



FCEI

En affaires
pour vos affaires^{inc}

Des défis aux possibilités :

l'expérience entrepreneuriale des nouveaux arrivants au Canada

Février 2025

Rapport de recherche parrainé par

Banque Scotia^{MD}

Table des matières

Faits saillants du rapport.....	3
Aperçu de l'entrepreneuriat immigrant au Canada.....	4
L'expérience des nouveaux arrivants entrepreneurs : l'envers du décor	7
Les voies de l'entrepreneuriat	9
Principaux défis auxquels sont confrontés les nouveaux arrivants entrepreneurs.....	11
Passer le flambeau : conseils de nouveaux arrivants entrepreneurs	16
Conclusion et recommandations.....	19
Annexe : Méthodologie	22

Remerciements

La FCEI tient à remercier en particulier la Banque Scotia, qui a commandité le présent rapport. Elle tient également à remercier PORCH et la Calgary Catholic Immigration Society (CCIS) de leur précieuse aide pour le recrutement de participants. Sans leur aide, nous n'aurions pu récolter les points de vue diversifiés d'autant de nouveaux arrivants entrepreneurs et ainsi mieux comprendre les défis auxquels ils sont confrontés.

Comment citer le rapport :

BASTA, Francesca, CRUZ, Marvin et NICOLAÏ, Juliette
Des défis aux possibilités : l'expérience entrepreneuriale des nouveaux
arrivants au Canada
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)
Février 2025

Cette publication est aussi disponible sur la page fcei.ca/recherche.
This publication is also available in English at cfib.ca/research under
“From Challenges to Opportunities: The Newcomer Entrepreneurial
Experience in Canada”.

Sauf indication contraire, l'information contenue dans ce rapport peut être reproduite à volonté, sans frais et sans autre autorisation requise de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), pourvu que : 1) les mesures nécessaires soient prises pour assurer l'exactitude de l'information reproduite; 2) la FCEI soit citée comme source de l'information; 3) la reproduction ne soit pas présentée comme une version officielle ou approuvée par la FCEI. Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information dans ce rapport à des fins commerciales, communiquez avec nous à l'adresse recherche@fcei.ca.

Faits saillants du rapport

Les nouveaux arrivants entrepreneurs, ceux arrivés au Canada au cours des 10 dernières années qui lancent, gèrent ou font croître des entreprises, sont un rouage clé de notre économie. Ils apportent au pays des perspectives diverses et novatrices et sont plus susceptibles de se lancer dans l'entrepreneuriat que les personnes nées au Canada. Afin de mieux comprendre leur réalité et leur parcours, la FCEI a mené des entrevues avec 14 nouveaux arrivants entrepreneurs de divers secteurs, provinces, voies d'immigration et pays d'origine.

Principaux constats et défis

Choix du Canada

Les nouveaux arrivants entrepreneurs choisissent le Canada pour plusieurs raisons, notamment sa position stratégique, ses possibilités commerciales, sa qualité de vie et la sécurité.

Défis auxquels sont confrontés les nouveaux arrivants entrepreneurs

1. Financement

- L'accès au capital externe étant limité, les entrepreneurs sont forcés de puiser dans leur épargne personnelle.
- Il est difficile de se constituer un dossier de crédit et de s'y retrouver dans les demandes de subventions.

2. Complexité réglementaire

- Si l'enregistrement d'une entreprise est somme toute assez simple, tout ce qui a trait aux permis, aux licences, au droit du travail et à la fiscalité ne l'est pas autant.

3. Crédibilité et réseau

- Il peut s'avérer long de gagner la confiance de la communauté canadienne des affaires.
- L'absence de mentorat et de réseaux limite les possibilités de croissance.

4. Culture et communication

- Il peut être difficile de s'adapter aux normes culturelles et commerciales canadiennes.
- Le monde des affaires canadien est perçu comme conservateur et allergique au risque.

5. Manque d'information

- Il existe de nombreuses ressources pour les entrepreneurs, mais il n'y a pas de plateforme centralisée conçue spécifiquement pour les nouveaux arrivants.

Pour aider les nouveaux arrivants entrepreneurs à exploiter pleinement leur potentiel, les **décideurs politiques** devraient mieux promouvoir les programmes gouvernementaux et créer un guichet unique d'accès aux ressources. Les **institutions financières**, elles, pourraient les informer davantage sur les diverses structures d'entreprise, bonifier ou adapter leurs programmes de mentorat, améliorer l'accès au capital et offrir des conseils financiers sur mesure.

Aperçu de l'entrepreneuriat immigrant au Canada

Les immigrants permanents ou temporaires sont plus susceptibles de se lancer en affaires que les personnes nées au Canada. Ils représentent 23 % de la population du pays, mais détiennent 28 % de ses entreprises. De plus, les entreprises détenues par des immigrants ont une longévité semblable à celle des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada : 80 % d'entre elles survivent deux ans, et 58 % sept ans.

L'économie canadienne a grand besoin de nouveaux arrivants animés par la fibre entrepreneuriale pour stimuler sa productivité stagnante.

Carissa V.

Fondatrice et conseillère créative,
CV Creative Consulting

<https://www.carissavicencio.com>



Impact des immigrants entrepreneurs sur l'économie canadienne

L'entrepreneuriat est un puissant levier de croissance économique et de création d'emplois au Canada. Alors que le pays cherche à améliorer sa position sur l'échiquier mondial, le rôle des nouveaux arrivants entrepreneurs, ces personnes arrivées au Canada au cours des 10 dernières années qui lancent, gèrent et font croître des entreprises, est de plus en plus important¹. Par leurs perspectives diverses et leurs idées novatrices, ils enrichissent et dynamisent le paysage économique du Canada. Pour bon nombre d'entre eux, l'entrepreneuriat est un choix conscient et libérateur qui leur permet non seulement d'être les artisans de leur propre réussite, mais aussi de créer des emplois et de participer à l'économie locale.

Les immigrants, qu'ils aient un statut permanent ou temporaire, jouent un rôle clé dans la viabilité du monde des affaires canadien, comme en témoignent leurs taux de propriété d'entreprise plus élevés que ceux de la population née au pays². En 2021, les personnes immigrantes représentaient 23 % de la population du Canada³, mais détenaient 28 % de ses entreprises⁴. Les nouveaux arrivants, au Canada depuis moins de 10 ans, détenaient à eux seuls plus de 410 000 entreprises, soit 7 % des entreprises canadiennes (figure 1). Étant donné que la majorité des entreprises canadiennes sont des PME⁵, il est essentiel de soutenir les nouveaux arrivants entrepreneurs pour stimuler la croissance et l'innovation de ce secteur. Dans un contexte où la productivité stagne et où les ouvertures d'entreprises peinent à compenser les fermetures, le monde des affaires canadien a besoin des entrepreneurs immigrants s'il veut conserver son dynamisme^{6,7}.

¹ Dans le présent rapport, nous entendons par « nouvel arrivant » une personne ayant immigré au Canada depuis moins de 10 ans. Le terme « entrepreneur », lui, est utilisé comme synonyme de « propriétaire d'entreprise ».

² Chambre de commerce du Canada. (2024). *Un portrait de la situation des petites entreprises au Canada : Adaptation, agilité, en même temps*. Laboratoire de données sur les entreprises. https://chamber.ca/wp-content/uploads/2024/01/StateOfSmallBusiness_FR_Final.pdf

³ L'entreprise correspond au niveau le plus élevé de la hiérarchie du Registre des entreprises; il peut s'agir d'une société unique ou d'un regroupement de sociétés sous une même propriété et un même contrôle.

