

Table des matières

RÉSUMÉ.....	I
REMERCIEMENTS	III
TABLE DES MATIÈRES.....	VI
LISTE DES TABLEAUX.....	IX
LISTE DES ILLUSTRATIONS	IX
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I.....	5
ÉLÉMENTS THÉORIQUES	5
1.1 LA STRATÉGIE	5
1.1.1 Conception de l'acteur social	5
1.1.2 L'action stratégique	8
1.2 LE CAPITAL SOCIAL	9
1.2.1 Le capital économique, culturel et social.....	9
1.2.2 Enjeux conceptuels.....	11
1.2.3 Les types de capital social	14
1.3 LES DIFFÉRENCES LIÉES AU GENRE.....	17
1.3.1 La notion de genre	18
1.3.2 Le capital social différencié en fonction du genre	20
1.4 LES PERSONNES IMMIGRANTES.....	21
1.4.1 Notions de trajectoire et d'intégration.....	22
1.4.2 Les types de capital social développés par le nouvel arrivant	23
1.4.3 Les femmes immigrantes	25
1.4.4 Les femmes immigrantes en région.....	29
1.5 LES QUESTIONS DE RECHERCHE.....	32
CHAPITRE II.....	34
ÉLÉMENTS MÉTHODOLOGIQUES.....	34
2.1 L'ANALYSE DIFFÉRENCIÉE SELON LES SEXES (ADS).....	34
2.2 MÉTHODES DE COLLECTE DE DONNÉES	35
2.2.1 Recension des écrits	35
2.2.2 L'entrevue semi-dirigée	36
2.2.3 La population ciblée	38
2.2.4 Recrutement des répondants	41
2.2.5 Déroulement des entrevues	41
2.3 TRAITEMENT ET ANALYSE DES DONNÉES	43
2.4 LIMITES DE LA RECHERCHE	44
CHAPITRE III.....	48
CONTEXTE HISTORIQUE ET POLITIQUE DE L'IMMIGRATION AU LAC-SAINT-JEAN	48
3.1 L'IMMIGRATION AU QUÉBEC.....	48
3.1.1 Historique	48

3.1.2	<i>Caractéristiques des immigrants admis au Québec</i>	50
3.2	LA RÉGIONALISATION DE L'IMMIGRATION	51
3.2.1	<i>Historique</i>	51
3.2.2	<i>Enjeux</i>	53
3.3	L'IMMIGRATION AU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN.....	55
3.3.1	<i>Ententes de régionalisation</i>	56
3.3.2	<i>Portes ouvertes sur le Lac</i>	57
3.3.3	<i>La population immigrante du Saguenay–Lac-Saint-Jean</i>	58
3.3.4	<i>La population immigrante du Lac-Saint-Jean</i>	59
CHAPITRE IV		63
LE CAPITAL CULTUREL ET ÉCONOMIQUE ET LA TRAJECTOIRE DE MIGRATION		63
4.1	LA FORMATION ET LA SITUATION PROFESSIONNELLE	64
4.2	LE REVENU.....	68
4.3	LES COMPÉTENCES LINGUISTIQUES	70
4.4	LA TRAJECTOIRE DE MIGRATION	71
4.4.1	<i>Les raisons de la migration internationale</i>	72
4.4.2	<i>Le choix de la région</i>	74
4.4.3	<i>Les connaissances sur le Québec et la région avant le départ</i>	76
4.4.4	<i>Les personnes connues au Québec ou dans la région et les bénéficiaires associés</i>	78
4.5	COMPARAISON ENTRE LES SEXES QUANT AU CAPITAL CULTUREL ET ÉCONOMIQUE ET LA TRAJECTOIRE DE MIGRATION	81
CHAPITRE V		86
LE CAPITAL SOCIAL DÉVELOPPÉ AU LAC-SAINT-JEAN		86
5.1	LES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES	87
5.2	LES ÉTUDES	91
5.3	VIE FAMILIALE	95
5.3.1	<i>Rencontres faites par l'entremise des enfants</i>	95
5.3.2	<i>Rencontres faites par l'entremise des conjoints et conjointes</i>	97
5.4	L'ENGAGEMENT SOCIAL ET LES ACTIVITÉS RÉGULIÈRES	99
5.4.1	<i>Les activités sportives, culturelles et de loisir</i>	99
5.4.2	<i>Le bénévolat</i>	101
5.4.3	<i>Les services d'organismes communautaires</i>	102
5.4.4	<i>Les groupes religieux</i>	105
5.5	LES ACTIVITÉS PONCTUELLES ET INFORMELLES	105
5.6	LA PERCEPTION DE L'ACCUEIL ET DES OBSTACLES À L'INTÉGRATION	108
5.6.1	<i>La perception de l'accueil et de la population locale</i>	108
5.6.2	<i>Les obstacles à l'intégration</i>	109
5.7	COMPARAISON ENTRE LES SEXES QUANT AU CAPITAL SOCIAL DÉVELOPPÉ.....	111
CHAPITRE VI		117
LES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT DU CAPITAL SOCIAL		117
6.1	STRATÉGIE D'AUTODÉFENSE CULTURELLE.....	117
6.2	STRATÉGIE D'OUVERTURE AFFECTIVE ET D'APPRENTISSAGE DES CODES CULTURELS ET LINGUISTIQUES	120
6.3	STRATÉGIE AXÉE SUR LES LIENS FAIBLES ET LE COUPLE.....	125
6.4	STRATÉGIE D'AISSANCE MULTISECTORIELLE	127
6.5	DISCUSSION.....	131
CONCLUSION		143
BIBLIOGRAPHIE		150

DOCUMENTS GOUVERNEMENTAUX	158
ANNEXE I: SCHÉMA D'ENTREVUE	160
ANNEXE II : DÉCLARATION DE CONSENTEMENT.....	166

Liste des tableaux

Tableau n° 1 : Profil des répondants	40
Tableau n° 2 : Caractéristiques des immigrants admis au Québec de 1998 à 2007 et résidant au SLSJ	59
Tableau n° 3 : Différences entre la population immigrante du SLSJ et celle du LSJ	61
Tableau n° 4 : Formation et occupation dans le pays d'origine et au Québec (Hommes)	64
Tableau n° 5 : Formation et occupation dans le pays d'origine et au Québec (Femmes)	65
Tableau n° 6 : Revenu personnel et familial (Hommes)	68
Tableau n° 7 : Revenu personnel et familial (Femmes)	68
Tableau n° 8 : Langues maternelles et langues parlées (Hommes)	70
Tableau n° 9 : Langues maternelles et langues parlées (Femmes)	70
Tableau n° 10° : Trajectoires de migration et choix de la région (Synthèse)	76
Tableau n° 11: Stratégie n° 1 (Types de capital social, plate-formes de rencontres et ressources associées)	119
Tableau n° 12 : Stratégie n° 2 (Types de capital social, plate-formes de rencontres et : ressources associées)	124
Tableau n° 13 : Stratégie n° 3 (Types de capital social, plate-formes de rencontres et ressources associées)	127
Tableau n° 14 : Stratégie n° 4 (Types de capital social, plate-formes de rencontres et ressources associées)	130
Tableau n° 15 : Stratégies de développement du capital social (Synthèse)	132

Liste des illustrations

Figure n° 1: Facteurs de création du capital social bonding	140
Figure n° 2: Liens entre la position socio-économique, la stratégie et les types de capital social développés	147

Introduction

L'immigration est perçue par les acteurs¹ et décideurs régionaux comme une solution aux problèmes démographiques que connaissent plusieurs régions dites éloignées du Québec. Actuellement, au Saguenay—Lac-Saint-Jean, comme dans d'autres régions telles que le Bas-Saint-Laurent, l'Abitibi-Témiscamingue et la Côte-Nord, entre autres, le bilan migratoire est négatif (ISQ 2008). Il y a plus de gens qui quittent la région qu'il n'y en a qui viennent s'y établir. Ce phénomène contribue à la dévitalisation socio-économique des milieux. Dans ce contexte, l'immigration est associée au développement régional. « Il n'y a plus de développement régional possible qui ne tienne compte de l'immigration et de la diversité qu'elle entraîne. » (Gouveia, 1997 : 231). Avant les années 1970, les régions ne se sentaient pas impliquées par le phénomène de l'immigration. Celle-ci était propre à des villes comme Montréal, Toronto ou Vancouver. Dans les années 1980 à 1990, dans un contexte de dénatalité, de vieillissement de la population et de migrations interrégionales, l'immigration en région vient à être considérée comme une richesse.

Ainsi, grâce à des objectifs politiques clairs et à l'organisme Portes ouvertes sur le Lac, qui offre un service d'accueil et de soutien aux immigrants souhaitant s'établir au Lac Saint-Jean, 153 personnes immigrantes se sont installées dans ce secteur depuis 2007 (POL, 2010a : 2). Jusqu'à maintenant, la bonne rétention des foyers d'immigrants réjouit les partisans de la régionalisation de l'immigration, qui a connu son lot d'échecs autrefois. À titre d'exemple, l'expérience indochinoise des années 1980, où des immigrants laotiens sont arrivés en masse dans les régions pour ensuite tous repartir pour les grands centres au bout de quelques années. Avec la mobilisation des ressources locales et le recrutement individuel des immigrants ayant un intérêt pour les milieux ruraux, la nouvelle stratégie adoptée par l'organisme Portes ouvertes sur le Lac obtient des résultats prometteurs.

¹ Dans ce mémoire, le genre masculin est utilisé comme générique, dans le seul but de ne pas alourdir le texte.

Malgré ce type d'initiative et l'intérêt croissant des décideurs et acteurs régionaux pour la régionalisation de l'immigration, peu d'études québécoises récentes existent à ce sujet (Boulais, 2010, Simard 2003, 2004; Solidarité rurale du Québec, 2000; Vatz-Laaroussi, 2005). L'immigration au Lac Saint-Jean n'a pris de l'ampleur que très récemment et jusqu'à présent, les études sur l'immigration dans la région 02 n'ont porté réellement que sur le secteur de Saguenay (Boisclair, 1993; Alonso, 1998; Bustos-Foglia, 2008), car c'est là où l'on retrouve la plus grande concentration d'immigrants dans l'ensemble de la région. En conséquence, il y a très peu de documentation disponible sur le phénomène dans le secteur Lac-Saint-Jean, qui comporte des caractéristiques socio-économiques distinctes. De ce fait, nous savons peu de choses de l'expérience d'intégration de ces nouveaux arrivants. Comment se déroule leur insertion professionnelle et sociale? Comment développent-ils leurs réseaux sociaux? Il existe un préjugé à savoir que les immigrants vivant en région apprennent mieux le français et s'intègrent plus à la culture régionale. Est-ce vrai?

L'intégration sociale et professionnelle des immigrants requiert un investissement tant de la part des nouveaux arrivants que de la communauté d'accueil. Elle revêt de multiples facettes. Parmi celles-ci, il y a celle du développement du capital social. Ce concept, qui a trait aux ressources disponibles par l'entremise des réseaux sociaux, a été mis en vogue dans les années 1990 principalement par le politologue Robert D. Putnam. Il sous-tend les questions suivantes : comment les nouveaux arrivants se font-ils des amis, des contacts professionnels? Arrivent-ils à se forger de nouveaux réseaux de soutien social? La littérature sur le sujet fait état de différences de genre quant aux types de capital social développés² et d'une difficulté d'intégration plus grande pour les femmes immigrantes³.

² Aguilera, 2005; Emmerik, 2005; Moore, 1990; Lin; 2000; Warr; 2006; Burt, 1998

³ Aguilera, 2005; Anucha *et al.*, 2006; Beaudoin 2010; Boyd, 1999; Bustos-Foglia, 2008; Cardu & Sanschagrin, 2002; Catarino & Morokvasic, 2005; Gonzalez-Gonzalez & Zarco, 2008; Kofman & Raghuran, 2006; Maillé, 2002; Mc Kinnish, 2008; Nedelcu, 2005; Osmani, 2002; Pedraza, 1991; CSF, 2005a; Vallée, 2002; Vatz-Laaroussi, 1999, 1997

Notre intérêt a porté sur les stratégies de développement du capital social chez les personnes immigrantes au Lac Saint-Jean et plus particulièrement sur l'influence du genre sur ces stratégies et sur les types de réseaux créés. Ce point de vue permet à la fois de jeter un regard nouveau sur l'intégration des immigrants dans les régions périphériques au Québec et de mieux comprendre les effets du genre sur le développement de réseaux sociaux et sur les ressources issues de l'appartenance à ces réseaux.

Le premier chapitre jette les bases théoriques de notre problématique. Les concepts de stratégie et de capital social en lien avec les enjeux entourant l'immigration seront explorés. La notion de stratégie est soutenue par une vision nouvelle de l'individu et de la société. Quant au capital social, il est question de ses nombreuses définitions et de sa typologie. Un second volet porte sur la notion de genre et sur le capital social différencié en fonction de la catégorie sociale de sexe. Finalement, les enjeux de l'intégration des immigrants seront analysés sous l'angle du capital social. Le second chapitre se consacre à la justification des choix méthodologiques de notre enquête, visant à répondre aux questions de recherche présentées au préalable, et à la description des limites de notre approche.

Ensuite, il s'avère essentiel de situer l'immigration au Saguenay–Lac-Saint-Jean sur les plans historique et politique. Le chapitre III est dédié à cette mise en contexte en débutant par un aperçu de l'immigration au Québec, suivi de l'historique de la régionalisation de l'immigration et d'un portrait de la situation dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean.

Au chapitre IV, il sera question de certaines données relatives au capital culturel et économique des répondants. Puis, leur trajectoire de migration internationale et interrégionale seront décrites. Ensuite, l'ensemble des réseaux sociaux des participants en fonction de la création de chaque type de capital social et des bénéfices qui en sont issus sera exploré au chapitre V. Finalement, le chapitre VI présente une description des

stratégies de développement du capital social de l'ensemble des répondants, suivi d'une analyse de ces stratégies en fonction de notre problématique et des variables sélectionnées.

Chapitre I

Éléments théoriques

Ce chapitre abordera des éléments théoriques composant notre problématique. D'abord, la notion de stratégie et l'approche sociologique de l'individu et de la société qui y est liée seront traitées. Ces explications seront suivies de la définition du capital social, de ses enjeux conceptuels et de sa typologie. Puis, il sera question d'immigration, ce qui inclut un survol de deux notions clés, la trajectoire et l'intégration, puis des types de capital social développé chez l'immigrant, de la situation des femmes immigrantes de façon générale et puis de celles habitant en région. En dernier lieu, il sera question de la notion de genre, des différences dans le capital social développé par les hommes et les femmes puis des questions constituant la base de notre mémoire.

1.1 La stratégie

Le Larousse définit la stratégie comme étant « (l'art) de coordonner des actions, de manœuvrer habilement pour atteindre un but » (Larousse, 2000 : 967). En sociologie, la notion de stratégie est plus complexe. Avant de l'aborder, il faut d'abord l'inscrire dans une vision de la société et de l'individu comme acteur social.

1.1.1 Conception de l'acteur social

La notion de stratégie fait appel à une conception de l'individu différente du modèle de la sociologie classique. Selon cette dernière approche, l'individu est porteur d'une structure sociale qui détermine entièrement ses actions. Granovetter décrit cette conception comme étant celle de « l'acteur sur-socialisé [sic] » (Granovetter, 1985). L'acteur

sursocialisé est sensible à l'opinion des autres et obéissant aux dictats d'un système social empreint de normes et de valeurs, qu'il intériorise au moyen de la socialisation. Il est porteur d'une structure sociale et ses actions sont définies par celle-ci. En d'autres termes, pour la sociologie traditionnelle, il s'agirait de connaître la classe sociale ou la position d'un individu dans le système marchand pour expliquer tous ses comportements.

Dans une optique économiciste, ou celle de l'acteur sous-socialisé, pour reprendre à nouveau les termes de Granovetter, l'individu est complètement libre et indépendant. Ces choix se font rationnellement et individuellement. Les économistes soutiennent que les comportements peuvent être mieux compris comme étant le résultat d'une quête basée sur les intérêts personnels.

Pour nombre d'auteurs, ces deux conceptions de l'acteur social sont dépassées (Granovetter, 1985; Dubet, 1994, 1995; Melucci, 1996; Castells, 1995; Beck, 2002; Bourdieu dans Dewerpe, 1995).

In the undersocialized account, atomization results from narrow utilitarian pursuit of self-interest. In the oversocialized one, from the fact that behavioral patterns have been internalized and ongoing social relations thus have only peripheral effects on behavior (Granovetter, 1985 : 485)

Depuis l'avènement d'une société de plus en plus globalisée, il faut chercher à comprendre l'individu sous un angle nouveau. L'accès à l'information est devenu une ressource indispensable. Seulement, l'information n'existe pas en tant que ressource indépendamment du fait que les êtres humains sont en mesure de la percevoir, de la procéder et d'élaborer à partir d'elle (Melucci, 1996). Autrement dit, ce n'est pas parce qu'il circule une certaine information que celle-ci devient nécessairement une ressource pour l'individu. L'individu doit avoir les habiletés pour la comprendre et s'en servir.

Selon cette vision renouvelée de l'acteur social, les individus sont des centres de décodage et de transmission de l'information. Ainsi, ils doivent être à la fois relativement

autonomes et soutenus par des ressources socialement distribuées. Ces centres autonomes que les individus représentent sont nourris individuellement par les processus sociaux, ce qui inclut les processus d'éducation, la prolifération des réseaux sociaux indépendants et les choix autonomes (Melucci, 1996). En d'autres termes, l'accès à l'information repose en partie sur les choix rationnels que l'individu fait, dans la mesure où ses choix sont influencés par sa position sociale et les possibilités et contraintes associées à cette position.

Afin de posséder et de contrôler l'information en tant que ressource, il est essentiel de contrôler et de posséder les codes qui organisent cet élément imprécis. Ce contrôle n'est pas distribué de façon équitable dans la société. Certains individus se trouvent dans une posture avantageuse par rapport à l'accès à l'information ou à toutes autres ressources essentielles. « La société est perçue comme un système d'échanges concurrentiels dans la compétition pour obtenir des biens rares : l'argent, le pouvoir, le prestige, l'influence, la reconnaissance... » (Dubet, 1994 : 122). En résumé, la société est une « jungle » où les individus, occupant des positions sociales différentes et inéquitables, sont en compétition pour avoir accès aux ressources, dont la principale, l'information.

L'individu, face à cette nouvelle société basée sur la ressource informationnelle, n'est ni complètement libre et autonome, comme le prétend la logique économiciste, ni strictement déterminé par sa classe sociale, aussi appelée logique mécanisciste. Il s'agit du programme ni-ni (ni économiciste, ni mécanisciste) de Bourdieu (Dewerpe, 1995). « L'acteur construit une expérience lui appartenant, à partir de logiques de l'action qui ne lui appartiennent pas et qui lui sont données par les diverses dimensions du système » (Dubet, 1994 : 136). La rationalité de l'acteur, son pouvoir autonome de décision, est donc limitée par des contraintes et ces contraintes proviennent de la position sociale que l'acteur occupe dans la hiérarchie sociale.

1.1.2 L'action stratégique

Un système de compétition⁴, comme celui décrit précédemment, nécessite une logique qui lui est propre, celle de la stratégie (Dubet, 1995). Il n'est pas ici question de stratégie en terme d'action planifiée et intentionnelle. Notre définition de stratégie est empruntée principalement à Bourdieu.

La notion d'*habitus* est pertinente à la compréhension du concept de stratégie. Un *habitus*, selon Bourdieu est « un ensemble de codes et de dispositions acquis de façon précoce et que l'individu met en œuvre dans la diversité des circonstances » (Dubet, 1994 : 76). Les stratégies sont ainsi incluses dans les *habitus* des acteurs. Les meilleures stratégies sont mises en œuvre par ceux qui ont « le plus fortement intériorisé les *habitus* et qui les réalisent avec le plus de souplesse et d'adéquation » (Dubet, 1994 : 77). En d'autres mots, la maîtrise des codes culturels, linguistiques, sociaux qui constituent l'*habitus* facilite l'individu à se tailler une position sociale avantageuse. À l'inverse une faible connaissance ou intériorisation de l'*habitus* limite la capacité de l'acteur social à avoir accès aux ressources disponibles.

L'action stratégique n'est pas toujours consciente, puisqu'incluse dans l'*habitus* des acteurs. Elle est un acte de création à l'intérieur des contraintes générées par la position sociale de l'acteur et des ressources qui lui sont disponibles grâce à cette position. La stratégie vise à tirer profit du volume de capital possédé. Elle est « un pouvoir d'adaptation aux situations mouvantes avec son potentiel d'erreur ou d'inadaptation » (Dewerpe, 1994 : 202).

Donc, en sociologie, une stratégie est avant tout une manière de concevoir l'action. C'est une façon d'agir dans une société bouleversée par des changements. La stratégie n'est pas un acte complètement réfléchi. Elle est contrainte par la situation socio-économique de

⁴ L'ensemble social est formé de trois types de systèmes, donc trois logiques d'action : le système d'intégration, le système culturel et le système de compétition (voir Dubet 1995 : 111).

l'individu qui la déploie, mais n'est pas entièrement déterminée par celle-ci. De ce fait, l'acteur a une possibilité de faire des choix, d'adopter une stratégie par rapport à des situations données. Traiter de stratégies, c'est admettre les limites et les possibilités de l'acteur social. À notre sens, cela permet de situer socialement une action qui semble, de prime abord, orientée strictement par des dictats rationnels et individuels, comme celle de développer du capital social.

1.2 Le capital social

1.2.1 Le capital économique, culturel et social

La notion de capital social oscille entre l'économie, le *capital* et la sociologie, le *social*. D'abord, le capital est l'accumulation de travail, approprié par un ou des agents, qui fait en sorte de les habilitier à s'approprier de l'énergie sociale dans une forme réifiée (Bourdieu, 1986). Une personne peut en hériter et le faire croître ou décroître durant sa vie. Seulement, tous ne reçoivent pas le même héritage. C'est pourquoi le capital n'est pas le fruit du hasard, il n'est pas distribué de façon aléatoire dans la société.

Le capital existe sous trois formes principales (Bourdieu, 1986). La plus connue est celle du capital économique qui est l'ensemble des ressources financières ou qui peuvent être directement convertibles en argent. Pour ce qui est du capital culturel, il prend forme dans les connaissances accumulées d'un individu. Bourdieu mentionne trois états du capital culturel. D'abord l'état incarné (*embodied state*) a trait aux connaissances acquises par l'individu, il est inséparable de la personne qui a mis du temps à accumuler et à structurer ses connaissances. Deuxièmement, l'état matériel (*objectified state*) est le capital culturel sous forme d'objets comme des livres, des œuvres d'art, et qui nécessitent des connaissances pour les apprécier. Finalement, l'état institutionnalisé (*institutionalized state*) fait référence aux qualifications scolaires, les diplômes reconnus socialement. Pour Bourdieu (1986) le capital culturel est différent du capital humain, qui ne tient compte que des aptitudes naturelles des individus à acquérir des connaissances. Le capital culturel, tout

comme le capital économique et social, est, en partie, le fruit d'un héritage et dépend de la position sociale d'un individu beaucoup plus que de son intelligence innée.

La dernière forme de capital est celle du capital social. Il s'agit de l'habileté des acteurs à s'assurer un accès à des ressources qui leur sont disponibles au moyen de leur engagement dans des réseaux sociaux ou autres structures sociales (Portes, 1998). L'accès au capital social dépend de la position sociale de l'acteur, qui, elle, est tributaire des stratégies identifiées par ce dernier afin de mettre à profit ses différentes formes de capital, soit le capital culturel, le capital économique et le capital social (Bourdieu, 1980). En effet, les acteurs sociaux investissent leurs trois formes de capital pour se tailler une place dans la société. De façon réciproque, ils ont accès à ce capital social grâce à une position sociale. Les trois formes de capital sont donc fongibles, elles peuvent être interchangeables et doivent l'être pour se développer (Bourdieu, 1986). Le capital social peut rarement être acquis sans l'investissement de ressources matérielles et la possession de connaissances culturelles, ce qui permet aux individus d'établir des relations avec d'autres (Portes 2000). De façon vulgarisée, plus une personne est riche et possède des diplômes et des connaissances, plus il lui sera facile d'établir des liens interpersonnels et, plus cette personne a de liens avec d'autres, plus il lui sera facile d'avoir accès à des ressources informationnelles et financières. L'inverse est également vrai. Plus une personne est démunie en matière de ressources financières et de connaissances, plus il lui sera difficile de se construire du capital social, d'avoir accès à des ressources à l'aide d'un réseau social.

L'investissement dans les réseaux sociaux influe de façon notable sur le niveau de capital social développé. « Le réseau de liaisons est le produit de stratégies d'investissement social consciemment ou inconsciemment orientées vers l'institution ou la reproduction de relations sociales directement utilisables à court ou à long termes » (Bourdieu, 1980 : 2). Pour qu'un lien soit bénéfique en matière de ressources, il faut que l'acteur social s'investisse dans ses relations avec les autres afin que s'établisse une forme d'échange et que cet échange soit reconnu par les deux parties. « Autrement dit, pour que le

lien soit profitable il faut qu'il donne potentiellement accès à des ressources, c'est-à-dire que les deux parties établissent un processus d'échanges qui permettent le transfert de ressources. » (Lévesque, 2000 : 127) Subséquemment, le capital social développé dépend de la capacité des individus à faire émerger l'utilité potentielle des relations interpersonnelles (Bourdieu, 1980). Ce n'est pas parce qu'un individu fait partie d'un réseau où se trouvent de multiples ressources qu'il possède nécessairement un fort capital social. S'il n'engage aucun effort dans le développement de ses liens avec les membres de ce réseau, il n'aura accès qu'à des ressources limitées de leur part. À l'inverse, si certains réseaux sont plus restreints en matière de ressources financières et informationnelles, cela ne signifie pas pour autant une absence de capital social.

1.2.2 Enjeux conceptuels

Il faut mentionner que la définition de Bourdieu décrite ici ne fait pas l'unanimité parmi les principaux théoriciens du capital social. La vision de Putnam, de type collective, et celle de Coleman, de type fonctionnelle, diffèrent de celle de Bourdieu.

Selon Putnam, politologue qui a mis en vogue le concept dans les années 1990, le capital social fait référence aux réseaux de participation citoyenne (associations) qui sont responsables de la cohésion et du bon fonctionnement de la démocratie (Putnam, 1995). Le capital social est associé à ces effets sur la collectivité, il est donc une propriété collective. Ses travaux sur la régionalisation en Italie font ressortir que, là où le capital social collectif est fort, on observe une meilleure efficacité institutionnelle. On y retrouve moins de difficultés économiques et de corruption (Putnam, 1993). Pour Putnam, le capital social est nécessairement bon et tout le monde y a accès de façon équitable.

Putnam fut vivement critiqué, entre autres, par Portes (1998). Selon Portes, la définition de Putnam, qui fait passer le capital social du point de vue individuel à celui national, fait en sorte que les sources et les effets du capital social s'entremêlent (Portes,

1998). Une autre grande critique de la définition de Putnam est son aveuglement au sujet des aspects négatifs du capital social. En effet, le capital social peut, entre autres, générer l'exclusion des non-membres, créer des demandes excessives de la part des membres envers ceux qui possèdent plus de ressources et retreindre les libertés individuelles (Portes, 1998).

À la suite de ces critiques, Putnam a reformulé sa définition. Le capital social est, pour lui, une propriété individuelle qui existe par l'entremise des réseaux collectifs et il se traduit par les rapports sociaux dans lesquels s'insèrent des ressources profitables aux individus (Szreter & Woodcock, 2004).

Coleman, autre grand théoricien du capital social, le définit par sa fonction. Le capital social est la valeur des ressources présentes dans la structure sociale et dont les acteurs tirent profit afin d'arriver à leurs fins. Le capital social comme concept permet ainsi de signaler que quelque chose ayant de la valeur a été produit par des acteurs qui ont cette ressource à leur disponibilité et que sa valeur dépend de l'organisation sociale (Lévesque, 2000). À partir d'une étude sur le décrochage scolaire, Coleman a découvert que le niveau de capital social des jeunes et de leurs parents avait une nette influence sur leur réussite scolaire (Coleman, 1988).

Coleman identifie trois formes de capital social. D'abord le respect des obligations et attentes existant dans la société. Dans une société donnée, plus il y a d'obligations des membres les uns envers les autres, plus les attentes des membres seront comblées grâce à ce sentiment d'obligation. Tout cela est basé sur la confiance entre individus. Sans ce sentiment de confiance, cette forme de capital social est impensable. Une autre forme très utile du capital social est le potentiel d'informations inhérentes aux relations sociales. L'information procure les bases de l'action.

A person who is not greatly interested in current events but who is interested in being informed about important developments can save the time of reading a newspaper by depending on spouse or friends who pay attention to such matters. (Coleman, 1988 :104).

Finalement la troisième forme de capital social identifiée par Coleman est l'existence de normes et de sanctions effectives dans une communauté. Elles favorisent l'atteinte des objectifs en permettant une économie dans la gestion des comportements. « En effet, les normes, en influençant les comportements, facilitent le contrôle social en réduisant le recours à des outils de contrôle formels [...] plus coûteux. » (Lévesque, 2000 : 20).

Dans la définition de Coleman comme dans celle de Putnam, les sources du capital social, ses lieux de production, ne sont pas identifiés, car le concept est défini en fonction de ses effets. Une conception individuelle du capital social, comme celle de Bourdieu, prévient ce glissement. De cette façon, les sources du capital social sont associées aux réseaux de l'individu et les effets aux ressources dont ce dernier peut bénéficier grâce à l'accès à ces réseaux (Portes 2000).

Donc, qu'est-ce que le capital social? Les ressources insérées dans les rapports sociaux? La structure sociale, les liens entre les individus et dans lesquelles se trouvent ces ressources? Ou plutôt la capacité des acteurs à s'assurer un accès à des ressources grâce à leur engagement dans des réseaux sociaux? La dernière définition est celle de Bourdieu et semble la plus concordante avec notre conception de l'individu et de l'action sociale. Nous sommes d'avis que, bien qu'elle remonte à longtemps, l'analyse de Bourdieu demeure la meilleure plateforme produite à ce jour pour analyser et explorer les liens sociaux, sous l'angle du capital social. Nous nous en tiendrons donc à une vision du capital social qui est individuelle et réticulaire, qui dépend du niveau d'engagement de l'individu dans les réseaux sociaux dont il fait partie et de la reconnaissance de cet investissement par les autres membres du groupe. Nous traiterons par le fait même de degré de capital social. Dans le cadre de notre enquête, il sera question de capital social faible lorsque les

ressources accessibles sont limitées, que ce soit en raison des ressources limitées à l'intérieur du réseau ou à un faible investissement de la part de l'individu, et de capital social fort lorsque celles-ci semblent plus importantes.

Une autre question demeure : est-ce que tous les liens interpersonnels peuvent être qualifiés de capital social? Putnam répond affirmativement à cette question. « [...] Il existe des formes très ténues, presque invisibles de capital social, comme le signe de tête que l'on échange avec la personne que l'on voit occasionnellement au supermarché, en faisant la queue à la caisse » (Putnam, 2001). Selon l'auteur, le simple fait de saluer quelqu'un peut faire en sorte que cette personne vous vienne en aide plus tard, même si vous la connaissez à peine. Empiriquement, il est difficile de retrouver toutes les personnes à qui nos répondants disent bonjour et de mesurer les bénéfices reliés à ce type de lien. Néanmoins, il faut tenir compte de l'un des objectifs des personnes immigrantes, l'apprentissage des codes culturels et linguistiques afin de s'intégrer dans la société d'accueil. Le simple fait d'engager une conversation avec un Québécois d'origine peut donner de l'information utile au nouvel arrivant. Ainsi donc, lorsque la rencontre ponctuelle avec une personne est mentionnée par un participant, nous en traiterons comme étant du capital social. Évidemment le niveau d'investissement dans les relations avec des personnes rencontrées occasionnellement est moindre et les ressources disponibles limitées. De ce fait, ce type de lien se définit comme du capital social faible.

1.2.3 Les types de capital social

Tout comme la définition du capital social, sa typologie ne fait pas non plus consensus parmi les chercheurs. Celle qui est retenue ici est celle de Woolcock et Szreter (2004), qui se sont appliqués à catégoriser les différents types de capital social. Ces derniers en ont relevé trois : *bonding*, *bridging* et *linking*.

Au préalable, distinguons d'abord deux formes de liens qui peuvent constituer le capital social : les liens faibles et les liens forts (Granovetter, 1973). L'intensité des liens est le résultat à la fois du temps investi, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité et des services réciproques qui caractérisent ces liens (Granovetter, 1973). Selon l'auteur, l'information circule mieux par des liens faibles que des liens forts. « [...] Whatever is to be diffused can reach a larger number of people, and traverse greater social distance when passed through weak ties rather than strong » (Granovetter, 1973: 1366). Les liens forts sont souvent associés au capital social *bonding* alors que les liens faibles ont trait au capital social *bridging* et *linking*.

Le capital social de type *bonding* se construit à partir de réseaux généralement homogènes. Les réseaux constituant le capital social *bonding* s'établissent suivant le principe d'*homophilie*, qui peut être défini comme étant la tendance générale des individus à s'associer à d'autres individus qui partagent les mêmes caractéristiques socio-économiques (Lin, 2000). Plus les liens entre les individus sont forts, plus ils ont tendance à se ressembler et donc, à connaître le même type de personnes. Ainsi, les personnes plus démunies auront tendance à avoir des amis également démunis et les personnes aisées seront enclines à se lier à d'autres personnes aisées. D'autres caractéristiques peuvent faire en sorte de rapprocher des individus. Dans le cas des immigrants, par exemple, ils tisseront des liens avec des personnes de la même origine ethnique et culturelle, ou du moins avec d'autres personnes immigrantes, qui partagent l'expérience de la migration internationale. Les réseaux sociaux *bonding* sont donc créés par des liens forts et horizontaux, basés sur la confiance et la coopération. Ils sont reliés à la famille et aux amis car ils sont formés en raison d'une expérience commune, d'une identité partagée entre deux personnes qui se perçoivent comme étant similaires (Warr, 2006; Woolcock & Szreter, 2004). L'expression couramment employée pour traduire la fonction du capital social *bonding* est qu'il permet de faire face ou de faire avec (*getting by*) (Ponthieux, 2006; Warr, 2006; Woolcock & Szreter, 2004; Widmaln, 2005).

Le capital social de type *bridging* permet d'avancer (*getting ahead*). Il fait référence aux « liens établis à l'extérieur de sa communauté immédiate et qui peuvent ouvrir sur de nouveaux débouchés et de nouvelles sources d'information » (Anucha *et al.*, 2006 : 3). Ce type de capital social a trait à des liens faibles, formés de façon provisoire et établis par un engagement spécifique comme le travail, les organisations sociales et les activités de loisirs. Les réseaux constituant le capital social de type *bridging* sont, contrairement au *bonding*, beaucoup plus hétérogènes, formés de gens provenant de milieux diversifiés. Les liens faibles, selon Granovetter, servent de pont (*bridge*) pour l'information. Des études empiriques prouvent que le capital social *bridging* est formé par d'importantes structures sociales qui facilitent les contacts sociaux hétérogènes et les nouvelles occasions et qui font circuler des idées et informations nouvelles (Warr, 2006).

Le capital social *linking* est une variante du *bridging*. Il provient de liens verticaux, en dehors de la communauté immédiate, insérés à travers les différences de pouvoir. Le concept a été développé par les auteurs qui se préoccupent du capital social en lien avec le développement international. « Linking networks are social connections usually forged through community development work with the aim of empowering disenfranchised and vulnerable communities and group » (Szreter, 2002 dans Warr, 2006: 502). Le capital social *linking* prend forme dans la notion de hiérarchie sociale et il nécessite une confiance dans le système. Il permet d'avoir accès à des services publics et privés qui ne sont distribués que par une interaction directe entre deux individus. Citons, à titre d'exemple, des liens formés entre un intervenant provenant d'une organisation non gouvernementale de développement et un citoyen bénéficiaire, entre un professeur et son élève, entre un intervenant social ou un médecin et son patient, etc.

This latter distinction, called linking social capital, draws empirical support from a range of studies showing that, especially in poor communities, it is the nature and extent (or lack thereof) of respectful and trusting ties to representatives of formal institutions – e.g. bankers, law enforcement officers, social workers, health care providers – that has a major bearing on their welfare (Woolcock & Szreter, 2004: 655).

Si l'on admet la logique du principe de l'*homophilie*, que des individus dans une position socio-économique désavantageuse se lient avec des individus dans la même situation, on note que les réseaux formés par ces personnes et qui forgent le capital social *bonding* sont pauvres en ressources. Le capital culturel et économique des individus étant faible. Au contraire, chez les personnes plus aisées en matière de capital culturel et économique, le capital social de type *bonding* est riche en ressources. Donc, selon Warr (2006), la distinction entre les types de capital social n'est pertinente que pour les plus démunis car, chez les individus possédant un riche capital économique et culturel, tant le capital social *bonding* que *bridging* leur donne accès à des ressources et leur permet tout autant de faire face ou de faire avec (*get by*) que d'avancer (*get ahead*).

