La question de l'innovation est devenue centrale dans l'économie et la société. Elle est alors conjuguée dans les stratégies économiques et sociales nationales avec des modèles sociaux visant plus de flexibilité accompagnant l'innovation et avec une recherche de sécurité pour les populations fragilisées par les changements.

L'entrée massive des immigrants dans les pays européens et américains suscite de nombreuses questions relatives aux modèles de société de la connaissance basée sur l'innovation. La littérature académique confirme la relation positive entre la migration et l'innovation économique. En particulier, l'augmentation des taux d'innovation est étroitement liée à l'entrée des immigrants qualifiés et des étudiants internationaux des cycles supérieurs. La littérature académique identifie également des facteurs importants qui renforcent l'impact du mouvement du capital humain sur l'activité d'innovation et la R&D, tels que les effets d'échelle de l'immigration sur la construction de l'infrastructure scientifique, le rôle des travailleurs qualifiés dans une économie moderne de la connaissance, l'esprit d'entreprise, le rôle crucial de la diversité, l'impact du commerce, des réseaux et de la collaboration, les effets de l'offre et de la demande d'investissement direct étranger sur les travailleurs qualifiés et sur l'internationalisation de l'innovation, les complémentarités entre les immigrants et les travailleurs natifs. Chacun de ces facteurs pourrait être digne d'un examen plus approfondi.

Au Québec, la politique d'immigration a attiré un grand nombre d'immigrants hautement qualifiés. Cependant, les résultats de la mise en œuvre de cette politique ne sont pas toujours satisfaisants. Une grande partie des immigrants qualifiés n'ont pas pu occuper le poste qui s'accorde avec leur spécialité, ce qui a largement réduit l'effet positif de l'immigration sur l'innovation. Ainsi, une politique novatrice d'immigration devrait être combinée avec les

politiques visant l'intégration socio-économique des immigrants et l'innovation économique devrait être combinée avec l'innovation sociale. Comme Lamotte et al. (2014) l'ont souligné, "Les innovations économiques génèrent des changements sociaux et des exigences sociales nouvelles...Les innovations sociales ont leur propre dynamique et se développent en réponse aux nouveaux besoins sociaux, aux nouvelles réalités démographiques...En ce sens, les innovations tant économiques, avec leurs implications, que sociales questionnent à la fois les politiques publiques (d'emploi, de formation, de cohésion sociale, de solidarité, etc.)."

Bibliographie

Aalbers, M. B., R. Deurloo (2003), “Concentrated and Condemned? Residential Pattern of Immigrants from Industrial and Non-industrial Countries in Amsterdam”, *Housing, Theory and Society*, 20(4), p. 197-208.

Advisory Panel on Canada’s International Education Strategy (2012), *International Education : A Key Driver of Canada’s Future Prosperity* (Final Report).

Alba, R., V. Nee (1997), “Rethinking Assimilation Theory for a New Era of Immigration”, *International Migration Review*, 31(4), p. 826-874.

Alba, Richard D., John R. Logan, Brian J. Stults (2000), “The Changing Neighborhood Contexts of the Immigrant Metropolis”, *Social Forces*, 79(2), p. 587-621.

Albrecht, J., A. Bjorklund, S. Vroman (2003). “Is there a glass ceiling in Sweden?”, *Journal of Labor Economics*, 21(1), 145-177.

Alesina, Alberto, Eliana La Ferrara (2005), “Ethnic Diversity and Economic Performance”, *Journal of Economic Literature*, 43(3), p. 762-800.

Armand, F. (2011). *Synthèse des portraits de huit écoles primaires et secondaires des cinq commissions scolaires francophones de la région du Grand Montréal (2007)*, Rapport de recherche sur le Programme d’accueil et de soutien à l’apprentissage du français (PASAF) dans la région du Grand Montréal, déposé à la Direction des services aux communautés culturelles du Ministère de l’Éducation, du Loisir et du Sport.

Armand, Françoise, Zita de Koninck (2012), “L’intégration linguistique, scolaire et sociale des élèves allophones d’origine immigrante dans la région du Grand Montréal : portrait des modèles et perceptions des acteurs”, CEETUM, Capsule de recherche, mai 2012.

Audretch, D. (1998), “Agglomeration and the Location of Innovative Activity”, *Oxford Review of Economic Policy*, 14, p. 18-29.

Aydemir, A., G. J. Borjas (2007), “Cross-country variation in the impact of international migration: Canada, Mexico, and the United States”, *Journal of the European Economic Association*, 5(4), p. 663-708.

Aydemir, Abdurrahman, Mikal Skuterud (2004), “Explication de la détérioration des gains au niveau d’entrée des cohortes d’immigrants au Canada : 1966-2000”, Statistique Canada, Direction des études analytiques : documents de recherche, n° 225.

Bagchi, A. D. (2003), *Making connections: A study of networking among immigrant professionals*, New York: LFB Scholarly Publishing.

Bakhshaei, M., M. Mc Andrew, T. Georgiou (2012), *Le vécu scolaire des élèves montréalais originaires de l'Asie du Sud au secondaire : État de la situation et perspectives pour une intervention en faveur de leur réussite*, Rapport soumis à la Direction des services aux communautés culturelles, ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport.

Bakhshaei, Mahsa, Marie Mc Andrew, Théophano Georgiou (2013), "Le vécu scolaire des élèves montréalais originaires de l'Asie du Sud au secondaire", CEETUM, Capsule de recherche, mars 2013.

Balakrishnan, T. R., J. Kralt (1987), "Segregation of visible minorities in Montreal, Toronto and Vancouver", in L. Driedger (ed.), *Ethnic Canada: Identities and Inequalities*, Toronto: Copp Clark Pitman, p. 399-414.

Barou, Jacques (1999), "Trajectoires résidentielles, du bidonville au logement social", dans Philippe Dewitte (dir.), *Immigration et intégration : l'état des savoirs*, Paris, éditions La Découverte.

Basavarajappa, K. G. (2000), "Distribution, Inequality and Concentration of Income among Older Immigrants in Canada", *International Migration*, 38(1), p. 48-67.

Batisse, Cécile, Nong Zhu (2013), "Inégalités de revenus au Canada entre immigrants et natifs", in Arnaud Diemer et Hervé Guillemin (dirs.), *Inégalités et pauvreté dans les pays riches*, p. 228-245, Editions Oeconomia.

Bauder, Harald (2008), "Explaining attitudes towards self-employment among immigrants: A Canadian case study", *International Migration*, 46(2), p. 109-133.

Bauer, Thomas, Gil. S. Epstein, Ira. N. Gang (2005), "Enclaves, language, and the location choice of migrants", *Journal of Population Economics*, 18(4), p. 649-662.

Becker, G. S. (1971), *The economics of discrimination* (2nd ed.), University of Chicago Press.

