

Les pratiques économiques formelles et informelles des personnes immigrantes en lien avec les institutions financières au Canada et à l'étranger

Volet 1 : Revue de la littérature



Institut national
de la recherche
scientifique

Les pratiques économiques formelles et informelles des personnes immigrantes en lien avec les institutions financières au Canada et à l'étranger

Volet 1 : Revue de la littérature

Par Hélène Belleau et Paloma Rousselle-Delsarte

Rapport de la Chaire Argent, inégalités et société
INRS – Chambre de l'assurance

Institut national de la recherche scientifique
Centre Urbanisation Culture Société

Juin 2026

Responsabilité scientifique :
Hélène Belleau
Helene.belleau@ucs.inrs.ca
Institut national de la recherche scientifique
Centre - Urbanisation Culture Société

Diffusion :
Institut national de la recherche scientifique
Centre - Urbanisation Culture Société
385, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec) H2X 1E3

www.ucs.inrs.ca

Projet de recherche financé par Chambre de l'Assurance

ISBN 978-2-89575-495-4
Dépôt légal : - Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2026

© Les Auteurs

Résumé

Cette revue de la littérature scientifique (1990–2024), conduite dans le cadre de la Chaire Argent, inégalités et société de l'INRS-ChA, documente les pratiques financières des personnes immigrantes, principalement au Canada et dans des contextes comparatifs internationaux. S'appuyant sur des travaux issus de la sociologie, de l'économie, de l'anthropologie et des sciences de la gestion, la synthèse dégage quatre constats transversaux : le rôle central de l'intégration économique comme levier d'inclusion sociale ; la prédominance de facteurs structurels (statut d'immigration, revenu, niveau d'éducation, durée de résidence, genre) sur les explications d'ordre strictement culturel ; la forte dimension transnationale des pratiques, notamment à travers les transferts de fonds (rémittances) ; et la persistance d'obstacles systémiques à l'accès aux services financiers formels (discrimination au crédit, barrières linguistiques, méfiance institutionnelle, absence d'historique de crédit). La revue documente également le recours à des pratiques financières informelles (ie. tontines, réseaux d'entraide communautaires, crédit familial) comme réponses rationnelles aux exclusions structurelles. La dimension genrée traverse l'ensemble des thématiques abordées : les femmes immigrantes cumulent des désavantages spécifiques tout en développant des stratégies de résilience économique propres. La revue conclut sur une lacune documentaire importante : les études spécifiques au Québec demeurent rares, ce qui plaide en faveur du développement de recherches empiriques.

Mots clés :

Intégration économique des immigrants · Pratiques financières et transferts de fonds · Exclusion financière et obstacles structurels · Genre et immigration · Finance informelle et inclusion bancaire

Abstract

This review of the scientific literature (1990–2024), conducted under the auspices of the Chair in Money, Inequalities, and Society at INRS-ChA, documents the financial practices of immigrants, primarily in Canada and in comparative international contexts. Drawing on research from sociology, economics, anthropology, and management sciences, the synthesis reveals four cross-cutting findings: the central role of economic integration as a lever for social inclusion; the predominance of structural factors (immigration status, income, education level, length of residence, gender) over strictly cultural explanations; the strong transnational dimension of practices, particularly thru remittances; and the persistence of systemic barriers to accessing formal financial services (credit discrimination, language barriers, institutional mistrust, lack of credit history). The review

also documents the use of informal financial practices (ex. tontines, community support networks, family credit) as rational responses to structural exclusions. The gender dimension permeates all the themes addressed: immigrant women accumulate specific disadvantages while developing their own economic resilience strategies. The review concludes with a significant documentation gap: studies specific to Quebec remain rare, which justifies the development of empirical research.

Key Words:

Economic integration of immigrants · Financial practices and remittances · Financial exclusion and structural barriers · Gender and immigration · Informal finance and banking inclusion

Table des matières

Introduction	3
1. Le projet migratoire	4
1.1 Les facteurs qui incitent à partir	4
1.2 Les facteurs d'attraction du pays d'accueil	5
1.3 Les temporalités du projet migratoire	5
2. Déterminants des pratiques financières des personnes immigrantes	6
2.1 Le statut d'immigration	6
2.2 Le revenu et le niveau d'éducation	7
2.3 Le genre	7
2.4 La concentration ethnique	8
2.5 La religion et l'argent	8
2.6 La durée de résidence	9
2.7 Le rapport aux institutions financières dans le pays d'origine	10
2.8 Autres normes culturelles transmises entre générations	10
3. Les transferts d'argent (remittances)	11
3.1 L'impact des transferts sur la situation financière	13
3.2 Les motivations inhérentes aux transferts d'argent	13
3.3 Les investissements transnationaux dans le pays d'origine	14
3.4 La dimension genrée des transferts d'argent	14
3.5 Les modalités de transferts de fonds	15
4. Réseaux et systèmes informels de crédit	16
5. Les pratiques financières au pays d'accueil	17
5.1 Connaissance des services financiers au Canada	17
5.2 La maîtrise de la langue du pays d'accueil	17
5.3 Les comptes bancaires et l'accès au crédit	18
5.4 Les pratiques d'épargne et d'investissement	19
6. Obstacles à l'accès aux services financiers	22
6.1 L'accès au crédit	23

6.2 Les obstacles en situation de précarité	24
7. Pistes d'amélioration pour une inclusion financière accrue	25
7.1 Les initiatives des institutions financières	25
Conclusion	27
Bibliographie	29
Annexe 1 : Tableau des études recensées	40

Introduction

Cette revue de la littérature vise à faire le point sur les travaux académiques portant sur les pratiques économiques des personnes immigrantes en lien avec les institutions financières.

Elle poursuit deux objectifs principaux :

1. Cerner les pratiques financières formelles et informelles des personnes immigrantes, leurs besoins ainsi que leurs priorités.
2. Identifier les freins et obstacles que les personnes nouvellement arrivées au pays d'accueil rencontrent dans leurs rapports avec les services financiers.

La recension s'appuie sur une recherche bibliographique réalisée principalement via Google Scholar couvrant la période 1990-2024. Ce champ d'études étant à la croisée de plusieurs disciplines - sociologie, économie, anthropologie, gestion, éducation et psychologie - cette synthèse ne prétend pas à l'exhaustivité. Elle met toutefois l'accent sur les travaux récents issus d'approches sociologiques, économiques et anthropologiques. En complément, un tableau en annexe présente une synthèse des principales études recensées, incluant des informations sur le lieu de l'étude, les pays d'origine des personnes interviewées, la méthode utilisée, et la taille des échantillons.

Constats transversaux

Quatre constats majeurs traversent l'ensemble des écrits analysés :

1. **Peu d'études spécifiques au Québec** : Alors que plusieurs recherches portent sur les personnes immigrantes de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, les études réalisées au Québec demeurent peu nombreuses. À l'échelle internationale, les États-Unis et l'Allemagne sont les pays les plus documentés.
2. **Rôle central de l'économie dans l'intégration** : L'intégration économique des personnes immigrantes, mesurée par l'accès au marché du travail, au logement, à l'éducation et à la sécurité financière, est reconnue comme un levier important pour leur inclusion sociale. Le revenu, l'épargne et la détention d'actifs sont des indicateurs clés de cette intégration (Agius Vallejo et Keister, 2020 ; Djogbenou *et al.* (2024) ; Paulson *et al.*, 2006).
3. **Importance des facteurs structurels** : Plusieurs études insistent sur la nécessité de dépasser les explications culturalistes pour analyser les pratiques économiques des personnes immigrantes. Cette revue de littérature rend compte des dénominateurs communs à de nombreuses études en regard des facteurs qui influencent concrètement les pratiques économiques des personnes immigrantes et leur intégration à la société d'accueil, tels que la durée de résidence, le statut d'immigration, le statut socio-économique, le genre et le niveau d'éducation. Certes, la culture d'origine, incluant la religion, influence leurs pratiques financières, mais elles s'articulent aux conditions de vie matérielles du pays d'accueil. On pense, par exemple, au niveau de vie de la société d'accueil relativement à celle du pays d'origine, aux équivalences/reconnaisances de

diplômes, aux mesures et politiques d'intégration, à la formation linguistique, à l'accès et aux barrières à l'emploi, aux services financiers, aux soins de santé, etc.

Par ailleurs, les nouveaux arrivants et arrivantes font face à de nombreux obstacles dans leur intégration économique et financière : une discrimination au crédit et à l'emploi, des barrières monétaires, un manque de documents officiels, la non-maitrise de la langue, de faibles revenus, une méfiance et une méconnaissance du système bancaire, parmi les obstacles les plus fréquemment documentés. Soulignons enfin que la distinction entre le comportement des personnes immigrantes de toutes origines et celui des citoyens et citoyennes nés au Canada en regard des pratiques financières s'atténue avec le temps d'installation (Carroll *et al.*, 1994) ; Fernández, 2011).

4. **Forte dimension transnationale** : Les personnes immigrantes maintiennent des liens étroits avec leur pays d'origine, notamment à travers les transferts d'argent (rémittances). Ces transferts répondent à des logiques économiques, sociales et identitaires, et peuvent affecter la capacité d'accumuler des actifs dans le pays d'accueil. Par ailleurs, dans le pays d'accueil, les nouveaux arrivants et arrivantes comptent souvent sur les réseaux culturels et communautaires pour assurer leur intégration sociale et économique. Ces réseaux constituent un support essentiel, à travers l'aide qu'ils offrent pour comprendre le système dans le pays d'accueil, pour trouver un emploi ou pour avoir recours aux réseaux de crédits informels.

1. Le projet migratoire

1.1 Les facteurs qui incitent à partir

L'immigration en direction de l'Amérique du Nord peut être provoquée par l'instabilité politique et les préoccupations en matière de sécurité (López et Williams, 2023). Par exemple, les turbulences politiques et l'instabilité de Hong Kong expliquent, en bonne partie, les vagues migratoires chinoises à Vancouver de la fin du 19e siècle (Edgington *et al.*, 2017). Les immigrants et immigrantes d'Afrique ont aussi été nombreux à fuir des régions marquées par des troubles politiques, des conflits ou des persécutions. (Kyeremeh *et al.*, 2021).

1.2 Les facteurs d'attraction du pays d'accueil

Le contexte politique, économique et culturel du Canada est perçu très positivement par les personnes qui souhaitent quitter leur pays pour s'y installer. Soulignons que les politiques d'immigration du Canada sont axées sur un système de sélection basé sur un système de

pointage (scolarité, âge, etc.), ce qui attire certains travailleurs et travailleuses qualifiés d'Amérique latine (Barbosa, 2009) ou d'Afrique, par exemple (Kyeremeh *et al.*, 2021).

Le Canada attire aussi les personnes immigrantes par son niveau de vie élevé, son faible niveau de chômage (Bélanger *et al.*, 2021) et la stabilité économique qui offrent une sécurité perçue comme supérieure à celle des pays d'origine de certaines personnes migrantes, telles que des personnes issues de Chine (Edgington *et al.*, 2017), ou du Brésil (Barbosa, 2009). Pour bon nombre de personnes migrantes, dont celles venues de certains pays d'Afrique, la migration au Canada donnerait accès à un meilleur niveau de vie et des salaires plus élevés (Kyeremeh *et al.*, 2021). La diversité culturelle et linguistique du Québec et les politiques favorisant la préservation de l'identité des personnes immigrantes sont perçus par d'autres, notamment les Brésiliens (Barbosa, 2009) comme étant très positifs.

Une volonté d'améliorer sa vie et celle des futures générations

Au-delà de salaires plus élevés, le Canada attire les personnes immigrantes de plusieurs origines en quête de mobilité sociale, via des opportunités éducatives qui permettraient d'offrir de meilleures perspectives professionnelles (Edgington *et al.*, 2017). Ce projet de vie concerne non seulement la première génération de personnes immigrantes, mais aussi les générations suivantes. En effet, les personnes migrantes de diverses origines aux États-Unis évaluent leur succès financier non seulement en termes de richesse personnelle, mais également en fonction de leur capacité à subvenir aux besoins des générations futures, et à améliorer l'éducation, les soins de santé et la qualité de vie de la prochaine génération (López et Williams, 2023).

Rejoindre une communauté déjà existante

Dans la littérature sur l'immigration en Amérique du Nord, on observe souvent que la présence de membres de la famille ou d'une communauté issue du pays d'origine est un aspect favorisant le projet migratoire et le choix de la destination. En effet, le désir de réunification familiale (López et Williams, 2023), la présence d'une communauté déjà établie, l'existence de réseaux de connexions (Barbosa, 2009) et l'omniprésence du multiculturalisme dans certaines grandes villes canadiennes notamment, non seulement encouragent, mais facilitent aussi l'arrivée dans un nouveau pays (Edgington *et al.*, 2017).

1.3 Les temporalités du projet migratoire

Les mouvements migratoires sont souvent motivés par différentes ambitions, à la fois sur le court et le long terme. Les projets d'immigration diffèrent selon le projet de retourner dans le pays d'origine ou non. La typologie établie par Bélanger *et al.* (2021) par exemple, montre que la migration des Français et Françaises au Québec correspond à quatre différents projets migratoires : exploration, établissement, circulation et retour. Ainsi, certaines personnes immigrantes s'installent seulement temporairement avec l'intention de retourner dans leur pays d'origine après avoir accumulé des fonds et ajustent alors leurs comportements financiers, tels que l'épargne et l'investissement dans cette logique (Agius Vallejo et Keister, 2020). S'il y a une volonté de retour, ces personnes cherchent à accumuler un capital économique qui peut avoir

une plus grande valeur dans leurs pays d'origine, tel que le montre aussi l'étude de Kelly et Lusia à propos des personnes issues des Philippines venues au Canada (2006).

Certains projets migratoires sont motivés par une volonté d'installation permanente et d'intégration dans le pays d'accueil avec pour objectifs la poursuite d'études supérieures, l'obtention d'un emploi rémunéré, l'obtention de la citoyenneté canadienne et la planification de la retraite sur place (Kyeremeh *et al.*, 2021). Sur le long terme, la volonté d'une installation permanente ou d'un retour dans le pays d'origine exerce une influence déterminante sur les pratiques économiques des personnes immigrantes de toutes origines. La perspective d'une installation, définitive ou non, conditionne les comportements dans le pays d'accueil (Dalglish, 2008).

2. Déterminants des pratiques financières des personnes immigrantes

Les personnes d'immigration récente ne sont pas une catégorie homogène et plusieurs variables semblent exercer une influence sur leurs pratiques financières¹.

2.1 Le statut d'immigration

Le statut d'immigration exerce une influence majeure sur les pratiques économiques. Les « sans papiers » rencontrent des obstacles pour accéder aux institutions financières, limitant leur capacité d'accumuler du patrimoine et de transférer de l'argent (Agius Vallejo et Keister, 2020). Les personnes non naturalisées aux États-Unis, notamment, sont moins susceptibles d'avoir un compte bancaire (Amuedo-Dorantes, 2006), un compte d'épargne ou des actions que les personnes immigrantes naturalisées (Abdul-Razzak *et al.*, 2015).

2.2 Le revenu et le niveau d'éducation

Les comportements financiers sont aussi déterminés par le revenu et l'éducation, en plus de la religion et d'autres facteurs culturels (Hamin *et al.*, 2018, Tung *et al.*, 2014). Le niveau d'éducation est une variable très influente. La probabilité de détenir un compte courant, par exemple,

¹ Certaines caractéristiques semblent par ailleurs être des freins à l'intégration économique.

augmente significativement avec celui-ci, et le même effet est observable pour les différents types d'actifs financiers et de biens durables tels que l'immobilier, comme le montrent des recherches sur les personnes immigrantes de toutes origines aux États-Unis (Abdul-Razzak *et al.*, 2015 ; Keister *et al.*, 2020). Dans ce pays, l'éducation, mais aussi la valeur nette des actifs et le revenu du ménage seraient les caractéristiques les plus importantes dans la probabilité d'avoir un compte d'épargne ou un compte courant chez les personnes immigrantes (Singer et Paulson, 2004).

Par ailleurs, l'éducation influence aussi la participation financière dans le pays d'origine, comme nous le verrons (Abdul-Razzak *et al.*, 2015). Les transferts d'argent (voir section 3), par exemple, sont influencés par le capital économique, culturel et social des immigrants et immigrantes, c'est-à-dire par la capacité d'envoyer des fonds dans le pays d'origine. Par extension, un haut niveau d'éducation est donc un facteur encourageant les transferts d'argent, comme le montre une étude portant sur des personnes immigrantes africaines au Canada (Loxley *et al.*, 2015).