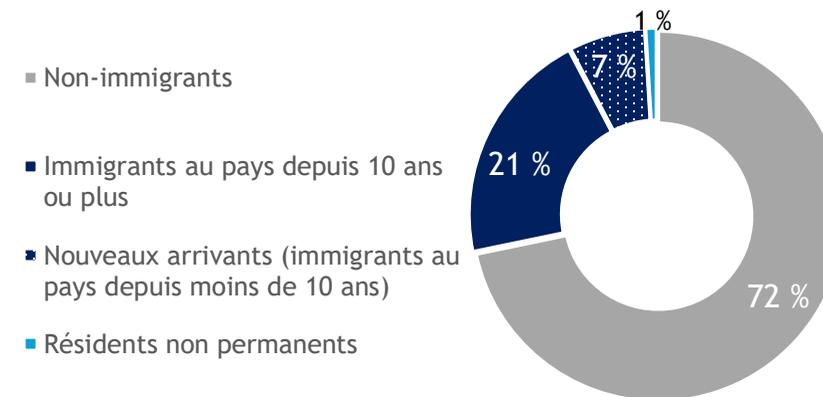
⁴ Statistique Canada. Recensement de la population de 2021. <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2021/as-sa/fogs-spg/page.cfm?Lang=Fr&topic=9&guid=2021A000011124>

⁵ Innovation, Sciences et Développement économique Canada. (2023). *Principales statistiques relatives aux petites entreprises 2023*. Gouvernement du Canada. <https://ised-isde.canada.ca/site/recherche-statistique-pme/fr/principales-statistiques-relatives-aux-petites-entreprises/principales-statistiques-relatives-aux-petites-entreprises-2023#s1.1>. Au total, 99 % des entreprises avec employés comptent de 1 à

Figure 1

Plus de 1 entreprise sur 4 au Canada appartient à un immigrant; 7 % des entreprises appartiennent à de nouveaux arrivants.

Pourcentage d'entreprises appartenant à des immigrants (y compris à de nouveaux arrivants) au Canada en 2021



Source : Statistique Canada. Tableau 33-10-0850-01 - Nombre d'entreprises au Canada, selon la taille de l'entreprise et le statut d'immigrant du propriétaire.

https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3310085001&request_locale=fr

Remarque : Les résidents non permanents ont été exclus de notre décompte des nouveaux arrivants entrepreneurs en raison du manque de données sur la durée de leur séjour au Canada.

La somme des pourcentages ne correspond pas nécessairement à 100, car les chiffres ont été arrondis.

499 employés. Environ 83 % de toutes les entreprises détenues par des immigrants n'ont pas d'employés, et 17 % sont des PME. Parmi les entreprises détenues par des nouveaux arrivants, 85 % n'ont pas d'employés, et 15 % sont des PME. Voir le tableau 33-10-0850-01 de Statistique Canada (2021).

⁶ Au T3 2024, le Canada était aux prises avec une stagnation de sa productivité, dont les taux de croissance étaient restés négatifs au cours de 15 des 18 derniers trimestres. Statistique Canada. Tableau 36-10-0206-01 - Indices de la productivité du travail, du coût unitaire de main-d'œuvre et des mesures connexes dans le secteur des entreprises, données désaisonnalisées. (Troisième trimestre 2024). Consulté le 12 décembre 2024. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610020601&request_locale=fr

⁷ En mai, juin et juillet 2024, il y a un peu plus de fermetures d'entreprises que d'ouvertures. Statistique Canada. (Juillet 2024). Tableau 33-10-0270-01 - Estimations expérimentales pour les entreprises nouvellement ouvertes et les entreprises nouvellement fermées pour le Canada, les provinces et territoires, et les régions métropolitaines de recensement, données désaisonnalisées. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3310027001&pickMembers%5B0%5D=1.1&pickMembers%5B1%5D=2.1&cubeTimeFrame.startMonth=03&cubeTimeFrame.startYear=2024&cubeTimeFrame.endMonth=08&cubeTimeFrame.endYear=2024&referencePeriods=20240301%2C20240801&request_locale=fr

Les entrepreneurs immigrants jouent un rôle vital dans l'économie canadienne; ils font preuve de persévérance et contribuent à la diversification du commerce. Les taux de survie des entreprises détenues par des immigrants⁸ sont comparables à ceux des entreprises fondées par des personnes nées au Canada. Après deux ans, en moyenne, 78 % des entreprises détenues par des immigrants sont toujours en activité, contre 80 % pour les entreprises détenues par des personnes d'origine canadienne. Après sept ans, ces taux s'établissent respectivement à 56 % et 57 %⁹.

En plus d'être résilients, les entrepreneurs immigrants peuvent mettre à profit leur bagage et leurs connaissances pour accroître les possibilités commerciales du Canada. En 2017, approximativement 31 % des PME exportatrices étaient dirigées par des immigrants. Ces entreprises exploitaient des marchés diversifiés, faisant par exemple des affaires en Europe, en Asie et au Mexique¹⁰.

Si les entrepreneurs immigrants et nouveaux arrivants contribuent collectivement à l'enrichissement de l'économie, leur chemin vers la réussite commerciale est souvent parsemé d'embûches. Certains de ces obstacles sont communs à tous les nouveaux entrepreneurs, tandis que d'autres sont spécifiques à ceux qui créent une entreprise dans un nouvel environnement (p. ex., se familiariser avec des systèmes financiers inconnus, comprendre l'environnement réglementaire canadien, établir des réseaux dans une nouvelle culture d'entreprise).

Le présent rapport met en lumière les expériences des nouveaux arrivants entrepreneurs, telles qu'elles ont été recueillies par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) dans le cadre d'entretiens de groupe, afin de

⁸ Ceux qui sont au Canada depuis 10 ans ou plus. À l'inverse, la durée de propriété des entreprises détenues par des nouveaux arrivants (au Canada depuis moins de 10 ans) était significativement plus courte. Dans ce groupe, les immigrants de la catégorie des gens d'affaires affichaient le taux de sortie le plus élevé et la durée de propriété d'entreprise la plus courte.

⁹ L'étude se limite aux entreprises privées constituées en société. Ostrovsky, Y. et G. Picot. (2018). *Les schémas de sortie et de survie des entrepreneurs immigrants : le cas des entreprises privées constituées en société*. Direction des études analytiques :

mieux comprendre les défis et les occasions qui se présentent à eux durant leur parcours entrepreneurial. Il vise à aider les décideurs politiques, les institutions financières et les organisations de soutien à mettre en place des stratégies qui tirent parti du plein potentiel des nouveaux arrivants entrepreneurs afin de favoriser l'innovation et la croissance économique au Canada.

documents de recherche, n° 401. Statistique Canada, Revues et périodiques : 11F0019M. Ottawa.
<https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11f0019m/11f0019m2018401-fra.htm>

¹⁰ Blanchet, N. *PME exportatrices dirigées par des immigrants au Canada*. Affaires mondiales Canada. (2021).
https://www.international.gc.ca/trade-commerce/assets/pdfs/inclusive_trade-commerce_inclusif/PME-exportatrices-dirigees-par-des-immigrants-fr.pdf

L'expérience des nouveaux arrivants entrepreneurs : l'envers du décor

En réalisant la présente étude, la FCEI cherchait à mettre en valeur les motivations, les défis et les histoires personnelles qui ont façonné le parcours d'entrepreneurs nouvellement arrivés au Canada. Pour ce faire, elle a mené des entrevues avec 14 nouveaux arrivants entrepreneurs de trois provinces (Ontario, Alberta et Colombie-Britannique) issus de cinq secteurs clés (services professionnels, scientifiques et techniques; immobilier et location à bail; fabrication; finances et assurances; hébergement et restauration), chacun ayant un parcours migratoire et un pays d'origine différent. Il est important de noter que la perception qu'ont les répondants du milieu des affaires au Canada est influencée par des comparaisons avec leur pays d'origine.