Bellini, E., G. I. P. Ottaviano, D. Pinelli, G. Prarolo (2008), *Cultural Diversity and Economic Performance: Evidence from European Regions*, HWWI Research Paper 3-14, Hamburg Institute of International Economics.

Benzakour, Chakib, Aline Lechaume (2011), "Transition dans le processus d'intégration au marché du travail: le recours à l'aide sociale des immigrants de la catégorie des travailleurs

qualifiés”, dans Guy Fréchet, Danielle Gauvreau, Jean Poirier (dir.), *Statistiques sociales, pauvreté et exclusion sociale: publication en hommage à Paul Bernard*, Montréal, Presses de l’Université de Montréal, p.205-218.

Berliant, M., M. Fujita (2004), “Knowledge Creation as a Square Dance on the Hilbert Cube”, Washington University, Department of Economics, <http://economics.wustl.edu/berliantfujitaworkingpaper2.pdf>.

Blackburn, M. L., D. E. Bloom (1991), *The Distribution of Family Income: Measuring and Explaining Changes in the 1980s for Canada and the United States*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Blanchflower, D. G. (2000), “Self-employment in OECD countries”, *Labour Economics*, 7(5), p. 471-505.

Blom, S. (1999), “Residential Concentration Among Immigrants in Oslo”, *International Migration*, 37(3), p. 617-641.

Bonacich, E., J. Modell (1980), *The Economic Basis of Ethnic Solidarity*, Berkley: University of California Press.

Bonvalet, Catherine (1991), “La famille et le marché du logement: une logique cachée”, dans Martin Segalen (dir.), *Jeux de familles*, Paris, Presse du CNRS.

Bonvalet, Catherine, Juliet Carpenter, Paul White (1995), “The Residential Mobility of Ethnic Minorities: A Longitudinal Analysis”, *Urban Studies*, 32(1), p. 87-103.

Borjas G. J. (1987), “Self-selection and the Earnings of Immigrants”, *The American Economic Review*, 77(4), p. 531-553.

Borjas, G. J., R. B. Freeman, L. F. Katz (1992), “On the labor market effects of immigration and trade”, in G. J. Borjas and R. B. Freeman (eds), *Immigration and the Workforce: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Chicago: University of Chicago Press.

Borjas, G. J., R. B. Freeman, L. F. Katz, (1997), “How much do immigration and trade affect labor market outcomes?”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, p. 1–90.

Breau, Sébastien (2007), “Income inequality across Canadian provinces in an era of globalization: explaining recent trends”, *Canadian geographer*, 51(1), p. 72-90.

Bruce, D. (2000), “Effects of the United States tax system on transitions into Self-employment”, *Labour Economics*, 7(5), p. 545-574.

Bui, T. (2001), "Limited networking within the Vietnamese high-technology community in Silicon Valley", *The Berkeley McNair Research Journal* 9: 137–52.

Burbidge, J. B., L. Magee, A. L. Robb (2002), "The education premium in Canada and the United States", *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, 28, p. 203–217.

Bureau of European Policy Advisers (BEPA) - European Commission (2011), *Empowering people, driving change : Social Innovation in the European Union*, European Commission, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Buse, A. (1982), "The cyclical behavior of the size distribution of income in Canada : 1947–78", *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d'Economique*, 15, 189–204.

Card, D. (1992), *The Effect of Unions on the Distribution of Wages: Redistribution or Relabelling?* NBER Working Paper 4195, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Card, D., R. B. Freeman (1994), "Small differences that matter: Canada vs. The United States", in R. B. Freeman (ed), *Working under Different Rules*, New York: Russell Sage Foundation.

Caulkins, D. D., C. Peters (2002), "Grid-group analysis, social capital, and entrepreneurship among North American ethnic groups", *Cross-cultural Research*, 36(1), p. 48–72.

Chapman J., Bernstein J. (2003), "Immigration and poverty: how are they linked?", *Monthly Labor Review*, 126(4), p. 10-15.

Checchi, D. (2004), "Does educational achievement help explain income inequality?", in G. A. Cornia (ed), *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*, Oxford, UK: Oxford University Press.

Chellaraj, Gnanaraj, Keith E. Maskus, Aaditya Mattoo (2008), "The Contribution of International Graduate Students to US Innovation", *Review of International Economics*, 16(3), 444–462.

Chiswick, B. R., Miller P. W. (2003), "The complementarity of language and other human capital: immigrant earnings in Canada", *Economics of Education Review*, 22, p. 469-480.

Chiswick, B. R., P. W. Miller (2001), "A model of destination-language acquisition: application to male immigrants in Canada", *Demography*, 38(3), p. 391-409.

Clark, K., S. Drinkwater (2000), "Pushed out or pulled in ? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales", *Labour Economics*, 7(5), p. 603-628.

Clark, Kenneth, Stephen Drinkwater (2002), "Enclave, Neighbourhood Effects and Employment Outcome : Ethnic Minorities in England and Wales", *Population Economics*, 15, p. 5-29.

Clark, W. A. V., F. M. Dieleman (1996), *Households and Housing: Choices and Outcomes in the Housing Market*, New Jersey: CUPR Press, Rutgers University.

Clark, W. A. V., S. Davies Withers (1999), "Changing Jobs and Changing Houses: Mobility Outcomes of Employment Transitions", *Journal of regional science*, 39(4), p. 653-673.

Cline, W. R. (1997), *Trade and Income Distribution*, Washington, D. C. : Institute for International Economics.

Collins J. W., H. K. O'Rourke, G. J. Williamson (1999), "Were Trade and Factor Mobility Substitutes in History", in Faini R., De Melo J., Zimmermann K.F.(eds), *Migration : The Controversies and the Evidence*, Cambridge/New York : Cambridge University Press, p. 227-262.

Dandurand, Louise (2005), "Réflexion autour du concept d'innovation sociale, approche historique et comparative", *Revue française d'administration publique*, 3/2005 (115), p. 377-382.

de Graaff, Thomas and Peter Nijkamp (2010), "Socio-economic impacts of migrant clustering on Dutch neighbourhoods: In search of optimal migrant diversity", *Socio-economic planning sciences*, 44(4), p.231-239.

de Koninck, Z., Armand, F. (2011). "Le choix des modèles de service offerts aux élèves issus de l'immigration au Québec: entre réalisme, tradition et innovation". *Thèmes canadiens* (hiver 2011), p. 29-34.

de Koninck, Z., F. Armand, (2010). "Les programmes d'accueil et de soutien à l'apprentissage du français au Québec", dans A. Germain, en collaboration avec F. Armand et M. Mc Andrew (dir.). *Nos diverses cités*, 7, p 161-167.

Dieleman, Frans M. (2001), "Modelling residential mobility; a review of recent trends in research", *Journal of Housing and the Built Environment*, 16(3-4), p. 249-265.

