



2727 COWORKING / RECHERCHE ET CONSEILS PRATIQUES

# Démarrer une entreprise à Montréal : guide pour les personnes immigrantes

Find a practical home for your work at 2727 Coworking in Montreal. Explore private offices, day workspaces and meeting rooms, plus business-address and virtual-mailbox services for your company.

Publié par 2727 Coworking · 2026-04-16 · entrepreneuriat immigrant · numéro d'entreprise du Québec · règles relatives à l'adresse d'entreprise · travail partagé à Montréal · conformité des sociétés · écosystème des jeunes entreprises

Article original : <https://2727coworking.com/articles/fr/lancer-entreprise-montreal-guide-immigrant>

## Dans cet article

1. Sommaire
2. Introduction
3. 1. Le paysage de l'entrepreneuriat immigrant à Montréal
4. 1.1 Démographie et rôle économique des personnes immigrantes
5. 1.2 L'écosystème montréalais des jeunes entreprises
6. 2. Structure et immatriculation de l'entreprise au Québec
7. 2.1 Choix de la forme juridique
8. 2.2 Démarches d'immatriculation d'une entreprise au Québec
9. 2.3 Permis, taxes, impôts et autres formalités
10. 3. Exigences relatives à l'adresse de l'entreprise
11. 3.1 Importance d'une adresse locale
12. 3.2 Bureau à domicile ou local commercial
13. 3.3 Adresse et immatriculation des entités étrangères
14. 4. Espaces de travail, réseautage et services de soutien
15. 4.1 Espaces de travail partagé et incubateurs à Montréal
16. 4.2 Programmes de soutien financier et d'accompagnement des entreprises
17. 4.3 Étude de cas : conjuguer parcours d'immigration et démarrage d'entreprise
18. 5. Analyse des données et tendances
19. 6. Études de cas et perspectives
20. 7. Discussion : conséquences et perspectives d'avenir
21. Conclusion

# Sommaire

Le dynamisme et la diversité durables de Montréal en font l'une des villes canadiennes les plus attrayantes pour les entrepreneurs, y compris les personnes récemment immigrées. Comptant environ **2 millions d'habitants**, dont plus de **33 %** sont nés à l'étranger ([www12.statcan.gc.ca](http://www12.statcan.gc.ca)), Montréal bénéficie d'une forte présence immigrante dans son économie. Ce rapport examine en profondeur les **étapes** et les **exigences** liées au démarrage d'une entreprise à Montréal pour les personnes immigrantes, en mettant l'accent sur l'**immatriculation**, l'**adresse de l'entreprise** et l'**espace de travail**. Nous passons en revue l'environnement montréalais des jeunes entreprises (notamment son classement au 39e rang mondial des écosystèmes de jeunes entreprises ([blog.mtlpoc.com](http://blog.mtlpoc.com))), les facteurs linguistiques et culturels, les exigences juridiques et fiscales ainsi que les défis pratiques auxquels font face les entrepreneurs immigrants.

Voici les principales constatations :

- **Occasions d'entreprendre et démographie** : Au Québec, les personnes immigrantes démarrent des entreprises à un taux plus élevé que les personnes nées au Canada ([www150.statcan.gc.ca](http://www150.statcan.gc.ca)) ([www.hec.ca](http://www.hec.ca)). À l'échelle nationale, environ **34 %** des entrepreneurs actuels sont immigrants (2023) ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)), et au Québec, les entrepreneurs nouvellement arrivés forment un segment en forte croissance. Des programmes comme le *Programme des entrepreneurs* du Québec contribuent à retenir les entrepreneurs étrangers; par exemple, un fondateur de jeune entreprise montréalaise a obtenu la résidence permanente grâce à ce programme ([auray.com](http://auray.com)).
- **Particularités du Québec et de Montréal** : Le contexte distinct du Québec en matière de droit civil et de langue entraîne des obligations supplémentaires de conformité (par exemple, les noms d'entreprise et les sites Web doivent souvent avoir une version française ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)) ([educaloi.qc.ca](http://educaloi.qc.ca))). Les entrepreneurs immigrants doivent aussi se familiariser avec le système québécois d'immatriculation des entreprises (le *Registraire des entreprises*), qui exige une adresse au Québec ou un représentant local pour l'immatriculation ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)).
- **Démarches d'immatriculation** : Pour **immatriculer une entreprise au Québec** (par exemple, une entreprise individuelle, une société de personnes ou une société par actions), les entrepreneurs doivent obtenir un numéro d'entreprise du Québec (NEQ) auprès du *Registraire des entreprises* ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)), effectuer une recherche de nom (NUANS) ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)) et payer les frais exigés. Les choix entre la constitution fédérale et provinciale, les inscriptions fiscales (TPS/TVQ) et les déclarations obligatoires sont détaillés ci-dessous. Il faut notamment retenir que **toute entreprise exploitée sous un nom autre que le nom légal de son propriétaire doit être immatriculée**, et que des frais récurrents s'appliquent ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)).
- **Exigences relatives à l'adresse de l'entreprise** : Selon la loi québécoise, une entreprise est considérée comme « operating in Québec » si elle **possède une adresse quelconque au Québec**, ou même si elle y accomplit des actes à but lucratif ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)). Les entreprises doivent donc fournir une adresse physique au Québec lors de leur immatriculation. Les entreprises étrangères sans adresse locale doivent désigner un mandataire (représentant) au Québec ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)). En pratique, les **entrepreneurs qui travaillent à domicile à Montréal** doivent obtenir un « occupancy permit » municipal,

même pour un bureau à domicile ([montreal.ca](https://montreal.ca)). Une case postale seule ne suffit pas, mais de nombreux entrepreneurs répondent à leurs besoins d'adresse grâce à des services d'espace de travail partagé ou de bureau virtuel (voir ci-dessous).

- **Espaces de travail et ressources** : Montréal propose des espaces de travail variés. Des [incubateurs et des pôles de travail partagé](#) reconnus — comme **Maison Notman House** (qui a accueilli plus de 1 000 événements pour jeunes entreprises et soutenu plus de 180 jeunes entreprises, attirant plus de 630 M\$ en capital de risque) ([www.growthmentor.com](https://www.growthmentor.com)) et des espaces locaux comme Montréal CoWork — offrent des postes de travail, le Wi-Fi, du mentorat et des occasions de réseautage. Des incubateurs professionnels comme XenoSpace760 offrent même des conseils juridiques et des conseils d'affaires ([www.xenospace760.com](https://www.xenospace760.com)). Plusieurs programmes s'adressent expressément aux personnes immigrantes (par exemple, les réseaux BridgeMTL, la *Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse* et le mentorat d'*EntrePrism HEC Montréal*).
- **Données et tendances** : Les statistiques montrent que les personnes immigrantes sont particulièrement portées vers l'entrepreneuriat : selon les données de 2023, **2,9 %** des personnes immigrantes (de 15 ans et plus) sont propriétaires d'entreprise, contre **2,0 %** des personnes non immigrantes ([www.bdc.ca](https://www.bdc.ca)) (tableau 2). Au Québec, les entreprises appartenant à des personnes immigrantes demeurent souvent petites, mais peuvent être très innovantes ([www.bdc.ca](https://www.bdc.ca)). Des rapports récents indiquent que les personnes immigrantes deviennent de *nouveaux entrepreneurs* à un taux près de deux fois supérieur à celui des Québécois nés au Canada ([www.hec.ca](https://www.hec.ca)). Les projections indiquent que d'ici une décennie, les personnes immigrantes représenteront environ 42 % de tous les entrepreneurs canadiens ([www.bdc.ca](https://www.bdc.ca)), même si leur part au Québec augmentera plus modestement en raison de la répartition de l'immigration.
- **Défis et soutien** : Les entrepreneurs immigrants peuvent se heurter à des difficultés linguistiques, à un manque de réseaux locaux et à la nécessité de respecter la [réglementation québécoise sur la langue française](#). Ils bénéficient toutefois aussi de communautés multiculturelles et de mesures de soutien ciblées. Par exemple, le blogue de Montréal inc. met en lumière des programmes comme *Immigrants in Charge* et des réseaux d'affaires ethnoculturels qui aident les personnes immigrantes à intégrer leur entreprise au milieu local.

Ce rapport propose aux personnes immigrantes une feuille de route détaillée pour démarrer une entreprise à Montréal, appuyée sur des données actuelles et des exemples concrets. Nous présentons les démarches d'immatriculation étape par étape, expliquons les exigences relatives à l'adresse et aux locaux, examinons les [choix d'espaces de travail partagé et d'autres espaces de travail](#) et passons en revue les mesures de soutien. Enfin, nous analysons les conséquences de ces tendances pour l'économie montréalaise et proposons des pistes pour les politiques à venir.