2.3 Le genre

La variable de genre est aussi étudiée dans les pratiques économiques des personnes issues de l'immigration. De manière générale, l'intégration économique des femmes immigrantes semble être d'autant plus complexe qu'elles font face à un double désavantage du fait d'être immigrantes et femmes. Elles sont plus nombreuses à occuper des emplois précaires pour lesquels elles sont surqualifiées (Birgier et Bar-Haim, 2023). De plus, il semblerait que les normes culturelles de genre dans certaines communautés immigrantes avec des dynamiques conjugales traditionnelles constituent aussi un obstacle à leur intégration économique dans les pays d'accueil (Birgier et Bar-Haim, 2023).

Or, l'expérience de l'immigration peut parallèlement contribuer à bouleverser et à faire évoluer les rôles de genre traditionnels. En effet, l'immigration peut amener les femmes sur le marché du travail et amener les hommes vers des emplois moins qualifiés que ce à quoi ils aspirent, ce qui a pour conséquence de réduire le décalage et d'établir une certaine balance des pouvoirs entre conjoints au sein du foyer. En témoignent des études portant sur des couples japonais aux États-Unis (Yasuike, 2011) ou des Taiwanais aux États-Unis (Gu, 2019). L'entrée sur le marché du travail et l'apport économique des femmes dans le ménage permettraient alors à celles-ci d'obtenir plus de pouvoir, notamment dans la prise de décision, y compris dans la gestion des finances du ménage (Gu, 2019). Plus globalement, l'entrée des femmes sur le marché du travail suite à l'immigration ainsi que leur contribution financière permettent une amélioration de leur statut dans le foyer, même si des dynamiques patriarcales y persistent (Gu, 2012). Les recherches tendent à montrer que cette situation contribuerait à des relations plus égalitaires, tel que l'observe Yasuïke dans une revue de la littérature (2011). Aussi, l'influence de la culture occidentale, imprégnée d'un idéal d'égalité des genres, augmenterait la volonté d'égalité dans le ménage des femmes immigrantes (Gu, 2019). Néanmoins, dans le cas de nombreuses communautés immigrantes du Japon (Yasuïke, 2011) ou du Mexique aux États-Unis (Baker, 2004), le modèle patriarcal n'est pas pour autant abandonné. Les femmes conservent leur « devoir de mère » et les hommes demeurent les pourvoyeurs.

La question de la gestion des finances des ménages dans les familles immigrantes semble, elle aussi, genrée. Dans de nombreux cas les normes patriarcales maintiennent les hommes dans leur rôle de pourvoyeur principal et les femmes, prioritairement responsables des tâches domestiques et éducatives. En l'occurrence, dans le cas des Taiwanaises aux États-Unis, ces dernières s'occupent non seulement des enfants et des tâches ménagères, mais aussi de la gestion quotidienne des finances de la famille (Gu, 2019). L'étude de Hsiao Li (2010) sur les couples d'immigrants taiwanais au Canada fait des observations similaires. Les femmes prennent les décisions concernant les dépenses quotidiennes dans le prolongement des rôles traditionnellement assignés aux femmes en tant que gardiennes du foyer. Les dépenses quotidiennes sont définies comme des « affaires de femmes » (Hsiao-Li, 2010). Cependant les décisions financières « plus importantes », telles que les décisions relatives à l'achat de biens immobiliers et celles relatives à l'achat de biens haut de gamme, relèvent des hommes qui y exercent un veto. La prise de décision au sujet des dépenses du ménage est davantage une tâche domestique (avec ce qu'elle comporte de répétitif et astreignant) qu'un réel pouvoir accordé aux femmes, car ces décisions sont banalisées contrairement aux décisions qualifiées de « plus importantes » qui sont attribuées aux hommes (Hsiao-Li, 2010). En somme, cette étude illustre la façon dont, dans le cas des couples arrivant de Chine au Canada, la répartition des prises de décision relève des rôles familiaux de genre, plutôt qu'à l'apport économique respectif des hommes et des femmes au sein du ménage (Hsiao-Li, 2010).

2.4 La concentration ethnique

Certaines études montrent que la concentration géographique des personnes immigrantes d'une même culture peut avoir des conséquences importantes sur le rythme d'adaptation économique et social (Abdul-Razzak *et al.*, 2015). Résider dans des communautés à forte concentration ethnique semble parfois isoler les nouveaux arrivants du reste de la société, et réduire leur participation aux marchés financiers aux États-Unis notamment. (Osili et Paulson, 2015 ; Paulson *et al.*, 2006).

2.5 La religion et l'argent

Les grandes traditions religieuses influencent grandement le rapport à l'argent qu'entretiennent les individus et les communautés. Elles influencent, au Canada et ailleurs, les décisions financières à travers les enseignements doctrinaux et les pratiques socioculturelles (Dilmaghani, 2019). Certaines études montrent que la religion acquiert parfois de nouvelles significations au cours du processus de migration, soit parce qu'elle fournit une identité forte à laquelle s'ancrer après une expérience migratoire déstabilisante, soit parce que la religion devient représentative de l'héritage culturel de manière plus générale, comme le montre le cas des personnes immigrantes d'Asie en Australie et au Canada (Hamin *et al.*, 2018). Dans le contexte de l'immigration, il convient alors de prendre en compte cette variable pour comprendre les pratiques économiques des personnes immigrantes.

Klaubert (2010) montre qu'il existe une relation positive entre le comportement d'épargne d'un individu et sa religion aux États-Unis, c'est-à-dire que les personnes religieuses et celles qui fréquentent plus souvent l'église ont une propension plus élevée à épargner. Selon Hamin, ces taux d'épargne plus élevés s'expliqueraient par des croyances religieuses qui encouragent des valeurs, comme la prudence financière et la responsabilité (Hamin *et al.*, 2018). Si cette observation est généralisée à toutes les religions, il apparaît dans la littérature que les différentes religions, à travers leurs différents enseignements, peuvent avoir des influences variées sur les pratiques économiques.

Dans le cas de l'islam, et ce, contrairement aux autres religions (Tung *et al.*, 2014), ces enseignements sont explicites dans la charia : la prohibition islamique des intérêts guide de nombreuses personnes musulmanes pratiquantes à éviter les hypothèques et les pratiques bancaires conventionnelles, préférant les services bancaires islamiques conformes à la charia (Dilmaghani, 2019).

Dans le cas du christianisme, les enseignements autour de l'importance des bonnes actions, de l'autonomie et du non-gaspillage indiqueraient des comportements économiques visant à ne pas dilapider l'argent (Tung *et al.*, 2014). Aussi, parmi les personnes immigrantes chrétiennes à bas revenus, on observe une surutilisation des comptes épargnes au Canada et en Australie (Tung *et al.*, 2014). Aux États-Unis, les données indiquent que les personnes se disant protestantes épargnent moins que les catholiques (Klaubert, 2010). Les personnes protestantes seraient, par ailleurs, plus enclines à favoriser l'accession à la propriété plutôt que les investissements financiers et l'accumulation patrimoniale suivant leurs valeurs de modestie (Dilmaghani, 2019). Dans le cas du judaïsme, on remarque que les individus s'identifiant à cette religion semblent épargner plus fréquemment et des montants plus élevés que les autres groupes (Klaubert, 2010). Il est aussi observé que les personnes de confession juive, préférant souvent les biens transportables aux biens fixes, affichent des taux d'accession à la propriété moins élevés, mais des revenus de placement plus importants (Dilmaghani, 2019). Chez les bouddhistes, on note une préférence pour la liquidité plutôt que l'épargne chez les bas revenus (Tung *et al.*, 2014 p.94).

2.6 La durée de résidence

Le nombre d'années passées au pays d'accueil est un facteur déterminant de l'intégration des personnes immigrées : s'il existe des différences notables avec les natifs, celles-ci s'atténuent grandement avec le nombre d'années passées au pays d'accueil (Fernández, 2011). En regard de la possession d'un compte courant (Paulson *et al.*, 2006), d'un logement, d'une voiture et d'un prêt pour une voiture, l'effet négatif de l'immigration semble s'atténuer avec le temps passé dans le pays d'accueil (Abdul-Razzak *et al.*, 2015). Similairement, l'accumulation d'actifs et l'épargne pour la retraite augmentent avec le temps passé dans le pays d'accueil, notamment grâce à la familiarisation avec les services financiers (Sultana, 2021 ; Khan *et al.*, 2022) et l'accès aux programmes de sécurité sociale (Sevak et Schmidt, 2014).

Enfin, il convient de noter la diminution des investissements transnationaux faits par les immigrants avec les années de résidence au pays d'accueil, comme le montre l'expérience des personnes migrantes aux États-Unis qui sont issues du Mexique, de Chine et de l'Inde (Agius Vallejo et Keister et al, 2020). Par ailleurs, ce désinvestissement à l'étranger s'observe également d'une génération à l'autre, selon une étude portant sur l'immigration en Allemagne (Fuchs-Schüdeln et Paule-Paludziejcz, 2020).

2.7 Le rapport aux institutions financières dans le pays d'origine

Parmi les déterminants de l'intégration économique, la littérature souligne l'expérience vécue avec les banques dans le pays d'origine. C'est ce que rapporte l'étude de Paulson *et al.* (2006) pour les États-Unis notamment. Les personnes immigrantes qui ont grandi dans des pays où il y a des crises financières, un manque de transparence, de la fraude, de l'inflation ou du vol, sont susceptibles de se méfier des banques (Abdul-Razzak *et al.*, 2015). Dans certains pays, les banques ne sont pas considérées comme un endroit sûr où placer de l'argent, en particulier pour les ménages à faibles revenus. Au contraire, dans les pays où les banques sont considérées comme sécuritaires et efficaces, les personnes immigrantes sont plus susceptibles de participer au marché financier, comme le montre l'étude de Bertocchi *et al.* (2023) pour l'Italie. Un autre exemple est celui du recours à l'hypothèque. L'enquête quantitative de Rodríguez-Planas (2018) montre que plus les hypothèques leur sont accessibles dans leur pays d'origine, plus les personnes immigrantes en Espagne font les démarches en ce sens.

2.8 Autres normes culturelles transmises entre générations

Les valeurs culturelles de loyauté et de responsabilité envers la famille peuvent aussi influencer grandement les pratiques économiques de certains groupes, dont les transferts d'argent et la consommation. C'est, par exemple, le cas des réfugiés vietnamiens et laotiens au Canada (Johnson, 2007). Aussi, la force de certaines normes culturelles perdure dans le temps, chez les personnes immigrantes de longue date, et parfois chez celles de deuxième génération. On observe ces phénomènes au niveau des prêts (Rodríguez-Planas, 2018 pour l'Espagne) ou de l'épargne (Fuchs-Schüdeln et Paule-Paludziejcz, 2020, pour l'Allemagne).

Par ailleurs, quelques études montrent que la génération d'immigration affecte le comportement économique. En effet, alors que la première génération est largement influencée par la culture du pays d'origine, la deuxième génération, soit celle des enfants nés dans le pays d'accueil, se situe entre le comportement du pays d'origine et celui du pays d'accueil (Hamin *et al.*, 2018, pour l'Australie et le Canada). La seconde génération adopte alors davantage la culture du pays d'accueil, ce qui peut se traduire par des comportements financiers différents de ceux de la

précédente génération. En l'occurrence, Baumann *et al.* analysent le cas chinois au Canada, en Australie et en Chine dans la gestion des actifs et l'emprunt d'argent. Ces auteurs mentionnent que les comportements bancaires des ressortissants de Chine s'appuient sur les croyances fondamentales chinoises en matière d'argent. Néanmoins, avec le temps, ces comportements bancaires se fondent progressivement à ceux des locaux du simple fait que les personnes immigrantes sont contraintes de s'adapter aux normes locales. Cette conjugaison de comportements bancaires issus du pays d'origine et du pays d'accueil, somme toute unique, est qualifiée de *crossvergence*, suggérant qu'il n'y a pas non plus de convergence totale. (Baumann *et al.*, 2012)

3. Les transferts d'argent (rémittances)

Selon Carrasco et Obucina (2023) les envois de fonds effectués par les personnes migrantes constituent aujourd'hui un phénomène financier d'envergure mondiale. Leur progression constante au fil des décennies les a amenés à surpasser, en volume, l'aide publique au développement dans les pays à revenu faible et intermédiaire, et même à excéder les investissements directs étrangers en 2019 (Banque mondiale, 2020). Les auteurs mentionnent que si le continent africain ne capte qu'environ 10 % de ces flux à l'échelle mondiale, c'est-à-dire une proportion moindre comparativement à l'Asie ou à l'Amérique latine, ces transferts représentent néanmoins une fraction substantielle du produit intérieur brut de plusieurs états africains (OCDE, 2005). Au Sénégal, par exemple, les rémittances officielles équivalaient à environ 10 % du PIB entre 2011 (Cissé, 2011) et 2020 (PNUD, 2021). Abdul-Razzak *et al.* (2015) observe des différences selon la région d'origine : aux États-Unis environ 20 % des personnes immigrantes d'Afrique et d'Asie déclarent envoyer des fonds dans leur pays d'origine, comparativement à 8,4 % des personnes immigrantes d'Europe et du Canada.

À l'instar d'autres auteurs tels que Kelly et Lusia (2006), Waldinger et Fitzgerald (2004) et Vargas-Silva et Boccagni, (2023), Carrasco et Obucina (2023) estiment que les transferts de fonds revêtent une signification sociale et migratoire majeure. Ils représentent l'une des expressions les plus tangibles des liens transnationaux que les migrants et migrantes entretiennent avec leur pays d'origine. Ces rémittances participent au maintien de configurations migratoires contemporaines et peuvent, en retour, alimenter de nouveaux mouvements migratoires (de Haas, 2010 ; FIDA, 2017). Pour les personnes immigrantes issues de nombreux pays, les transferts de fonds vers le pays d'origine peuvent contribuer à leur prestige et à leur capital social au sein de leur communauté d'origine (Kelly et Lusia, 2006 ; Isaakyan et Triandafyllidou, 2017 ; Keister et al, 2020), et permettre le maintien et le renforcement des liens transnationaux (Isaakyan et Triandafyllidou, 2017), notamment des liens affectifs et du sentiment d'appartenance (Baffoe, 2010).

De nombreux auteurs mentionnent à quel point ces transferts d'argent sont parfois une source vitale de soutien pour les bénéficiaires dans les pays d'origine. Ce soutien peut atténuer la pauvreté et améliorer le niveau de vie, contribuant ainsi à la stabilité socio-économique des ménages, tel que le montre l'étude de Zapata auprès de personnes immigrantes colombiennes au Royaume-Uni (2013). Ces transferts sont réinvestis dans des besoins essentiels, tels que les soins médicaux, les funérailles, l'amélioration de l'habitat (Owusu, 2003 pour les Ghanéens et Ghanéennes au Canada ; Kelly et Lusic, 2006 pour les personnes natives des Philippines venues au Canada ; Datta et Aznar, 2019 pour les personnes immigrantes au Royaume-Uni) ou bien le financement de projets communautaires (Agius Vallejo et Keister et al, 2020).

Au-delà des bénéfices sociaux qu'apportent les transferts de fonds pour les personnes immigrantes, ceux-ci peuvent aussi constituer une obligation et une contrainte sociale. En effet, de nombreuses personnes immigrantes ressentent une forte responsabilité de consacrer une part significative de leurs revenus aux besoins économiques, éducatifs et de santé des membres de leur famille restés dans leur pays d'origine, ce qui peut générer des tensions (Baffoe, 2010). En somme, les transferts d'argent sont perçus comme un devoir moral renforçant le statut social, tant dans le pays d'accueil que d'origine (Henchoz *et al.*, 2020).

Selon Paulson *et al.*, aux États-Unis, plus de 40 % des personnes immigrantes, toutes origines confondues, envoient des fonds à leur famille établie dans leur pays d'origine, et ce, quelle que soit la catégorie d'immigration (avec ou sans papiers, permanents ou temporaires, à revenus élevés ou faibles, d'âge moyen ou jeune, marié ou célibataire, homme ou femme) (Paulson *et al.*, 2006).

Enfin, soulignons que dans leur étude comportant un échantillon de 1000 immigrants et immigrantes sénégalais en Espagne, Carrasco et Obucina (2023) montrent que la probabilité d'envoi de rémittences augmente avec l'âge, le niveau d'éducation, la durée de résidence (dans les dix premières années de résidence seulement) ainsi qu'avec la capacité financière (la participation au marché du travail dans le pays d'origine). Les transferts d'argent représentent une partie de l'épargne des personnes immigrantes qui est envoyée dans le pays d'origine (Dalglish, 2008).