Dion, L. K. (1986), "Responses to Perceived Discrimination and Relative Deprivation", in J. M. Olson, C. P. Herman et M. P. Zanna (ed.), *Relative Deprivation and Social Comparison: The Ontario Symposium* (4), Mahwah, NJ: Erlbaum, p. 249-265.

Duranton, G., D. Puga (2000), “Diversity and Specialisation in Cities: Why, Where and When Does it Matter?”, *Urban Studies*, 37(3), p. 533-555.

Duranton, G., D. Puga (2001), “Nursery Cities Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products”, *American Economic Review*, 67, p. 297-308.

Earle, J. S., Z. Sakova (2000), “Business start-ups or disguised unemployment ? Evidence on the character of self-employment from transition economies”, *Labour Economics*, 7(5), p. 575-601.

Ehrenberg R. G., R. S. Smith (1982), *Modern Labor Economics: Theory and Public Policy*, Glenview, IL: Scott, Foresman.

Erksoy, S. (1994), “The effects of higher unemployment on the distribution of income in Canada : 1981–1987”, *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, 20, 318–328.

European Commission (2013), *Social innovation research in the European Union: Approaches, findings and future directions - Policy Review*, European Commission, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Faini R, A. Venturini (1993), “Trade, Aid and Migration : Some Basic Policy Issues”, *European Economic Review*, 37, p. 435-442.

Faini R, De Melo J., Zimmermann K.F. (1999), *Migration : The Controversies and the Evidence*, Cambridge/New York : Cambridge University Press.

Faist, T. (2000), “Transnationalization in international migration: implications for the study of citizenship and culture”, *Ethnic and Racial Studies*, 23(2), p. 189-222.

Farley R., J. Allen (1986), *The Labor Line*, New York: Macmillan.

Fawcett, J. T., R. W. Gardner (1994), “Asian Immigrant Entrepreneurs and Non-Entrepreneurs - A Comparative Study of Recent Korean and Filipino Immigrants”, *Population and Environment* 15(3), p. 211-238.

Feagan, J. R. (1978), *Racial and Ethnic Relations*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Fedner, Destin e (2009), *Facteurs associ es aux conditions de logements des ménages immigrants au Canada -  tude de cas : les immigrants arriv es   Montréal en 1989*. Memoire de maîtrise, INRS-UCS.

Feldman, M., P., D. Audretsch (1999), “Innovation in cities: science-based diversity, specialization and localized competition”, *European Economic Review*, 43: 409-429.

Finnie, R., R. Meng (2002), "Minorities, cognitive skills and incomes of Canadians", *Canadian Public Policy*, 28(2), p. 257-273.

Florida, R. (2003), "Cities and the Creative Class", *City & Community* 2:1 March.

Fong, E. (1996), "A Comparative Perspective on Racial Residential Segregation: American and Canadian Experiences", *The Sociological Quarterly*, 37(2), p. 199-226.

Fong, E., C. Luk, E. Ooka, E. (2005), "Suburban spatial distribution of ethnic businesses", *Social Science Research*, 34(1), p. 215–235.

Fong, Eric, Jing Shen (2011), "Explaining Ethnic Enclave, Ethnic Entrepreneurial and Employment Niches: A Case Study of Chinese in Canadian Immigrant Gateway Cities", *Urban Studies*, 48(8), p. 1605-1633.

Fong, Eric, Milena Gulia (1999), "Differences in Neighborhood Qualities among Racial and Ethnic Groups in Canada", *Sociological Inquiry*, 69(4), p. 575-598.

Freeman, C., L. Soete (1997), *The Economics of Industrial Innovation*, 3rd ed. Routledge.

Frenette, M., D. Green, G. Picot (2004), *Rising Income Inequality Amid the Economic Recovery of the 1990s: An Exploration of Three Data Sources*, Research Paper No. 219, Ottawa: Statistics

Froschauer, K. (1998). *East Asian immigrant entrepreneurs in Vancouver: Provincial preference and ethnic strategy*, RIIM Commentary Series, Working Paper No. 98-01, Vancouver, Canada: Vancouver Center of Excellence. Retrieved from <http://www.riim.metropolis.net>.

Fujita, M., P. Krugman, A. J. Venables (1999), *The Spatial Economy : Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge/Massachusetts/London : The MIT Press.

Fujita, M., S. Weber (2004), "Strategic Immigration Policies and Welfare in Heterogeneous Countries", Fondazione Eni Enrico Mattei (FEEM) Working Paper No. 2.2004 (Milano: Nota di lavoro / Fondazione Eni Enrico Mattei).

Galloway, T. A., R. Aaberge (2005), "Assimilation effects on poverty among immigrants in Norway", *Journal of Population Economics*, 18(4), p. 691-718.

Galster, George (2003), "Investigating Behavioural Impacts of Poor Neighbourhood: Towards New Data and Analytic Strategies", *Housing Studies*, 18(6), p. 893-914.

Gans, Herbert J. (1992), "Second-generation Decline: Scenarios for the Economic and Ethnic Future of the Post-1965 American Immigrants", *Ethnic and Racial Studies*, 15(2), p. 173-193.

Glaeser E.L., H. D. Kallal, J. A. Scheinkman, A. Shleifer (1992), "Growth in Cities", *Journal of Political Economy*, 100, p. 1126-1151.

Gordon, I. (1995), "The Impact of Economic Change on Minorities and Migrations in Western Europe", in McFate K., Lawson R., Wilson W.J., *Poverty, Inequality and the Future of Social Policy*, New York:Russell Sage Foundation.

Gordon, I. R., P. McCann (2005), "Innovation, Agglomeration, and Regional Development", *Journal of Economic Geography*, 5, p. 523-543.

Gordon, M. M. (1964), *Assimilation in American Life*, New York: Oxford University Press.

Grafmeyer, Y. (1996), "Le rôle de l'entourage dans les mobilités résidentielles", *Courrier du CNRS*, n° 82.

Grafmeyer, Yves (1991), *Habiter Lyon : Milieux et quartiers du centre-ville*, Paris/Lyon/Villeurbanne, CNRS, Presses Universitaires de Lyon, Programme pluriannuel en sciences sociales.

Grant, M. L. (1999), "Evidence of new immigrants assimilation in Canada", *Canadian Journal of Economics*, 32(4), p. 930-955.

Greve, A., J. W. Salaff (2003), "Social networks and entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28, p. 1-22.

Haan, Michael (2005), "Les immigrants achètent-ils pour s'intégrer? Le rôle du regroupement ethnique dans la propension à devenir propriétaire chez douze groupes d'immigrants à Toronto, 1996 à 2001", *Statistique Canada, Direction des études analytiques : documents de recherche*, n° 252.