Les observations complémentaires de trois professionnels qui soutiennent les entrepreneurs nouvellement arrivés ont permis d'enrichir les résultats.

Kateryna H.

Cofondatrice et chef de la direction,
Best Solution Windows and Doors

<https://calgarywindows.ca/doors/>



Ce qui motive les nouveaux arrivants entrepreneurs au Canada

Des études antérieures ont montré que parmi tous les groupes d'identité au Canada, les nouveaux arrivants sont ceux qui manifestent le plus d'intérêt pour l'entrepreneuriat : 63 % d'entre eux expriment le désir de créer une entreprise, alors que la moyenne nationale est de 41 %¹¹. Cet intérêt est motivé par une combinaison de facteurs externes, comme la barrière de la langue et le manque de reconnaissance des diplômés étrangers, et de facteurs internes, comme le désir de s'intégrer, d'autonomie et de réussite financière^{12,13}.

Les entretiens menés dans le cadre de l'étude révèlent que les nouveaux entrepreneurs sont motivés par un mélange de défis, d'aspirations personnelles, d'objectifs professionnels et de choix stratégiques. Ces facteurs de motivation se répartissent généralement en six catégories :

1. Parcours professionnel et expérience antérieure

Certaines personnes interrogées avaient déjà de l'expérience, des compétences et des connaissances dans le domaine de l'entrepreneuriat. D'autres se sont lancées en affaires pour la première fois, inspirées par les ressources et les possibilités du marché canadien.

2. Le bon moment

Certains répondants, motivés par un objectif clair et la volonté de contribuer à l'économie, ont lancé leur entreprise peu après leur arrivée au Canada. D'autres ont mis des années à s'établir, en acquérant d'abord une expérience locale, en

bâtissant leurs réseaux ou en assurant leur stabilité financière avant de se lancer en affaires.

3. Localisation stratégique et accès au marché

La proximité du marché nord-américain est un facteur important; le Canada offre un accès pratique à l'une des régions économiques les plus dynamiques du monde.

4. Sécurité et qualité de vie pour la famille

Pour de nombreux répondants, la réputation du Canada en tant que pays sûr et accueillant a joué un grand rôle dans leur décision. La création d'une entreprise ici répondait à leur désir d'assurer un environnement stable et favorable pour leur famille.

5. Éducation et application des connaissances

La plupart des répondants qui ont étudié au Canada avaient le désir d'appliquer les compétences et les connaissances acquises durant leurs études dans un contexte réel, ce qui contribuait à leur motivation pour la création d'une entreprise.

6. Expériences positives lors de visites antérieures

Certains d'entre eux avaient gardé une bonne impression de leurs visites antérieures au pays, ce qui les a incités à y chercher des débouchés commerciaux. Ces expériences favorables leur ont permis d'acquérir une confiance solide dans le marché, le mode de vie et l'environnement commercial du Canada.

¹¹ Cukier, W., Borova, B. et Saiphoo, A. *Créer une entreprise au Canada : Rapport du Sondage sur l'emploi et les compétences*. Centre des compétences futures. (Août 2024). https://fsc-ccf.ca/wp-content/uploads/2024/09/Creer-une-entreprise-au-Canada-rapport_2024.pdf

¹² Picot, G. et Ostrovsky, Y. *Les entrepreneurs immigrants et de deuxième génération au Canada : une comparaison intergénérationnelle de la propriété d'entreprise*. Statistique Canada. (2021). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2021009/article/00003-fra.htm>

¹³ Toronto Metropolitan University. (s.d.) *Immigrant entrepreneurship: Barriers and facilitators to growth and sustainability*. Diversity Institute. https://www.torontomu.ca/diversity/reports/Immigrant_Entrepreneurship.pdf

Les voies de l'entrepreneuriat

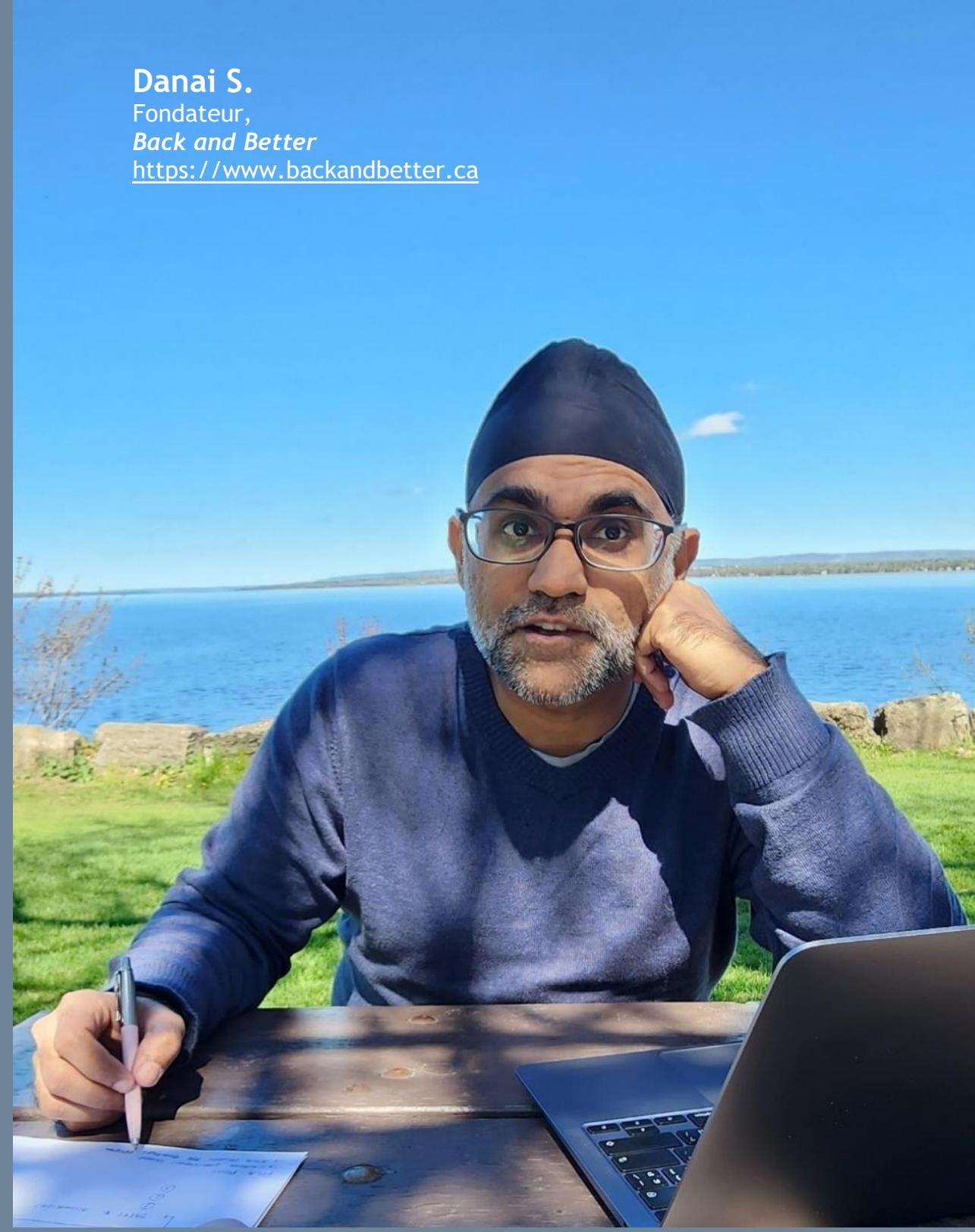
Le Canada offre une variété de voies d'immigration aux personnes qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat, que ce soit par le biais de la résidence permanente, de programmes d'immigration des gens d'affaires ou de visas temporaires.

Danai S.