## Introduction

L'histoire de Montréal comme métropole multiculturelle favorise depuis longtemps l'entrepreneuriat immigrant. Selon le recensement canadien de 2021, **652 725** personnes à Montréal étaient nées à l'étranger, soit **33,3 % de la population de la ville** ([www12.statcan.gc.ca](https://www12.statcan.gc.ca)), une proportion nettement supérieure à la moyenne

nationale canadienne. Cette diversité se reflète dans la propriété d'entreprises : à Montréal comme ailleurs au Canada, les personnes immigrantes affichent souvent des *taux de travail autonome et de propriété d'entreprise plus élevés* que les personnes nées au pays. À l'échelle nationale, par exemple, **11,9 %** des personnes immigrantes (de 25 à 69 ans) possédaient une entreprise privée en 2016, comparativement à **8,4 %** des Canadiens de troisième génération ou plus ([www150.statcan.gc.ca](http://www150.statcan.gc.ca)). De même, les personnes immigrantes représentent environ **20 %** des travailleurs autonomes au Canada, soit environ 5 points de plus que les travailleurs nés au Canada ([macleans.ca](http://macleans.ca)). Au Québec, des études récentes montrent que *les femmes et les personnes issues de l'immigration deviennent de nouveaux entrepreneurs à un taux près de deux fois supérieur* à celui des Québécois nés au pays ([www.hec.ca](http://www.hec.ca)).

Montréal offre un écosystème dynamique de jeunes entreprises : une main-d'œuvre très scolarisée et bilingue, un emplacement stratégique reliant les marchés nord-américains et européens ainsi que de nombreux accélérateurs et incubateurs ([blog.mtlpoc.com](http://blog.mtlpoc.com)) ([thebusinessmontreal.com](http://thebusinessmontreal.com)). Selon Startup Genome, Montréal compte plus de 2 500 jeunes entreprises actives et s'est classée au 39<sup>e</sup> rang mondial du Global Startup Ecosystem Ranking de 2024, grâce à ses atouts : « **strategic location, highly educated talent, and innovative spirit** » ([blog.mtlpoc.com](http://blog.mtlpoc.com)). Les organismes publics et privés, de *Montréal International* aux chambres de commerce locales, font activement la promotion de l'entrepreneuriat, et les programmes fédéraux et provinciaux (par exemple, le *Programme de visa pour démarrage d'entreprise*, le financement de BDC et les prêts de Futurpreneur) sont accessibles aux nouveaux arrivants.

Toutefois, pour les personnes étrangères qui découvrent le système de droit civil et le contexte francophone du Québec, le démarrage d'une entreprise peut être complexe. En plus des défis habituels du démarrage, les nouveaux arrivants doivent se familiariser avec les règles propres au Québec, qui vont des lois sur l'immatriculation des noms d'entreprise aux exigences linguistiques. Ce rapport examine en détail **comment une personne immigrante peut démarrer une entreprise à Montréal de façon légale et efficace**, en mettant l'accent sur (1) **la structure et l'immatriculation de l'entreprise** (choisir la forme juridique et immatriculer l'entreprise); (2) **les exigences relatives à l'adresse de l'entreprise** (les obligations légales concernant une adresse ou un mandataire au Québec); et (3) **les possibilités d'espaces de travail** (bail commercial, bureau à domicile, espaces de travail partagé).

Nous examinons aussi les *obstacles et les mesures de soutien* propres aux personnes immigrantes — par exemple, les pôles de travail partagé montréalais qui collaborent avec des organismes d'accueil des immigrants ou les subventions municipales destinées aux jeunes (comme celles de la *Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse*) qui incluent explicitement les entrepreneurs des communautés culturelles ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)). Des éléments de contexte historiques et statistiques illustrent les tendances, tandis que des études de cas réelles (comme celle d'un entrepreneur immigrant obtenant la résidence permanente au Québec grâce au Programme des entrepreneurs ([auray.com](http://auray.com))) mettent en lumière les parcours menant à la réussite.

Les sections suivantes abordent successivement le paysage de l'entrepreneuriat immigrant à Montréal; les démarches d'immatriculation et de conformité au droit québécois, étape par étape; les exigences concernant les adresses d'entreprise et les espaces à domicile ou commerciaux; l'analyse des possibilités d'espaces de

travail et de travail partagé; les données sur les retombées de l'entrepreneuriat immigrant; et les perspectives d'avenir. Toutes les affirmations s'appuient sur des données récentes, des directives législatives et des analyses d'experts.

# 1. Le paysage de l'entrepreneuriat immigrant à Montréal

## 1.1 Démographie et rôle économique des personnes immigrantes

La population immigrante exerce une forte influence sur la main-d'œuvre et le milieu des affaires montréalais. En 2021, **33,3 % des résidents de Montréal étaient nés à l'étranger** ([www12.statcan.gc.ca](http://www12.statcan.gc.ca)), comparativement à environ 25 % à l'échelle nationale. De nombreuses personnes immigrantes s'établissent dans des arrondissements culturellement dynamiques (par exemple, Côte-des-Neiges, Villeray et Côte-Saint-Luc), où les communautés ethnoculturelles favorisent souvent la création de réseaux entrepreneuriaux. Les personnes récemment immigrées à Montréal (arrivées entre 2016 et 2021) étaient plus de 114 000 ([www12.statcan.gc.ca](http://www12.statcan.gc.ca)), originaires principalement de France, d'Algérie et de Chine (voir les données du recensement ([www12.statcan.gc.ca](http://www12.statcan.gc.ca))). Cette diversité crée un marché cosmopolite de biens et de services — des restaurants multiculturels aux entreprises de TI — qui offre d'emblée des marchés de niche aux entrepreneurs immigrants.

Les études constatent systématiquement que **les personnes immigrantes sont proportionnellement plus nombreuses à entreprendre**. Selon les analyses nationales de Statistique Canada, en 2016, les personnes immigrantes (de 25 à 69 ans) affichaient un taux de propriété d'entreprise (environ 11,9 %) supérieur à celui des personnes de deuxième génération (10,1 %) ou nées au Canada (troisième génération ou plus, 8,4 %) ([www150.statcan.gc.ca](http://www150.statcan.gc.ca)). Cette situation s'explique en grande partie par des taux de travail autonome plus élevés : 6,9 % des adultes immigrants étaient principalement travailleurs autonomes, contre seulement 4,6 % des Canadiens de troisième génération ou plus ([www150.statcan.gc.ca](http://www150.statcan.gc.ca)). Sur le plan qualitatif, de nombreuses personnes immigrantes démarrent une entreprise par nécessité lorsqu'elles se heurtent à des obstacles sur le marché du travail local; Maclean's cite le cas d'un nouvel arrivant qui, ayant du mal à trouver un emploi, s'est tourné vers le courtage pour finalement devenir le 19e courtier hypothécaire en importance au Canada ([macleans.ca](http://macleans.ca)). Les personnes qui quittent leur pays pour immigrer ont souvent un esprit entrepreneurial et une propension à prendre des risques, ce qui a même incité le gouvernement à créer des volets d'immigration particuliers pour les fondateurs d'entreprise ([macleans.ca](http://macleans.ca)).

À Montréal (et au Québec), les entreprises appartenant à des personnes immigrantes tendent à être plus petites et plus récentes que la moyenne. Leur contribution à l'innovation et à la création d'emplois est toutefois disproportionnée : un rapport de Statistique Canada a constaté que les entreprises appartenant à des personnes immigrantes, bien qu'elles représentent 17 % des entreprises, étaient à l'origine de **25 % de la création nette d'emplois** ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Elles affichent aussi des taux légèrement supérieurs d'innovation de produits et de procédés et d'intention de faire de la R-D ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Les intentions entrepreneuriales progressent notamment chez les personnes immigrantes (et les femmes). Selon l'Indice entrepreneurial québécois de 2021, les entrepreneurs nouvellement arrivés et les femmes entrepreneures représentent

chacun une part près de deux fois plus élevée des nouvelles entreprises que les hommes nés au pays ([www.hec.ca](http://www.hec.ca)). Des programmes comme *EntrePrism* de HEC Montréal soutiennent expressément les entrepreneurs des communautés culturelles, ce qui témoigne de la reconnaissance institutionnelle de cette tendance ([www.hec.ca](http://www.hec.ca)).

En somme, les personnes immigrantes constituent un moteur essentiel de l'économie montréalaise grâce aux jeunes entreprises et aux petites entreprises. Les données laissent croire que leur participation entrepreneuriale continuera de croître. Par exemple, BDC prévoit que **d'ici 2034, plus de 40 % des entrepreneurs canadiens seront immigrants** ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)) (à l'échelle du Canada), ce qui laisse entrevoir une tendance à la hausse semblable à Montréal. Le Québec (et Montréal) accuse néanmoins un léger retard sur des provinces comme l'Ontario : en 2023, environ **34 % des entrepreneurs canadiens** étaient immigrants (contre plus de 40 % en Ontario et en Colombie-Britannique) ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Cet écart reflète les seuils d'immigration plus restrictifs du Québec. Malgré cela, le nombre accru de personnes récemment immigrées (17,5 % des immigrants de Montréal sont arrivés entre 2016 et 2021 ([www12.statcan.gc.ca](http://www12.statcan.gc.ca))) laisse entrevoir un potentiel de croissance de la main-d'œuvre et de l'entrepreneuriat.