Hammarstedt, M. (2004), "Self-employment among immigrants in Sweden -An analysis of intragroup differences", *Small Business Economics* 23(2), p. 115-126.

Heisler B. S. (2000), "The Sociology of Immigration: From Assimilation to Segmented Integration, from the American Experience to the Global Arena", in Brettell C. B., Hollifield J. F. (eds), *Migration Theory: Talking across Disciplines*, 77-96, New York: Routledge.

Helly, D., Ledoyen A. (1994), *Immigrés et création d'entreprises, Montréal, 1990*, Québec: Institut québécois de recherche sur la culture.

Henderson, J. V., A. Kuncoro, M. Turner (1995), "Industrial Development in Cities", *Journal of Political Economy*, 103(5), p.1067-1090.

- Henner, H-F. (1997), *Commerce international (3^e édition)*, Paris : Montchrestien.
- Hiebert, D. (2002a), “The spatial limits to entrepreneurship: Immigrant entrepreneurs in Canada”, *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 93(2), p. 173-190.
- Hiebert, D. (2002b), “Economic associations of immigrant self-employment in Canada”, *International Journal of Entrepreneurship Behavior and Research*, 8, p. 93–112.
- Hillier, Jean, Frank Moulaert, Jacques Nussbaumer (2004), “Trois essais sur le rôle de l’innovation sociale dans le développement territorial”, *Geographie, économie, société*, 6, p. 129-152.
- Hofmeyr, Andre (2008), “Social Networks and Ethnic Niches: An Econometric Analysis of the Manufacturing Sector in South Africa”, School of Economics, University of Cape Town, Working Paper Number 83.
- Hou, F., G. Picot (2004), “Le visage ethnique des quartiers de Toronto, Montréal et Vancouver”, *Tendances sociales canadiennes*, Statistique Canada - N. 11-008, Printemps, p. 9-14.
- Hou, Feng, Shunji Wang (2011), “Immigrants in self-employment”, Statistics Canada, Perspectives on Labour and Income, Component of Statistics Canada Catalogue no. 75-001-X
- Hulchanski, D. (2002), “Housing Policy for Tomorrow's Cities”, Ottawa, Canadian Policy Research Networks/Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques, Discussion Paper F27 Family Network.
- Hunt, J., M. Gauthier-Loiselle (2008), “How Much Does Immigration Boost Innovation?”, NBER Working Paper 14312, National Bureau of Economic Research, Cambridge Mass.
- Jacobs, D. (1985), “Unequal organizations or unequal attainments: an empirical comparison of sectoral and individualistic explanations for aggregate inequality”, *American Sociological Review*, 50, p. 166–180.
- Jacobs, J. (1969), *The Economy of Cities*, Random House, New York.
- Johannsson, H., S. Weiler (2005), “Immigration and wage inequality in the 1990s: Panel evidence from the current population survey”, *Social Science Journal* 42(2), p. 231-240.
- Johnson, S. (1995), “More evidence on the effect of higher unemployment on the Canadian size distribution of income”, *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, 21, p. 423–428.
- Jones, Sharon (2004), “Canada and the Globalized Immigrant”, *American Behavioral Scientist*, 47, p. 1263-1277.

Kallen, Evelyn, Merrijoy Kelner (1983), *Ethnicity, opportunity and successful entrepreneurship in Canada*, Toronto: York University Press.

Kamhi, Nadja, Danny Leung (2005), “Recent Developments in Self-Employment in Canada”, Bank of Canada, Working Paper 2005-8, Ottawa, Bank of Canada.

Kanouté, F., M. Vatz Laaroussi (2008), “La relation écoles-familles immigrantes : une préoccupation récurrente, et pertinente”, *Revue des sciences de l'éducation*, 34(2), p. 259-264.

Kanouté, Fasal, Gina Lafortune (2011), “La réussite scolaire des élèves d'origine immigrée : réflexions sur quelques enjeux à Montréal”, *Education et francophonie*, 39(1), p. 80-92.

Kaplan, David H. (1997), “The Creation of an Ethnic Economy : Indochinese Business Expansion in Saint Paul”, *Economic Geography*, 73(2), p. 214-233.

Kariv, Dafna, Teresa V. Menzies, Gabrielle A. Brenner, Louis Jacques Filion (2009), “Transnational networking and business performance: Ethnic entrepreneurs in Canada”, *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(3), p. 239-264.

Kazemipur, Abdolmohammad , Shiva S. Halli (2001a), “Immigrants and ‘new poverty’ : The case of Canada”, *International Migration Review*, 35(4), p. 1129-1156.

Kazemipur, Abdolmohammad, Shiva S. Halli (2000a), “The Colour of Poverty: A Study of the Poverty of Ethnic and Immigrant Groups in Canada”, *International Migration*, 38(1), p. 69-88.

Kazemipur, Abdolmohammad, Shiva S. Halli (2000b), “The Invisible Barrier: Neighbourhood Poverty and Integration of Immigrants in Canada”, *Journal of International Migration and Integration*, 1(1), p. 85-100.

Kazemipur, Abdolmohammad, Shiva S. Halli (2001b), “The Changing Colour of Poverty in Canada”, *The Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 38(2), p. 217-238.

Kerr, W.R. (2010), “Breakthrough Inventions and Migrating Clusters of Innovations”, *Journal of Urban Economics*, 67, p. 46-60.

Kesteloot, Christian (1990), “L'écologie sociale et la répartition territoriale des étrangers”, dans Albert Bastenier et Felice Dassetto (dir.), *Immigrations et nouveaux pluralismes : Une confrontation de sociétés*, Bruxelles, De Boeck.

Kesteloot, Christian (2000), “Brussels: Post-Fordist Polarization in a Fordist Spatial Canvas”, dans Peter Marcuse et Ronald van Kempen (dir.), *Globalizing Cities : A New Spatial Order?*, Oxford, Blackwell Publishing Ltd.

Klein, Carlo (2012), “La cohésion sociale : un effet externe de l’investissement éducatif”, in Nadine Richez-Battesti, Francesca Petrella et Patrick Gianfaldoni (dirs.), *Travail, organisations et politiques publiques : quelle ‘soutenabilité’ à l’heure de la mondialisation ?*, p. 215-230, Presses universitaires de Louvain.

Kloosterman, R., J. Rath (2003), *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*. Berg Publishers.

Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge : MIT Press.

Kuhn, P. (1998), “Unions and the economy: what we know; what we should know”, *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne D’Economie*, 31, p. 1033–1056.

Laaroussi, Michèle Vatz, Fasal Kanouté (2013), “Les collaborations familles immigrantes-école-communauté défis et enjeux”, CEETUM, Capsule de recherche, novembre 2013.

Lan, Xiaohuan (2013), The Effects of Green Cards on the Wages and Innovations of New PhDs, *Journal of Policy Analysis and Management*, 32(4), p. 807–834.