Subséquent, il existe un débat entourant la pertinence du capital social *bonding*. Étant acquis au sein de sa propre communauté, il peut créer « un fort sentiment d'appartenance, renforcer l'exclusivité identitaire et l'homogénéité du groupe » (Anucha *et al.*, 2006: 3). Le capital social *bonding* peut mener à un fort antagonisme envers les non-membres et, dépendamment du capital culturel et économique des individus qui forment ses réseaux, il peut être pauvre en ressources. Conséquemment, il est souvent perçu de façon négative. Chez les plus démunis, le capital social de type *bonding* procure généralement du soutien social et le capital social de type *bridging* donne accès à des idées et informations nouvelles. Plusieurs auteurs consultés sont d'avis qu'un mélange de capital social de type *bridging* et *bonding* est l'idéal (Widmalm, 2005; Anucha *et al.*, 2006; Warr, 2006; Aguilera, 2005; Tillie, 2004; Jean, 2007).

1.3 Les différences liées au genre

Afin de saisir que les distinctions homme-femme, dont peuvent découler des positions sociales inévitables et des différentes stratégies de développement du capital social, sont le fruit de construits socioculturels, il est essentiel de s'attarder sur la notion de

genre. Il sera ensuite question de quelques constats au sujet des types de capital social développés distinctement par les hommes et les femmes.

1.3.1 La notion de genre

C'est d'abord Simone de Beauvoir (*Le deuxième sexe*, 1949) et ensuite Margaret Mead (*L'un et l'autre*, 1966) qui ont fait germer l'idée que l'identité de sexe avait des fondements culturel et social (CSF, 2010). Dans les années 1970, le concept de genre fait son apparition chez les féministes américaines. Ann Oakley, dans son ouvrage *Sex, Gender and Society* paru en 1972, documente la différence entre le sexe physiologique et le sexe social en exposant :

[...] les mécanismes et les représentations sociales qui interviennent dans la construction [...] des attributs sociaux culturels et psychologiques acquis par l'entremise du processus par lequel on devient un homme ou une femme, dans une société donnée, à un moment donné (Irène Jami, 2003 dans CSF, 2010:19).

Depuis, les chercheuses féministes ont développé divers modèles théoriques pour expliquer les distinctions fondées sur le sexe. Leur postulat commun est que l'identité de sexe a des racines culturelle et sociale. Elles rejettent catégoriquement toutes interprétations naturalistes, biologiques ou parapsychologiques « qui chercheraient à expliquer sinon à justifier l'infériorisation des femmes et les différences psychologiques, comportementales, sociales sur lesquelles cette infériorisation prend appui » (CSF, 2010 : 19).

Scott (1988) propose une définition toujours actuelle de la notion de genre : « le genre est un élément constitutif de rapports sociaux fondés sur des différences perçues entre les sexes et (il) est une façon première de signifier des rapports de pouvoir [...] (Scott, 1988 : 141). Le genre, ou le sexe social, implique donc une construction et une intégration des normes de ce qui est masculin et féminin (Richardson, 1994). Il fait appel aux symboles collectifs définissant distinctement les hommes et les femmes. Le genre est donc une construction sociale qui se base sur des attributs accordés socialement et culturellement aux

membres des deux groupes (hommes et femmes) (Richardson, 1994 : 244). Autrement dit, lorsqu'un enfant naît, on lui attribue automatiquement un sexe féminin ou masculin en fonction de ses organes génitaux. Tout au long de sa socialisation, cet enfant apprendra à se comporter comme un garçon ou comme une fille, en fonction des normes et symboles collectifs en vigueur. L'identité de sexe passe alors de biologique à sociale.

La culture à laquelle nous appartenons, comme toute autre culture, utilise tous les moyens mis à sa disposition pour obtenir des individus des deux sexes le comportement le plus approprié aux valeurs qu'il lui importe de conserver et de transmettre. L'objectif de l'identification de l'enfant au sexe qui lui est assigné est très vite atteint, et aucun élément ne permet de déduire que ce phénomène complexe a des racines biologiques (Belotti, 1974 dans CSF, 2010: 21).

Le système patriarcal, dénoncé par les féministes, fait en sorte de maintenir les femmes en situation d'infériorité, entre autres, en séparant les activités humaines en deux catégories : celles publiques, extérieures, liées au genre masculin et plus valorisées, et celles privées, intérieures, liées au genre féminin et associées à une valeur moindre (CSF, 2010). À titre d'exemple, en dépit de l'industrialisation qui a permis aux femmes d'entrer de façon partielle sur le marché du travail, par l'entremise du travail en usine, « l'État a favorisé le maintien des femmes dans leur rôle traditionnel de ménagères, notamment par sa politique restrictive d'immigration qui dirigeait les femmes immigrantes non accompagnées essentiellement vers des emplois domestiques » (Vallée, 2002 : 82). Cette différenciation des sphères masculines et féminines fait partie de la division sexuelle du travail et c'est l'un des principaux enjeux qui organisent les rapports sociaux de sexes. La procréation est l'autre principal enjeu, qui, dans le système patriarcal actuel, justifie les rapports de pouvoir entre hommes et femmes. Également, les rapports sociaux de sexe ont la caractéristique d'agir sur l'ensemble des rapports sociaux tels l'âge, la classe sociale et la race (Gauvreau, 2009 :17).

En bref, l'identité sociale de sexe a une grande influence sur la façon dont les individus se perçoivent et se comportent. Les éléments constitutifs du genre varient en

fonction de l'époque et de la culture et impliquent des rapports de pouvoir. Les rapports sociaux s'inscrivent dans un système collectif patriarcal, où sont perpétuées des inégalités liées au genre. Ainsi, cette notion permet d'expliquer comment encore aujourd'hui, les femmes, de façon générale, demeurent dans une position socio-économique plus faible que celle des hommes et créent des stratégies sociales distinctes.

1.3.2 Le capital social différencié en fonction du genre

Diverses recherches concernant le développement du capital social constatent des différences entre les hommes et les femmes (Aguilera, 2005; Emmerik, 2005; Moore, 1990; Lin; 2000; Warr; 2006; Burt, 1998). Parce qu'elles intériorisent des attitudes et comportements en fonction de leur appartenance de genre, les femmes auraient tendance à privilégier des liens socio-émotionnels et les hommes, des liens instrumentaux. Moore démontre que les réseaux des hommes, comparés à ceux des femmes dans une position socio-économique semblable, contiendraient moins de membres familiaux et moins de voisins et plus de membres hors familles, de collègues de travail, d'amis et de conseillers (Moore, 1990).

Le type d'organisation investie diffère également selon le genre. Selon Lin (2000) et Warr (2006), les femmes s'impliqueraient plus dans les sphères traditionnelles, telles les affaires communautaires et domestiques, tandis que les hommes iraient vers les organisations économiques. Les réseaux masculins contiendraient ainsi plus de membres que ceux des femmes. De plus, selon les résultats de l'étude de Lin, le fait d'avoir un enfant en bas âge affecte la taille des réseaux des femmes et pas celle des hommes.

It is quite clear, then, that males have larger networks, are affiliated with larger associations, and enjoy the benefits in associations with other males-gender homogeneity, since male occupy higher positions in hierarchical structures (Moody, 1983). In contrast, females are affiliated with disadvantaged networks –smaller and less diverse networks, more female ties, ties lower in hierarchical positions. Since their associations and networks also tend to be homogeneous, there is likewise a network closure and reproduction of resource disadvantages among females (Lin, 2000: 788).

De ce fait, pour la même quantité et la même qualité de capital social les hommes vont générer plus de résultats que les femmes par rapport au marché du travail.

Burt (1998) concède aux femmes un problème de légitimité dans les entreprises, ce qui nuit au développement de leur capital social dans celles-ci. Pour cet auteur, les femmes rencontrent des contraintes structurelles au déploiement de leur capital social.

Bref, la notion de genre permet d'expliquer des positions structurelles inégales entre les hommes et les femmes. De ces positions structurelles et de l'intériorisation de l'identité sociale de sexe résulteraient des comportements et attitudes différentielles, ayant un impact sur le développement du capital social. Les femmes, traditionnellement affectées aux activités privées et ayant une moins bonne posture socio-économique, auraient tendance à privilégier des liens socioaffectifs (amis, famille, voisins). Les hommes, affectés traditionnellement aux activités publiques et étant dans une meilleure position sociale que les femmes, développent plus facilement des liens utilitaires, professionnels.

Si l'on reprend la conception de l'acteur social décrite préalablement, les hommes et les femmes, bien qu'ils soient influencés par leur position sociale et par les normes prescrites par leur identité sociale de genre, demeurent capables d'aménager des stratégies créatives afin de se tailler une place dans la société. Ils auraient la possibilité de faire des choix parmi les limites qui leur sont imposées par le système patriarcal et ne sont pas nécessairement conditionnés par ces dernières.

1.4 Les personnes immigrantes

Le nouvel arrivant essaie de se tailler une place dans la société d'accueil. Pour s'intégrer, en cohérence avec la théorie de Bourdieu, l'immigrant investira stratégiquement son capital économique, culturel et social.

Mentionnons d'abord que le groupe des immigrants n'est pas homogène. Il y a quatre catégories d'admission au Québec. Les immigrants sont admis en tant que réfugiés, comme travailleurs qualifiés, dans le cadre d'un regroupement familial ou bien comme investisseurs. Parmi ces catégories, les individus sont parfois dans des situations socio-économiques fort différentes. Cela dit, bien que vécus à des degrés différents, les obstacles rencontrés par les personnes immigrantes dans leur intégration sont généralement les mêmes. Il y a la non-reconnaissance de leurs diplômes acquis à l'étranger et leur manque d'expérience sur le marché du travail nord-américain. À cela peut s'ajouter le fait d'appartenir à une minorité visible, ce qui a un effet sur le taux de chômage et le manque de compétences linguistiques (français-anglais) (Alonso, 1998; Elbaz, 2003; Li, 2004). Ces facteurs mènent, entre autres, à des emplois sous-qualifiés et de moins bonnes conditions salariales. Ensuite, ayant laissé leurs réseaux sociaux derrière elles, les personnes immigrantes doivent repartir à neuf, s'insérer dans une nouvelle structure sociale.

1.4.1 Notions de trajectoire et d'intégration

Le choix d'une trajectoire de migration internationale peut avoir de l'influence sur l'intégration des immigrants, car elle traite des motifs et du parcours qui mène à la migration internationale. Le parcours de l'immigrant agit sur sa façon de s'intégrer à sa nouvelle société. En effet, selon Abou (1990) l'émigration forcée est très différente de l'émigration volontaire et a un impact direct sur l'aptitude de l'individu à vivre le deuil causé par le départ de son pays d'origine. Dans le cas d'une émigration forcée, l'adaptation est beaucoup plus difficile à réaliser. La trajectoire fait aussi référence aux autres éléments qui entrent dans le processus de migration.

[...] Les raisons économiques, personnelles ou sociales qui amènent ces individus à aller s'installer dans un nouveau pays (Jacob, 1991) ainsi que le fait d'immigrer seul ou en famille ou encore l'écart qui existe entre la culture d'origine et celle du pays d'accueil (Abou, 1990 dans Alonso, 1998 : 29)

Ces éléments formant la trajectoire de migration sont nécessaires à la compréhension du processus d'intégration dans son ensemble. Selon Dorais, l'intégration est la participation « réelle aux instances économiques et sociales de la collectivité dont on fait partie » (Dorais, 1990 dans Alonso, 1998 : 29). Elle constitue un triple processus. Elle est d'abord liée à l'insertion professionnelle ou scolaire et à l'apprentissage de la langue, soit l'intégration fonctionnelle (Elbaz, 2003). Puis elle concerne la participation à l'espace public, politique, il s'agit là de l'aspect civique de l'intégration (Elbaz, 2003). Puis, finalement, l'intégration symbolique fait référence au va-et-vient entre la culture d'origine et celle du pays d'accueil. Ce dernier volet de l'intégration est en relation avec la notion d'acculturation « qui désigne des phénomènes complexes qui résultent de contacts directs et soutenus entre des cultures différentes et qui entraînent une transformation de l'un ou des types culturels en présence » (Elbaz, 2003 : 27). Dans la voie de l'intégration, il y a la rencontre avec l'Autre, et aussi avec des personnes que l'on perçoit comme des semblables, parce qu'elles sont de la même origine ou minimalement, immigrantes elles aussi. Ces rencontres et les bénéfices qui en découlent sont inhérents au processus d'intégration. En d'autres mots, le développement du capital social fait partie de l'intégration du nouvel arrivant et dépend donc aussi de la trajectoire de migration.

1.4.2 Les types de capital social développés par le nouvel arrivant

D'abord, le capital social de type *bonding* des personnes immigrantes se traduit généralement par des liens formés avec d'autres personnes de la même origine ethnique. S'inscrivant dans le débat au sujet de la pertinence des liens *bonding* comme il a été décrit précédemment, les avis sont partagés à savoir si ces derniers peuvent produire des effets positifs pour la personne immigrante. Selon Jean (2007), qui a étudié l'impact des réseaux sociaux sur l'accès au premier emploi pour les immigrants établis au Canada, tous les types de réseaux sociaux peuvent être profitables.

Les immigrants qui se trouvent dans les réseaux sociaux de famille, d'amis, de parrains et de nouveaux amis du même groupe ethnique ou culturel ont significativement plus de chances que les autres immigrants d'accéder rapidement à un premier emploi. (Jean, 2007 : 112)

Li (2004) suggère également des pistes de réflexion quant à l'utilité du capital social bonding pour l'immigrant par l'identification de quatre thèses. Premièrement, la thèse de *l'attachement ethnique* soutient que les connexions ethniques produisent de la solidarité de groupe, ce qui peut être aidant pour ses membres. Par contre, les connexions ethniques viennent avec un coût en matière d'occasions réduites sur le marché du travail, en raison du manque de connexions avec le reste de la société. Deuxièmement, la thèse de la *mobilité ethnique* suggère que le statut marginal des communautés minoritaires affecte leur niveau de ressources, ce qui en retour contraint l'efficacité des relations sociales développées dans de tels contextes. Troisièmement, la thèse de *l'enclave ethnique* est plus positive. Elle maintient que les liens ethniques et affiliations ont fait émerger une économie protégée où les entrepreneurs tirent profit d'un bassin de main-d'œuvre et de consommateurs et où le travailleur immigrant bénéficie d'occasions d'emplois. Finalement, la thèse du *transnationalisme ethnique* met l'accent sur le fait que le capital social des communautés transnationales facilite le flux d'information, la circulation du capital et l'investissement de marchés internationaux.

Ces quatre thèses permettent de tirer deux principaux constats. D'abord, en lien avec la théorie de Bourdieu, l'efficacité du capital social est déterminée par les ressources basées sur la situation sociale des individus qui forment les réseaux. Lorsque le niveau de ressources est faible, le capital social des communautés ethniques peut au mieux créer des occasions limitées pour ses membres. Conséquemment, le capital social de type *bridging* est attrayant. Seulement il ne faut pas minimiser l'effet de la différence culturelle.

In reality in a society that stresses conformity, ethnic communities that lack class-based resources, because of cultural and class barriers, are the least likely to be able to develop ties with outside groups that are more influential and powerful. Building bridging social capital with influential groups requires these groups to accept those from other racial, cultural, or class backgrounds. (Li, 2004 : 186)

Le capital social de type *bonding* est donc le plus accessible pour le nouvel arrivant, en raison du partage d'une identité commune ou du moins, d'une expérience commune qui

est celle de la migration. Ce partage amène souvent à une solidarité de groupe et à du soutien social qui peuvent pallier la perte de liens familiaux dans la nouvelle communauté. Les autres bénéfices retirés sont toutefois tributaires de la position sociale des individus qui forment les réseaux sociaux. Le capital social de type *bridging* est plus difficile à développer, car il nécessite d'outrepasser les préjugés culturels de la part de la communauté d'accueil et, à l'inverse, une compréhension des codes culturels de cette communauté par l'immigrant. Le capital social *bridging* dépend également des occasions rencontrées par les individus à s'insérer dans des réseaux sociaux plus hétérogènes, entre autres, par l'entremise d'un emploi.

En bref, les personnes immigrantes sont sujettes à présenter un déficit en matière de capital culturel institutionnalisé, dû à une faible reconnaissance de leurs diplômes acquis à l'étranger, et de capital économique, ce qui les rend moins outillées pour se forger du capital social, du moins de types *bridging* et *linking*. C'est le capital social *bonding*, qui, selon la littérature sur le sujet, est le plus accessible pour le nouvel arrivant.

1.4.3 Les femmes immigrantes

La notion de femme immigrante, désignant tant de réalités, tant de vie aux parcours sinueux qui partagent certes l'expérience d'une vie marquée par le déracinement, mais aux réalités difficilement assimilables à ce raccourci. (Maillé, 2002 :1).

Comme le souligne ici Maillé (2002), il est difficile de parler des femmes immigrantes d'une façon homogène. Toutefois, des écrits recensés, il semble se dégager certains constats généraux à leur égard. Selon les études consultées à ce sujet⁵, être une femme immigrante pose de nombreux défis. En plus de devoir composer avec les épreuves liées à l'immigration au Québec mentionnées précédemment : c'est-à-dire la non-

⁵ Aguilera, 2005; Anucha *et al.*, 2006; Beaudoin 2010; Boyd, 1999; Bustos-Foglia, 2008; Cardu & Sanschagrin, 2002; Catarino & Morokvasic, 2005; Gonzalez-Gonzalez & Zarco, 2008; Kofman & Raghuran, 2006; Maillé, 2002; Mc Kinnish, 2008; Nedelcu, 2005; Osmani, 2002; Pedraza, 1991; CSF, 2005a; Vallée, 2002; Vatz-Laaroussi, 1999, 1997

reconnaissance des diplômes, des emplois sous-qualifiés, des codes culturels nouveaux, les femmes immigrantes doivent faire face à d'autres obstacles liés à leur appartenance sociale de genre.

Beaudoin (2010) a analysé les statistiques canadiennes concernant l'insertion professionnelle des femmes immigrantes. Selon elle, bien que leur situation sur le marché du travail se soit améliorée entre 2001 et 2006, elle demeure sous la moyenne et ce, peu importe leur âge et leur niveau de scolarité.

Sur la base des principaux indicateurs du marché du travail (taux d'activité, taux d'emploi, taux de chômage et revenu d'emploi moyen), la situation économique des femmes immigrées est moins avantageuse que celle des hommes immigrés et que celle de l'ensemble des femmes. (Beaudoin, 2010 : iv)

Les femmes immigrantes ont de plus faibles revenus, changent fréquemment d'emploi, ce qui nuit à leur avancement de carrière, et ont recours plus souvent à l'assurance-emploi (Beaudoin, 2010; Nedelcu, 2005). Elles sont aussi affectées par la difficulté d'accès à des emplois traditionnellement occupés par des hommes. Certaines professions techniques tenues pour masculines n'admettent pas l'accès massif des femmes canadiennes à celles-ci « ce qui rend d'autant plus difficile l'accès pour des femmes migrantes à ces mêmes emplois bien qu'elles soient issues d'un pays promouvant l'éducation des femmes » (Catarino & Morolvasic, 2005 : 8). Elles subissent très souvent de la discrimination sur le marché de l'emploi, étant l'objet de divers préjugés. Elles sont perçues comme étant ancrées dans leur rôle traditionnel d'épouse et de mère ou bien comme des pourvoyeuses de main-d'œuvre non qualifiée et bon marché (CSF, 2005a).

Certains facteurs concourent à une meilleure intégration professionnelle mais il semble que ce soit davantage les hommes immigrants que les femmes immigrantes qui en tirent profit (Beaudoin 2010). Parmi ces facteurs il y a la connaissance du français et de l'anglais ainsi que le jeune âge à l'arrivée. Les femmes immigrantes vivent donc plus de difficultés d'insertion professionnelle que leurs confrères et elles sont désavantagées sur le

marché du travail par rapport aux femmes d'origine canadienne. Globalement, quel que soit leur âge et leur niveau de scolarité, les femmes immigrantes sont moins actives, moins occupées, davantage en chômage et généralement plus pauvres que le reste de la population (Beaudoin, 2010). Toutefois, l'écart entre les femmes immigrantes et l'ensemble des femmes est moins prononcé que l'écart entre les sexes de façon générale (Beaudoin, 2010; Osmani, 2002).

Les études démontrent pourtant que les immigrantes n'ont pas des niveaux d'éducation plus bas que les hommes mais qu'elles rencontrent plutôt une série d'obstacles qui nuisent à l'atteinte d'une autonomie économique et d'un emploi adéquat (Kofman & Raghuran, 2006). L'un de ces obstacles est le fait d'avoir un ou des enfants, car elles ont traditionnellement une responsabilité plus lourde envers leur famille. Ces responsabilités familiales ont un impact sur leur intégration professionnelle en raison, entre autres, d'une conciliation travail-famille difficile, due à la perte de soutien social, soutien dont elles bénéficiaient dans leur pays d'origine (CSF, 2005a; Kofman & Raghuran, 2006; Cardu & Sanschagrin, 2002). Aussi, dans la majorité des cas, les femmes sacrifient leur carrière au profit de celle de leur mari. C'est pourquoi la migration a un impact négatif sur le revenu des femmes et plutôt positif sur celui des hommes (Mc Kinnish, 2008).

L'étude de Gonzalez-Gonzalez et Zarco (2008) sur les femmes immigrantes dans le sud de l'Espagne, explique que les femmes intériorisent l'identité liée au genre, ce qui fait en sorte de les orienter vers des comportements et attitudes visant le bien-être familial et la maternité. Alors que les hommes migrent en fonction de critères comme la distance, les occasions d'emplois et leurs préoccupations économiques, les femmes, elles, migrent en fonction de leur conception de la femme, de l'idéologie de la maternité et de l'engagement envers la famille. Elles agissent avec altruisme et loyauté envers leurs familles. À cet effet, selon une étude de Ferre (1979) citée par Pedraza (1991), les femmes cubaines aux États-Unis voient le travail comme une occasion d'aider la famille plutôt qu'une occasion de s'émanciper. Selon cette auteure, les différences dans les stratégies d'insertion employées

par les femmes immigrantes sont le fruit de l'intériorisation de leur rôle social de genre, ce qui expliquerait que ce sont plus souvent elles qui sacrifient leur carrière au profit de celle de leur mari malgré un niveau d'éducation semblable.

Cela dit, selon l'étude de Nedelcu (2005) sur les femmes roumaines à Toronto, les femmes ayant des qualifications dans le domaine des sciences et de la technologie, demandées sur le marché canadien, ont des comportements migratoires similaires aux hommes. Entre autres, ces hommes et femmes accordent la même importance au travail (Nedelcu, 2005). En fonction du capital culturel de la femme et des modèles qu'elle reproduit, sa stratégie d'insertion professionnelle peut être soit de type « maintien et adaptation », ce qui va orienter la femme vers des carrières traditionnelles, dans des secteurs conventionnels et des professions féminisées, soit un style « d'ouverture, de créativité et d'audace » qui va faciliter l'accès à des carrières moins traditionnelles (Gagné & Poirier, 1990 dans Nedelcu, 2005).

Donc, certains facteurs liés au fait d'appartenir à la catégorie sociale « femme », comme une conciliation travail-famille difficile et une discrimination sur le marché de l'emploi, entre autres, placent les femmes dans une position socio-économique désavantageuse. En raison de leur difficulté d'intégration sur le marché de l'emploi, ce qui les prive d'occasions socialement favorables, elles se forment plus souvent du capital social de type bonding et leur accès à des ressources informationnelles est limité. Malgré tout, il leur reste un espace de création à travers ces contraintes.

[...] Social capital cannot be assumed to circulate in circumstances of structured disadvantage, and must be actively and deliberately cultivated. In this sense it must be artful because it involves creativity and imagination to bring something into existence that did not exist before. (Warr, 2006: 517)

Catarino et Morokvasic (2005) sont du même avis et croient que les désavantages structurels que rencontrent les femmes peuvent être des occasions à saisir et qu'elles ont la possibilité de développer des stratégies inédites pour les surpasser. Cela ramène à la

conception de l'acteur social décrite précédemment. Les immigrants, et tout particulièrement les femmes, ont un espace de création dans le déploiement de leurs stratégies de développement de réseaux sociaux en dépit des limites imposées par leur place dans la hiérarchie sociale.

1.4.4 Les femmes immigrantes en région

L'immigration étant un phénomène principalement urbain (voir chapitre III), peu d'auteurs se sont intéressés au phénomène de l'immigration féminine en région au Québec. Vatz-Laaroussi *et al.* (1997), Busto-Foglia (2008) et Cardu et Sanschagrin (2002) font partie des rares chercheuses à s'être attardées à la situation des femmes immigrantes en contexte régional ou, du moins, dans une zone à faible densité urbaine.

La principale différence entre les femmes immigrantes habitant en région et celles habitant dans un grand centre urbain, c'est qu'elles ne peuvent pas compter sur les réseaux issus d'une communauté ethnoculturelle bien organisée et bien ancrée dans leur nouveau milieu. La perte de capital social à la suite de la migration et des difficultés d'insertion sociale et professionnelle mène très souvent les femmes à l'isolement.

Pour les femmes, l'immigration entraîne une coupure parfois radicale par rapport au monde des références habituelles qui peuvent être profondément modifiées et influencer sur leur insertion sociale et professionnelle: les relations à autrui se transforment [...], elles peuvent vivre des phases d'isolement, elles intègrent des statuts nouveaux et font face à la dévalorisation de statuts anciens (par exemple, le rôle de mère à la maison), elles subissent souvent une perte criante de capital social lorsqu'elles sont issues de sociétés plus traditionalistes (dont les sociétés africaines et plus précisément musulmanes) tout en étant placées, lors de leur processus d'insertion sur le marché du travail et dans les lieux de recherche d'un emploi, devant un contact interculturel nouveau. (Cardu & Sanschagrin, 2002 : 88)

Pour pallier la perte de capital social et également pour se donner des repères identitaires afin de mieux vivre l'insertion dans leur nouveau milieu, les femmes immigrantes en milieu urbain ont tendance à se replier sur leur communauté ethnoculturelle

(Cardu & Sanschagrin, 2002; Bustos-Foglia, 2008). Quelles stratégies adoptent-elles alors si cette communauté ethnoculturelle n'existe pas dans leur nouveau milieu, comme c'est le cas dans les régions du Québec? Selon Cardu et Sanschagrin (2002), qui se sont intéressées à l'immigration féminine dans la région de Québec, certaines caractéristiques identitaires communes semblent liées au choix de stratégies. « Pour certaines, plus la frontière érigée est liée à une visibilité "extérieure" (voile, couleur de la peau), et plus le mode de réaction privilégiée sera de l'ordre de la confrontation ou de la négociation » (Cardu & Sanschagrin, 2002 : 116-117). Il est également constaté que la famille sert de refuge pour ces femmes (Cardu & Sanschagrin, 2002; Bustos-Foglia, 2008). Cette attitude se révèle parfois comme étant un piège car elles deviennent dépendantes des membres de leur famille, entre autres, dans le cas de celles qui ne maîtrisent pas le français. Ce repli sur la famille et leur dépendance aux membres de celle-ci qui parlent le français entraînent souvent un retard d'intégration sociale et professionnelle.

Bustos-Foglia (2008), qui a mené son projet de maîtrise dans le secteur de Saguenay, démontre que les nouvelles arrivantes vivent de grandes difficultés d'intégration sociale et professionnelle et une importante perte d'autonomie à la suite de leur migration. Elles maîtrisent très mal le français, même après avoir terminé leur francisation, et ont une méconnaissance de leur nouvelle ville. Elles ont des revenus très modestes, ce qui les brime dans leur acquisition d'un permis de conduire. Si l'on ajoute le fait qu'elles ont de la difficulté à trouver des places en garderie pour leurs enfants, leur participation aux activités socioculturelles est quasi nulle (Bustos-Foglia, 2008). L'auteur constate par contre que les femmes monoparentales font preuve de plus d'autonomie.

L'étude de Vatz-Laaroussi *et al.* (1997) s'est intéressée aux stratégies de reconstruction identitaires des femmes immigrantes à Sherbrooke. Les auteures ont découvert que certaines femmes étaient en lien étroit avec leur communauté culturelle même si les individus la constituant habitaient principalement la région de Montréal. Celles qui adoptaient ce comportement étaient celles qui avaient perdu le plus de reconnaissance

sociale en venant habiter au Québec. Autrement dit, ces femmes avaient des statuts sociaux élevés dans leur société d'origine et ont perdu cette valorisation sociale à la suite de leur migration, en raison, entre autres, de la non-reconnaissance de leurs diplômes. Les liens entretenus avec leur communauté culturelle permettaient d'atténuer les conséquences de cette perte de statut social. Pour les autres femmes interrogées, qui constituent la majorité des répondantes, la communauté ethnique a peu d'importance mais elles ont des amies de la même origine qu'elles, avec qui elles partagent l'expérience d'intégration. « La communication avec d'autres immigrantes permet la circulation des informations utiles à l'adaptation fonctionnelle et au bricolage identitaire » (Vatz-Laaroussi *et al.*, 1997 : 209). Celles qui sont passées par plusieurs pays de transit avant le Québec, et qui ont donc une bonne capacité d'adaptation et un statut professionnel élevé dans le pays d'accueil, ont plus de facilité à créer des liens avec les Québécois d'origine. Ce dernier résultat corrobore la thèse de l'influence de la position sociale sur le développement du capital social. Ainsi, les auteures, au lieu de traiter de liens bonding et bridging, parlent plutôt de réseaux utilitaires et socioaffectifs. Les réseaux utilitaires font référence aux organisations et associations sherbrookoises. Les réseaux socioaffectifs sont formés d'autres immigrantes de même origine. Les résultats de l'enquête démontrent que les femmes immigrantes à Sherbrooke, dépendamment de leur statut social, développent les deux types de réseaux à des fins distinctes.

En résumé, la plupart des études consultées sur le sujet des nouvelles arrivantes s'entendent sur le fait que ces femmes sont doublement désavantagées. Elles ont du mal à s'insérer sur le marché de l'emploi en raison d'une multitude de facteurs, dont une conciliation travail-famille difficile et des préjugés à leur égard. Les emplois qu'elles occupent sont souvent dans des secteurs traditionnels, sous-qualifiés et sous-payés. La difficulté d'accès à un emploi intéressant et bien rémunéré les prive d'occasions sociales susceptibles de déboucher sur du capital social *bridging*. Ce serait pire pour les femmes immigrantes habitant en région car elles vivraient plus d'isolement, dû à un repli sur leur famille et à une faible maîtrise de la langue française, entre autres (Bustos-Foglia, 2008). À

partir du principe de l'homophilie, les femmes créent des liens forts avec des personnes, qui, comme elles, sont dans une posture sociale et économique défavorable. En conséquence, les ressources tirées de ce capital social bonding présentent rarement d'avantages de type économique ou informationnel.

1.5 Les questions de recherche

Nos questions de recherche découlent de notre recension des écrits que l'on peut résumer comme suit. Les stratégies de développement de capital social chez les personnes immigrantes constituent un sujet qui se découpe d'abord en trois volets : la stratégie, le capital social et l'immigration. Les stratégies font appel à une conception de l'individu qui est influencé, et non déterminé, par sa position sociale. Cette vision ni-économisciste, ni-mécaniciste, concède à l'acteur social une liberté limitée dans ses stratégies visant à se tailler une place dans une société basée sur la ressource informationnelle. Quant au capital social, notre définition se base sur celle de Bourdieu qui le décrit comme étant l'habileté des individus à tirer profit des bénéfices reliés à leurs contacts sociaux. Cette vision est individuelle et réticulaire. Le niveau de capital social développé dépend de l'investissement de l'individu dans ces rapports avec les autres et de la reconnaissance de cet investissement par les autres. Selon la typologie retenue, le capital social se déploie de trois façons : le bonding, le bridging et le linking. La première forme est associée aux liens émotionnels apportant principalement du soutien social. Le deuxième, bridging, est formé par des liens faibles et vise plutôt des fins utilitaires. Le linking est constitué par des liens hiérarchiques et est de type utilitaire également. En ce qui concerne l'immigration, il faut d'abord mentionner que la trajectoire de migration agit sur l'intégration des personnes immigrantes. Le capital social est un volet de cette intégration. Selon les études faites à ce sujet (Jean, 2007; Lin 2000; Li, 2004), les immigrants ont tendance à développer du capital social de type bonding, en raison de leurs affiliations avec des personnes de la même origine. Ce constat est renforcé pour les femmes immigrantes en raison de l'intériorisation de leur identité sociale de genre et d'une position structurelle désavantageuse.

Ces dernières considérations mènent aux questions faisant l'objet de cette étude. Notre sujet principal est de connaître les stratégies que déploient les personnes immigrantes habitant au Lac Saint-Jean afin de développer du capital social dans leur société d'accueil. Les sous-questions qui y sont liées sont : Quels types de capital social les immigrants développent-ils? De quelles ressources peuvent-ils bénéficier par l'entremise de ce capital social?

En deuxième lieu, nous allons porter un intérêt particulier et nécessaire à la dimension genre. Nous voulons comparer les types de capital social développés par les hommes et les femmes et les ressources qui leur sont respectivement accessibles.

Chapitre II

Éléments méthodologiques

La notion de stratégie implique la question du « comment ». Comment les personnes immigrantes femmes et hommes forgent-elles leur capital social? En conséquence, notre sujet nécessite une approche qualitative. Cette dernière, par rapport à celle quantitative, « prend plus largement en compte la complexité des situations, leurs contradictions, la dynamique des processus et les points de vue des agents sociaux » (Pourtois & Desmet, 2007 : 8). En effet, cette démarche permet de documenter les stratégies utilisées et comprendre le sens des actions en fonction de la perspective des acteurs eux-mêmes.

Dans ce chapitre, la méthodologie requise pour notre recherche sera décrite. Il sera question d'abord de la pertinence d'une analyse différenciée selon les sexes, des méthodes de collecte de données, soit la recension des écrits et l'entrevue semi-dirigée, puis des limites de cette méthodologie.

2.1 L'analyse différenciée selon les sexes (ADS)

À la suite de nos lectures traitant des femmes immigrantes, de la notion de genre et du capital social différencié en fonction du genre, il est apparu nécessaire d'accorder une importance toute particulière à cette dimension. Cependant, nous partageons la vision féministe et nous croyons que le « genre » est une catégorie d'analyse essentielle à notre problématique car elle influence les rapports sociaux, les attitudes et les comportements des personnes en fonction de leur identité sociale masculine ou féminine. Nous nous sommes donc très fortement inspirée de l'analyse différenciée selon les sexes, également appelée

l'approche intégrée de l'égalité entre les hommes et les femmes, pour tenir compte distinctement des réalités hommes-femmes dans nos résultats.

L'ADS part du principe que l'expérience des femmes et des hommes est inscrite dans des rôles marqués par des rapports hiérarchisés. Cette approche s'est révélée tout indiquée à notre recherche, car elle jette un regard sur la société dans son ensemble tout en reconnaissant les rapports hiérarchisés entre hommes et femmes. C'est une méthode de travail qui permet de mettre en lumière les différences de statut entre hommes et femmes et « d'examiner chaque élément se rapportant à l'individu du point de vue de la problématique hommes-femmes » (Roll, 2003 : 18). Cette prise en compte des spécificités hommes-femmes permet de traiter de diversité dans son ensemble. En effet, puisque le genre transcende tous les types de rapports sociaux, l'ADS accorde aussi une attention au statut économique, à l'appartenance ethnique, à la religion, à la culture, à l'âge, etc. L'ADS permet de quitter le monde des références habituelles et de porter un regard nouveau sur des phénomènes sociaux.

Ainsi, selon les auteurs consultés à ce sujet (CSF, 2005b; Gauvreau, 2009; Labourie-Racape, 2002; Massé *et al.*, 2002; Roll, 2003; SCF, 2007) il convient d'intégrer la dimension genre dans tous les champs du savoir de la société. Nous partageons ce dernier point de vue et croyons que, pour traiter de l'immigration en milieu rural, il faut tenir compte des réalités spécifiques des hommes immigrants et des femmes immigrantes. Ainsi, toutes nos données seront divisées selon leur catégorie homme et femme et seront analysées de façon comparative.

2.2 Méthodes de collecte de données

2.2.1 Recension des écrits

Afin de cerner adéquatement l'ensemble des facettes de notre problématique, nous avons procédé à une recension des écrits. La littérature au sujet de la notion de stratégie, du

capital social chez les immigrants, de l'immigration et du capital social, sous l'angle des différences de genre, a été consultée. Afin de circonscrire notre sujet de recherche, il nous fallait également recenser les écrits sur l'historique de l'immigration aux niveaux national, provincial et régional. Une présentation de l'immigration au Saguenay Lac-Saint-Jean fait l'objet du prochain chapitre.

En deuxième lieu, les deux derniers rapports annuels de l'organisme Portes ouvertes sur le Lac ainsi que l'information sur les services fournis par l'organisme auprès des employés ont été pris en compte. Cela a permis de mieux saisir le rôle que joue cette organisation dans le phénomène de l'immigration dans la région. De plus, ce contact a grandement facilité le recrutement de nos participants (voir section 2.2.4).

2.2.2 L'entrevue semi-dirigée

L'entrevue semi-dirigée s'est imposée comme outil de collecte de données pour deux raisons principales : la place accordée au vécu des participants et la souplesse du cadre d'entretien. D'abord, elle donne un accès direct à l'expérience des individus.

En effet, dans le cadre d'une pareille interaction humaine et sociale, le participant à la recherche est en mesure de décrire, de façon détaillée et nuancée, son expérience, son savoir, son expertise. (Savoie -Zajc, 2006 : 299).