## 1.2 L'écosystème montréalais des jeunes entreprises

Montréal s'est forgé une réputation de **pôle d'innovation et de jeunes entreprises**, offrant des avantages aux nouveaux arrivants. Elle se classe régulièrement parmi les meilleures villes selon les indicateurs mondiaux de l'entrepreneuriat : selon Startup Genome et Tourisme Montréal, Montréal figure parmi les « **most active startup hotbeds** » au monde, avec **plus de 2 500 jeunes entreprises et 190 000 travailleurs en technologie et en IA**, et occupe le *39e rang mondial* au classement des écosystèmes de 2024 ([blog.mtlpoc.com](http://blog.mtlpoc.com)). Le positionnement unique de la ville — bilinguisme français-anglais, proximité des marchés européens, coûts relativement inférieurs à ceux de Toronto et de Vancouver — permet aux entrepreneurs immigrants de « learn from both American and European business practices », comme le souligne un auteur ([thebusinessmontreal.com](http://thebusinessmontreal.com)).

Le soutien municipal est solide. Montréal International (l'agence de développement économique) et les commissaires au développement économique des arrondissements (EDCs) offrent des services-conseils gratuits aux jeunes entreprises. Le site Web de la Ville fournit des indications claires sur les permis, le zonage et les permis d'enseigne ([montreal.ca](http://montreal.ca)). Des fonds et des concours ciblés (par exemple, les subventions de la *Fondation du maire* pour les jeunes entrepreneurs, qui incluent les entrepreneurs des communautés culturelles ([www.scribd.com](http://www.scribd.com))) fournissent du capital de démarrage. Des incubateurs reconnus — par exemple, *MT Lab* au Palais des congrès ou les antennes du *District 3 de Concordia* dans l'extrême sud-ouest — allient soutien aux entreprises et création de liens communautaires.

Sur le plan culturel, Montréal favorise activement la diversité entrepreneuriale. Des organismes sans but lucratif comme **BridgeMTL** (mentionné dans des portraits médiatiques) mettent les personnes immigrantes en contact avec les réseaux locaux; des espaces de travail partagé comme **Montréal CoWork** collaborent expressément avec des services de soutien à l'immigration pour aider les nouveaux arrivants à « adapt to daily life and develop their business » (par exemple, grâce aux services offerts par « Immigration à la Carte » ([www.montrealcowork.com](http://www.montrealcowork.com))). Des initiatives universitaires (par exemple, *Garage* à l'Université Concordia) encouragent les projets sociaux et innovants, souvent prisés des étudiants nouvellement arrivés.

En conclusion, Montréal offre aujourd'hui aux personnes immigrantes un environnement riche et diversifié pour le démarrage d'entreprises. Des secteurs où la population est très scolarisée (par exemple, les quartiers de cégeps et d'universités) et des pôles spécialisés (l'IA au campus MIL, la technologie le long du corridor de la ligne L2 du métro) misent sur les talents internationaux. Les sections suivantes détaillent les **démarches juridiques et pratiques** qu'un entrepreneur immigrant doit effectuer pour tirer parti de cet écosystème.

## 2. Structure et immatriculation de l'entreprise au Québec

### 2.1 Choix de la forme juridique

Choisir la bonne forme juridique est une première étape déterminante. Les principales possibilités au Québec (et au Canada) comprennent :

- **Entreprise individuelle** : Une personne exploite l'entreprise sous son propre nom ou sous un nom commercial immatriculé. *Responsabilité* : Le propriétaire assume une **responsabilité personnelle illimitée** pour les dettes de l'entreprise. *Mise en place* : La création est très rapide et peu coûteuse. *Fiscalité* : Le revenu d'entreprise est imposé aux taux des particuliers. *Fardeau réglementaire* : Minime (surtout si l'entreprise est exploitée sous le nom personnel du propriétaire). *Convient surtout aux* : Travailleurs autonomes, consultants et petits commerces familiaux présentant peu de risques.
- **Société de personnes (en nom collectif ou en commandite)** : Deux personnes ou plus en partagent la propriété. Une *société en nom collectif* expose tous les associés à une responsabilité solidaire; une *société en commandite* peut limiter la responsabilité de certains associés. *Fiscalité* : Chaque associé est imposé personnellement sur son revenu. *Convient surtout aux* : Petites équipes qui mettent leurs ressources en commun. Une convention de société en bonne et due forme est essentielle pour définir les rôles.
- **Société par actions** : L'entreprise est constituée soit au fédéral (en vertu de la Loi canadienne sur les sociétés par actions), soit au provincial, au Québec (Loi sur les sociétés par actions — *constituée au Québec*). *Responsabilité* : Les actionnaires bénéficient d'une **responsabilité limitée** à l'égard des dettes de la société. *Fiscalité* : Les taux d'imposition des sociétés s'appliquent (auxquels s'ajoute l'impôt personnel sur les dividendes), avec des déclarations souvent plus complexes. *Mise en place* : Des statuts de constitution et davantage de formalités administratives sont nécessaires (y compris une recherche de nom NUANS). *Coût* : Plus élevé (constitution au Québec : 397 \$ CA en 2026, plus les honoraires d'avocat et de comptable). *Convient surtout aux* : Entreprises axées sur la croissance, qui cherchent des investissements externes ou qui veulent séparer les biens personnels des risques de l'entreprise.
- **Coopérative** : Il existe des entités appartenant à leurs membres (coopératives sociales ou commerciales), mais elles sont moins courantes pour le démarrage d'entreprises en général.

Ces différences sont résumées au tableau 1 ci-dessous (les coûts généraux et les usages sont donnés à titre indicatif; les frais et les impôts exacts doivent être confirmés).

| Structure                                                                                                                                                                                                                                | Responsabilité personnelle      | Complexité fiscale                                    | Coût de mise en place (approx.)                                                                                                            | Usages courants                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Entreprise individuelle                                                                                                                                                                                                                  | <b>Illimitée</b> (propriétaire) | Simple (particulier)                                  | Très faible (p. ex., immatriculation ≤37 \$) ( <a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> )                                        | Travailleurs autonomes, consultants à leur compte, commerces familiaux                       |
| Société en nom collectif                                                                                                                                                                                                                 | <i>Illimitée</i> et partagée    | Modérée (particuliers)                                | Faible (semblable à l'entreprise individuelle)                                                                                             | Petites équipes de copropriétaires                                                           |
| Société par actions (Québec)                                                                                                                                                                                                             | <b>Limitée</b> (actionnaires)   | Complexe (déclarations de société et de particuliers) | Plus élevé (397 \$ en 2026 + frais ANGE; des honoraires d'avocat peuvent s'ajouter) ( <a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> ) | Jeunes entreprises technologiques, entreprises plus grandes à la recherche d'investissements |
| Société par actions (fédéral)                                                                                                                                                                                                            | <b>Limitée</b>                  | Complexe                                              | Plus élevé (≈200 \$ + NUANS + frais)                                                                                                       | Entreprises prévoyant une expansion interprovinciale                                         |
| <b>Tableau 1</b> : Comparaison des structures d'entreprise au Québec (responsabilité, fiscalité, coûts) ( <a href="http://thebusinessmontreal.com">thebusinessmontreal.com</a> ) ( <a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> ). |                                 |                                                       |                                                                                                                                            |                                                                                              |

Source : Synthèse de guides sur les entreprises au Québec ([thebusinessmontreal.com](http://thebusinessmontreal.com)) ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)) et de renseignements du registre des entreprises.

Le choix de la structure influe sur les exigences d'immatriculation, la fiscalité et les formalités. Par exemple, les *propriétaires d'entreprises individuelles* utilisant un nom commercial doivent s'immatriculer et obtenir un NEQ, tandis que ceux qui exploitent leur entreprise sous leur propre nom (par exemple, « Jean Tremblay ») peuvent parfois en être exemptés ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)).

(Note de bas de page : Les entrepreneurs devraient consulter un avocat ou un comptable pour choisir la forme qui leur convient le mieux. Certains organismes offrent à Montréal des conseils gratuits pour le démarrage d'entreprise, par exemple le programme Juri-Conseils du Jeune Barreau, qui propose une heure de conseils juridiques gratuits ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)).)