Le Réseau québécois en innovation sociale (2011a), *Déclaration québécoise pour l’innovation sociale*, Le Réseau québécois en innovation sociale.

Le Réseau québécois en innovation sociale (2011b), *Favoriser l’émergence et la pérennisation des innovations sociales au Québec : Synthèse des travaux de la communauté d’intérêt sur l’innovation sociale*, RQIS, Université du Québec.

Lechaume, Aline, Frédéric Savard, (2011), “Esquisse du faible revenu chez les immigrants au Québec”, dans Fréchet, Gauvreau et Poirier (dir.), *Statistiques sociales, pauvreté et exclusion sociale*, p.232-242, Les Presses de l’Université de Montreal.

Ledoyen, Alberte (2004), “Les discours sur la différence et l'accès des minorités au logement”, dans Jean Renaud, Annick Germain, Xavier Leloup (dir.), *Racisme et discrimination. Permanence et résurgence d'un phénomène inavouable*, Québec, Presses de l'Université Laval.

Leloup, Xavier (2002), *La ville de l'Autre - Effets de composition et registres du rapport à l'Autre dans un espace pluriel (Ixelles)*, Louvain-la-Neuve, Presses Universitaires de Louvain.

Leloup, Xavier et Nong Zhu (2006), “Différence dans la qualité de logement: immigrants et non-immigrants à Montréal, Toronto et Vancouver”, *Journal of International Migration and Integration/Revue de l'intégration et de la migration internationale*, 7(2), p. 133-166.

Lemieux, T. (1998), “Estimating the effects of unions on wage inequality in a panel data model with comparative advantage and nonrandom selection”, *Journal of Labor Economics*, 16, p. 261–291.

Lemotte, Bruno, Anne Le Roy, Cecile Massit et Emmanuelle Puissant (2014), *Innovations sociales, innovations économiques*, Presses Universitaires de Louvain.

Lerner, Miri, Yeoshua Hendeles (1996), “New Entrepreneurs and Entrepreneurial Aspirations among Immigrants from the Former U.S.S.R. in Israel”, *Journal of Business*, 36, p. 59-65.

Ley, David (2006), “Explaining variations in business performance among immigrant entrepreneurs in Canada”, *Journal of Ethnic and Migration Studies* 32(5), p. 743-764.

Ley, David, Heather Smith (1997), “Immigration and poverty in Canadian cities, 1971-1991”, *Canadian Journal of Regional Science*, 20(1-2), p. 29-48.

Li, P. S., Y. Li (1999), “The consumer market of the enclave economy: a study of advertisements in a Chinese daily newspaper in Toronto”, *Canadian Ethnic Studies*, 31, p. 43–60.

Li, Peter S. (1998), *The Chinese in Canada* (Second Edition), Toronto: Oxford University Press.

Li, Peter S. (2000), “Economic returns of immigrants' self-employment”, *Canadian Journal of Sociology*, 25(1), p. 1-34.

Li, Peter S. (2001), “Immigrants' propensity to self-employment: Evidence from Canada”, *International Migration Review*, 35(4), p. 1106-1128.

Li, Peter S. (2005), “The rise and fall of Chinese immigration to Canada: Newcomers from Hong Kong special administrative region of China, and mainland China, 1980-2000”, *International Migration*, 43(3), p. 9-34.

Light, I. (2002), “Immigrant place entrepreneurs in Los Angeles, 1970–1999”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 26, p. 215–228.

Light, I., G. Sabagh, M. Bozorgmehr, C. Der-Martirosian (1994), “Beyond the ethnic enclave economy”, *Social Problems*, 41(1), p. 65–80.

Lin, Zhengxi, Garnett Picot, Janice Compton (2000), “The Entry and Exit Dynamics of Self-Employment in Canada”, *Small Business Economics* 15(2), p. 105-125.

Lofstrom, M. (2002), “Labor market assimilation and the self-employment decision of immigrant entrepreneurs”, *Journal of Population Economics*, 15(1), p. 83-114.

Logan, J. R., R. D. Alba (1999), “Minority niches and immigrant enclaves in New York and Los Angeles: trends and impacts”, in: F. D. Bean, S. Bell-Rose (Eds) *Immigration and Opportunity: Race, Ethnicity, and Employment in the United States*, p. 173–293. New York: Russell Sage Foundation.

Long, L. (1988), *Migration and Residential Mobility in the United States*, New York: Russell Sage Foundation.

Lucas, R. (1988), “On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, 22, p. 3-42.

Malheiros, J. (2002), “Ethni-cities: Residential Patterns in the Northern European and Mediterranean Metropolises - Implications for Policy Design”, *International Journal of Population Geography*, 8, p. 107-134.

Maré, D. C., R. Fabling, S. Stillman (2010), “Immigration and innovation”, Motu Working Paper, Motu Economic and Public Policy Research, Wellington.

Markusen, J. R., S. Zahinser (1999), “Liberalisation and Incentives For Labour Migration : Theory with Application to NAFTA”, in Faini R., De Melo J., Zimmermann K.F. (eds), *Migration : The Controversies and the Evidence*, Cambridge/New York : Cambridge University Press, p. 263-295.

Massey, D. S, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, J. E. Taylor (1994), “An Evaluation of International Migration Theory: The North American Case”, *Population and Development Review* 20(4), p. 699-751.

Massey, Douglas S. (1985), “Ethnic Residential Segregation: a Theoretical Synthesis and Empirical Review”, *Sociology and Social Research*, 3, p. 315-350.

Massey, Douglas S. et Nancy A. Denton (1993), *American Apartheid: Segregation and The Making of The Underclass*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

Mazzolari, F., D. Neumark (2009), “Beyond Wages: The Effects of Immigration on the Scale and Composition of Output”, NBER Working paper 14900, National Bureau of Economic Research, Cambridge Mass.

Mc Andrew, M., J. Ledent, J. Murdoch (2011), *La réussite scolaire des élèves issus de l'immigration au secondaire*, Rapport de recherche, MELS/Groupe de recherche Immigration, Équité et Scolarisation.

Mc Andrew, M., J. Ledent, J. Murdoch (2014), “La réussite éducative des élèves issus de l'immigration : bilan d'une décennie de recherches et d'interventions au Québec”, à paraître.

Mc Andrew, Marie, Jacques Ledent, Jake Murdoch, Rachid Ait-Said et Alhassane Balde (2013), “Le profil et le cheminement scolaire des jeunes québécois issus de l'immigration au secondaire : un portrait statistique”, *Cahiers québécois de démographie*, 42(1), p. 31-55.

McCall, Leslie (2000), “Explaining levels of within-group wage inequality in US labor markets”, *Demography*, 37(4), p. 415-430.

