

Les aspirations des immigrants pour l'entrepreneuriat de haute performance : une étude empirique

Marc Duhamel, Ph.D.
Professeur agrégé
Département de finance et économique
École de gestion
et
Institut de recherche sur les PME
Université du Québec à Trois-Rivières
3351, boul. des Forges
Trois-Rivières, Qc G8Z 4M3 Canada
marc.duhamel@uqtr.ca

Abdul Anjorin Houssou, MBA
École de gestion
Université du Québec à Trois-Rivières
3351, boul. des Forges
Trois-Rivières, Qc G8Z 4M3 Canada
Abdul.Anjorin.Houssou@uqtr.ca

Étienne St-Jean, Ph.D.
Professeur titulaire
Département de management
École de gestion
et
Institut de recherche sur les PME
Université du Québec à Trois-Rivières
3351, boul. des Forges
Trois-Rivières, Qc G8Z 4M3 Canada
etienne.st-jean@uqtr.ca

Résumé

Cette étude met en évidence l'influence du statut d'immigrant sur les aspirations à l'entrepreneuriat de haute performance, soit l'entrepreneuriat qui favorise un meilleur potentiel économique à long terme. À partir d'un échantillon de 14 679 entrepreneurs émergents du *Global Entrepreneurship Monitor*, nous montrons que le statut d'immigrant influence favorablement trois des quatre dimensions des aspirations entrepreneuriales de haute performance, soit l'aspiration à l'innovation de procédés, à la forte exportation et à la forte croissance de l'emploi. Ces résultats suggèrent que l'entrepreneur immigrant est un rouage potentiellement plus important que le natif dans les forces de l'entrepreneuriat schumpétérien.

Mots-clés: entrepreneuriat, aspirations, migrant, immigrant, Global Entrepreneurship Monitor

Summary

This study highlights the influence of immigrant status on aspirations for high performance entrepreneurship, that is entrepreneurship that fosters greater long-term economic potential. Based on a sample of 14,679 emerging entrepreneurs from the *Global Entrepreneurship Monitor*, we show that immigrant status favorably influences three of the four dimensions of high-performance entrepreneurial aspirations, i.e. the aspiration for process innovation, strong exports and strong employment growth. These results suggest that the immigrant entrepreneur is a potentially more important cog than natives in the forces of Schumpeterian entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship, aspirations, migrant, immigrant, Global Entrepreneurship Monitor

Introduction

Bien qu'un consensus se dégage sur la plus forte propension des immigrants à entreprendre des projets entrepreneuriaux dans leur pays hôte que les natifs (Achidi Ndofor et Priem, 2011 ; Bolivar-Cruz, Batista-Canino et Hormiga, 2014 ; Green, 2016 ; Kariv, Menzies, Brenner et Filion, 2009 ; Levie et Hart, 2013 ; Ley, 2006 ; Masurel, Nijkamp, Tastan et Vindigni, 2002 ; Menzies, Brenner et Filion, 2003 ; Naudé, Siegel et Marchand, 2017 ; Portes et Yiu, 2013 ; Sequeira et Rasheed, 2006 ; Teixeira, Lo et Truelove, 2007 ; Zhou, 2004 ; Wang et Altinay, 2012), l'impact économique de cette plus forte propension des entrepreneurs immigrants sur les bénéfiques qu'en retire le pays hôte est encore mal compris (Estrin, Korosteleva et Mickiewicz, 2013 ; Hart et Mickiewicz, 2016 ; Hu, 2014 ; Levie et Hart, 2013 ; Neville, Orser, Riding et Jung, 2014).

Puisque les pouvoirs publics se tournent de plus en plus vers la valorisation et le soutien de l'entrepreneuriat de *haute performance* (Brown, Mawson et Mason, 2017), c'est-à-dire cette classe infime d'activités entrepreneuriales responsables de la plus grande partie des bénéfiques économiques à long terme en termes d'emplois ou d'innovations selon Autio et Rannikko (2016), et autrement caractérisées d'impact élevé (Acs, 2010a ; Henrekson et Sanandaji, 2020), de potentiel élevé (Autio, 2003 ; Nanda, 2016), de qualité élevée (Giotopoulos, Kontolaimou et Tsakanikas, 2017), d'ambitieux (Hermans, Vanderstraeten, Dejardin, Ramdani et van Witteloostuijn, 2013), ou de forte ou hyper croissance (Sahut, Peris-Ortiz et Teulon, 2019) par d'autres, cette étude s'intéresse à la question suivante : est-ce que le statut d'immigrant des entrepreneurs a une influence positive sur les aspirations entrepreneuriales de *haute performance* ? Et plus précisément, est-ce que les entrepreneurs immigrés sont plus enclins que les entrepreneurs natifs au pays de résidence d'aspirer à des activités entrepreneuriales liées à l'innovation, à l'exportation et à la forte croissance de l'emploi. Cette recherche permet ainsi aux pouvoirs publics de mieux comprendre les effets des réformes aux politiques d'immigration sur le potentiel de développement économique à long terme associé à l'entrepreneuriat d'immigrants (en particulier, voir Desiderio, 2014 ; Estrin et al., 2013 ; Mahuteau, Piracha, Tani et Lucero, 2011).

Malgré tout l'intérêt que porte une imposante littérature pluridisciplinaire à l'*entrepreneuriat immigré, migrant ou ethnique* (Brzozowski, 2019 ; Dana, 2007 ; Freiling et Harima, 2019 ; Portes et Yiu, 2013 ; Rath et Kloosterman, 2000), la littérature montre toujours une relative carence à mesurer l'influence des immigrants sur les *aspirations entrepreneuriales*

de haute performance (Brown et al., 2017 ; Hart et Acs, 2011 ; Hart et Mickiewicz, 2016 ; Hermans et al., 2013 ; Kerr et Kerr, 2011 ; Li, Isidor, Dau et Kabst, 2018).

Notre étude vient combler cette carence de la littérature empirique. Premièrement, nous utilisons un spectre de différentes mesures associées à l'entrepreneuriat de haute performance qui sont cohérentes avec le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat ambitieux de Hermans et al. (2013) et Hermans, Vanderstraeten, van Witteloostuijn, Dejardin, Ramdani et Stam (2015) et qui sont utilisées par Giotopoulos et al. (2017) pour étudier les antécédents de l'entrepreneuriat de qualité élevée. Cette étude montre que l'entrepreneur émergent immigré est positivement associé à des aspirations entrepreneuriales liées à l'*innovation de procédés*, à la *forte exportation de produits ou de services*, et à la *forte croissance de l'entreprise*, alors que nous n'observons pas d'effet positif et statistiquement significatif associé à l'*innovation de produits*.

Cette étude met à la disposition des pouvoirs publics une analyse statistique multivariée pouvant servir au développement des politiques en matière d'immigration, et plus spécifiquement à l'immigration d'entrepreneurs orientés vers la haute performance. Ainsi, ils auront la possibilité d'évaluer l'impact des politiques d'immigration visant la promotion et la valorisation de l'entrepreneuriat en général. Enfin, cette étude permet de bonifier la littérature scientifique par rapport aux nombreuses retombées que peuvent avoir les politiques d'immigration sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance de la population en général. L'incidence des politiques d'immigration sur l'entrepreneuriat et la croissance économique préoccupe de nombreux gouvernements dans le monde. Cette étude permet d'évaluer comment les politiques d'immigration favorisent une accélération du développement économique par le biais de l'entrepreneuriat de haute performance.

1. Revue de la littérature

Créer une entreprise et la rendre performante ne survient pas comme un réflexe. Il est montré que l'action est la résultante de l'intention selon Ajzen (1991). De nombreux chercheurs ont tenté d'expliquer le désir de performance et les ambitions de l'entrepreneur. Par exemple, Hermans et al. (2013), Hermans et al. (2015) et Hessels, Gelderen et Thurik (2008) identifient plusieurs facteurs individuels et environnementaux qui expliquent les aspirations entrepreneuriales de haute performance. Ces différents facteurs façonnent le comportement entrepreneurial et le potentiel des entreprises à contribuer au développement économique par l'entrepreneuriat. Dans cette recherche, nous focaliserons sur les entrepreneurs émergents

suivants la définition du GEM, soit les personnes en processus de création d'entreprise ou dont l'entreprise verse des salaires depuis moins de 42 mois (Bosma et Kelly, 2019).

1.1. L'aspiration entrepreneuriale de haute performance

La performance de l'aspiration entrepreneuriale peut avoir différentes interprétations selon l'acteur. Pour certains, l'entrepreneur aspirant à la performance de son entreprise est celui qui intéresse les pouvoirs publics parce qu'il contribue dans une plus grande proportion à la croissance et au développement économique qu'un entrepreneur moins opportuniste ou moins ambitieux (Acs, 2010a ; Henley, 2007 ; Hermans et al., 2013 ; Hessels et al., 2008). En effet, avec une aspiration entrepreneuriale performante, l'entrepreneur cherchera à conduire son entreprise vers le succès commercial. Ce faisant, ce dernier use de beaucoup de créativité et de détermination pour une meilleure satisfaction des besoins de son marché, tout en maximisant ses profits.

Dans la présente étude, nous utilisons la notion d'aspiration de haute performance en tant qu'aspiration permettant un fort potentiel de contribution de l'entreprise à la croissance et au développement économique (Acs, 2010a ; Autio et Rannikko, 2016 ; Hessels et al., 2008). Cela rejoint les travaux abordant l'entrepreneur dit « ambitieux » (Hermans et al., 2013 ; Hermans et al., 2015 ; Ben-Hafaiedh et Hamelin, 2015) ou ceux qui abordent la poursuite d'objectifs « économiques » des dirigeants de PME (St-Pierre et Cadieux, 2011). C'est d'ailleurs dans ce sens que nous allons restreindre notre attention, comme le font Giotopoulos et al. (2017), aux entrepreneurs qui aspirent à une haute performante, en se positionnant sur l'une ou l'autre des quatre dimensions de haute performance que nous retenons et qui sont fortement reliées à la croissance et au développement économique : l'aspiration à l'innovation de produits, à l'innovation de procédés, à l'exportation et à la forte croissance. La notion d'aspiration entrepreneuriale n'est pas à confondre avec le concept de motivation entrepreneuriale. Dans le premier cas, il s'agit des buts et objectifs visés par l'entrepreneur au niveau de son entreprise tandis que dans le deuxième cas, les motivations entrepreneuriales sont essentiellement les raisons qui permettent à une personne de choisir une carrière et d'y rester (Carsrud et Brännback, 2011).