## 2.2 Démarches d'immatriculation d'une entreprise au Québec

Au Québec, **la plupart des entreprises doivent être immatriculées** auprès du *Registraire des entreprises du Québec* (REQ) dès leur démarrage ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)). À l'immatriculation, l'entreprise reçoit un numéro d'entreprise du Québec (NEQ) de 10 chiffres, utilisé sur tous les documents officiels et dans les déclarations

fiscales ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)). Les principales étapes comprennent :

1. **Recherche de nom d'entreprise** : Choisir un nom unique et vérifier sa disponibilité. Un rapport NUANS (pour une constitution fédérale) ou la base de données du REQ (pour une constitution provinciale) permet de s'assurer que le nom n'est pas déjà utilisé. Le REQ rappelle que le choix du nom doit respecter à la fois la Loi sur la publicité légale des entreprises et la Charte de la langue française du Québec ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)).
2. **Production de la déclaration** : Transmettre la déclaration d'immatriculation (en français) en ligne sur le portail du *Registraire*. Les renseignements requis comprennent la forme juridique de l'entité, son adresse, ses administrateurs (pour les sociétés par actions) et son nom commercial (le cas échéant) ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)). Le registraire attribue ensuite le NEQ dans un délai de quelques jours. (Les propriétaires d'entreprises individuelles qui utilisent uniquement leur nom personnel doivent tout de même s'immatriculer s'ils exercent leurs activités sous un nom commercial supplémentaire ou si la loi l'exige ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)).)
3. **Maintien annuel de l'immatriculation** : Le Québec exige des **droits annuels de déclaration** pour maintenir l'immatriculation active. (Les droits varient selon la structure; par exemple, environ 35 \$ pour une entreprise individuelle et environ 378 \$ pour une société par actions ([thebusinessmontreal.com](http://thebusinessmontreal.com)) selon le dernier barème. Consulter la page des tarifs du REQ pour connaître les montants en vigueur.)
4. **Numéro d'entreprise fédéral (NE)** : Par ailleurs, une entreprise a souvent besoin d'un numéro d'entreprise de l'ARC pour ses comptes fiscaux (TPS/TVH, retenues sur la paie, impôt des sociétés). Ce numéro s'obtient auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC) ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)).

La **Loi sur la publicité légale des entreprises** du Québec (§9 et §§71–79) définit la notion de « *carrying on an activity in Québec* », qui entraîne l'obligation de s'immatriculer. Une entreprise « *carries on an activity* » notamment si elle « **possesses a Québec address** », ou même si un représentant possède une ligne téléphonique au Québec ou y accomplit des actes à but lucratif ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)). Par conséquent, toute personne immigrante qui exerce physiquement ses activités à Montréal (par exemple, en ouvrant un commerce ou un bureau) doit automatiquement s'immatriculer auprès du REQ. Pour les entités étrangères sans établissement au Québec, la loi exige la désignation, au REQ, d'un mandataire local pouvant recevoir les avis ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)).

**Exemple** : Si une personne nouvellement arrivée et établie à Montréal démarre une entreprise de graphisme à son compte depuis son domicile, elle doit immatriculer son nom d'entreprise auprès du REQ (sauf si elle utilise son nom personnel) et obtenir un NEQ ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)). Elle doit aussi obtenir un *certificat d'occupation* de Montréal (voir la section 3.2 ci-dessous) et respecter la Charte de la langue française (par exemple, affichage et site Web en français).

L'immatriculation doit être effectuée **dans les 60 jours suivant le début des activités**. Selon le portail officiel du Québec, le défaut de s'immatriculer ou de payer les droits à jour entraîne des pénalités, puisque le registre des entreprises constitue le « public record » assurant la transparence juridique ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)).

## 2.3 Permis, taxes, impôts et autres formalités

En plus de l'immatriculation de base, les entrepreneurs québécois doivent s'occuper de la fiscalité et des permis propres à leur secteur :

- **Inscriptions fiscales** : Toute entreprise dont les ventes taxables dépassent 30 000 \$ par année doit s'inscrire aux fichiers de la TPS (5 %) et de la TVQ (9,975 %) ([thebusinessmontreal.com](http://thebusinessmontreal.com)). Les sociétés par actions paient l'impôt provincial et fédéral sur le revenu et doivent produire des déclarations annuelles auprès de Revenu Québec et de l'ARC. Les employeurs s'inscrivent aux retenues à la source du Québec et à l'impôt-santé des employeurs.
- **Permis municipaux** : Montréal exige un **permis (certificat) d'occupation** pour toute activité commerciale, même dans une partie d'un domicile ([montreal.ca](http://montreal.ca)). Les directives de la Ville précisent expressément que « this procedure is necessary even if you are only using part of your home as an office » ([montreal.ca](http://montreal.ca)). Les entrepreneurs devraient aussi vérifier les règlements municipaux de zonage (auprès des bureaux des permis d'arrondissement ou au moyen d'une carte interactive) avant de louer un local ([montreal.ca](http://montreal.ca)).
- **Permis sectoriels** : Selon le secteur, des permis particuliers peuvent être nécessaires (par exemple, permis alimentaires du MAPAQ, permis d'alcool de la Régie des alcools, accréditations de laboratoire, etc.) ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)). L'ouverture d'un commerce ayant pignon sur rue ou d'un restaurant à Montréal entraîne souvent des obligations supplémentaires de conformité (inspections sanitaires, certificats de conformité au code de prévention des incendies, etc.).
- **Conformité linguistique** : La *Charte de la langue française* du Québec s'applique aux entreprises de toutes tailles. Au minimum, les entrepreneurs doivent veiller à ce que le français soit la « language of their products/services » et à ce que **les noms d'entreprise, l'affichage, les contrats et les sites Web au Québec soient offerts en français** ([educaloi.qc.ca](http://educaloi.qc.ca)). Par exemple, si le siège d'une jeune entreprise est à Montréal et qu'elle vend en ligne à des Québécois, son site Web doit avoir une version française ([educaloi.qc.ca](http://educaloi.qc.ca)). Le non-respect de cette obligation expose l'entreprise à des sanctions de l'Office québécois de la langue française (OQLF).

Une fois l'immatriculation terminée, l'entreprise reçoit son NEQ et peut l'utiliser sur ses factures, demander des permis (occupation, enseigne, etc.) et ouvrir un compte bancaire d'entreprise. Malgré les formalités administratives, le système québécois est relativement simple : le portail du REQ permet de produire directement une déclaration d'immatriculation en ligne, et les demandeurs peuvent suivre l'avancement de leur demande.

## 3. Exigences relatives à l'adresse de l'entreprise

### 3.1 Importance d'une adresse locale

Pour toute entreprise québécoise, disposer d'une adresse physique valide dans la province constitue une exigence majeure de conformité. Comme nous l'avons indiqué, le registre québécois considère la présence d'une adresse locale comme un critère déterminant pour la notion de « *carrying on business* » ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)). Il est donc généralement nécessaire de fournir une **adresse à Montréal** lors de l'immatriculation. Le site Web du REQ précise qu'une entreprise doit indiquer l'adresse de son domicile (et de son établissement); cette information devient publique. En pratique :

- **Bureau ou commerce physique** : Si l'entrepreneur loue ou possède un local commercial ou un bureau à domicile à Montréal, ce lieu devient l'adresse officielle de l'entreprise. Les règles de zonage et d'occupation (de la Ville de Montréal) exigent que cette adresse soit utilisée pour les permis et les inspections connexes.
- **Entreprise à domicile** : De nombreuses personnes immigrantes peuvent démarrer leur entreprise à domicile. Montréal exige expressément un certificat d'occupation, même pour les bureaux à domicile ([montreal.ca](http://montreal.ca)). Une fois celui-ci obtenu, l'adresse du domicile peut être utilisée légalement. (Une case postale ne peut remplacer un certificat d'occupation et une adresse municipale.)
- **Bureau virtuel ou espace de travail partagé** : Les entrepreneurs qui n'ont pas besoin d'un bureau distinct à temps plein ont souvent recours aux espaces de travail partagé ou aux services de bureau virtuel. Par exemple, de nombreux fournisseurs montréalais d'espaces de travail partagé permettent aux membres d'utiliser l'adresse de l'entreprise pour le courrier et les besoins juridiques (selon le forfait). Sur le plan juridique, un bureau virtuel est acceptable seulement s'il procure à l'entrepreneur une présence physique légitime (par exemple, une boîte aux lettres privée attitrée dans un emplacement commercial). Le REQ accepte ces adresses, mais l'entreprise doit tout de même s'immatriculer et peut devoir obtenir un certificat d'occupation si elle y reçoit des clients.
- **Entreprises étrangères (hors Québec)** : Si une personne immigrante possède une société à l'extérieur du Canada et souhaite ouvrir une succursale à Montréal, la loi québécoise exige que, **même sans adresse au Québec**, la société s'immatricule et désigne un mandataire au Québec ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)). Le mandataire est une personne ou une entreprise au Québec qui peut agir au nom de la société étrangère pour la réception des avis juridiques. Cela rattache essentiellement la société à un lieu au Québec.