Cette méthode, également appelée entrevue non directive mitigée (voir Mayer & Ouellet, 1991), utilise un schéma d'entrevue, à défaut d'un questionnaire rigide. Pour notre part, seulement la première question, de nature plus générale, était formulée pour chaque thème abordé. Cela permettait un degré de liberté d'expression intéressant pour le participant sans pour autant s'éloigner du sujet. Un tel canevas a permis une meilleure maîtrise des entrevues.

L'entrevue semi-dirigée consiste en une interaction verbale animée de façon souple par le chercheur. Celui-ci se laissera guider par le rythme et le contenu unique de l'échange dans le but d'aborder, sur un mode qui ressemble à celui de la conversation, les thèmes généraux qu'il souhaite

explorer avec le participant à la recherche. Grâce à cette interaction, une compréhension riche du phénomène à l'étude sera construite conjointement avec l'interviewé (Savoie-Zajc, 2006 : 296).

Il était pertinent de laisser une place prépondérante aux participants, à la description de leur réalité personnelle. L'entrevue permet de laisser émerger l'information d'elle-même et de faire ressortir des éléments qui auraient été omis avec une autre forme de collecte de données telle que, par exemple, le questionnaire. Le choix de miser sur l'expérience personnelle ne signifie pas que l'on conçoive les enjeux sociaux d'un point de vue individuel. Un regard sur l'acteur lui-même permet de modéliser les enjeux sociaux. « Si l'on passe par l'individuel, c'est pour mieux comprendre le social » (Mayer & Ouellet, 1991 : 317).

De plus, la flexibilité du cadre d'intervention s'est avérée très bénéfique à notre sujet de recherche. Les stratégies de développement du capital social sont subtiles et souvent inconscientes. Il a souvent été nécessaire de prendre des détours pour arriver à nos fins. Le schéma d'entrevue a permis un ajustement au fil de l'entrevue. Il a fallu à plusieurs reprises revenir en arrière ou passer à une question ultérieure, faire des va-et-vient entre le passé et le présent, cela dans le but de dresser le portrait des relations interpersonnelles et des ressources accessibles pour chaque participant.

Puisque les participants à cette étude sont des personnes immigrantes, des problèmes de compréhension ou d'interprétation, dus à des différences linguistiques ou culturelles, étaient à prévoir. La malléabilité du canevas d'entretien a permis de réduire les écarts de compréhension au fur et à mesure, en reformulant les questions, en précisant le sens ou bien en s'adaptant à la langue parlée du participant lorsque cela était possible. En effet, les entrevues se sont déroulées en français et en espagnol, dépendamment de la préférence du participant.

2.2.3 La population ciblée

Trois variables ont été utilisées afin de sélectionner nos participants. La variable genre, aux fins de notre sujet de recherche devait être à l'avant-plan. Il fallait donc autant de répondants masculins que féminins, pour pouvoir ensuite comparer leurs stratégies de développement de capital social. Ensuite, celle de la présence d'enfants, car intimement liée à la dimension genre. Dans la littérature sur le sujet, ce facteur affecterait davantage les femmes que les hommes en raison de la responsabilité plus lourde de ces dernières envers la famille.

Dû au fait que notre enquête s'intéresse à une population immigrante, une troisième variable était également incontournable : l'appartenance à une minorité visible. « Both research and the experience of immigrants themselves offer compelling evidence that gender and visible minority status are powerful stratifying forces that shape the experiences of women and men, foreign and Canadian born » (Boyd, 1999 : 287). Même si notre intérêt porte sur la dimension genre, il était difficile de faire fi des différentes contraintes liées au fait d'appartenir à une minorité visible. Cependant, la catégorie minorité visible ne semblait pas assez complète pour refléter la situation des personnes étant perçues comme « différentes », particulièrement dans un milieu très majoritairement francophone comme celui du Lac-Saint-Jean. Le facteur linguistique a été ajouté à celui des traits physiques. Autrement dit, il sera aussi question de minorité audible, c'est-à-dire les individus dont la langue d'origine n'est pas le français. Il était indispensable de faire une distinction entre les personnes blanches et francophones, généralement venues de France, de celles qui avaient un accent et une couleur de peau distinctes. Nous sommes partie de l'idée que les personnes appartenant à une minorité visible, noires ou aux traits asiatiques, vivaient les mêmes contraintes que celles ne parlant pas le français à l'origine, par exemple, les hispanophones. Ainsi, les personnes ayant des traits physiques et un accent différents de ceux de la majorité blanche et francophone ont été regroupées sous la catégorie : minorité visible ou audible.

Il fallait donc deux personnes participantes pour chaque ensemble de variables, ce qui donnait au départ 16 répondants : 8 femmes et 8 hommes dont la moitié ont des enfants et appartiennent à une minorité visible ou audible. Toutefois, sur l'ensemble du territoire du Lac Saint-Jean, une seule femme non visible et non audible (blanche et francophone) et étant mère a été trouvée disponible pour répondre aux questions. De ce fait, notre échantillon est composé de 15 répondants dont 8 hommes et 7 femmes. Un peu plus de la moitié des répondants ont séjourné dans la région de Montréal durant une période variant entre deux mois et deux ans avant de venir s'installer dans la région. Outre Montréal, aucun répondant n'a habité une autre région du Québec avant le Lac Saint-Jean. Un seul couple est formé de deux personnes de nationalités distinctes et autres que canadienne. Dans tous les autres cas, les conjoints proviennent du même pays. Un répondant vit seul.

Sans l'avoir prévu, il s'est avéré que quatre répondants, deux femmes et deux hommes, avaient des conjoints et conjointes d'origine québécoise. Ce facteur a eu une incidence sur le développement de leur capital social. Le fait qu'il y ait eu autant d'hommes que de femmes représentant cette situation a été très utile pour l'analyse de nos données.

Afin de préserver l'anonymat des répondants, les prénoms de tous les répondants ont été changés pour des noms fictifs. Le tableau suivant dresse le portrait de chacun d'entre eux.

Tableau n° 1 : Profil des répondants

	Homme		Femme	
	Minorité visible ou audible	Non visible et non audible	Minorité visible ou audible	Non visible et non audible
Présence d'enfants	<i>Juan</i> 1. Colombie 2. Colombie 3. 38 ans 4. 2008 5. Montréal	<i>Louis</i> 1. Belgique 2. Laos 3. 38 ans 4. 2007/2008 5. Montréal	<i>Martha</i> 1. Laos 2. Belgique 3. 39 ans 4. 2007/2008 5. Montréal	<i>Lucie</i> 1. France 2. Québec 3. 29 ans 4. 2006 5. LSJ
	<i>Rachid</i> 1. Tunisie 2. Tunisie 3. 37 ans 4. 2004/2006 5. Montréal	<i>Paul</i> 1. France 2. Québec 3. 31 ans 4. 2007 5. LSJ	<i>Hortense</i> 1. Burundi 2. Burundi 3. 29 ans 4. 2006/2008 5. Montréal	
Sans enfant	<i>Rafael</i> 1. Colombie 2. NA 3. 29 ans 4. 2008 5. Montréal	<i>Manuel</i> 1. France 2. France 3. 30 ans 4. 2007 5. Montréal	<i>Candela</i> 1. Uruguay 2. Uruguay 3. 39 ans 4. 2008/2009 5. Montréal	<i>Julie</i> 1. France 2. France 3. 29 ans 4. 2006 5. LSJ
	<i>Carlos</i> 1. Cuba 2. Québec 3. 35 ans 4. 2007 5. LSJ	<i>Pierre</i> 1. France 2. France 3. 32 ans 4. 2007 5. LSJ	<i>Gloria</i> 1. Colombie 2. Québec 3. 24 ans 4. 2007 5. LSJ	<i>Jeanne</i> 1. France 2. France 3. 31 ans 4. 2007 5. LSJ

1. Pays d'origine
2. Pays d'origine du conjoint, de la conjointe
3. Âge
4. Date d'arrivée au Québec et dans la région (si différente)
5. Première région d'installation

2.2.4 Recrutement des répondants

Pour entrer en lien avec des personnes immigrantes, l'organisme Portes ouvertes sur le Lac, qui offre un service de soutien à l'intégration sociale et professionnelle des personnes immigrantes au Lac Saint-Jean depuis 2006, a été d'un grand recours. Nous avons obtenu préalablement l'approbation du conseil d'administration afin d'avoir accès à une liste de personnes immigrantes habitant dans les trois municipalités régionales de comté du Lac Saint-Jean. Avec l'aide de l'agente d'intégration de la MRC du Domaine-du-Roy, un certain nombre de personnes en lien avec les variables choisies ont été ciblées. L'employée de l'organisme se chargeait ensuite de contacter ces personnes afin de connaître leur intérêt à participer à la recherche et advenant le cas, elle leur demandait la permission de transmettre leurs coordonnées à la personne responsable de l'enquête. Nous nous chargeons ensuite de les rejoindre directement afin de leur donner de plus amples renseignements sur le sujet de recherche et de prendre rendez-vous. La très grande majorité des personnes contactées ont répondu de façon positive.

2.2.5 Dérroulement des entrevues

Les entrevues ont eu lieu durant le mois de juillet 2009, au domicile des personnes interrogées, sauf pour deux répondants qui préféraient faire la rencontre dans un café Internet. Les personnes ont toutes été interrogées individuellement sauf dans le cas de Martha, d'origine laotienne et présentant des difficultés d'expression en français. Son conjoint, francophone, est demeuré afin d'aider à une meilleure compréhension des deux parties. Il a servi d'interprète. Les entrevues duraient environ une heure. Dans le cas des personnes présentant des difficultés en français, l'entrevue durait jusqu'à 90 minutes. Toutes les entrevues ont été enregistrées avec un magnétophone numérique. Les documents audio ont ensuite été transférés dans l'ordinateur de la responsable du projet.

Chaque entrevue débutait par un rappel du projet, la lecture de la déclaration de consentement ainsi que la signature de celle-ci. La première section du questionnaire visait

à récolter des renseignements généraux sur le participant, par exemple, son âge, son pays d'origine, sa formation, son revenu, etc. Cela dans le but de mieux cerner la position socio-économique des répondants, d'avoir une idée de leur niveau de capital économique et culturel. La deuxième section avait trait à leur trajectoire de migration internationale et en région. Venait ensuite le cœur de l'entrevue c'est-à-dire des questions à développement autour de cinq thèmes : 1) les activités professionnelles; 2) les études; 3) la vie familiale; 4) l'engagement social et les activités régulières et, finalement; 5) les activités ponctuelles et informelles. Ces thèmes servaient de prétexte à l'exploration de l'ensemble des occasions de rencontres dans la vie des participants en partant du voisinage à l'implication dans une association. La fin de l'entrevue était consacrée à deux questions principales, soit leurs impressions sur la communauté d'accueil et sur notre sujet de recherche, à savoir la différence entre les stratégies de développement du capital social des hommes et des femmes. Le canevas d'entrevue est présenté à l'annexe I.

Les questions posées ont été orientées vers les stratégies présentes et futures des individus. L'intérêt était de comprendre comment les immigrants créent des liens lorsqu'ils arrivent dans un nouveau milieu, de connaître leurs compétences stratégiques de sociabilité. Ainsi la cueillette d'informations sur leur passé n'a pas été nécessaire. Il a été brièvement question de la préparation des immigrants par rapport à leur migration au Québec et dans la région. Les faits antérieurs au projet de migration n'étaient pas utiles à l'objet de notre étude. Il s'agissait ici de faire ressortir les stratégies individuelles du capital social, dans le présent et dans l'avenir.

Un prétest a été effectué avec un répondant masculin appartenant à une minorité audible dans le but d'évaluer le temps requis pour l'entrevue et de valider notre schéma d'entrevue. Un ajustement dans la formulation des questions a été nécessaire à la suite de cette entrevue. Les informations recueillies lors de ce prétest n'ont pas été incorporées à nos résultats.

2.3 Traitement et analyse des données

Une fois les entrevues complétées, le traitement des données a été entamé. Vue la nature de notre sujet, qui ne commandait pas nécessairement une analyse du sens des mots utilisés par les répondants, ou, en d'autres termes, une analyse linguistique du discours, nous avons opté pour des fiches de synthèse d'entretien au lieu d'une transcription intégrale des entrevues. Inspirée de la méthode d'Huberman et Miles (1991), les fiches de synthèse d'entretien permettaient de dégager le contenu de chaque entretien, de retranscrire certains passages clés et de les codifier. L'information recueillie pour chaque thème abordé a été transcrite sous la forme de tableaux avec des annotations en bas de page. Le choix des fiches de synthèse d'entretien a permis de sauver du temps à cette étape de notre étude, par rapport à un compte rendu exhaustif.

Par la suite, pour chaque thème abordé, des tableaux exprimant les réponses résumées de tous les participants, en les divisant sous deux rubriques : homme ou femme (voir section 2.1 au sujet de l'analyse différenciée selon les sexes) ont été construits. De cette manière, il était possible de visualiser clairement notre contenu. Ensuite des catégories ont été élaborées en fonction du capital social développé. Une fois l'information extraite des tableaux, ces derniers ont été effacés. Aussi, afin d'illustrer chaque catégorie produite et de donner une place prépondérante au discours des répondants, des citations ont été sélectionnées. Il est à noter que certains passages sont cités en espagnol, soit la langue d'origine des répondants, et qu'ils ont ensuite été traduits librement en français par l'auteur de cette recherche.

La méthode d'analyse du discours décrite ci-haut est définie par Sabourin comme étant un prolongement de l'analyse thématique et elle « vise à saisir les régularités sociales dans les contenus textuels » (Sabourin, 2006 : 367). Aussi dans cette perspective « les discours sociaux sont analysés généralement pour leur contenu informatif plutôt qu'étudiés en tant que lieu d'élaboration sociale du sens » comme le voudrait une analyse linguistique du discours (Sabourin, 2006 : 368).

2.4 Limites de la recherche

De nombreuses limites sont inhérentes au choix de notre méthodologie tant sur le plan de l'échantillon que de la collecte et du traitement des données.

L'étape du recrutement, grâce à la collaboration de Portes ouvertes sur le Lac, s'est déroulée sans heurts. Avant même de contacter les personnes ciblées nous pouvions avoir quelques renseignements généraux comme leur origine, la date de leur arrivée et s'ils étaient en couple ou non. Cela a grandement facilité la sélection et le recrutement. Par contre, cela a eu pour effet de limiter le choix de nos participants, n'ayant eu accès qu'à ceux étant en contact avec cet organisme. Ceux qui ne se servent pas des services de Portes ouvertes sur le Lac développent peut-être d'autres stratégies de développement du capital social. Également plusieurs immigrants étant ici depuis plus longtemps que la création de l'organisme, en 2006, n'ont pas été retrouvés. Nous avons donc été contraints d'interroger des personnes très récemment arrivées au Québec et dans la région. Un seul répondant est arrivé au Québec avant cette date, soit en 2004. À la suite de son arrivée à Saint-Félicien, l'année suivante, il a été contacté par Portes ouvertes sur le Lac. Aussi, l'une de nos répondantes n'était installée au Lac Saint-Jean que depuis quelques mois lors de l'entrevue en 2009. Elle était encore en phase d'adaptation et de compréhension du nouvel environnement. Cela a certainement eu un impact sur l'expérience relatée.

Il est de mise de mentionner que l'auteure de la présente recherche avait, lors de la réalisation des entrevues, des liens privilégiés avec l'organisme Portes ouvertes sur le Lac, en raison du fait qu'elle était membre du conseil d'administration. Toutefois, les répondants n'étaient pas nécessairement au courant de ce fait, ni avant, ni pendant les entrevues, et il est peu probable que ce facteur ait pu influencer leur discours de manière significative. L'auteure a fait preuve de beaucoup d'ouverture, de rigueur et d'objectivité tant pendant le déroulement des entrevues que durant l'analyse des résultats. D'ailleurs, au moment de l'analyse, elle ne faisait plus partie du conseil d'administration de l'organisme.

L'âge des répondants, de 20 à 40 ans, est également lié à ces limites. C'est très possiblement vers ces âges en moyenne que l'on décide de migrer. Des personnes plus âgées et étant ici depuis plus longtemps ne sont pas représentées par notre échantillon. Cela aurait pu donner un autre aspect à nos résultats, soit d'autres formes de socialisation liées à l'âge ou au nombre d'années passées dans la communauté d'accueil. Précisément en raison des caractéristiques de nos répondants, l'échantillon représente certainement la vague récente d'immigration au Lac Saint-Jean et les résultats obtenus fournissent de nouvelles perspectives sur ce phénomène. En effet, selon les données de Portes ouvertes sur le Lac, 70 % des personnes immigrantes arrivées dans la région depuis 2007 sont âgées de 35 ans et moins.

Le moment désigné pour effectuer les entrevues, soit au mois de juillet 2009, a également été contraignant pour trouver des informateurs. Plusieurs nouveaux arrivants étaient absents en cette période de l'année pour différentes raisons. Trois femmes avaient été ciblées mais n'ont pas pu être rejointes, car elles avaient planifié un séjour dans leur pays d'origine durant la période des entrevues. D'autres hommes, quant à eux, n'étaient pas disponibles en raison de leur travail en forêt.

Certains biais étaient inévitables lors des entrevues. Les difficultés de communication en français ont été une limite importante pour plusieurs répondants. Même s'il leur était possible de communiquer en espagnol, leur langue d'origine, trois répondants, une femme et deux hommes, ont préféré faire l'entrevue en français. Pour une autre participante, l'entrevue s'est déroulée en français, avec comme aide à l'interprétation, son conjoint. Ce dernier a inévitablement constitué un filtre des messages émis par sa conjointe, ce qui limite le contenu des réponses. Même si le niveau de français de ces répondants était acceptable, le vocabulaire utilisé n'était certainement pas aussi varié et nuancé qu'il l'aurait été dans leur langue d'origine. Cela a eu un impact sur leurs réponses. Concernant les hispanophones, nous avons fait le choix de respecter cette décision de faire l'entrevue en français afin d'établir une confiance nécessaire au bon déroulement de l'entrevue. Ceux-ci

se sentaient capables et fiers de relever le défi d'une communication entièrement en français, une langue qu'ils commencent à maîtriser.

Le choix de faire des fiches synthèses d'entretien, s'il a fait économiser du temps de travail lors de l'étape du traitement des données, n'a pas été jugé aussi judicieux que prévu lors de la présentation des résultats. Pour chacune des sections, il a fallu revenir en arrière et réécouter des sections d'entrevues afin d'exemplifier l'information avec des citations.

Les autres difficultés sont liées à notre sujet de recherche. D'abord, un problème s'est posé quant à la mesure du capital culturel des participants. Il était difficile, en peu de temps, d'évaluer adéquatement les trois formes de capital culturel, c'est-à-dire le capital culturel incarné, matériel et institutionnalisé, selon la description qu'en a faite Bourdieu. Pour ce faire, il aurait fallu développer un instrument de mesure spécifique pour chaque forme de capital culturel. Ainsi, il a seulement été question du capital culturel institutionnalisé : la formation ou les diplômes des répondants. Une partie du capital culturel incarné est représenté par leurs compétences linguistiques. De ce fait, la connaissance du capital culturel des personnes interrogées n'est que partielle.

La mesure des ressources disponibles est aussi problématique. La vision des rapports sociaux, comme étant un espace où des ressources sont accessibles, n'est pas un concept nécessairement évident. La plupart des participants ne conçoivent pas leurs liens interpersonnels en matière de bénéfices retirés. De ce fait, il ne s'agissait pas de poser la question « quelles sont les ressources disponibles? » pour les connaître. Il fallait plutôt prendre des détours, faire des retours en arrière, saisir au vol certaines informations et les développer afin d'en apprendre davantage. De plus, certaines ressources présentes sont non visibles, car le nouvel arrivant n'y a pas eu recours. À titre d'exemple, il se peut qu'un répondant connaisse une personne ayant une foule d'articles pour bébé à donner. Si le répondant n'a pas encore d'enfant, cette ressource, quoique disponible, reste en suspens. Ainsi, il est quasiment impossible de cerner l'ensemble des ressources disponibles pour les

participants par l'entremise de leurs réseaux sociaux. Les ressources mentionnées n'équivalent pas aux ressources accessibles et dont les participants n'ont pas encore tiré profit. Il s'agit là de l'une des limites générales de l'entrevue semi-dirigée « l'expérience de l'individu dépasse largement son discours sur celle-ci » (Savoie-Zajc, 2006 : 312). Nous sommes néanmoins convaincus d'avoir amassé suffisamment d'informations pour donner un portrait juste du niveau de capital social des répondants.

Chapitre III

Contexte historique et politique de l'immigration au Lac-Saint-Jean

Ce chapitre est une mise en contexte historicopolitique de l'immigration au Lac-Saint-Jean. En premier lieu, un bref survol historique de l'immigration au Canada et au Québec sera présenté, en incluant les éléments qui ont amené la province à obtenir plus de pouvoirs quant à la sélection des ses immigrants et les principales caractéristiques de ces derniers. Puis, il sera question de la régionalisation de l'immigration, de son histoire, de ses enjeux et du bilan de la situation actuelle. La volonté régionale d'accueillir plus d'immigrants, avec notamment la création de l'organisme Portes ouvertes sur le Lac sera ensuite expliquée. Finalement, des portraits de la population immigrante du Saguenay–Lac-Saint-Jean, et, plus spécifiquement de la sous-région du Lac-Saint-Jean, seront dressés.

3.1 *L'immigration au Québec*

3.1.1 Historique

La diversité culturelle au Canada n'est pas nouvelle. À l'époque de la Nouvelle-France, le roi Louis XIV, soutenu par son ministre des Finances Colbert, incite fortement les citoyens français à s'établir au Canada. Ce mouvement migratoire est administré, de ce côté-ci de l'océan, par l'intendant Jean Talon. Ces nouveaux venus de France sont certainement responsables de l'existence de la seule province francophone du Canada (Cousineau, 2009). Ainsi, les premiers colons cohabitent avec les Amérindiens et quelques esclaves africains (Germain, 2010). L'arrivée d'Écossais, d'Anglais et d'Irlandais fait suite

à la conquête britannique de 1760. Plus tard, en 1784-1785, des loyalistes fuyant la récession américaine viennent s'établir chez leurs voisins du nord. Puis, le territoire de la province du Québec sert d'exutoire au surplus démographique vécu en Grande-Bretagne à la fin des guerres napoléoniennes (Cousineau, 2009). À la moitié du XIX siècle, des Irlandais migrent vers le Canada en raison de la famine qui sévit dans leur pays (Cousineau, 2009)

Depuis 1867, les flux migratoires sont très inégaux. Il y eut d'abord un grand ralentissement entre 1873 et 1878, puis ensuite une nette expansion de 1879 jusqu'à la crise des années 1930 (Cousineau, 2009.). Le crash boursier a eu comme conséquence une autre stagnation des flux migratoires vers le Canada jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale (Cousineau, 2009).

Pendant longtemps, soit depuis la première loi sur l'immigration en 1906, jusqu'en 1962, le Canada pratique une politique d'immigration sélective en fonction du pays d'origine, ce qui laisse place à une discrimination en fonction de la race, de la religion et de l'origine nationale (Germain, 2010). De ce fait, en 1962, le critère du pays de provenance est remplacé par le « critère qui préfigure du succès de l'insertion des nouveaux immigrants sur les marchés du travail canadiens » (Green & Green, cité dans Germain, 2010 : 232). Cinq ans plus tard, le gouvernement canadien introduit un système de points pour sélectionner les travailleurs qualifiés et les gens d'affaires (Canada, 2004). Le requérant doit désormais accumuler au minimum un certain nombre de points. De plus, les immigrants sont désormais divisés en trois catégories : les immigrants sélectionnés (ou économiques); les immigrants admis pour motif de regroupement familial et l'immigration humanitaire (réfugiés) (Germain, 2010).

Au Québec, le pouvoir en matière d'immigration devient un enjeu important dans les années 1970, dans un contexte d'affirmation nationale identitaire. La province souhaite obtenir plus de contrôle sur le volume et la composition des immigrants admis, en fonction

de ses besoins en main-d'œuvre et de ses valeurs, entre autres la protection de la langue française (Turcotte, 1997). En 1978, le Canada reconnaît au Québec ses premiers pouvoirs significatifs d'intervention en matière de sélection avec l'Entente Couture-Cullen (Turcotte, 1997). Par la suite, le contrôle de l'immigration est au cœur des négociations constitutionnelles et débouche sur l'Accord Canada-Québec de 1991 « qui consolide et élargit les pouvoirs québécois d'intervention au chapitre de l'accueil et de l'intégration des immigrants » (Turcotte, 1997 : 54). Depuis, le Québec dispose de fonds fédéraux pour l'insertion de ces nouveaux arrivants.

3.1.2 Caractéristiques des immigrants admis au Québec

Chaque année, depuis 20 ans, le Canada accueille entre 200 000 et 250 000 immigrants (Canada, 2004 : 37). Un nombre croissant de ces nouveaux venus s'établissent au Québec, soit 18,8 % en 2004 (Canada, 2004). Si le Québec était auparavant une zone de transition pour les nouveaux arrivants, la plupart se dirigeant ensuite vers l'Ontario, la province fait maintenant meilleure figure en matière de rétention. Elle se compare désormais aux autres provinces canadiennes.

Depuis l'Accord Canada-Québec, la province accueille un plus grand nombre d'immigrants et ces derniers diffèrent légèrement de ceux admis dans le reste du Canada. En effet, la connaissance du français au sein de la population immigrante a nettement progressé. Plus des trois quarts des nouveaux arrivants recensés en 2006 déclarent connaître suffisamment le français pour soutenir une conversation (MICC, 2009a). En 1971, cette proportion était d'à peine 50 % (Turcotte, 1997). On remarque également qu'au Québec il y a une plus grande diversité de pays de provenance que dans le reste du Canada. Depuis 2001, la part des nouveaux arrivants en provenance des États-Unis, d'Europe et des Amériques a diminué, tandis que celle qui provenait d'Europe centrale, d'Europe de l'Ouest, d'Asie et d'Afrique a beaucoup augmenté (Cousineau, 2009). Le niveau de scolarité s'est également considérablement accru. En 1981, pour les individus de 25 ans et

plus, la moyenne d'années de scolarité était de 11,3. En 2001, ce nombre avait grimpé à 14,6 (Cousineau 2009). Ces caractéristiques ont un lien direct avec la sélection des immigrants par le Québec et ses objectifs de diversification de la main-d'œuvre, d'élévation du niveau général de scolarité et de connaissance de l'une des deux langues officielles. La grande diversité des pays de provenance des immigrants admis au Québec est due, entre autres, à une plus grande place accordée à l'immigration humanitaire, soit l'accueil de réfugiés, qui sont de plus en plus nombreux en raison du contexte socio-économique mondial. Un autre facteur explicatif est l'abandon du critère de sélection en fonction du pays d'origine, ce qui laisse le champ libre à des ressortissants de pays africains ou asiatiques, qui étaient autrefois sujets à l'exclusion.

La dernière particularité de l'immigration au Québec est sa « métropolisation ». En 1991, 88,8 % de la population immigrante admise au Québec habite Montréal (Simard, 1996). Vingt ans plus tard, les plus récentes statistiques du ministère de l'Immigration et des Communautés Culturelles indiquent que la région métropolitaine de Montréal, ce qui inclut les centres urbains de Laval et de Longueuil, a admis 85,7 % des immigrants arrivant au Québec (MICC, 2011 : 3). Ce qui a changé en 20 ans c'est que les immigrants choisissent de plus en plus de s'établir en dehors de l'île de Montréal, soit dans les centres urbains de Laval et de Longueuil, qui se partagent 14,8 % des immigrants admis (MICC, 2011 : 3).

3.2 La régionalisation de l'immigration

3.2.1 Historique

L'idée de la « démétropolisation » de l'immigration date des années 1960. À cette époque, l'Ontario recrute des agriculteurs anglais pour reprendre des terres laissées en friche (Simard, 1996). On crée alors les centres d'orientation et de formation des immigrants (C.O.F.I.) et des services aux immigrants agricoles dans quelques régions du Québec. L'immigration agricole et la francisation des nouveaux arrivants sont les objectifs

de ces programmes. En 1970, Jean Bienvenue, alors ministre de l'Immigration du Québec, avance qu'une meilleure répartition géographique des immigrants pourrait favoriser une meilleure intégration à la société d'accueil et favoriser l'apprentissage du français (Girard & Manègre, 1989). Un autre argument en faveur de la « démétropolisation » est de faire bénéficier les régions de l'immigration sur les plans économique et démographique (Girard & Manègre, 1989).

Il a fallu attendre 1979 avec l'arrivée massive de réfugiés indochinois avant de reprendre le projet de la déconcentration de l'immigration au profit des régions. Le ministre de l'époque lance alors une grande opération « Accueil des petites villes aux réfugiés » et fait appel à la bonne volonté des Québécois pour parrainer des réfugiés (Girard & Manègre 1989). Ce mouvement est de grande envergure puisqu'il représente l'insertion dans les régions de près de la moitié des 12 700 réfugiés accueillis au Québec (Chamard, 1997). Les centres d'orientations et de formation des immigrants (C.O.F.I.) sont alors appelés à jouer un rôle de première ligne. Ils sont toutefois peu habitués à offrir ce genre de services, étant essentiellement des écoles de langue. Aussi, ceux que l'on surnomme les « Boat people » se retrouvent devant une situation économique défavorable et ont du mal à se trouver un emploi (Girard & Manègre, 1989). Si bien que, au bout de quelques mois ou de quelques années seulement, la très grande majorité d'entre eux quitte les régions qui les avaient à l'origine accueillis.

L'échec de cette première tentative de régionalisation refroidit le gouvernement québécois au sujet de la régionalisation de l'immigration pendant quelques années. En 1987, lors des audiences de la Commission de la culture sur les niveaux d'immigration, le sujet est soulevé à nouveau par plusieurs organismes qui réclament « une répartition plus équilibrée de l'immigration sur le territoire du Québec » (Simard, 1996 : 4). Cette même année, le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC) commande un avis au Conseil des communautés culturelles et de l'immigration (Simard, 1996). Cet avis débouchera, en 1990, sur *l'Énoncé de politique en matière d'immigration et*

d'intégration qui fait de la régionalisation de l'immigration un objectif stratégique. Celle-ci s'appuie sur deux objectifs : le développement régional et la francisation des nouveaux arrivants. On souhaite arrimer la régionalisation de l'immigration avec la politique de développement régional et une concertation accrue avec les décideurs et intervenants locaux à ce sujet. La priorité est accordée aux immigrants indépendants, ce qui clarifie de toute évidence « l'intention de maximiser les retombées de l'immigration économique dans les régions désireuses d'accueillir des immigrants » (Simard, 1996 : 6). Ce texte, qui constitue le premier engagement officiel de l'État québécois à répartir plus équitablement ces flux migratoires sur son territoire, insiste également sur le caractère incitatif et nullement coercitif des mesures à prendre pour accroître le nombre d'immigrants dans les régions.

D'autres documents viendront clarifier la position du gouvernement par la suite : le *Plan d'action gouvernemental en matière d'immigration et d'intégration* en 1991, *Orientations pour une répartition régionale plus équilibrée de l'immigration* et *Mesures favorisant la régionalisation de l'immigration* en 1992 et, finalement, en 1993, le *Plan d'action pour la régionalisation de l'immigration*. Dans la mise en œuvre, on cible principalement les régions centrales (Montérégie, Estrie, Outaouais, etc.), en raison de la capacité d'attraction soi-disant limitée des régions périphériques (Nord-du-Québec, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Gaspésie, etc.) et on mise sur des résultats à long terme. Les objectifs énoncés dans l'ensemble de ces documents sont très clairs :

Une répartition interrégionale plus équilibrée des apports variés de l'immigration, l'intégration à la majorité francophone, le partenariat avec l'ensemble des acteurs socio-économiques [...] et enfin les liens étroits avec la politique de développement régional (Simard, 1996 : 9-10).

3.2.2 Enjeux

Selon Simard (1996), l'immigration en région au Québec comporte quatre enjeux fondamentaux. L'enjeu territorial se traduit par une meilleure répartition de l'immigration sur le territoire québécois afin d'éviter les tensions que pourrait engendrer le creuset de la

dualité entre une métropole (Montréal) pluriethnique et multiculturelle et le reste du Québec ayant une population francophone homogène. L'enjeu démographique concerne le repeuplement des régions, en ce moment en dépeuplement, par de nouveaux arrivants. Le gouvernement du Québec veut également intégrer la population immigrante à la société francophone et la faire participer au projet collectif québécois. Cette dernière visée fait partie de l'enjeu politique. Finalement, l'objectif économique est d'attirer des travailleurs qualifiés et des entrepreneurs afin qu'ils participent au développement régional. On a également besoin de main-d'œuvre dans certains domaines où il y a pénurie, comme le secteur agricole où la relève est insuffisante.

Malgré tous les efforts déployés depuis la création de la politique de régionalisation de l'immigration, la majorité des immigrants continuent de choisir Montréal comme lieu de résidence. Si, au bout de quelques années, un bon nombre d'entre eux choisissent de s'établir ailleurs, c'est au profit des villes limitrophes, essentiellement Laval et Longueuil, et de certaines régions plus centrales, soit la Capitale-Nationale, l'Outaouais, l'Estrée, les Laurentides ou encore la Montérégie-Est (Boulais, 2010). L'immigration dans les régions périphériques demeure marginale. Selon Boulais (2010), deux facteurs principaux peuvent expliquer ce phénomène. D'abord, la conjoncture économique, soit la concentration des activités secondaires et tertiaires à la suite de la récession de 1970 et la forte tendance des immigrants à déclarer vouloir travailler dans les secteurs des services (Boulais 2010). Deuxièmement, le comportement migratoire des nouveaux arrivants et des Canadiens de naissance est semblable. Ils migrent généralement en fonction des possibilités d'emploi. Les immigrants ayant une forte scolarité et parlant les deux langues officielles, de plus en plus nombreux à être admis au Québec, auraient une plus forte tendance à migrer.

Après 15 ans d'application de la politique de régionalisation, les facteurs qui favorisent l'établissement d'immigrants en zones régionales sont connus : l'accès à la formation et à l'emploi, la qualité de vie familiale et éducative pour les enfants, la prise en compte des besoins des différents membres de la famille, la qualité des soins de santé et

d'éducation et l'instauration de minicommunautés culturelles (Vatz-Laaroussi, 2005). Ces conditions sont néanmoins loin d'être remplies. L'insuffisance de la sensibilisation de la population locale et de la formation des intervenants est pointée du doigt.

Vatz-Laaroussi (2005) constate que, pour plusieurs immigrants, l'installation en région fait partie d'une migration secondaire. Elle fait suite à quelques années de vie à Montréal, où ils ont suivi des cours de francisation et où les enfants ont déjà été scolarisés. La migration se fait souvent après la signature d'un contrat avec une entreprise. En d'autres mots, ils vont migrer dans une zone périphérique à condition d'avoir un travail qui les attend. L'instauration de réseaux sociaux immigrants conditionne leur implantation locale à plus long terme (Vatz-Laaroussi, 2005).

Boulais (2010), grâce à un examen des flux migratoires selon différentes caractéristiques sociodémographiques, constate que les individus qui choisissent de s'établir dans les régions rurales sont différents de ceux qui s'établissent dans la région métropolitaine de Montréal. Les régions attirent « une proportion plus élevée d'immigrants célibataires, de langue maternelle française et connaissant une langue tierce ou seulement le français » (Boulais, 2010 : 72). Les immigrants mariés, de langue maternelle autre que le français et connaissant les deux langues officielles et les immigrants économiques âgés de 25 à 34 s'établissent plutôt à Montréal.

3.3 L'immigration au Saguenay–Lac-Saint-Jean

La région du Saguenay-Lac Saint-Jean comprend deux sous-régions, celle du Saguenay et celle du Lac Saint-Jean et quatre municipalités régionales de comté : Le Saguenay et son fjord, Lac-Saint-Jean-Est, le Domaine-du-Roy et Maria-Chapdelaine. Sa population totale, selon le recensement de 2006, est de 269 210. La seule MRC de Saguenay et son fjord est plus peuplée (161 625) que les trois MRC du Lac Saint-Jean

réunies (107 585 au total) (ISQ, 2009). Les citoyens de la région sont francophones à 98,9 %.

La région subit une décroissance démographique persistante depuis plus d'une dizaine d'années. Le vieillissement de la population et la migration des jeunes vers d'autres régions sont les principaux responsables de cette situation. La décroissance démographique se traduit également par une perte de clientèle dans l'ensemble des commissions scolaires de la région, les cégeps et l'Université du Québec à Chicoutimi (TRCI, 2004). Par ailleurs, en raison des nombreux départs à la retraite, il y a un nombre croissant d'emplois disponibles dans divers secteurs d'activités.

La région s'est développée grâce à son potentiel forestier et hydroélectrique, qui a permis « l'exploitation d'alumineries et la mise en place de petites et moyennes entreprises dans le domaine de la transformation de l'aluminium » (CRÉ SLSJ, 2005 : 5). Le secteur agroalimentaire, soit « les productions laitières et céréalières, la transformation des produits laitiers et des viandes ainsi que la culture et la transformation du bleuets » est surtout présent au Lac Saint-Jean (CRÉ SLSJ, 2005).

3.3.1 Ententes de régionalisation

En 1996, l'État consulte tous les conseils régionaux de développement (CRD) « afin d'élaborer et de conclure des ententes spécifiques destinées à concrétiser l'établissement d'immigrants en région » (Simard, 1996 : 9). Plus tard, la loi 34 de 2003 crée les Conférences régionales des élus (CRÉ), qui prendront la place des anciens Conseils régionaux de développement (CRD).