1.1.1. L'aspiration à l'innovation

Selon Gasse et Carrier (1992), on peut définir l'innovation comme tout changement adopté, ou encore développé et implanté ou commercialisé par une entreprise, lequel changement a pour but d'augmenter la productivité ou la performance de l'organisation, de

répondre à de nouvelles exigences du marché ou de s'adapter à de nouveaux marchés pour une meilleure satisfaction du marché et une maximisation des profits. Dès lors, nous pouvons observer plusieurs types d'innovations, dont deux des quatre types proposés par l'OCDE/Eurostat (2005) dans le manuel d'Oslo¹.

Premièrement, l'innovation de produits est définie comme étant l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est habituellement destiné. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composantes et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autre caractéristique fonctionnelle. Deuxièmement, l'innovation de procédés se définit comme la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, la technologie, le matériel ou les logiciels.

Au regard de ce qui précède, tout comme Acs (2010a) et Raza, Muffatto et Saeed (2020) nous pouvons dire qu'un entrepreneur qui aspire à l'innovation de produits ou de procédés est un individu qui compte procéder à une transformation significative des produits ou des processus d'une entreprise dans le but d'accroître sa valeur ajoutée, et aspire à un entrepreneuriat de haute performance.

1.1.2. L'aspiration à la forte exportation

Le contexte économique s'est considérablement modifié au cours des dernières décennies, notamment avec la mondialisation. Manchon (2005) explique plusieurs raisons qui peuvent expliquer cette décision des entrepreneurs de se lancer dans l'exportation. Le marché national étant trop petit pour le produit de l'entreprise, l'exportation peut rendre le produit compétitif. Pour Lecerf (2007), l'internationalisation est une prise de décision et une élaboration de plans tactiques dans l'optique d'un élargissement de l'activité de la firme en dehors de ses frontières nationales souvent dans une optique d'élargissement de marché.

La mondialisation des marchés et des chaînes d'approvisionnement amène bon nombre d'entrepreneurs à s'engager sur les marchés d'exportations, ce qui bénéficie plus que proportionnellement au développement économique (Melitz et Ottaviano, 2008 ; Melitz et Trefler, 2012). La forte orientation des entrepreneurs vers l'exportation, mesurée par l'intensité des recettes provenant des exportations par exemple, peut contribuer à elle seule à maintenir ou

¹ Pour des raisons d'espace et de disponibilité de données, nous omettons une discussion des innovations de commercialisation et d'organisation.

à relancer la croissance économique de tout un pays (Bellone et Guillou, 2011 ; Ganotakis et Love, 2011 ; Love et Roper, 2015 ; Rugraff, 2013).

1.1.3. L'aspiration à la forte croissance

Chabaud et Degeorge (2015) soulignent que les connaissances demeurent fragmentées par rapport à la notion de forte croissance, certainement à cause de la complexité de la notion de croissance et de la multiplicité des questions qui se posent. Mesure-t-on l'évolution des effectifs, du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée, de la productivité du travail, de la productivité multifactorielle ou des actifs ? S'intéresse-t-on à la croissance interne (ou organique), ou bien à la croissance externe, appuyée sur des rachats d'entreprises existantes ? Autant de différences qui ne facilitent pas le consensus des retombées de la forte ou hyper croissance sur le développement économique, car les résultats diffèrent selon les indicateurs pris en compte (Sahut et al., 2019).

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

Dans le cas qui nous concerne ici, il s'agit essentiellement de l'intention de forte croissance de l'emploi, l'une des conditions nécessaires, mais non suffisantes à la croissance économique (Grandclaude et Nobre, 2017 ; Giotopoulos et al., 2017).

1.2. Les déterminants des aspirations entrepreneuriales de haute performance

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

1.2.1. Le statut d'immigrant

Avec les problèmes du renouvellement démographique, du manque de main-d'œuvre et du déclin entrepreneurial (Ley, 2003), l'immigration est devenue une priorité économique pour plusieurs pays (Keeley, 2009 ; Tshibangu, 2015).

La croissance économique étant fréquemment l'objectif premier des pays d'accueil, plusieurs études montrent la contribution des immigrants à la croissance économique grâce à la

création d'entreprises (Bolivar-Cruz et al., 2014 ; Brzozowski, Cucculelli et Surdej, 2014 ; Dalziel, 2008 ; Green, 2016 ; Hart et Mickiewicz, 2016 ; Igboamazu, 2016 ; Lecerf, 2007 ; Li et al., 2018 ; Nkongolo-Bakenda et Chrysostome, 2013). Par exemple, Peroni, Riillo et Sarracino (2016) et Green (2016) montrent que les immigrants sont plus susceptibles de créer une entreprise que les non-immigrants. Ainsi, selon ces auteurs, l'immigrant se tourne plus facilement vers la création d'entreprises et le travail autonome. S'il est plus facile pour un natif, c'est-à-dire un individu qui est né dans le pays et y réside, de trouver un emploi comparativement à un immigrant (Constant et Zimmermann, 2006), cela expliquerait la forte proportion d'entreprises détenues par les immigrants et la proportion élevée de travailleurs autonomes immigrants (Green, 2016). Que ce soit par nécessité ou par opportunité, l'immigrant est ainsi poussé vers l'entrepreneuriat comme alternative de carrière (Krueger et Brazeal, 1994 ; Shapero et Sokol, 1982). Ces études mettent en évidence une relation positive potentielle entre le statut d'immigrant et l'aspiration entrepreneuriale, en raison de la forte propension d'un immigrant à démarrer une entreprise par rapport à un non-immigrant.

Bien que ces études montrent que la propension à l'activité entrepreneuriale est plus forte chez l'immigrant, les bénéfices de cette activité pour l'entrepreneur immigrant, ou son impact économique à long terme pour le pays de résidence demeurent négligés et encore mal compris.

Effectivement, les déterminants de l'entrepreneuriat immigrant sont complexes et les retombées mal circonscrites par une vaste littérature fragmentée (Freiling et Harima, 2019). Cette littérature s'étale sur plusieurs décennies et le phénomène prend de l'ampleur (Bonachich et Modell, 1980 ; Borjas, 1986 ; Chiswick, 1978 ; Dana, 2007 ; Freiling et Harima, 2019 ; Portes et Yiu, 2013 ; Rath et Kloosterman, 2000 ; Zhou, 2004). La littérature sur l'entrepreneuriat migrant, immigrant de première ou de deuxième générations, diasporique, transnational et ethnique est vaste, variée et pluridisciplinaire.

Par exemple, de nombreux concepts ethnoculturels de l'entrepreneur immigrant sont régulièrement interpellés afin d'établir différents degrés du métissage culturel et socio-économique des entrepreneurs immigrants (Fonrouge et Bolzani, 2019 ; Fonrouge 2017 ; Kloosterman, Van Der Leun et Rath, 1999). Nous ne pouvons ici rendre justice à toute cette littérature (Freiling et Harima, 2019 ; Aliaga-Isla et Rialp, 2013). Ces considérations rendent la mesure de l'entrepreneuriat immigrant complexe parce que multidimensionnelle et idiosyncratique tant au niveau de l'entrepreneur que de son environnement (Kloosterman et al., 1999). Conséquemment toute étude empirique semble sujette aux problèmes bien connus d'erreurs de mesure des régresseurs qui présentent un biais d'atténuation dans les modèles de

régression linéaire multiple (Wooldridge, 2002). Il est impossible de régler ce problème sans avoir recours à des hypothèses méthodologiques supplémentaires qui sont intimement liées à l'échantillon utilisé (Wooldridge, 2002 ; Cramer, 2007). Nous revenons sur cette importante considération à la section 2.3 ci-dessous.

En termes des retombées potentielles de l'entrepreneuriat immigrant, certains travaux plaident en faveur d'aspirations entrepreneuriales frugales des immigrants (p. ex. Yoo, 2013), leur cantonnement dans des commerces de proximité sans retombées économiques importantes (Bonacich et Modell, 1980) ou leur surreprésentation dans l'entrepreneuriat de nécessité ou faiblement innovant (Piguet, 1999) dans leurs pays d'accueil. Toutefois, d'autres travaux montrent que ce sont les groupes ethniques les plus avantagés au niveau des emplois de qualité ou des sources de revenus qui vont devenir entrepreneurs (Fairlie et Meyer, 1996). En effet, l'obtention d'emplois de meilleure qualité, tout comme des revenus plus élevés, sont autant d'indicateurs d'un plus grand capital humain, financier et sans doute social. Cela pourrait expliquer pourquoi certains entrepreneurs immigrés pourraient démontrer plus de succès à travers un entrepreneuriat plus performant. Dans une étude empirique portant sur un échantillon de 52 entrepreneurs à succès, Dalziel (2008) montre que les entrepreneurs immigrants qui sont éduqués et à l'aise avec la langue de leur pays d'accueil sont les plus susceptibles de réussir par rapport aux non-immigrants et que les immigrants sont plus susceptibles d'être des entrepreneurs à succès que les entrepreneurs non immigrants. Sachant l'importance de différentes formes de capitaux dans la réussite entrepreneuriale (Cooper, Gimeno-Gascon et Woo, 1994 ; Davidsson et Honig, 2003 ; Kim, Aldrich et Keister, 2006 ; Unger, Rauch, Frese et Rosenbush, 2011), cela pourrait expliquer globalement pourquoi les entrepreneurs immigrés pourraient avoir des aspirations de haute performance plus marquées, cherchant par là un moyen de maximiser le rendement de ces formes de capitaux au travers de leur aventure entrepreneuriale plus innovante, plus axée sur les exportations et sur la croissance de l'emploi.

1.2.2 Entrepreneurs immigrants et innovation

Malgré tout l'intérêt que la littérature porte à l'entrepreneur schumpétérien innovant (Aghion, 2017 ; Baumol, 2010 ; Bénézech, Karcher et Garcia, 2013) et aux activités innovantes des immigrants (Stuen, Mobarak et Maskus, 2012 ; Hunt et Gauthier-Loiselle, 2010 ; Chellaraj, Maskus et Mattoo, 2008), relativement peu d'études se sont penchées spécifiquement sur la relation des immigrants à l'entrepreneuriat innovant (Hunt, 2011).