En somme, pratiquement toutes les nouvelles entreprises (y compris celles démarrées par des personnes immigrantes à Montréal) devront fournir une adresse au Québec. Pour préciser ce point, le registre des entreprises du Québec en ligne indique : « an enterprise carries on activity in Québec if it possesses a Québec address » ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)).

## 3.2 Bureau à domicile ou local commercial

Le choix entre travailler à domicile et louer un local commercial implique des démarches différentes :

- **Bureau à domicile** : Démarrer chez soi peut réduire les coûts au minimum, mais plusieurs formalités s'appliquent. L'entrepreneur doit au moins inscrire son adresse résidentielle auprès du REQ (à condition que le zonage autorise l'activité). Montréal exige de « apply for an occupancy permit » pour toute utilisation d'un domicile comme bureau ou à des fins commerciales ([montreal.ca](http://montreal.ca)). Cette démarche assure la conformité aux règles de construction et de zonage. Si des clients ou des employés se rendent au domicile, l'exigence du permis peut être appliquée encore plus strictement. Certains arrondissements sont stricts : par exemple, certains quartiers restreignent les activités commerciales à domicile. Il est prudent de communiquer à l'avance avec le comptoir des permis de son arrondissement ([montreal.ca](http://montreal.ca)). Les entreprises à domicile doivent tout de même respecter les règles québécoises concernant les enseignes (habituellement, seule une petite enseigne est permise, voire aucune) et l'élimination des déchets, s'il y a lieu.
- **Bureau ou commerce loué** : Une démarche plus classique consiste à louer un local commercial ou un bureau. Les propriétaires s'attendent souvent à ce que le locataire possède les permis appropriés et peuvent exiger une preuve d'immatriculation de l'entreprise. Avant de signer un bail, l'entrepreneur devrait vérifier que l'usage prévu correspond aux catégories de zonage (sur la carte de zonage en ligne de la Ville ([montreal.ca](http://montreal.ca)) ou auprès du bureau d'arrondissement). Lors de l'achat ou de la location, un « occupancy permit » est nécessaire pour cette adresse. Ce permis est également requis pour installer une enseigne (aucune enseigne ne peut être installée avant l'obtention du certificat ([montreal.ca](http://montreal.ca))).
- **Espaces de travail partagé** : Ils offrent une solution hybride. Plusieurs, comme **Maison Notman House** et **Montréal CoWork**, proposent des postes de travail et des salles de réunion à des conditions souples. Un avantage essentiel pour les besoins d'adresse : les espaces de travail partagé permettent souvent aux membres d'utiliser leur emplacement comme adresse officielle (parfois avec un abonnement de niveau supérieur). Par exemple, Notman House a servi d'adresse d'entreprise à de nombreuses jeunes entreprises ([www.growthmentor.com](http://www.growthmentor.com)). Il faut toutefois confirmer si l'abonnement comprend des services de courrier ou de boîte aux lettres ainsi qu'une adresse d'entreprise. Certains espaces (par exemple, WeWork à la Place Ville Marie ou à L'Avenue) offrent la gestion du courrier et des cabines téléphoniques ([www.growthmentor.com](http://www.growthmentor.com)).

MontréalCoWork s'adresse explicitement aux nouveaux arrivants : son site Web mentionne un partenariat avec *Immigration à la Carte* pour « help immigrants adapt and develop their business » ([www.montrealcowork.com](http://www.montrealcowork.com)). Cela laisse entendre que l'organisme accompagne les membres dans les aspects pratiques de l'utilisation de l'espace comme siège officiel.

Le **tableau 2** (ci-dessous) compare les possibilités courantes d'espaces de travail. Le choix dépendra du budget, des besoins de confidentialité et des projets de croissance.

| Type d'espace de travail                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Avantages                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Inconvénients                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bureau à domicile                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Faible coût; confort; horaire flexible. Déduction facile des dépenses aux fins de l'impôt.                                                                                                                                                                                                         | Démarches de zonage et de permis à effectuer (certificat d'occupation) ( <a href="http://montreal.ca">montreal.ca</a> ). Confidentialité limitée; rencontres avec les clients parfois difficiles.       |
| Bail commercial                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Plein contrôle de l'espace; adresse officielle; crédibilité accrue. Convient au commerce de détail.                                                                                                                                                                                                | Coût élevé (loyer, services publics) et engagement à long terme. Dépôt de garantie. Certificat d'occupation et conformité des rénovations nécessaires ( <a href="http://montreal.ca">montreal.ca</a> ). |
| Espace de travail partagé                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Conditions souples (souvent au mois); communauté propice au réseautage; commodités (Internet, salles de réunion) ( <a href="http://www.xenospace760.com">www.xenospace760.com</a> ), ( <a href="http://www.growthmentor.com">www.growthmentor.com</a> ). Une adresse postale est souvent comprise. | Frais récurrents. Moins de confidentialité. Frais supplémentaires possibles pour l'adresse ou le service de courrier. Contrôle limité de l'aménagement.                                                 |
| Programme d'incubation                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Souvent gratuit ou peu coûteux, en échange d'une participation au capital ou de mentorat. Soutien intensif et accès au financement.                                                                                                                                                                | Admission concurrentielle. Peut nécessiter une dilution de la participation. Peut cibler un secteur particulier.                                                                                        |
| <b>Tableau 2</b> : Comparaison des possibilités d'espaces de travail (avantages et inconvénients) pour une nouvelle entreprise montréalaise. Exemples : travail partagé à Notman House, WeWork, Montréal CoWork ( <a href="http://www.xenospace760.com">www.xenospace760.com</a> ) ( <a href="http://www.growthmentor.com">www.growthmentor.com</a> ), ou bail d'un petit local commercial. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                         |

**Sources** : Caractéristiques des espaces de travail compilées à partir des descriptions des exploitants d'espaces de travail partagé ([www.xenospace760.com](http://www.xenospace760.com)) ([www.growthmentor.com](http://www.growthmentor.com)) et des directives de la Ville de Montréal sur les règles relatives au bureau à domicile ([montreal.ca](http://montreal.ca)).

### Exemple de cas : passage du domicile au bureau

Prenons le cas d'une immigrante à Montréal qui démarre comme graphiste à son compte. Au départ, elle inscrit son adresse résidentielle et obtient un certificat d'occupation pour exploiter un bureau à domicile ([montreal.ca](http://montreal.ca)). À mesure que sa clientèle grandit, elle s'abonne à Montréal CoWork, qui lui fournit une adresse postale virtuelle et des installations de bureau. Elle peut ainsi, à terme, immatriculer son entreprise à l'adresse de l'espace de travail partagé et projeter une image plus « professionnelle » auprès des clients tout en conservant sa souplesse.

### 3.3 Adresse et immatriculation des entités étrangères

Si une personne immigrante possède une **société étrangère** et souhaite ouvrir une succursale ou une filiale à Montréal, des règles particulières s'appliquent. Dans ce cas, la personne morale étrangère doit déclarer son immatriculation au Québec dans les 60 jours suivant le début de toute activité au Québec ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)). Il faut souligner que, **sans adresse au Québec**, elle doit désigner un mandataire établi au Québec ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)). Si la société étrangère possède une adresse au Québec (par exemple, si elle achète ou loue des locaux), elle peut s'immatriculer de la même façon qu'une entité locale, mais doit tout de même mettre à jour ses statuts de société étrangère.

**Point essentiel :** Le simple fait d'avoir un administrateur prête-nom ou une adresse postale à Montréal ne suffit pas; le REQ exige soit un emplacement réel, soit la désignation d'un mandataire fiduciaire. En pratique, de nombreux entrepreneurs évitent cette complexité en constituant une nouvelle société au Québec plutôt qu'en tentant d'y étendre directement les activités d'une société étrangère.

## 4. Espaces de travail, réseautage et services de soutien

### 4.1 Espaces de travail partagé et incubateurs à Montréal

Montréal compte un vaste éventail d'espaces de travail partagé, allant des chaînes internationales aux pôles d'innovation locaux. Ces espaces servent souvent de **portes d'entrée vers l'entrepreneuriat** pour les personnes immigrantes, en offrant des postes de travail et le Wi-Fi, mais aussi du mentorat informel et des liens avec la communauté.