McCall, Leslie (2001), “Sources of racial wage inequality in metropolitan labor markets: Racial, ethnic, and gender differences”, *American Sociological Review*, 66(4), p. 520-541.

McNicoll, Claire (1993), *Montréal, Une société multiculturelle*, Paris, Belin.

Metcalf, H., T. Modood, S. Virdee (1996), *Asian Self-Employment: The Interaction of Culture and Economics in England*, London: Policy Studies Institute.

Mills, J., S. Zandvakili (2004), “Analysis of gender-based family income inequality in Canada”, *Applied Economics Letters*, 11(8), p. 469-472.

Minns, C., M. Rizov (2005), “The spirit of capitalism? Ethnicity, religion, and self-employment in early 20th century Canada”, *Explorations in Economic History* 42(2), p. 259-281.

Moore, Eric G. et Michael A. Pacey (2003), “Changing income inequality and immigration in Canada, 1980-1995”, *Canadian Public Policy-Analyse de politiques*, 29(1), p. 33-52.

Mora, M. T., A. Davila (2006), “Mexican immigrant self-employment along the US-Mexico border: An analysis of 2000 census data”, *Social Science Quarterly*, 87(1), p. 91-109.

Morin, R., F. Dansereau, D. Nadeau (1990), *L'habitation sociale*, Synthèse de la littérature, Montréal: INRS-Urbanisation.

Murdie, R. A. (2003), “Housing Affordability and Toronto's Rental Market: Perspectives from the Housing Careers of Jamaican, Polish and Somali Newcomers”, *Housing, Theory and Society*, 20, p. 183-196.

Murdie, Robert A. (1998), “The Welfare State, Economic Restructuring and Immigrant Flows: Impacts on Socio-spatial Segregation in Greater Toronto”, dans Sako Musterd, Wim

Ostendorf (dir.), *Urban Segregation and the Welfare State : Inequality and Exclusion in Western Cities*, London/New York, Routledge.

Murdie, Robert A. (2002), “The Housing Careers of Polish and Somali Newcomers in Toronto's Rental Market”, *Housing Studies*, 17(3), p. 423-443.

Murphy, K. M., W. C. Riddell, , P. M. Romer, (1998), “Wages, skills and technology in the United States and Canada”, in E. Helpman (ed), *General Purpose Technologies and Economic Growth*, Cambridge, MA: MIT Press.

Musterd, Sako (1998), “Conditions for Spatial Segregation: Some European Perspectives”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 22(4), p. 665-673.

Musterd, Sako, Wim Ostendorf (1998), *Urban Segregation and the Welfare State : Inequality and Exclusion in Western Cities*, London/New York, Routledge.

Myles, John, Feng Hou (2003), “Établissement réussi et ségrégation résidentielle parmi les minorités visibles de Toronto”, Statistique Canada, Direction des études analytiques : documents de recherche, n° 206.

Nathan, Max, Lee Neil (2013), “Cultural Diversity, Innovation, and Entrepreneurship: Firm-level Evidence from London”, *Economic Geography*, 89(4), p. 367-394.

Neary, J. P. (1995), “Factor mobility and international trade”, *Canadian Journal of Economics* 28: p. s4-s23

Niebuhr, Annekatriin (2010), “Migration and innovation: Does cultural diversity matter for regional R&D activity?”, *Papers in Regional Science*, 89(3), p. 563-586.

Novac, Sylvia, Joe Darden, David Hulchanski, Anne-Marie Séguin (2002), *Housing Discrimination in Canada: The State of the Knowledge*, Ottawa, SCHL/CMHC.

Oberle, Alex (2006), “Latino Business Landscapes and the Hispanic Ethnic Economy”, in David H. Kaplan, Wei Li (eds.), *Landscapes of the Ethnic Economy*, p. 149–164, MD: Rowman and Littlefield Publishers.

Owusu, T. Y. (1999), “Residential Patterns and Housing Choices of Ghanaian Immigrants in Toronto, Canada”, *Housing Studies*, 14(1), p. 77-97.

Ozgen, Ceren, Peter Nijkamp, Jacques Poot (2011), “Immigration and Innovation in European Regions”, IZA Discussion Paper No. 5676.

Özüekren, A. Sule, Ronald van Kempen (2002), “Housing Careers of Minority Ethnic Groups: Experiences, Explanations and Prospects”, *Housing Studies*, 17(3), p. 365-379.

Partridge, J., H. Furtan (2008), "Increasing Canada's International Competitiveness: Is There a Link between Skilled Immigrants and Innovation?", Paper presented at the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Orlando FL, July 27-29.

Peach, Ceri (1999), "London and New York: Contrasts in British and American Models of Segregation", *International Journal of Population Geography*, 5(5), p. 319-351.

Pendakur, K., R. Pendakur (1998), "The colour of money: Earnings differentials among ethnic groups in Canada", *Canadian Journal of Economics*, 31, p. 518-548.

Pendakur, Krishna, Ravi Pendakur (1998), "The colour of money: earnings differentials among ethnic groups in Canada", *Canadian Journal of Economics*, 31(3), p. 518-548.

Pendakur, Krishna, Ravi Pendakur (2007), "Minority Earning Disparity Across the distribution", *Canadian Public Policy*, 33(1), p. 41-61.

Pendakur, R. (2000), *Immigration and the Labour Force : Policy, Regulation, and Impact*, Montreal & Kingston : McGill-Queen's University Press.

Pettit, B. (1999), "Cultural Capital and Residential Mobility: A Model of Impersistence in Place", *Poetics*, 26, p. 177-199.

Pickles, A. R., R. B. Davies (1991), "The Empirical Analysis of Housing Careers: a Review and a General Statistical Framework", *Environment and planning A*, 23(4), p. 465-484.

Picot, Garnett, Feng Hou (2003), "The rise in low-income rates among immigrants in Canada", Statistics Canada, Analytical Studies Branch research paper series, n° 198.

Picot, Garnett, Feng Hou, Simon Coulombe (2007), "Chronic low income and low-income dynamics among recent immigrants", Statistics Canada, Analytical Studies Branch research paper series, n° 294.

Piore M. J. (1979), *Birds of Passage : Migrant Labor in Industrial Societies*, New York : Cambridge University Press.

Poot, J. (2008), "Demographic change and regional competitiveness: the effects of immigration and ageing", *International Journal of Foresight and Innovation Policy*, 4(1-2), p. 129-145.

Portes, A. (1997), "Immigration Theory for a New Century : Some Problems and Opportunities", *International Migration Review*, 31, p. 799-825.

Portes, A., L. Jensey (1989), "The enclave and the entrants: Patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel", *American Sociological Review*, 54, p. 768-771.

Portes, A., W. Haller, L. E. Guarnizo (2002) “Transnational entrepreneurs: an alternative form of immigrant economic adaptation”, *American Sociological Review*, 67(April), p. 278-298.