Se concentrant sur un échantillon de 1 300 entreprises américaines de haute technologie, Hart et Acs (2011) ne trouvent pas de différence statistiquement significative entre l'activité

entrepreneuriale innovante des entrepreneurs immigrants et celles des entrepreneurs natifs. Par contre, plus récemment, Brown et al. (2017) trouvent les entrepreneurs immigrants systématiquement plus innovants que les entrepreneurs natifs sur la quasi-totalité des 16 différentes mesures d'innovation considérées à partir d'un échantillon plus important de 11 000 propriétaires d'entreprises américaines de haute technologie, considérant une panoplie d'autres facteurs pouvant expliquer cette différence comme l'âge, le capital humain, le capital financier, et les motivations de l'entrepreneur.

Ces constats amènent les hypothèses suivantes auprès d'un échantillon hétérogène d'entrepreneurs au niveau international :

H1 : Le fait d'être immigrant accroît la probabilité que l'entrepreneur émergent aspire à l'innovation de produits;

H2 : Le fait d'être immigrant accroît la probabilité que l'entrepreneur émergent aspire à l'innovation de procédés.

1.2.3 Entrepreneurs immigrants et intensité des exportations

La littérature suggère que l'immigrant met rapidement à profit son réseau international et ses relations avec la population de son pays d'origine pour développer sa capacité à exporter en mobilisant les ressources, les technologies et les conditions favorables que lui offre son pays d'accueil (Wang et Liu, 2015). Une vaste littérature montre la plus grande propension des immigrants à l'entrepreneuriat transnational (Brzozowski, Cucculelli et Surdej, 2019 ; Portes, Guarnizo et Haller, 2002) et à l'entrepreneuriat « *born-global* » (Dominguez et Mayrhofer, 2016) comparativement aux entrepreneurs natifs (Neville et al., 2014). Par exemple, Neville (2011) montre que les entreprises commerciales appartenant à des immigrants sont trois fois plus susceptibles d'être orientées vers l'exportation que celles appartenant aux non-immigrants. Ils montrent également que les entreprises pour lesquelles les propriétaires aspirent à la croissance sont deux fois plus susceptibles d'être orientées vers l'exportation. Parmi les diverses raisons invoquées pour expliquer cette plus forte propension à l'exportation des entrepreneurs immigrants, Neville (2011) cite l'expérience en gestion internationale, l'existence et la conservation d'un réseau d'affaires et de relations personnelles avec leur pays d'origine et d'autres diasporas, la tolérance aux risques et la perception à la baisse d'obstacles liés à l'exportation (Saxenian, 2002).

Ces constats suggèrent que les entrepreneurs immigrants sont des individus qui aspirent à la forte performance de leur entreprise et une plus forte intensité des exportations que les entrepreneurs non-immigrants. Conséquemment, nous considérons l'hypothèse suivante :

H3 : Le fait d'être immigrant accroît la probabilité que l'entrepreneur émergent aspire à une forte intensité des exportations.

1.2.4 Entrepreneurs immigrants et forte croissance

Bien que l'aspiration à l'entrepreneuriat de haute performance puisse mener à des innovations de produits et de procédés ou à une forte intensité des exportations, et ainsi contribuer proportionnellement plus à de la croissance économique, plus globalement l'intérêt pour l'entrepreneuriat de haute performance s'est longtemps concentré sur l'entrepreneuriat de forte (ou hyper) croissance (Birch, 1981 ; Sahut et al., 2019). D'après Melitz et Trefler (2012), les entrepreneurs orientés fortement vers l'exportation tirent un haut niveau de rentabilité et sont généralement amenés à faire croître rapidement la taille de leur entreprise. Cela s'impose dans la mesure où ces entreprises font face à une demande sans cesse grandissante engendrée par l'avantage compétitif de leur produit ou service. De plus, Dalziel (2008) montre que l'immigration attire des personnes ayant davantage des traits de personnalité entrepreneuriale, d'une part, et qu'elles aient également des réseaux sociaux efficaces, d'autre part, ces particularités combinées procurent aux entrepreneurs immigrants une plus grande capacité à mener leur entreprise vers la forte croissance. Selon Sequeira et Rasheed (2006), le capital social et humain plus marqué chez les immigrants stimulerait la croissance subséquente de la firme.

Par contre, certaines études montrent que les immigrants en Suède ont moins de probabilité de réussir le démarrage de leur entreprise et d'établir une performance marquée pour ceux qui réussissent (Dahlqvist, Davidsson et Wiklund, 2000). On constate également que les firmes dont l'équipe de démarrage possède un immigrant peuvent exhiber des stratégies de croissance plus marquées, bien que cela ne se matérialise pas toujours en croissance plus grande (Chaganti, Watts, Chaganti et Zimmerman-Treichel, 2008). Par conséquent, l'aspiration à la forte croissance de l'entreprise peut donc découler directement de l'innovation ou de l'exportation, ou possiblement d'autres facteurs (Love et Roper, 2015). Nous posons donc l'hypothèse supplémentaire suivante :

H4 : Le fait d'être immigrant accroît la probabilité que l'entrepreneur émergent aspire à une forte croissance de l'emploi.

1.3 Les autres facteurs personnels et environnementaux

En plus du statut d'immigrant et des motivations d'un individu, plusieurs auteurs ont montré que les caractéristiques personnelles telles que l'âge, le sexe, le niveau d'éducation, le revenu, le secteur d'activité et la culture (ethnie) sont également des facteurs qui agissent sur

l'intention de créer une entreprise et de la rendre performante (Cuervo, 2005 ; Fairlie et Robb, 2010 ; Laguir et Den Besten, 2016 ; Moriano, Gorgievski, Laguna, Stephan et Zarafshani, 2012). Hessels et al. (2008) ont montré en termes de taux par pays que les entrepreneurs dont le déplacement de carrière (i.e. du salariat vers l'entrepreneuriat) s'est fait pour saisir une opportunité étaient plus susceptibles d'aspirer à la croissance de la taille de leur entreprise, tout en s'orientant vers l'exportation. D'un autre côté, ils montrent que les entrepreneurs dont le déplacement de carrière s'est fait par la nécessité (i.e. incapacité de trouver un meilleur emploi) sont les moins susceptibles d'aspirer à l'innovation, à la croissance en taille ou à l'exportation. Ces derniers ressortent comme étant les entrepreneurs qui contribuent le moins à la croissance économique des pays. Giacomini, Janssen et Guyot (2016) rappellent que les motivations de nécessité et d'opportunité réfèrent aux motivations entrepreneuriales extrinsèques et intrinsèques, respectivement. Ainsi, lorsque la décision de créer une entreprise repose sur des événements non voulus et négatifs tels une perte d'emploi, un divorce, une insatisfaction professionnelle et ainsi de suite, il s'agit d'un entrepreneuriat de nécessité. A contrario, démarrer pour atteindre des objectifs professionnels voulus, par désir d'indépendance et d'autonomie ou pour toute autre raison jugée positive constitue de l'entrepreneuriat d'opportunité. Des travaux démontrent que le déplacement de carrière par nécessité est associé à un capital humain, à des caractéristiques socioéconomiques et à des caractéristiques de projets qui amènent des choix stratégiques susceptibles d'obtenir une performance moindre (Block, Kohn, Miller et Ullrich, 2015). Dans ce contexte, nos analyses devront en tenir compte pour éviter tout effet confondant potentiel.

D'autres auteurs se sont également attardés à d'autres facteurs comme le capital social, le coût de création de l'entreprise, le niveau de développement du pays, la densité de la population, le niveau de protection sociale et le niveau de protection de l'emploi (facteurs socioéconomiques) qui demeurent des facteurs individuels et environnementaux qui expliquent partiellement les aspirations entrepreneuriales de haute performance (Carter, Gartner, Shaver et Gatewood, 2003 ; Laguir et Den Besten, 2016 ; Thurik, Verheul, Grilo et Bhola, 2006).

2. La méthodologie

Nous retenons dans le cadre de cette étude les entrepreneurs émergents, étant donné qu'il s'agit d'individus se trouvant au début de leur carrière entrepreneuriale, phase au cours de laquelle l'entrepreneur mûrit ses idées et réfléchit sur ses objectifs.

Notre recherche vise à mesurer l'effet du statut d'immigrant sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance par rapport à celles des entrepreneurs non immigrants (natifs, autochtones ou indigènes)².

2.1. La source des données

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

Nous avons utilisé les données de l'enquête APS pour 2012, qui comprenait notamment une question concernant le statut d'immigrant, une variable binaire qui détermine si l'individu n'est pas né dans le pays hôte.

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

2.2 Les variables dépendantes

² Comme l'observe Lévy-Tadjine (2006, 2007), cette approche dichotomique à la détermination du statut de l'entrepreneur immigré laisse peu de place aux dynamiques individuelles qui permettraient de capturer la diversité et les spécificités culturelles et ethniques qui sont soulevées par les théories sociologiques et psycho-sociologiques de l'acculturation. Bolivar-Cruz et al. (2014) utilisent une approche en fonction du pays d'origine de l'entrepreneur immigré pour l'Espagne seulement.

Cette section présente les différentes mesures utilisées pour la variable dépendante. Pour le GEM, les entrepreneurs émergents qui aspirent à la performance et qui désirent orienter leur entreprise sur la voie de l'innovation sont des individus qui optent pour le choix de l'innovation de produits ou de procédés. Ces individus peuvent aspirer à introduire un nouveau produit sur le marché avec peu ou pas de concurrents ou aspirer à utiliser les nouvelles technologies dans la réalisation de leurs activités quotidiennes sur un horizon de cinq ans. Ce qui confère une certaine performance à leur entreprise et permet une forte contribution à la croissance économique. Nous retenons dans le cadre de cette étude empirique qu'aspirer à innover pour un entrepreneur émergent revient à vouloir apporter un nouveau produit sur le marché avec peu ou pas de concurrent (innovation de produit), ou vouloir apporter quelque chose de nouveau (technique, procédure, ou technologie) dans l'entreprise (innovation de procédés). À cet effet, nous considérons dans cette étude deux niveaux d'aspiration à l'innovation : Aspiration à l'innovation de produits et l'aspiration à l'innovation de procédés.

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

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

Comme décrit dans le Tableau 1, chacune des variables dépendantes est une variable dichotomique limitée qui prend une valeur de 0 (ou NON) ou de 1 (ou OUI) (Wooldridge, 2002). Les quatre variables dépendantes mesurant les aspirations entrepreneuriales de haute performance des entrepreneurs émergents sont des variables dichotomiques qui prennent pour valeur 0 ou 1.