3.1 L'impact des transferts sur la situation financière

Comme nous l'avons souligné, les transferts d'argent peuvent constituer une obligation financière importante, ayant un impact sur les personnes ayant récemment immigré. Ces envois réduisent le revenu disponible des personnes immigrantes, et peuvent avoir un impact réel sur leur qualité de vie et leur stabilité économique dans le pays d'accueil (Owusu, 2003). Cette obligation d'envoyer de l'argent aux proches restés au pays peut aussi influencer les habitudes de dépenses et d'épargne. Loxley *et al.* (2015) montrent qu'au Canada, certaines personnes privilégient les transferts d'argent plutôt que leur consommation personnelle ou l'investissement. Cela signifie alors que l'envoi de fonds limite chez certains l'accumulation d'actifs dans le pays d'accueil (Agius

Vallejo et Keister et al, 2020). Par extension, les transferts d'argent influent notablement sur la capacité des personnes immigrantes à accéder à la propriété (Kuuire *et al.*, 2016).

Au-delà des simples contraintes économiques, l'envoi de fonds peut également imposer aux personnes migrantes une pression émotionnelle (Kelly et Lusia, 2006 ; Durodola *et al.*, 2017) ou être un obstacle à la poursuite des études. Par exemple, Dalgleish (2008) rapporte que les personnes réfugiées soudanaises et vietnamiennes au Canada ont parfois été contraintes d'occuper plusieurs emplois et de reporter leurs études pour répondre à cette obligation d'envoyer de l'argent au pays d'origine.

3.2 Les motivations inhérentes aux transferts d'argent

Les études sur les personnes ayant immigré aux États-Unis révèlent que les motivations qui sous-tendent pour ces transferts d'argent sont plurielles. On souligne notamment l'altruisme, mais aussi le financement de l'émigration des membres de la famille, l'investissement dans l'éducation et les soins médicaux de la famille restée au pays ou dans l'assurance de la famille contre les chocs économiques régionaux ainsi que l'investissement dans des projets de développement économique au sein des communautés d'origine (Singer et Paulson, 2004).

Dans le cas des jeunes personnes migrantes, ces transferts peuvent faire office de remboursement du soutien reçu de leur famille lors de leur migration, notamment le remboursement de dettes contractées pour leur déplacement, comme l'ont noté Loxley *et al.* dans une étude des immigrants africains au Canada (Loxley *et al.*, 2015). En effet, le coût de la migration représente un fardeau financier considérable pour de nombreuses personnes issues d'autres pays. C'est le cas, par exemple, pour des personnes latino-américaines aux États-Unis qui s'endettent pour couvrir ces dépenses (Flippen, 2020). Cette dette est souvent contractée auprès de la famille et d'amis offrant une certaine souplesse de remboursement, mais alimente aussi les pressions financières sur les personnes immigrantes.

3.3 Les investissements transnationaux dans le pays d'origine

Les investissements immobiliers ont été étudiés par Vargas-Silva chez les personnes issues d'Équateur et d'Inde ayant migré en Europe (2023). La décision d'investir dans un logement dans le pays d'origine via des transferts d'argent est largement influencée par la durée de séjour à l'étranger et l'attachement émotionnel au pays d'origine. L'aspiration à posséder une « maison en transfert d'argent » exprime souvent le désir de maintenir un lien avec la communauté d'origine, même si la perspective d'un retour permanent diminue avec le temps. Plus largement, les investissements dans le pays d'accueil semblent influencer la volonté de rester ou de rentrer au pays d'origine (Djajić, 2010).

En regard des aspirations à accéder à la propriété au pays d'origine, certaines études indiquent des comportements genrés. Les femmes seraient plus susceptibles d'abandonner ces aspirations à mesure qu'elles passent du temps dans leur pays d'accueil, tandis que les aspirations des hommes restent relativement stables (Vargas-Silva et et Boccagni, 2023). Ces derniers seraient plus susceptibles que les femmes d'épargner et de posséder des biens dans les deux pays. Le fait d'avoir une conjointe à l'étranger aurait un impact sur cette question pour les hommes non accompagnés (Flippen, 2020).

Les investissements transfrontaliers, comme la détention de comptes bancaires, de fonds communs de placement ou d'actions dans leur pays d'origine, sont fréquents chez certaines personnes immigrantes, selon Keister *et al.* (2020). Ceux-ci se sont intéressés aux biens immobiliers ainsi qu'aux entreprises détenues aux États-Unis par des personnes immigrantes du Mexique, de Chine et de l'Inde (Keister *et al.*, 2020). Les réseaux d'une même communauté culturelle au pays d'accueil peuvent d'ailleurs servir d'intermédiaires à l'investissement au pays d'origine. Par exemple, Owusu (2003) analyse la façon dont les immigrantes et immigrants ghanéens au Canada participent à des activités financières collectives par l'intermédiaire d'associations, qui collectent des fonds pour divers projets au Ghana (construction de routes, établissements de santé, centres communautaires, écoles, etc.).

3.4 La dimension genrée des transferts d'argent

Selon Minos et Passari (2023), les transferts d'argent semblent avoir un impact dans la réduction des inégalités économiques entre les genres :

« ... remittances flowing over longer periods of time correlate with lower gender inequality. However, the origin of these financial flows also matters. Remittances received from household members residing in countries with high gender scores (*less inequalities*), seem to have a stronger impact. This finding provides some first evidence that social norms and cultural diffusion are important above-and-beyond the size of financial flows received.» (p. 21)

Selon Carrasco et Obucina (2023), le genre influence, en effet, ces pratiques. Le fait d'avoir une conjointe ou un conjoint au Sénégal augmente les probabilités d'envoyer de l'argent au pays pour les hommes et non pour les femmes. Ce phénomène est le reflet de normes patriarcales voulant que la responsabilité économique de la famille repose sur les épaules de l'homme. Par contre, le fait de posséder une maison au pays d'origine, inciteraient les femmes et non les hommes à envoyer de l'argent au Sénégal. Les auteurs font l'hypothèse que les migrations internationales auraient pour effet de réduire les inégalités de genre en regard de l'accès aux richesses du ménage, notamment au Sénégal (Mezger et Beauchemin, 2015). Cette dernière étude montre que la pratique d'envoyer de l'argent au pays est pratiquement universelle pour les hommes, ce qui n'est pas le cas pour les femmes. Par contre, les femmes qui sont partie prenante ou à l'initiative de la migration sont plus enclines à envoyer de l'argent au pays. L'étude note que les femmes envoient d'autant plus d'argent dans leur pays d'origine si elles ont des enfants, ou si elles ont fait le choix personnel d'immigrer (par opposition à un choix conjugal). Enfin, soulignons

que la présence de nombreux membres de la famille au pays d'accueil réduit les probabilités que les femmes envoient de l'argent au pays. L'explication avancée est que les normes de genre et la présence de frères et d'oncles réduisent la pression sur les femmes d'envoyer de l'argent à l'étranger.

3.5 Les modalités de transferts de fonds

La manière de transférer l'argent est parfois révélatrice non seulement de la confiance des immigrants envers les institutions financières du pays d'accueil, mais aussi du rapport qu'entretiennent les personnes immigrantes au système financier dans le pays d'origine. Certains préfèrent les moyens formels, tels que les opérateurs officiels et les banques, alors que d'autres tentent de les éviter.

Par exemple, selon Zapata (2013), les personnes immigrantes de Colombie à Londres évitent les systèmes bancaires officiels en préférant des moyens alternatifs. Cette résistance témoigne d'une méfiance envers les initiatives gouvernementales et une préférence pour des investissements plus localisés et progressifs.

Pour les personnes immigrantes aux États-Unis, ces transferts de fonds seraient souvent réalisés par l'intermédiaire de services financiers, dont des opérateurs de transfert de fonds, plutôt que des banques (Paulson *et al.*, 2006). Paulson *et al.* (2006) soulignent que les opérateurs de transfert d'argent, tels que *Western Union* et *MoneyGram* organisent 70 % à 80 % de l'ensemble des envois de fonds (Paulson *et al.*, 2006). Selon ces auteurs, lorsque les familles immigrantes possèdent un compte bancaire, elles sont peu susceptibles d'utiliser les banques pour envoyer de l'argent dans leur pays d'origine, notamment par manque d'information. En effet, si les immigrants et immigrantes utilisent les opérateurs de transfert de fonds plutôt que les banques, c'est souvent par choix de familiarité avec le prestataire de services et de disponibilité de lieux de paiement dans le pays destinataire. Une autre raison dans le choix de ces services informels est la garantie de l'anonymat. En effet, certaines personnes hésitent à effectuer des transactions avec des institutions par crainte d'être dénoncées aux services de l'immigration par celles-ci (Paulson *et al.*, 2006).

4. Réseaux et systèmes informels de crédit

La littérature portant sur les pratiques économiques mentionne parfois la façon dont les personnes immigrantes contournent le système officiel et utilisent des secteurs informels (Datta

et Aznar, 2019). Les ROSCA (Rotating Saving and Credit Associations) sont une forme d'organisation de crédit présent dans le Sud global et dans certains contextes migratoires (Mianda, 2020). Appelées aussi parfois « tontines », « Altın Günü » ou « Days of Gold », ces systèmes ne sont pas exclusivement de nature économique et sont abordés comme une forme d'entraide. Le fonctionnement est simple : un membre d'un groupe collecte auprès de tous les autres une somme d'argent préalablement convenue pour qu'ensuite la totalité de la somme recueillie soit versée à un des membres, sans intérêt et selon une rotation préétablie. L'étude des ROSCA chez les personnes immigrantes africaines au Canada est révélatrice à cet égard (Mianda, 2020). Ces groupes fournissent non seulement un soutien financier, mais renforcent également les liens sociaux au sein des communautés migrantes (Datta et Aznar, 2019). Les ROSCAs constituent des réseaux sociaux alternatifs à la présence des familles des immigrantes dans les pays d'accueil, particulièrement pour les femmes, et constituent une forme de protection sociale (Bilecen, 2019). L'étude des ROSCA chez les immigrantes turques en Allemagne montre que les ressources mises à disposition par ce système sont souvent destinées à leur famille en Allemagne, ou bien en Turquie pour soutenir les membres de leur famille élargie. Ces réseaux de crédit permettent alors aux femmes migrantes à faible revenu de générer des ressources financières pour aider leur famille à l'intérieur et à l'extérieur de leur pays d'accueil. Bilecen (2019) montre la façon dont ces groupes, organisés par des femmes, facilitent l'indépendance des femmes immigrantes en construisant un réseau social entre immigrantes. Cette organisation permet aux membres de générer du crédit, sans frais, et sans faire face aux obstacles des services bancaires officiels.

Au-delà de ces associations d'entraide, les réseaux familiaux constituent aussi souvent une source d'emprunts et de prêts. La gestion financière devient alors communautaire et il arrive même que la dette soit collectivisée au sein des familles migrantes. Les ressources familiales sont mutualisées pour répondre aux besoins collectifs, comme le montre l'étude de personnes immigrantes d'origines diverses en Suisse (Henchoz *et al.*, 2020). Dans certains pays, tels qu'en Italie, et au vu de leur moindre accumulation patrimoniale par rapport aux natifs, nombreux sont les nouveaux arrivants qui ont recours à ces réseaux de crédit informels (Bertocchi *et al.*, 2023).

5. Les pratiques financières au pays d'accueil

À leur arrivée au pays d'accueil, les personnes immigrantes se concentrent souvent sur la survie immédiate et l'obtention d'un emploi, privilégiant ainsi les besoins financiers à court terme plutôt que la planification financière à long terme. Les besoins urgents peuvent les pousser vers des emprunts coûteux, malgré une conscience des taux d'intérêt élevés (Rostamkaleai et Riding, 2020). Les études sur les personnes immigrantes asiatiques au Canada et en Australie soutiennent que le revenu dépasse souvent les autres indicateurs, tels que l'ethnicité ou la

religion, pour expliquer de telles différences de comportements financiers (Tung *et al.*, 2014 ; Hamin *et al.*, 2018). En effet, l'intégration et l'utilisation des services bancaires sont influencées par le niveau de revenu, les plus aisés ayant un meilleur accès à ceux-ci.

5.1 Connaissance des services financiers au Canada

Concernant la connaissance des services financiers au Canada, certaines études montrent que les femmes ont généralement un moindre niveau de connaissance du système financier que les hommes, ce qui peut contribuer à limiter leur accès (Khan *et al.*, 2022). À ce chapitre et sans surprise, les mariages mixtes facilitent l'intégration économique des personnes immigrantes, comme le montre le cas des personnes africaines migrant au Japon (Agyeman, 2015).

5.2 La maîtrise de la langue du pays d'accueil

L'accès au système financier est facilité par la maîtrise de la langue du pays d'accueil. Par exemple, parmi les nouveaux arrivants latinos aux États-Unis, ceux et celles qui maîtrisent non seulement l'espagnol, mais aussi l'anglais sont plus susceptibles d'avoir des comptes bancaires et des cartes de crédit que les personnes unilingues (Shanmuganthaan *et al.*, 2004). L'impossibilité de discuter dans sa langue maternelle avec les conseillers et conseillères des institutions financières constitue généralement une barrière à l'accès aux services financiers. C'est le cas notamment de certaines personnes immigrantes racialisées en Australie (Natoli, 2015 dans Ferrer *et al.*, 2020). Aussi, les immigrants entrepreneurs portugais au Canada évoquent la façon dont la langue et le manque de maîtrise de l'anglais étaient l'une des principales barrières à l'établissement d'une entreprise lors de leur arrivée (Teixeira, 2001).

5.3 Les comptes bancaires et l'accès au crédit

La proportion de personnes issues de l'immigration et détenant un compte courant ou un compte d'épargne varie considérablement selon l'origine de celles-ci et le pays d'accueil. Par exemple, l'étude de Paulson *et al.* (2006) réalisée aux États-Unis montre que :

- Parmi les dix principaux pays d'origine des personnes immigrantes aux États-Unis, le pourcentage de ceux et celles disposant d'un compte bancaire (épargne ou courant) varie de 78 % (personnes immigrantes de Chine) à 40 % (personnes immigrantes du Mexique).
- On retrouve, par ailleurs, 27 % des personnes issues du Mexique ayant un compte chèque, contre 75 % de celles originaires du Canada.

Ces données illustrent la variabilité des pratiques selon les pays d'origine des personnes étudiées. Par exemple, Li *et al.* (2001) décrivent la communauté immigrante chinoise aux États-Unis comme une communauté qui participe activement aux institutions bancaires : ce serait une clientèle sûre et loyale (Li *et al.*, 2001) avec un taux d'épargne généralement élevé (Hamin *et al.*, 2018). Les personnes provenant de Chine et accueillies aux États-Unis seraient reconnues

comme frugales, avec une forte tendance à l'épargne pour assurer la sécurité de l'unité familiale (Hamin *et al.*, 2018 ; Baumann *et al.*, 2012). Aussi, les Chinois n'accumulent pas de dettes sur leurs cartes de crédit et remboursent l'intégralité de leurs cartes de crédit plutôt que de maintenir un solde sur lequel sont appliqués des taux d'intérêt élevés (Baumann *et al.*, 2012). Ce penchant pour l'épargne est attribué à plusieurs facteurs parmi lesquels les principes religieux de modération et de prévoyance ainsi que le contexte chinois récent où l'épargne personnelle était la seule manière d'obtenir un logement et de prévoir la retraite alors que les prêts et la sécurité sociale n'étaient ni développés ni accessibles (Tung *et al.*, 2014). De manière générale, les taux de possession d'un compte épargne ou d'un compte courant sont plus élevés chez les ménages asiatiques que chez les ménages noirs, blancs et latinos aux États-Unis (Abdul-Razzak *et al.*, 2015).

Abdul-Razzak *et al.* se sont intéressés aux ménages dirigés par des personnes noires ou latinas aux États-Unis. Selon ces chercheurs, elles sont moins susceptibles de posséder divers produits financiers, tels des compte-chèques ou d'épargne et des biens durables (Abdul-Razzak *et al.*, 2015). Les personnes immigrantes afro-américaines aux États-Unis seraient plus enclines à faire des investissements dans des véhicules ou dans l'immobilier plutôt que des investissements financiers (Shanmuganthaan *et al.*, 2004). Flippen (2020) a aussi observé les pratiques économiques des personnes issues d'Amérique latine aux États-Unis et la façon dont ils préfèrent souvent l'épargne en espèces. Cette pratique découlerait, en partie, d'un accès limité aux systèmes bancaires officiels (Flippen, 2020).