Fondateur,

Back and Better

<https://www.backandbetter.ca>



Des défis aux possibilités : l'expérience entrepreneuriale des nouveaux arrivants au Canada

Les nouveaux arrivants disposent de plusieurs voies d'accès à l'entrepreneuriat, dont la résidence permanente, puisque tout résident permanent peut fonder une entreprise. Il existe même des volets spécifiques de résidence permanente destinés aux nouveaux arrivants entrepreneurs. Par exemple, le Programme de visa pour démarrage d'entreprise s'adresse aux personnes qui ont les compétences et le potentiel nécessaires pour créer une entreprise. Pour y avoir droit, un demandeur doit démontrer qu'il a le soutien d'une organisation désignée¹⁴, comme un fonds de capital-risque, un groupe d'investisseurs providentiels, un incubateur d'entreprises ou une organisation faisant partie du Réseau Tech Canada. Avec un délai de traitement moyen de 40 mois, le gouvernement permet aux personnes retenues d'obtenir un permis de travail ouvert et de commencer à développer leur entreprise en attendant leur résidence permanente^{15,16}.

Les Programmes des candidats des provinces (PCP) sont également conçus pour encourager l'esprit entrepreneurial. L'Alberta, par exemple, propose différents volets tels que Graduate Entrepreneur (entrepreneur diplômé), Foreign Graduate Entrepreneur (entrepreneur étranger diplômé), Rural Entrepreneur (entrepreneur rural) ou Farm (entrepreneuriat agricole), qui permettent aux entrepreneurs de vivre de manière permanente au Canada tout en démarrant une entreprise¹⁷.

Enfin, certains visas comme le permis de travail ouvert (visa de conjoint ou permis de travail postdiplôme) permettent aux résidents temporaires admissibles de fonder une entreprise. Les titulaires d'un permis d'études peuvent également créer une entreprise, à condition de ne pas travailler plus de 24 heures par semaine. Toutefois, les personnes titulaires d'un permis de travail lié à un employeur ne sont pas autorisées à créer une entreprise au Canada, car elles sont

¹⁴ Gouvernement du Canada. *Immigrer avec un visa pour démarrage d'entreprise, Liste des organisations désignées*. (2024). <https://www.canada.ca/fr/immigration-refugies-citoyennete/services/immigrer-canada/visa-demarrage/organisations-designees.html>

¹⁵ Gouvernement du Canada. *Immigrer avec un visa pour démarrage d'entreprise*. (2024). <https://www.canada.ca/fr/immigration-refugies-citoyennete/services/immigrer-canada/visa-demarrage/apropos.html>

¹⁶ Gouvernement du Canada. *Immigrer avec un visa pour démarrage d'entreprise, Après avoir présenté une demande*. (2024). <https://www.canada.ca/fr/immigration-refugies-citoyennete/services/immigrer-canada/visa-demarrage/apres-avoir-presente-demande-etapes-suivantes.html>

principalement au Canada pour travailler pour l'employeur identifié dans le permis de travail¹⁸.

Olha H.
Fondatrice,
Clever Ads Digital
<https://www.cleveradsgital.online/>



¹⁷ Gouvernement de l'Alberta. *Alberta Advantage Immigration Program*. (2025). <https://www.alberta.ca/alberta-advantage-immigration-program>

¹⁸ Gouvernement du Canada. *Permis de travail : Au sujet du processus*. (2024) <https://www.canada.ca/fr/immigration-refugies-citoyennete/services/travailler-canada/permis/temporaire/permis-travail.html>

Principaux défis auxquels sont confrontés les nouveaux arrivants entrepreneurs

Les nouveaux arrivants rencontrent toute une série de difficultés qui affectent leur capacité à créer et à développer leur entreprise au Canada. Beaucoup ont notamment de la difficulté à trouver des ressources financières, à s'y retrouver dans les exigences réglementaires, à établir leur crédibilité, à se constituer un réseau, à aborder les différences culturelles et de communication, à combler les lacunes en matière d'information et à s'adapter à la culture d'entreprise et aux préférences en matière de risque du Canada.

Nida A.

Fondatrice,

Anagar Media

<https://anagarmedia.com/>



« Le potentiel est immense pour bâtir une fondation solide pour les nouveaux arrivants entrepreneurs, et lorsque cela se produira, les bénéfices se répercuteront sur l'ensemble de l'écosystème commercial. »
– Entrevues avec de nouveaux arrivants entrepreneurs

Les nouveaux arrivants entrepreneurs au Canada sont confrontés à des défis distincts qui ont des répercussions sur la croissance de leur entreprise et sur leur propre intégration dans la communauté des affaires au sens large. De la confiance à l'accès aux ressources, il est essentiel de comprendre ces obstacles pour créer un environnement plus favorable à la réussite entrepreneuriale. La prochaine section décrit les principaux défis auxquels les nouveaux arrivants ont été confrontés, regroupés en six catégories.

1. Obtenir des ressources financières et des conseils

Les nouveaux arrivants entrepreneurs au Canada sont confrontés à plusieurs obstacles financiers et structurels qui les empêchent de se concentrer sur la croissance de leur entreprise. Bien que les institutions financières aient pris des mesures pour améliorer l'expérience des nouveaux arrivants - par exemple le partenariat de la Banque Scotia avec Nova Credit pour améliorer l'accès numérique au crédit¹⁹ - il est possible de mieux répondre à leurs besoins particuliers. Ces défis constituent des domaines d'intervention clés pour les institutions financières.

¹⁹ Nova Credit. *Scotiabank Expands Partnership with Nova Credit to Enhance Digital Credit Access for Newcomers Across Canada*. (2024). <https://www.novacredit.com/corporate-blog/scotiabank-expands-partnership-with-nova-credit-to-enhance-digital-credit>

Économies personnelles pour l'amorçage

De nombreux nouveaux arrivants n'ont qu'un accès limité à des capitaux extérieurs et dépendent donc fortement de leur épargne personnelle pour financer leur entreprise. Presque tous les répondants ont déclaré avoir autofinancé les premières étapes de leur entreprise, ce qui reflète les tendances plus générales observées chez les entrepreneurs, qu'ils soient immigrants ou nés au Canada²⁰.

Limites en matière de crédit et de financement

Il est essentiel de se constituer un dossier de crédit pour obtenir du financement, mais les nouveaux arrivants ont du mal à le faire puisqu'ils n'ont pas d'antécédents financiers au Canada. Ici, les évaluations du crédit traditionnelles, comme les rapports de solvabilité et les cotes de crédit, ne tiennent pas compte de la situation particulière des nouveaux arrivants dont les antécédents financiers sont à l'étranger.

Ces personnes rencontrent donc des obstacles lorsqu'elles cherchent à obtenir une aide financière, car leur admissibilité dépend souvent de leur statut. Les résidents temporaires, par exemple, ont des possibilités de financement limitées et sont confrontés à des obstacles supplémentaires si leur statut d'immigration change. Les personnes interrogées ont également fait remarquer que les institutions financières ont tendance à offrir des taux d'intérêt et des limites de crédit qui ne répondent pas aux besoins des entrepreneurs en phase de démarrage.

²⁰ Garnet Picot et Yuri Ostrovsky. *Les entrepreneurs immigrants au Canada : faits saillants d'études récentes*. Statistique Canada, Ottawa. (2021). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2021009/article/00001-fra.htm>

En outre, beaucoup de nouveaux arrivants ont constaté qu'il était difficile d'accéder aux subventions et à l'aide financière, soulignant que ces programmes favorisent généralement les entreprises établies. Ils ont également souligné que le statut d'immigrant peut réduire davantage l'admissibilité au soutien financier, ce qui ajoute une contrainte. Enfin, ils estiment que le processus de recherche et de demande de subventions est long et complexe.