Tableau 1. Variables descriptives

Variable	Description	N	Moyenne	Écart-type	Min	Max	Type
<i>Variables dépendantes</i>							
TEAyyNPM	Aspiration à l'innovation de produit	14 679	.2617345	.4395938	0	1	Dichotomique
TEAyyNTC	Aspiration à l'innovation de procédé	14 679	.1352953	.3420504	0	1	
TEAEXPST	Aspiration à la forte exportation	14 679	.1436746	.3507715	0	1	
TEAyyHJG	Aspiration à la forte croissance	14 679	.0956468	.2941163	0	1	
<i>Variables explicatives</i>							
imm	Statut d'immigrant	14 679	.0411472	.1986374	0	1	Dichotomique
TEAyyOPP	Déplacement par opportunité	14 679	.708972	.4542519	0	1	
TEAyyNEC	Déplacement par nécessité	14 679	.2739969	.4460226	0	1	
gender	Sexe	14 679	.4035697	.4906298	0	1	
age	Âge	14 679	36.7456	11.6467	16	87	
GEMEDUC	Niveau de scolarité	14 679	942.7484	576.7325	0	1720	Catégorique
GEMHHINC	Niveau de revenu	14 679	32683.24	32931.02	33	68 100	
TEASIC4C	Secteur d'activité	14 679	3.1647	.9976022	1	4	
country	Pays	14 679	205.3077	217.5429	1	972	

L'aspiration à l'innovation est mesurée par deux variables de la base de données GEM. La variable *TEAyyNPM* capture l'aspiration à introduire un nouveau produit sur un marché peu

concurrentiel (aspiration à l'innovation de produit). La variable *TEAyyNTC* capture l'aspiration à utiliser les nouvelles technologies (aspiration à l'innovation de procédé).

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

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

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

2.3 Les variables explicatives

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

Afin d'identifier si l'entrepreneur émergent était immigrant ou natif, nous avons utilisé la variable *imm* qui repose sur une question relative au lieu de naissance de la personne qui répond. Si elle est née dans le pays, elle est considérée comme étant native. Si elle est née dans un autre pays, elle est alors considérée comme étant immigrante.

Cette définition correspond donc à de l'entrepreneuriat immigrant de première génération, et donc susceptible de ne pas capter adéquatement l'ensemble des caractéristiques individuelles et environnementales pertinentes pour décrire les aspirations de l'activité entrepreneuriale immigrante (Fonrouge, 2017 ; Fonrouge et Bolzani, 2019 ; Kloosterman et al., 1999 ; Lévy-Tadjine, 2006, 2007). Cette mesure grossière de l'entrepreneuriat immigrant cause

donc un problème d'erreurs de mesure sur les régresseurs qui présentent un biais d'atténuation sur l'estimateur du paramètre de la variable *imm*, c'est-à-dire un biais systématique qui réduit l'ampleur de l'estimateur du coefficient vers zéro et réduit l'efficacité de l'estimateur de la variance. Tel que démontré par Wooldridge (2002), notre méthode d'estimation présentée ci-dessous nous permet de pallier à ce problème en rapportant uniquement l'effet marginal moyen de la variable du statut d'immigrant.

Au Tableau 1, on remarque 4,11 % de notre échantillon sont des entrepreneurs immigrants et 40,36 % sont des femmes. Aussi, 70,9 % ont un déplacement de carrière par opportunité contre 27,4 % par nécessité. Enfin, ces entrepreneurs émergents faisant l'objet de notre échantillon sont âgés de 16 à 87 ans. Bien qu'il est nécessaire de pondérer l'estimation de statistiques descriptives univariées de tels sondages pour être en mesure d'effectuer des tests statistiques non biaisés, l'usage de ces pondérations dans des régressions multivariées est complexe et non recommandé lorsque les variables concernées sont incluses comme variables indépendantes d'une régression multivariée d'un modèle Probit comme l'observe Winship et Radbill (1994 : 255), même si ces paramètres peuvent être inefficaces. Lorsque qu'il est impossible de pondérer un échantillon afin de tenir compte de la probabilité de sélection d'une observation dans l'échantillon, Solon, Haider et Wooldridge (2015) propose d'estimer les paramètres de modèles multivariés non linéaires de sorte que les estimateurs soient robustes à l'hétéroscédasticité. Ceci est l'approche que nous avons préconisée dans tous nos tableaux en regroupant les erreurs aléatoires en fonction du pays et de la catégorie de revenu de chaque individu.

2.4 Estimations

Pour effectuer une analyse corrélationnelle de l'impact du statut d'immigrant sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance, nous utilisons un modèle probit multivarié adapté pour traiter de nombreuses variables dépendantes dichotomiques (binaires) et continues. Les paramètres du modèle sont estimés par maximum de vraisemblance. Nous spécifions un modèle où les aspirations entrepreneuriales de haute performance sont les variables dépendantes et on suppose que la distribution des erreurs de la fonction indice linéaire des variables explicatives correspond à une loi normale vu le grand nombre d'observations. Le paramètre estimé pour chacune des variables explicatives met en évidence le signe de l'effet partiel de cette variable sur la probabilité de survenance de la variable dépendante, mais ne

permet pas de déterminer son effet marginal moyen. Pour calculer l'effet marginal moyen, il faut multiplier l'estimateur par un facteur d'échelle (Wooldridge, 2002).

Lors de l'estimation de modèles probit ou logit, Wooldridge (2002) et Cramer (2007) démontrent respectivement que même si le biais d'atténuation d'erreurs de mesure sur les régresseurs (ou par l'omission de variables explicatives) biaise l'estimateur du paramètre de la variable *imm*, cela n'influence pas l'effet partiel (ou marginal) de la variable *imm* sur la variable dépendante. Conséquemment, c'est l'effet marginal moyen de la variable *imm* qui est rapporté dans les tableaux ci-dessous. Ainsi, pour autant que nos hypothèses s'intéressent uniquement au sens la relation entre *imm* et les quatre variables dépendantes, les erreurs de mesure (et l'omission de variables de contrôle) n'ont pas d'influence sur l'interprétation du paramètre estimé pour autant qu'il soit significatif aux seuils conventionnels de significativité statistique. Un estimateur statistiquement significatif indique qu'on est en mesure de rejeter l'hypothèse nulle que l'estimateur est égal à zéro même s'il n'a pas une variance asymptotique minimale.

Pour ces raisons, nous calculons et rapportons l'effet marginal moyen de la variable du statut d'immigrant dans chacun des tableaux de résultats ci-dessous. Et puisque la valeur des autres variables explicatives ne se prête pas à une interprétation intuitive dans le cas d'une régression d'un modèle probit, contrairement à ceux d'un modèle de probabilité linéaire, nous omettons une discussion des résultats pour ces paramètres.

2.5 Analyse hiérarchique des estimations

Pour chacune des variables dépendantes, nous procédons par une analyse hiérarchique du modèle probit afin d'évaluer la robustesse des estimations. L'analyse hiérarchique permet d'évaluer les problèmes de spécification du modèle probit qui sont sujets à être biaisés et inefficaces en présence d'erreurs de mesures (Wooldridge, 2002). D'ailleurs, pour cette raison, nous réaliserons des tests de spécification emboîtée (test du ratio du maximum de vraisemblance) afin de nous assurer dans un premier temps de la bonne spécification de la fonction indice du modèle et dans un second temps pour apprécier la robustesse des estimations à des spécifications alternatives. De la variable dépendante par le modèle 1 par rapport au modèle 2, du modèle 2 par rapport au modèle 3 et du modèle 3 par rapport au modèle 4. En effet, cet exercice nous permet de nous assurer que la variable explicative ajoutée au modèle contraint (ex : modèle 1) pour obtenir un deuxième modèle que nous considérons complet (ex : modèle 2) est statistiquement significative, car les résultats du test du ratio du maximum de vraisemblance (LR stat) nous permettent de rejeter ou non l'hypothèse nulle selon que ces variables explicatives supplémentaires du modèle (soit le modèle 2) non contraint sont

statistiquement significatives (Wooldridge, 2002). Dans la même logique, nous avons effectué des tests de Wald qui nous permettent de tester la significativité individuelle ou conjointe des variables explicatives. Lorsque les résultats de ces deux tests vont dans le même sens, cela atteste de la robustesse de nos estimations.

Enfin, nous mettons en évidence l'effet marginal moyen du statut d'immigrant sur chacune des aspirations entrepreneuriales de haute performance. L'estimation est similaire à un effet contre-factuel du statut d'immigrant sur les aspirations de performance par rapport à un non-immigrant. Pour les raisons invoquées précédemment, les problèmes d'erreurs de mesure (et d'omission de variables explicatives) n'influencent pas le sens de l'effet partiel (ou marginal moyen) estimé de la variable *imm* sur la variable dépendante qui fait l'objet des hypothèses.

En introduisant l'option d'effet de groupe par pays (cluster) dans notre dernière régression (Modèle 4*), nous procédons à l'estimation du modèle en supposant que les erreurs du modèle sont distribuées selon une loi normale standardisée et qu'elles sont indépendantes entre chaque pays, sans pour autant que les erreurs d'un même pays sont indépendantes. Ce qui affecte essentiellement les erreurs types et la matrice de la variance et des covariances, mais n'affecte pas les coefficients des estimations. Avec cette option, nos facteurs fixes sont considérés de manière spécifique dans notre régression binaire. La question de la spécification de nos variables est d'une haute importance parce que la méthode de régression probit est sensible aux erreurs de spécification, ce qui peut biaiser les estimateurs. Quant à notre dernière estimation (Modèle 4**), nous vérifions l'effet de l'hétéroscédasticité entre notre matrice des résidus et certaines variables indépendantes. Ce qui consistera dans notre cas à montrer si éventuellement il existe ce lien entre le niveau de revenu et la matrice des résidus.

3. Les résultats

Nous présentons dans cette section, l'analyse hiérarchique des estimations qui vont nous permettre de tester chacune de nos hypothèses émises. Il s'agit de l'analyse hiérarchique de l'estimation du modèle probit de chacune des aspirations entrepreneuriales retenues de haute performance dans le cadre de cette étude. Les résultats de ces différentes estimations sont présentés ci-dessous dans les Tableaux pour l'analyse de l'effet du statut d'immigrant sur, respectivement, l'aspiration à l'innovation de produits, l'innovation de procédés, à la forte exportation et à la forte croissance. Anjorin Houssou (2017) obtient des résultats complémentaires à partir de l'estimation de modèles logit qui illustrent la robustesse de nos résultats. Le Tableau 2 présente d'abord les coefficients de corrélations des variables à l'étude.