L'année même de sa création, la Conférence régionale des élus du Saguenay–Lac-Saint-Jean signe une entente spécifique de régionalisation de l'immigration avec le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC). L'année suivante, on

met sur pied la Table régionale de concertation en immigration du Saguenay-Lac-Saint-Jean (TRCI). Comme premier mandat, celle-ci rédige le plan d'action 2005 : *Des valeurs partagées, des intérêts communs. Région du Saguenay-Lac-Saint-Jean*. Ce plan comprend quatre axes de travail :

1. L'établissement de 250 personnes immigrantes par année dont la majorité serait des travailleurs qualifiés et des gens d'affaires.
2. Des conditions d'accueil et d'intégration améliorées des nouveaux arrivants et l'accroissement significatif de l'insertion en emploi.
3. L'apprentissage du français accéléré.
4. La perception de l'immigration comme un facteur de développement économique, social et culturel (MICC, 2005 :6).

On veut ainsi respecter la capacité d'accueil de la région. En 2006, une nouvelle entente spécifique de régionalisation est conclue, à la suite d'une croissance annuelle significative de la population immigrante de 2000 à 2004 (CRÉ SLSJ, 2007). On vise de nouveau l'attraction, l'établissement et l'intégration des personnes immigrantes mais cette fois-ci, plus spécifiquement au Lac Saint-Jean (CRÉ SLSJ, 2007).

3.3.2 Portes ouvertes sur le Lac

C'est à Saint-Félicien, située dans la MRC Domaine du Roy au Lac Saint-Jean, que naît, en 2003, l'organisme Portes ouvertes sur le Lac. Ce dernier se donne comme mission « d'accroître le nombre d'immigrants dans la région du Lac Saint-Jean en leur assurant un service d'accueil et d'intégration sociale et professionnelle adapté à leurs besoins [...] » (POL, 2008 : 2-3). C'est là aussi que s'installent les premiers arrivants accueillis par cet organisme lors de sa première année d'opération, en 2005. Depuis 2007, l'organisme a mis en place deux autres bureaux, celui de la MRC Maria-Chapdelaine, situé à Dolbeau-Mistassini, et celui de la MRC Lac Saint-Jean-Est, à Alma. Ces trois bureaux permettent à l'organisme d'offrir ses services dans l'ensemble du territoire de la sous-région du Lac

Saint-Jean. En octobre 2010, huit employés travaillaient pour le compte de Portes ouvertes sur le Lac : le directeur, l'adjointe administrative, quatre agents d'intégration, une agente de sensibilisation et une agente de promotion et de sensibilisation qui travaille depuis Montréal (POL, 2010b). L'organisme a un lien très étroit avec le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles, la Table régionale de concertation en immigration et la conférence régionale des élus de la région.

3.3.3 La population immigrante du Saguenay–Lac-Saint-Jean

Selon le recensement de 2006, on compte 2540 personnes immigrantes habitant la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean (ISQ, 2009). De ce nombre, 995 sont arrivées après 2001 et plus de la moitié (1600) depuis 1991 (ISQ, 2009). Sa population immigrante place le Saguenay-Lac-Saint-Jean au 12^e rang sur 17 par rapport aux autres régions du Québec. On y compte également plus de femmes (54 %) que d'hommes (46 %) et la majorité est venue sous la catégorie du regroupement familial (MICC, 2009). Les trois premiers pays de provenance sont, en ordre, la France, la Chine et la Colombie. De plus, les immigrants résidant dans la région sont très scolarisés, 305 d'entre eux possèdent 17 années de scolarité et plus. La très grande majorité se situe dans les deux groupes d'âge suivants : de 0 à 14 ans et de 25 à 34 ans. Le tableau suivant détaille davantage la situation.

Tableau n° 2 : Caractéristiques des immigrants admis au Québec de 1998 à 2007 et résidant au SLSJ

Caractéristiques	% ⁶
Sexe	
Hommes	46
Femmes	54
Catégorie d'admission	
Immigration économique	32
Regroupement familial	47
Réfugiés	21
Autres	0
Groupe d'âge	
0-14 ans	45
25-34 ans	27
35-44 ans	14
Autres	14
Connaissance du français	
Connaissant le français	45
Anglais seulement	5
Ni français ni anglais	50
Scolarité	
12-13 années	18
14-16 années	23
17 années et +	30
Autres	29
Pays de provenance	
France	18
Chine	17
Colombie	15
Haïti	5
Autres	45

Source : MICC (2009b)

3.3.4 La population immigrante du Lac-Saint-Jean

Il convient d'apporter quelques nuances aux caractéristiques précédentes en ce qui concerne la sous-région du Lac Saint-Jean. Premièrement, seulement 36 % (675 personnes) de la population immigrante régionale totale habite dans les trois municipalités régionales de comté du Lac Saint-Jean. Parmi ces nouveaux arrivants, 35 % sont arrivés depuis moins de 10 ans. L'immigration y est donc relativement récente. Elle l'est d'autant plus sous la

⁶ Les valeurs indiquées ont été arrondies au dixième près.

bannière de Portes ouvertes sur le Lac. Selon les données produites par l'organisme en 2010, depuis 2007, 96 foyers de personnes immigrantes, soit 153 individus, se sont installés dans la région du Lac Saint-Jean (POL, 2010 : 3). Au total 115 personnes immigrantes accueillies au Lac Saint-Jean depuis cette date ont 35 ans et moins (POL, 2010 :12). Contrairement aux données concernant l'ensemble de la région, au Lac Saint-Jean, les hommes se présentent généralement en plus grand nombre que les femmes. En effet, des 153 personnes immigrantes accueillies, 99 personnes (65 %) sont de sexe masculin alors que 54 personnes (35 %) sont de sexe féminin (POL, 2010 :12). Cela s'explique en raison des nombreux emplois disponibles dans le domaine forestier, qui sont occupés traditionnellement par les hommes.

Une autre différence notable par rapport à l'immigration au Saguenay est la catégorie d'admission. Alors que la majorité des immigrants habitant au Saguenay proviennent de la catégorie du regroupement familial, ceux résidant au Lac Saint-Jean, 65 % (POL, 2010a :14), sont de la catégorie économique, c'est-à-dire sélectionnés en fonction de leurs qualifications professionnelles. Ce phénomène s'explique par les efforts déployés par l'organisme Portes ouvertes sur le Lac afin d'attirer les immigrants issus de cette catégorie spécifique. De plus, les nouveaux arrivants du Lac Saint-Jean proviennent de 37 nationalités différentes (POL, 2010a : 15). Les trois principaux pays de provenance sont le Mexique, le Burundi et le Maroc. La France arrive en quatrième position (POL, 2010a : 16).

Tableau n° 3 : Différences entre la population immigrante du SLSJ et celle du LSJ

Caractéristiques	SLSJ	LSJ
Population	Nombre : 2540 personnes	Nombre : 675 personnes (36% de la population immigrante régionale totale)
Sexe	Hommes : 46 % Femmes : 54%	Hommes : 65 % Femmes : 35 %
Pays de provenance	1. France 2. Chine 3. Colombie 4. Haïti	1. Mexique 2. Burundi 3. Maroc 4. France
Catégorie	1. Regroupement familial (47 %) 2. Économique (32 %) 3. Réfugiés (21 %)	1. Économique (65 %) 2. Réfugiés (21 %) 3. Regroupement familial (14 %)

Source : ISQ, 2009; MICC, 2009b; POL, 2010

En résumé, l’immigration est ancrée dans l’histoire du peuplement de la province de Québec. Cette dernière accueille d’ailleurs de plus en plus d’immigrants depuis l’Accord Canada-Québec de 1991. Les nouveaux arrivants du Québec, en plus d’être en plus grand nombre, sont plus instruits qu’autrefois, connaissent mieux le français et proviennent de pays de plus en plus diversifiés. La très grande majorité d’entre eux choisit la région métropolitaine de Montréal, où les régions limitrophes, comme lieu de résidence.

Si l’idée de régionaliser l’immigration date des années 1960 et que, depuis lors, le gouvernement Québec a consenti beaucoup d’efforts pour mieux répartir sa population immigrante sur son territoire, les résultats sont toutefois mitigés. Le nombre d’immigrants qui font le choix de vivre à Montréal ou dans ses environs progresse constamment. Cependant, dans le cas des nouveaux arrivants au Lac-Saint-Jean, ces derniers n’y auraient probablement jamais élu ce domicile sans un encadrement du ministère de l’Immigration et des Communautés culturelles, une volonté politique régionale d’accueillir plus d’immigrants et la création de Portes ouvertes sur le Lac. Cette nouvelle population

immigrante diffère légèrement de celle habitant au Saguenay. Les immigrants économiques de sexe masculin, entre autres, y sont surreprésentés.

Afin de conclure ce chapitre au sujet de l'immigration dans la sous-région du Lac-Saint-Jean, il importe de soulever la difficulté de trouver de la documentation spécifique à ce territoire. Les données sont généralement compilées pour l'ensemble de la région. L'information disponible provient en grande partie de Portes ouvertes sur le Lac et elle comporte des limites. En effet, l'organisme ne connaît que les immigrants qu'il a accueillis. Cependant, en raison des liens étroits qui unissent les différents acteurs du milieu et les citoyens, il est probable que la plupart des immigrants qui arrivent ici entendent parler de l'organisme et s'y réfèrent à l'occasion. Ainsi, les données de Portes ouvertes sur le Lac permettent une représentation probablement fiable de la population immigrante sur le territoire visé par cette recherche.

Chapitre IV

Le capital culturel et économique et la trajectoire de migration

Selon Bourdieu, l'individu met en jeu son capital culturel, économique et social afin d'améliorer sa position sociale (Bourdieu, 1986). Ces trois types de capital sont interreliés. Le présent chapitre traitera de certaines données factuelles permettant de documenter la situation socio-économique des répondants, ce qui permettra de cerner sommairement le capital culturel et économique de chacun. Ensuite, les raisons qui les ont amenés à quitter leur pays et à venir s'installer au Lac-Saint-Jean seront exposées.

4.1 La formation et la situation professionnelle

Tableau n° 4 : Formation et occupation dans le pays d'origine et au Québec (Hommes)

Répondants	Occupation dans pays d'origine	⁷ Formation	Reconnais- sance du diplôme au QC	Occupation au QC
Rachid	Architecte	-Université 2 ^e cycle : Architecture	⁸ Partielle	Technicien architecture
Juan	Ingénieur	-Université 1 ^{er} cycle : Ingénieur	Non	⁹ DEP transport en cours
Louis	Enseignant	-Université 1 ^{er} cycle : Agronomie -Certificat en pédagogie	Oui	-Technicien en environnement -Chômage -Certificat en environnement en cours
Rafael	Ingénieur	-Université 1 ^{er} cycle : Ingénieur	Non	Technicien forestier
Manuel	Chargé de projet	-Université 1 ^{er} cycle : Administration et gestion	Non	Enseignant au Cégep
Pierre	Militaire	-Diplôme technique (3- 4 ans) : Génie mécanique -Diplôme professionnel (1-2 ans): Véhicule routier	Oui	Chef de service dans un garage pour camions
Paul	Pompier- Militaire	-Diplôme technique (3-4 ans) : Électrotechnique	Non	Pompier Études Pompier
Carlos	Animation pour touristes	-Diplôme d'études secondaires	NA	Commis et professeur de danse

⁷ À noter que la formation est d'une valeur approximative et ne tient pas compte de l'équivalence reçue par le Ministère de l'éducation. Nous avons catégorisé les diplômes non-universitaires selon le nombre d'années requises dans le pays d'origine versus le nombre d'années requises au Québec. Nous avons évalué les diplômes universitaires en fonction du nombre d'années également.

⁸ Le diplôme est reconnu par le Ministère de l'éducation mais pas par l'Ordre des architectes du Québec.

⁹ DEP : diplôme d'études professionnelles

Tableau n° 5 : Formation et occupation dans le pays d'origine et au Québec (Femmes)

Répondantes	Occupation dans pays d'origine	Formation	Reconnaissance du diplôme au Qc	Occupation au Qc
Julie	Caissière	-Université 2 ^e cycle : Biologie	Oui	-Guide-interprète -Études
Lucie	Enseignante	Université 1 ^{er} cycle : Enseignement secondaire	Oui	-Enseignante-remplaçante au secondaire
Gloria	Préposée café internet	-Diplôme technique (4 ans): Comptabilité	¹⁰ Partielle	-Interprète - ¹¹ DEC en comptabilité en cours
Jeanne	Militaire	-Diplômes professionnels (2 ans) : 1. Électrotechnique 2. Préposée aux bénéficiaires	Oui	-Commis aux pièces -Préposée aux bénéficiaires - ¹² AEC tourisme en cours
Hortense	Aide pédagogique	Diplômes professionnels (1-2 ans) : 1. Aide-pédagogique 2. Comptabilité	Non	-Cuisinière restaurant -Arrêt de travail (projet de retourner aux études)
Candela	Vendeuse	-Diplôme professionnel : Secrétariat	Non	-Cuisinière restaurant -DEP secrétariat en cours
Martha	Cuisinière-propriétaire d'un restaurant	Diplôme d'études secondaires	NA	-Cuisinière restaurant

¹⁰ Sa formation est reconnue mais elle ne peut être engagée comme technicienne comptable car elle ne connaît pas le logiciel de comptabilité utilisé au Québec.

¹¹ DEC : Diplôme d'études collégiales

¹² AEC : Attestation d'études collégiales

Sur le plan de la formation, plus de la moitié des hommes, soit cinq sur huit, contre deux femmes sur sept, possèdent un diplôme d'études universitaires. Deux hommes et une femme détiennent un diplôme technique. Trois femmes ont des diplômes d'études professionnelles, dont deux d'entre elles en ont deux plutôt qu'un. Une femme et un homme détiennent l'équivalent d'un diplôme d'études secondaires. Ainsi, tous nos répondants, sauf deux, sont arrivés ici avec une formation professionnelle et les hommes de notre échantillon possèdent en moyenne plus d'années de scolarité que les femmes.

La reconnaissance des diplômes est un enjeu important pour les personnes immigrantes. Trois femmes sur sept et deux hommes sur huit ont eu la reconnaissance complète de leurs études et peuvent pratiquer leur métier au Québec. Parmi tous ceux dont la formation n'est pas ou partiellement reconnue, la moitié des hommes travaillent néanmoins dans leur domaine. L'un a été embauché pour un emploi équivalent à celui occupé dans le pays d'origine à condition de terminer son diplôme ici. Un autre est enseignant dans son domaine d'études et les deux autres occupent une profession voisine, comme technicien. Aucune femme n'ayant pas de diplôme reconnu ici ne travaille dans son domaine. Cinq femmes sur sept, qu'elles aient eu la reconnaissance de leur diplôme ou non, sont retournées aux études ou projettent de le faire pour s'assurer un avenir meilleur. Deux d'entre elles vont refaire une formation similaire à la leur, une autre s'est perfectionnée dans son domaine et une dernière a changé de cap. Quant aux hommes, seulement trois sur huit ont choisi le parcours des études. Pour l'un, il s'agit de perfectionnement dans le même domaine, ayant sa formation reconnue ici. Un autre refait son diplôme au Québec tout en travaillant dans son domaine et finalement un homme a décidé de faire un diplôme d'études professionnelles en transport, ne voyant pas la possibilité de faire reconnaître son diplôme d'ingénieur au Québec. Les deux seuls répondants (un homme et une femme) n'ayant pas d'études postsecondaires occupent tous les deux un emploi similaire à celui qu'ils occupaient dans leur pays d'origine.

En lien avec la reconnaissance des diplômes, si l'on compare le métier occupé dans le pays d'origine et celui occupé au Québec, trois hommes sur sept, tous issus de minorités visibles ou audibles, ont subi une forte dévaluation professionnelle. Ils étaient ingénieurs ou architectes et sont ici techniciens ou de retour aux études. Ces métiers sont régis par un ordre professionnel québécois ce qui rend la reconnaissance de la formation plus ardue. Les cinq autres hommes ont gardé une position relativement équivalente à celle occupée dans leur pays d'origine. Quant aux femmes, notons qu'elles ont toutes occupé un emploi. Quatre d'entre elles ont choisi de retourner aux études après cette brève expérience professionnelle. Dans l'ensemble, seulement deux femmes, toutes deux issues d'une minorité visible ou audible, vivent une légère dévaluation professionnelle. L'une aidait les enfants dans leurs activités scolaires et elle est maintenant cuisinière dans un restaurant. L'autre était propriétaire d'un restaurant et est maintenant employée dans une cuisine. Une plus forte dévaluation professionnelle constatée chez les hommes s'explique par une plus grande scolarité et des professions faisant partie d'un ordre professionnel québécois, rendant la reconnaissance de leurs diplômes plus ardue.

Il se dégage ainsi deux principaux constats de ces données. D'abord, les hommes de notre échantillon semblent s'insérer plus facilement sur le marché de l'emploi que les femmes. Ils possèdent plus d'années de scolarité en moyenne et ils travaillent plus dans leur domaine d'étude une fois au Québec, même quand leur diplôme n'est pas reconnu. Les femmes de notre échantillon ont plutôt tendance à privilégier le retour aux études afin de s'insérer sur le marché du travail québécois.

4.2 Le revenu

Tableau n° 6 : Revenu personnel et familial (Hommes)

	Revenu personnel (\$)	Revenu familial (\$)	Logement au QC
Pierre	Entre 21 000 et 50 000	51 000 et +	Propriétaire
Rachid	Entre 21 000 et 50 000	51 000 et +	Locataire
Louis	Entre 21 000 et 50 000	idem	Locataire
Paul	Entre 13 000 et 20 000	51 000 et +	Propriétaire
Manuel	Entre 13 000 et 20 000	Entre 21 000 et 50 000	Propriétaire
Carlos	Entre 0 et 12 000	Entre 21 000 et 50 000	Conjointe propriétaire
Juan	Entre 0 et 12 000	idem	Locataire
Rafael	Entre 0 et 12 000	¹³ idem	Locataire

Tableau n° 7 : Revenu personnel et familial (Femmes)

	Revenu personnel (\$)	Revenu familial (\$)	Logement au QC
Lucie	Entre 21 000 et 50 000	51 000 et +	Propriétaire
Jeanne	Entre 13 000 et 20 000	51 000 et +	Propriétaire
Gloria	Entre 13 000 et 20 000	51 000 et +	Conjoint propriétaire
Martha	Entre 0 et 12 000	Entre 21 000 et 50 000	Locataire
Hortense	Entre 0 et 12 000	Entre 21 000 et 50 000	Locataire
Julie	Entre 0 et 12 000	Entre 21 000 et 50 000	Propriétaire
Candela	Entre 0 et 12 000	idem	Locataire

Le revenu personnel des hommes est légèrement supérieur à celui des femmes de l'échantillon. Des huit hommes interrogés, trois d'entre eux gagnent entre 21 000 et 50 000 \$ annuellement, deux font entre 13 000 et 20 000 \$ et les trois autres doivent se contenter de moins de 12 000 \$. Chez les sept femmes, une seule gagne plus de 21 000 \$, deux entre 13 000 et 20 000 \$ et quatre d'entre elles gagnent moins de 12 000 \$. Parmi ceux dont le revenu est inférieur à 12 000 \$ (quatre femmes sur sept et trois hommes sur huit), ils appartiennent tous à une minorité visible ou audible à l'exception d'une Française. Sa situation s'explique néanmoins par le fait qu'elle est aux études à temps plein.

¹³ Précisons que Rafael vit seul.

De façon générale, les participants n'ont pas accès à des revenus très élevés. Six ménages sur quinze ont un revenu familial de 51 000 \$ et plus, six autres avec entre 21 000 \$ et 50 000 \$ et trois ménages doivent subvenir à leurs besoins avec un revenu familial inférieur à 12 000 \$. Les mieux nantis sont ceux dont le conjoint ou la conjointe est d'origine québécoise. Trois de ces ménages mixtes sur quatre font plus de 51 000 \$ de revenu familial par année. Viennent ensuite les conjoints d'origine française, où deux sur quatre ont un revenu familial de 51 000 \$ et plus et les deux autres ont entre 21 000 \$ et 50 000 \$ annuellement. Les plus pauvres sont les couples formés par deux personnes appartenant à une minorité visible ou audible.

La moitié des personnes interrogées, soit trois femmes sur sept et quatre hommes sur huit, sont propriétaires de leur domicile. Tous les autres sont locataires sauf pour un homme et une femme qui habitent une maison appartenant à leur conjoint. Tous ceux qui sont propriétaires ont un revenu familial de 51 000 \$ et plus sauf pour un homme dont le revenu familial est entre 21 000 \$ et 50 000 \$.

4.3 Les compétences linguistiques

Tableau n° 8 : Langues maternelles et langues parlées (Hommes)

	Langues maternelles	Autres langues
Pierre	Français	Anglais Allemand
Louis	Français	Anglais
Paul	Français	X
Manuel	Français	Anglais
Juan	Espagnol	Français Niveau : Francisation intermédiaire
Rafael	Espagnol	Français Niveau : Francisation avancée
Carlos	Espagnol	Français Niveau : Francisation intermédiaire
Rachid	Arabe	Français Niveau : Excellent (langue parlée dans pays d'origine)

Tableau n° 9 : Langues maternelles et langues parlées (Femmes)

	Langues maternelles	Autres langues et niveau
Lucie	Français	Anglais et espagnol (elle enseigne ces deux langues) Allemand
Julie	Français	Anglais
Jeanne	Français	X
Candela	Espagnol	Français Niveau : Francisation avancée Portugais
Gloria	Espagnol	Français Niveau : Francisation avancée
Martha	Laotien	Français Niveau : Francisation intermédiaire Anglais
Hortense	Kirundi	Français Niveau : Excellent (langue parlée dans pays d'origine)

Les compétences linguistiques font partie du capital culturel des personnes, de leur bagage de connaissances. Dans le choix de notre échantillon, au moins la moitié devaient être blancs et francophones (ni audibles ni visibles). Ainsi, parmi les personnes appartenant à une minorité audible ou visible, il est à noter que tous possèdent de bonnes compétences

en français. Deux d'entre elles, un homme et une femme, en ont une excellente maîtrise, en raison du fait que c'est la langue parlée dans leur pays d'origine. Sinon, les autres sont en apprentissage de cette langue grâce aux cours de francisation offerts dans leur milieu. Cela dit, parmi les non-francophones (trois hommes et trois femmes), deux hommes et une femme ont un niveau intermédiaire et deux femmes et un homme ont un niveau avancé. Pour un homme dont le niveau était intermédiaire, l'entrevue s'est déroulée à la fois en français et en espagnol. Donc, parmi les non-francophones, les femmes sont légèrement meilleures en français que les hommes.

Seulement deux personnes immigrantes, un homme et une femme, ne parlent pas d'autres langues que le français. Chez les femmes, deux sont bilingues, trois sont trilingues et une est quadrilingue. Du côté des répondants masculins, tous parlent deux langues sauf un individu qui dit avoir des connaissances dans une troisième langue. Parmi tous les répondants, outre leurs langues maternelles, soit le français, l'espagnol, l'arabe, le kirundi (langue parlée au Burundi) et le laotien, les autres langues connues sont l'anglais, l'espagnol, le portugais et l'allemand. Donc, les femmes de notre échantillon connaissent plus de langues que les hommes et leurs connaissances de ces langues sont plus approfondies. Deux femmes sur sept enseignent ou sont en mesure d'enseigner des langues autres que le français.

4.4 *La trajectoire de migration*

Comme vu précédemment, la trajectoire de migration, soit le parcours des immigrants avant qu'ils arrivent dans leur pays d'accueil et les raisons qui les ont poussés à migrer, a une influence significative sur la façon dont ils s'intègrent à leur nouvelle société. Dans cette section, la vie des participants avant leur départ, les raisons de leur migration internationale et ce qui les a amenés à choisir le Québec et la région seront explorés brièvement. Il sera également question de leurs connaissances sur le Québec et le Lac-Saint-Jean ainsi que des personnes connues avant le départ.

4.4.1 Les raisons de la migration internationale

D'abord, précisons que dans tous les cas, en raison des caractéristiques de l'échantillon, les personnes ont fait le choix d'immigrer, elles n'y ont pas été contraintes. Leurs motivations, par contre, varient passablement. On peut définir quatre trajectoires de migration internationale différentes chez nos participants.

Une première trajectoire est définie par le mariage ou l'union. C'est le cas de plus de la moitié des femmes (quatre sur sept) et de deux hommes sur huit. Le choix de la vie au Québec était celui du conjoint ou de la conjointe et les personnes interrogées ont pris part à ce projet par la suite. L'enthousiasme relié à cette entreprise varie d'un participant à l'autre. La majorité est finalement très heureuse de leur décision et voient beaucoup d'avantages à vivre ici.

- Je viens avec lui, je me suis mariée avec lui en 2001 et après ça je viens avec lui en Belgique.
- Est-ce que vous pensiez quitter le Laos avant de le rencontrer.
- Non. J'ai rencontré Louis et c'est comme ça. Moi là-bas il y a bon travail pour moi, je ne pensais pas aller avec lui. Il y avait un restaurant à moi au Laos. Il y avait ma famille. C'est à cause de lui, je viens avec lui.
- Pourquoi êtes-vous venue habiter au Québec
- (Rire) C'est lui. En Belgique aussi ça va mais c'est un peu différent d'ici. Je ne me plaisais pas tellement. C'est un peu plus cher, il pleut beaucoup, moi je n'aimais pas trop. (Martha)

Deuxièmement, une importante motivation à la migration internationale est principalement axée sur la carrière. Les participants inclus dans cette trajectoire viennent au Québec parce qu'ils croient avoir des perspectives d'emploi plus intéressantes ou bien des possibilités nouvelles pour leur carrière. C'est le cas de la moitié des hommes et de deux femmes sur sept.

- En France, avec une maîtrise en biologie, il n'y a aucun débouché, il faut vraiment continuer au doctorat, même pour faire de la recherche. Donc, avec ma maîtrise en biologie j'étais caissière dans un supermarché. Puis c'est ça, en écologie de toute façon en France, le territoire est tellement petit

et il n'y a pas d'espaces sauvages trop non plus [...]. On a réfléchi à un pays où on pouvait aller pratiquer l'écologie, les grands espaces.

-Donc dans un objectif de carrière?

-Oui, oui oui. On se sentait coincés en France [...] de petits boulots en petits boulots, on ne voyait pas d'avenir. (Julie)

La troisième trajectoire identifiée est centrée sur la recherche d'une meilleure qualité de vie pour la famille présente ou future. C'est le cas de deux hommes seulement. Les participants vivaient en couple à l'étranger, avec une personne de la même origine dans un cas, et d'origine québécoise, dans l'autre, et ont choisi de venir au Québec afin de donner une meilleure vie à leurs enfants ou leurs futurs enfants. Leur situation à l'étranger était bonne, ils occupaient un bon emploi mais ils souhaitaient un meilleur contexte social pour leurs enfants.

No es un secreto que en nuestro país la seguridad no es la mejor tampoco la peor pero buscamos mejor cualidad de vida. *(Ce n'est pas un secret que dans notre pays la sécurité n'est pas la meilleure, elle n'est pas non plus la pire mais nous recherchions une meilleure qualité de vie.)* (Juan)

Quant à la dernière trajectoire, elle n'est vécue que par une seule des participantes. Habiter au Canada était pour elle un rêve d'enfance et elle avait un sentiment un peu inexplicé de malaise dans son pays natal, la France.

Moi c'était mon rêve depuis toujours de vivre au Canada, toujours, toujours, toujours. J'ai convaincu mon conjoint pendant un voyage que l'on a fait en 2005 [...]. J'ai jamais aimé ce pays (la France.) Rires. Quand on a fait notre voyage en 2005, je suis rentrée et j'ai fait une dépression, je ne suis pas sortie de chez moi pendant deux semaines, c'était l'enfer, il y a trop de monde et les gens ne sont pas aimables. (Jeanne)

Les autres raisons de la migration soulevées par les participants sont le désir d'expérimenter une nouvelle culture, un intérêt pour la nature et les grands espaces, pour l'aventure, le défi que représente un changement de pays, pour aider financièrement la famille demeurée dans le pays d'origine, par besoin de changement et finalement pour la

langue française, que ce soit parce que c'est la langue de la personne immigrante et que ça facilite l'intégration ou bien dans l'optique d'apprendre cette langue

4.4.2 Le choix de la région

Le principal facteur agissant dans le choix de la région est l'emploi, pour soi-même, ou pour le conjoint ou la conjointe. En tout, neuf répondants entrent dans cette catégorie. Quatre répondants, soit une femme sur sept et trois hommes sur huit, ont fait le choix de venir dans la région car ils voyaient des possibilités d'emploi pour eux-mêmes. Les cinq autres, dont quatre femmes sur sept et un homme sur huit, sont venus parce que leur conjoint ou conjointe avait un emploi ou une possibilité d'emploi ici. De ce fait, il s'agissait principalement d'emplois destinés aux hommes.

C'est moi qui a proposé à mon conjoint de quitter Montréal parce qu'il venait ici pour faire le travail dans la forêt et il descendait à Montréal après un mois un mois et demi. Je me disais cette région du Saguenay-Lac Saint-Jean, je pense que je peux m'habituer à vivre là-bas. (Hortense)

À Montréal c'était un peu difficile parce qu'il y a beaucoup de concurrence et tout le monde, les bureaux cherchent quelqu'un de fonctionnel tout de suite. Nous, l'expérience canadienne ça nous manque, on ne l'a pas, ce n'est pas la même technicité, ce n'est pas la même [...] entre ici et la Tunisie. Ici le bureau était prêt à me prendre en charge dès le début. (Rachid)

L'intérêt pour la nature et les grands espaces est très souvent évoqué et ce par tous les participants. Une fois arrivé au Québec, cet intérêt devient un facteur important dans le choix de la région du Lac Saint-Jean. Pour deux participants masculins, l'intérêt pour la nature et les grands espaces fut la principale raison dans le choix de venir s'installer au Lac-Saint-Jean.

Moi j'allais sur une carte géographique et effectivement c'était un peu plus coupé du monde, au-dessus du Lac t'as plus rien. Donc on s'est dit : côté nature on va être bien. » (Manuel).

Dans deux cas, celui d'un homme et d'une femme, le conjoint ou la conjointe est originaire de la région, y est déjà installé, occupe un emploi et possède une maison et la personne immigrante vient le ou la rejoindre. Ainsi le choix de la région est confondu avec le choix du Québec. Ces personnes s'établissent au Lac Saint-Jean en raison de leur union.

-Pourquoi avez-vous décidé de venir habiter ici?

-Parce que je me suis marié. Oui parce que je suis marié [...] c'est la première raison. (Carlos)

Une seule participante est venue pour les études, spécifiquement pour le programme d'études en milieu naturel offert seulement au Cégep de Saint-Félicien.

C'est vraiment pour Milieu naturel qu'on a choisi Saint-Félicien. En même temps ça nous convient aussi parce qu'on est de la campagne tous les deux donc Montréal Québec ou même Chicoutimi c'est trop gros pour nous. (Julie)

Le tableau suivant (tableau n°10) résume, pour chaque répondant, leurs motivations à migrer de leurs pays pour habiter le Québec et la région. Il en ressort que les trois femmes ayant des enfants sont venues au Québec pour suivre leur conjoint et qu'elles habitent maintenant la région car chacun d'eux avait un emploi ou des perspectives d'emploi ici. Parmi celles-ci, deux d'entre elles n'avaient pas encore d'enfants lorsqu'elles ont fait le choix de migrer. Autre fait notable, les deux hommes recherchant la qualité de vie comme motivation principale à leur migration internationale ont un enfant. Finalement, par rapport au présent thème, il ne semble pas y avoir de différence notable entre les participants issus de minorités visibles ou audibles et les autres.

Tableau n° 10°: Trajectoires de migration et choix de la région (Synthèse)

	Homme		Femme	
	Minorité audible et / ou visible	Non visible non-audible	Minorité visible et / ou audible	Non visible non audible
Présence d'enfants	Juan 1. Qualité de vie 2. Perspective d'emploi	Louis 1. Emploi-carrière 2. Intérêt pour nature et grands espaces	Martha 1. Union 2. Perspectives d'emploi pour son conjoint	Lucie 1. Union 2. Emploi du conjoint
	Rachid 1. Emploi-Carrière 2. Emploi	Paul 1. Qualité de vie 2. Emploi de sa conjointe	Hortense 1. Union 2. Emploi du conjoint	
Sans enfant	Rafael 1. Emploi-carrière 2. Perspective d'emploi	Manuel 1. Emploi-carrière 2. Intérêt pour nature et grands espaces	Candela 1. Union 2. Perspective d'emploi pour son conjoint	Julie 1. Emploi-carrière 2. Études
	Carlos 1. Union 2. Conjointe habitant la région	Pierre 1. Union 2. Intérêt pour nature et grands espaces	Gloria 1. Emploi-carrière 2. Conjoint habitant la région	Jeanne 1. Rêve d'enfance 2. Perspective d'emploi

1. Raisons de la migration internationale
2. Raisons de l'installation dans la région

4.4.3 Les connaissances sur le Québec et la région avant le départ.

De façon générale, les personnes rencontrées sont généralement bien informées sur le pays de destination. Les sources d'information sont diverses et très souvent combinées. L'information est diffusée par des immigrants de la même origine en vacances dans leur pays, des touristes, des étudiants et des professionnels québécois rencontrés au hasard. Elle provient aussi de livres, de films, de magazines, d'Internet, de la documentation fournie à l'ambassade ou dans les cours de français suivis au préalable. Tous les moyens sont bons pour en apprendre sur le Québec. L'un des participants a même fait une page personnelle web de son parcours où il cite les différentes sources d'information utilisées au sujet du

Québec et l'ensemble des démarches nécessaires à l'immigration. La durée d'attente et de préparation au projet de migration pour les participants, dépendamment du pays d'origine, est de un à quatre ans. Ainsi, six hommes sur huit et cinq femmes sur sept disent s'être bien ou suffisamment bien documentés sur le Québec au préalable.

Surtout, il y avait pas mal de personnes que moi j'ai discuté avec qui vivaient au Québec [...] Au moment où on a commencé à réfléchir à venir on a commencé à voir, sur Internet, voir de la documentation, donc on a quand même fait une petite étude par rapport à ça. Mais il y a quand même pas mal de Tunisiens qui habitent au Québec qui sont immigrants avant nous. Quand l'occasion se présente on discute avec eux et voilà. (Rachid)

Parmi les participants se disant bien informés, quelques-uns, principalement ceux dont le conjoint ou la conjointe provient de la région, avaient déjà voyagé au Québec avant leur projet de migration.

Avant de venir s'installer nous depuis 2001 on faisait à peu près un à deux voyages par an. Donc on venait quand même pour visiter sa famille mais surtout on venait en hiver et on restait deux ou trois semaines chaque fois pour profiter. (Paul)

Seulement quatre personnes (deux femmes et deux hommes) disent avoir eu peu de connaissances sur le Québec avant leur arrivée. Notons que ces personnes sont toutes issues d'une minorité visible ou audible. Trois d'entre elles, un homme et deux femmes, sont venues au Québec pour y rejoindre leur conjoint.

Que connaissiez-vous du Québec avant d'arriver, aviez-vous une idée?
Non, rien (rire). Des fois il (son conjoint) me racontait des histoires d'ici. Je ne connaissais personne d'ici mais des fois les histoires oui. L'hiver c'est froid, tout ça. (Hortense)

Inversement, les connaissances acquises sur la région du Lac Saint-Jean sont généralement minimes. Un homme et une femme dont le conjoint et la conjointe sont originaires de la région étaient déjà venus en vacances ici et en avaient appris beaucoup. Tous les autres participants disent avoir eu peu d'information sur la région.

Que connaissiez-vous de la région avant votre arrivée?

Rien. Il (son conjoint) m'a montré des images, des photos, des bleuets, l'hiver. Je ne savais pas qu'ici ça parlait français mais en parlant avec mon chum j'ai appris à connaître mais très peu. (Gloria).

L'information recueillie sur la région provient principalement de la conférence prononcée par le coordonnateur de Portes ouvertes sur la Lac à la Grande Bibliothèque de Montréal. Il s'agit d'une conférence destinée aux nouveaux arrivants afin de leur faire connaître les différentes régions du Québec. Une visite exploratoire offerte par Portes ouvertes sur le Lac leur fournit aussi un bon aperçu de la vie au Lac Saint-Jean.

Il est à noter que plusieurs participants ont obtenu des informations concernant le Québec et l'immigration par l'entremise de différents informateurs à partir de leur pays d'origine. Ces contacts ont permis aux participants d'obtenir de l'information sur leur destination. N'ayant pas maintenu le contact avec ces informateurs, ils n'ont pas reçu d'aide de ces personnes à leur arrivée. Néanmoins, grâce à l'information divulguée, ces personnes ont contribué à la préparation du projet de migration.

4.4.4 Les personnes connues au Québec ou dans la région et les bénéficiaires associés

Pour trois hommes sur huit et deux femmes sur sept, lorsqu'ils sont arrivés au Québec, personne ne les attendait ni ne les connaissait. En revanche, trois hommes et trois femmes ont bénéficié du contact d'amis ou parents de la même origine en sortant de l'avion. Ce contact leur a facilité les choses, en leur fournissant, entre autres, de l'information concernant les démarches d'immigration, de recherche d'emploi et de logement.

Una familia colombiana viajó tres meses antes que nosotros a Longueuil y ellos fueron los que hicieron como el contacto para llegar a Longueuil [...]. Ellos nos ayudaron de pronto donde ellos vivieron a contactarnos con el propietario que es peruano.