Les cartes de crédit

Selon Statistique Canada (2023), les immigrants montrent un taux élevé d'utilisation des cartes de crédit, souvent supérieur à celui des natifs. Cela suggère qu'ils apportent des cartes de crédit étrangères ou accèdent rapidement à des cartes de crédit canadiennes. Cependant, ils utilisent initialement des produits de crédit de montants inférieurs (les cartes de crédit) plutôt que des prêts plus importants (Statistique Canada, 2023).

5.4 Les pratiques d'épargne et d'investissement

Très peu d'études se sont intéressées à ce jour aux stratégies et à la capacité d'épargne des personnes immigrantes au Québec et au Canada, à leurs habitudes de consommation, aux investissements qu'ils font ici et à l'étranger, etc. L'étude de Zhang constate que les personnes immigrantes épargnent davantage, toutes proportions gardées, que les familles nées au Canada (Zhang, 2003 dans Dalgleish, 2008). Certaines études s'intéressant aux actifs des personnes immigrantes observent que ces dernières restent à l'écart des investissements sur les marchés financiers: ils sont moins susceptibles que les natifs de posséder des actifs financiers (Chatterjee et Zahirovic-Herbert, 2014), ils sont moins susceptibles d'investir dans des actifs risqués que les natifs (Cobb-Clarke et Hildebrand 2006) et les montants investis dans les actifs financiers par les immigrants sont inférieurs à ceux des natifs (Dustmann, 1997).

Mais pour saisir les pratiques d'épargne des personnes issues d'autres pays, il importe d'examiner plus largement, d'une part, la manière dont le système de retraite permet ou non aux nouveaux arrivants d'épargner et d'autre part, la manière dont ces immigrants et les immigrantes parviennent à se constituer un patrimoine pendant leur vie active. Le patrimoine est un indicateur stable de la situation économique des personnes ayant immigré dans un autre pays, car il reflète l'historique économique, leur capacité d'épargne, mais aussi l'accès à des biens essentiels, comme la résidence familiale pour les propriétaires (Pugliese *et al.*, 2023). Il permet également de prendre en compte les investissements réalisés au pays d'accueil et ailleurs, qui se trouvent à être des investissements qui sont invisibilisés lorsque l'on se concentre uniquement sur le taux d'épargne des personnes immigrantes.

Le patrimoine s'acquiert par divers mécanismes en commençant par l'épargne tirée du revenu. Selon l'Observatoire québécois des inégalités, les personnes immigrantes semblent au Canada aujourd'hui en meilleure posture qu'il y a 20 ans en termes de revenus². Dans une analyse publiée en 2025, Boucher *et coll.* définissent le critère d'appartenance à la classe moyenne comme étant toutes personnes « dont le revenu après impôts se situe dans l'intervalle de 75 % à 200 % du revenu médian ajusté des ménages. ». En regard des personnes nées à l'étranger, ils soulignent :

« Les chances de faire partie de la classe moyenne pour les personnes immigrantes ont également progressé. Au Québec, une personne immigrante sur deux (49 %) faisait partie de la classe moyenne en 2000, contre deux sur trois (66 %) en 2022. Il s'agit d'une augmentation de 17 points de pourcentage. Si bien que les chances de faire partie de la classe moyenne sont maintenant équivalentes pour une personne immigrante et pour une personne née au Canada (66,1 % vs 66,3 % au Québec et 62,6 % vs 63,4 % au Canada) (Boucher *et coll.*, 2025 : p.35.)

Entre 2016 et 2021, au Québec, le revenu d'emploi des personnes immigrantes³ est demeuré inférieur à celui des personnes nées au Canada. Cet écart s'est toutefois grandement réduit. En 2022, le revenu médian des personnes immigrantes était de 37 600 \$ et celui des personnes non immigrantes était de 39 400\$, pour un ratio de 95,4% (Statistique Canada, 2025).

Dans les deux prochaines sections, la contribution aux pensions de retraite et les investissements des personnes issues de l'immigration seront examinés plus attentivement afin de dresser un portrait plus juste de leurs pratiques financières à long terme.

² Cette évolution peut être liée à de nombreux facteurs que les auteurs de l'étude ne précisent pas. Pensons à une meilleure reconnaissance des diplômes et des équivalences, à une modification des critères d'acceptation, tels que les diplômes et l'expérience de travail ou encore des modifications dans la proportion des différentes catégories retenues par l'État (économique, réfugié, regroupement familial, etc.)

³ Selon la définition de Statistique Canada : « Les personnes immigrantes sont celles qui ont ou ont déjà eu le statut d'immigrant reçu ou d'immigrante reçue ou celui de résident permanent ou de résidente permanente. Il s'agit des personnes à qui les autorités de l'immigration ont accordé le droit de résider au Canada en permanence, ce qui inclut les personnes qui ont obtenu la citoyenneté canadienne par naturalisation. » <https://statistique.quebec.ca/vitrine/egalite/groupes-de-population/personnes-immigrantes>.

Les pensions de retraite

La question de la retraite des personnes immigrantes au Canada, aux États-Unis (Sevak et Schmidt, 2014) et dans le monde est bien documentée dans la littérature. Il en ressort qu'en comparaison aux natifs, les personnes immigrantes ont généralement des revenus moins élevés pendant la retraite et cela s'explique par plusieurs raisons.

Au Canada, le système de retraite actuel permet difficilement aux nouveaux arrivants d'accumuler autant d'épargne en vue de la retraite que les natifs. C'est le cas au Québec, où les pensions de retraite sont liées à la durée de cotisation au Régime des rentes du Québec (RRQ) et à la sécurité de la vieillesse (SV). Cette dernière est basée sur les années de résidence (40 ans pour obtenir le plein montant après l'âge de 18 ans) et sur le fait qu'il faut avoir vécu au moins 10 ans au Canada (Kei *et al.*, 2019). Il en résulte qu'au Canada spécifiquement, avec une arrivée plus tardive sur le marché du travail comparativement aux natifs, les personnes immigrantes ont moins d'années d'épargne et n'ont souvent pas droit à une pleine pension lorsqu'ils arrivent à 65 ans.

En regard des pensions gouvernementales, telles que le Régime de pensions du Canada, les personnes immigrantes n'y ont souvent pas accès (Marotoet et Aylsworth, 2016). Concernant les régimes de l'employeur et l'épargne personnelle, les nouveaux arrivants font aussi face à des obstacles. Souvent, ils ne touchent pas les pensions des employés à la même hauteur que les natifs. Une étude portant sur les personnes immigrantes d'Italie et de l'Inde au Canada montre que cela s'explique par le fait que l'information sur les pensions de retraite n'était pas communiquée de manière suffisamment efficace (Bellamy, 1993). Une autre explication avancée est que ces personnes étaient surreprésentées dans les professions à faible statut (Bellamy, 1993), alors que les emplois offrant une pension de l'employeur étaient ceux liés à des revenus élevés et des emplois à temps plein (Marier, 2008). Pour ces raisons, les personnes immigrantes sont souvent moins admissibles aux pensions de l'employeur (Curtis, 2017).

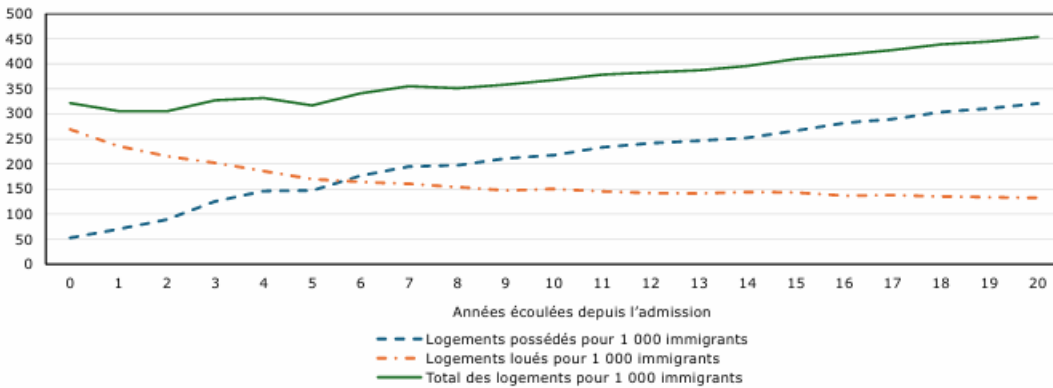
Investissements au pays d'accueil et d'origine

Selon une étude de Statistique Canada réalisée par René Morissette (2019), les familles immigrantes possèdent une part plus importante de leur patrimoine en investissement immobilier comparativement aux natifs et inversement, ces derniers ont davantage d'avoirs provenant d'un régime de pensions agréé (RPA) (Morissette, 2019 : 5). On observe d'ailleurs une augmentation de l'accession à la propriété des personnes nouvellement immigrées avec la durée de résidence. Selon Statistique Canada, ce phénomène a pu être mesuré également dans les données du dernier recensement : « On observe une tendance à la hausse de l'accession à la propriété et une tendance à la baisse de la location au fur et à mesure qu'augmente la durée de résidence des immigrants. » (Zhang, H. et F. Hou, 2025 :7).

Selon Zhang et Hou (2025), les données disponibles montrent qu'au cours des cinq premières années suivant l'admission au Canada, le nombre de propriétaires augmente de façon constante alors qu'on observe une baisse proportionnelle de l'utilisation de logements locatifs. Le graphique 1, reproduit ici, s'appuie sur des données transversales. On peut observer qu'entre la 5^e et la 6^e année suivant l'admission au Canada, la proportion de logements possédés par les immigrants admis en 2000 dépasse celle des logements loués.

Graphique 1
Logements possédés et loués pour 1 000 immigrants selon le nombre d'années écoulées depuis l'admission, 2021

logements occupés



Source : Statistique Canada, Recensement de la population de 2021.

Source : Zhang, H. et F. Hou (2025), *Utilisation des logements par les immigrants et les résidents temporaires sur les marchés de la propriété et de la location*, Rapports économiques et sociaux, p.8, Statistique Canada, no. 36-28-001 au catalogue (consulté le 26 mars 2026) <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2025005/article/00003-fra.htm>

Le patrimoine des personnes immigrantes comparativement aux familles canadiennes passe ainsi davantage par « l'investissement » dans l'immobilier. Les raisons qui conduisent les nouveaux arrivants à acquérir rapidement une résidence ne sont pas que financières. L'achat d'une maison vise certes à bâtir un capital (motif économique d'investissement), mais tout autant à se construire un « chez-soi » (motif symbolique refuge), à retrouver un certain statut social au pays d'accueil lorsqu'ils ont vendu leur propriété au pays d'origine ou qu'ils vivent un déclassement professionnel (motif social-prestige) (Goudet, 2021). Soulignons également que l'achat d'une maison requiert une moindre littératie financière comparativement aux investissements dans des véhicules financiers, tels que les REER, CELI, REEE, etc. (Tannouche Bennani, 2017). Toutes ces raisons derrière l'achat d'une résidence conduisent les personnes nouvellement immigrées, malgré parfois de faibles ressources financières, à concentrer leurs efforts financiers sur l'acquisition de biens immobiliers dès qu'ils en ont la capacité, le plus souvent dans les années suivant leur installation au pays d'accueil.

L'investissement foncier des personnes immigrantes ne se limite pas aux frontières du pays d'accueil. Plusieurs investissent aussi dans le pays d'origine. Dans une étude portant sur la préparation à la retraite réalisée auprès de 22 Maghrébins issus du Maroc, d'Algérie et de Tunisie et installés au Québec depuis plus de 15 ans, Tannouche Bennani (2017) souligne que tous les répondants ont évoqué l'investissement immobilier au pays d'origine. Les personnes migrantes profitent aussi parfois des réseaux familiaux dans leur pays d'origine pour la création de patrimoines transnationaux : les Colombiens vivant à Londres, par exemple, sollicitent leurs réseaux familiaux pour faciliter les investissements immobiliers en envoyant des fonds directement aux membres de leur famille en Colombie, qui assument ensuite la responsabilité de trouver, d'acheter ou de construire des propriétés là-bas (Zapata, 2013).

Enfin, certaines personnes démarrent leurs entreprises dans le pays d'accueil. C'est le cas notamment des Chinois à Montréal, dont le choix de la localisation se fait dans une logique de familiarité et dans le secteur des services à la personne, spécifiquement autour de la culture du pays d'origine (Jones, 2004). En effet, les personnes immigrantes cherchent parfois à rejoindre un environnement familier, dans un cadre culturel qu'ils connaissent et comprennent, avec une langue qui leur est propre. Pour cette raison, les personnes immigrantes s'installent souvent dans des quartiers où des membres de leur communauté sont déjà établis et dans le cas des entrepreneurs, ils font le choix d'ouvrir leur entreprise dans ce même quartier (Jones, 2004).

6. Obstacles à l'accès aux services financiers

L'accès aux services financiers est une préoccupation majeure pour les personnes immigrantes (Paulson *et al.*, 2006). Les banques offrent de nombreux avantages, notamment des alternatives plus sûres à l'argent liquide, comme les comptes chèques, des frais réduits pour des services comme l'encaissement de chèques et les transferts d'argent internationaux, l'accès à l'hypothèque et aux prêts, ainsi qu'un moyen de construire une identité financière et de planifier l'avenir. Pour ces raisons, il est indispensable que les services financiers soient accessibles aux personnes récemment immigrées, afin qu'elles puissent atteindre une certaine sécurité financière. Or, la littérature indique que ce n'est pas toujours le cas. En effet, pour l'ouverture de comptes courants et des comptes épargne, l'accession à la propriété et la détention d'actions, les taux d'accès sont systématiquement inférieurs pour les personnes immigrantes en comparaison aux natifs aux États-Unis (Paulson *et al.*, 2006). Certaines études montrent également que les populations immigrantes sont plus susceptibles d'être *unbanked* - non bancarisées que les natifs (Barcellos *et al.*, 2016 ; Zhan, 2009). Elles seraient plus susceptibles d'être exclues des institutions financières traditionnelles.

Concernant l'accès des personnes immigrantes aux services financiers au Canada plus spécifiquement, l'étude de Ferrer, Lee et Khan (2020) s'intéresse aux personnes immigrantes âgées de Calgary en Alberta, dans une enquête qualitative portant sur leur littératie financière. Les auteurs observent que ces personnes font face à de nombreux obstacles pour accéder aux institutions financières, parmi lesquels (Ferrer *et al.*, 2020) :

- Le coût potentiel des services
- Le manque de conseillers et de conseillères parlant la même langue qu'eux ;
- L'emplacement géographique des institutions financières, moins accessibles ;
- Le ciblage des personnes immigrantes par des campagnes et des sollicitations pour des services financiers informels et coûteux ;
- Le manque de connaissances et d'informations sur les produits et services financiers ;
- Les programmes et les politiques d'immigration limitant l'accès aux pensions de retraite

- La non-reconnaissance des qualifications étrangères, notamment en matière de diplômes (Ferrer *et al.*, 2020)

Cette enquête de Ferrer *et al.* (2020) révèle certaines barrières auxquelles les personnes immigrantes au Canada font face et qui entravent leur intégration économique et financière. Leur accès aux services financiers, en particulier dans les institutions traditionnelles, peut être limité par des facteurs tels que de faibles revenus, une faible maîtrise de l'anglais, la ségrégation résidentielle, les différences culturelles ou le manque d'expérience avec les banques et les autres institutions financières, comme le montre également un ensemble d'études s'intéressant aux populations immigrantes aux États-Unis (Singer et Paulson, 2004).

6.1 L'accès au crédit

La littérature met en lumière la présence de certaines discriminations auxquelles les personnes immigrantes et minorités ethniques sont confrontés au sein des institutions financières. En Amérique du Nord notamment, l'héritage historique du racisme structurel dans les institutions financières et les marchés du crédit entrave l'accumulation d'actifs parmi les populations immigrantes et racialisées. On souligne, par exemple, les taux plus élevés de refus de prêts hypothécaires et commerciaux (Agius Vallejo et Keister, 2020 ; Teixeira, 2001) et l'exclusion financière de certaines communautés minoritaires, telle que les communautés chinoises aux États-Unis (Li *et al.*, 2001).