Tableau 2. Matrice de corrélation des variables de l'étude

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1-TEAyyNTC	1,000										
2-TEAyyNPM	0,069*	1,000									
3-TEAEXPST	0,040**	0,073*	1,000								
4-TEAyyHJG	0,027**	0,098*	0,129*	1,000							
5-Immigrant	0,004***	0,012**	0,095*	0,022	1,000						
6-TEAyyOPP	0,019**	0,111*	0,050**	0,077*	0,015**	1,000					
7-age	-0,042**	0,021**	0,016**	-0,001***	0,039**	-0,033***	1,000				
8-gender	0,008***	-0,016**	-0,044**	-0,091*	-0,005***	-0,051**	-0,008***	1,000			
9-GEMEDUC	0,003***	0,099*	0,100*	0,101*	0,068*	0,179*	-0,016**	-0,048**	1,000		
10-GEMHHINC	-0,035**	0,043**	0,044**	0,090*	0,007***	0,146**	0,041**	-0,077*	0,256*	1,000	
11-TEASIC4C	0,023**	-0,002***	-0,039**	-0,068*	0,008***	0,004***	-0,072*	0,187*	-0,018**	-0,032**	1,000

Notes: Les seuils conventionnels de significativité statistique des coefficients sont dénotés par * p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01.

3.1. L'aspiration à l'innovation de produits

Comme on peut le voir au Tableau 3, on observe que contrairement à d'autres études portant sur l'entrepreneuriat, ni l'âge ni le sexe de l'entrepreneur émergent ne déterminent la probabilité qu'il aspire à l'innovation de produit à la quête de la performance. Les estimations du Modèle 4* qui suppose que les erreurs sont corrélées par pays (*clustered*) et également corrélées avec le niveau de revenu de l'individu en supposant une forme multiplicative d'hétéroscédasticité au Modèle 4** suggèrent que les résultats obtenus sont effectivement robustes, et ce même en présence de biais potentiels associés aux erreurs de spécification (ex. variables explicatives omises qui seraient corrélées avec le revenu d'un individu).

L'estimation de ces deux derniers modèles suggère que la transition de carrière par opportunité, le niveau de scolarité et le secteur de la prestation de services sont des facteurs déterminants de l'aspiration des entrepreneurs émergents à l'innovation de produit. Ces trois variables sont significatives au seuil de 1% avec un effet positif sur la probabilité de survenance de la variable dépendante. Par contre, l'hypothèse d'une relation positive entre le statut d'immigrant et l'innovation de produit (H1) est rejetée.

Tableau 3. Analyse hiérarchique des estimations pour l'aspiration à l'innovation de produits

Variables indépendantes	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 4*	Modèle 4**
Statut d'immigrant	0.082 (0.055)	0.072 (0.055)	0.017 (0.056)	0.009 (0.059)	0.009 (0.063)	0.007 (0.065)
(Effet marginal)				.0026911	.0026911	.0026911
Déplacement par opportunité		0.349 (0.026)***	0.303 (0.026)***	0.275 (0.028)***	0.275 (0.042)***	0.284 (0.042)***
Variables de contrôle						
Âge			0.004 (0.006)	0.004 (0.006)	0.004 (0.007)	0.004 (0.007)
Femme			-0.009 (0.024)	-0.027 (0.025)	-0.027 (0.028)	-0.030 (0.030)
Scolarité			0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***
Revenu			0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)*	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
<i>Secteur d'activité</i>						
Transformation			0.172 (0.054)***	0.068 (0.056)	0.068 (0.061)	0.070 (0.063)
Prestation de services			0.300 (0.056)***	0.179 (0.059)***	0.179 (0.062)***	0.189 (0.065)***
Orientation client			0.139 (0.051)***	0.064 (0.053)	0.064 (0.068)	0.067 (0.072)
Pays	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui
Constante	-0.641 (0.011)***	-0.897 (0.022)***	-1.327 (0.122)***	-0.980 (0.142)***	-0.980 (0.144)***	-0.994 (0.155)***
Nb d'observations	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679
LR statistique	2.22	190.73	338.10	1,114.63	.	,
Probabilité (LR stat)	0.14	0.00	0.00	0.00	.	,
Pseudo R ²	0.00	0.01	0.02	0.07	0.07	.
Log de vraisemblance	-8,437.31	-8,343.05	-8,269.37	-7,881.10	-7,881.10	-7,880.52

Notes: L'écart-type du coefficient apparaît entre parenthèses sous le coefficient. Les seuils conventionnels de significativité statistique des coefficients sont dénotés par * p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01.

3.2. L'aspiration à l'innovation de procédés

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

Tableau 4. Analyse hiérarchique des estimations pour l'aspiration à l'innovation de procédés

Variabiles indépendantes	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 4*	Modèle 4**
Statut d'immigrant	0.033 (0.065)	0.033 (0.064)	0.052 (0.065)	0.190 (0.070)***	0.190 (0.081)**	0.213 (0.089)**
(Effet marginal)				.037364	.037364	.037364
Déplacement par opportunité		0.068 (0.029)**	0.080 (0.030)***	0.038 (0.032)	0.038 (0.037)	0.040 (0.041)
Variabiles de contrôle						
Âge			-0.014 (0.007)**	-0.016 (0.007)**	-0.016 (0.007)**	-0.017 (0.007)**
Femme			0.002 (0.027)	0.008 (0.029)	0.008 (0.037)	0.008 (0.041)
Scolarité			0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Revenu			-0.000 (0.000)***	-0.000 (0.000)***	-0.000 (0.000)***	-0.000 (0.000)***
<i>Secteur d'activité</i>						
Transformation			-0.149 (0.058)**	-0.155 (0.063)**	-0.155 (0.099)	-0.169 (0.101)*
Prestation de services			-0.176 (0.063)***	-0.111 (0.068)	-0.111 (0.105)	-0.132 (0.110)
Orientation client			-0.039 (0.055)	-0.072 (0.060)	-0.072 (0.108)	-0.080 (0.111)
Pays	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui
Constante	-1.103 (0.013)***	-1.152 (0.025)***	-0.705 (0.137)***	-1.000 (0.169)***	-1.000 (0.168)***	-1.007 (0.183)***
Nb d'observations	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679
LR statistique	0.27	5.79	74.66	1,135.80	.	,
Probabilité (LR stat)	0.61	0.06	0.00	0.00	.	,
Pseudo R ²	0.00	0.00	0.01	0.10	0.10	.
Log de vraisemblance	-5,817.60	-5,814.84	-5,780.40	-5,249.83	-5,249.83	-5,246.13

Notes: L'écart-type du coefficient apparait entre parenthèses sous le coefficient. Les seuils conventionnels de significativité statistique des coefficients sont dénotés par * p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01.

Le résultat d'estimation du Modèle 4 montre que le statut d'immigrant est significatif au seuil de 1 % avec une influence positive sur la probabilité que l'entrepreneur émergent aspire à innover dans les procédés. En introduisant l'option effet de groupe pays (cluster) par pays à notre estimation des écarts-types au Modèle 4*, on remarque que le niveau de significativité du statut d'immigrant passe de 1 % à 5 %. Ceci atteste donc de l'importance effective du facteur

statut d'immigrant comme déterminant de l'aspiration à l'innovation de procédé d'un entrepreneur émergent. L'hypothèse H2 ne peut être rejetée.

3.3. L'aspiration à la forte exportation

Avec l'ajout d'effets fixes par pays, les résultats d'estimation des modèles 4, 4* et 4** montre qu'un immigrant a une propension de près de 9% supérieure à celle d'un entrepreneur natif d'aspirer à une forte intensité des exportations. Les résultats de ces dernières estimations montrent également que le déplacement de carrière par opportunité et le niveau d'éducation sont des facteurs explicatifs significatifs de l'aspiration à la forte exportation au seul de 1 % avec un effet positif sur la probabilité de survenance de la variable dépendante. L'âge et le sexe également demeurent des facteurs significatifs qui affectent négativement la probabilité qu'un entrepreneur émergent aspire à une forte exportation. En conséquence, l'analyse hiérarchique des résultats d'estimations du Tableau 5 ne nous permet pas de rejeter H3 à l'effet que l'entrepreneur immigrant émergent aspire à une plus à la forte exportation de ses produits ou de ses services par rapport à son homologue non immigrant.

3.4. L'aspiration à la forte croissance

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

Tableau 5. Analyse hiérarchique des estimations pour l'aspiration à la forte exportation

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

Notes: L'écart-type du coefficient apparaît entre parenthèses sous le coefficient. Les seuils conventionnels de significativité statistique des coefficients sont dénotés par * p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01.