Une famille colombienne est arrivée trois mois avant nous à Longueuil et ce sont eux qui nous ont fourni le contact pour arriver à Longueuil [...] Ils nous ont aidés alors où ils vivaient à nous mettre en contact avec le propriétaire qui est péruvien. (Juan)

Dans le cas d'une femme, la personne connue au Québec avant l'arrivée était son conjoint de la même origine qu'elle et établi à Montréal avant leur union. Ce dernier lui a donc fourni de l'information sur sa terre d'accueil avant son départ et l'a soutenue dans son processus d'immigration. Dans tous les autres cas, c'est à-dire pour deux hommes et deux femmes, ce sont leur conjoint ou conjointe et leurs familles qui les ont accueillis lors de leur arrivée au Québec.

Concernant l'arrivée au Lac Saint-Jean, la majorité des répondants avait comme seul contact celui établi avec l'organisme Portes ouvertes sur le Lac depuis Montréal par l'intermédiaire de leurs agents d'immigration ou les autres organismes d'accueil pour immigrants montréalais. Ce lien a été bénéfique. En effet, l'organisme offre une visite exploratoire qui constitue une visite du milieu, des rencontres avec des employeurs potentiels et, généralement d'un couple d'immigrants de la même origine, cela afin de faciliter l'intégration. Outre cette visite exploratoire, l'organisme offre de l'aide financière au logement et participe activement à la recherche de ce dernier avant l'arrivée, fournit de l'aide financière et physique au déménagement, participe à la recherche d'un emploi (contacts avec les employeurs, préparation du CV et de la lettre de présentation, accompagnement aux entrevues, etc.) et offre du soutien dans les démarches afin de faire reconnaître les diplômes obtenus dans le pays d'origine. Le soutien à la recherche d'emploi varie en fonction des besoins des personnes immigrantes. Pour les personnes ne parlant pas le français, un service en espagnol et en anglais est offert ainsi que des cours de francisation. L'organisme fournit de l'information sur les différentes activités offertes dans le milieu et en organise quelques-unes. Les activités organisées par Portes ouvertes sur le Lac ont pour objectif de créer des liens entre la population locale et les nouveaux arrivants. Outre ces services de base, l'organisme s'adapte aux besoins de chacun. Ainsi l'agente d'intégration agit comme conseillère en orientation, aide à la recherche d'un service de

garde, offre un système de jumelage avec une personne originaire de la région, accompagne les parents et enfants lors de la visite de la nouvelle école et pour les démarches d'inscription, met en contact les nouveaux arrivants et des bénévoles de Portes ouvertes sur le Lac qui peuvent leur fournir différentes informations ou avec qui ils peuvent créer des liens, etc. Ainsi, il s'agit d'un accompagnement personnalisé dans l'intégration des personnes immigrantes.

Quand tu viens visiter la région, ce qu'ils appellent la visite exploratoire, tu es chouchouté pendant que t'es là, moi je dirais ça comme ça. T'es chouchouté et le soir l'agent qui s'occupe de toi ben il t'amène au restaurant et il te présente des gens qui ont traversé ce que toi tu comptes faire. Donc euh! C'est vrai que ça permet d'échanger puis de savoir comment les gens sont ici et comment s'est passé l'intégration et tout ça. C'est vrai que c'est une bonne chose. (Pierre)

Tous les informateurs ont bénéficié d'un ou plusieurs services offerts par l'organisme. Dans un cas, l'arrivée dans la région précède la création de l'organisme. Une fois en place, l'organisme a pris contact avec ce participant et lui a offert ses services.

Les seules personnes ayant bénéficié d'un contact autre que celui de Portes ouvertes sur le Lac lors de leur arrivée au Lac Saint-Jean sont celles dont le conjoint ou la conjointe est originaire de la région, soit deux hommes et deux femmes. Dans ces cas, et encore plus pour les personnes issues d'un pays non francophone, l'aide apportée à l'intégration est inestimable.

En nous mariant il m'a parrainée automatiquement [...]. Il a fait beaucoup pour moi au début, beaucoup, beaucoup, il a appelé tout le monde, tout ceux qui, au Québec, il a eu des papiers comme ça la carte d'assurance maladie, plein de choses. C'est lui qui s'en est occupé, c'est lui qui a payé, il a dépensé beaucoup d'argent, c'est lui qui a fait presque tout. [...] Je ne connaissais personne. (Gloria)

4.5 Comparaison entre les sexes quant au capital culturel et économique et la trajectoire de migration

La situation des hommes par rapport à celle des femmes en fonction des données recueillies au sujet du capital culturel et économique des nouveaux arrivants interrogés comporte des distinctions notables. Les femmes participantes sont légèrement moins scolarisées que nos répondants masculins. Toutefois, tous les participants, femmes et hommes confondus, à l'exception d'un homme et d'une femme, sont des travailleurs qualifiés, possédant des formations universitaires, techniques et professionnelles. Aussi, les femmes sont en général, plus fortes que les hommes sur le plan des compétences linguistiques. Elles sont meilleures en français lorsque celle-ci est leur deuxième langue. Six femmes sur sept peuvent s'exprimer dans une deuxième, troisième et, dans un cas, quatrième langue. Nos répondantes ont subi une moins grande dévaluation professionnelle que les répondants masculins. Cela s'explique de différentes façons, et d'abord par une scolarité plus réduite en nombre d'années et non-contrainte par un ordre professionnel. En effet, trois hommes sur huit, tous issus de minorités visibles ou audibles, ont vécu une forte dévaluation professionnelle en raison de métiers régis par un ordre professionnel, ce qui impose des contraintes importantes à l'exercice de leur profession au Québec. Un autre facteur explicatif est une plus grande reconnaissance de la formation des répondantes féminines. Finalement, une autre explication possible à une plus faible dévaluation professionnelle remarquée chez les femmes est un retour aux études pour quatre d'entre elles.

Autre fait notable : les hommes travaillent en plus grand nombre que les femmes dans leur domaine d'études et ce malgré une reconnaissance plus faible de leurs diplômes. Cinq femmes sur sept sont soit aux études, soit en arrêt de travail. Il s'agit d'une différence importante entre les hommes et les femmes dans la stratégie d'insertion professionnelle. Les hommes sont donc plus nombreux à occuper des emplois et à avoir accès à un revenu. Cela expliquerait en partie pourquoi les répondantes sont plus pauvres que leurs

compagnons masculins et tout particulièrement celles qui sont issues d'une minorité visible ou audible, leur revenu individuel étant inférieur à 12 000 \$ annuellement. De façon générale, en tenant compte des compétences linguistiques et de la formation académique des répondants, le capital culturel des participants est comparable entre hommes et femmes. La grande majorité est qualifiée et maîtrise au moins deux langues, dont le français.

Outre le genre, une autre dimension semble agir sur le plan du capital culturel et économique soit le fait d'appartenir à une minorité visible ou audible. Parmi les individus interrogés appartenant à cette catégorie, celui qui a la meilleure situation professionnelle est celui qui demeure au Québec depuis le plus longtemps. Cet exemple porte à croire que la situation peut s'améliorer au fil des ans. Les trois Françaises de notre échantillon ont vu leur formation être reconnue ici et elles s'en sortent passablement bien par rapport au capital économique. Quant aux quatre hommes ni visibles ni audibles, ils travaillent ou ont travaillé dans leur domaine à un statut d'emploi semblable à celui qu'ils occupaient dans leur pays d'origine. De ce fait, la variable qui semble avoir un lien avec la reconnaissance de la formation au Québec et la dévaluation du statut professionnel est l'appartenance à une minorité visible ou audible. Autrement dit, les diplômes acquis en France ou en Belgique semblent trouver leurs équivalents plus facilement que les diplômes acquis en pays non-européens. Il s'agit peut-être du fait que les systèmes d'éducation du Québec, de la France et de la Belgique se ressemblent plus, appartiennent à des codes culturels et linguistiques semblables, et les fonctionnaires s'y reconnaissent plus aisément, en raison notamment des ententes bilatérales de plus en plus nombreuses qui formalisent ces reconnaissances. Quoiqu'il en soit, les gens appartenant à une minorité visible ou audible, même s'ils sont très scolarisés, sont pénalisés en arrivant ici.

Un autre élément mérite d'être soulevé : le niveau de capital culturel, c'est-à-dire le nombre d'années d'études et les compétences linguistiques, apparaît n'avoir aucun impact sur le capital économique. Ces données corroborent nombre d'études sur la situation professionnelle et économique des immigrants issus de minorités visibles ou audibles, à

savoir qu'ils subissent une dévaluation de leur statut social par rapport à leur pays d'origine.

Si l'on compare ces informations avec celles contenues au tableau n°1 (Profil des répondants) le fait d'avoir des enfants ne semble pas avoir d'impact significatif sur le capital culturel et économique des personnes interrogées sauf pour une participante. Cette dernière est en arrêt de travail en raison d'une grossesse difficile et elle n'a pas de service de garde pour son garçon de deux ans. D'autre part, l'origine du conjoint a une forte influence sur le revenu familial. En effet, parmi toutes les personnes interrogées, celles qui s'en sortent le mieux financièrement ont des conjoints ou conjointes d'origine québécoise. Ces résultats laissent présumer une inégalité d'accès à des emplois bien rémunérés entre personnes immigrantes et Québécois d'origine.

Au sujet de la trajectoire de migration, ce qui ressort des réponses des participants est d'abord la prédominance du facteur emploi dans la décision de quitter le pays d'origine et de venir habiter au Lac Saint-Jean. Des différences notables dans la trajectoire des hommes et des femmes sont discernées. La majorité des femmes, soit quatre, dont toutes celles ayant un enfant, ont changé de pays pour suivre leur conjoint et sont venues habiter dans la région, car celui-ci avait un emploi ou de bonnes possibilités professionnelles. Les hommes, quant à eux, quittent leur pays en quête d'un meilleur emploi, pour relever des défis professionnels ou pour faire avancer leur carrière. Ils aboutissent en région pour l'emploi également. Le lien entre l'emploi et la région par rapport aux répondants masculins s'explique par la concentration d'emplois traditionnellement occupés par des hommes au Lac Saint-Jean, en raison, entre autres, de l'exploitation de la ressource forestière et de l'agriculture.

La majorité des femmes, dont les trois ayant un enfant, ont choisi de suivre leur conjoint plutôt que de privilégier un endroit où elles croyaient avoir des possibilités d'emploi pour elles-mêmes. Vraisemblablement, ce choix est dû à l'intériorisation de leur

identité sociale de genre, qui leur prescrit certaines attitudes, valeurs, comportements, telle la solidarité envers la famille. Donc, quant à la trajectoire de migration ce sont les dimensions genre et la présence d'enfants qui sont les plus significatives. La variable de l'appartenance à une minorité visible ou audible ne semble pas avoir d'impact sur les trajectoires de migration.

Aussi, il y a un lien entre la préparation de la migration internationale et la trajectoire. Les personnes venues rejoindre un conjoint habitant déjà au Québec ou dans la région ne se sont pas spécialement informées sur leur destination au préalable. Cela s'explique probablement par le sentiment de prise en charge par le conjoint lors de l'arrivée. Tous les autres, sauf un répondant, ont recueilli passablement d'informations sur le Québec avant de quitter leur pays.

Le capital social possédé au Québec avant l'arrivée, autrement dit les personnes connues, est égal pour les hommes et pour les femmes. Aucune différence particulière n'est soulevée quant à l'accès aux ressources. L'écart se situe surtout entre ceux dont le conjoint est d'origine québécoise et les autres. Ceux qui sont en union avec une Québécoise ou un Québécois sont évidemment privilégiés par rapport à l'accès à des ressources facilitant l'adaptation à la société d'accueil. Ces derniers peuvent profiter non seulement du soutien de leur conjoint et conjointe, mais également de leur réseau familial et amical. Autrement, la même proportion d'hommes et de femmes profite d'un capital social bonding fondé sur l'ethnicité et le partage de l'expérience migratoire. Ils ont ainsi accès à des ressources facilitant leur arrivée au Québec. Par rapport à la région, Portes ouvertes sur le Lac pallie le manque de capital social des immigrants à leur arrivée en leur fournissant les ressources nécessaires à leur établissement en région.

En bref, des différences entre le revenu des hommes et celui des femmes sont notables. Cet écart n'est pas directement lié à des emplois sous-payés ou bien à une responsabilité plus lourde envers la famille, comme le soulèvent nombre d'études sur les

femmes immigrantes. Il peut néanmoins s'expliquer par une stratégie d'insertion professionnelle différente chez les femmes de notre échantillon : le retour aux études. Cette stratégie prive ces femmes d'un revenu à court terme. D'autre part, la variable ayant le plus d'impact sur le capital culturel et économique des répondants est l'appartenance à une minorité visible ou audible. Quant au fait d'avoir un conjoint ou une conjointe d'origine québécoise, s'il n'a aucun effet sur la reconnaissance des diplômes, il a, du moins, un impact majeur sur le revenu familial. Ainsi donc, si l'on devait positionner nos répondants dans une échelle socio-économique, on retrouverait les hommes non visibles et non audibles (blancs et francophones) tout en haut, puis viendraient les femmes non visibles et non audibles (blanches et francophones). En troisième position, il y aurait les hommes visibles ou audibles et finalement, tout en bas de l'échelle se retrouveraient les femmes visibles ou audibles.

Finalement, des différences entre les répondants masculins et féminins par rapport à la trajectoire de migration internationale et au choix de la région du Lac Saint-Jean sont soulevées. Les hommes migrent pour l'emploi et les femmes, particulièrement celles ayant un ou des enfants, migrent pour suivre leur conjoint. Sinon, les écarts notés sur le plan de la préparation du projet migratoire et du capital social possédé au Québec à l'arrivée sont attribuables au fait d'avoir un conjoint ou conjointe d'origine québécoise.

Chapitre V

Le capital social développé au Lac-Saint-Jean

Comme mentionné au premier chapitre, il existe trois formes de capital social. D'abord il y a le capital social bridging. Celui-ci fait référence aux liens établis à l'extérieur de sa communauté immédiate et qui peuvent ouvrir sur de nouveaux débouchés et de nouvelles sources d'information (Anucha *et al.*, 2006 : 3). Un autre type de capital social développé est le capital social bonding. Rappelons que le capital social bonding est créé par des liens forts et horizontaux, basés sur la confiance et la coopération. Il est relié à la famille ou aux amis car les liens sont formés en raison d'expériences communes. Finalement, le capital social linking provient de liens verticaux, en dehors de la communauté immédiate, intégrés par les différences de pouvoir. Il permet d'avoir accès à des services publics et privés qui ne sont distribués que par une interaction directe entre deux individus.

Chez les immigrants, le capital social bonding est associé à des liens formés à l'intérieur de la communauté linguistique et culturelle ou de la communauté immigrante et le capital social bridging et linking à des liens interculturels, formés de façon provisoire. Par ailleurs, si l'on prend la définition première du capital social bonding, des liens formés en raison d'une identité commune, reliés à la famille et aux amis, il est possible de constater l'existence de tels liens entre immigrants et Québécois. Plusieurs participants parlent de certains groupes de personnes d'origine québécoise comme étant une deuxième famille. Ces liens ne peuvent être qualifiés de capital social bridging ou linking. Nous allons donc traiter de ces liens comme étant du capital social bonding interculturel, où sont partagées d'autres formes d'identité basées, entre autres, sur la religion, des expériences

communes et le genre. Ainsi il sera question de trois types de capital social : bridging, linking, bonding et d'un sous-type : bonding interculturel. La formation de ces types de capital social et les ressources associées à chacun d'entre eux ce fera grâce à l'exploration de cinq thèmes : 1) les activités professionnelles; 2) les études; 3) la vie familiale; 4) l'engagement social et les activités régulières et, finalement; 5) les activités ponctuelles et informelles.

5.1 Les activités professionnelles

Premièrement, regardons les données relatives aux répondants masculins en ce qui a trait aux liens forgés grâce aux activités professionnelles. Sept hommes sur huit travaillent ou ont travaillé dans la région. Ils ont ainsi créé du capital social de type bridging. Pour quatre de ces hommes, le réseau de contacts établis au travail est inséré dans la communauté physique immédiate. Autrement dit, comme ces personnes n'ont pas à travailler à l'extérieur, les collègues de travail rencontrés font généralement partie de leur milieu et peuvent partager de l'information sur celui-ci et ainsi faciliter l'insertion dans la communauté d'accueil. Le capital social bridging forgé par ces répondants est riche en ressources contribuant à leur intégration. Les ressources accessibles sont : des informations diverses sur le milieu, sur la profession et le marché de l'emploi, l'accès à d'autres réseaux de contacts élargis afin de promouvoir des activités professionnelles ou de loisirs offertes par le nouvel arrivant (danse et groupe de sport), de l'hébergement, l'accès à un local commercial pour tenir des activités spéciales et l'apprentissage de la langue et de la culture québécoise.

-L'idée c'est que j'avais besoin de faire du bénévolat. [...] Si je reçois je dois donner à quelque part aussi. Je cherchais un organisme qui avait le plus d'impact au niveau de la pauvreté, pour la population, tout ça.

-Où vous preniez votre information?

-En parlant avec des gens, avec les collègues de travail, avec les gars du soccer. Tout le monde se connaît ici. (Rachid)

Pour trois hommes sur huit, le capital social bridging développé au travail est plus faible en ressources et cela pour trois raisons principales soit un contrat d'une durée limitée ou un réseau formé à l'extérieur de la région ou la timidité des répondants. Ces facteurs gênent le développement de liens bénéfiques. Ces hommes doivent généralement partir en forêt ou se déplacer dans une autre ville pour occuper leurs emplois. Les personnes rencontrées au travail proviennent donc de l'extérieur aussi. Les liens formant ce réseau sont faibles et provisoires. Même si ces caractéristiques correspondent aux liens qui ont trait au capital social de type bridging, le seul bénéfice relié à ces relations et relevé lors des entrevues est le contact avec la culture et la langue québécoise.

La plupart sont de Jonquière Chicoutimi et des environs. Ce sont des relations de travail. [...] C'est sûr que ça fait pas longtemps que j'ai mon travail alors on se voit du lundi au jeudi et c'est tout. (Rafael)

Un seul répondant sur huit a développé du capital social bonding interculturel, en plus de celui de type bridging, grâce à son emploi. Son réseau est formé uniquement d'hommes où sont créés, entre autres, des liens d'amitié. Les bénéfices reliés à ces relations interpersonnelles sont le partage d'activités liées à la nature (pêche, randonnée, etc.), de l'aide lors de rénovations, de l'aide lors d'un déménagement et d'autres échanges de services.

-Des amis oui j'en ai, ne serait-ce qu'au service incendie, j'en ai deux trois avec qui j'ai travaillé quand même quasiment un an à temps complet. Donc, je considère ça comme des amis. Il y en a à la Sopfeu, ça devient des amis aussi, on se voit quasiment tous les jours alors (...)

-Ça ce sont des gens sur qui vous pourriez compter?

-Ah oui, c'est déjà arrivé. Quand j'ai eu à déménager je les ai appelés et ils sont venus m'aider à déménager. Vice versa quand ils avaient besoin. Il y en a un qui a eu besoin pour refaire son garage ben je suis allé et j'ai aidé. Si j'ai besoin pour des travaux je suis sûr qu'en leur demandant ils vont venir.

-Ce sont tous des Québécois?

-Oui (Paul)

En ce qui concerne le capital social de type linking, il se développe entre un employé et son patron. Deux répondants sur les sept occupant un emploi ont indiqué entretenir un très bon lien avec leur employeur. Dans un cas, comme le participant est arrivé dans la région avant la création de Portes ouvertes, c'est son employeur, qu'il avait contacté depuis Montréal, qui l'a accueilli. Il l'a hébergé dans les premiers jours, lui a fourni de l'information sur les différents services disponibles et il a préparé son arrivée auprès de ses collègues de travail. Le capital social linking développé est donc très fort pour ce dernier répondant. Dans un autre cas, le chef d'équipe du participant fait partie de son équipe de travail et de son réseau d'amis au travail. Les ressources dont il bénéficie sont les mêmes que pour le capital social bonding interculturel car il dit ne pas voir de différences entre ses collègues et son chef d'équipe.

-Avez-vous des gens que vous considérez comme des amis ici, sur qui vous pouvez compter? [...]

-Dans le travail il y a Gilles (nom fictif). Moi Gilles je le respecte beaucoup car il a été quand même très accueillant. C'est mon employeur et j'ai beaucoup d'estime pour lui. (...) C'est une personne très accueillante. [...] Il a un bon esprit et sa femme aussi. (Rachid)

Pour tous les autres répondants masculins, le lien avec l'employeur est bon mais ne débouche pas sur une quelconque ressource en particulier. Il s'agit simplement d'une bonne relation de travail.

L'un des répondants masculins est en recherche d'emploi. Il n'a jamais encore travaillé au Lac Saint-Jean.

Concernant l'activité professionnelle des femmes, notons que toutes celles interrogées occupent ou ont occupé un emploi dans la région. Pour trois femmes sur sept, le capital social bridging développé est fort. Ces trois femmes sont toutes blanches et francophones. Elles ont accès à un travail dans leur domaine d'études équivalent à celui qu'elles occupaient dans leur pays d'origine. Les ressources accessibles pour elles sont

l'échange d'informations diverses, la connaissance de la culture québécoise et l'accès à des personnes pouvant garder leurs enfants.

J'ai commencé à la Polyvalente. C'est la secrétaire qui m'a très bien accueillie et j'ai été très bien intégrée tout de suite et avec les autres profs aussi. [...] Ça s'est toujours très bien passé avec les élèves aussi [...] Avant j'avais une gardienne, c'était une de mes élèves. (Lucie)

Pour les quatre autres femmes, issues de minorités visibles ou audibles, le capital social bridging est moins riche en ressources. Pour deux d'entre elles, cette situation est due à des problèmes d'intégration rencontrés au travail. Ces femmes n'ont accès qu'à un contact restreint avec la culture québécoise comme bénéfice issu du capital social bridging relié au travail.

-Le plus difficile c'est que je ne comprends pas la langue. Je peux parler avec les autres mais dans la cuisine c'est impossible.
-Est-ce qu'il y a quelqu'un qui prend le temps de t'expliquer?
-Oui, il y a quelqu'un. (Candela)

Trois répondantes sur sept ont développé du capital social bonding interculturel grâce au travail. Les bénéfices retirés sont des fréquentations amicales, de l'échange d'informations, du soutien à la compréhension de la culture autochtone et québécoise, du covoiturage, du soutien divers, des invitations à des occasions spéciales comme lors du réveillon de Noël et du partage de sorties et loisirs.

C'est un peu une deuxième famille les employés du zoo, notre petite équipe de naturalistes. Les chefs, on ne les sent pas comme des chefs. J'ai été intégrée tout de suite, il n'y a vraiment pas eu de problèmes [...]
-Est-ce que ce sont des amis, vos collègues de travail?
-Oui, on se fait des sorties au restaurant ensemble. Il y a les 5 à 7, c'est sûr que c'est dans le cadre du travail mais on termine la soirée ensemble dans un autre bar (rires). (Julie)

Quant au capital social linking, il n'est notable que pour l'une des participantes qui travaille avec ses chefs d'équipe et qui font partie de son réseau amical rencontré au travail (voir citation ci-haut).

5.2 Les études

En ce qui a trait au volet études, celui-ci inclut les cours de francisation offerts aux nouveaux arrivants non-francophones. Ainsi la rencontre entre nouveaux arrivants dans ce contexte est propice à la formation du capital social bonding. Les six participants, trois hommes et trois femmes, qui suivent des cours de francisation y ont développé ce type de capital social. Parfois les liens sont formés avec des personnes de la même origine, parfois avec des personnes d'autres pays partageant la même langue ou non. Pour les hispanophones, et plus particulièrement les Colombiens, le réseau développé dans le cadre des cours de francisation est devenu important et plus riche en ressources. Les ressources accessibles sont de l'aide lors d'un déménagement, la possibilité de parler sa langue et partager la même culture, l'accès à des personnes pour prendre soin des enfants lors d'une absence, de la compagnie lors de sorties diverses ou d'occasions importantes comme la fête de Noël et le jour de l'an, le partage d'activités de loisirs, de sport et du soutien psychologique lors de moments difficiles.

-Estábamos todo el grupo de personas de Colombia [...] Todos Colombianos, hicieron la franciación con nosotros.

-¿Encontraron una forma de apoyo en ellos?

-El hecho que estuvieron los Colombianos le sirve a uno como le ayuda para poder expresar. El impacto que uno, cuando llega acá, es normal de extrañar como su cultura, extrañar su familia, extrañar su lengua, extrañar su comida, extrañar todo [...] Es como el impacto normal, la primera sensación.

-¿Quiénes son sus amigos mas cercanos aquí?

-[...] Consideramos a nuestra gente de Colombia. Somos once pues es un grupo muy pequeño pero tenemos apoyo en ellos [...].

-*Tout le groupe nous étions des personnes de Colombie [...] Tous Colombiens, ils faisaient la francisation avec nous.*

-*Vous avez trouvé une forme de soutien d'eux?*

-[...] *Le fait qu'ils étaient colombiens peut servir à aider pour s'exprimer. L'impact, quand quelqu'un arrive ici, c'est normal de s'ennuyer de sa culture, s'ennuyer de sa famille, s'ennuyer de sa langue, s'ennuyer de sa nourriture [...] C'est comme l'impact normal, la première sensation [...]*

-*Quelles sont les personnes qui sont les plus proches de vous ici?*

-[...] *Nous considérons que ce sont nos compatriotes. Nous sommes un groupe de onze, ainsi c'est un petit groupe mais ils nous soutiennent. (Juan)*

L'une des participantes non francophones est moins bien intégrée à ce réseau. Elle et son conjoint sont parfois invités aux activités organisées par le réseau créé principalement par les hispanophones. Celle-ci n'a en commun avec les autres membres du groupe que l'expérience de la migration. Elle ne partage ni leur langue ni leur culture. En raison des difficultés à communiquer avec les autres, le seul fait d'être immigrant n'est pas suffisant à la création d'un capital social bonding fort. Elle s'est plutôt liée d'amitié avec une dame partageant la même religion, à défaut de la même langue. Le bénéfice retiré est une forme de soutien amical.

-Dans le groupe comment ça se passe?

-Il y a des Colombiens et une Cambodgienne aussi. Les Colombiens parlent avec l'accent colombien et je ne comprends pas très bien mais l'autre Cambodgienne elle parle cambodgien et l'accent est très mal. Pour ça dans le groupe on apprend le français c'est difficile de parler ensemble.

-Est-ce qu'il y a des personnes avec qui vous vous entendez bien?

-[...] La Cambodgienne. Nous sommes allés chez elle. Elle voulait une amie et moi aussi. Parce qu'elle est bouddhiste aussi, c'est la même religion. (Martha)

Outre les cours de francisation, trois femmes sur sept et quatre hommes sur huit ont poursuivi des études soit à l'école des adultes, à un centre de formation professionnelle, au cégep ou par correspondance. Ce contexte leur a servi à développer du capital social de type bridging. Ainsi, pour trois répondants masculins et les trois femmes les ressources accessibles sont très nombreuses et diversifiées. Il s'agit du partage d'activités offertes par l'école, de la découverte et l'expérience de la langue et de la culture québécoise (première expérience de ski, cueillette de bleuets, etc.), du covoiturage, de l'information sur la profession étudiée et sur le marché de l'emploi, d'échanges de services divers, de la possibilité de participer à diverses activités ayant lieu au Cégep, et de l'information sur les services de santé disponibles dans la communauté, de l'hébergement pour la famille et l'accès à un local commercial pour tenir une activité. L'une des participantes a étudié au Saguenay. Le réseau créé grâce à ses études n'est pas situé au Lac Saint-Jean.

Al colegio de los adultos, ellos empezaron a adaptar su programa para nosotros. [...] Nosotros nos integramos muchos a los mismos muchachos, estuvimos en actividades de ellos, estuvimos en el Mont-Lac-vert. Si porque fue la época del invierno, fue la primera que nos fuimos esquiendo (...) Nos tratan bien. Son colegas de estudios.

À l'école des adultes ils ont commencé à adapter leur programme pour nous. Nous nous sommes intégrés beaucoup à ces gens, nous avons participé à leurs activités, nous sommes allés au Mont-Lac-Vert. Oui parce que c'était l'hiver, c'était la première fois que nous avons skié. Ils nous traitent bien, ce sont des collègues d'études. (Juan)

-Comment s'est passé votre intégration dans le groupe?

-Très bien. On est deux Français, notre meilleur ami qui habite le même village que nous. Ça se passe super bien et on a de très bons contacts avec les autres élèves. Il y en a une avec qui je suis allée magasiner la semaine dernière. Ce n'est pas encore mon amie mais c'est une bonne copine et il y en a pas mal d'autres comme ça dans le groupe. [...] on a tous le but d'ouvrir notre entreprise. (Jeanne)

· Pour l'un des répondants, le capital social bridging forgé est mitigé. Il retire des bénéfices issus de l'interaction avec ses collègues d'études, comme du soutien dans l'apprentissage du français, mais cela ne semble pas répondre à ses attentes. Ce dernier a toutefois développé du capital social bonding interculturel avec l'un de ses collègues de travail. Cette relation lui a donné l'occasion de partager quelques sorties et d'obtenir une forme de soutien aux études et dans la compréhension de la langue française. Outre cette relation, il est très critique par rapport aux relations développées dans le cadre de son cours et au Québec en général.

-Comment s'est déroulée l'intégration dans ton cours?

-Ben c'est la même affaire. Ce qui arrive c'est que chez nous on peut parler avec quelqu'un d'inconnu et sans problème. Ici...

-Il y a plus d'ouverture?

-Oui c'est ça. Ici on essaie de parler et c'est pas la même chose [...] Ici tout le monde sort du cours et fait leurs choses. Pour moi ça c'est Aïe! On se voit ici tous les jours, on pourrait aller prendre une bière après le cours ou quelque chose. Non ce n'est pas comme ça ici. [...] Après deux ou trois semaines il est arrivé un gars de Roberval il était tout le temps avec moi il était intéressé à parler espagnol, on peut dire qu'on a fait une amitié avec lui. Il m'a invité à sa fête on a pris quelques bières. J'ai son téléphone et son courriel. (Rafael)

Deux autres participantes ont développé du capital social bonding interculturel grâce à leur cours au cégep. Pour l'une, le réseau est constitué d'étudiants venus de l'extérieur de la région. Elle se sent semblable à eux car ils partagent son expérience de la migration, même si pour eux, cette migration est interrégionale et non internationale. Les deux femmes ont trouvé au sein de leur groupe du soutien amical, de la compagnie pour des sorties diverses, une personne avec qui cohabiter, des visites touristiques de la ville et des échanges de services. Par le nombre de personnes rencontrées et les ressources associées, le capital social bonding interculturel créé est plus fort chez ces participantes que pour l'autre participant ayant lui aussi ce sous-type de capital social.

Le cégep c'est tellement des petites classes que tu te fais vite un noyau très solide d'amis. Puis encore plus en Milieu naturel parce qu'ils viennent tous de l'extérieur de la région alors tout le monde était aussi perdu que moi lorsqu'ils sont arrivés au Cégep. Donc, c'est vraiment facile de créer des liens [...] Mes meilleurs amis maintenant ce sont des amis que je connais depuis ma première année de « Milnat » (Milieu naturel). (Julie)

En ce qui a trait au capital social de type linking, la plupart des participants disent entretenir de bons rapports avec leurs enseignants. Le capital social linking n'est fort que pour deux participants, une femme et un homme, tous les deux Français. Les bénéfices retirés de l'interaction avec les professeurs, sont nombreux. Pour la femme il s'agit d'invitation à souper à la maison, de possibilités d'être embauchée pour prendre soin des enfants, d'espace de camping lors d'une visite à Chicoutimi et d'informations sur marché de l'emploi. Quant à l'homme, même s'il a terminé son cours, il est assez à l'aise pour téléphoner à son ancien professeur lorsqu'il a besoin d'information.

-Vous dites que vous vous entendez bien avec vos profs?

-Oui. Il y en a pleins. Il y en a un qui nous invitait à manger chez lui toute la classe. J'ai déjà gardé ses enfants. Il y en a un autre [...] on est allé camper chez lui lors d'une tournée au Saguenay. C'est vraiment comme une petite famille. (Julie)

5.3 Vie familiale

La vie familiale a trait aux liens tissés par l'entremise des enfants et des conjoints ou conjointes. Notons que l'un des participants vit seul et n'est donc pas concerné par ce volet.

5.3.1 Rencontres faites par l'entremise des enfants

Le fait d'avoir des enfants peut créer des occasions de rencontres à partir des différentes occupations de ces derniers et les liens qui se tissent entre eux. Cependant, lorsque les enfants sont d'âge préscolaire et qu'ils ne vont pas à la garderie, cela peut au contraire restreindre les contacts avec l'extérieur. C'est le cas d'une participante qui a dû quitter son emploi en raison d'une grossesse difficile, qui demeure à la maison avec son fils de deux ans et qui, en plus, n'a pas de permis de conduire. Le fait d'avoir un enfant dans son cas est plutôt un facteur d'isolement.

J'aime le Lac Saint-Jean mais je n'ai pas eu le coup de cœur comme je l'attendais car je n'ai pas trouvé de garderie pour mon fils, j'ai trouvé ça dur [...] Pour le moment je reste longtemps à la maison dans le sens que je suis malade. (Hortense)

Dans notre échantillon trois femmes sur sept et quatre hommes sur huit ont des enfants. Deux types de capital social sont développés par l'entremise des enfants soit le linking et le bridging. Le capital social linking est présent chez trois hommes sur quatre et une femme sur trois ayant des enfants. Il se construit à l'aide d'interactions avec les professionnels entourant l'enfant : directeur de l'école, professeurs, animateurs de sport, psychologues, intervenants sociaux, éducateurs spécialisés, éducatrices en garderie, etc. La principale ressource est l'accès à des services professionnels et de l'information pertinente concernant l'enfant.

-Les périodes où vous êtes à la maison est-ce que vous le faites garder?
-Ça dépend, quelques journées par semaine, quand j'ai des travaux à faire ou quand j'ai des papiers à faire, il va à la garderie puis ça me laisse le

temps libre pour faire mes affaires. Des fois quand je bricole je ne veux pas qu'il soit là, car je veux éviter qu'il se fasse mal.

-Et le soir quand vous avez des activités est-ce que vous le faites garder?

-Oui ça arrive. Justement la fille de notre gardienne, elle peut venir garder alors ça arrive. C'est la gardienne qui nous en a parlé. Elle nous a dit « ma fille garde. » (Paul)

Ainsi, pour les deux femmes et l'homme n'ayant pas développé de capital social linking par l'entremise des enfants, leurs situations s'expliquent de deux façons. Dans un cas, c'est le conjoint qui interagit avec les professionnels entourant l'enfant car il est francophone tandis qu'elle a encore beaucoup de difficultés à s'exprimer et à comprendre le français. Pour les deux autres, leur enfant est d'âge préscolaire. Dans un cas, l'enfant ne va pas à la garderie. Dans l'autre, c'est la conjointe qui interagit avec l'éducatrice.

Quant au capital social bridging, il prend forme dans la relation avec d'autres parents rencontrés par l'entremise d'amitiés forgées par l'enfant ou d'une rencontre lors d'une activité. Seulement les participants ayant un enfant d'âge scolaire y ont accès, soit une femme et deux hommes. Les bénéfices sont, entre autres, une invitation à un souper québécois pendant le temps des fêtes et la possibilité d'être parrainés par un foyer québécois. Le capital social bridging est toutefois qualifié de faible en ressources en raison d'un faible investissement des participants dans les réseaux concernés.

Je parle un peu quand il va faire du patin, à l'aréna. Je parle avec les familles, avec ses amis, je parle avec un papa qui m'a dit « Ah! C'est toi la maman de Ming (nom fictif) » « oui c'est moi » « comment ça va, oui », je parle un petit peu. Je n'y vais pas souvent, mais de temps en temps c'est bien. (Martha)

Fue el día que estábamos al hospital y estaba un amiguito del colegio de mi hijo. Conocimos a la mama y la mama dijo que le interesaba a madrinar a nosotros. Entonces ella habló con Cathy (employée de Portes ouvertes sur le Lac), que allí estaba con nosotros. (...)

C'était le jour où nous étions à l'hôpital et il y avait un petit ami de mon fils. Nous avons connu sa maman et la maman nous a dit qu'elle aimerait nous parrainer. Ainsi elle a parlé avec Cathy (une employée de Portes ouvertes sur le Lac), qui était avec nous. (Juan)

5.3.2 Rencontres faites par l'entremise des conjoints et conjointes

Les conjoints et conjointes de nos répondants permettent aussi le développement du capital social. Deux femmes sur sept et trois hommes sur huit ont développé du capital social bridging par l'entremise de leur conjoints et conjointes. Les bénéfices retirés sont l'accès à des personnes pouvant prendre soin des enfants pendant leur absence, la possibilité de faire du bénévolat pour une équipe de soccer et l'accès à un local pour tenir une activité spéciale.

-Après j'ai eu fini mon emploi chez IGA, je me suis incorporé à un groupe comme bénévole, je suis professeur dans un club d'enfants pour jouer au soccer.

-Vous êtes devenu entraîneur de soccer?

-Oui entraîneur de soccer [...]

-Comment avez-vous su qu'ils cherchaient des entraîneurs?