Les témoignages des personnes originaires de la Chine au Canada révèlent aussi les difficultés rencontrées pour obtenir des prêts auprès des banques (Jones, 2004). Or, le nonaccès aux prêts traditionnels conduit souvent ces groupes à s'orienter vers des prêteurs à risque, qui pratiquent des taux d'intérêt et des frais élevés (Maroto et Aylsworth, 2016). Les discriminations que vivent les personnes immigrantes dans d'autres secteurs de la société conduisent à un accès limité aux services sociaux, aux soins de santé et aux systèmes de retraite, ce qui peut freiner également l'accumulation de richesse au Canada (Maroto et Aylsworth, 2016) et aux États-Unis (Agius Vallejo et Keister *et al.*, 2020).

6.2 Les obstacles en situation de précarité

Papiers administratifs

L'accès au système bancaire est parfois limité pour les personnes sans papier qui n'ont pas les documents nécessaires pour ouvrir des comptes bancaires (Flippen, 2020 ; Agius Vallejo et Keister, 2020 ; Paulson *et al.*, 2006). De plus, l'absence d'antécédents en matière de crédit peut nuire à l'ouverture d'un simple compte courant (Paulson *et al.*, 2006 ; Datta et Aznar, 2019). Les documents bancaires provenant d'un pays étranger ne sont pas toujours reconnus, notamment au Canada (Dalgleish, 2008). À leur arrivée, bien qu'ils cherchent à établir rapidement un historique de crédit, les personnes nouvellement établies dans un pays d'accueil se trouvent

parfois limitées à des produits financiers de base comme des comptes de téléphone cellulaire et des cartes de crédit garanties à faibles limites (Statistique Canada, 2023).

Frais bancaires élevés

L'accès à de nombreux services bancaires sont souvent soumis à l'obtention d'un compte bancaire, ce qui peut s'avérer relativement coûteux pour les personnes à faible revenu aux États-Unis (Abdul-Razzak *et al.*, 2015). L'exigence d'un solde minimum, par exemple, est l'un des principaux obstacles à l'ouverture d'un compte bancaire aux États-Unis (Abdul-Razzak *et al.*, 2015 ; Paulson *et al.*, 2006). Aussi, des frais liés aux cartes de crédit, à l'ouverture d'un compte d'épargne ou autres services dans les institutions peuvent passer au second plan lors de l'installation dans un nouveau pays après les dépenses essentielles telles que le logement, la nourriture et les vêtements, qui répondent aux besoins immédiats. Dans son étude portant sur les réfugiés vietnamiens et laotiens au Canada, Johnson (2007) mentionne que la stabilisation de leur situation économique était un préalable à ce type de dépenses.

Littératie financière

La compréhension du système financier canadien et la littératie financière sont deux éléments importants dans l'intégration financière des personnes immigrantes. Comme souligné plus haut, elles peuvent devenir un facteur d'exclusion et de barrières structurelles lorsqu'elles sont insuffisantes (Ferrer *et al.*, 2020). La littérature académique montre globalement que les personnes immigrantes ont de moins bonnes connaissances financières que les natifs (Natoli, 2015 dans Ferrer *et al.*, 2020). Cette situation est liée à un moindre accès limité aux informations financières locales, des revenus parfois modestes et une participation moins fréquente aux marchés financiers (Khan *et al.*, 2022 ; Keown, 2011 dans Durodola *et al.*, 2017 ; Rostamkalei et Riding, 2020). Le niveau d'inclusion financière peut, par ailleurs, dépendre du niveau d'aisance et de la connaissance des institutions (Huang, 2015 dans Ferrer *et al.*, 2020). Le sentiment d'être mal accueilli dans les institutions financières décourage certains nouveaux arrivants à s'engager dans les institutions financières traditionnelles (Nam, 2015 dans Ferrer *et al.*, 2020).

7. Pistes d'amélioration pour une inclusion financière accrue

Face au besoin d'abolir les barrières à l'accès au système financier pour les personnes immigrantes, une adaptation des services peut s'avérer très positive. Celle-ci est déjà établie dans certaines régions du monde, notamment en Amérique du Nord, comme nous le verrons dans cette dernière section.

7.1 Les initiatives des institutions financières

Les nouveaux arrivants constituent un marché attrayant pour les banques. Pour celles-ci, l'adaptation des services bancaires aux préférences des différents groupes ethniques est donc justifiée par sa rentabilité (Baumann *et al.*, 2012; Shanmuganthaan *et al.*, 2004). Certaines banques se sont attachées à créer une réputation de fiabilité au sein des communautés immigrantes. Parmi les moyens utilisés par les banques américaines pour instaurer la confiance et s'établir comme banque attrayante pour les minorités culturelles, il y a (Paulson *et al.*, 2006) :

- Le recrutement de personnel bilingue ;
- La formation multiculturelle interne des personnes employées de banque ;
- L'offre de cours d'anglais ;
- L'offre de formations à l'achat d'une résidence pour les potentiels clients ;
- Le parrainage d'activités, comme les festivals organisés par les communautés immigrantes ;
- Les partenariats avec les groupes communautaires auxquels ces populations font confiance (églises, écoles et autres organismes communautaires) ;
- La mise en place de programmes éducatifs ciblés visant à améliorer la littératie financière et la confiance (Rostamkalaei et Riding, 2020) ;
- Le fait d'employer des personnes issues de groupes ethniques (Li, 2008) ;
- La création de produits de transfert de fonds tels que *SafeSend* (Shanmuganthaan *et al.*, 2004) ;
- L'installation de succursales dans les quartiers d'accueil (Li *et al.*, 2009) ;
- La création de documents et de brochures dans les langues des communautés (Li *et al.*, 2009).
- Des heures d'ouverture étendues pour accommoder les horaires de travail souvent atypiques des personnes immigrantes à leur arrivée (Paulson *et al.*, 2006) ;
- L'aménagement des lobbys des banques pour les rendre moins formels et plus invitants (Paulson *et al.*, 2006).

Les banques recrutent du personnel identifié à certaines ethnies (Dymski, 2004 dans Li, 2008) pour attirer une clientèle immigrante, en utilisant le capital social. Aussi, les résultats d'un groupe de discussion constitué de personnes immigrantes au Canada sur la question des compétences financières montrent que les banques sont bien positionnées pour aider les nouveaux arrivants à naviguer dans le système financier et le marché canadien (Durodola et al, 2017).

Les banques états-uniennes ont aussi révisé des procédures standard qui constituaient des obstacles pour l'ouverture de comptes bancaires des personnes immigrantes : par exemple, elles acceptent désormais diverses formes d'identification, plutôt que d'exiger un numéro d'assurance sociale (Paulson *et al.*, 2006). Un autre exemple d'adaptation est celui des services bancaires personnalisés destinés aux personnes asiatiques qui se sont développés dans les banques américaines, australiennes et canadiennes. Elles offrent des consultations dans les langues asiatiques et se sont dotées d'un personnel asiatique afin de minimiser les barrières culturelles (Baumann *et al.*, 2012).

Aux États-Unis, *East West* en Californie s'est concentré sur les communautés chinoise et coréenne, ce qui leur a permis une croissance rapide. En veillant à ce que les succursales soient trilingues et que les employés soient d'origine chinoise, la banque a su leur offrir un cadre familial (Shanmuganthaan *et al.*, 2004). Au Canada et aux États-Unis, la Banque HSBC a adapté ses services en positionnant stratégiquement ses succursales dans des zones à forte concentration asiatique comme Richmond à Vancouver et le Sunset District à San Francisco. Elle capitalise ainsi sur le personnel ethnique, en intégrant les compétences linguistiques, culturelles et les pratiques commerciales au bénéfice de sa clientèle (Li *et al.*, 2009).

Aux États-Unis, une forme spécifique de banque est apparue sur ce marché pour offrir des services sur mesure aux différents groupes ethniques (Baumann *et al.*, 2012). Ces « banques ethno-culturelles » sont détenues, contrôlées et gérées par des membres de groupes minoritaires américains. Elles ont pour mission de servir les entreprises et les résidents qui sont souvent négligés par les banques traditionnelles (Figart, 2013). Ces institutions financières peuvent se développer grâce à un important capital social et peuvent permettre l'accumulation de capital et le développement de la communauté (Li *et al.*, 2001). Ces institutions peuvent offrir des produits et des services personnalisés, qui répondent aux besoins spécifiques des communautés immigrantes (Hamin *et al.*, 2018). Selon Li, au Canada, de telles banques ne pourraient pas exister en raison de la domination du secteur financier par quelques banques majeures (Li, 2008) et d'un régime réglementaire différent (Li *et al.*, 2014). Il n'y a donc pas de « banques ethno-culturelles » au Canada, mais des *Credit Union* - soit des coopératives financières⁴ - destinées notamment aux communautés immigrantes ainsi que quelques banques étrangères qui ont décidé de se consacrer à des communautés spécifiques (Li *et al.*, 2014).

⁴ <https://www.nerdwallet.com/ca/banking/what-is-a-credit-union>

Conclusion

Cette revue de la littérature permet de dégager un portrait nuancé et multidimensionnel des pratiques économiques des personnes immigrantes et de leurs rapports aux institutions financières. En articulant des travaux issus de la sociologie, de l'économie, de l'anthropologie et des sciences de gestion, elle met en lumière la complexité des trajectoires financières des nouveaux arrivants, tout en soulignant la nécessité d'en dépasser les lectures réductrices.

Un premier fil conducteur traverse l'ensemble des études recensées : la figure de la personne immigrante comme actrice économique rationnelle, mais également contrainte, dont les pratiques financières s'inscrivent dans une articulation serrée entre héritage culturel, conditions matérielles d'existence et contexte structurel du pays d'accueil. Le recours à des pratiques informelles, telles que les ROSCA, les réseaux d'entraide, les transferts de fonds extra bancaires, ne relève pas d'une inadaptation ou d'un déficit culturel, mais constitue bien souvent une réponse rationnelle à des obstacles systémiques : absence d'historique de crédit, discrimination institutionnelle, barrières linguistiques, méfiance envers des institutions perçues comme peu fiables ou peu accessibles.

Un deuxième constat structurant concerne le rôle déterminant des variables sociodémographiques dans la modulation des pratiques financières. Le statut d'immigration, le revenu, le niveau d'éducation, la durée de résidence et le genre constituent des facteurs explicatifs de premier plan, qui priment souvent sur les appartenances culturelles ou religieuses. À cet égard, la littérature converge vers un résultat robuste : si des écarts notables existent entre les natifs et les personnes immigrantes, ceux-ci s'atténuent significativement avec les années de résidence dans le pays d'accueil, traduisant un processus progressif d'intégration économique et financière (Carroll *et al.*, 1994) ; Fernández, 2011 ; Abdul-Razzak *et al.*, 2015). Ce processus n'est cependant ni linéaire ni uniforme : il varie selon le projet migratoire, la communauté d'appartenance et les possibilités structurelles d'accès aux ressources.

Un troisième enjeu transversal est celui de la dimension transnationale des pratiques économiques. Les transferts de fonds occupent à cet égard une place centrale, non seulement comme phénomène économique d'envergure mondiale (Banque mondiale, 2020 ; FIDA, 2017), mais comme vecteur de liens sociaux, d'obligations morales et d'identité transfrontalière (Henchoz *et al.*, 2020 ; Kelly et Lusia, 2006 ; Baffoe, 2010). Ces rémittences représentent un devoir moral ancré dans des normes culturelles et familiales, tout en constituant une contrainte financière réelle susceptible d'entraver l'accumulation de patrimoine et l'accession à la propriété dans le pays d'accueil (Owusu, 2003 ; Kuuire *et al.*, 2016). La dimension genrée de ces transferts, documentée notamment par Petrozziello (2011) et Carrasco et Obucina (2023), rappelle en outre que les obligations de transfert ne sont pas neutres du point de vue du genre, et s'inscrivent dans des dynamiques patriarcales qui pèsent différemment sur les hommes et les femmes.

Enfin, la question des obstacles à l'accès aux services financiers liés tantôt à une méfiance institutionnelle, tantôt au manque d'information, à la discrimination systémique, aux barrières linguistiques, demeure un enjeu de premier plan, particulièrement documenté dans les contextes

états-unien et européen. À l'échelle canadienne et, plus spécifiquement québécoise, les recherches demeurent peu nombreuses, ce qui constitue une lacune importante au regard des politiques d'intégration économique et financière des personnes immigrantes au Québec.

C'est précisément dans cet espace peu exploré que s'inscrit la recherche menée auprès des personnes d'immigration récente au Québec par la Chaire Argent, inégalité et société (INRS-ChA). En s'intéressant aux pratiques financières formelles et informelles des personnes immigrantes au Québec, elle entend contribuer à combler un manque documentaire significatif et à produire des données empiriques susceptibles d'éclairer les acteurs institutionnels et communautaires engagés dans l'accompagnement financier des personnes nouvellement immigrées. La littérature recensée offre à cet effet un cadre analytique solide, qui invite à saisir les pratiques économiques des personnes immigrantes dans leur complexité : non comme le reflet mécanique d'une culture d'origine, mais comme le produit d'une négociation constante entre trajectoires individuelles, appartenances collectives et contraintes structurelles du pays d'accueil.

Bibliographie

- Abdul-Razzak, N., Osili, U. O. et Paulson, A. L. (2015). Chapter 8-Immigrants' Access to Financial Services and Asset Accumulation, *Handbook of the Economics of International Migration* (vol. 1, p. 387–442). North-Holland.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53764-5.00008-6>
- Adida, C. L., Laitin, D. D. et Valfort, M. A. (2014). Women, muslim immigrants, and economic integration in france [Article]. *Economics and Politics*, 26(1), 79-95.
<https://doi.org/10.1111/ecpo.12027>
- Agius Vallejo, J. et Canizales, S. L. (2016, 2016-07-14). Latino/a professionnels as entrepreneurs : how race, class, and gender shape entrepreneurial incorporation. *Ethnic and Racial Studies*, 39(9), 1637-1656. <https://doi.org/10.1080/01419870.2015.1126329>
- Agius Vallejo, J. et Keister, L. A. (2020, 2020/11/02). Immigrants and wealth attainment: migration, inequality, and integration. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(18), 3745–3761. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2019.1592872>
- Agyeman, E. A. (2015). African migrant (e)s in Japan: Social capital and economic integration [Article]. *Asian and Pacific Migration Journal*, 24(4), 463-486.
<https://doi.org/10.1177/0117196815609493>
- Anderson, C. L. et Nevitte, N. (2006). Teach your children well: Values of thrift and saving [Article]. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 247–261.
<https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.08.001>
- Aznar, C.(2014). *Rethinking migrant (e)s' financial lives: the role of risk in the everyday financial practices of migrant (e)s* [Queen Mary University of London].
- Baffoe, M. (2010, 2010). The Social Reconstruction of “Home” among African Immigrants in Canada. *Canadian Ethnic Studies*, 41(3), 157–173.
<https://doi.org/10.1353/ces.2010.0026>
- Baker, P. L. (2004). It is the Only Way I Can Survive: Gender Paradox among Recent Mexicana Immigrants to Iowa. *Sociological Perspectives*, 47(4), 393-408.
<https://doi.org/10.1525/sop.2004.47.4.393>
- Bandelj, N., Lanuza, Y. R. et Kim, J. S. (2021, 2021/11/02). Gendered Relational Work: How gender shapes money attitudes and expectations of young adults. *Journal of Cultural Economy*, 14(6), 765–784. <https://doi.org/10.1080/17530350.2021.1952098>
- Banque mondiale (2020) COVID-19 Crisis through a migration lens. Migration and development brief, no. 32. Washington: World Bank.
- Barbosa, R. (2009, 2009-01). Brazilian Immigration to Canada. *Canadian Ethnic Studies*, 41 (1/2), 215–225.
- Barcellos, S. H., Carvalho, L. S., Smith, J. P., & Yoong, J. (2016). Financial education interventions targeting immigrants and children of immigrants: Results from a randomized control trial. *Journal of Consumer Affairs*, 50(2), 263-285.
- Baumann, C., Hamin, H. et Tung, R. L. (2012). Share of wallet in retail banking. *International Journal of Bank Marketing*, 30(2), 88-101. <https://doi.org/10.1108/02652321211210868>
- Beiser, M., Goodwill, A. M., Albanese, P., McShane, K. et Kanthasamy, P. (2015). Predictors of the integration of Sri Lankan Tamil refugees in Canada: Pre-migration adversity, mental