4. Discussion

Les résultats viennent appuyer les autres résultats similaires dans la littérature qui montrent que le statut d'immigrant favorise l'entrepreneuriat émergent à haute performance, mais en y apportant un éclairage complémentaire. Premièrement, partant des prédictions de la théorie des effets de contagion des connaissances sur l'activité entrepreneuriale de Acs (2010b), l'étude de Li et al. (2018) montre que la proportion d'immigrés, modérée par l'attitude favorable

Tableau 6. Analyse hiérarchique des estimations pour l'aspiration à la forte croissance

Variabiles indépendantes	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 4*	Modèle 4**
Statut d'immigrant	0.176 (0.067)***	0.167 (0.067)**	0.119 (0.069)*	0.144 (0.074)*	0.144 (0.069)**	0.137 (0.067)**
(Effet marginal)				.0216513	.0216513	.0216513
Déplacement par opportunité		0.327 (0.035)***	0.235 (0.036)***	0.251 (0.039)***	0.251 (0.044)***	0.244 (0.044)***
Variabiles de contrôle						
Âge			0.005 (0.008)	0.004 (0.008)	0.004 (0.007)	0.004 (0.007)
Femme			-0.270 (0.032)***	-0.278 (0.034)***	-0.278 (0.036)***	-0.267 (0.043)***
Scolarité			0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***
Revenu			0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)***	0.000 (0.000)**
<i>Secteur d'activité</i>						
Transformation			0.196 (0.068)***	0.125 (0.072)*	0.125 (0.085)	0.126 (0.082)
Prestation de services			0.131 (0.071)*	0.075 (0.077)	0.075 (0.078)	0.075 (0.075)
Orientation client			-0.083 (0.066)	-0.133 (0.071)*	-0.133 (0.094)	-0.123 (0.092)
Pays	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui
Constante	-1.315 (0.015)***	-1.560 (0.031)***	-1.857 (0.161)***	-1.654 (0.188)***	-1.654 (0.180)***	-1.652 (0.176)***
Nb d'observations	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679	14,679
LR statistique	6.78	101.25	451.86	1,107.78	.	,
Probabilité (LR stat)	0.01	0.00	0.00	0.00	.	,
Pseudo R ²	0.00	0.01	0.05	0.12	0.12	.
Log de vraisemblance	-4,626.53	-4,579.30	-4,403.99	-4,076.03	-4,076.03	-4,075.65

Notes: L'écart-type du coefficient apparait entre parenthèses sous le coefficient. Les seuils conventionnels de significativité statistique des coefficients sont dénotés par * p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01.

des régions hôtes envers les immigrés, est positivement associée au taux d'activités entrepreneuriales émergentes et également aux taux d'activités entrepreneuriales orientées vers la croissance de l'entreprise et les exportations de l'ensemble de la région hôte. Puisque notre étude s'intéresse aux aspirations à la forte performance de l'activité entrepreneuriale des individus, et non à celle de la région comme Li et al. (2018), notre étude vient appuyer la thèse

que l'effet de contagion prendrait son origine de l'activité entrepreneuriale des immigrants et non du mécanisme de contagion inverse qui prendrait sa source de l'activité entrepreneuriale des natifs exposés aux connaissances des immigrants, ce que l'analyse de Li et al. (2018) ne peut établir. Ainsi, par rapport à son homologue non immigrant, la propension marginale moyenne de l'immigrant vers l'entrepreneuriat émergent de haute performance est plus importante lorsque les activités entrepreneuriales sont orientées vers la forte exportation (8,5%), l'innovation de procédés (3,7%) et vers la forte croissance de l'emploi (2,2%). Il s'agit d'une contribution importante aux connaissances sur cette question. Deuxièmement, ces résultats viennent également compléter ceux de Hart et Mickiewicz (2016) qui montrent que le statut de migrant régional (c.-à-d. un immigrant trans-national ou un migrant trans-régional selon leur nomenclature) est positivement associé à de plus fortes aspirations envers la croissance de l'entreprise. Nos résultats suggèrent que cette plus forte aspiration à la croissance des migrants régionaux pourrait être complémentaire à de plus fortes aspirations envers l'innovation de procédés et la forte croissance des exportations qui mènent généralement à une plus grande compétitivité et productivité de l'entreprise, et ainsi à une plus forte croissance des revenus et de l'emploi des entreprises. Des études montrent que les entreprises qui ont une forte orientation vers l'international sont généralement des entreprises qui connaissent une forte croissance en taille et contribuent proportionnellement plus au développement économique (Melitz et Trefler, 2012).

Dans ce sens, nos résultats montrent que les aspirations de haute performance pourraient agir comme des cercles vertueux qui s'alimentent les uns les autres. Comme d'autres l'ont déjà montré (Li et al., 2018 ; Neville et al., 2014), l'immigrant est tout d'abord un individu qui maîtrise et comprend mieux le contexte du marché à l'extérieur de son pays d'accueil. Ce qui dans un premier temps lui donne la perception de mieux comprendre les opportunités qu'offrent ces marchés externes par rapport au marché local de son pays d'accueil. En se trouvant donc dans un pays qui offre plus de possibilités et favorise l'entrepreneuriat, l'entrepreneur immigrant aspire plus à satisfaire ce marché international dont il a avantageusement connaissance et une bonne maîtrise de la demande et des types de produits qui seront probablement plus attractifs sur ces marchés (Li et al., 2018). Il réussit généralement dans ce sens à cause des relations qu'il a à l'extérieur, de la maîtrise de la langue locale internationale et grâce à la compréhension de la manière dont pensent des clients internationaux. Ce qui confirme également la situation des entrepreneurs immigrants qui ont rehaussé la croissance économique de la Silicon Valley en y important dans un premier temps leurs compétences technologiques, et dans un second temps en mettant un fort accent sur l'exportation de biens et

services vers leur pays d'origine et d'autres pays (Saxenian, 2002). Nos résultats viennent appuyer la thèse que le statut d'immigrant confère un avantage concurrentiel considérable sur les marchés internationaux et un meilleur potentiel de forte performance, comparativement aux natifs.

Dans cette même veine, l'entrepreneur immigrant à la recherche de la performance va plus s'orienter vers le marché international et mieux réussir dans ce marché que son homologue non-immigrant qui a moins d'expérience en matière de gestion internationale. Cela rejoint d'ailleurs Neville et al. (2014) qui suggèrent que l'expérience internationale, l'existence et la conservation d'affaires et de relations personnelles avec leur pays d'origine et d'autres diasporas, la tolérance aux risques, et la perception à la baisse d'obstacles liée à l'exportation, font qu'à long terme, un entrepreneur immigrant est deux fois plus susceptible d'orienter son entreprise vers l'exportation par rapport à un natif. Nos résultats sont cohérents avec ces arguments.

Nos résultats illustrent également que d'autres processus de renforcement des capacités permettent de stimuler les aspirations de haute performance des immigrants, toujours dans une logique de cercles vertueux. Avec l'avancement permanent des nouvelles technologies dans tous les domaines, un entrepreneur qui serait plus susceptible de porter son entreprise à un succès fulgurant (Dalziel, 2008) ne pourra y arriver sans un recours plus intensif des nouvelles technologies. Puisque nos résultats suggèrent que l'immigrant est plus susceptible d'aspirer à des innovations de procédés, inductrices de performance par l'utilisation de nouvelles technologies qui permettent d'atteindre une plus grande productivité (Krafft et Ravix, 2011; Mairesse et Robin, 2011 ; Sengupta, 2014), l'entrepreneur immigrant aura un plus grand potentiel de croissance de la taille de son entreprise qui sera plus compétitive sur le marché local par rapport à ses concurrents natifs, mais aussi sur les marchés d'exportation (Bellone et Guillou, 2011 ; Ganotakis et Love, 2011 ; Love et Roper, 2015; Rugraff, 2013).

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

Nos résultats apportent aussi un éclairage pertinent pour les pouvoirs publics intéressés à soutenir les activités reconnues qui contribuent plus que proportionnellement au

développement économique d'un pays (Aghion, 2017 ; Colecchia et Schreyer, 2002 ; Rugraff, 2013 ; Sengupta, 2014). Nous montrons que le fait d'être un entrepreneur émergent immigrant augmente les probabilités d'avoir des aspirations de haute performance, en particulier sur l'internationalisation, sur la croissance et sur l'innovation de procédés. Sachant l'impact démontré de ces facteurs sur la croissance économique, il s'avère judicieux de favoriser l'émergence des projets entrepreneuriaux portés par des immigrants par des politiques d'accompagnement et de soutien susceptibles de leur permettre d'établir une plus grande pérennité de leurs projets. Une majorité de créations d'entreprises ne passent pas le cap des cinq années suivant le démarrage (ex. Industrie Canada, 2018), il devient impératif de cibler celles qui ont le plus fort potentiel de réussite et de croissance. Dès lors, nos travaux suggèrent de se tourner vers les projets portés par les immigrants.

L'entrepreneur émergent étant celui en processus de création et nouvellement établi, il pourrait aussi être judicieux pour les pouvoirs publics de stimuler l'intention d'entreprendre des immigrants et d'identifier rapidement les porteurs de projets qui ont des aspirations vers la haute performance. Bien que de manière générale, les immigrants entreprennent davantage que les locaux, il n'en demeure pas moins que d'amener rapidement les immigrants à vouloir entreprendre pourrait favoriser l'éclosion de projets entrepreneuriaux de haute performance.

Mieux comprendre les enjeux et défis des entrepreneurs immigrants devient alors nécessaire dans ce contexte.

Conclusion

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

En utilisant les micro-données individuelles de l'enquête 2012 du *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), nous montrons que le statut d'immigrant est positivement relié à trois des quatre dimensions d'aspirations entrepreneuriales de haute performance que sont l'innovation de produits, l'innovation de procédés, à la forte exportation de ses produits ou

de services et à la forte croissance de son entreprise. Ainsi, contrôlant pour un ensemble de facteurs démographiques et socio-économiques, les résultats montrent qu'un entrepreneur émergent immigré est non seulement plus susceptible d'aspirer à la forte performance de son entreprise que son homologue natif du pays comme le montrent également Hart et Mickiewicz (2016) et Levie et Hart (2013), et à la forte exportation de ses produits ou de services, comme le montrent Li et al. (2018), mais qu'il aspire à cette forte croissance à travers l'innovation de procédés.

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

Il va sans dire que cette étude comporte de nombreuses limites. En dépit de la richesse des micro-données du GEM, plusieurs variables importantes sont omises ou ne sont tout simplement pas disponibles au niveau individuel. Par exemple, il serait important de considérer l'effet du statut d'immigrant sur les ambitions de haute performance à différents stades du projet de l'entrepreneur. De plus, l'analyse qualitative des estimations illustre bien les limites des analyses quantitatives de bases de données observationnelles comme celle du *Global Entrepreneurship Monitor*. Notre modèle économétrique réduit la portée contributive que pourrait apporter une estimation probante de l'impact causal du statut d'immigrant de l'entrepreneur sur le potentiel économique à long terme d'un pays. Par exemple, les limites qu'imposent le fait de n'avoir que des variables dépendantes dichotomiques dont le seuil est fixé par le consortium GEM, en plus de reposer sur une auto-déclaration, minimisent le pouvoir explicatif du modèle économétrique. Il faut souligner également que la notion d'aspiration à la haute performance peut être différente entre un immigrant et un natif, introduisant un biais de représentation. L'aspiration ne constitue pas la réalisation et dans ce contexte, cela suggère de s'y attarder dans le futur, notamment en vérifiant si ce biais potentiel de représentation n'influencerait pas différemment la réalisation effective de la haute performance. De plus, il serait intéressant de considérer une approche continue ou discrète plus fine et nuancée du statut de l'entrepreneur immigré qui permettrait de considérer différents degrés du métissage culturel

des entrepreneurs immigrés soutenus par les théories sociologiques et psychosociologiques de l'acculturation en fonction de spécificités culturelles et ethniques liées à son pays d'origine ou à celui de ses parents. Cette dernière avenue fait présentement l'objet de considérations pour de futurs projets d'études.