-Ma femme qui en a entendu parler à son travail [...]. (Carlos)

Par rapport au travail de Jeanne aussi, avec sa fête de fin d'année l'année dernière j'ai rencontré toutes les familles des personnes avec qui elle travaille. J'en ai revu un d'ailleurs aujourd'hui il m'a dit : « Tiens, je te connais! » (Pierre)

Quant au capital social de type linking, une seule participante a bénéficié des liens de ce type développés par son conjoint. Il s'agit d'un employeur que son conjoint lui a présenté et cette rencontre a débouché sur une offre d'emploi.

Le développement du capital social bonding interculturel concerne deux femmes sur sept et la moitié des hommes. Les deux femmes et un des hommes ont des conjoints et une conjointe originaires de la région. Ainsi, ils ont accès à un réseau déjà établi constitué d'amis d'enfance et de la famille. Ils bénéficient d'un soutien, entre autres, par rapport aux enfants, de l'information privilégiée sur le processus de sélection pour un emploi convoité, de l'information générale sur le marché de l'emploi, de l'information sur les services de garde, sur l'accès à un médecin, à des privilèges comme l'accès à une place à un concert (alors que la salle était pleine) et à des ressources diverses. Le capital social bonding interculturel est très fort chez ces personnes.

- Moi je m'étais renseigné sur Internet déjà et je connaissais un pompier forestier qui m'a indiqué quand est-ce qu'il y allait y avoir des concours.
- Comment l'avez-vous rencontré?
- C'est un ami de ma femme en fait. Ils ont fait les études ensemble. (Paul)

C'était Thomas Fersen qui passait j'ai dit « Ah! Il faut aller à Thomas Fersen! » mais il n'y avait plus de place alors mon conjoint a appelé un de ses amis qui s'occupe de la salle et il m'a trouvé une place. (Lucie)

Les conjointes des trois hommes ayant également créé du capital social bonding interculturel, ne sont pas originaires de la région, elles sont immigrantes comme eux. Ces dernières ont néanmoins développé des amitiés avec des personnes d'origine québécoise et ont fait profiter leur conjoint de ces relations. Les ressources accessibles sont du soutien moral et en cas d'urgence, des appels téléphoniques pour prendre des nouvelles, des invitations pour partager des repas et pour les occasions spéciales comme le réveillon de Noël, le partage de sorties diverses, des conseils de santé, l'accès à un vaste réseau de contacts permettant de combler des besoins, entre autres, pour trouver des articles de bébé et des cadeaux divers tel du poisson fraîchement pêché.

- J'avais rencontré un comptable et son beau-frère c'était un prof au Cégep
- Lors du soccer vous avez rencontré un comptable?
- Non, au début j'étais un comptable ici donc en fait je demandais de l'aide à un autre comptable [...] ma conjointe faisait du Tai-chi avec un comptable et moi je faisais de la comptabilité ici et j'avais un peu de mal alors je lui ai demandé conseil et on a sympathisé et on est devenu ami et il m'a présenté un prof au Cégep et on est devenu ami. (Manuel)

- Le mari est Québécois la femme est Laotienne.
- Êtes-vous amis?
- Oui, ils viennent à la maison. [...] Elle avait été chercher mon fils à l'école parce il était tombé sur la tête et moi j'étais à Alma et ma conjointe n'a pas de voiture. On a téléphoné de l'école pour dire qu'il était tombé et elle est venue tout de suite pour aller le conduire à l'urgence. (Louis)

5.4 L'engagement social et les activités régulières

Cette section porte sur les activités et engagements qui s'inscrivent dans le temps, où la personne immigrante est appelée à revoir les mêmes personnes plusieurs fois dans le même cadre. Elle comporte trois volets. Le premier concerne la participation à des groupes de sports, de loisirs, d'art, sur une base régulière, le plus souvent hebdomadaire. Deuxièmement, l'activité bénévole des répondants sera observée, de l'adhésion en tant que membre d'une association à la participation au conseil d'administration. Le troisième et dernier volet a trait au recours aux services d'organismes communautaires par les nouveaux arrivants.

5.4.1 Les activités sportives, culturelles et de loisir

Chez les hommes, les activités régulièrement pratiquées sont le sport (tennis et soccer) et le jardinage au jardin communautaire. La moitié des hommes de notre échantillon ne pratique aucune activité de ce genre.

Ce sont vraisemblablement les groupes de sport qui permettent le plus grand développement du capital social bridging. Les trois hommes pratiquant un sport sur une base régulière disent avoir créé beaucoup de contacts grâce à cette activité. Les ressources sont variées et dépendent évidemment de l'intensité du capital social développé. Pour l'un des participants, l'activité pratiquée lui permet de découvrir la culture locale. À ces ressources s'ajoutent, pour les deux autres, l'accès à un très vaste réseau de contacts leur fournissant des conseils et de l'information diverse sur le milieu, sur le marché de l'emploi, sur la culture québécoise, des invitations à pratiquer d'autres sports et de la compagnie pour des sorties en groupe (souper, sortie après le sport). Ainsi, pour un des participants, le capital social bridging est faible, pour les deux autres, il est fort.

C'est quand même un bon réseau parce qu'il y a pas mal de monde qui joue, on parle d'une centaine de joueurs. Je ne pourrais pas connaître tous

les noms mais les visages, on se connaît, pour boire un petit coup après, on parle un petit peu, c'est intéressant comme réseau. (Rachid)

Chez les femmes, les activités sont beaucoup plus diversifiées. Quatre femmes sur sept pratiquent des activités principalement offertes par le service des loisirs de la municipalité où elles habitent. Il s'agit d'entraînement en gymnase (aérobie), de cours de danse, de peinture, d'ébénisterie et de remise en forme pour les femmes enceintes et ayant récemment accouché, à la piscine ou à l'extérieur. L'une des participantes fait également du tennis de façon libre et ses partenaires de jeu sont des hommes rencontrés au hasard. Le capital social développé par les femmes à l'aide de ces activités est de type bonding interculturel pour deux femmes et de type bridging faible pour les deux autres. Les deux participantes ayant créé un lien amical avec une personne rencontrée lors d'une activité de ce genre ont bénéficié de leur compagnie lors d'une sortie et d'un soutien moral lors d'un malaise. Les autres ont seulement pu avoir un contact restreint avec la culture québécoise et de l'échange limité au sujet de l'expérience de la maternité et sur l'éducation des enfants.

Sinon tu vois on ne rencontre pas, là aux groupes de sport, j'y vais, je fais mon sport, je vois des gens que j'ai déjà vus, donc on parle mais tu sais(...) Souvent elles viennent en groupe tu sais, elles viennent en groupe de copines trois ou quatre et puis elles font leur sport elles papotent puis euh, on se dit bonjour comme ça. (Lucie)

-J'ai eu une fois une difficulté j'étais comme malade, je me sentais mal. J'ai appelé une femme avec qui on est allée souper plusieurs fois ensemble. Puis elle me disait toujours « Viens quand tu veux, viens, viens ». Moi je n'allais jamais. Un jour je me suis sentie mal je l'ai appelé et je lui ai dit « Viens je pense que je vais mourir » (rire). Elle est venue tout de suite.

-Qui est cette dame?

-Elle est comme une amie. Amie euh, je ne la vois pas souvent non plus.

-Comment vous l'avez rencontrée?

-Je faisais du work-out l'année passée

Pour deux participantes et un participant, l'unique activité sociale régulière est de se rendre au jardin communautaire pour y cultiver les légumes et y côtoyer d'autres adeptes du jardinage. Ces répondants n'ont qu'un contact limité avec les personnes rencontrées et ne semblent pas avoir développé du capital social lors de ces occasions. Il faut dire qu'il y a

beaucoup de membres du Jardin communautaire et ils peuvent y aller à toute heure du jour. Ainsi les personnes rencontrées à cet endroit sont rarement les mêmes d'une fois à l'autre.

- Est-ce que vous avez planté des légumes au jardin communautaire?
- Oui (...)
- Est-ce que vous avez rencontré des gens?
- Oui
- Est-ce que c'est surtout des immigrants ou surtout des Québécois?
- Ah! Quelques fois des immigrants quelques fois Québécois. Nous avons parlé avec une madame l'autre jour avec mon conjoint. Elle a dit d'où elle venait mais je ne me rappelle plus [...]
- Alors vous avez eu un contact avec cette dame là-bas et est-ce que vous l'avez rappelée?
- Non, je lui ai juste parlé parce qu'elle était intéressée par notre accent et tout. Juste là-bas. (Candela)

5.4.2 Le bénévolat

Les expériences bénévoles sont très variées tant chez les hommes que chez les femmes. Celles-ci regroupent le bénévolat lors d'activités ponctuelles, par exemple lors de la campagne électorale provinciale et celles tenues au cégep comme le tutorat en français, un souper vins et fromages et Cégep en spectacle. Un homme sur huit et une femme sur sept se sont forgés du capital social de type linking grâce à ces activités qui les ont mis en lien avec le député et son personnel, pour l'un, et le personnel du Cégep et une partie de la population locale, pour l'autre. Ils peuvent ainsi bénéficier des services rendus par ces derniers.

En tant que tutrice en français j'organisais des jeux pour la semaine du français. Les organisations pour lesquelles je participais c'est vraiment dans le cadre du cégep [...]. Pour Cégep en spectacle je faisais les affiches [...]. Quand il y avait des événements qui avaient besoin de bénévoles, bien je me présentais. C'était vraiment ma deuxième maison alors j'étais ravie de m'impliquer lorsqu'il y avait des choses au cégep [...]. Le service pour le vins et fromages c'est le contact avec le public [...]. (Julie)

Les autres activités bénévoles où participent cinq hommes sur huit et deux femmes sur sept sont l'adhésion comme membre à un club de bienfaisance, à une association de quartier et à une association culturelle, à l'entraînement au soccer de groupes d'enfants, au

tutorat en français au collège et à la participation au conseil d'administration d'organismes communautaires. Que ce soit comme simple membre ou comme administrateur, tant chez les femmes que chez les hommes, le capital social bridging créé est faible. L'une des explications données par les participants est le nombre réduit de rencontres annuelles depuis leur récente arrivée. Autrement dit, les nouveaux arrivants n'ont pas encore eu le temps de connaître les personnes formant les associations, ils n'y sont pas pleinement intégrés. Ils n'ont participé généralement qu'à une ou deux rencontres. Le capital social bridging développé leur donne accès tout au plus à un contact avec la culture locale et du dépannage entre voisins, pour celui faisant partie de l'association de quartier.

Je me suis mise sur le conseil d'administration [...] mais je n'ai pas encore assisté à des réunions [...] On a un ami français qui a travaillé avec eux au niveau marketing donc il a su que [...] il m'a proposé ça et j'ai dit : Ah oui!
(Jeanne)

Pour l'un des répondants masculins seulement, la participation au conseil d'administration de Portes ouvertes sur le Lac a donné accès à du capital social de type bonding grâce à la rencontre avec deux autres immigrantes de la même origine en qui il a trouvé du soutien, de la compagnie pour des sorties et des échanges de services divers.

Portes ouvertes sur le Lac c'était pour leur donner un petit coup de main par rapport à ce qu'ils m'ont donné avant. [...] Moi je trouvais que c'était une très belle association alors j'ai décidé de m'impliquer là-dedans.
-Est-ce que vous avez créé des liens?
-Moi, il y a une de mes voisines qui est Française qui s'est installée là et il y en a une autre qui s'est liée d'amitié avec ma femme, elles se voient assez régulièrement. (Paul)

5.4.3 Les services d'organismes communautaires

Les services professionnels délivrés par l'organisme Portes ouvertes sur le Lac sont évidemment ceux auxquels les répondants ont le plus recours. Les contacts fréquents avec le personnel de Portes ouvertes sur le Lac se transforment en capital social de type linking. La plupart des ressources professionnelles dont bénéficie le nouvel arrivant par l'entremise

de l'organisme ont été décrites précédemment (voir section 4.2.4 : Personnes connues au Lac Saint-Jean). À celles-ci s'ajoutent un soutien constant et de longue durée (un à trois ans en moyenne) dans son adaptation et son intégration au milieu, tant au niveau professionnel que social. L'agente d'intégration de Portes ouvertes sur le Lac est formée en travail social et elle fait un suivi auprès de chaque nouvel arrivant. Cela explique en partie pourquoi la plupart des répondants ont parlé des employés de Portes ouvertes sur le Lac comme étant des amis.

En contrepartie, deux participants, une femme et un homme, ont dit n'avoir peu ou pas du tout recours aux services de Portes ouvertes sur le Lac. Il va sans dire que le capital social de type linking grâce à Portes ouvertes sur le Lac est nul dans un cas et très faible dans l'autre.

Par l'entremise de cet organisme qui vise également à mettre les immigrants en lien avec les autres immigrants et avec la population locale, une femme sur sept et deux hommes sur huit, ont également développé des liens bonding interculturels. Les bénéfices retirés sont un accueil et des cadeaux lors de l'arrivée, des cours de français intensifs et gratuits, l'accès en tout temps à un chalet sur le bord du lac, l'accès à un vaste réseau familial et amical, l'offre de faire du bénévolat, des informations utiles et variées sur la culture québécoise et sur le milieu, des invitations à des occasions spéciales comme lors du réveillon de Noël, des invitations à des sorties diverses, des appels téléphoniques fréquents et du soutien moral, le partage de repas typiques québécois, du transport et des visites guidées des villes environnantes. La personne qui bénéficie le plus du capital social bonding interculturel est celle qui est parrainée par un foyer québécois depuis son arrivée.

- Elle est très gentille, elle nous a présenté sa famille toute sa famille. Elle nous a intégrés. Elle nous a invités à manger avec sa famille. Elle nous a présenté sa sœur, son frère [...]. Elle nous appelle tous les jours. Quand il y a des spectacles elle nous appelle et tout le temps on dit oui.
- Est-ce qu'elle vous a présenté d'autres gens

-Oui, elle nous présente ses amis. Dans la fête de Mashteuiatsh elle nous a présenté ses amies. Mon conjoint leur a demandé beaucoup de choses sur la tradition indienne [...]

-Quel avantage voyez-vous d'être parrainée?

-Je vois la différence avec les autres immigrants qui n'ont pas de marraine et ils n'ont pas la possibilité d'entrer dans une famille québécoise de savoir comment ça fonctionne, la tradition. Quand elle nous a invités à sa maison elle nous a invités avec la tourtière, elle nous a intégrés surtout comment ça fonctionne une famille ici, l'horaire des repas. Beaucoup de choses importantes. Elle nous a présenté beaucoup de personnes [...]. Elle nous a amenés à la pépinière, elle nous a amenés à Alma, beaucoup de choses. (Candela)

Quant au capital social bonding, la moitié des hommes et trois femmes sur sept l'ont développé de façon importante à l'aide de Portes ouvertes sur le Lac. Il donne accès à des personnes pouvant prendre soin des enfants et des animaux de compagnie, à des échanges de services et d'informations diverses, au partage lors de fêtes importantes (Noël entre autres) et à la possibilité d'échanger dans la même langue.

C'est comme ma famille si moi il y a problème, je téléphone et elle vient tout de suite. Elle aussi me considère comme sa famille. Sa mère c'est comme ma petite maman, moi je n'ai pas vu ma maman depuis longtemps. (Martha)

Par rapport aux autres organismes communautaires, seulement deux femmes ont dit y avoir eu recours. Il s'agit d'organismes soutenant les jeunes familles comme Parenfant, La Nichée et la Maison de la famille Éveil-naissance. Le capital social issu du contact avec les employés est de type linking. Les services professionnels rendus sont du soutien pour l'allaitement, du soutien moral et des appels téléphoniques fréquents, de l'information diverse, un service de transport, un service de répit gardiennage de deux heures et des dons de vêtements et accessoires pour enfants. L'une des deux participantes faisant appel aux services de ces organismes a développé un faible capital social bridging également et cela en raison de l'échange avec d'autres parents lors de rencontres d'information. Cette forme de capital lui a donné accès à des échanges d'informations au sujet de l'éducation et des soins aux enfants.

-Avant je fréquentais vraiment La Nichée beaucoup parce qu'on participait à des activités de scrapbooking, les jeux des enfants, sur la stimulation des enfants.

-Est-ce que vous vous êtes fait des amis?

-Oui, parmi les gens, les intervenantes de la Nichée oui j'ai des amies là-bas.

-Parmi les autres parents?

-Je n'ai pas quand même de gros contacts. Quand je suis là-bas on parle. Quand on se croise dans la rue on se salue [...]

-Vous dites que vous vous êtes rapprochée des intervenantes de la Nichée.

-Elles m'appellent souvent, même dans ces jours-ci que je suis à la maison [...] Je suis vraiment contente, en tout cas ça m'aide parce que je sais qu'à quelque part il y a des intervenantes qui comptent pour moi [...]. Si j'ai des questions, des besoins, faire des commissions [...]. (Hortense)

5.4.4 Les groupes religieux

Une seule participante fait partie d'un groupe religieux qui lui a permis de développer un fort capital social bonding interculturel. Les bénéfices retirés sont du transport pour faire les courses, du soutien moral, des leçons de cuisine québécoise et à des liens d'amitié lui donnant un sentiment d'intégration à la culture québécoise.

C'est là surtout où je me suis fait des amies. Dans une communauté religieuse on est comme de la famille [...] Ils viennent me chercher ici pour visiter les plages, tout ça, pour faire l'épicerie, tout ce genre de choses. Si je m'ennuie je les appelle et je leur dis : « Oh, je m'ennuie, vient me chercher ». Avec le groupe religieux, des fois on fait la cuisine ensemble. (Hortense)

5.5 Les activités ponctuelles et informelles

Cette section a trait aux activités ponctuelles et informelles qui mettent le nouvel arrivant en contact avec la population locale. Le traitement des activités offertes par Portes ouvertes sur le Lac a été séparé des autres car, lors de ces occasions, il y a une concentration significative de nouveaux arrivants par rapport aux citoyens originaires de la région. Cela influe sur le type de capital social créé. Ainsi, Portes ouvertes sur le Lac organise toutes sortes d'événements qui visent à rapprocher les personnes immigrantes de la population locale et à leur faire découvrir la culture et les traditions québécoises. Il s'agit

entre autres, de soirées dansantes, de soupers pour le réveillon de Noël, de journées de raquettes, glissade et ski, etc. L'une des activités qui reviennent annuellement s'intitule : *Je m'ouvre à ta culture*. À cette occasion, les personnes immigrantes font découvrir leur culture à la population par la préparation de mets traditionnels ou de prestations de danse, entre autres.

Les activités populaires organisées par Portes ouvertes sur le Lac renforcent le capital social bonding déjà formé lors d'autres occasions. C'est le cas de six hommes sur huit et de quatre femmes sur sept. Les nouveaux arrivants se retrouvent entre eux, ils se sont déjà croisés lors des cours de francisation ou de visites au bureau de Portes ouvertes sur le Lac. Ces rassemblements leur permettent d'approfondir les liens déjà créés. Aucune nouvelle ressource ne découle des interactions ayant lieu lors de ces rassemblements et les répondants ont été très peu bavards à ce sujet.

Le fait de rencontrer un Français tout de suite on dit : Ah! t'es d'où? Ça rapproche un peu et on échange nos numéros de téléphone. Mais avec les autres on n'a jamais échangé nos numéros de téléphones. (Manuel)

Du capital social de type bridging est également accessible lors des rassemblements de Portes ouvertes sur le Lac. C'est souvent durant ces occasions que les bénévoles de Portes ouvertes rencontrent les nouveaux arrivants. Il se fait également des échanges avec d'autres personnes d'origine québécoise et habitant dans le secteur. Tous les participants à ces rencontres, c'est-à-dire tous les hommes et cinq femmes sur sept, ont dit y avoir été brièvement en contact avec des Québécois. Le capital social bridging est toutefois faible en ressources. Pour deux répondants, la rencontre avec une bénévole de Portes ouvertes sur le Lac qui leur a présenté un employeur potentiel a débouché sur une offre d'emploi et de l'information sur le marché du travail dans leur domaine respectif. Sinon, pour tous les autres le seul bénéfice découlant de ces rapports est le contact avec la culture québécoise.

- Toutes les activités que Portes ouvertes fait aussi on essaie d'y aller. Comme le Village sur glace.
- Qu'est-ce que ça vous apporte d'aller là?

- On en profite pour sortir pis on rencontre du monde qu'on n'a pas toujours l'occasion de voir donc euh!, on peut se regrouper aussi.
- Est-ce que ce sont des liens qui sont durables?
- On va dire que des fois oui, mais des fois il y a des gens qu'on voit juste aux activités pis après on ne voit plus. (Paul)

Concernant les autres activités elles sont variées et nombreuses : voisinage, rencontres faites lors d'une marche quotidienne, rencontre avec le propriétaire du logement habité, lors de sorties au restaurant, dans les bars, à la plage, lors d'une activité d'accueil pour nouveaux habitants d'un village et du secteur, lors d'une rencontre organisée avec le député et lors de prestations de danse à des rassemblements populaires variés, etc. Tous les participants ont établi des contacts d'une intensité variable en participant à différentes activités et en répondant aux personnes les abordant au hasard. Deux femmes ont développé du capital social bridging fort. Pour trois autres, ce type de capital social forgé est plutôt faible. Une femme a plutôt créé du capital social bonding interculturel alors que pour la dernière il est question de capital social linking. Chez les hommes, deux ont créé du capital social bridging fort, cinq autres du capital social bridging faible et finalement un participant a développé du capital social bonding interculturel. Les ressources retirées de ces interactions, tous les types de capital social confondus, sont : du dépannage entre voisins, de l'information sur les activités et services offerts dans le milieu, la promotion de compétences linguistiques du nouvel arrivant auprès d'un employeur, du soutien divers, des invitations à partager un repas, de la compagnie pour des sorties, de la publicité pour une activité professionnelle réalisée par le nouvel arrivant (danse), des paniers cadeaux d'accueil, la possibilité de faire de l'équitation et, de façon générale, la découverte de la culture québécoise. Pour celle qui a organisé une rencontre avec le député il s'agit alors de capital social linking dans la mesure où elle et son conjoint ont bénéficié d'un service rendu par ce dernier.

C'est ma voisine qui est une amie au patron là bas. Elle a dit « Je pense que ma voisine vient de Colombie ou de Pérou, elle parle espagnol » alors c'est comme ça qu'ils m'ont appelée. (Gloria)

Mon mari a eu des difficultés dans les derniers temps avec un agent du gouvernement de Revenu Québec. Oui il a eu un problème avec son agent

et il a rencontré le député alors pour le moment on connaît le député. En tout cas je l'ai trouvé vraiment bon parce qu'il téléphonait ici pour savoir comment ça va tout ça. Il nous a aidés vraiment. (Hortense)

5.6 La perception de l'accueil et des obstacles à l'intégration

La prochaine section concerne la perception de l'accueil chez nos participants et des obstacles qu'ils ont rencontrés par rapport à leur insertion socioprofessionnelle. Au sujet de la perception de l'accueil, elle se traduit par la première impression générale du participant envers la population locale. Pour quelques résultats il a semblé pertinent de mentionner l'origine des participants concernés.

5.6.1 La perception de l'accueil et de la population locale

La majorité des participants, soit cinq femmes sur sept et six hommes sur huit ont dit avoir reçu un accueil chaleureux, en insistant sur l'intérêt et la curiosité des gens pour eux.

Aquí, en general, bien. Muy fácil para nosotros. La gente es muy gentil, es muy cercana. Como, como todo hay excepciones, hay gente que no está de acuerdo con los inmigrantes pero pienso que aquí se siente mucho menos. Muy poquito las personas... La mayoría son bastante amables. Mucha gente que les gusta el español. Te busca para hablar español o entenderte.

Ici, en général, bien. Très facile pour nous. Les gens sont très gentils, très proches. Comme dans tout il y a des exceptions, il y a des gens qui ne sont pas d'accord avec l'immigration mais je crois qu'ici ça se sent beaucoup moins. Très peu les personnes... La majorité est assez aimable. Il y a beaucoup de gens qui aiment l'espagnol. Ils vont te chercher pour te parler espagnol ou pour t'entendre le parler. (Juan)

On a été agréablement surpris, à Montréal c'était plus indifférent, parce que c'est une métropole, c'est bureaucratique, c'est administratif [...] mais la chaleur humaine il n'y en a pas. [...] Il n'y a pas de contacts humains [...] Par contre, ici, le monde était un petit peu curieux mais avec de la gentillesse. [...] La première semaine, nos voisins, ils sont sur la porte et ils rentrent, ils veulent nous souhaiter la bienvenue. Ça c'est quelque chose que j'ai vraiment apprécié. (Rachid)

Pour trois nouveaux arrivants, un homme et une femme d'origine française et une autre femme d'origine colombienne, l'accueil vécu lors de leur arrivée dans la région est mitigé.

Tout le monde est très accueillant mais ça peut s'arrêter là. Nous on est plus froid mais lorsqu'on tisse un lien, c'est pour de bon. Je pense à des collègues, on se dit bonjour, on s'entend très bien mais on ne se revoit pas.
(Lucie)

L'un des participants d'origine colombienne n'a pas une très bonne opinion des gens d'ici. Il est celui ayant le capital social bridging et bonding interculturel le plus faible de tous les participants.

Ce qui arrive c'est que les Québécois sont pas assez amical. Pour avoir un ami Québécois c'est vraiment compliqué alors ça ne me dérange pas, je peux attendre, j'ai des amis Colombiens, j'ai des amis partout [...] Ce qui arrive c'est que chez nous on peut parler avec quelqu'un d'inconnu et sans problème. Ici on essaie de parler et ce n'est pas [...] (Rafael)

5.6.2 Les obstacles à l'intégration

Dans le cadre de notre recherche, il était utile de savoir si les nouveaux arrivants identifiaient spontanément des facteurs pouvant nuire à leur intégration, tant professionnelle que sociale. La langue française est vécue par tous les non-francophones comme l'obstacle numéro un.

Mon français! J'essaie de l'améliorer mais c'est quand même un obstacle pour m'intégrer. Parfois les gens ne s'habituent pas à mon accent. Ça je ne peux pas le corriger mais au moins..., je me trompe souvent dans mon français encore.
(Gloria)

Un autre obstacle soulevé par les répondants est la difficulté de faire reconnaître la formation et l'expérience acquise dans le pays d'origine. C'est le cas de deux hommes, l'un appartenant à une minorité audible et l'autre non, et d'une femme issue d'une minorité visible.

-¿Encontraste otra forma de barrera?

-La parte profesional, el trabajo. Eso es parte de la integración. El idioma lo vas aprendiendo [...] la parte del trabajo es importante porque a la medida que estés siendo productivo, que puedes trabajar en tu experiencia. Yo tengo más de diez años de experiencia, que tu puedes trabajar en eso, tu vas a sentirte más útil y mas integrado.

-*Tu as rencontré des obstacles?*

-*La partie professionnelle, le travail. Ça fait partie de l'intégration. La langue tu vas l'apprendre (...) la partie du travail est importante parce qu'à mesure que tu deviens productif, que tu peux travailler dans ton champ d'expérience. J'ai plus de dix ans d'expérience, que tu peux travailler dans cela tu vas te sentir utile et plus intégré.* (Juan)

Sur le plan de l'intégration sociale, les obstacles à la création de relations avec des personnes d'origine québécoise sont de différentes natures. Trois participants, deux femmes et un homme, expliquent que leur situation professionnelle ne favorise pas la formation de liens d'amitié. L'un travaille toute la semaine dans une autre région, une autre n'a que des contrats de courte durée et qui font en sorte qu'elle change fréquemment d'endroits de travail et une autre a des horaires atypiques. Une certaine timidité à entrer en contact avec les autres est vécue par deux hommes. Pour une autre participante, la principale difficulté rencontrée après celle de la langue est le fait que, selon elle, les gens ne sont pas intéressés à ouvrir leur cercle d'amis.

Il y a une autre chose [...] C'est les groupes qui sont nés dans la même époque, qui sont allés à l'école dans la même époque et ils sont une gang depuis plusieurs années. Quand il arrive quelqu'un de nouveau c'est difficile de rentrer. Quand on va à la discothèque on trouve un groupe ici, un groupe là [...]. (Gloria)

Je n'aime pas spontanément parler à quelqu'un que je ne connais pas, ouais je suis plus timide. (Louis)

5.7 Comparaison entre les sexes quant au capital social développé

En ce qui concerne le capital social développé dans le cadre d'activités professionnelles, on constate une légère différence entre les hommes et les femmes par rapport au développement du capital social bridging. Pour certains hommes, le peu d'accès à des ressources intéressantes issues de liens avec les collègues de travail est dû au facteur géographique. Ces participants travaillant à l'extérieur développent un faible capital social bridging. Pour les femmes, c'est l'appartenance à une minorité visible et audible qui a un lien avec le niveau de capital social bridging développé. Les femmes blanches et francophones ont développé un fort capital social bridging. Il faut également préciser que celles-ci travaillent ou ont travaillé dans leur domaine d'emploi. Les trois autres femmes, celles ayant un faible capital social bridging au travail, font autre chose que ce pour quoi elles sont formées et font partie d'une minorité visible ou audible.

Quant au capital social bonding interculturel, son développement en milieu de travail semble plus facile pour les femmes et cela indépendamment des autres variables (présence d'enfant et appartenance à une minorité audible et visible). Le seul homme qui en a développé est blanc et francophone et a une conjointe d'origine québécoise.

Deuxièmement, les lieux d'études sont des espaces propices aux rencontres. Les cours de francisation engendrent du capital social bonding, basé sur le partage de la même langue ou de la même religion, indépendamment des variables genre ou celle de la présence d'enfant. Les autres types de formations scolaires permettent la création d'un capital social bridging fort. Quant au capital social linking, le fait d'appartenir à une minorité visible ou audible a peut-être une influence sur ce dernier car les deux seuls participants à l'avoir développé sont non visibles et non audibles (blancs et francophones).

D'autres points méritent d'être soulevés. Deux participants masculins, l'un appartenant à une minorité audible et l'autre non, ont suivi le même cours, à des moments différents. Celui n'appartenant pas à une minorité audible, en outre d'origine française et ayant une conjointe d'origine québécoise, s'est forgé du capital social bridging et linking fort grâce à cette expérience académique. Sa perception du groupe et du professeur est très positive. L'autre participant, appartenant à une minorité visible et audible, a au contraire une perception très mitigée du groupe. Il n'a pas réussi à développer des liens bridging forts et il justifie cela par l'individualisme, l'esprit du chacun pour soi régnant ici. Nous croyons que ce résultat s'explique plutôt par l'écart culturel et linguistique entre ce nouvel arrivant et la population d'accueil. Autrement dit, ce participant, contrairement à l'autre, se perçoit et est perçu comme étant différent, en raison entre autres de la langue française qu'il maîtrise moins bien et de la couleur de sa peau. Cette perception de l'autre engendre des préjugés à la fois chez le participant issu et les autres membres de la classe et peuvent avoir nui au développement d'un fort capital social bridging chez ce répondant masculin. Les différences dans les types de capital social développé ont aussi trait aux stratégies distinctes développées par ces deux participants, comme nous le verrons au prochain chapitre.

Autre remarque intéressante, pour les trois femmes suivant des cours au niveau collégial, le développement de liens bonding interculturel est facilité par le partage de l'expérience de la migration avec d'autres étudiants et étudiantes. Effectivement, les personnes rencontrées viennent, pour la plupart, d'autres régions au Québec. Cela permet d'expliquer la création de liens forts avec les deux participantes concernées.

Troisièmement, en ce qui a trait aux réseaux sociaux développés dans le contexte de la vie familiale, l'âge des enfants est un facteur déterminant quant aux liens établis avec des personnes de la communauté d'accueil. Lorsque l'enfant est d'âge scolaire, cela facilite les contacts, le développement du capital social bridging et linking. Lorsqu'il est d'âge préscolaire, sauf l'interaction avec les éducatrices du service de garde, cela peut, au contraire, restreindre les contacts avec l'extérieur.

Les hommes et les femmes développent du capital social de type bridging par l'entremise de leur conjoint et conjointe dans les mêmes proportions. Par contre, les hommes, plus que les femmes, ont accès au capital social bonding et bonding interculturel que leur conjointes ont développé. Cela s'explique peut-être par le fait que les femmes sont plus habiles à forger ce type de capital social et qu'en plus, elles savent en faire bénéficier leur conjoint.

Quatrièmement, concernant les données recueillies par rapport au thème de l'engagement social et des activités régulières, les femmes répondantes participent plus que les hommes aux activités de sport, de loisir ou de culture. En effet, seulement la moitié des hommes prennent part à ce type d'activité comparativement à la totalité des femmes. Ce sont les activités sportives qui s'avèrent une source importante de capital social bridging pour les hommes. Chez les femmes, le capital social bridging, développé grâce au sport, ou toute autre forme d'activités, est plus faible. Cela a peut-être rapport avec la pratique de sports individuels comparativement aux sports d'équipe. Les hommes pratiquant le soccer ou le tennis disent qu'il existe une grande fraternité entre les membres de l'équipe et avec le partenaire de tennis. Les femmes, elles, suivent des cours d'aérobic, en gymnase ou dans l'eau. Bien que pratiquées en groupe, ces activités ne semblent pas générer d'esprit d'équipe. Bref, les femmes s'inscrivent en plus grand nombre à des activités sportives, culturelles ou de loisirs, mais, en général, elles n'y développent qu'un faible capital social bridging. Seulement deux d'entre elles ont créé du capital social bonding interculturel en participant à de telles activités.

Dans le cas du bénévolat, on constate la tendance inverse. Six hommes sur huit contre seulement deux femmes sur sept donnent ou ont donné de leur temps pour une cause. Le capital social bridging développé par l'entremise de ces activités bénévoles est cependant faible. Cela est probablement dû à la récente arrivée des participants. Ils n'ont pas encore pleinement intégré l'association à laquelle ils ont décidé d'adhérer. Un seul participant français a créé du capital social bonding lors de la participation à un conseil

d'administration. Notons également que le bénévolat lors d'activités ponctuelles ne concerne que deux participants, homme et femme, et qu'il ne donne accès qu'à du capital social de type linking.

Vatz-Laaroussi (2005) fournit une piste de réponse au faible engagement civique des femmes de notre échantillon,

Le bénévolat semble loin d'être un gage de l'implantation en région. L'engagement associatif peut en être un facteur secondaire lorsque les besoins d'emploi ont été comblés et lorsque le nouveau venu a la possibilité d'y inclure ses propres réseaux. (Vatz-Laaroussi, 2005 :13)

Une faible participation citoyenne des femmes de notre échantillon s'explique donc en partie par le fait qu'elles sont moins bien insérées en emploi que les hommes. Une fois que les répondantes de notre échantillon se seront insérées en emploi, il est possible que les données sur leur participation citoyenne changent. Notons aussi que les deux seules femmes à faire du bénévolat n'ont pas d'enfant et sont toutes les deux Françaises. Elles ne vivent pas de contrainte par rapport aux services de garde et possiblement moins de barrières culturelles que celles appartenant à une minorité visible et audible. Ce grand écart entre la participation civique des femmes (deux répondantes) et des hommes (six répondants) a également un lien avec la division sexuelle du travail. En effet, l'espace public appartient traditionnellement aux hommes alors, selon les codes prescrits par l'identité sociale de genre, il n'est pas usuel pour une femme de s'impliquer activement dans les sphères politique et économique alors que pour un homme, cela est valorisé. Ainsi, l'appartenance à une minorité visible et la présence d'enfants a un effet sur la participation citoyenne des femmes seulement. Sachant que ces deux variables ont aussi un effet important sur la situation socio-économique, on peut donc penser que lorsque les femmes sont dans une meilleure posture, leurs stratégies de développement de capital social s'apparentent à celles des hommes.

Concernant Portes ouvertes sur le Lac, tous les participants qui utilisent régulièrement les services offerts, soit sept hommes et six femmes, ont développé un fort capital social linking par l'entremise des employés, qu'ils disent considérer comme leurs amis. Le capital social bonding interculturel se crée généralement par l'entremise de rencontres avec les bénévoles de cet organisme. Il ne concerne que très peu de participants, soit une femme et deux hommes. Ces personnes sont privilégiées. En effet, lorsque le capital social bonding interculturel est développé, donc lorsqu'un Québécois adopte un nouvel arrivant, les ressources sont quasi illimitées, particulièrement chez celui qui bénéficie du système de jumelage. Notons qu'il n'est question ici que des services offerts formellement par l'organisme et non des activités informelles organisées par ce dernier.

Deux participantes seulement utilisent les services d'autres organismes communautaires, ceux destinées aux jeunes familles. Il s'y crée du capital social de type linking et bridging, quoique ce dernier type est faible. Chez ces participantes, il s'agit d'une façon de se sortir de leur isolement causé par le fait d'être constamment à la maison à prendre soin des enfants. Ces services pallient sûrement la perte de soutien familial, soutien dont elles bénéficiaient dans leur pays d'origine. Notons que cette stratégie n'est pas adoptée par les hommes, même chez celui qui passe de longues périodes de temps à la maison avec son fils d'âge préscolaire.

Cinquièmement, ce qui ressort de ces derniers résultats au sujet des activités ponctuelles et informelles est la difficulté de créer du capital social lors de rassemblements populaires informels, comme lors des activités de Portes ouvertes sur le Lac. En effet, selon nos données, aucune forme de capital social n'est développée de façon significative à l'aide de ce type d'activités, sauf pour le capital social bonding, issu de la rencontre entre personnes immigrantes. Le capital social bridging créé lors de ces occasions est faible en raison de la sporadicité de ces rencontres. Ne s'inscrivant pas dans le temps, ces activités ne donnent lieu qu'à des échanges brefs et peu bénéfiques. Seulement deux participants, un

homme et une femme, ont tiré profit d'une rencontre avec un employeur potentiel lors d'une activité de Portes ouvertes sur le Lac.