- health, personal attributes, and post-migration experience [Article]. *International Journal of Migration, Health and Social Care*, 11(1), 29-44. <https://doi.org/10.1108/IJMHS-02-2014-0008>
- Bélangier, D., Lefèvre, C. et Fleury, C. (2021, 2021-08-31). La diversité des projets migratoires de Français qui s'expatrient au Québec : essai de typologie en quatre tableaux dynamiques. *Sociétés plurielles, Exapatriate*(Articles), 8410. <https://doi.org/10.46298/societes-plurielles.2021.8410>
- Bellamy, D. F. (1993). Continuities in Providing for Old Age: Cross-national and Cross-cultural Comparisons [Article]. *Review of Policy Research*, 12(1-2), 159-181. <https://doi.org/10.1111/j.1541-1338.1993.tb00515.x>
- Bertocchi, G., Brunetti, M. et Zaiceva, A. (2023, 03/2023). The Financial Decisions of Immigrant and Native Households: Evidence from Italy. *Italian Economic Journal*, 9(1), 117–174. <https://doi.org/10.1007/s40797-022-00186-3>
- Bilecen, B. (2019). “Altın Günü”: migrant women’s social protection networks [Article]. *Comparative Migration Studies*, 7(1), article n° 11. <https://doi.org/10.1186/s40878-019-0114-x>
- Birgier, D. P. et Bar-Haim, E. (2023). Language Used at Home and Educational-Occupational Mismatch of Migrant (e)s by Gender [Article]. *Social Indicators Research*, 170(1), 265-290. <https://doi.org/10.1007/s11205-022-03054-w>
- Boucher, G. avec la coll. de R. Edouard et F. Roussafi (2025), Portrait et évolution des classes moyennes au Québec et au Canada, Observatoire des inégalités.p.35 <https://observatoiredesinegalites.com/wp-content/uploads/2025/01/Portrait-classes-moyennes-note-de-recherche-OQI-2025-Fr.pdf>
- Brekke, T., Aas Rustad, S., Borchgrevink, K. et Kozaric, E. (2021) Attitudes to Housing and Finance among Muslims in Mosque Networks in the Nordic Countries.
- Brenner, G., Fillion, L., Menzies, T. et Dionne, L. (2006, 03/01). Problems encountered by ethnic entrepreneurs: A comparative analysis across five ethnic groups. *New England Journal of Entrepreneurship*, 9, 25–34. <https://doi.org/10.1108/NEJE-09-02-2006-B003>
- Canada, S. (2023, 2023). Visibilité du crédit des immigrant(e)s : accès au crédit au Canada au fil du temps. <https://doi.org/10.25318/36280001202300900001-FRA>
- Carling, J. (2014, 09/2014). Scripting Remittances: Making Sense of Money Transfers in Transnational Relationships. *International Migration Review*, 48(1_suppl), 218-262. <https://doi.org/10.1111/imre.12143>
- Carrasco, J. I. et Obućina, O. (2023). The dynamics of remittance behaviour among Senegalese men and women in Spain [Article]. *International Migration*, 61(1), 239-255. <https://doi.org/10.1111/imig.12997>
- Carroll, C. D., Rhee, B.-K. et Rhee, C. (1994). Are There Cultural Effects on Saving? Some Cross-Sectional Evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(3), 685-699. <https://doi.org/10.2307/2118418>
- Carroll, Christopher D., Rhee, B. K. et Rhee, C. (1999). Does Cultural Origin Affect Saving Behavior? Evidence from Immigrants. *Economic Development and Cultural Change*, 48(1), 33–50. <https://doi.org/10.1086/452445>

- Chatterjee, S. et Zahirovic-Herbert, V. (2014, 2014/04/01). A road to assimilation: immigrants and financial markets. *Journal of Economics and Finance*, 38(2), 345–358. <https://doi.org/10.1007/s12197-011-9224-5>
- Chávez, S., Paige, R. et Edelblute, H. (2023). Emotion Work and Gender Inequality in Transnational Family Life [Article]. *Journal of Family Issues*, 44(3), 703–724. <https://doi.org/10.1177/0192513X211054472>
- Chen, Z. (2023). Economic integration of temporary and permanent migrant (e)s: Between migrant and return migrant status [Article]. *Habitat international*, 140, article n° 102910. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2023.102910>
- Chuatico, G., Haan, M. et Finlay, L. (2023, 06/2023). Forms of Capital in the Economic Integration of Immigrants in Canada. *Journal of International Migration and Integration*, 24(2), 587–610. <https://doi.org/10.1007/s12134-022-00965-y>
- Cisse, F. (2011) Senegal. In: World Bank (Eds) Remittance Markets in Africa. Washington: World Bank, pp. 221–242.
- Cochran, T. C. (1972). Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks. By Ivan H. Light. Berkeley, Cal., University of California Press, 1972. Pp. 209. \$7.95. *Business History Review*, 46(3), 376–377. <https://doi.org/10.2307/3112751>
- Connor, P. et Koenig, M. (2014). 13. Religion And The Socio-Economic Integration Of Immigrants Across Canada. Dans L. Solange et G. B. Lori (dir.), *Religion in the Public Sphere* (p. 293–312). University of Toronto Press. <https://doi.org/doi:10.3138/9781442617353-016>
- Curtis, J. et Lightman, N. (2017, 06/2017). Golden Years or Retirement Fears? Private Pension Inequality Among Canada’s Immigrants. *Canadian Journal on Aging/La Revue canadienne du vieillissement*, 36(2), 178–195. <https://doi.org/10.1017/S0714980817000083>
- Dalgleish, K. J. (2008). *The Wealth of Immigrants: Expanding our Understanding of Immigrant Economic Integration in Canada* [Toronto Metropolitan University]. [https://rshare.library.torontomu.ca/articles/thesis/The_Wealth_of_Immigrant\(e\)s_Expanding_our_Understanding_of_Immigrant_Economic_Integration_in_Canada/14657427](https://rshare.library.torontomu.ca/articles/thesis/The_Wealth_of_Immigrant(e)s_Expanding_our_Understanding_of_Immigrant_Economic_Integration_in_Canada/14657427)
- Datta, K. (2012). *Migrant (e)s and their money: Surviving financial exclusion*. Policy Press.
- Datta, K. et Aznar, C. (2019, 01/2019). The space-times of migration and debt: Re-positioning migrant (e) s’ debt and credit practices and institutions in, and through, London. *Geoforum*, 98, 300-308. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2018.07.009>
- de Haas, H. (2010) Migration and development: A theoretical perspective. *International Migration Review*, 44(1), 227–264.
- del Horno, M. B., Garcia-Azpuru, A. et Alonso, A. A. (2024). Remittances, Gender, and Global Care Chains: The Case of the Latin American Population in the Basque Autonomous Community [Article]. *Migraciones*, (60). <https://doi.org/10.14422/mig.2024.007>
- Dia, H. et Lacan, L. (2015) Les immigrant(e)s sénégalais et l’épargne : une économie domestique multisituée face aux institutions financières françaises. *Critique internationale*, N° 69(4), 59. <https://doi.org/10.3917/cii.069.0059>

- Dieng, S. (1998, 1998). Le comportement financier des migrant(e)s maliens et sénégalais de France. *Revue d'économie financière*, 49(5), 103-134.
<https://doi.org/10.3406/ecofi.1998.3728>
- Dieng, S. (2000). *Épargne, crédit et migration : le comportement financier des migrant(e)s maliens et sénégalais en France* [Université Lumière Lyon 2 École doctorale en Sciences Économiques].
- Dilmaghani, M. (2019, 2019-11-26). Religious identity and real estate wealth accumulation: evidence from Canada. *Housing Studies*, 34(10), 1690–1720.
<https://doi.org/10.1080/02673037.2017.1364714>
- Djajić, S. (2010). Investment opportunities in the source country and temporary migration [Article]. *Canadian Journal of Economics*, 43(2), 663-682. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5982.2010.01588.x>
- Djogbenou, R., Adjiwanou, V. et Lardoux, S. (2024). Exploring Sixty-Two Years of Research on Immigrant (e) s' Integration Using Structural Topic Modeling-Based Bibliometric Analysis [Article]. *Journal of International Migration and Integration*.
<https://doi.org/10.1007/s12134-024-01139-8>
- Durodola, O., Fusch, P. et Tippins, S. (2017). A Case-Study of Financial Literacy and Wellbeing of Immigrants in Lloydminster, Canada. *International Journal of Biometrics*, 12, 37.
- Dustmann, C. (1997, 1997/04/01/). Return migration, uncertainty and precautionary savings. *Journal of Development Economics*, 52(2), 295-316.
[https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(96\)00450-6](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0304-3878(96)00450-6)
- Edgington, D. W., Goldberg, M. A. et Hutton, T. A. (2017). Hong Kong Business, Money, and Migration in Vancouver, Canada. Dans W. Li (dir.), *From Urban Enclave to Ethnic Suburb* (p. 155–183). University of Hawaii Press.
- Fernández, R. (2011). Chapter 11-Does Culture Matter? Dans J. Benhabib, A. Bisin et M. O. Jackson (dir.), *Handbook of Social Economics* (vol. 1, p. 481-510). North-Holland.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53187-2.00011-5>
- Ferreira, J. P., Lahr, M., Ramos, P. et Castro, E. (2020). Accounting for global migrant remittances flows [Article]. *Economic Systems Research*, 32(3), 301-317.
<https://doi.org/10.1080/09535314.2019.1659756>
- Ferrer, I., Lee, Y. et Khan, M. N. (2020). Understanding the lived experiences and financial realities of older immigrants [Article]. *Canadian Ethnic Studies*, 52(2), 53-78.
<https://doi.org/10.1353/ces.2020.0013>
- FIDA (International Fund for Agricultural Development) (2017) *Remittances, investments and the sustainable development goals (SDG)*. Rome: IFAD.
- Figart, D. (2013, 12/01). Institutional Policies for Financial Inclusion. *Journal of Economic Issues*, 47, 873–894. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624470404>
- Firang, D. (2022, 12/2022). We Don't Only Live Here, But We Also Live There": Exploring Transnational Ties Among Ghanaian Immigrants in Toronto. *Journal of International Migration and Integration*, 23(4), 1739–1764. <https://doi.org/10.1007/s12134-021-00911-4>
- FitzGerald, D. S. et Arar, R. (2018). The Sociology of Refugee Migration. *Annual Review of Sociology*, 44 (Volume 44, 2018), 387–406.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1146/annurev-soc-073117-041204>

- Flippen, C. A. (2020, 2020-11-02). The uphill climb: a transnational perspective on wealth accumulation among Latino immigrants in Durham, NC. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(18), 3762-3784. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2019.1592873>
- Fuchs-Schüdeln, N. M., , P. et Paule-Paludjiezicz, H. (2020). Cultural Determinants of Household Saving Behavior. *Journal of Money, Credit and Banking*, 52(5), 1035-1070. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/jmcb.12659>
- Galstyan, N. et Ambrosini, M. (2023). Diasporas and Collective Remittances: From State-Driven to Unofficial Forms of Diaspora Engagement [Article]. *International Migration Review*, 57(2), 652-680. <https://doi.org/10.1177/01979183221103572>
- Gevrek, Z. E. (2010). *Role of family structure in immigrant (e) s' economic integration* (publication n° 3,412,162) [Ph.D., The University of Arizona]. ProQuest Dissertations & Theses Global; ProQuest Dissertations & Theses Global Closed Collection. [https://www.proquest.com/dissertations-theses/role-family-structure-immigrant \(e\) s-economic/docview/737555246/se-2?accountid=11605](https://www.proquest.com/dissertations-theses/role-family-structure-immigrant-(e)-s-economic/docview/737555246/se-2?accountid=11605)
[https://inrs.on.worldcat.org/atoztitles/link?sid=ProQ:&issn=&volume=&issue=&title=Role+of+fam ily+structure+in+immigrant+\(e\)+s%27+economic+integration&spage=&date=2010-01-01&atitle=Role+of+family+structure+in+immigrant+\(e\)+s%27+economic+integration&au=Gevrek%2C+Zahide+Eylem&id=doi](https://inrs.on.worldcat.org/atoztitles/link?sid=ProQ:&issn=&volume=&issue=&title=Role+of+fam ily+structure+in+immigrant+(e)+s%27+economic+integration&spage=&date=2010-01-01&atitle=Role+of+family+structure+in+immigrant+(e)+s%27+economic+integration&au=Gevrek%2C+Zahide+Eylem&id=doi)
- Goldstein, I. J. et Squires, G. D. (1995). Obfuscating the Reality of Lending Discrimination through Deceptively Rigorous Statistical Analysis: Comment on Leven and Sykuta. *Urban Affairs Quarterly*, 30(4), 580–586. <https://doi.org/10.1177/107808749503000405>
- Goudet, A. (2023). Migrating as a couple: changing marital dynamics and redefining priorities in the face of migratory challenges [Article]. *Enfances, Familles, Generations*, (43). <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85191332704&partnerID=40&md5=742fa40a9fbbb7df948ecb5548d9d7c7>
- Goudet, A. (2021). Les dynamiques conjugales dans l'immigration: une lecture par le prisme du genre, de la gestion de l'argent et des arbitrages résidentiels entre conjoints. Thèse de doctorat, Institut National de la Recherche Scientifique (Canada). P.238
- Grant, H. et Townsend, J. (2013). Mandatory retirement and the employment rights of elderly Canadian immigrants [Article]. *Canadian Public Policy*, 39(1), 135-152. <https://doi.org/10.3138/CP.39.1.135>
- Grant, H. M. et Oertel, R. R. (1998). Diminishing Returns to Immigration? Interpreting the Economic Experience of Canadian Immigrants [Article]. *Canadian Ethnic Studies*, 30(3), 56. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=sih&AN=1985503&site=ehost-live>
- Gu, C.-J. (2012, 06/05). Women's Status in the Context of International Migration. *Sociology Compass*, 6, 458–471. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9020.2012.00466.x>
- Gu, C.-J. (2019, 2019/12/01). Bargaining with Confucian Patriarchy: Money, Culture, and Gender Division of Labor in Taiwanese Immigrant Families. *Qualitative Sociology*, 42(4), 687–709. <https://doi.org/10.1007/s11133-019-09427-x>
- Haan, M. (2007). The Homeownership Hierarchies of Canada and the United States: The Housing Patterns of White and Non-White Immigrants of the Past Thirty Years. *The International Migration Review*, 41(2), 433-465. <http://www.jstor.org/stable/27645672>

- Hamin, H., Tung, R. L., Baumann, C. et Hoadley, S. (2018, 2018/07/04). Customers' savings rate and share of wallet: the moderating role of religion and ethnicity/immigrant generation vis-à-vis attitude as mediator. *Journal of Strategic Marketing*, 26(5), 400-416. <https://doi.org/10.1080/0965254X.2016.1258002>
- Henchoz, C., Poglia Mileti, F. et Coste, T. (2020, 2020/12/31). Circuits transnationaux d'endettement et parcours migratoire : rémittances, échanges économiques et dettes des migrant(e)s en Suisse. *Revue européenne des migrations internationales*, 36 (4), 167-188. <https://doi.org/10.4000/remi.17563>
- Hsiao-Li, S. (2010, 03/01). The "Final Say" Is Not the Last Word. Gendered Patterns, Perceptions, and Processes in Household Decision Making Among Chinese Immigrant Couples in Canada. *Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology*, 1.
- Hum, D. et Simpson, W. (2004). ECONOMIC INTEGRATION OF IMMIGRANTS TO CANADA: A SHORT SURVEY. *Canadian Journal of Urban Research*, 13(1), 46-61. <http://www.jstor.org/stable/44320795>
- Isaakyan, I. et Triandafyllidou, A. (2017, 2017-12-08). « Sending so much more than money » : exploring social remittances and transnational mobility. *Ethnic and Racial Studies*, 40(15), 2787-2805. <https://doi.org/10.1080/01419870.2016.1259491>
- Japaridze, I. et Kaplan, U. (2023, 2023-03-28). Cultural and economic integration of immigrants in Canada: "Do you play Hockey?". *Journal for Labour Market Research*, 57(1), 13. <https://doi.org/10.1186/s12651-023-00340-z>
- Johnson, P. J. (2007, 2007-06-01). Credit Card Practices of Vietnamese and Laotian Newcomers to Canada: A 10-year Longitudinal Perspective. *Journal of Family and Economic Issues*, 28(2), 227–246. <https://doi.org/10.1007/s10834-007-9056-9>
- Jones, S. (2004). Canada and the globalized immigrant [Review]. *American Behavioral Scientist*, 47(10), 1263-1277. <https://doi.org/10.1177/0002764204264254>
- Kazemipur, A. (2012). The Community Engagement of Immigrants in Host Societies: The Case of Canada [Article]. *International Migration*, 50 (SUPPL. 1), e94-e116. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2435.2010.00638.x>
- Kei, W., Seidel, M-D L, Ma D. et M. Houshmand (2019), Regards sur la société canadienne. Résultats du Recensement de 2026 : Examen de l'effet des prestations de pension de l'État sur la situation de faible revenu des personnes immigrantes âgées. Statistique Canada, Gouvernement du Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/75-006-x/2019001/article/00017-fra.htm>
- Keister, L., Agius Vallejo, J. et Smith, P. B. (2020, 2020-11-02). Investing in the Homeland: cross-border investments and immigrant wealth in the U.S. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(18), 3785–3807. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2019.1592875>
- Keister, L., xa et A. (2008). Conservative Protestants and Wealth: How Religion Perpetuates Asset Poverty. *American Journal of Sociology*, 113(5), 1237-1271. <https://doi.org/10.1086/525506>
- Kelly, P. et Lusic, T. (2006, 05/2006). Migration and the Transnational Habitus: Evidence from Canada and the Philippines. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 38(5), 831-847. <https://doi.org/10.1068/a37214>
- Khan, M. N., Ferrer, I., Lee, Y. et Rothwell, D. W. (2022, 2022). Examining the financial knowledge of immigrants in Canada: a new dimension of economic inequality. *Journal of*