Portes, Alejandro, Luis E. Guarnizo, Patricia Landolt (1999), “The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field”, *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), p. 217-237.

Portes, Alejandro, Luis Eduardo Guarnizo, William J. Haller (2002), “Transnational entrepreneurs: an alternative form of immigrant economic adaptation”, *American Sociological Review*, 67(April), p. 278-298.

Potvin, Maryse, Nicole Carignan, Geneviève Audet, Angèle Bilodeau, Suzanne Deshaies (2010), *L'expérience scolaire et sociale des jeunes d'origine immigrante dans trois écoles de milieux pluriethniques et défavorisés de Montréal*, Rapport de recherche, CSSS de Bordeaux-Cartierville-Saint-Laurent.

Qadeer, Mohammad, Sandeep Kumar (2006), “Les enclaves ethniques et la cohésion sociale”, *Canadian Journal of Urban Research*, 15(2), p. 1-20.

Quigley, J. M. (1998), “Urban Diversity and Economic Growth”. *The Journal of Economic Perspectives*, 12(2), p. 127-138.

Rahm, J. (2010), *Science in the making at the margin: A multisited ethnography of learning and becoming in an afterschool program, a garden, and an Upward Bound Program*, Rotterdam: Sense Publisher.

Rahm, J., Gorry, A., Lachaine, A., Kanouté, F. (2012), “La littératie scientifique formelle et informelle - une dichotomie à dépasser par des partenariats qui offrent aux jeunes des occasions de s'engager dans des pratiques signifiantes”, in L. Trudel, L. Dionne, G. Reis (Eds.), *Relations entre milieux éducatifs formels et informels pour développer l'éducation scientifique : perspectives canadiennes et internationales*, Ottawa: Presses de l'Université d'Ottawa.

Rahm, Jrène, Fasal Kanouté, Audrey Lamothe-Lachaine (2012), “Le rôle des programmes parascolaires dans le développement des connaissances en sciences chez les élèves issus de l'immigration”, CEETUM, Capsule de recherche, mai 2012.

Ray, Brian K. (1999), “Plural Geographies in Canadian Cities: Interpreting Immigrant Residential Spaces in Toronto and Montreal”, *Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales*, 22(1-2), p. 65-86.

Razin A., Sadka E., (1997), "International Migration and International Trade", in Rosenzweig M.R., Stark O. (eds), *Handbook of Population and Family Economics, Volume 1B*, Amsterdam : Elsevier Science Publisher B.V., p. 851-887.

Razin, A., I. Light (1998), "Ethnic entrepreneurs in America's largest metropolitan areas", *Urban Affairs Review*, 33: 332-60.

Razin, E., I. Light (1999). *Immigrant entrepreneurs and the urban milieu: Evidence from the U.S., Canada and Israel*, RIIM Working Paper Series No. 99-01, <http://www.riim.metropolis.net>.

Reed, Deborah (2001), "Immigration and males' earnings inequality in the regions of the United States", *Demography*, 38(3), p. 363-373.

Renzulli, L.A., H. Aldrich, J. Moody (2000), "Family matters: Gender, family, and entrepreneurial outcomes", *Social Forces*, 79, p. 523-546.

Roffman, J. G., C. Suarez-Orozco, J. E. Rhodes (2002), "Facilitating positive development in immigrant youth: The role of mentors and community organizers", in D. F. Perkins, L. M. Borden, J. G. Keith, & F. A. Villarrurel (Eds.), *Positive youth development: Creating a positive tomorrow*, New York, NY: Kluwer Press.

Romer, Paul M. (1990), "Endogenous Technological Change", *The Journal of Political Economy*, 98(5), p. S71-S102.

Rousselle, Mylène (2011), "L'innovation sociale: au-delà du phénomène, une solution durable aux défis sociaux", *La solidarité*, Communauté française de Belgique.

Sanchez, George J. (1997), "Face the Nation: Race, Immigration, and the Rise of Nativism in Later Twentieth Century America", *International Migration Review*, 31(4), p. 1009-1030.

Saxenian, A. (2002), "Transnational communities and the evolution of global production networks: Taiwan, China and India", *Industry and Innovation*, 9, p. 183-202.

Schiff, M. (1996), *South-North Migration and Trade*, The World Bank Working Paper 1696.

Schiff, M. (1998), *Trade, Migration and welfare : The Impact of Social Capital*, The World Bank Working Paper (November 1998).

Schiff, M. (1999), *Labor Market Integration in the Presence of Social Capital*, The World Bank Working Paper 2222.

Schuetze, Herbert J. (2000), "Taxes, economic conditions and recent trends in male self-employment: a Canada–US comparison", *Labour Economics*, 7(5), p. 507–544.

Schuetze, Herbert J. (2005), "The Self-Employment Experience of Immigrants to Canada", Vancouver Centre of Excellence, Research on Immigration and Integration in the Metropolis, Working Paper Series, 05-24.

Sequeira, Jennifer M., Jon C. Carr, Abdul A. Rasheed (2009), "Transnational Entrepreneurship: Determinants of Firm Type and Owner Attributions of Success", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), p. 1023-1044.

Silver H, Bures R. (1997), "Dual cities? Sectoral shifts and metropolitan income inequality, 1980-90", *Service Industries Journal*, 17(1), p. 69-90.

Silverman, R. M. (1999), "Ethnic solidarity and black business: the case of ethnic beauty aids distributors in Chicago", *American Journal of Economics and Sociology*, 54(4), p. 829–841.

Smart, J. (1994). "Business immigration to Canada: Deception or exploitation?", in R. Skeldon (ed.), *Reluctant exiles? Migration from Hong Kong and the new overseas Chinese*, p. 117-128, Hong Kong: Hong Kong University Press.

Smith, R. A., J. R. Elliott (2002), "Does Ethnic Concentration Influence Employees' Access to Authority? An Examination of Contemporary Urban Labor Markets", *Social Forces*, 81(1), p. 255-279.

Stanford, J. (2001), "The economic and social consequences of fiscal retrenchment in Canada in the 1990s", *The Review of Economic Performance and Social Progress*, 1, p. 141–160.

Steinbach, M. (2010a), "Eux autres versus nous autres : Adolescent students' views on the integration of newcomers", *Intercultural Education*, 21(6), 535-547.

Steinbach, M. (2010b), "Quand je sors d'accueil : Sociolinguistic integration of immigrant adolescents in Quebec", *Language, Culture and Curriculum*, 23(2), 95-107.

Steinbach, M. et Lussier, S. (2013), "L'intégration sociale des élèves issus de l'immigration dans une région du Québec", dans M. Vatz-Laaroussi, E. Bernier et L. Guilbert (dir.), *Les collectivités locales au coeur de l'intégration des immigrants : questions identitaires et stratégies régionales*, p. 29-47, Québec : Les presses de l'Université de Laval.