Concernant les autres types de contact avec la communauté, ils semblent plus fructueux. En effet, quatre participants, deux hommes et deux femmes, ont créé du capital social bridging fort, deux autres, homme et femme, ont développé du capital social bonding interculturel et une femme a développé du capital social linking lors d'une rencontre organisée avec son député.

Finalement, la grande majorité des répondants, autant masculins que féminins, sont satisfaits de l'accueil reçu par la population locale. Si deux immigrants d'origine française (un homme et une femme) se sont permis d'être plus critiques, c'est qu'ils connaissent bien les Québécois. Leur conjoint l'est. Pour deux autres participants d'origine colombienne, l'une exprimant un rapport mitigé avec la population locale et, l'autre, un homme, affiche une vision négative de l'accueil reçu, le capital social développé est relativement faible. Comme l'illustre la citation suivante, ces répondants se sentent victimes de préjugés et c'est pour eux un des principaux obstacles à leur intégration socioprofessionnelle, après celui de la langue française.

Tout le monde ici croit que je sors du pays parce que là bas on meurt de faim, qu'il y a beaucoup de problèmes et qu'on vit à dix personnes dans une petite chambre. Non. Je peux dire que l'on vit mieux là-bas qu'ici. Ce qui arrive c'est qu'on vient ici pour apprendre beaucoup de choses. (Rafael)

Les autres obstacles identifiés par les participants sont la non-reconnaissance des diplômes, une personnalité timide et des emplois ne facilitant pas la création de liens d'amitié.

Chapitre VI

Les stratégies de développement du capital social

De l'ensemble des données recueillies se dégagent quatre types de stratégies de développement du capital social. Elles sont décrites ci-après en ordre croissant d'efficience, la première a peu d'effet, c'est-à-dire un faible développement de capital social et donc l'accès limité à des ressources, et la dernière, beaucoup, soit le développement de tous les types de capital social et l'accès à des bénéfices multiples.

6.1 *Stratégie d'autodéfense culturelle*

La première stratégie ne concerne que deux participants, une femme et un homme, tous les deux appartenant à une minorité visible ou audible. Il s'agit de la stratégie d'autodéfense culturelle. Les participants ont une perception de l'accueil de la population locale négative ou mitigée, ils se voient comme étant victimes de préjugés. Ils trouvent très difficile d'entrer en relation avec des personnes d'origine québécoise. Leur discours est basé sur la défense de leur culture par rapport à celle québécoise. Lorsqu'ils parlent des gens de la communauté d'accueil, c'est en opposition aux gens de leur pays d'origine. Cette attitude ne permet que le développement de capital social bonding, de niveau moyen et de bonding interculturel fort chez l'une et faible chez l'autre. Concernant la répondante féminine, elle a accès aux réseaux familial et amical de son conjoint qui est originaire de la région. Ces deux répondants se servent très peu des services de Portes ouvertes sur le Lac, ils préfèrent se débrouiller seuls. Ils n'ont d'ailleurs développé aucun capital social linking. Notons que, parmi les non-francophones de notre échantillon, ces deux participants sont ceux qui maîtrisent le mieux la langue française. Ils voient néanmoins le français comme

étant le principal obstacle à leur intégration. Nous voyons dans ce paradoxe le fait que la stratégie utilisée est plus importante que la maîtrise de la langue française quant au développement du capital social.

Les ressources dont ils bénéficient par l'entremise du capital social bonding développé sont la possibilité d'échanger dans leur langue maternelle, une forme de soutien moral et de la compagnie pour des sorties diverses. Quant au capital social bonding interculturel, la répondante ayant un conjoint d'origine québécoise a accès à de l'information diverse sur la langue et la culture québécoise et sur les différents services disponibles, du soutien moral et de la compagnie pour les fêtes importantes. Pour le répondant masculin, il est invité à certaines soirées et obtient de l'information sur la langue et la culture québécoise.

Cette stratégie est la moins efficace de toutes. Parmi l'ensemble des répondants, ces deux participants sont ceux qui ont le plus faible niveau de capital social. Par ailleurs, nous croyons qu'il faut considérer les répondants de cette stratégie comme des exceptions. Une multitude de facteurs psychosociaux peuvent jouer un rôle dans leur attitude. Ce peut être, entre autres, une mauvaise gestion du choc culturel, une frustration causée par une difficulté d'insertion professionnelle, des traits de personnalité particuliers, etc. L'une de ces répondantes dit se sentir isolée dans le petit village qu'elle habite. De plus, l'autre répondant a mentionné ne pas avoir d'intérêt particulier pour la culture québécoise, seulement pour l'apprentissage de la langue française. Cette dernière attitude nuit à l'apprentissage des codes culturels essentiels à l'adoption d'une bonne stratégie de développement du capital social. Aussi, les deux répondants ont migré dans un objectif de carrière, pour améliorer leurs situations professionnelle et économique. Leur formation n'est pas reconnue au Québec. Le participant masculin travaille dans son domaine mais à un poste inférieur au poste occupé dans son pays d'origine. La femme n'a pas pu occuper d'emploi dans son domaine et reprend ses études depuis le début pour pouvoir pratiquer son métier au Québec. Il est donc possible de supposer que, compte tenu de leur trajectoire

de migration axée sur l'amélioration des conditions de vie matérielle et professionnelle, ils vivent des frustrations professionnelles et cela se répercute dans leur stratégie d'intégration sociale. Le répondant masculin a révélé qu'il ne souhaitait pas nécessairement avoir des amis. Il remettait même en question sa participation à notre recherche.

Si je n'ai pas réussi à me faire d'amis ça ne me dérange pas. Je suis venu ici pour étudier et apprendre le français. Je suis en train d'apprendre le français. Après je veux voyager pour la partie anglaise, pour apprendre l'anglais. Je vais travailler ici, si je ne peux pas faire mes équivalences je vais retourner chez moi.

-Ça ne te dérange pas tant que ça de ne pas créer de liens?

-Non ça ne m'intéresse pas. (Rafael)

Tel que mentionné au premier chapitre, le capital social développé dépend de la capacité des individus à faire émerger l'utilité potentielle des relations interpersonnelles (Bourdieu, 1980). Ainsi, les répondants utilisant la stratégie ici décrite mettent très peu d'effort dans leurs relations interpersonnelles, l'un d'eux les considère même comme étant inutiles. Ils n'ont ainsi accès qu'à des ressources limitées de leur part.

Tableau n°11 : Stratégie n° 1 (Types de capital social, plate-formes de rencontres et ressources associées)

Types de capital social	Plate-formes	Ressources
CS bonding	Cours de francisation	Soutien moral, compagnie pour sorties diverses, invitations à des soirées de rassemblement
CS bonding interculturel	Conjoint (1) ¹⁴ Études	Informations diverses sur la langue et la culture québécoise et sur les différents services disponibles, du soutien moral et de la compagnie pour les fêtes importantes, invitation à des soirées et sorties diverses.

¹⁴ Concerne seulement l'un des deux participants utilisant la stratégie n° 1.

6.2 Stratégie d'ouverture affective et d'apprentissage des codes culturels et linguistiques

La deuxième stratégie est celle d'ouverture affective et d'apprentissage des codes culturels et linguistiques. C'est une stratégie majoritairement féminine car elle est appliquée par trois femmes sur sept et un homme sur huit. Tous appartiennent à une minorité visible ou audible et vivent des contraintes importantes par rapport à leur intégration professionnelle. Le répondant masculin concerné n'a pas réussi à trouver un emploi et est donc retourné aux études. Quant aux femmes, toutes celles concernées par cette stratégie occupent ou ont occupé un emploi comme aide-cuisinière dans un restaurant. Ce type de travail est peu rémunéré et les conditions de travail sont relativement difficiles. La majorité des personnes associées à cette stratégie n'ont pas de formation reconnue ici et ne peuvent travailler dans leur domaine. Trois d'entre elles sont en apprentissage de la langue française. Celle parlant déjà le français vit par contre d'autres obstacles : arrêt de travail en raison de sa grossesse et absence de service de garde pour son fils d'âge préscolaire. Un dernier obstacle s'ajoute pour les trois femmes concernées par cette stratégie, c'est-à-dire le fait de n'avoir pas de permis de conduire valide. En raison de l'ensemble de ces difficultés d'insertion professionnelle, la position socio-économique de ces répondants est désavantageuse.

Une autre caractéristique relie les participantes de cette stratégie entre elles, il s'agit de leur trajectoire de migration. En effet, elles sont toutes venues habiter ici pour suivre ou rejoindre leur conjoint. Il s'agissait donc, au départ, du milieu de vie ou du projet de migration de leur conjoint et elles s'y sont adaptées pour le bien-être du couple ou de la famille. En ce qui concerne le seul répondant masculin, il est venu ici car il entrevoyait des possibilités d'emploi pour lui-même et il a convaincu sa femme de le suivre. Quant aux femmes, elles sont venues ici parce que leur conjoint avait un emploi ou une possibilité d'emploi ici. Cela laisse à penser qu'elles se sont conformées aux normes prescrites par

leur identité sociale de genre en faisant passer le bien-être de la cellule familiale avant le leur.

En dépit des contraintes rencontrées par rapport à leur insertion professionnelle, les participants ont développé un fort capital social bonding et bonding interculturel et du capital social linking. Ce qui les caractérise est le fait qu'ils visent tous à recréer ici un réseau socioaffectif, pour pallier la perte de soutien familial et amical due à leur migration. Par l'entremise du capital social bonding et bonding interculturel, ces personnes souhaitent forger des liens profonds avec les gens.

C'est comme ma famille. Si moi y a problème, je téléphone et elle vient tout de suite. Elle aussi me considère comme sa famille [...] c'est comme ma petite maman [...] Moi je n'ai pas vu ma maman depuis longtemps. (Martha)

Pour ce faire, ils adoptent une attitude ouverte et positive et ils sont proactifs. Ils disent tous avoir été très bien accueillis par la population locale. Ils sont intéressés par la culture et les traditions québécoises et considèrent qu'il est important de bien les connaître pour s'intégrer. À ce sujet, à titre d'exemple, l'une d'entre elles a demandé à ses amies québécoises de lui montrer comment cuisiner à la québécoise.

Si les réseaux bonding pallient la perte de leur réseau familial et amical, il ne s'agit que de la première phase de leur intégration, celle leur permettant de faire le deuil de leur pays d'origine. Ils disent souhaiter connaître éventuellement plus de Québécois.

El hecho que estuvieron colombianos le sirve a uno como le ayuda para poder expresar. El impacto que uno, cuando llega acá, es normal de extrañar como su cultura, extrañar su familia, extrañar su lengua, extrañar su comida, extrañar todo [...] Es como el impacto normal, la primera sensación.

Le fait qu'ils étaient colombiens peut servir à aider pour s'exprimer. L'impact quand quelqu'un arrive ici, c'est normal de s'ennuyer de sa culture, s'ennuyer de sa famille, s'ennuyer de sa langue, s'ennuyer de sa nourriture [...] C'est comme l'impact normal, la première sensation. (Juan)

L'une des participantes associées à cette stratégie n'a pas développé de liens bonding, n'ayant trouvé personne de même origine dans sa ville d'accueil. Des liens bonding interculturels, créés grâce à son appartenance à un groupe religieux, servent néanmoins à recréer une sorte de réseau familial au Québec. Elle est très attachée aux personnes formant ce réseau et elle bénéficie d'un grand soutien de leur part (voir ressources tableau n° 12).

Les participants de la stratégie d'ouverture affective et d'apprentissage des codes culturels et linguistiques utilisent beaucoup les services de Portes ouvertes sur le Lac et, pour l'une d'entre elles, d'autres organismes. Ils ont des besoins nombreux (transport, recherche d'emploi, services d'interprétation, etc.) et vont chercher l'aide nécessaire afin de les combler. Pour deux d'entre eux, l'organisme Portes ouvertes sur le Lac leur a permis le développement du capital social bonding interculturel en plus du linking. Les ressources disponibles à ces répondants par l'entremise de chaque type de capital social développé sont détaillées au tableau présenté ci-après (tableau n° 12).

En bref, cette stratégie, avant tout féminine, est adoptée par des personnes en mauvaise posture socio-économique. Il leur est difficile de créer des liens bridging. Ces résultats corroborent les théories de Bourdieu (1986) et celle de Lin (2000) à savoir que les personnes ayant un faible capital culturel et économique ont du mal à créer des liens bridging. Toutefois, l'ouverture d'esprit et l'attitude positive des participants adoptant la stratégie ici décrite leur permettent néanmoins de tisser des liens bonding et bonding interculturels. Tout comme le capital social bridging, le bonding interculturel nécessite de transcender les différences interculturelles chez l'immigrant, d'une part et, d'autre part, chez les membres de la communauté d'accueil. Ce dernier type de lien est très bénéfique quant à l'apprentissage des codes culturels et linguistiques de la société québécoise et régionale, cet apprentissage étant globalement essentiel à l'intégration et au bien-être du couple et de la famille. Par contre, le capital social bonding et bonding interculturel contient peu de ressources aidant à l'intégration professionnelle, comme de l'information sur les

emplois disponibles. Selon les écrits présentés au premier chapitre, il n'est pas surprenant que cette stratégie soit majoritairement féminine. Les participants de cette stratégie ont peu d'occasions pour développer du capital social bridging en raison de difficultés d'insertion professionnelle, entre autres. Tel que vu précédemment (chapitre I, section 1.3), notre société se base sur un système patriarcal favorisant une division sexuelle du travail qui attribue aux femmes les activités liées à la sphère privée et aux hommes celles relevant de la sphère publique. Les liens forts relèvent du domaine du privé, de l'intimité et bénéficient à la cellule familiale en apportant du soutien affectif et moral. Les liens faibles sont habituellement utiles à des fins individuelles seulement. Ainsi, comme il est plus « féminin » de voir au bien-être de sa famille et du couple, en sacrifiant sa propre carrière, les femmes ont plus tendance à créer des liens forts afin de pallier le réseau social qu'elles ont perdu avec la migration.

Tableau n°11 : Stratégie n° 2 (Types de capital social, plate-formes de rencontres et ressources associées)

Types de capital social	Plate-formes	Ressources
CS bonding	Cours de francisation Services de POL	Possibilité d'échanger dans la langue d'origine, partage des fêtes importantes, soutien affectif, compagnie lors de nombreuses occasions, dépannage en cas d'urgence, gardiennage des enfants, échange de services divers, transport.
CS bonding interculturel	Services de POL Groupe religieux	Soutien affectif, gardiennage des enfants, informations utiles sur les activités et services offerts dans le milieu, compagnie, transport pour faire les courses, apprentissage de la culture québécoise, invitation à partager des repas à la maison, partage de sorties, aide au déménagement, promotion d'activités professionnelles du nouvel arrivant auprès de clients potentiels, visite guidée du secteur.
CS linking	Services de POL Services d'autres organismes communautaires	Visite exploratoire, service de parrainage, soutien aux démarches d'immigration, orientation professionnelle, recherche d'emploi, accompagnement pour entretien d'embauche, informations sur les différents services et activités offerts dans le milieu, aide au déménagement, aide financière au logement, transport pour faire des courses, service de gardiennage pour l'enfant, information sur l'éducation de l'enfant, appel téléphonique pour soutien moral.

POL : Portes ouvertes sur le Lac

6.3 Stratégie axée sur les liens faibles et le couple

La troisième stratégie en est une strictement masculine et elle est plus passive que proactive. Elle concerne quatre des huit hommes de notre échantillon. Deux font partie d'une minorité visible audible et les deux autres sont blancs et francophones. Ils travaillent ou ont travaillé dans leur domaine professionnel et leur situation économique est de moyenne à bonne. Cette stratégie est basée sur les rencontres faites dans le cadre du travail, des études, d'activités sportives et par l'entremise de leurs conjointes. De ce fait, ces répondants ont généralement développé un fort capital social bonding interculturel, bridging et linking. Pour deux d'entre eux, le capital social bridging créé est relativement faible, en raison d'emplois situés à l'extérieur de la région. Quant aux liens bonding et bonding interculturel, dans tous les cas concernant cette stratégie, ils sont créés grâce aux réseaux sociaux des conjointes. Ces hommes bénéficient donc plutôt d'un capital social de couple. Leurs conjointes les mettent en lien avec des personnes de même origine ou d'origine québécoise et ils profitent de leur compagnie lors de fêtes importantes, de leur aide pour prendre soin des enfants, pour découvrir la culture québécoise, etc. Pour expliquer cette attitude, trois d'entre eux ont dit que leurs conjointes avaient plus d'habiletés sociales qu'eux, soit qu'elles tissaient des liens plus facilement avec les gens. Ils s'en remettent à leurs conjointes pour tisser les liens bonding. On voit bien ici la séparation des habiletés sociales en fonction du genre. Dans notre culture, les hommes sont traditionnellement les pourvoyeurs, travaillant à l'extérieur, ce sont donc les femmes qui s'occupent généralement d'entretenir des liens avec la famille et les amis. Il s'agit de caractéristiques conférées à chaque catégorie de genre. Ces hommes, conséquemment, font le choix d'investir plutôt sur des réseaux utilitaires dans le cadre du travail principalement.

Tous disent n'avoir aucun ami au sens strict du terme et ne cherchent pas nécessairement à entrer en relation profonde avec les gens.

C'est peut-être plus psychologique, rendu à un certain d'âge, l'amitié devient comme je ne sais pas [...] avec l'âge et l'immigration ça durcit un petit peu. [...] j'ai moins besoin d'amis [...]. Je ne suis pas contre mais ça ne s'est pas

présenté. Laissons ça comme ça, je connais tout le monde, tout le monde me connaît, j'ai un bon réseau. (Rachid)

Ces participants ont toutefois une bonne opinion de la population locale et se sont sentis bien accueillis ici. Ils sont également satisfaits de leur intégration professionnelle. Ils disent avoir une belle équipe de travail. Ils ont tous tiré profit, à un moment ou l'autre, des services offerts par Portes ouvertes sur le Lac. Leur lien avec les employés est de type linking. Un des participants concernés a développé un lien étroit avec son employeur et a accès à de nombreuses ressources.

En bref, ces hommes cherchent la création de liens faibles, par l'entremise de leur emploi, leurs études ou un groupe de sport. Ils peuvent néanmoins bénéficier de ressources liées à des rapports socioaffectifs, de type bonding, grâce à leurs conjointes. La différence entre cette stratégie et celle décrite précédemment est qu'elle offre une plus grande variété de ressources (voir tableau n° 13). En effet, les répondants masculins ayant adopté la stratégie dont il est ici question ont accès à la fois à des ressources issues de liens faibles et de liens forts. Par ailleurs, ils ont tous un meilleur statut social que les répondants de la catégorie précédente.

Tableau n° 12 : Stratégie n° 3 (Types de capital social, plate-formes de rencontres et ressources associées)

Types de capital social	Plate-formes	Ressources
CS bonding interculturel	Par les conjointes	Soutien moral, compagnie pour sorties diverses, invitations à des soirées de rassemblement, dépannage en cas d'urgence, échange de services divers, informations utiles sur les services et activités offertes dans le milieu, informations sur les emplois disponibles.
CS bridging	Emploi Études Sport Implication bénévole	Informations diverses sur le milieu, sur la profession et le marché de l'emploi, l'accès à d'autres réseaux de contacts élargis afin de promouvoir des activités professionnelles ou de loisirs offertes par le nouvel arrivant (danse et groupe de sport) et l'apprentissage de la langue et de la culture québécoise.
CS linking	Services de POL Emploi	Orientation professionnelle, recherche d'emploi, accompagnement pour entretien d'embauche, aide financière au logement, invitation à des occasions spéciales, appel téléphonique pour soutien moral, hébergement, informations utiles sur le marché de l'emploi et sur la culture québécoise.

6.4 Stratégie d'aisance multisectorielle

Les meilleures stratégies sont mises en œuvres par ceux qui ont « le plus fortement intériorisé les *habitus* et qui les réalisent avec le plus de souplesse et d'adéquation » (Dubet, 1994 : 77). C'est le cas de trois femmes et deux hommes, tous non visibles et non audibles (blancs et francophones) et étant dans une situation économique bonne à relativement bonne. Ils travaillent tous dans leur domaine d'études, même les deux participants dont la formation n'est pas totalement reconnue ici. Bien qu'ayant des trajectoires de migration différentes, ils étaient tous très bien renseignés sur le Québec avant de quitter leur pays. D'ailleurs, à ce sujet, deux d'entre eux, une femme et un homme,

ayant un conjoint d'origine québécoise, avaient déjà voyagé au Québec avant de migrer et avaient connu beaucoup de personnes d'origine québécoise.

Étant fortement avantagés par rapport aux autres répondants en matière de revenu (capital économique) et de reconnaissance de la formation professionnelle (capital culturel), les participants ayant développé la stratégie d'aisance multisectorielle se sont forgés tous les types de capital social. Pour ce faire ils ont misé sur une panoplie de plateformes de rencontres : emploi, études, vie familiale, implication bénévole, sport, activités culturelles, loisirs, rassemblements populaires, etc. Ces personnes semblent être à l'aise partout, se font confiance et sont très proactives dans leur façon de s'intégrer. À titre d'exemple, un participant a créé son propre groupe de sport, voyant que l'activité n'était pas offerte dans le milieu.

S'ils sont satisfaits de leur intégration et de l'accueil que leur a réservé la population locale, cela ne les empêche pas d'être quelque peu critiques envers la culture québécoise. Il s'agit probablement d'un signe d'une bonne lecture des codes culturels de la société d'accueil. Loin de leur nuire, cela leur permet de mieux s'adapter.

Je sais qu'ici c'est beaucoup par contacts. Je sais que c'est des contacts utiles. [...] Même en France, c'est un peu mal vu. C'est vu comme des passe-droits, du pistonnage. [...] Au début j'avais du mal avec ce côté.
(Manuel)

Bien branchés, ces répondants, tous d'origine française, s'intègrent à la société québécoise avec une grande facilité. Cela démontre bien l'impact de la variable de l'appartenance ou non à une minorité visible et audible. Il semble bien que le fait d'être blanc et francophone atténue considérablement les difficultés liées à l'insertion professionnelle et sociale. Il est également à noter que deux des femmes visées par la stratégie ici décrite ont immigré au Québec et ont choisi la région parce qu'elles voyaient des possibilités d'emploi pour elles-mêmes avant tout et non pour leur conjoint. En aucun cas elles n'ont parlé de leur conjoint dans leur décision de venir habiter ici.

Sommairement, cette stratégie, légèrement plus féminine que masculine (trois femmes sur sept et deux hommes sur huit) est adoptée par des personnes ayant une posture socio-économique au-dessus de la moyenne des répondants. Ces dernières maîtrisent parfaitement les codes linguistiques et culturels de leur société d'accueil. Elles souhaitent à la fois avoir des amis et des contacts utilitaires. Elles ont accès à une grande variété de ressources grâce au développement de tous les types de capital social. Cette dernière stratégie identifiée, soit celle d'aisance multisectorielle, est de loin la plus efficiente. Les personnes appartenant à cette stratégie sont nettement avantagées par rapport aux autres et c'est pourquoi elles ont la possibilité de développer une telle stratégie. Afin de mieux comprendre les contraintes et possibilités des répondants, il est pertinent de comparer les caractéristiques de ces derniers en fonction de chaque stratégie.

Tableau n° 13 : Stratégie n° 4 (Types de capital social, plate-formes de rencontres et ressources associées)

Types de capital social	Plate-formes	Ressources
CS bonding	Services POL	Gardiennage d'enfants ou animaux de compagnie, soutien affectif, échanges de services, dépannage, compagnie lors de fêtes importantes ou pour des sorties diverses, échanges d'informations utiles.
CS bonding interculturel	Par les conjoints (es) Études Emploi	Activités liées à la nature (pêche, etc.), aide lors de rénovations, travaux dans la maison, aide au déménagement, échange de services multiples, soutien affectif, informations sur activités disponibles, informations sur le marché de l'emploi, informations sur la culture québécoise et innue, gardiennage des enfants, compagnie lors de fêtes importantes.
CS bridging	Emploi Études Sport	Informations utiles sur les activités et services offerts dans le milieu, informations utiles sur la profession et le marché de l'emploi, informations sur la culture québécoise, gardiennage des enfants.
CS linking	Services POL Études Implication bénévole	Visite exploratoire, recherche d'emploi, aide financière au logement, invitation à des occasions spéciales, appel téléphonique pour soutien moral, informations utiles sur le marché de l'emploi et sur la culture québécoise. possibilité d'être embauchée pour prendre soin des enfants, espace de camping lors d'une visite à Chicoutimi, accès à des services personnalisés divers.

6.5 Discussion

Le tableau présenté à la page suivante (tableau 15) fait la synthèse des stratégies de développement du capital social chez nos répondants. Cela permet d'illustrer plus clairement l'impact des différentes variables (genre, appartenance à une minorité visible et audible et présence d'enfant) quant aux stratégies utilisées, aux types de capital social développé et aux bénéfices retirés par les participants. Les caractéristiques (variables) des répondants utilisant chaque stratégie sont présentées dans la colonne de droite.

Tableau n° 14 : Stratégies de développement du capital social (Synthèse)

	Caractéristiques	Principaux types de capital social créés	Répondants et caractéristiques
Stratégie 1 : Auto-défense culturelle	-Plutôt passive -Orientée par le sentiment d'être victime de préjugés et la défense de sa propre culture	-CS bonding -CS bonding interculturel	-1 homme -1 femme -MVA -Sans enfant -PSE basse et intermédiaire
Stratégie 2 : Ouverture socioaffective et apprentissage des codes linguistiques et culturels	-Proactive et inventive -Vise la création de liens socioaffectifs -Motivée par le désir d'apprendre les codes linguistiques et culturels de la société d'accueil -Limitée par des contraintes socio-économiques diverses	-CS bonding -CS bonding interculturel -CS linking	-1 homme -3 femmes -MVA -(3) avec enfant -(1) sans enfant -PSE basse et intermédiaire
Stratégie 3 : Axée sur les liens faibles et le couple	-Strictement masculine -Plutôt passive -Axée sur les contacts utilitaires par l'emploi ou le sport -Basée sur le couple pour accéder à des ressources socioaffectives	-CS bonding interculturel -CS bridging -CS linking	-4 hommes -(2) MVA -(2) NVNA -(2) avec enfant -(2) sans enfant -PSE intermédiaire et haute
Stratégie 4 : Aisance multisectorielle	-Proactive -Vise la création de liens utilitaires et socioaffectifs -Utilise d'une variété de plateformes de rencontres -Mise en œuvre grâce à une bonne maîtrise de codes culturels et linguistiques de la société d'accueil	-CS bonding -CS bonding interculturel -CS bridging -CS linking	-2 hommes -3 femmes -NVNA -(2) avec enfants -(3) sans enfant -PSE haute

CS : Capital social

MVA : minorité visible audible

NVNA : non visible non audible

PSE : position socio-économique

D'abord, portons notre attention sur les stratégies en fonction du genre. La première stratégie d'autodéfense culturelle est mixte; la deuxième, celle d'ouverture socioaffective et d'apprentissage des codes linguistiques et culturels, est majoritairement féminine; la troisième, axée sur les liens faibles et le couple, est strictement masculine et la quatrième stratégie d'aisance multisectorielle est mixte. Les différences de genre quant aux stratégies utilisées sont accentuées lorsque l'on ajoute la variable de l'appartenance à une minorité visible et audible. En effet, la deuxième stratégie, étant majoritairement féminine, est liée à l'appartenance à une minorité visible ou audible. La troisième est masculine avec une appartenance mixte, c'est-à-dire des répondants appartenant ou non à une minorité audible ou visible. En comparant la deuxième et la troisième stratégies, nous remarquons que les hommes, situés en majorité dans la troisième stratégie, ont accès à des ressources plus variées, par la formation du capital social bridging notamment. Ils bénéficient d'informations concernant le marché de l'emploi contrairement aux femmes de la deuxième stratégie, qui, en raison entre autres, de leurs difficultés d'insertion professionnelle et du type d'emploi occupé, sont limitées dans la formation du capital social bridging. Autrement dit, selon nos résultats, l'appartenance à une minorité visible et audible se révèle déterminante quant à la formation de liens bridging chez les femmes.

Les femmes blanches et francophones rencontrées sont dans une meilleure posture économique et, que ce soit dans le cadre du travail ou de leurs études, développent aisément du capital social bridging. Celles appartenant à une minorité visible et audible, et utilisant la stratégie d'ouverture socioaffective et d'apprentissage des codes culturels (#2) n'ont développé aucun capital social bridging. Quant aux hommes, l'appartenance à une minorité visible ou audible semble avoir moins d'effets contraignants quant à la création de liens bridging. Cela s'explique probablement par le fait que les hommes subissent moins de contraintes générales que les femmes sur le marché de l'emploi. Ils travaillent en plus grand nombre et ont donc plus d'occasions de formation de liens bridging que les femmes issues elles aussi de minorités visibles ou audibles.

Par contre, les femmes sont meilleures dans la formation du capital social bonding mais également bonding interculturel. Une stratégie d'ouverture affective et d'apprentissage des codes linguistiques et culturels (stratégie #2) leur permet de tirer profit de nombreuses ressources utiles issues du capital social bonding interculturel. Les hommes de la troisième stratégie se fient à leurs conjointes pour bénéficier d'un réseau socioaffectif.

De plus, lorsque les femmes occupent une position socio-économique avantageuse, elles sont championnes dans la formation de tous les types de capital social. En effet, plus de femmes que d'hommes, toutes proportions gardées, déploient la stratégie d'aisance multisectorielle (stratégie #4) et ont accès à une multitude de ressources. Ceux qui sont les plus avantagés de tous sont les deux répondants (homme et femme) ayant un conjoint d'origine québécoise et étant d'origine française. Ces derniers ont créé tous les types de capital social en plus de bénéficier des réseaux de leur conjoint, bien ancré dans le milieu. Nous pouvons penser qu'en ayant un accès privilégié à de l'information sur la culture et la langue québécoise grâce à leur conjoint, ont une meilleure maîtrise des habitus, soit les codes socioculturels et linguistiques de la société d'accueil. Par cette maîtrise des codes, ils savent mieux que les autres adopter une stratégie de développement du capital social efficiente.

Subséquent, ce qui interfère le plus dans la formation du capital social est la position socio-économique des répondants. Celle-ci est définie par le capital culturel institutionnalisé, soit la reconnaissance des diplômes et la maîtrise de la langue française et le capital économique, l'accès à un revenu d'emploi. Avant de poursuivre, rappelons la position des répondants sur l'échelle socio-économique produite en fonction des résultats du chapitre IV, soit que les hommes non visibles et non audibles (blancs et francophones) sont tout en haut de l'échelle, puis viennent les femmes non audibles et non visibles (blanches et francophones). En troisième position, il y a les hommes appartenant à une minorité visible ou audible et finalement, tout en bas de l'échelle se retrouvent les femmes issues de minorités visibles ou audibles.

Les femmes de minorité visible ou audible de notre échantillon ont un statut social inférieur et sont plus affectées que les hommes par des contraintes structurelles quant au déploiement de liens bridging. Ces différences de genre s'atténuent lorsque la femme n'est ni visible ni audible et qu'elle occupe un emploi rémunéré dans son domaine d'études. En fait, lorsque les femmes immigrantes occupent une position socio-économique avantageuse, elles sont meilleures que les hommes dans la formation de tous les types de capital social. Les hommes, en majorité, axent plus spécifiquement sur les liens faibles.

Un autre effet de la position socio-économique sur les ressources utilitaires accessibles aux participants mérite d'être soulevé. Chez ceux de la troisième et quatrième stratégies, contrairement à ceux des deux premières stratégies, l'accès à des ressources utilitaires dans tous les types de capital social est facilité (voir tableaux 11, 12, 13 et 14). À titre d'exemple, tant le capital social bonding que le capital social bridging et linking, pour ceux utilisant la troisième et quatrième stratégie, donnent accès à de l'information sur le marché de l'emploi. Alors que pour les répondants des première et deuxième stratégies, seul le capital social linking donne accès à cette ressource utilitaire.

Cela ramène à la pertinence de la différenciation des types de capital social chez les personnes dans une position socio-économique avantageuse. Comme mentionné au premier chapitre, pour Warr (2006), la typologie du capital social ne serait valable que pour les personnes ayant un statut social inférieur. Ceux qui sont dans une posture socio-économique avantageuse auraient accès à des ressources utilitaires par l'entremise de tous les types de réseaux développés. Seulement, en raison des normes prescrites par leur identité masculine, les hommes de notre échantillon, qu'ils aient des enfants ou non ou qu'ils appartiennent à une minorité visible ou non, ne sont pas autonomes pour forger des liens socioaffectifs qui leur donnent accès à une plus grande variété de ressources. Le capital social de type bonding et bonding interculturel dont ils bénéficient sont développés par leurs conjointes. Subséquemment, lorsque les femmes sont dans une position socio-

économique semblable à celle des hommes, elles sont plus aptes que ces derniers à développer tous les types de capital social et l'accès à des ressources tant utilitaires que socioaffectives. Une bonne insertion scolaire ou professionnelle crée des occasions sociales propices à la formation des liens bridging et les codes de conduites issus de leur identité de sexe font en sorte qu'elles recherchent et créent aisément des liens forts. Étant ouvertes aux relations socioaffectives, développées à la fois avec des personnes de même origine et des personnes d'origine québécoise, elles savent aussi établir des contacts utilitaires leur permettant de cheminer dans leur intégration professionnelle et sociale.

Aussi, nos résultats démontrent non seulement un écart entre les hommes et les femmes quant au capital social des immigrants mais soulignent également un écart entre les répondantes femmes blanches et francophones de notre échantillon et celles appartenant à une minorité visible et audible. Un tel écart existe entre les répondants masculins de ces mêmes catégories mais il est beaucoup moins marqué. En effet, la majorité des hommes issus de minorités visibles ou audibles se situe dans la troisième stratégie et les blancs francophones utilisent la quatrième. Pour les femmes, celles issues de minorités visibles et audibles utilisent la deuxième stratégie et les autres, la quatrième. En d'autres termes, et tel qu'il a été mentionné précédemment, la variable de l'appartenance à une minorité visible et audible semble plus contraignante pour les femmes que pour les hommes, spécialement quant à la formation de liens bridging.

Est-ce que les femmes issues de minorités visibles ont une identité sociale de sexe qui les encadre plus dans leurs choix et c'est pourquoi elles s'intègrent moins bien à la sphère publique, que ce soit par le bénévolat, les études ou un emploi? Ou est-ce que la société québécoise leur est plus réfractaire, ce qui nuit à leur insertion socioprofessionnelle et affecte le développement de leur capital social bridging? Nos résultats laissent malheureusement ces questions en suspens. Par contre, notre recension des écrits au sujet des femmes immigrantes au premier chapitre documente légèrement l'accueil de la société

québécoise aux femmes immigrantes issues de minorité visible et audible¹⁵. En effet, le Conseil du statut de la femme, entre autres, dans une étude publiée en 2005, relevait que ces dernières subissent très souvent de la discrimination sur le marché de l'emploi et font l'objet de divers préjugés. Elles sont perçues comme étant ancrées dans leur rôle traditionnel d'épouse et de mère ou bien comme des pourvoyeuses de main-d'œuvre non qualifiée et bon marché (CSF, 2005a).

Au sujet de la variable « présence d'enfant », celle-ci a peu d'impact sur les stratégies de développement du capital social chez nos participants masculins et très légèrement chez nos participantes. Il faut dire qu'il manquait une répondante féminine francophone et non visible ayant un enfant dans notre échantillon. De plus, la présence d'enfant a un effet vraisemblable sur le développement du capital social lorsque celui-ci est d'âge scolaire et qu'il est en mesure de créer ses propres liens d'amitié. Autrement, les enfants d'âge préscolaire sont plutôt un facteur d'isolement chez la répondante appartenant à une minorité visible. Chez l'autre répondante non visible et non audible, ses deux enfants d'âge préscolaire n'ont aucune, sinon peu d'influence sur la création de son capital social. Les femmes avec enfant autant que les femmes sans enfant sont particulièrement habiles dans la création de liens forts. Pour les hommes, que les enfants soient d'âge préscolaire ou non, cela ne semble pas avoir d'impact, ni dans le développement de leur capital social bridging ni dans celui du capital social bonding et bonding interculturel.

Finalement, en ce qui concerne la présence d'un conjoint d'origine québécoise, elle semble n'avoir d'effet que sur le capital économique des participants grâce à un meilleur revenu familial en raison de l'emploi de la personne québécoise. Les quatre répondants ayant un conjoint d'origine québécoise se caractérisent comme suit : deux hommes et deux femmes; dont deux issus de minorités visibles ou audibles (homme et femme) et deux non

¹⁵ Voir à ce sujet Aguilera, 2005; Anucha *et al.*, 2006; Beaudoin 2010; Boyd, 1999; Bustos-Foglia, 2008; Cardu & Sanschagrin, 2002; Catarino & Morokvasic, 2005; Gonzalez-Gonzalez & Zarco, 2008; Kofman et Raghuran, 2006; Maillé, 2002; Mc Kinnish, 2008; Nedelcu, 2005; Osmari, 2002; Pedraza, 1991; CSF, 2005a; Vallée, 2002; Vatz-Laaroussi, 1999, 1997.

visibles et non audibles (homme et femme). Les deux Français font partie de la stratégie la plus efficiente, soit la dernière, et pour ceux appartenant à une minorité visible et audible, l'un appartient à la troisième stratégie, et l'autre à la première. Il semble donc que ceux qui tirent le plus d'avantage du fait d'être accompagnés par un Québécois dans leurs démarches d'intégration sont d'abord les blancs francophones. Il est donc possible d'attribuer ces résultats à la variable de l'appartenance à une minorité visible et audible plutôt qu'à la présence d'un conjoint québécois.