- Ethnic and Migration Studies*, 48(13), 3184-3201.
<https://doi.org/10.1080/1369183X.2020.1870443>
- Kim, J., Kim, H. et DeVaney, S. (2012, 2012). INTERGENERATIONAL TRANSFERS IN THE IMMIGRANT FAMILY: EVIDENCE FROM THE NEW IMMIGRANT SURVEY. *Journal of Personal Finance*, 11(1), 78-112. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/intergenerational-transfers-immigrant-family/docview/1023117653/se-2?accountid=11605>
- Klaubert, A. (2010//Jan). Striving for Savings"-religion and individual economic behavior. *Working Paper Series in Economics*, (University of Lüneburg, Institute of Economics).
<https://ideas.repec.org/p/lue/wpaper/162.html>
- Kuure, V. Z., Arku, G., Luginaah, I., Abada, T. et Buzzelli, M. (2016, 7/2016). Impact of Remittance Behaviour on Immigrant Homeownership Trajectories: An Analysis of the Longitudinal Survey of Immigrants in Canada from 2001 to 2005. *Social Indicators Research*, 127(3), 1135-1156. <https://doi.org/10.1007/s11205-015-1011-9>
- Kyeremeh, E., Arku, G., Mkandawire, P., Cleave, E. et Yusuf, I. (2021, 2021-02-17). What is success? Examining the concept of successful integration among African immigrants in Canada. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 47(3), 649-667.
<https://doi.org/10.1080/1369183X.2019.1639494>
- Leven, C. L. et Sykuta, M. E. (1994). The Importance of Race in Home Mortgage Loan Approvals. *Urban Affairs Quarterly*, 29(3), 479-489.
<https://doi.org/10.1177/107808749402900308>
- Leyshon, A. et Thrift, N. (1995). Geographies of Financial Exclusion: Financial Abandonment in Britain and the United States. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 20(3), 312–341. <https://doi.org/10.2307/622654>
- Li, W. (2008, 12/01). People-Money Co-movement and the Ethnic Financial Sectors in Canada and the. *Migracijske i Etničke Teme*, 24.
- Li, W., Lo, L. et Oberle, A. (2014, 03/2014). The embeddedness of bank branch networks in immigrant gateways. *Canadian Geographies/Géographies canadiennes*, 58(1), 48-62.
<https://doi.org/10.1111/cag.12062>
- Li, W., Oberle, A. et Dymski, G. (2009, 02/01). Global Banking and Financial Services to Immigrants in Canada and the US. *Journal of International Migration and Integration/Revue de l'integration et de la migration internationale*, 10, 1-29.
<https://doi.org/10.1007/s12134-008-0089-1>
- Li, W., Zhou, Y., Dymski, G. et Chee, M. (2001). Banking on Social Capital in the Era of Globalization: Chinese Ethnobanks in Los Angeles. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 33(11), 1923–1948. <https://doi.org/10.1068/a342>
- Lightman, N. et Good Gingrich, L. (2018, 2018). Measuring economic exclusion for racialized minorities, immigrants and women in Canada: results from 2000 and 2010. *Journal of Poverty*, 22(5), 398-420. <https://doi.org/10.1080/10875549.2018.1460736>
- López, J. L. et Williams, F. J. (2023, 2023-07-13). Success as self-determination: a subject-centred analysis of immigrant (e) s' definitions and perceptions of success. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 1-20. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2023.2232557>
- Loxley, J., Sackey, H. A. et Khan, S. (2015, 2015-01-02). African immigrants in Canada: a profile of human capital, income and remittance behaviour. *Canadian Journal of*

- Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, 36(1), 3-23.
<https://doi.org/10.1080/02255189.2015.1015506>
- Marier, P. et Skinner, S. (2008). The Impact of Gender and Immigration on Pension Outcomes in Canada. *Canadian Public Policy*, 34(Supplement 1), S59-S78. <https://doi.org/10.3138/cpp.34.Supplement.S59>
- Maroto, M. et Aylsworth, L. (2016). Catching Up or Falling Behind? Continuing Wealth Disparities for Immigrants to Canada by Region of Origin and Cohort. *Canadian Review of Sociology/Revue canadienne de sociologie*, 53(4), 374–408.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1111/cars.12124>
- Mezger, C. & Beauchemin, C. (2015) The Role of International Migration Experience for Investment at Home: Direct, Indirect, and Equalising Effects in Senegal. *Population, Space and Place*, 21(6), 535–552.
- Mianda, G. (2020, 2020). Francophone Sub-Saharan African Immigrants Organizing Tontines in Toronto: A Basis for Solidarity and Integration. *Canadian Ethnic Studies*, 52(3), 7–26.
<https://doi.org/10.1353/ces.2020.0021>
- Min, P. G. (2001). Changes in Korean Immigrants' Gender Role and Social Status, and Their Marital Conflicts. *Sociological Forum*, 16(2), 301–320. <http://www.jstor.org/stable/685067>
- Minos, D. et Passari, E. (2023). Remittances and gender inequality. Working paper : Minos, D., & Passari, E. (2023). Migration, remittances and gender attitudes. Document de travail préliminaire. King's College London et Université Paris-Dauphine, PSL and CEPR. Présenté à l'ASSA Annual Meeting, San Antonio, janvier 2024.
- Mooney, M. A. (2013, 06/2013). Religion as A Context of Reception: The Case of Haitian Immigrants in Miami, Montreal and Paris. *International Migration*, 51(3), 99–112.
<https://doi.org/10.1111/imig.12073>
- Morissette, R. (2019), Le patrimoine des familles immigrantes au Canada, Études analytiques – documents de recherche no. 11F0019M au catalogue, Statistique Canada, no. 422, p.5. Patrimoine de familles immigrantes_statcan2019.pdf
- Moschion, J. et Tabasso, D. (2014, 2014/05/30). Trust of second-generation immigrants: intergenerational transmission or cultural assimilation? *IZA Journal of Migration*, 3(1), 10.
<https://doi.org/10.1186/2193-9039-3-10>
- Muruthi, B. A., Watkins, K., McCoy, M. A., White, K. J., McRell, A. S., Thomas, M. J. et Taiwo, A. (2020). « Save, Even If It's a Penny » : Transnational Financial Socialization of Black Immigrant Women [Article]. *Journal of Financial Therapy*, 11(2), 31-51.
<https://doi.org/10.4148/1944-9771.1234>
- Nakhaie, R., Jennifer Halliday et Roberts, S. (2020). Retirement Inequalities: The Importance of Ethnic Origins. *Canadian Ethnic Studies*, 52(1), 23–48.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1353/ces.2020.0005>.
- Nam, Y., Richards-Desai, S. et Abraha, A. (2023). Individual English Proficiency, Community Language Resources, and Immigrant (e) s' Employment in Western New York: Evidence from the American Community Survey [Article]. *International Migration Review*.
<https://doi.org/10.1177/01979183231216079>
- OCDE (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2005) Migration, remittances and development migration. Paris: OECD.

- Owusu, T. Y. (2003, 9/2003). Transnationalism among African immigrants in North America: The case of Ghanaians in Canada. *Journal of International Migration and Integration/Revue de l'integration et de la migration internationale*, 4(3), 395-413. <https://doi.org/10.1007/s12134-003-1027-x>
- Paulson, A., Singer, A., Newberger, R. et Smith, J. (2006). Financial access for immigrants: Lessons from diverse perspectives.
- Pedroso Neto, A. J. et Monace, J. K. (2022, 2022). Liens entre Brésil et Haïti : Stratégies de Reproduction des Familles, Réseaux Socio-Économiques et Voye Kòb. *Dados*, 65(2), e20190266. <https://doi.org/10.1590/dados.2022.65.2.262>
- Pessar, P. R. (1984). The Linkage between the Household and Workplace of Dominican Women in the U.S. *The International Migration Review*, 18(4), 1188–1211. <https://doi.org/10.2307/2546078>
- Petrozziello, A. J. (2011). Feminised financial flows: How gender affects remittances in Honduran-US transnational families [Article]. *Gender and Development*, 19(1), 53-67. <https://doi.org/10.1080/13552074.2011.554022>
- Pren, K. A. et González-Araiza, L. E. (2019). Temporary Workers in the United States and Canada: Migrant Flows and Labor Outcomes [Article]. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 684(1), 255-276. <https://doi.org/10.1177/0002716219857700>
- Pugliese, M., Benoit, P., Diallo, M., et D.P. Ruiz, (2023). The gender wealth gap in Quebec. *Canadian Studies in Population*, 50(4), 7
- Rahman, M. M. et Salisu, M. (2023). Gender and the return migration process: Gulf returnees in Ghana [Article]. *Comparative Migration Studies*, 11(1), article n° 18. <https://doi.org/10.1186/s40878-023-00342-3>
- Rezazadeh, M. S. et Hoover, M. L. (2018, 2018). Women's experiences of immigration to Canada: A review of the literature. *Canadian Psychology/Psychologie canadienne*, 59(1), 76–88. <https://doi.org/10.1037/cap0000126>
- Rodríguez-Planas, N. (2018). Mortgage finance and culture. *Journal of Regional Science*, 58(4), 786-821. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/jors.12385>
- Rostamkalaei, A. et Riding, A. (2020, 09/2020). Immigrants, Financial Knowledge, and Financial Behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 54(3), 951-977. <https://doi.org/10.1111/joca.12311>
- Sarihasan, I., Dajnoki, K. et Al-Dalahmeh, M. (2023). Immigrant entrepreneurship and gender dimensions: A systematic review [Article]. *Intangible Capital*, 19(2), 110-130. <https://doi.org/10.3926/IC.2079>
- Sarmiento, R., Rincon, J., Rincon, J. et Andrea, J. (2019, 2019). La perception des immigrant(e)s colombiens de leur processus d'intégration à Québec.
- Sevak, P. et Schmidt, L. (2014). Immigrants and Retirement Resources. *Social Security Bulletin*, 27-45. <https://ssrn.com/abstract=2402874>
- Shanmuganthaan, P., Stone, M. et Foss, B. (2004, 06/01). Ethnic banking in the USA. *Journal of Financial Services Marketing*, 8, 388–400. <https://doi.org/10.1057/palgrave.fsm.4770135>

- Sheel, R. (2005, 2005-10-01). Marriage, Money and Gender: A Case Study of the Migrant Indian Community in Canada. *Indian Journal of Gender Studies*, 12 (2–3), 335–356. <https://doi.org/10.1177/097152150501200208>
- SINGER, A. et PAULSON, A. (2004, October 2004). *Financial Access for Immigrants: Learning from Diverse Perspectives*. The Brookings Institution Policy brief, Washington. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/cr19.pdf>
- Singh, S. (2019). 7. The Gender and Morality of Money in the Indian Transnational Family. Dans L. A. Hoang et C. Alipio (dir.), *Money and Moralities in Contemporary Asia* (p. 161–186). Amsterdam University Press.
- Singh, V. (2022, 2022-04-22). Dynamics of affordability and immigration in the Canadian housing market. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 15(3), 709-732. <https://doi.org/10.1108/IJHMA-04-2021-0037>
- Statistique, C. (2023, 2023). Visibilité du crédit des immigrant(e)s : accès au crédit au Canada au fil du temps. <https://doi.org/10.25318/36280001202300900001-FRA>
- Statistique Canada, Vitrine statistique sur l'égalité entre les femmes et les hommes (mise à jour le 27 février 2025, consulté le 26 mars 2026). <https://statistique.quebec.ca/vitrine/egalite/groupe-de-population/personnes-immigrantes/personnes-immigrantes-revenu-remuneration>
- Sultana, N. (2021). *Asset poverty among immigrants to Canada: its prevalence, changes over time, and asset holding patterns* [McGill University].
- Surak, K. (2021). Millionaires and Mobility: Inequality and Investment Migration Programs. Dans *Money matters in migration: policy, participation, and citizenship* (p. 247–262). Cambridge University Press.
- Tannouche Bennani, S. (2017) L'influence des trajectoires professionnelles des Québécois d'origine maghrébine sur la capacité à planifier leur retraite. *Retraite et société*, 84, 1-310 (Thèse de doctorat Université de Sherbrooke)
- Teixeira, C. (2001). Community resources and opportunities in ethnic economies: A case study of Portuguese and Black entrepreneurs in Toronto [Article]. *Urban Studies*, 38(11), 2055-2078. <https://doi.org/10.1080/00420980120080934>
- Tezkan, C. (2020). *Migration and savings: a macroeconomic perspective* [Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen]. <https://publications.rwth-aachen.de/record/803880>
- Thamer, M., Richard, C., Casebeer, A. W. et Ray, N. F. (1997, Jan). Health insurance coverage among foreign-born US residents: the impact of race, ethnicity, and length of residence. *Am J Public Health*, 87(1), 96–102. <https://doi.org/10.2105/ajph.87.1.96>
- Tran, N. Y.-L. (2009). *L'envoi d'argent et de biens par les immigrant(e)s originaires de l'Amérique latine à Montréal : l'intimité économique au coeur des pratiques transnationales* [Université de Montréal]. papyrus.bib.umontreal.ca.
- Tran, N. Y. L. (2009). *L'envoi d'argent et de biens par les immigrant(e)s originaires de l'Amérique latine à Montréal : l'intimité économique au coeur des pratiques transnationales* [Université de Montréal]. <https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/handle/1866/7344>
- Tung, R. L., Baumann, C. et Hamin, H. (2014). Cross-cultural management of money: The roles of ethnicity, religious affiliation, and income levels in asset allocation. *International*

- Journal of Cross Cultural Management, 14(1), 85-104.
<https://doi.org/10.1177/1470595812470441>
- UNDP (United Nations Development Programme) (2021) *Human development reports*. Available from: <http://hdr.undp.org/en/countries> [Accessed 25 October 2021].
- Vargas-Silva, C. et Boccagni, P. (2023, 2023-05-04). Dreaming of a Remittance House: Understanding Transnational Housing Aspirations. *International Migration Review*, 019791832311708. <https://doi.org/10.1177/01979183231170812>
- Vatz Laaroussi, M. et Bolzman, C. (2010, 2010). Présentation : Familles immigrantes et réseaux transnationaux : des articulations théoriques aux stratégies politiques. *Lien social et Politiques*, (64), 7. <https://doi.org/10.7202/1001396ar>
- Waldinger, R. et Fitzgerald, D. (2004). Transnationalism in Question. *American Journal of Sociology*, 109(5), 1177-1195. <https://doi.org/10.1086/381916>
- Wang, S. et Lo, L. (2005). Chinese Immigrants in Canada: Their Changing Composition and Economic Performance¹. *International Migration*, 43(3), 35–71. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1468-2435.2005.00325.x>
- Yasuike, A. (2011). Economic Opportunities and the Division of Labor among Japanese Immigrant Couples in Southern California. *Sociological Inquiry*, 81(3), 353–376. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1475-682X.2011.00379.x>
- Zhang, H. et F. Hou (2025), Utilisation des logements par les immigrants et les résidents temporaires sur les marchés de la propriété et de la location, Rapports économiques et sociaux, p.7, Statistique Canada, no. 36-28-001 au catalogue (consulté le 26 mars 2026) <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2025005/article/00003-fra.htm>
- Zapata, G. P. (2013, 06/2013). The migration–development nexus: Rendering migrant(e)s as transnational financial subjects through housing. *Geoforum*, 47, 93-102. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2013.03.010>
- Zelizer, V. (2004). Circuits of Commerce. Dans *Self, Social Structure, and Beliefs: Explorations in the Sociological Thought of Neil Smelser* (p. 122-144). University of California Press.
- [Record #94 is using a reference type undefined in this output style.]
- Zhao, F., Sun, J., Devasagayam, R. et Clendenen, G. (2018). Effects of culture and financial literacy among Chinese-Americans on participating in financial services [Article]. *Journal of Financial Services Marketing*, 23(1), 62-75. <https://doi.org/10.1057/s41264-018-0044-y>
- Zubair, M. et Bögenhold, D. (2018). Social bonds: Migration and comparative analysis of remitting behaviour between Pakistani and Indian diaspora [Article]. *International Journal of Business and Globalisation*, 21(2), 180-192. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2018.094969>