Références

- Achidi Ndofor, H. et Priem, R. L. (2011). Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance, *Journal of Management*, 37(3): 790-818.
- Acs, Z. J. (2006). How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? Innovations: Technology, Governance, *Globalization*, 1(1): 97-107.
- Acs, Z. J. (2010a). High-impact entrepreneurship. Dans Acs, Z. J. et Audretsch, D. B., (dir.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, (chap. 7, p. 165–182). New York, États-Unis: Springer.
- Acs, Z. J. (2010b). Knowledge spillover entrepreneurship. Dans Acs, Z. J. et Audretsch, D. B., (dir.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, (chap. 11, p. 273–301). New York, États-Unis: Springer.
- Aghion, P. (2017). Entrepreneurship and growth: lessons from an intellectual journey. *Small Business Economics*, 48(1): 9-24.
- Anjorin Houssou, A. L. (2017). *Une étude empirique de l'influence du statut d'immigrant sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance*, Mémoire de maîtrise, Université du Québec à Trois-Rivières.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2): 179-211.
- Aliaga-Isla, R. et Rialp, A. (2013). Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: previous findings and ways forward. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25(9-10): 819–844.
- Autio, E. (2003). High-potential entrepreneurship in the light of GEM data. *In The Entrepreneurial Advantage of Nations: First Annual Global Entrepreneurship Symposium United Nations Headquarters*.
- Autio, E. et Rannikko, H. (2016). Retaining winners: Can policy boost high-growth entrepreneurship?, *Research Policy*, 45(1): 42-55.
- Baumol, W. J. (2010). *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Kauffman Foundation series on Innovation and entrepreneurship. Princeton, États-Unis: Princeton University Press.
- Bellone, F. et Guillou, S. (2011). Innovation et primes à l'exportation : une analyse empirique sur données d'entreprises françaises. *Économie & Prévision*, 197-198(1-2) : 45-61.

- Bénézech, D., Karcher, T., et Garcia, C. (2013). Dans quelle mesure l'orientation entrepreneuriale se traduit-elle en activités d'innovation dans les PME ? Regards croisés sur le caractère composite de cette orientation stratégique. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 12(4): 35-58.
- Ben-Hafaiedh, C. et Hamelin, A. (2015). L'ambition est-elle la clé du succès? Une étude de PME européennes, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14(4): 17-46.
- Birch, D. L. (1981). Who creates jobs? *The public interest*, 65(Fall): 3-14.
- Block, J. H., Kohn, K., Miller, D. et Ullrich, K. (2015). Necessity entrepreneurship and competitive strategy, *Small Business Economics*, 44(1): 37-54.
- Bolivar-Cruz, A., Batista-Canino, R. M., et Hormiga, E. (2014). Differences in the perception and exploitation of entrepreneurial opportunities by immigrants, *Journal of Business Venturing Insights*, 1-2: 31–36.
- Bonacich, E. et Modell, J. (1980). *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: Small Business in the Japanese American Community*. Berkeley, États-Unis: University of California Press.
- Borjas, G. J. (1986). The Self-employment Experience of Immigrants, *The Journal of Human Resources*, 21(4): 485–506.
- Bosma, N. et Kelley, D. J. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor - 2018/2019 Global Report*, London, Royaume-Uni: Global Entrepreneurship Monitor.
- Bramanti, A. (2001). Les PME à forte croissance en Italie : succès étonnants et désagréables surprises, *Revue internationale P.M.E.*, 14(3-4): 91-127.
- Brown, R., Mawson, S., et Mason, C. (2017). Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms, *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(5-6): 414–443.
- Brzozowski, J., Cucculelli, M. et Surdej, A. (2014). Transnational ties and performance of immigrant entrepreneurs: the role of home-country conditions, *Entrepreneurship and Regional Development*, 26(7-8): 1-28.
- Brzozowski, J., Cucculelli, M., et Surdej, A. (2019). Exploring transnational entrepreneurship. Immigrant entrepreneurs and foreign-born returnees in the Italian ICT sector, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 31(5): 413–431.
- Brzozowski, J. (2019). Entrepreneurship and economic integration of immigrants: a critical review of literature. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 23(6): 584–604.
- Igboamazu, C. (2016). *Factors Influencing Entrepreneurial Activity among African Immigrants in the United States*, Thèse de doctorat, Northcentral University. ProQuest Dissertations Publishing.
- Carsrud, A. et Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, 49(1): 9-26.

- Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G. et Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, 18(1): 13-39.
- Chabaud, D. et Degeorge, J.-M. (2015). Croître ou ne pas croître : une question de dirigeant ?, *Entreprendre & Innover*, 24(1): 8-18.
- Chaganti, R. S., Watts, A. D., Chaganti, R., et Zimmerman-Treichel, M. (2008). Ethnic-immigrants in founding teams: Effects on prospector strategy and performance in new internet ventures, *Journal of Business Venturing*, 23(1): 113-139.
- Chellaraj, G., Maskus, K. E. et Mattoo, A. (2008). The Contribution of International Graduate Students to US Innovation, *Review of International Economics*, 16(3): 444-462.
- Chiswick, B. R. (1978). The Effect of Americanization on the Earnings of Foreign-Born Men, *Journal of Political Economy*, 86(5): 897-921.
- Colecchia, A. et Schreyer, P. (2002). La contribution des technologies de l'information et des communications à la croissance économique dans neuf pays de l'OCDE, *Revue économique de l'OCDE*, 2002(1): 165-186.
- Constant, A. et Zimmermann, K. F. (2006). The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike?, *Small Business Economics*, 26(3): 279-300.
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J. et Woo, C. Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance, *Journal of business venturing*, 9(5): 371-395.
- Cuervo, A. (2005). Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3): 293-311.
- Cramer, J. S. (2007). Robustness of Logit Analysis: Unobserved Heterogeneity and Misspecified Disturbances, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69(4): 545-555.
- Dalqvist, J., Davidsson, P. et Wiklund, J. (2000). Initial conditions as predictors of new venture performance: A replication and extension of the Cooper et al. study, *Enterprise and Innovation Management Studies*, 1(1): 1-17.
- Dalziel, M. (2008). Immigrants as extraordinarily successful entrepreneurs: A pilot study of the Canadian experience, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 21(1): 23-36.
- Dana, L.-P. (2007), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-evolutionary View on Resource Management*. Cheltenham, Royaume-Uni: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Davidsson, P. et Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, 18(3): 301-331.
- Desiderio, M. V. (2014). *Policies to Support Immigrant Entrepreneurship*. Washington, États-Unis : Migration Policy Institute.
- Dominguez, N. et Mayrhofer, U. (2016). Il n'est jamais trop tard pour entreprendre : l'internationalisation des *born-again globals*, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(1): 61-80.

- Estrin, S., Korosteleva, J., et Mickiewicz, T. (2013). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?, *Journal of Business Venturing*, 28(4): 564–580.
- Fairlie, R. W. et Meyer, B. D. (1996). Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations, *Journal of Human Resources*, 31(4): 757-793.
- Fairlie, R. W. et Robb, A. M. (2010). *Race and Entrepreneurial Success - Black-, Asian-, and White-Owned Businesses in the United States*: Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Fonrouge, C. (2017). Crowdfunding et diasporas : le financement participatif vient-il remettre en cause les acteurs du financement diasporique ?, *Innovations*, 52(1): 211-231.
- Fonrouge, C., et Bolzani, D. (2019). Motivations and barriers to crowdlending as a tool for diasporic entrepreneurial finance, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 23(6): 667-688.
- Freiling, J. et Harima, A. (2019). Editorial: On the heterogeneity of migrant and diaspora entrepreneurship, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 23 (6): 539-558.
- Hu, X. (2014). *Immigration and Economic Growth in Metropolitan Areas*, Thèse de doctorat, George Mason University, ProQuest Dissertations Publishing.
- Ganotakis, P. et Love, J. H. (2011). R&D, product innovation, and exporting: evidence from UK new technology based firms, *Oxford Economic Papers*, 63(2): 279-306.
- Gasse, Y. et Carrier, C. (1992). *Gérer la croissance de sa PME*. Montréal, Canada: Éditions de l'entrepreneur.
- Giacomin, O., Janssen, F. et Guyot, J.-L. (2016). Entrepreneurs de nécessité et d'opportunité: quels comportements durant la phase de création?, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(3): 181-204.
- Giotopoulos, I., Kontolaimou, A., et Tsakanikas, A. (2017). Drivers of high-quality entrepreneurship: what changes did the crisis bring about?, *Small Business Economics*, 48(4): 913–930.
- Grandclaude, D. et Nobre, T. (2017). Une analyse des croyances à l'origine des diverses modalités de l'intention de croissance, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 16(3): 107-145.
- Green, D. A. (2016). *Immigration, business ownership and employment in Canada*. Ottawa, Canada: Statistics Canada.
- Hart, D. M. et Acs, Z. J. (2011). High-tech immigrant entrepreneurship in the United States, *Economic Development Quarterly*, 25(2): 116–129.
- Hart, M. et Mickiewicz, T. (2016). *Ambitious entrepreneurship and migration: A multilevel study across the local authorities in England and Wales*. Research Paper 47, Birmingham, Royaume-Uni: Entreprise Research Centre, University of Aston.
- Henley, A. (2007). Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: Evidence from British longitudinal data, *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(3): 253-280.