Steinbach, Marilyn, Miguel Boucher, Boutaina El Kohen, Naomi Grenier, Dureise Jean, Mariane Lafrance (2013), "Le parcours d'intégration et d'accueil des élèves immigrants en région", CEETUM, Capsule de recherche, mai 2013.

Stuen, Eric T., Ahmed Mushfiq Mobarak, Keith E. Maskus (2012), “Skilled Immigration and Innovation: Evidence from Enrollment Fluctuations in US Doctoral Programmes”, *The Economic Journal*, 122(December), p. 1143–1176.

Taylor, J. E. (1996), *Stratégies du développement de l'emploi et des migrations : approches par la modélisation*, Paris : OCDE.

Teixeira, Carlos (2001), “Community resources and opportunities in ethnic economies: A case study of Portuguese and black entrepreneurs in Toronto”, *Urban Studies*, 38(11), p. 2055-2078.

Teixeira, Carlos, Lucia Lo, Marie Truelove (2007), “Immigrant entrepreneurship, institutional discrimination, and implications for public policy: a case study in Toronto”, *Environment and Planning C: Government and Policy*, 25, p. 176-193.

Terjesen, Siri, Amanda Elam (2009), “Transnational Entrepreneurs’ Venture Internationalization Strategies: A Practice Theory Approach”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), p. 1093–1120.

The World Bank (2005), *World Development Report 2006: Equity and development*, Washington D. C., The World Bank.

Toubon, Jean-Claude, Khelifa Messamah (1990), *Centralité immigrée. Le quartier de la Goutte d'Or. Dynamiques d'un espace pluri-ethnique: succession, compétition, cohabitation*, Paris, L'Harmattan.

van Ommeren, J. N., P. Rietveld, P. Nijkamp (1999), “Job Mobility, Residential Mobility and Commuting: A Search Perspective”, *Journal of Urban Economics*, 46, p. 230-253.

Vertovec, Steven (1999), “Conceiving and researching transnationalism”, *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), p. 447-462.

Wang, Qingfang (2006), “Linking Home to Work: Ethnic Labor Market Concentration in the San Francisco Consolidated Metropolitan Area”, *Urban Geography*, 27(1), p. 72–92.

Wang, Qingfang (2006), “Linking Home to Work: Ethnic Labor Market Concentration in the San Francisco Consolidated Metropolitan Area”, *Urban Geography*, 27(1), p. 72–92.

Wang, Qingfang (2010a), “Immigration and Ethnic Entrepreneurship: A Comparative Study in the United States”, *Growth and Change* 41(3), p. 430-458.

Wang, Qingfang (2010b), "How Does Geography Matter in the Ethnic Labor Market Segmentation Process? A Case Study of Chinese Immigrants in the San Francisco CMSA", *Annals of the Association of American Geographers*, 100(1), p. 182-201.

Wang, Qingfang, K. Pandit (2007), "Measuring Ethnic Labour Market Concentration and Segmentation", *Journal of Ethnic and Migration Studies* 33(8), p. 1227-1252.

Wang, Qingfang, Wei Li (2007), "Entrepreneurship, ethnicity and local contexts: Hispanic entrepreneurs in three Southern metropolitan areas", *GeoJournal*, 68(3), p. 167-182.

Wheeler, D., K. McKague, J. Thomson, R. Davies, J. Medalye, and M. Prada (2005), "Creating sustainable local enterprise networks", *MIT Sloan Management Review*, 47, p. 33-41.

Williams, D. R. (2000), "Consequences of self-employment for women and men In the United States", *Labour Economics*, 7(5), p. 665-687.

Williamson, J. G. (1991), *Inequality, Poverty, and History: The Kuznets Memorial Lectures of the Economic Growth Center, Yale University*, Cambridge, MA: Blackwell.

Wilson, F. D. (1999) Ethnic concentrations and labor-market opportunities, in: F. D. Bean and S. Bell-Rose (Eds) *Immigration and Opportunity: Race, Ethnicity, and Employment in the United States*, p. 106-140. New York: Russell Sage Foundation.

Wilson, F. D. (2003) Ethnic niching and metropolitan markets, *Social Science Research*, 32, p. 429-466.

Wilson, Kenneth L., Alejandro Portes (1980), "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experience of Cubans in Miami", *American Journal of Sociology*, 86(1), p. 295-319.

Wong, L. (1993), "Immigration as capital accumulation: The impact of business immigration to Canada", *International Migration*, 31(1), p. 171-190.

Wong, L. L. (2004), "Taiwanese immigrant entrepreneurs in Canada and transnational social space", *International Migration*, 42(2), p. 113-152.

Wong, L., M. Ng (1998), "Chinese immigrant entrepreneurs in Vancouver: a case study of ethnic business development", *Canadian Ethnic Studies*, 30, p. 64-85.

Wong, L., M. Ng (2002), "The Emergence of Small Transnational Enterprise in Vancouver: The Case of Chinese Entrepreneur Immigrants", *International Journal of Urban and Regional Research*, 26(3), p. 64-85.

Wood, C. H. (1982), “Equilibrium and historical-structural perspectives on migration”, *International Migration Review*, 16, p. 298–319.

Yoon, I.-J. (1997) *On My Own: Korean Businesses and Race Relations in America*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Zhou, Min (1997), “Segmented assimilation: issues, controversies, and recent research on the new second generation”, *International Migration Review*, 31(4), p. 975-1008.

Zhu, Nong, Cécile Batisse (2011a), “L’immigration et le triangle ‘croissance, inégalités et pauvreté’: une analyse du revenu du ménage”, dans Fréchet, Gauvreau et Poirier (dir.), *Statistiques sociales, pauvreté et exclusion sociale*, p. 219-231, Montréal, Presses de l’Université de Montréal,

Zhu, Nong, Cécile Batisse (2011b), “L’inégalité, la pauvreté et l’intégration économique des immigrants au Canada depuis les années 1990”, *L’Actualité économique*, 87(3), p. 1-42.

Zhu, Nong, Cécile Batisse (2012), “Travail indépendant et immigrants au Canada”, in Nadine Richez-Battesti, Francesca Petrella et Patrick Gianfaldoni (dirs.), *Travail, organisations et politiques publiques: quelle ‘soutenabilité’ à l’heure de la mondialisation ?*”, p. 19-35, Presses universitaires de Louvain.

Zhu, Nong, Xavier Leloup (2007), “Les trajectoires résidentielles des nouveaux immigrants à Montréal : Une analyse longitudinale et conjoncturelle”, *Canadian Journal of Urban Study*, 16(2), p. 1-32.

Zucker, L.G., M. R. Darby (2007), “Star Scientists, Innovation and Regional and National Immigration”, National Bureau of Economic Research, Cambridge Mass.