Manque d'options en ligne

Les nouveaux arrivants ont indiqué que l'accès aux services financiers nécessitait souvent des visites en personne ou des appels téléphoniques. Le manque d'options en ligne rend encore plus difficile la gestion des ressources financières et humaines.

Possibilités

Des programmes comme BonDébut²¹ de la Banque Scotia, qui offre des solutions bancaires sur mesure (cartes de crédit même en l'absence d'antécédents de crédit et options de financement flexibles), sont un pas dans la bonne direction. Toutefois, il est possible d'améliorer davantage le soutien apporté aux nouveaux arrivants entrepreneurs aux prises avec des défis financiers et structurels lorsqu'ils tentent de développer leur entreprise.

Plusieurs répondants estiment que les institutions financières pourraient offrir des services mieux ciblés pour aider les nouveaux arrivants à s'y retrouver plus

²¹ Programme BonDébut de la Banque Scotia. <https://startright.scotiabank.com/ca/fr.html>

²² Ces affirmations sont appuyées par des données externes : Interrogés sur les types de soutien dont ils ont besoin pour développer leur entreprise, 67 % des entrepreneurs ont indiqué que le financement était leur principal besoin. Le mentorat est également un besoin critique, 56 % des personnes interrogées ayant exprimé le souhait d'être mieux conseillées sur les opérations

facilement dans le paysage complexe du financement, des subventions et des marges de crédit.

Une autre initiative susceptible d'avoir des retombées positives est celle des programmes de mentorat²², où des propriétaires d'entreprise expérimentés d'ici guident les nouveaux arrivants. Les répondants ont également recommandé que les institutions affectent des conseillers issus de l'immigration pour leur offrir des conseils personnalisés et les aider à entrer en contact avec les réseaux d'entreprises locaux.

Enfin, il serait important de simplifier les services bancaires préalables à l'arrivée pour faciliter le parcours des nouveaux entrepreneurs. Par exemple, un répondant a déclaré que, bien qu'il ait pu soumettre sa demande un mois avant son arrivée, il a tout de même dû se rendre en personne à la succursale de sa banque pour terminer l'ouverture de son compte.

Chacune de ces initiatives a le pouvoir de réduire les coûts et les délais avec lesquels doivent composer les nouveaux arrivants, tout en favorisant la croissance de leur entreprise. Pourtant, elles restent pour la plupart inexplorées; il y a là un énorme potentiel pour une collaboration fructueuse.

2. S'y retrouver dans l'environnement réglementaire du Canada

Le paysage réglementaire canadien peut s'avérer difficile à apprivoiser. Si certains aspects, comme l'enregistrement d'une entreprise, sont relativement simples,

commerciales. En outre, 48 % des aspirants entrepreneurs ont indiqué avoir besoin d'aide en matière de planification des affaires, démontrant le besoin d'une structure de soutien. Made in CA. (2023). *Entrepreneurship in Canada : Statistics 2023*. <https://madeinca.ca/entrepreneur-canada-statistics/>

d'autres, comme l'obtention de permis spécifiques à un secteur et la réglementation du travail, constituent des obstacles plus importants. Les principaux défis réglementaires relevés par les répondants sont les suivants :

Création et constitution d'une entreprise

Les nouveaux arrivants ont indiqué que les tâches administratives telles que l'obtention d'un numéro de l'Agence du revenu du Canada, l'établissement de comptes fiscaux et le respect des exigences bancaires, ajoutaient à la complexité de créer une entreprise. De plus, beaucoup ont eu du mal à comprendre les implications des différentes structures d'entreprise sur leurs options de financement (la constitution en société, par exemple, peut offrir un meilleur accès à certaines ressources financières, mais limiter l'admissibilité à d'autres). Ce manque de clarté nuit à la capacité des entrepreneurs à se procurer les ressources financières dont ils ont besoin.

Obtention de permis

Les répondants considèrent généralement que la réglementation canadienne est plus claire et plus structurée que celle de leur pays d'origine. Ils sont toutefois d'avis que les exigences en matière de permis, de licences et de conformité, plus particulièrement lorsqu'il faut se rendre en personne dans les bureaux du gouvernement, demandent beaucoup de temps et d'argent, surtout pour les personnes ayant peu de ressources.

Main-d'œuvre

Le droit du travail et les pratiques d'embauche, notamment en ce qui concerne les avantages sociaux et les structures salariales, ont posé des problèmes aux

nouveaux arrivants. La planification des avantages sociaux, comme l'assurance maladie complémentaire et la paie, s'est avérée difficile. Nombre d'entre eux ont dû avoir recours à des professionnels pour comprendre les cotisations de l'employeur et leurs obligations légales, un processus complexe et coûteux.

Conformité fiscale

L'absence d'une plateforme d'information centralisée sur les impôts et la rémunération pour les petites entreprises force bon nombre de nouveaux arrivants à procéder par tâtonnement, souvent même à changer de comptable ou consulter plusieurs professionnels pour bien comprendre leurs obligations. Cette complexité et le besoin d'aide professionnelle représentent un fardeau supplémentaire, particulièrement à la phase de démarrage.

3. Établir sa crédibilité et se constituer un réseau

Pour les nouveaux arrivants, se tailler une place dans le monde des affaires canadien peut prendre du temps, surtout pour ceux qui n'ont pas déjà de réseau ni de contacts locaux. Comme l'intégration à un cercle ou réseau établi dépend souvent de recommandations personnelles, il peut être difficile d'établir des relations.

4. Surmonter les différences culturelles et de communication

Pour les répondants, l'adaptation aux normes commerciales canadiennes a été un processus graduel, souvent plombé par les barrières linguistiques et les disparités en matière de communication. Nombre d'entre eux se sont tournés vers leurs communautés culturelles pour obtenir du soutien, ce qui leur a donné de la

Des défis aux possibilités : l'expérience entrepreneuriale des nouveaux arrivants au Canada

stabilité, mais a également pu retarder leur interaction avec l'ensemble du milieu des affaires.

5. Comblers les lacunes en matière d'information et d'accès aux ressources

S'il existe au Canada un bon nombre de ressources destinées aux entrepreneurs, celles-ci sont dispersées et bien peu adaptées à la réalité des nouveaux arrivants. De nombreux répondants ignoraient l'existence de programmes et de ressources qui auraient pu les aider à mieux comprendre certains aspects de l'entrepreneuriat, par exemple les considérations fiscales et les différentes structures d'entreprise. Laissés à eux-mêmes, de nouveaux arrivants entrepreneurs ont fait des erreurs coûteuses, et beaucoup se sont sentis désavantagés par ce manque de connaissances.

6. S'adapter à la culture entrepreneuriale canadienne et à sa faible propension au risque

Pour de nombreux nouveaux arrivants, la culture d'entreprise du Canada rejette le risque et se caractérise plutôt par une prise de décision lente et une approche prudente. Pour ceux qui viennent d'environnements plus réactifs ou dynamiques, il peut être difficile de s'adapter à cette approche conservatrice.

Passer le flambeau : conseils de nouveaux arrivants entrepreneurs

Nos nouveaux arrivants entrepreneurs souhaitent faire part de leur expérience aux futurs propriétaires d'entreprise, en mettant l'accent sur la résilience, la planification financière stratégique et la création de réseaux solides. Selon eux, les nouveaux arrivants qui se concentrent sur les compétences essentielles, mènent des recherches approfondies et trouvent un mentor se positionnent bien pour surmonter les obstacles du monde des affaires canadien et y prospérer.

Manon D.

Fondatrice et directrice de création,

Manon Dupouy

<https://manondupouy.com/>



Les nouveaux arrivants entrepreneurs soulignent notamment l'importance de l'état d'esprit, de la résilience et de la débrouillardise pour réussir le démarrage d'une entreprise au Canada. Voici quelques témoignages de réussite et des conseils pour ceux qui vont suivre leurs traces.