- Henrekson, M. et Sanandaji, T. (2020), “Measuring Entrepreneurship: Do Established Metrics Capture High-Impact Schumpeterian Entrepreneurship?”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(4): 733-760.
- Hermans, J., Vanderstraeten, J., Dejardin, M., Ramdani, D. et van Witteloostuijn, A. (2013). L'entrepreneur ambitieux : état des lieux et perspectives, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 12(1-2): 43-70.
- Hermans, J., Vanderstraeten, J., van Witteloostuijn, A., Dejardin, M., Ramdani, D., et Stam, E. (2015). Ambitious Entrepreneurship: A Review of Growth Aspirations, Intentions, and Expectations. Dans Corbett, A, Katz, J.A. & McKelvie, A. (dir.), *Entrepreneurial Growth: Individual, Firm, and Region* (Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth, vol. 17, p. 127–160). Emerald Group Publishing Limited.
- Hessels, J., Gelderen, M. et Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers, *Small Business Economics*, 31(3): 323-339.
- Hunt, J. (2011). Which immigrants are most innovative and entrepreneurial? Distinctions by entry visa, *Journal of Labor Economics*, 29(3): 417–457.
- Hunt, J. et Gauthier-Loiselle, M. (2010). How Much Does Immigration Boost Innovation? *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(2): 31-56.
- Industrie Canada (2018). *Les nouvelles entreprises canadiennes : Taux de naissance et de survie au cours de la période 2002 à 2014*. Ottawa, Canada : Industrie Canada.
- Kariv, D., Menzies, T. V., Brenner, G. A. et Fillion, L. J. (2009). Transnational networking and business performance: Ethnic entrepreneurs in Canada, *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(3): 239-264.
- Keeley, B. (2009). *Les migrations internationales : le visage humain de la mondialisation*. Paris, France : OCDE.
- Kelley, D., Singer, S. et Herrington, M. (2012), *GEM 2011 Global Report*. Babson Park, États-Unis: Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Kerr, S. P. et Kerr, W. R. (2011). Economic impacts of immigration: A survey, *Finnish Economic Papers*, 24(1): 1–32.
- Kim, P. H., Aldrich, H. E. et Keister, L. A. (2006). Access (not) denied: The impact of financial, human, and cultural capital on entrepreneurial entry in the United States, *Small Business Economics*, 27(1): 5-22.
- Kloosterman, R., J. Van Der Leun, et J. Rath (1999). Mixed embeddedness: (in)formal economic activities and immigrant businesses in the netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2): 252–266.
- Krafft, J. et Ravix, J.-L. (2011). Firms, marchés et innovation : présentation générale, *Économie & Prévision*, 197-198(1-2) : I–VI.
- Krueger, N. F. et Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3): 91–104.

- Laguir, I. et Den Besten, M. (2016). The influence of entrepreneur's personal characteristics on MSEs growth through innovation. *Applied Economics*, 48(44): 4183–4200.
- Lecerf, M. (2007). *Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation*. Paris, France: L'Harmattan.
- Levie, J. et Hart, M. (2013). The contribution of migrants and ethnic minorities to entrepreneurship in the United Kingdom. Dans Minniti, M., (dir.), *The Dynamics of Entrepreneurship: Evidence from the Global Entrepreneurship Monitor*, (chap. 5, p. 101–123). Oxford, Royaume-Uni : Oxford University Press.
- Lévy-Tadjine, T. (2006). L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France, *Vie & Sciences de l'entreprise*, 4(173): 31–45.
- Lévy-Tadjine, T. (2007). L'entrepreneuriat des immigrés nécessite-t-il un accompagnement spécifique ? Interactions et accommodations du processus d'accompagnement au sein d'une boutique de gestion, *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, (226-227): 39–52.
- Ley, D. (2003). Seeking Homo Economicus: The Canadian State and the Strange Story of the Business Immigration Program, *Annals of the Association of American Geographers*, 93(2): 426-441.
- Ley, D. (2006). Explaining variations in business performance among immigrant entrepreneurs in Canada, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 32(5): 743-764.
- Li, C., Isidor, R., Dau, L. A. et Kabst, R. (2018). The More the Merrier? Immigrant Share and Entrepreneurial Activities, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 42(5): 698-733.
- Love, J. H. et Roper, S. (2015). SME innovation, exporting and growth: A review of existing evidence, *International Small Business Journal*, 33(1): 28-48.
- Mahuteau, S., Piracha, M., Tani, M., et Lucero, M. V. (2011). *Immigration policy and entrepreneurship*. Discussion paper 6238, Bonn, Allemagne: IZA Institute for the Study of Labor.
- Mairesse, J. et Robin, S. (2011). Productivité et innovations de procédé et de produit dans les entreprises industrielles et de services, *Économie & prévision*, 197-198 (1-2): 21-44.
- Manchon, E. (2005). *Analyse bancaire de l'entreprise : méthodologie* (6^e éd.). Paris, France: Économica.
- Masurel, E., P. Nijkamp, M. Tastan et G. Vindigni (2002). Motivations and performance conditions for ethnic entrepreneurship, *Growth and Change*, 33(2): 238-260.
- Melitz, M. J. et Ottaviano, G. I. P. (2008). Market Size, Trade, and Productivity, *The Review of Economic Studies*, 75(1): 295–316.
- Melitz, M. J. et Trefler, D. (2012). Gains from Trade When Firms Matter, *The Journal of Economic Perspectives*, 26(2): 91–118.
- Menzies, T. V., Brenner, G. A. et Filion, L. J. (2003). Social capital, networks and ethnic minority entrepreneurs: transnational entrepreneurship and bootstrap capitalism. Dans Etemad,

- H. et Wright, M.R. (dir.), *Globalization and entrepreneurship: Policy and strategy perspectives*, (p. 125-151). Cheltenham, Royaume-Uni: Edward Elgar Publishing.
- Moriano, J. A., Gorgievski, M., Laguna, M., Stephan, U. et Zarafshani, K. (2012). A Cross-Cultural Approach to Understanding Entrepreneurial Intention, *Journal of Career Development*, 39(2): 162-185.
- Nanda, R. (2016). Financing high-potential entrepreneurship. Technical Report 252, *IZA World of Labor*.
- Neville, F., Orser, B., Riding, A. et Jung, O. (2014). Do young firms owned by recent immigrants outperform other young firms?, *Journal of Business Venturing*, 29(1): 55-71.
- Naudé, W., Siegel, M., et Marchand, K. (2017). Migration, entrepreneurship and development: critical questions, *IZA Journal of Migration*, 6(1): 1-16.
- Neville, F. (2011). *The Performance of Immigrant-owned Business Ventures*, Mémoire de maîtrise, Université d'Ottawa. ProQuest Dissertations Publishing.
- Nkongolo-Bakenda, J.-M. et Chrysostome, E. (2013). Engaging diasporas as international entrepreneurs in developing countries: In search of determinants, *Journal of International Entrepreneurship*, 11(1): 30-64.
- OCDE/Eurostat. (2005). *Manuel d'Oslo: principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*. Paris, France : OECD Publishing.
- Peroni, C., Riillo, C. et Sarracino, F. (2016). Entrepreneurship and immigration: evidence from GEM Luxembourg, *Small Business Economics*, 46(4): 639-656.
- Piguet, E. (1999). Les migrations créatrices : *Étude de l'entrepreneuriat des étrangers en Suisse*. Paris, France: Éditions L'Harmattan.
- Portes, A. et Yiu, J. (2013). Entrepreneurship, transnationalism, and development, *Migration Studies*, 1(1): 75–95.
- Portes, A., Guarnizo, L. E., et Haller, W. J. (2002). Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation, *American Sociological Review*, 67(2): 278–298.
- Rath, J. et Kloosterman, R. (2000). 'Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship, *The International Migration Review*, 34(3): 657-681.
- Raza, A., Muffatto, M., et Saeed, S. (2020). Cross-country differences in innovative entrepreneurial activity: An entrepreneurial cognitive view. *Management Decision*, 58(7): 1301-1329.
- Rugraff, É. (2013). Le « Modèle » Allemand de croissance économique par les exportations: Une solution pour les pays européens en crise?, *Revue d'Allemagne et des Pays de Langue Allemande*, 45(1): 201-210.
- Sahut, J.-M., Peris-Ortiz, M., et Teulon, F. (2019). Les start-up et PME à forte ou hyper croissance : comprendre les enjeux et les raisons de leur performance, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 18(2): 7–19.

- Saxenian, A. (2002). Silicon Valley's new immigrant high-growth entrepreneurs, *Economic Development Quarterly*, 16(1): 20-31.
- Sengupta, J. (2014). *Theory of Innovation: A New Paradigm of Growth*. Cham, Allemagne: Springer International Publishing.
- Sequeira, J. M. et Rasheed, A. A. (2006). Start-up and growth of immigrant small businesses: The impact of social and human capital, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(04): 357-375.
- Shapiro, A. et Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. Dans *The Encyclopedia of entrepreneurship* (p. 72-90). Englewood Cliffs, États-Unis: Prentice Hall.
- Solon, G., Haider, S. J., et Wooldridge, J. M. (2015). What are we weighting for? *Journal of Human Resources*, 50(2): 301-316.
- St-Pierre, J. et Cadieux, L. (2011). La conception de la performance: Quels liens avec le profil entrepreneurial des propriétaires dirigeants de PME?, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 10(1): 33-52.
- Stel, A. (2006). *Empirical Analysis of Entrepreneurship and Economic Growth* (Vol. 13). Boston, États-Unis: Springer US.
- Stuen, E. T., Mobarak, A. M. et Maskus, K. E. (2012). Skilled Immigration and Innovation: Evidence from Enrolment Fluctuations in US Doctoral Programmes, *Economic Journal*, 122(565): 1143-1176.
- Teixeira, C., Lo, L. et Truelove, M. (2007). Immigrant entrepreneurship, institutional discrimination, and implications for public policy: a case study in Toronto, *Environment and Planning C: Government and Policy*, 25(2): 176-193.
- Thurik, R., Verheul, I., Grilo, I. et Bhola, R. (2006). *Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs*. IDEAS Working Paper Series from RePEc.
- Tshibangu, M. (2015). *L'intégration des immigrants au Canada : conflits de valeurs et problématiques d'adaptation*. Paris, France: L'Harmattan.
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M. et Rosenbush, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review, *Journal of Business Venturing*, 26(3): 341-358.
- Wang, C. L. et Altinay, L. (2012). Social embeddedness, entrepreneurial orientation and firm growth in ethnic minority small businesses in the UK, *International Small Business Journal*, 30(1): 3-23.
- Wang, Q. et Liu, C. Y. (2015). Transnational activities of immigrant-owned firms and their performances in the USA, *Small Business Economics*, 44(2): 345-359.
- Winship, C. et Radbill, L. (1994). Sampling weights and regression analysis. *Sociological Methods & Research*, 23(2): 230-257.
- Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, États-Unis: MIT Press.

Yoo, J.-K. (2013). *Korean Immigrant Entrepreneurs: Network and Ethnic Resources*. *Garland Studies in Entrepreneurship*. New York, États-Unis: Routledge.

Zhou, M. (2004). Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controversies, and conceptual advancements, *International Migration Review*, 38(3): 1040–1074.