Annexe 1 : Tableau des études recensées

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Abdul-Razzak, N. <i>et al.</i> (2015). Immigrant financial behavior. (Revue de littérature – perspectives multiples).	États-Unis	Multiple (Afrique, Asie, Europe, Amérique latine, Canada)	Quantitative (enquête – Survey of Income and Program Participation)	N=3 600
Agius Vallejo, J. et Canizales, S. L. (2016). Latino/a professionals as entrepreneurs. <i>Ethnic and Racial Studies</i> , 39(9), 1637–1656.	États-Unis	Latino/a	Mixte	Non précisé
Agius Vallejo, J. et Keister, L. A. (2020). Immigrant(e)s and wealth attainment. <i>Journal of Ethnic and Migration Studies</i> , 46(18), 3745–3761.	États-Unis / Perspective globale	Multiple	Recension des écrits	Non précisé
Agyeman, E. A. (2015). African migrant(e)s in Japan: Social capital and economic integration. <i>Asian and Pacific Migration Journal</i> , 24(4), 463–486.	Japon	Afrique	Quantitative	N=116
Baffoe, M. (2010). The Social Reconstruction of Home among African Immigrant(e)s in Canada. <i>Canadian Ethnic Studies</i> , 41(3), 157–173.	Canada	Afrique	Non précisé	Non précisé

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Baker, P. L. (2004). It is the Only Way I Can Survive: Gender Paradox among Recent Mexicana Immigrants to Iowa. <i>Sociological Perspectives</i> , 47(4), 393–408.	États-Unis (Iowa)	Mexique	Qualitative	N=47
Barbosa, R. (2009). Brazilian Immigration to Canada. <i>Canadian Ethnic Studies</i> , 41(1/2), 215–225.	Canada (Québec)	Brésil	Non précisé	Non précisé
Baumann, C., Hamin, H. et Tung, R. L. (2012). Share of wallet in retail banking. <i>International Journal of Bank Marketing</i> , 30(2), 88–101.	Canada, Australie, Chine	Chine	Quantitative	N=700
Bélangier, D., Lefèvre, C. et Fleury, C. (2021). La diversité des projets migratoires de Français au Québec. <i>Sociétés plurielles</i> .	Québec (Canada)	France	Qualitative / Typologique	Non précisé
Bertocchi, G., Brunetti, M. et Zaiceva, A. (2023). The Financial Decisions of Immigrant and Native Households: Evidence from Italy. <i>Italian Economic Journal</i> , 9(1), 117–174.	Italie	Multiple	Quantitative	N=8 000

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Bilecen, B. (2019). Altin Gunu: migrant women's social protection networks. <i>Comparative Migration Studies</i> , 7(1), article no 11.	Allemagne	Turquie (femmes)	Qualitative	N=20
Birgier, D. P. et Bar-Haim, E. (2023). Language Used at Home and Educational-Occupational Mismatch of Migrants by Gender. <i>Social Indicators Research</i> , 170(1), 265–290.	Perspective globale	Multiple	Quantitative	N=69 000
Carrasco, J. I. et Obucina, O. (2023). The dynamics of remittance behaviour among Senegalese men and women in Spain. <i>International Migration</i> , 61(1), 239–255.	Espagne	Sénégal	Quantitative (longitudinale – enquêtes MAFE et MESE)	N=1 000
Carroll, C. D., Rhee, B.-K. et Rhee, C. (1994). Are There Cultural Effects on Saving? <i>The Quarterly Journal of Economics</i> , 109(3), 685–699.	États-Unis	Multiple (immigrant(e)s et natifs)	Quantitative	Non précisé
Chatterjee, S. et Zahirovic-Herbert, V. (2014). A road to assimilation: immigrants and financial markets. <i>Journal of Economics and Finance</i> , 38(2), 345–358.	États-Unis	Multiple	Quantitative	N=796

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Dagleish, K. J. (2008). The Wealth of Immigrants: Expanding our Understanding of Immigrant Economic Integration in Canada. Toronto Metropolitan University.	Canada	Soudan, Vietnam (réfugiés)	Qualitative	Non précisé
Datta, K. et Aznar, C. (2019). The space-times of migration and debt. <i>Geoforum</i> , 98, 300–308.	Royaume-Uni (Londres)	Somalie, Brésil	Qualitative	Non précisé
Dilmaghani, M. (2019). Religious identity and real estate wealth accumulation: evidence from Canada. <i>Housing Studies</i> , 34(10), 1690–1720.	Canada	Multiple (groupes religieux)	Quantitative	Non précisé
Djajic, S. (2010). Investment opportunities in the source country and temporary migration. <i>Canadian Journal of Economics</i> , 43(2), 663–682.	Non précisé	Non précisé	Théorique / modélisation	Non précisé
Djogbenou, R., Adjiwanou, V. et Lardoux, S. (2024). Exploring 62 Years of Research on Immigrants' Integration. <i>Journal of International Migration and Integration</i> .	Perspective globale	Multiple	Analyse bibliométrique (STM)	Non précisé

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Edgington, D. W., Goldberg, M. A. et Hutton, T. A. (2017). Hong Kong Business, Money, and Migration in Vancouver. Dans W. Li (dir.), From Urban Enclave to Ethnic Suburb.	Canada (Vancouver)	Chine (Hong Kong)	Historique / documentaire	Non précisé
Ferrer, I., Lee, Y. et Khan, M. N. (2020). Understanding the lived experiences and financial realities of older immigrants. <i>Canadian Ethnic Studies</i> , 52(2), 53–78.	Canada (Calgary, Alberta)	Multiple (immigrant(e)s âgé(e)s)	Qualitative	N=11
Fernandez, R. (2011). Does Culture Matter? Dans <i>Handbook of Social Economics</i> (vol. 1, p. 481–510). North-Holland.	Perspective globale	Multiple	Recension des écrits	Non précisé
Flippen, C. A. (2020). The uphill climb: a transnational perspective on wealth accumulation among Latino immigrants. <i>Journal of Ethnic and Migration Studies</i> , 46(18), 3762–3784.	États-Unis (Durham, NC)	Amérique latine	Quantitative	N=700
Fuchs-Schudeln, N. <i>et al.</i> (2020). Cultural Determinants of Household Saving Behavior. <i>Journal of Money, Credit and Banking</i> , 52(5), 1035–1070.	Allemagne	Multiple (1re et 2e génération)	Quantitative	Non précisé

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Gu, C.-J. (2012). Women's Status in the Context of International Migration. <i>Sociology Compass</i> , 6, 458–471.	Perspective globale	Multiple	Recension des écrits	Non précisé
Gu, C.-J. (2019). Bargaining with Confucian Patriarchy: Money, Culture, and Gender Division of Labor in Taiwanese Immigrant Families. <i>Qualitative Sociology</i> , 42(4), 687–709.	États-Unis	Taiwan	Qualitative	N=45
Hamin, H., Tung, R. L., Baumann, C. et Hoadley, S. (2018). Customers' savings rate and share of wallet. <i>Journal of Strategic Marketing</i> , 26(5), 400–416.	Australie et Canada	Asie	Quantitative	Non précisé
Henchoz, C., Poglia Mileti, F. et Coste, T. (2020). Circuits transnationaux d'endettement et parcours migratoire. <i>Revue européenne des migrations internationales</i> , 36(4), 167–188.	Suisse	Multiple	Qualitative	N=37
Hsiao-Li, S. (2010). The Final Say Is Not the Last Word. <i>Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology</i> , 1.	Canada	Taiwan	Qualitative	N=16

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Isaakyan, I. et Triandafyllidou, A. (2017). Sending so much more than money: exploring social remittances. <i>Ethnic and Racial Studies</i> , 40(15), 2787–2805.	Non précisé	Multiple	Non précisé	Non précisé
Johnson, P. J. (2007). Credit Card Practices of Vietnamese and Laotian Newcomers to Canada. <i>Journal of Family and Economic Issues</i> , 28(2), 227–246.	Canada	Vietnam, Laos (réfugiés)	Quantitative (longitudinale, 10 ans)	N=647
Keister, L., Agius Vallejo, J. et Smith, P. B. (2020). Investing in the Homeland. <i>Journal of Ethnic and Migration Studies</i> , 46(18), 3785–3807.	États-Unis	Mexique, Chine, Inde	Quantitative	Non précisé
Kelly, P. et Lusi, T. (2006). Migration and the Transnational Habitus. <i>Environment and Planning A</i> , 38(5), 831–847.	Canada	Philippines	Qualitative	N=100
Khan, M. N., Ferrer, I., Lee, Y. et Rothwell, D. W. (2022). Examining the financial knowledge of immigrants in Canada. <i>Journal of Ethnic and Migration Studies</i> , 48(13), 3184–3201.	Canada	Multiple	Quantitative	N=20 000

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Klaubert, A. (2010). Striving for Savings: religion and individual economic behavior. Working Paper Series in Economics, University of Luneburg.	États-Unis	Multiple (groupes religieux)	Quantitative	Non précisé
Kuure, V. Z. <i>et al.</i> (2016). Impact of Remittance Behaviour on Immigrant Homeownership Trajectories. <i>Social Indicators Research</i> , 127(3), 1135–1156.	Canada	Multiple	Quantitative (longitudinale)	N=7 700
Kyeremeh, E. <i>et al.</i> (2021). What is success? Examining the concept of successful integration among African immigrants in Canada. <i>Journal of Ethnic and Migration Studies</i> , 47(3), 649–667.	Canada	Afrique	Qualitative	N=29
Li, W., Zhou, Y., Dymski, G. et Chee, M. (2001). Banking on Social Capital in the Era of Globalization. <i>Environment and Planning A</i> , 33(11), 1923–1948.	États-Unis (Los Angeles)	Chine	Non précisé	Non précisé
Lopez, J. L. et Williams, F. J. (2023). Success as self-determination: a subject-centred analysis of immigrants' definitions of success. <i>Journal of Ethnic and Migration Studies</i> .	Amérique du Nord	Amérique latine	Qualitative	Non précisé

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Loxley, J., Sackey, H. A. et Khan, S. (2015). African immigrants in Canada: a profile of human capital, income and remittance behaviour. <i>Canadian Journal of Development Studies</i> , 36(1), 3–23.	Canada	Afrique	Quantitative	N=750
Mianda, G. (2020). Francophone Sub-Saharan African Immigrants Organizing Tontines in Toronto. <i>Canadian Ethnic Studies</i> , 52(3), 7–26.	Canada (Toronto, Ottawa)	Afrique subsaharienne francophone	Qualitative	N=25
Minos, D. et Passari, E. (2023). Remittances and gender inequality. Working paper : Minos, D., & Passari, E. (2023). Migration, remittances and gender attitudes. Document de travail préliminaire. King's College London et Université Paris-Dauphine, PSL and CEPR. Présenté à l'ASSA Annual Meeting, San Antonio, janvier 2024.	Multiple pays	Multiple	Quantitative	Non précisé
Muruthi, B. A. <i>et al.</i> (2020). Save, Even If It's a Penny: Transnational Financial Socialization of Black Immigrant Women. <i>Journal of Financial Therapy</i> , 11(2), 31–51.	États-Unis	Femmes immigrantes noires	Qualitative	N=16
Natoli, R. <i>et al.</i> (2015). Financial literacy and immigrants in Australia. (Référence complète non disponible in extenso dans le texte). https://doi.org/10.1108/IJSE-09-2013-0203	Australie	Immigrant(e)s racisé(e)s	Qualitative	Non précisé

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Osili, U. et Paulson, A. (2015). Ethnic concentration and immigrant financial behaviour. https://doi.org/10.2139/ssrn.624187 Abdul-Razzak, N., Osili, U. O. et Paulson, A. L. (2015). Chapter 8-Immigrant (e) s' Access to Financial Services and Asset Accumulation, <i>Handbook of the Economics of International Migration</i> (vol. 1, p. 387–442). North-Holland. https://doi.org/https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53764-5.00008-6	États-Unis	Multiple	Quantitative	Non précisé
Owusu, T. Y. (2003). Transnationalism among African immigrants in North America. <i>Journal of International Migration and Integration</i> , 4(3), 395–413.	Canada	Ghana	Quantitative + recensement	N=200
Paulson, A., Singer, A., Newberger, R. et Smith, J. (2006). Financial access for immigrants: Lessons from diverse perspectives. Federal Reserve Bank of Chicago.	États-Unis	Multiple	Mixte (enquête + recension)	Non précisé
Petrozziello, A. J. (2011). Feminised financial flows: How gender affects remittances in Honduran-US transnational families. <i>Gender and Development</i> , 19(1), 53–67.	États-Unis	Honduras	Qualitative	N=20

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Rodriguez-Planas, N. (2018). Mortgage finance and culture. <i>Journal of Regional Science</i> , 58(4), 786–821.	Espagne	Multiple immigrant(e)s	Quantitative	Non précisé
Sevak, P. et Schmidt, L. (2014). Immigrants and Retirement Resources. <i>Social Security Bulletin</i> .	États-Unis	Multiple	Quantitative	Non précisé
Shanmuganthaan, P., Stone, M. et Foss, B. (2004). Ethnic banking in the USA. <i>Journal of Financial Services Marketing</i> , 8, 388–400.	États-Unis	Latino, groupes ethniques	Quantitative	Non précisé
Singer, A. et Paulson, A. (2004). Financial Access for Immigrants: Learning from Diverse Perspectives. <i>The Brookings Institution Policy Brief</i> .	États-Unis	Multiple	Mixte (recension + enquête)	Non précisé
Statistique Canada (2023). Visibilité du crédit des immigrant(e)s : accès au crédit au Canada au fil du temps.	Canada	Multiple	Quantitative (recensement)	N=recensement national

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Sultana, N. (2021). Asset poverty among immigrants to Canada: its prevalence, changes over time, and asset holding patterns. McGill University (thèse).	Canada	Multiple	Quantitative	Non précisé
Tannouche Bennani, S. (2017) L'influence des trajectoires professionnelles des Québécois d'origine maghrébine sur la capacité à planifier leur retraite. <i>Retraite et société</i> , 84, 1-310 (Thèse de doctorat Université de Sherbrooke)	Canada (Québec)	Maghrébins issus du Maroc, d'Algérie et de Tunisie	Qualitative	N=22
Teixeira, C. (2001). Community resources and opportunities in ethnic economies. <i>Urban Studies</i> , 38(11), 2055–2078.	Canada (Toronto)	Portugal, communautés noires	Mixte	N=100
Tung, R. L., Baumann, C. et Hamin, H. (2014). Cross-cultural management of money. <i>International Journal of Cross Cultural Management</i> , 14(1), 85–104.	Australie et Canada	Asie (Chinois à bas revenu)	Quantitative	Non précisé
Vargas-Silva, C. et Boccagni, P. (2023). Dreaming of a Remittance House: Understanding Transnational Housing Aspirations. <i>International Migration Review</i> .	Europe	Équateur, Inde	Quantitative	N=1 554 (Équateur N=1 107 ; Inde N=447)

Référence	Lieu de l'étude	Pays d'origine des répondant(e)s	Méthode	Taille de l'échantillon
Yasuike, A. (2011). Economic Opportunities and the Division of Labor among Japanese Immigrant Couples. <i>Sociological Inquiry</i> , 81(3), 353–376.	États-Unis (Californie du Sud)	Japon	Qualitative + recension des écrits	N=36
Zapata, G. P. (2013). The migration-development nexus: Rendering migrants as transnational financial subjects through housing. <i>Geoforum</i> , 47, 93–102.	Royaume-Uni (Londres)	Colombie	Qualitative	N=58