Le pouvoir de la confiance en soi

Plusieurs entrepreneurs ont évoqué leur propre parcours, encourageant les autres à avoir confiance en leurs capacités et à ne pas reculer devant les défis : « **Le Canada a cru en moi, et cela m'a donné la force de croire en moi-même.** » Ils estiment en général que la réussite est possible, mais qu'elle demande du courage et de la détermination.

Les compétences de base en affaires : les assises de la réussite à long terme

Pour s'assurer sa réussite à long terme, il faut acquérir des compétences de base en affaires, comme la gestion des finances, le service à la clientèle et la vérification de la qualité des produits. « **L'essentiel est d'offrir une bonne qualité et de s'occuper de ses clients** » conseille un entrepreneur à propos de l'importance d'entretenir de bonnes relations avec la clientèle.

Préparation stratégique et gestion des ressources

Les entrepreneurs ont insisté sur l'importance de faire des recherches, tant sur le Canada que sur l'entreprise elle-même. « **Prenez votre temps** », conseille l'un d'entre eux à propos du caractère essentiel de la préparation dans le processus décisionnel. Comprendre le marché, la réglementation et le paysage commercial locaux peut éviter des erreurs coûteuses aux nouveaux arrivants et jeter les bases d'une réussite à long terme.

Il est important de se montrer stratégique dans l'utilisation des ressources, par exemple en faisant appel à des pairs plutôt qu'à des professionnels onéreux lorsque c'est possible. « **À moins que vous n'ayez beaucoup d'argent à investir, ça va faire mal au portefeuille.** » Si certains insistent sur l'importance de réfléchir avant de recourir à des services onéreux dans les premiers stades d'un projet d'entreprise, d'autres argumentent qu'il est crucial de bien faire les choses dès le départ et recommandent d'avoir recours à des professionnels pour assurer des bases solides.

La création d'une entreprise demande beaucoup de temps et de capital en amont. « **Il s'agit d'une démarche longue et coûteuse** », note un entrepreneur, qui conseille d'être prêt à investir des sommes importantes. Il est essentiel d'avoir suffisamment d'économies pour essayer les pertes probables des premières années.

Tirer parti des réseaux de soutien locaux

L'un des thèmes récurrents était « **votre réseau vaut son pesant d'or** ». Les nouveaux entrepreneurs qui ont accès à un grand réseau ont accès à davantage de possibilités de s'établir et de croître. De nombreux entrepreneurs ont obtenu du succès en se tournant vers les organisations et les programmes locaux qui aidaient les nouveaux arrivants à démarrer. « **Foncez et trouvez des organisations locales qui vous aideront à passer au niveau supérieur** », conseille l'un d'eux.

Les entrepreneurs qui cherchent des événements, des plateformes en ligne, des réseaux informels et des ressources correspondant à leurs besoins dès le départ trouvent souvent les contacts et le soutien nécessaires. « **Dans le milieu des affaires canadien, tout est une question de réseau** », indique un autre entrepreneur.

Programmes d'aide et de formation

Les programmes tels que les accélérateurs et les incubateurs apportent un soutien précieux, mais la forte demande et le nombre de places limité les rendent difficiles d'accès. « **S'y retrouver dans les différents réseaux de soutien aux entreprises, c'est stressant** », déplore un nouvel arrivant qui croit qu'un système centralisé faciliterait l'accès aux ressources et réduirait les coûts.

L'importance des perspectives locales pour la réussite

Les nouveaux arrivants entrepreneurs soulignent l'importance d'intégrer des perspectives locales à leurs stratégies d'affaires. « **Embaucher du personnel local, en particulier des personnes qui connaissent la culture des affaires au Canada, est une bonne façon de rester agile et de se positionner pour la croissance** », dit un répondant, qui entend embaucher un employé canadien postmillénarial pour intégrer sa perspective. Certains entrepreneurs ont également constaté que les consulats et les attachés commerciaux de leur pays d'origine au Canada étaient de bonnes sources de contacts et de connaissances précieuses.

Le pouvoir du mentorat

Les entrepreneurs ont souligné l'importance de rencontrer des mentors potentiels, en particulier des personnes qui travaillent avec des banques ou des organisations professionnelles. Grâce à leurs mentors, nos répondants ont pu obtenir des informations sur les pratiques commerciales canadiennes, de l'aide pour surmonter des défis complexes et des conseils adaptés au marché local. « **Des mentors prêts à vous faire profiter de leur expérience, il y en a. Il faut simplement les trouver** », explique un répondant.

Usez de patience et de persévérance - le voyage est aussi important que la destination

Pour un nouvel arrivant, la création d'une entreprise prospère se fera rarement du jour au lendemain. Ceux qui ont obtenu du succès l'ont fait un contact à la fois et en apprenant de leurs erreurs. Selon l'un d'entre eux, « **il n'y a pas beaucoup de marge de manœuvre pour les erreurs** », ce qui témoigne de l'importance de la planification et de la persévérance.

Les répondants conseillent de voir le parcours entrepreneurial comme une occasion de croissance professionnelle et personnelle. Bâtir sa confiance en soi, tisser des liens avec d'autres entrepreneurs et célébrer les petites victoires sont autant de façons de tirer de la satisfaction de sa démarche. Par exemple, un entrepreneur a raconté avec fierté que sa conjointe avait reçu une offre directement d'une franchise après avoir géré avec succès sa propre entreprise, ce qui montre que l'expérience entrepreneuriale peut ouvrir des portes inattendues. D'autres ont parlé de la confiance qu'ils ont acquise durant leur parcours, soulignant le gain d'estime de soi et le sentiment d'appartenance à une communauté qu'ils ont trouvé en se mettant en réseau avec d'autres entrepreneurs. Comme l'a dit l'un d'entre eux : « **Nous sommes tous dans le même bateau. Quand l'un d'entre nous réussit, nous sommes tous fiers.** »