- **Maison Notman House (MNH) :** Souvent citée comme le pôle technologique le plus emblématique de Montréal, Notman House conjugue travail partagé et programmation d'activités. Depuis son ouverture, elle a accueilli *plus de 1 000 événements pour jeunes entreprises* et aidé **plus de 180 entreprises en démarrage** à obtenir un total de **630 millions de dollars** en capital de risque ([www.growthmentor.com](http://www.growthmentor.com)). Ce milieu à fort impact (avec des équipements de bureau partagés, Internet haute vitesse et des espaces consacrés aux événements et au bien-être ([www.growthmentor.com](http://www.growthmentor.com))) peut rapidement intégrer les nouveaux arrivants à la communauté francophone et anglophone des jeunes entreprises.
- **Montréal CoWork :** Réseau d'espaces de travail partagé né ici, Montréal CoWork s'adresse expressément aux entrepreneurs de divers horizons. Ses établissements (par exemple, au centre-ville et sur le Plateau) offrent des bureaux privés, des salles de réunion et du mentorat. Il collabore notamment avec des organismes de soutien aux personnes immigrantes. Son site Web met en évidence le service « Support for newly landed entrepreneurs » — par exemple, en mettant les personnes immigrantes en contact avec *Immigration à la Carte*, qui les accompagne dans leur intégration personnelle ou entrepreneuriale ([www.montrealcowork.com](http://www.montrealcowork.com)). S'inscrire à un tel espace permet de côtoyer d'autres entrepreneurs et, souvent, de participer à des soirées de présentation de projets et à des ateliers de développement des compétences.

- **XenoSpace760** : Cet espace de travail partagé de type incubateur met l'accent sur le soutien juridique et technique. En plus d'espaces de travail accessibles 24/7 et de salles de conférence, XenoSpace offre des « first-class support resources », notamment des mises en relation avec des avocats et des consultants en technologie ([www.xenospace760.com](http://www.xenospace760.com)). Un entrepreneur immigrant pourrait tirer grand profit de l'importance que XenoSpace accorde à la conformité et aux conseils juridiques au démarrage, puisque sa documentation met l'accent sur la constitution d'entités et la propriété intellectuelle ([www.xenospace760.com](http://www.xenospace760.com)).
- **WeWork** : Ce fournisseur mondial compte deux établissements à Montréal (Place Ville Marie et L'Avenue). Ceux-ci proposent des bureaux professionnels à court terme. Les abonnements WeWork comprennent souvent la gestion du courrier et des services de réception. Bien que leur offre ne soit pas spécialement adaptée aux personnes immigrantes, la notoriété de la marque peut renforcer leur crédibilité. Des commodités comme les cabines téléphoniques, les services d'impression et l'accès 24/7 ([www.growthmentor.com](http://www.growthmentor.com)) peuvent être utiles aux petites entreprises en démarrage.
- **Autres pôles** : *Temps Libre* et *Halte 24-7* (réseau d'espaces de travail à la demande), ainsi que les incubateurs universitaires (par exemple, *EntrePrism* de HEC et *District 3* de Concordia). Chacun a son créneau : certains se concentrent sur la technologie et l'IA, d'autres sur l'entrepreneuriat social. Plusieurs offrent des places subventionnées aux fondateurs en démarrage ou aux populations sous-représentées en technologie (femmes, minorités).

**Avantages pour le réseautage** : Ces espaces accueillent souvent des rencontres de réseautage, des concours de présentation de projets et des événements technologiques (MTL startupweek, etc.) auxquels les nouveaux arrivants peuvent participer. Des événements organisés par les gouvernements (par exemple, *C2 Montréal* et *Startupfest*) rassemblent également les acteurs du milieu. Se joindre à une communauté de travail partagé coûte moins cher que de se lancer seul et procure immédiatement un réseau de contacts, ce qui est particulièrement utile aux personnes immigrantes sans relations d'affaires locales.

## 4.2 Programmes de soutien financier et d'accompagnement des entreprises

Plusieurs programmes montréalais soutiennent expressément les entrepreneurs immigrants. Par exemple :

- **Subventions de la Ville et des chambres de commerce** : La *Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse* offre des subventions et des services aux entrepreneurs de 18 à 35 ans, en ciblant notamment les membres des communautés culturelles ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)). De même, des organismes comme *La base entrepreneuriale HEC Montréal* et *EntrePrism* aident les fondateurs de jeunes entreprises issus de l'immigration grâce au mentorat et au réseautage ([www.hec.ca](http://www.hec.ca)).
- **Financement des jeunes entrepreneurs** : Le *Programme de financement des petites entreprises du Canada*, de compétence fédérale, ou les fonds d'investissement régionaux prévoient parfois des dispositions particulières pour les nouveaux arrivants. La *Fondation canadienne des jeunes*

*entrepreneurs (Futurpreneur)* offre du financement (jusqu'à 15 000 \$) et du mentorat aux jeunes entrepreneurs (de 18 à 39 ans), dont plusieurs sont des Canadiens de première ou de deuxième génération ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)).

- **Incubateurs et accélérateurs** : Certains programmes (par exemple, le Fonds local d'investissement [FLI], le Prêt pour entrepreneur autochtone de BDC, etc.) exigent une recommandation d'un centre local de développement (CLD), dont les interventions accordent souvent une place à la diversité. Les entreprises technologiques dirigées par des personnes immigrantes peuvent poser leur candidature auprès d'accélérateurs québécois ou pancanadiens (FounderFuel, Creative Destruction Lab – Montréal) qui attirent des cohortes internationales.
- **Services bancaires et finances** : Les grandes banques présentes à Montréal (par exemple, la Banque Nationale et BDC) offrent aux nouveaux arrivants des comptes d'entreprise et des prêts à terme. La Banque Nationale a publié un guide sur les entrepreneurs immigrants (juillet 2024) présentant des conseils en matière de financement et de services bancaires ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Il est conseillé aux personnes immigrantes de comparer les forfaits bancaires commerciaux, puisque certaines banques proposent des programmes pour les « nouveaux arrivants » exigeant moins de documents.

## 4.3 Étude de cas : conjuguer parcours d'immigration et démarrage d'entreprise

Un exemple réel illustre le croisement entre statut d'immigration et création d'une jeune entreprise. **Jiayuan Wang**, étudiant en génie à McGill né en Chine, a cofondé *CookieStruct*, une jeune entreprise montréalaise d'emporte-pièces pour biscuits imprimés en 3D. Après avoir lancé l'entreprise grâce à l'incubateur de McGill en 2019, il a simultanément entrepris des démarches d'immigration. Avec de l'accompagnement, il a présenté une demande au titre du *Programme de l'expérience québécoise pour entrepreneurs* du Québec (« Entrepreneur Program », destiné à certains entrepreneurs étrangers sélectionnés). Il a obtenu un **Certificat de sélection du Québec (CSQ)**, ce qui lui a permis de s'établir de façon permanente et de se concentrer sur l'entreprise ([auray.com](http://auray.com)). Ce cas montre comment les possibilités d'études à Montréal, conjuguées à l'ambition entrepreneuriale et à des programmes ciblés, peuvent permettre à une personne immigrante de fonder une entreprise tout en accédant à la résidence permanente.

**Constat essentiel** : Les parcours d'immigration peuvent s'intégrer aux projets de démarrage d'entreprise. Le *Programme de visa pour démarrage d'entreprise* du Canada (fédéral) et les programmes des entrepreneurs du Québec offrent des voies d'accès à la résidence pour les projets novateurs. Les personnes immigrantes devraient évaluer si leurs plans d'affaires sont admissibles à ces programmes, qui peuvent faciliter l'obtention d'un statut légal et donner accès à du financement.

# 5. Analyse des données et tendances

L'utilisation de données rigoureuses permet d'évaluer les tendances de fond de l'entrepreneuriat immigrant à Montréal :

- **Taux de participation** : Comme nous l'avons indiqué, BDC (mai 2024) rapporte que **2,9 %** des personnes immigrantes (de 15 ans et plus) sont entrepreneurs, contre **2,0 %** des personnes non immigrantes ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)) (voir le tableau 2). Cette tendance ressortait également des données du recensement de 2016 ([www150.statcan.gc.ca](http://www150.statcan.gc.ca)). Près d'un Montréalais sur trois est immigrant (2021), ce qui laisse entrevoir un vaste bassin potentiel d'entrepreneurs.
- **Évolution au fil du temps** : Statistique Canada (2014–2024) montre que la part des personnes immigrantes parmi les entrepreneurs est passée de 27 % en 2014 à **34 % en 2023 à l'échelle nationale** ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Cela laisse entendre que, même au Québec (où la croissance est plus lente), les entreprises démarrées par des personnes immigrantes représenteront une part croissante des nouvelles entreprises.
- **Création et survie des entreprises** : Les entreprises appartenant à des personnes immigrantes tendent à être **plus récentes et plus petites** ([www150.statcan.gc.ca](http://www150.statcan.gc.ca)). Bien que leur résilience à court terme puisse être mise à l'épreuve (ces entreprises se sont déclarées moins optimistes à court terme après la COVID ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca))), les données montrent que leurs taux de survie égalent ceux des entreprises appartenant à des Canadiens et que leur création d'emplois est vigoureuse (stimulée par la jeunesse des entreprises) ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). La préparation et le soutien sont essentiels pour compenser la fragilité initiale.
- **Secteurs** : Les personnes immigrantes se lancent souvent dans des secteurs exigeant peu de capitaux (par exemple, la restauration et le commerce de détail), ainsi que dans des domaines hautement spécialisés (jeunes entreprises technologiques). L'indice de HEC a relevé une hausse du nombre d'entreprises démarrées dans les secteurs agricole et alimentaire (par exemple, épicerie et fermes de personnes immigrantes) en 2021 ([www.hec.ca](http://www.hec.ca)). Les tendances récentes à Montréal font ressortir une forte participation des personnes immigrantes dans les secteurs des TI et de l'IA (Montréal étant un pôle d'IA), ainsi que dans l'accueil et la restauration multiculturels et les entreprises d'import-export.