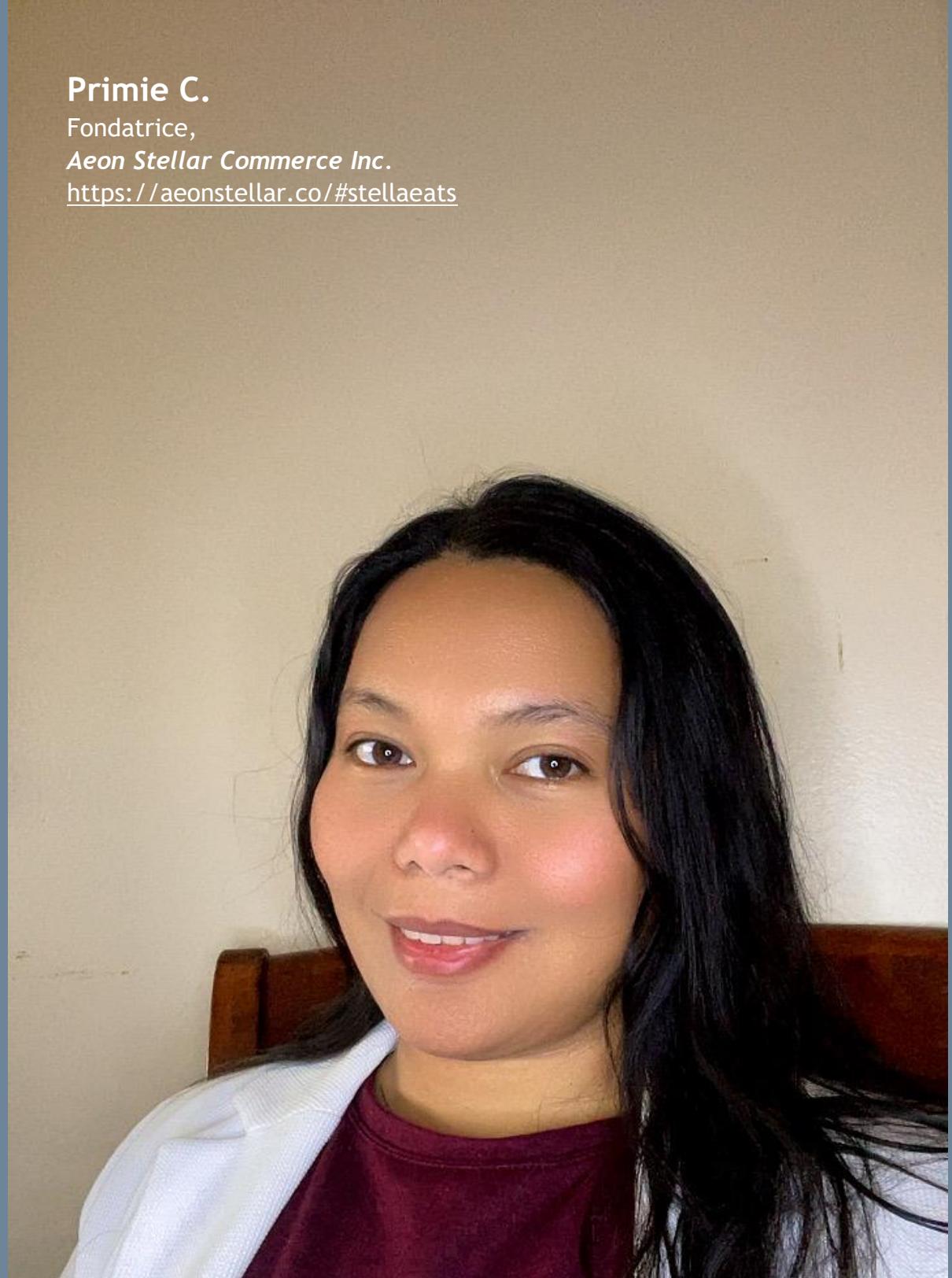
Conclusion et recommandations

Primie C.

Fondatrice,

Aeon Stellar Commerce Inc.

<https://aeonstellar.co/#stellaeats>



Conclusion et recommandations stratégiques pour les décideurs politiques et les institutions financières

Les nouveaux arrivants entrepreneurs sont une ressource inestimable pour l'économie canadienne, mais ils se heurtent à des obstacles particuliers qui nuisent à leur intégration et à la croissance de leur entreprise. De meilleurs systèmes de soutien dédiés leur permettraient de libérer tout leur potentiel et de prospérer tout en enrichissant le paysage d'affaires du Canada.

C'est pourquoi nous formulons les recommandations suivantes aux décideurs politiques et aux institutions financières :

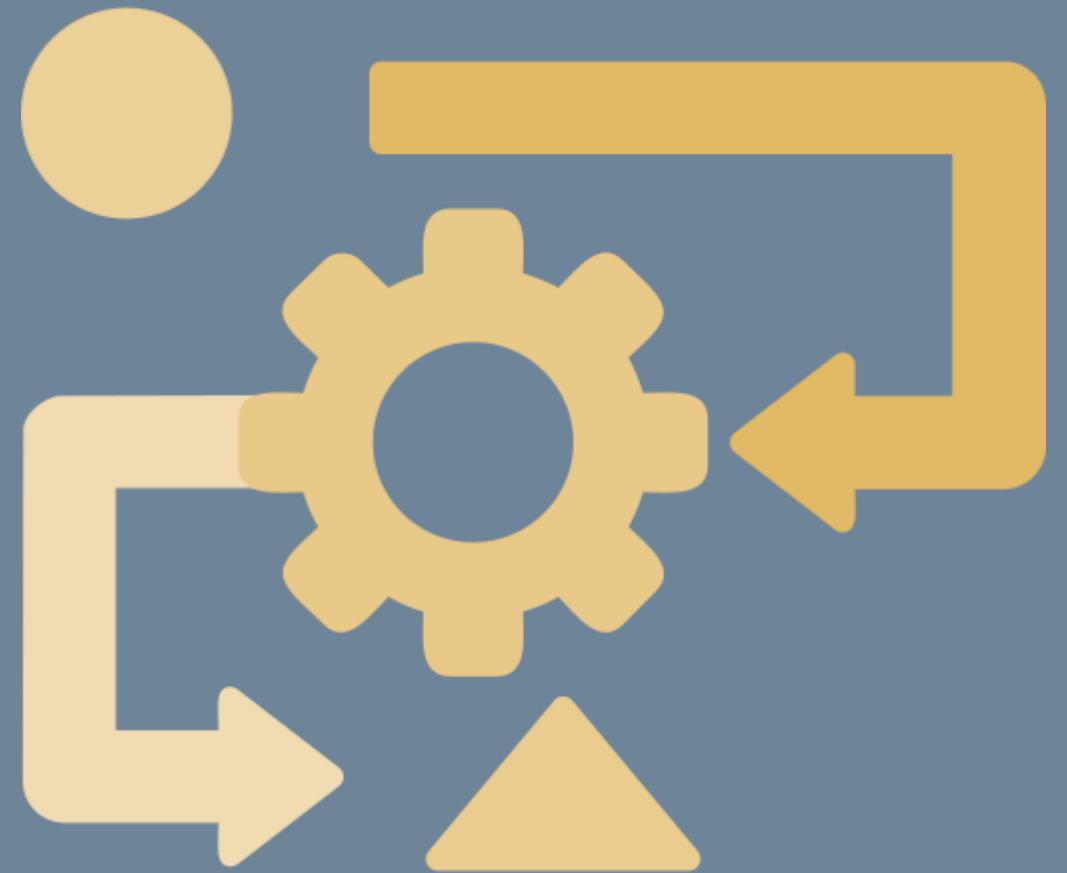
Recommandations pour les décideurs politiques

- **Promouvoir les programmes gouvernementaux** : Souvent, les nouveaux arrivants entrepreneurs ne connaissent pas les subventions et les programmes de soutien qui pourraient répondre à leurs besoins. Une meilleure promotion de ces outils et ressources pourrait les aider à en profiter pour mieux démarrer ou gérer leur entreprise.
- **Centraliser les ressources** : Il faudrait créer une plateforme centralisée et facilement accessible regroupant toute l'information réglementaire dont les nouveaux arrivants ont besoin pour se lancer en affaires, par exemple les règles fiscales, le droit du travail et les exigences pour l'obtention de permis qui s'appliquent à eux. Un tel outil simplifierait le processus de conformité des nouveaux arrivants peu familiers avec la réglementation canadienne.
- **Simplifier les exigences de conformité et améliorer le service à la clientèle** : Il faudrait prendre des mesures pour simplifier les exigences de conformité, notamment en utilisant un langage simple et clair. De plus, les gouvernements devraient veiller à ce que leurs systèmes de service à la clientèle répondent aux besoins des nouveaux arrivants entrepreneurs en leur apportant une aide rapide, précise et facilement compréhensible.
- **Élargir les possibilités d'immigration au Canada pour les entrepreneurs étrangers** : Outre le Programme de visa pour démarrage d'entreprise du fédéral et le volet entrepreneur du Programme des candidats provinciaux (dont les critères d'admissibilité sont très limitants), les nouveaux arrivants entrepreneurs ont peu de voies vers la résidence permanente. La mise en place d'un volet économique du programme Entrée express réservé aux nouveaux arrivants qui créent ou reprennent une entreprise au Canada pourrait améliorer la capacité de ces derniers à s'établir de manière permanente au pays.
- **Continuer de soutenir/promouvoir les organisations et services destinés aux nouveaux arrivants** : Des organisations comme PORCH et la Calgary Catholic Immigration Society (CCIS) offrent des ressources et des programmes précieux qui aident les nouveaux arrivants à s'adapter au paysage commercial canadien. Les décideurs doivent orienter les nouveaux arrivants vers des organisations qui se sont révélées efficaces pour favoriser leur intégration au monde des affaires.