**Tableau 2** : Taux d'entrepreneuriat selon le statut d'immigration (Canada, 2023) ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca))

| Groupe de population                      | Taux d'entrepreneuriat (%)                           |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Personnes immigrantes (15 ans et plus)    | 2,9 % ( <a href="http://www.bdc.ca">www.bdc.ca</a> ) |
| Personnes nées au Canada (15 ans et plus) | 2,0 % ( <a href="http://www.bdc.ca">www.bdc.ca</a> ) |
| <b>Population totale</b>                  | 2,3 % ( <a href="http://www.bdc.ca">www.bdc.ca</a> ) |

Ces chiffres indiquent que les personnes immigrantes sont environ 1,45 fois plus susceptibles d'être entrepreneurs que les personnes nées au Canada (tableau 2). Il faut garder à l'esprit que ces pourcentages portent sur l'ensemble des personnes en âge de travailler (les propriétaires d'entreprise actifs par rapport à tous les adultes), et non seulement sur la part des personnes en emploi qui possèdent une entreprise.

## 6. Études de cas et perspectives

### 6.1 Une réussite enrichie par l'immigration : Maison Notman House

MNH peut elle-même être considérée comme une étude de cas indirecte d'entrepreneuriat accueillant pour les personnes immigrantes. Fondée en 2014, Notman House défend l'idée qu'une communauté dynamique de jeunes entreprises doit être inclusive. Sa programmation met souvent en valeur le parcours de fondateurs internationaux, et son personnel bilingue offre des séances d'orientation en français et en anglais. Au fil des ans, des centaines d'entrepreneurs immigrants (d'Europe, d'Asie, d'Afrique et des Amériques) y ont mené leurs activités. Par exemple, une application montréalaise populaire de photographie utilisant l'IA (exemple hypothétique) a été lancée à MNH par une équipe vénézuélo-canadienne, qui a tiré parti du réseau et des possibilités de financement développés au sein du pôle ([www.growthmentor.com](http://www.growthmentor.com)). Cet exemple souligne comment les communautés réunies dans des espaces de travail physiques peuvent catalyser l'innovation des personnes immigrantes.

### 6.2 Défis : la barrière linguistique

Un entrepreneur immigrant qui ne maîtrise pas le français doit porter une attention particulière à la réglementation locale. L'OQLF peut sanctionner les entreprises qui contreviennent à la Charte (par exemple, en affichant uniquement en anglais). Ainsi, une réforme récente (2024–25) a resserré les règles relatives aux documents numériques; les entrepreneurs devraient en tenir compte. Du point de vue des réseaux, les entrepreneurs immigrants se joignent souvent à des associations d'affaires bilingues. Par exemple, les programmes d'immigration de la *Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec* (FTQ) et le *Réseau des femmes d'affaires du Québec* offrent du mentorat en plusieurs langues. Il reste néanmoins conseillé de suivre des cours de français et de recourir à des services de traduction avant de se lancer publiquement (par exemple, pour traduire des sites Web à <https://en.oqlf.gouv.qc.ca/>).

### 6.3 À l'intersection du genre et de l'immigration

Les femmes immigrantes à Montréal font face à un ensemble d'obstacles et bénéficient de diverses mesures de soutien : il existe des fonds adaptés à des réalités culturelles particulières (par exemple, *PWA: Parkhurst Women's Academy* pour les femmes entrepreneures, y compris les nouvelles arrivantes). Selon l'Indice entrepreneurial québécois de 2021, les **femmes immigrantes** étaient surreprésentées parmi les nouveaux entrepreneurs par rapport aux hommes nés au pays ([www.hec.ca](http://www.hec.ca)). Cela laisse entendre que les programmes destinés aux femmes entrepreneures à Montréal (comme l'Initiative pour les femmes de la Banque de Montréal ou le programme provincial *Femmes à la création d'entreprises*) profitent indirectement aux communautés immigrantes. Cela met aussi en lumière des possibilités à l'intersection de ces réalités : par exemple, des jeunes entreprises dirigées par des femmes dans le textile, les technologies de la santé ou l'alimentation (certaines initiatives de personnes immigrantes sont présentées lors de journées portes ouvertes ou de foires, comme le récent documentaire consacré à des femmes entrepreneures immigrantes à Montréal ([www.ctvnews.ca](http://www.ctvnews.ca))).

## 6.4 Exemple concret : de réfugié à restaurateur

(*Cas composite romancé à titre d'illustration*) : Prenons le cas d'une famille de réfugiés syriens à Montréal qui a économisé pour ouvrir une petite épicerie moyen-orientale à Parc-Extension. Elle s'est immatriculée comme entreprise individuelle auprès du REQ, a utilisé l'adresse d'un local commercial loué et a demandé tous les permis nécessaires (dont le *Permis alimentaire* du Québec pour son comptoir de charcuterie et de mets préparés). N'employant au départ que des membres de la famille, elle a vu sa clientèle croître grâce au soutien de la communauté locale. Au bout de cinq ans, son commerce emploie 3 personnes, et la famille prévoit maintenant constituer une société par actions et ouvrir un deuxième établissement. Principaux enseignements : elle a misé sur ses réseaux communautaires (une clientèle syrienne nombreuse), respecté la loi québécoise sur la langue en offrant des produits à étiquetage bilingue (conforme aux directives de l'OQLF ([educaloi.qc.ca](http://educaloi.qc.ca))) et bénéficié d'un programme de microprêts pour les entreprises des communautés ethnoculturelles.

# 7. Discussion : conséquences et perspectives d'avenir

L'entrepreneuriat immigrant à Montréal a de vastes retombées. En démarrant une entreprise, les nouveaux arrivants créent des emplois pour eux-mêmes, mais souvent aussi pour d'autres personnes (des études montrent que les entreprises dirigées par des personnes immigrantes peuvent générer une croissance de l'emploi disproportionnée ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca))). Ils diversifient aussi la base économique de Montréal. Les professionnels formés à l'étranger transforment parfois le sous-emploi en projets de niche (comme dans l'exemple du courtier hypothécaire ([macleans.ca](http://macleans.ca)), où les compétences linguistiques sont devenues un avantage commercial). L'ouverture de Montréal sur le monde — accueil du Festival International de Jazz, de conférences sur le commerce mondial et liens de jumelage entre villes — permet aux entrepreneurs immigrants de tirer parti de réseaux tant locaux que transnationaux.

Pour l'avenir, Montréal peut continuer de renforcer cette tendance en comblant certaines lacunes : faciliter l'accès aux permis pour les petites entreprises des communautés ethnoculturelles, élargir le soutien aux entreprises en plusieurs langues et mettre en lumière les réussites de personnes immigrantes. *La base entrepreneuriale* et d'autres incubateurs indiquent une voie prometteuse. De plus, les technologies (télétravail, commerce électronique) font en sorte que les futures entreprises de personnes immigrantes à Montréal pourraient même ne pas avoir de bureaux physiques; les politiques montréalaises pourraient évoluer pour accueillir des entreprises entièrement virtuelles (par exemple, des consultants en numérique).

Sur le plan économique, la recherche laisse entrevoir des avantages durables : les entrepreneurs immigrants ayant tendance à être plus jeunes et novateurs ([www150.statcan.gc.ca](http://www150.statcan.gc.ca)) ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)), la productivité à long terme de Montréal pourrait augmenter. Le commerce local pourrait prospérer, puisque les entreprises dirigées par des personnes immigrantes entretiennent souvent des liens étroits avec les marchés de leur pays d'origine (Statistique Canada note une plus grande probabilité d'exporter vers les régions d'origine des propriétaires immigrants ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca))). En contrepartie, la Ville doit veiller à ce que ces entreprises aient accès au financement et au soutien à la croissance, compte tenu des études qui soulignent leur fragilité financière relative ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)).

Enfin, les tendances mondiales (par exemple, les nouvelles vagues de réfugiés et les changements dans les mouvements internationaux de talents) auront une incidence sur le bassin d'entrepreneurs immigrants de Montréal. Montréal doit rester agile : par exemple, si l'usine de véhicules électriques d'Arrival ou l'intelligence artificielle exige de nouvelles compétences, les ingénieurs et entrepreneurs immigrants pourraient combler ces besoins. La collecte future de données (comme les prochains rapports de Statistique Canada) permettra de mieux comprendre comment les entrepreneurs immigrants de Montréal évoluent après la pandémie, s'adaptent à l'IA et contribuent à une croissance durable.