Recommandations pour les institutions financières

- **Améliorer la connaissance des structures d'entreprise** : Mieux informer les nouveaux arrivants sur les différentes structures d'entreprise, et les aider à choisir l'option la plus adaptée à leurs besoins.
- **Élargir les programmes de mentorat** : Élaborer et promouvoir des programmes de mentorat spécialisés pour jumeler de nouveaux arrivants à des entrepreneurs chevronnés ou retraités issus de leur clientèle.
- **Faciliter l'accès au capital** : Élaborer des stratégies qui facilitent l'accès des nouveaux arrivants entrepreneurs à des sources de capital complémentaires (p. ex., des subventions).
- **Offrir des conseils financiers sur mesure** : Offrir aux nouveaux arrivants entrepreneurs des conseils personnalisés et adaptés à leur réalité, ainsi que des outils en ligne facilitant leur compréhension des différents services financiers.
- **Simplifier les processus d'inscription aux services bancaires** : Simplifier les services bancaires préalables à l'arrivée afin d'aider les nouveaux arrivants à créer leur entreprise.

Annexe : Méthodologie



Méthodologie

Cette recherche est basée sur des entretiens semi-structurés menés avec de nouveaux arrivants entrepreneurs. Un seul questionnaire a été utilisé pour tous les répondants.

Sujets

Les entretiens ont porté sur des sujets tels que les défis commerciaux, le financement des entreprises, la gestion des réglementations gouvernementales et le réseautage. Les entretiens se sont déroulés en août et septembre 2024.

Population

Les nouveaux arrivants entrepreneurs étant une population difficile d'accès, la FCEI a collaboré avec ses membres et des organisations d'entrepreneurs, dont PORCH et la Calgary Catholic Immigration Society (CCIS), pour identifier et recruter des participants.

Au total, **14 nouveaux arrivants entrepreneurs** ont accepté de répondre à nos questions. Ils étaient issus de **cinq secteurs clés** :

- Hébergement et restauration
- Fabrication
- Services professionnels, scientifiques et techniques
- Finance et assurances
- Immobilier et location à bail

Les participants sont issus de **divers volets d'immigration** et proviennent de **trois provinces** (Ontario, Alberta, Colombie-Britannique). Les observations complémentaires de **trois professionnels** ayant de l'expérience dans le domaine ont permis d'enrichir les résultats.

Tableau A : Répartition de l'échantillon par nombre d'années passées au Canada, secteur d'activité, pays d'origine, ville de résidence et volet d'immigration

Années au Canada	Secteur d'activité	Pays d'origine	Ville de résidence	Volet d'immigration	Source
1	Services professionnels, scientifiques et techniques	Russie	Toronto (Ont.)	Visa de démarrage	PORCH
1	Services professionnels, scientifiques et techniques	Ukraine	Calgary (Alb.)	Autorisation de voyage d'urgence Canada-Ukraine	Calgary Catholic Immigration Society
2	Immobilier et location à bail	Thaïlande	Ottawa (Ont.)	Visa de démarrage	PORCH
2	Fabrication	Ukraine	Calgary (Alb.)	Autorisation de voyage d'urgence Canada-Ukraine	Calgary Catholic Immigration Society
2	Services professionnels, scientifiques et techniques	Inde	Toronto (Ont.)	Visa de visiteur/conjoint	PORCH
2	Services professionnels, scientifiques et techniques	Hongrie	Toronto (Ont.)	Permis de travail ouvert	PORCH
2	Services professionnels, scientifiques et techniques	Colombie	Vancouver (C.-B.)	Permis d'études	PORCH
3	Services professionnels, scientifiques et techniques	Inde	Toronto (Ont.)	Programme des candidats des provinces	PORCH
7	Services professionnels, scientifiques et techniques	Philippines	Toronto (Ont.)	Née au Canada, a résidé aux Philippines*	PORCH
7	Services professionnels, scientifiques et techniques	France	Toronto (Ont.)	Visa de conjoint	Contact de la FCEI
8	Finance et assurances	Brésil	Toronto (Ont.)	Permis d'études/de travail	PORCH
8	Hébergement et restauration	Mexique	Golden (C.-B.), puis Cochrane (Alb.)	Programme des candidats des provinces	FCEI
8	Services professionnels, scientifiques et techniques	Philippines	Toronto (Ont.)	Visa d'études	PORCH
13**	Services professionnels, scientifiques et techniques	Kenya	Toronto (Ont.)	Permis de travail	PORCH

* Bien que cette personne soit née au Canada, le fait qu'elle ait grandi aux Philippines lui confère une perspective très proche de celle des autres nouveaux arrivants entrepreneurs. ** Bien que cette personne soit au Canada depuis 13 ans, ce qui dépasse légèrement le seuil de 10 ans fixé pour le statut de nouvel arrivant, nous avons jugé son expérience pertinente pour l'étude.

Des défis aux possibilités : l'expérience entrepreneuriale des nouveaux arrivants au Canada

Note sur la perception de l'environnement commercial canadien

Il est important de noter que la perception qu'ont les participants du milieu des affaires canadien est influencée par des comparaisons avec l'environnement commercial et réglementaire de leur pays d'origine. Certains considèrent nos processus plus efficaces, alors que d'autres les voient comme des embûches. De plus, les obstacles auxquels se heurtent les immigrants varient en fonction de l'étape à laquelle ils se trouvent dans leur parcours entrepreneurial (démarrage, croissance, maintien, etc.). Enfin, le soutien qu'ils reçoivent peut varier en fonction de la façon par laquelle ils sont entrés au Canada.

Ressources pour la recherche de la FCEI

Questions ou demandes de données

- Marvin Cruz, directeur de la recherche
Marvin.Cruz@cfib.ca
- Simon Gaudreault, économiste en chef et vice-président de la recherche
Simon.Gaudreault@cfib.ca

Programmes de soutien aux nouveaux arrivants entrepreneurs de la Banque Scotia :

- Le Programme BonDébut de la Banque Scotia^{MD} offre un soutien personnalisé aux nouveaux arrivants : comptes-chèques sans frais durant la première année, comptes d'épargne, crédit et virements de fonds internationaux gratuits, en plus de conseils et de solutions personnalisées des conseillers de la Banque Scotia.
- Le Centre Conseils+ de la Banque Scotia aide les nouveaux arrivants à se repérer dans le système bancaire canadien en leur fournissant des informations fiables sur les produits et services disponibles, en les renseignant sur des sujets bancaires courants et en leur proposant une série de nouvelles options de conseils financiers.

Les auteurs



Francesca Basta
Analyste de la recherche
Lien : [Francesca Basta | FCEI \(cfib-fcei.ca/fr/\)](https://www.fcei.ca/fr/)



Marvin Cruz
Directeur de la recherche
Lien : [Marvin Cruz | FCEI \(cfib-fcei.ca/fr/\)](https://www.fcei.ca/fr/)



Juliette Nicolaÿ
Analyste des politiques bilingue
Lien : [Juliette Nicolaÿ | FCEI \(cfib-fcei.ca/fr/\)](https://www.fcei.ca/fr/)

© Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 2025.
MD La Banque Scotia et le logo de la Banque Scotia sont des
marques déposées de la Banque de Nouvelle-Écosse.

Rapport de recherche parrainé par

Banque Scotia^{MD}

FCEI
**FÉDÉRATION CANADIENNE
DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE**
En affaires pour vos affaires^{MC}