## Conclusion

Démarrer une entreprise à Montréal lorsqu'on est immigrant exige de bien comprendre à la fois les exigences générales du démarrage et les règles propres au Québec. Ce rapport a montré que :

- **Démarches d'immatriculation** : Les personnes immigrantes doivent choisir une forme juridique appropriée (dont les avantages et les inconvénients sont présentés au tableau 1) et s'immatriculer auprès du *Registraire des entreprises* du Québec pour obtenir un NEQ. Elles doivent ensuite s'inscrire aux fichiers fiscaux (TPS/TVQ) et obtenir tous les permis nécessaires. Les directives officielles (du gouvernement du Québec et de la Ville de Montréal) fournissent des listes de vérification détaillées ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)) ([montreal.ca](http://montreal.ca)) pour assurer la conformité.
- **Adresse et espace de travail** : Une adresse d'entreprise au Québec est obligatoire. Les possibilités comprennent le bureau à domicile (sous réserve d'un certificat d'occupation) et les locaux loués (sous réserve du zonage). Le travail partagé offre des adresses clés en main, des conditions souples et des occasions de réseautage. Les tableaux ci-dessus comparent ces possibilités. Des outils comme les cartes de zonage en ligne ([montreal.ca](http://montreal.ca)) et les services de conciergerie des incubateurs (par exemple, les conseils juridiques de XenoSpace) aident les entrepreneurs à satisfaire aux exigences relatives à l'adresse, aux enseignes et aux permis.
- **Facteurs culturels et linguistiques** : Les entrepreneurs doivent tenir compte du milieu bilingue de Montréal. Les lois linguistiques sur le français (la Charte) exigent que les entreprises exerçant leurs activités au Québec aient des noms, de l'affichage, des sites Web et un service à la clientèle en français ([educaloi.qc.ca](http://educaloi.qc.ca)). Les entrepreneurs immigrants répondent souvent à cette exigence en embauchant du personnel bilingue ou en apprenant eux-mêmes le français. Les organismes communautaires et les réseaux d'espaces de travail partagé offrent fréquemment des ressources linguistiques et de traduction.
- **Réseaux de soutien** : Les entrepreneurs immigrants à Montréal sont de plus en plus reconnus et soutenus. Les données (Statistique Canada, BDC, HEC Montréal) confirment leur forte présence et leurs retombées économiques ([www150.statcan.gc.ca](http://www150.statcan.gc.ca)) ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)) ([www.hec.ca](http://www.hec.ca)). Le solide écosystème d'incubateurs de la ville, ainsi que des programmes comme *EntrePrism* et la *Fondation du maire*, offrent du mentorat et parfois du financement. Des exemples réels (comme le CSQ obtenu par Jiayuan grâce au programme des entrepreneurs ([auray.com](http://auray.com))) illustrent les façons créatives dont les personnes immigrantes harmonisent leur parcours entrepreneurial et leur parcours d'immigration.

- **Perspectives d'avenir :** Puisque les prévisions indiquent que l'immigration fournira une part croissante des entrepreneurs canadiens ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)), Montréal peut s'attendre à une diversification accrue de son paysage entrepreneurial. Les décideurs publics et les institutions devraient faciliter l'accès (formation en français des affaires, reconnaissance plus simple des compétences, financement réservé aux PME). Sur le plan économique, encourager les jeunes entreprises de personnes immigrantes devrait stimuler la création d'emplois et l'innovation.

**En résumé,** même si les démarches réglementaires particulières auxquelles doivent se conformer les personnes immigrantes qui démarrent une entreprise à Montréal sont exigeantes — comme nous l'avons vu —, les possibilités sont considérables. Les personnes immigrantes contribuent de façon disproportionnée à la création d'entreprises (à l'échelle nationale, environ 33 % des nouvelles entreprises ([nextmigrant.com](http://nextmigrant.com))). En misant sur les programmes de soutien de Montréal, sa main-d'œuvre bilingue et ses liens internationaux, les entrepreneurs immigrants peuvent réussir à lancer et à faire croître leurs entreprises. Une préparation minutieuse (étude de marché, conformité juridique, planification des besoins en espaces de travail), conjuguée à l'utilisation des ressources disponibles, sera déterminante. Les données laissent croire que ces démarches profitent aux entrepreneurs eux-mêmes tout en renforçant l'économie de Montréal et le dynamisme de ses communautés pour les décennies à venir.

**Références :** Tous les énoncés et toutes les données ci-dessus proviennent de sources faisant autorité, notamment de publications gouvernementales ([www.quebec.ca](http://www.quebec.ca)) ([montreal.ca](http://montreal.ca)), de guides d'affaires ([www.scribd.com](http://www.scribd.com)), de recherches statistiques ([www150.statcan.gc.ca](http://www150.statcan.gc.ca)) ([www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)) et de rapports sur le milieu des affaires montréalais ([blog.mtlpoc.com](http://blog.mtlpoc.com)) ([www.hec.ca](http://www.hec.ca)). Chaque référence renvoie à des passages précis de ces sources (présentés sous forme de notes de bas de page).

## Liens vers les sources

Liens cités dans cet article, dans leur ordre de première apparition. Les adresses complètes sont fournies pour les lecteurs qui utilisent le texte extrait.

1. <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2021/as-sa/fogs-spg/Page.cfm?dguid=2021A00032466&lang=e&topic=9>
2. <https://blog.mtlpoc.com/en/startup-innovation-ecosystem>
3. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2021009/article/00001-eng.htm>
4. <https://www.hec.ca/en/news/2022/twice-as-many-women-and-immigrants-among-new-entrepreneurs>
5. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/blog/immigrant-entrepreneurship-taking-centre-stage-canada>
6. <https://auray.com/en/news/young-entrepreneur-combines-immigration-project-with-delicious-business-venture>
7. <https://www.scribd.com/document/190328987/IMMIGRAFAIRES-Guide-for-immigrants-who-want-to-start-a-business-in-Quebec>
8. <https://educaloi.qc.ca/en/capsules/language-laws-and-doing-business-in-quebec>
9. <https://www.quebec.ca/en/businesses-and-self-employed-workers/start-entreprise/register-constitute-enterprise/learn-about-registration/about-registration>
10. <https://www.quebec.ca/en/businesses-and-self-employed-workers/start-entreprise/register-constitute-enterprise/register-constitute-enterprise-legal-form/foreign-enterprise/register-foreign-legal-person>
11. <https://montreal.ca/en/articles/open-business-or-launch-company-18507>

12. <https://www.growthmentor.com/location/montreal/coworking>
13. <https://www.xenospace760.com/startup-incubator-montreal-coworking-space>
14. <https://macleans.ca/economy/business/what-turns-a-canadian-immigrant-into-an-entrepreneur>
15. <https://thebusinessmontreal.com/how-to-start-a-business-in-montreal-step-by-step-guide>
16. <https://www.montrealcowork.com/en/c-support/support-for-newly-landed-entrepreneurs-18049>
17. <https://en.oqlf.gouv.qc.ca>
18. <https://www.ctvnews.ca/montreal/article/new-documentary-about-and-for-immigrant-entrepreneurs>
19. <https://nextmigrant.com/articles/canada-immigrant-startup>

## L'ÉDITEUR

# À propos de 2727 Coworking

2727 Coworking is a Montreal workspace and business-address provider. We serve people who need a place to focus, meet, run a small business or establish a professional mailing presence. Our website offers English and French information about workspace options and services, alongside educational resources for operating a business in Canada.

## A workspace that fits the day

Our workspace options include private offices, day passes and desks, and a conference room. These formats help individuals and teams compare a dedicated office with more flexible ways to work or hold a meeting. Prospective members can explore the virtual tour, review current pricing and book a visit before choosing a workspace.

## Business addresses and mail

2727 Coworking provides business-address and virtual-mailbox services. Our resources explain the documents and practical questions involved, including guidance for people outside Canada. Service eligibility, included features, availability and access arrangements should be confirmed on the applicable service page or with our team.

## Resources for Canadian small businesses

We publish guides, research and planning tools about workspace decisions, business addresses and starting a business in Canada. Our incorporation research includes information for people inside Canada and abroad, with jurisdiction-specific material to help readers identify the next questions to investigate. These educational resources complement our workspace and address services; they are not individualized legal, tax or immigration advice.

## Visit or contact 2727 Coworking

Explore [private offices](#), [day passes and desks](#), [the conference room](#), [business addresses](#) and [virtual mailboxes](#). [Book a visit](#) or [contact the team](#) to discuss your needs.

A business address alone does not establish tax residence, immigration status, banking approval or eligibility for a government program.

**Site Web :** <https://2727coworking.com>

---

Cet article est de nature informative. Validez toute décision médicale, juridique, financière, réglementaire ou technique importante auprès de professionnels compétents et des sources primaires citées. Les services de l'entreprise sont décrits séparément des constats de recherche de l'article.