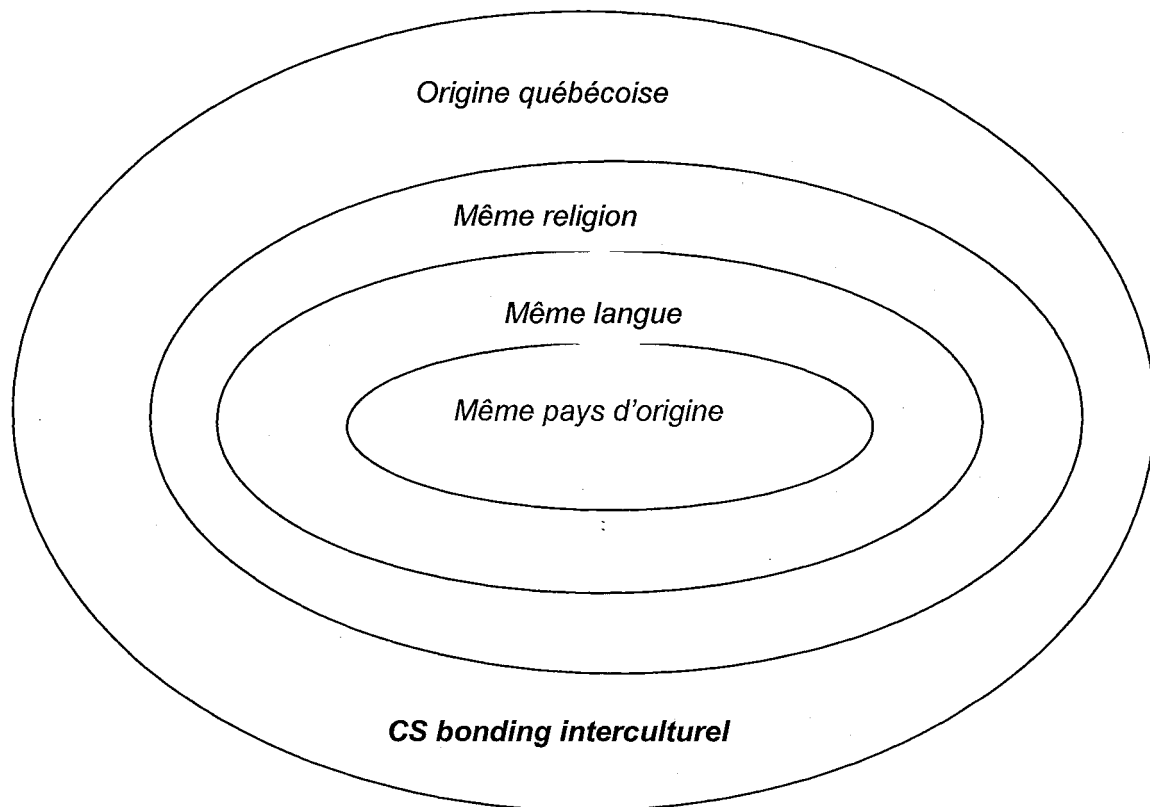
Ces précédents constats rappellent l'importance de tenir compte de la dimension genre et ce peu importe la problématique à l'étude car les rapports sociaux de genre transcendent tous les types de rapports de pouvoir, tels que l'âge, la race, la classe, l'ethnie, etc. (voir Gauvreau, 2009). Les normes prescrites par l'identité sociale de genre font partie des contraintes et limites du pouvoir de l'acteur social. Sans que ce dernier soit entièrement déterminé par ces contraintes (voir chapitre I), il faut néanmoins en tenir compte lors de l'analyse d'un phénomène social. Ainsi, les personnes immigrantes, hommes et femmes, malgré les limites de leur position sociale et leur identité de genre, possèdent un espace de création. Elles ont la possibilité de façonner des stratégies sociales inédites. À titre d'exemple, pour bien s'insérer professionnellement, les femmes de notre échantillon, soit cinq femmes sur sept par rapport à seulement trois hommes sur huit, ont opté pour l'obtention d'un diplôme québécois. Une fois ce diplôme en main, en gardant un esprit ouvert et positif (deuxième stratégie), les femmes issues de minorités visibles et audibles pourraient améliorer leurs chances de créer des liens bridging et d'avoir accès, éventuellement à des ressources plus diversifiées.

Les hommes et les femmes prennent des chemins légèrement différents pour aboutir aux mêmes résultats. Seulement, force est de constater que les chemins pris par les hommes sont moins tortueux et aboutissent plus vite à destination. Les femmes dans une position socio-économique plus fragile doivent être plus inventives et fournir plus d'efforts pour accéder aux liens bridging (voir à ce sujet Warr, 2006). Au stade d'intégration de nos

répondantes, le type de capital social bridging, et les ressources qui normalement en découlent, ne leur étaient toujours pas accessibles.

Dans un autre ordre d'idées, le capital social bonding formé par le contact avec d'autres personnes immigrantes n'est pas systématique chez tous les participants. Contrairement à ce dont il avait été question au départ (voir section n° 1.3.2 au chapitre I), le partage de l'expérience de la migration ne semble pas un facteur suffisamment important pour lier entre eux les nouveaux arrivants. En effet, les participants ont privilégié la formation de liens avec des personnes de même origine. S'ils n'en ont pas trouvé, ils se sont liés avec des personnes partageant la même langue, puis, autrement, la même religion. Puis, s'ils n'ont rencontré personne ne partageant ni la culture, ni la langue, ni la religion, ils n'ont pas axé sur la formation de liens bonding avec des personnes partageant l'expérience de la migration. Ils se sont plutôt tournés vers des personnes d'origine québécoise (bonding interculturel). La figure ci-après illustre ces précisions.

Figure n° 1: Facteurs de création du capital social bonding



CS : Capital social

Autre fait relevé de l'ensemble des données : les services de Portes ouvertes sur le Lac servent à la formation de trois types de capital social, le bonding interculturel, le bonding et le linking et ce tant chez les hommes que les femmes. Le bonding interculturel se déploie dans la rencontre avec les bénévoles de l'organisme. Le bonding, quant à lui, prend forme lors de rencontres avec d'autres immigrants de même origine ou partageant la même langue. Quant au linking, il devient très fort pour ceux qui se servent beaucoup des services. Les bureaux de Portes ouvertes sur le Lac deviennent un deuxième chez soi. Plusieurs participants ont révélé qu'ils considéraient les employés de Portes ouvertes sur le Lac comme des amis. Les services sont chaleureux et personnalisés. Quant au capital social

bridging, se déployant surtout dans un cadre professionnel ou académique, l'organisme n'a qu'un très faible pouvoir sur la formation de ce dernier.

La présence de l'organisme Portes ouvertes sur le Lac au Lac Saint-Jean concourt très probablement au fait que nos résultats ne ressemblent pas forcément à ceux obtenus par d'autres études traitant des femmes immigrantes en région (Bustos-Foglia, 2008; Cardu & Sanschagrin, 2002; Vatz-Laaroussi, 1997). Contrairement à ces études, la majorité des femmes rencontrées ne semblent pas souffrir d'isolement ni de dépendance envers des membres de leurs famille, outre la dépendance financière envers leur conjoint. Une seule répondante dit souffrir d'isolement et celle-ci, justement, n'utilise que très peu le service de Portes ouvertes sur le Lac. Sinon, nos répondantes démontrent beaucoup d'autonomie et une bonne connaissance de la langue française. Nous croyons que ce type d'organisme est absolument essentiel à l'intégration des personnes immigrantes qui doivent faire face à de nombreuses problématiques lors de leur établissement. Pour un nouvel arrivant, le fait d'avoir une personne à qui se référer presque en tout temps, qui l'accompagne à chaque étape de l'établissement, qui le dirige et l'informe sur tous les services et activités disponibles est à notre avis nécessaire à tout milieu souhaitant ouvrir ses portes à l'immigration.

En résumé, les stratégies de développement du capital social identifiées grâce aux résultats de notre enquête corroborent nombre d'aspects de la problématique décrite au premier chapitre. D'abord, la position socio-économique des personnes immigrantes et l'appartenance à une catégorie de genre ont un impact significatif sur le développement des différents types de capital social. Les femmes, étant désavantagées sur le plan de la position socio-économique et étant plutôt enclines à opter pour les activités liées à la sphère privée, en fonction de la division sexuelle du travail dominante dans notre société, elles développent plus aisément leur capital social bonding. Cela est particulièrement vrai pour celles appartenant à une minorité visible. Les participantes d'origine française sont dans une meilleure position sociale et ont démontré un fort capital social bridging. Toutefois, l'ensemble des femmes sont plus enclines que les hommes à adhérer à des réseaux

socioaffectifs et font bénéficier leur conjoint et famille des ressources disponibles au sein de ces réseaux. Les hommes, étant en meilleure posture socio-économique, développent plus aisément des liens bridging, même ceux appartenant à une minorité visible et audible. Concernant la variable présence d'enfant, elle ne s'est pas révélée particulièrement marquante sauf pour une seule des répondantes, chez qui elle s'est traduite par un facteur d'isolement. En effet, celle-ci s'est vue contrainte de rester à la maison car elle n'avait pas de garderie pour son fils et qu'elle avait une grossesse difficile l'empêchant de travailler à l'extérieur.

Conclusion

La présente étude s'est penchée sur un aspect essentiel de l'intégration des immigrants, celui du développement du capital social et plus précisément les stratégies déployées afin de créer cette forme de capital. Grâce à une analyse différenciée selon les sexes, il est clairement apparu que le genre était une dimension déterminante dans les contacts sociaux des participants.

D'abord, il a fallu préciser un aspect théorique important à l'analyse des résultats. Un sous-type de capital social a été ajouté : le capital social bonding interculturel. Ce dernier a trait aux liens forts forgés entre Québécois d'origine et immigrants et donne accès principalement à des ressources socioaffectives. Cet ajout visait à mieux rendre compte de la réalité vécue par nos participants.

Il a ensuite été question de certaines informations au sujet du capital culturel et économique des participants, entre autres, leur revenu, leur formation, etc. Cette section avait pour but de mieux saisir la situation socio-économique des répondants. Nous avons constaté des revenus inférieurs pour les femmes et plus spécialement celles issues de minorités visibles et audibles. De plus, le fait d'avoir un conjoint ou une conjointe d'origine québécoise, s'il n'a aucun effet sur le capital culturel, ou plutôt sur la reconnaissance des diplômes, a, par contre, un impact significatif sur le revenu.

La trajectoire de migration internationale et interrégionale des participants et la préparation de ces migrations ont ensuite été abordées. Il en ressort que les hommes migrent principalement en fonction de leur carrière alors que les femmes le font pour suivre ou rejoindre leur conjoint. Certaines différences marquées entre les répondants sur le plan

de la préparation du projet migratoire et du capital social possédé avant l'arrivée sont principalement attribuables au fait d'avoir un conjoint ou conjointe d'origine québécoise.

Au chapitre V, l'ensemble des occasions de formation de capital social des répondants ont été explorés, soit : les activités professionnelles, les études, la vie familiale, les engagements sociaux et activités régulières et finalement, les activités ponctuelles et informelles. Le capital social bonding, c'est-à-dire celui formé par l'interaction avec d'autres personnes immigrantes, se forge généralement par l'entremise de l'organisme Portes ouvertes sur le Lac et les cours de francisation. Les femmes créent du capital social bonding interculturel à l'aide de différentes plateformes, entre autres, les services de Portes ouvertes sur le Lac, un groupe religieux, les études et les activités professionnelles. Quant aux hommes, plusieurs d'entre eux développent le capital social bonding interculturel uniquement grâce à leur conjointe. Quant au capital social bridging, il se déploie essentiellement dans un contexte professionnel, ou bien grâce aux études ou un groupe de sport. Finalement, le capital social linking des répondants fait surtout référence aux liens entretenus avec le personnel de Portes ouvertes sur le Lac. Sinon, il est développé par l'emploi, les études, les implications bénévoles ou les services d'autres organismes communautaires. Il est à noter que les rassemblements populaires informels, comme les activités organisées par Portes ouvertes sur le Lac, et les implications bénévoles ponctuelles, ne contribuent pas ou très peu à la formation du capital social. Le capital social nécessite un investissement. Pour se réaliser, il lui faut une plate-forme qui s'inscrit dans le temps. En d'autres termes, le capital social se forge lors de contacts réguliers avec les membres d'un réseau. Si les rencontres sont trop sporadiques, le niveau de capital social développé est faible ou nul.

La dernière section du chapitre V s'est attardée à deux points : la perception qu'ont les répondants de leur communauté d'accueil et les obstacles rencontrés dans leur processus d'intégration. Ce qui ressort est le fait que la majorité est satisfaite de l'accueil reçu à leur arrivée. Les immigrants interrogés ont généralement une perception positive de la

population locale. Les principaux obstacles à leur intégration sont la langue française, la non-reconnaissance de leurs diplômes acquis à l'étranger, la timidité et des contextes d'emploi nuisant à la création de liens durables.

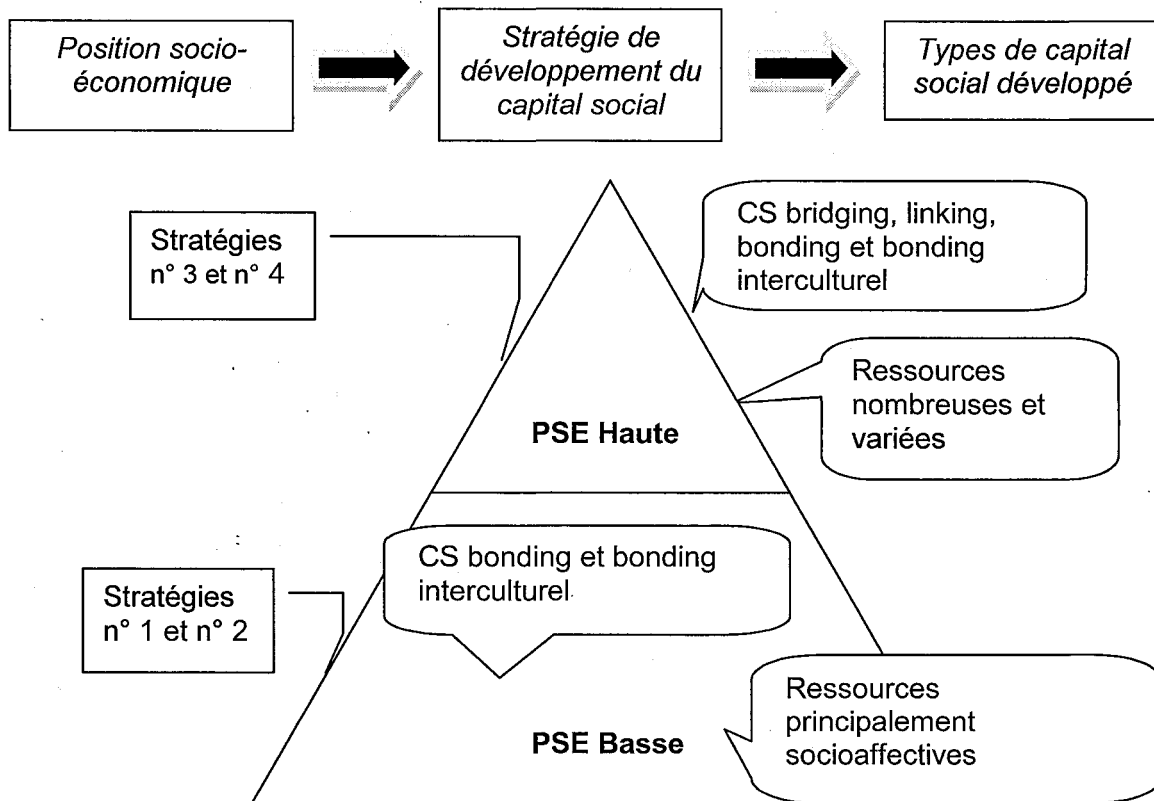
Il est essentiel de préciser ici que les résultats obtenus sont liés à un contexte régional très particulier. Tel que mentionné au chapitre III (section 3.3.4) l'immigration au Lac-St-Jean est un phénomène récent, 35 % des personnes sont arrivés depuis moins de 10 ans. De plus, les emplois disponibles dans le domaine forestier font en sorte que, contrairement à d'autres régions où les femmes immigrantes sont majoritaires par rapport à leurs collègues masculins, on retrouve plus d'hommes immigrants au Lac-St-Jean. Rappelons également que la majorité est classée dans la catégorie des immigrants économiques. Dans d'autres contextes régionaux, comme Saguenay, entre autres, les immigrants font partie de la catégorie d'admission "regroupement familial". Ainsi, les résultats de cette enquête documentent une situation régionale et rurale particulière. Avant de faire quelconque généralisations à partir de ces derniers au sujet de l'intégration des immigrants dans les régions du Québec, il faut tenir compte des spécificités de l'immigration au Lac-St-Jean.

Les données recueillies ont permis de classer les répondants en fonction de quatre formes de stratégies de développement de capital social. La première, celle d'autodéfense culturelle est la moins féconde. Elle est passive et influencée par le sentiment d'être victime de préjugés. La deuxième est celle d'ouverture affective et de l'apprentissage des codes linguistiques et culturels. Elle est proactive et inventive. Les répondants qui déploient cette stratégie sont contraints par des obstacles socio-économiques. Malgré cela, ils font beaucoup d'efforts pour connaître leur communauté d'accueil afin de bien s'y intégrer. Cette stratégie débouche principalement sur la formation de capital social bonding et bonding interculturel. La troisième stratégie élaborée est axée sur les liens faibles et le couple. Cette stratégie est strictement utilisée par des hommes et engendre du capital social bonding interculturel, bridging et linking. Ces hommes développent leur capital social

bonding interculturel par l'entremise de leurs conjointes uniquement. La dernière stratégie est la plus productive. La stratégie d'aisance multisectorielle permet le développement de tous les types de capital social grâce à une parfaite maîtrise des habitus, c'est-à-dire les codes culturels et linguistiques de la société québécoise. Les bénéfices retirés de la création de ce capital social sont nombreux et variés. Cette stratégie est mixte mais elle concerne uniquement des participants ni visibles ni audibles et ayant une bonne position socio-économique.

L'élaboration de ces quatre types de stratégies incarne la réponse à la question générale de notre recherche posée au préalable, soit : *Quelles sont les stratégies de développement du capital social des personnes immigrantes au Lac-Saint-Jean?* Cela a également permis de répondre aux sous-questions de recherche : *Quels types de capital social les immigrants développent-ils? De quelles ressources peuvent-ils bénéficier par l'entremise de ce capital social?* Il en ressort que les types de capital social développés dépendent des stratégies utilisées, qui à leur tour dépendent, entre autres, de la position socio-économique des répondants. Ceux dans une bonne posture sociale ont développé tous les types de capital social. Les ressources retirées sont nombreuses, variées et utilitaires et ce, peu importe qu'elles soient issues du capital social, bonding, bonding interculturel, bridging ou linking. Ceux dans une faible position socio-économique ont surtout accès au développement du capital social bonding et bonding interculturel et les ressources associées sont principalement socioaffectives. La figure n° 2 illustre ces propos.

Figure n° 2: Liens entre la position socio-économique, la stratégie et les types de capital social développés



CS : Capital social
PSE : position socio-économique

Par rapport au deuxième volet de notre question de recherche, soit *les différences stratégiques liées au genre*, nous en avons effectivement relevées. Les écarts remarquables liés au genre se creusent lorsqu'on ajoute l'appartenance à une minorité visible et audible. Ces deux dimensions agissent sur la position socio-économique des répondants. Ainsi, les hommes blancs et francophones se trouvent avantagés par rapport aux autres. Celles dans la pire posture socio-économiques sont les femmes issues de minorités visibles ou audibles.

C'est principalement à la création du capital social bridging qu'une faible position socio-économique fait obstacle. Par ailleurs, les femmes, en raison de leur identité de genre,

sont meilleures que les hommes dans la création de liens socioaffectifs, et donc dans la formation de capital social bonding et bonding interculturel. Ainsi, lorsque les femmes occupent la même position socio-économique que les hommes, et ceci ne semble possible que pour les femmes non visibles et non audibles, elles s'avèrent meilleures que les hommes dans la formation de tous les types de capital social.

Nos résultats font ressortir l'utilité d'une analyse différenciée selon les sexes. Grâce à celle-ci, il a été possible de constater des écarts à deux niveaux : 1) entre les femmes et les hommes immigrants et; 2) entre les femmes immigrantes blanches et francophones et les autres femmes. Cela démontre non seulement que les débats entourant l'égalité hommes / femmes sont toujours pertinents aujourd'hui mais aussi que ces débats devraient faire une plus large place aux revendications des minorités. En effet, selon Osmani (2002), le mouvement féministe québécois a tendance à occulter la réalité de la catégorie de femmes issues de minorités visibles et audibles. Pourtant, il existe bel et bien, non seulement une hiérarchisation entre hommes et femmes, mais aussi une hiérarchisation entre les femmes blanches et francophones, qu'elles soient d'origine québécoise ou non, et celles issues de ces minorités.

Compte tenu du fait que l'immigration est encouragée par le gouvernement québécois, il est primordial de mettre un effort soutenu afin que l'ensemble des nouveaux arrivants atteigne les conditions leur permettant de s'émanciper et de participer à la société. Parmi ces conditions, il y a la création de réseaux utilitaires et socioaffectifs, ceux-ci permettant de combler des besoins de partage, d'entraide, de soutien psychologique, etc. Comme il semble que la création de ces liens soit l'apanage des femmes, il apparaît tout indiqué de porter une attention particulière à leur intégration. S'il est vrai que nous souhaitons la diversité culturelle au Québec, qui est de toute façon une composante inéluctable de notre société et s'il est aussi vrai que nous souhaitons atteindre l'égalité homme-femme, nous devons prendre conscience des mécanismes économiques, politiques, culturels et sociaux qui maintiennent les femmes issues de minorités visibles et audibles en

position d'infériorité. Nous ne pouvons accepter qu'une catégorie de femmes ne profitent pas entièrement des gains obtenus par les féministes québécoises ou qu'elles soient omises de leurs revendications.

Dans un environnement discursif où on fait de l'égalité de genre un marqueur clé d'une société libérale moderne, censé la différencier des cultures prétendument pré-modernes, non occidentales, non libérales (Phillips, 2007) [...] il est essentiel que les recherches féministes observent avec discernement les manières dont on emploie les arguments féministes pour accréditer les programmes anti-immigration / assimilationnistes, et pour justifier plus d'initiatives envahissantes de la part de l'État et de mesures de contrôle gestionnaires de la population. Les luttes féministes doivent étendre leur portée de façon à contester les cadrages dominants qui posent les droits des minorités comme antithétiques pour les droits des femmes, et opposent les politiques sexuelles progressistes (les droits des femmes, les droits des gais et lesbiennes) et la lutte contre le racisme. (Bilge, 2009 : 222)

En raison de leur rôle prédominant dans la famille et de leurs capacités à tisser des liens forts, l'épanouissement social et professionnel des femmes immigrantes est vraisemblablement un gage de réussite de l'intégration de tous les membres de la famille.

Nos résultats font également ressortir l'importance d'un service comme celui de Portes ouvertes sur le Lac dans le développement du capital social des immigrants en région. Il serait intéressant de comparer les conditions d'intégration d'immigrants vivant en région et bénéficiant d'un tel soutien avec ceux n'ayant pas accès à des services aussi élaborés que ceux offerts par cet organisme. Une autre dimension à explorer serait aussi l'effet du capital social développé sur la rétention des immigrants en région. D'autre part, il serait pertinent de suivre dans le temps des femmes immigrantes issues de minorités visibles pour savoir si leur situation professionnelle et le développement de leur capital social bridging s'améliorent au fil des ans, avec l'obtention d'un diplôme québécois, entre autres. Nous souhaitons, par l'entremise de notre mémoire, avoir ouvert la voie à d'autres recherches portant sur ces problématiques.

Bibliographie

- Abou, S. (1990). "L'insertion des immigrés: approche conceptuelle", *Les étrangers dans la ville*. I. Simon -Barouh & Simon P. J. Paris, l'Harmattan : 126-138.
- Aguilera, M. B. (2005). The Impacts of Social Capital on the Earnings of Puerto Rican Migrants. *The Sociological Quarterly*, 46(4), 569-592.
- Alonso Coto, M. (1998). *L'immigration et la communauté d'accueil: Le cas du Saguenay-Lac-Saint-Jean*. (Mémoire de maîtrise en études et intervention régionales). Université du Québec à Chicoutimi, 175 p.
- Anucha, U. et al. (2006): *Capital social et bien-être des immigrantes: Étude multidimensionnelle auprès de quatre communautés ethniques de Windsor*. Condition féminine Canada, Ottawa, Gouvernement du Canada, 142 p.
- Baccouche, N. (1997). La citoyenneté symbolique. Les Arabes du Nouveau-Brunswick, un potentiel d'intégration en suspens. *Immigration et dynamiques locales*. Vatz – Laaroussi, M., Simard M. & Baccouche N., CERII Université du Québec à Chicoutimi : 85-126.
- Baccouche, N. (1997). L'immigration au Canada, un analyseur des dynamiques nationales. *Immigration et dynamiques locales*. Vatz-Laaroussi M., Simard M. & Baccouche N., CERII Université du Québec à Chicoutimi : 18-44.
- Beaudoin, P. (2010). *Études sur l'intégration économique des femmes immigrées recensées au Québec en 2006*. Immigration et Communautés culturelles, Québec, Gouvernement du Québec, 140 p.
- Beck, U. (2002). The Cosmopolitan Society and Its Enemies. *Theory Culture and Society*, 19(1-2), 17-44.
- Bilge, S. (2009) "alors que nous, Québécois, nos femmes sont égales à nous et nous les aimons ainsi " : la patrouille des frontières au nom de l'égalité de genre dans une "nation" en quête de souveraineté. *Sociologie et sociétés*, 42(1),197-226.

- Boisclair, L. (1993). *La régionalisation de l'immigration et les attentes des immigrants: Le cas du Saguenay*. (Mémoire de maîtrise en études et interventions régionales), Université du Québec à Chicoutimi, 159 p.
- Boulais, J. (2010). *La régionalisation de l'immigration au Québec. Évolution de 1982 à 2006 des flux et des caractéristiques sociodémographiques*. (Mémoire de maîtrise en démographie), Université de Montréal, 75 p.
- Bourdieu, P. (1971). Reproduction culturelle et reproduction sociale. *Information sciences sociales*, 10(2), 45-79.
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en Sciences sociales*, 31(1), 2-3.
- Bourdieu, P. (1986). Les formes du capital, *The Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. J. G. D. Richardson. New York, Greenwood : 241-258.
- Boyd, M. (1999). Integrating Gender, Language, and Race. *Immigrant Canada: Demographic, Economic, and Social Challenges*. Halli. S. & Driedger, L. Toronto, University of Toronto Press : 282-306.
- Brettell, C. B. (2005). Voluntary Organizations, Social Capital, and the Social Incorporation of Asian Indian Immigrants in the Dallas-Fort Worth Metroplex. *Anthropological Quarterly*, 78(4), 853-883.
- Burt, R. (1998). The Gender of Social Capital. *Rationality and Society*, 10(1), 5-46.
- Bustos-Foglia, N. (2008). *La ville éducatrice génératrice d'identité, d'appartenance et de valeurs citoyennes favorisant l'intégration et l'autonomie des nouvelles arrivantes (Le cas de Saguenay)*. (Rapport de stage dans le cadre de la maîtrise en études et interventions régionales), Université du Québec à Chicoutimi, 82 p.
- Cardu, H. & Sanschagrin M. (2002). Les femmes et la migration: les représentations identitaires et les stratégies devant les obstacles à l'insertion socioprofessionnelle à Québec. *Recherches féministes*, 15(2), 87-122.
- Castells, M. (1995). Les flux, les réseaux et les identités. *Penser le sujet. Autour d'Alain Touraine*. F. Dubet & Wiewiorka (dir.), Paris, Fayard : 337-359.
- Catarino, C. & Morokvasic M. (2005). Femmes, genre, migration et mobilités. *Revue européenne des migrations internationales*, 21(1), 7-27.
- Catell, V. (2001). Poor people, poor place, and poor health: the mediating role of social networks and social capital. *Social Science and Medicine*, 52, 1505-1516.

- Chamard, R. (1997). *L'immigration et les régions du Québec. Une expérience à revoir et à enrichir*. Conseil des relations interculturelles, Québec, Gouvernement du Québec, 39 p.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, 94 (Supplement: Organizations and Institutions: Sociological Approaches to the Analysis of Social Structure), 95-120.
- Cooke, T. J. (2008). Migration in a family way. *Population Space and Place*, 14(4), 255-265.
- Côté, L. (2002). Le capital social dans les régions québécoises. *Recherches sociographiques*, 63(2), 353-368.
- Cousineau, J.-M. & Boudarbat B. (2009). La situation économique des immigrants au Québec. *Relations industrielles*, 64(2), 230-249.
- Crozier, M. & Friedberg, E. (1977). *L'acteur et le système*. Paris, Éditions du Seuil, 437 p.
- Dagenais, H. (1994). Méthodologie féministe pour les femmes et le développement. *L'égalité devant soi, sexes, rapports sociaux et développement international*. M.-F. Labrecque. Ottawa, Centre de recherches pour le développement international : 258-290.
- Dewerpe, A. (1995). La "stratégie" chez Pierre Bourdieu. *Interpréter, Surinterpréter*, (3), 191-208.
- Dubet, F (1994). *Sociologie de l'expérience*. Paris, Éditions du Seuil, 277 p.
- Dubet, F. (1995). Sociologie du sujet et sociologie de l'expérience. *Penser le sujet. Autour d'Alain Touraine*. F. Dubet & Wieviorka (dir.), Paris, Fayard : 103-121.
- Dufour, M. (2008). *Évaluation du service professionnel d'accueil et d'intégration des immigrants de l'organisme Portes ouvertes sur le Lac*. Dolbeau-Mistassini, Portes ouvertes sur le Lac, 35 p.
- Elbaz, M. (2003). Vocabulaire des relations inter-ethniques. *Notes de cours ANT13522 Minorités ethniques et mouvements nationalitaires*. M. Elbaz. Québec, Université Laval, 57 p.
- Emmerik, H. v. II (2006). Gender differences in the creation of different types of social capital: A multilevel study. *Social Networks*, 28, 24-37.

- Fortin, V. (2008). *Environnement socioculturel et intentions migratoires chez les jeunes de Saguenay*. (Mémoire de maîtrise en études et interventions régionales), Université du Québec à Chicoutimi, 149 p.
- Gauvreau, S. (2009). *Les impacts de l'élargissement du papier de services des entreprises d'économie sociale en aide domestique sur les conditions de travail des préposées. Études de cas à Saguenay: La coopérative de solidarité de services à domicile du Royaume*. (Mémoire de maîtrise en études et interventions régionales), Université du Québec à Chicoutimi, 197 p.
- Germain, A. & Trinh T. (2010). L'immigration au Québec. Un portrait et ses acteurs. *Publication CMQ. Immigration et métropoles*, (43), 39.
- Girard, S. & Manègre J.-F. (1989). *Quelques arpents de neige...à partager. La régionalisation de l'immigration. Conseil des Communautés culturelles et de l'immigration du Québec*, Québec, Gouvernement du Québec, 92 p.
- Gonzalez-Gonzalez, J. M. & Zarco V. (2008). Immigration and Feminity in Southern Europe: a Gender-Based Psychosocial Analysis. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 18, 440-457.
- Gouveia, J.-L. (1997). Immigration et dynamiques locales. *Immigration et dynamiques locales*. Vatz-Laaroussi M., Simard M. & Baccouche N., CERII Université du Québec à Chicoutimi : 225-236.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weaks Ties. *The American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Grawitz, M. (1976). Les exigences de la recherche. *Méthodes des sciences sociales*. M. Grawitz. Paris, Dalloz : 365-397.
- Hirata, H. (2005). Femmes et mondialisation. *Femmes genre et sociétés*. M. Maruani. Paris, La Découverte : 398-405.
- Huberman, M. A. & Miles M. B. (1991). *Analyse des données qualitatives. Recueil de nouvelles méthodes*. Pédagogies en développement. Méthodologie de la recherche. Bruxelles, De Boeck, 632 p.
- Jean, R. (2007). *L'impact des réseaux sociaux sur l'entrée en emploi des immigrants récents au Canada*. (Mémoire de maîtrise en Démographie). INRS-UCS. Université de Montréal, 122 p.

- Jenson, J. & Saint-Martin D. (2003). New Routes to Social Cohesion? Citizenship and the Social Investment State. *Canadian Journal of Sociology*, 28(1), 77-99.
- Kofman, E. & Raghuram P. (2006). Gender and global labour migrations: Incorporating skilled workers. *Antipode*, 38(2), 282-303.
- Labourie-Racape, A. (2002). Un autre regard avec l'approche "genre". *Entreprise et formation*. Montreuil, France, AFPA : 33-34.
- Lavinas, L. (1994). Identité de genre. *L'égalité devant soi, sexes, rapports sociaux et développement international*. M.-F. Labrecque. Ottawa, Centre de recherche pour le développement international : 86-99.
- Lévesque, M. (2000). Le concept de capital social et ses usages. *Le capital social comme forme sociale de capital: reconstruction d'un quasi-concept et application à l'analyse de la sortie de l'aide sociale*. (Thèse de doctorat en sociologie), Université de Montréal : 16-52.
- Li, P. S. (2004). Social Capital and Economic Outcomes for Immigrants and Ethnic Minorities. *Journal of International Migration and Integration*, 5(2), 171-190.
- Lin, N. (2000). Inequality in Social Capital. *Contemporary Sociology*, 29(6), 785-795.
- Maillé, C. (2002). Migrations: femmes, mouvement et "refondation" du féminisme. *Recherches féministes*, 15(2), 1-8.
- Manègre, J.-F. (1989). *Quelques arpents de neige...à partager. La régionalisation de l'immigration. Avis*. Conseil des Communautés culturelles et de l'Immigration du Québec, Gouvernement du Québec, 55 p.
- Massé, H., Laberge M., et al. (2002). L'analyse différenciée selon les sexes au gouvernement du Québec: vers une mobilisation interne et des alliances stratégiques pour l'égalité. *Lien social et Politique*, (47), 43-54.
- Mayer, R. & Ouellet F. (1991). L'entrevue. *Méthodologie de recherche pour les intervenants sociaux*. R. Mayer & Ouellet F. Boucherville, Guëtan Morin (ed.):185-209.
- McKinnish, T. (2008). Spousal Mobility and Earnings. *Demography*, 45(4), 829-849.
- Melucci, A. (1996). Individual experience and global issues in a planetary society. *Social Science Information*, 35(3), 485-509.

- Moore, G. (1990). Determinants of Men's and Women's Personal Networks. *American Sociological Review*, 55(5), 726-735.
- Narayan, D. & Woolcock M. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249.
- Nedelcu, M. (2005). Stratégies de migration et d'accès au marché du travail des professionnelles roumaines à Toronto. Rapports de genre et nouvelles dynamiques migratoires. *Revue européenne des migrations internationales*, 21(1), 77-106.
- Osmani, F. (2002). L'égalité pour toutes? L'engagement féministe et les droits des immigrantes au Québec. *Recherches féministes*, 15(2), 141-151.
- (POL) Portes ouvertes sur le Lac. (2010a). *Rapport du 1er septembre 2007 au 31 août 2010*, Saint-Félicien, produit pour le Regroupement Action Jeunesse, 22 p.
- (POL) Portes ouvertes sur le Lac. (2010b). Site Internet. Consulté le 6 décembre, www.portesouvertessurlac.org.
- (POL) Portes ouvertes sur le Lac. (2008). *Rapport annuel déposé lors de l'assemblée générale annuelle*, avril 2009, Saint-Félicien, 26 p.
- Pedraza, S. (1991). Women and Migration. The Social Consequence of Gender *Annual Review of Sociology*, 17, 303-325.
- Ponthieux, S. (2006). *Le capital social*. Repères. Paris, La Découverte, 121 p.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Portes, A. (2000). The Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum*, 15(1), 1-12.
- Portes, A. & Sensenbrenner J. (1993). Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *The American Journal of Sociology*, 98(6), 1320-1350.
- Pourtois, J.-P. & Desmet H. (2007). *Épistémologie et instrumentation en sciences humaines*, Éditions Mardaga, 235 p.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, Princeton University Press, 258 p.
- Putnam, R. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. An Interview with Robert Putnam. *Journal of Democracy*, (6), 65-78.

- Putnam, R. (2001). Mesure et conséquences du capital social. *Isuma*, 2(1), 47-58.
- Richardson, R. M. (1994). Des concepts pour l'étude des rapports sociaux de sexe dans le développement. *L'égalité devant soi, sexes, rapports sociaux et développement international*. M.-F. Labrecque. Ottawa, Centre de recherches pour le développement international : 242-257.
- Roll, S. (2003). *Comprendre l'approche intégrée de genre: une réflexion illustrée à partir d'exemples européens*. Québec, Conseil du statut de la femme, 57 p.
- Ryan, G. W. & Bernard H. R. (2000). *Data Management and Analysis Methods. Handbook of Qualitative Research. 2nd edition*. Denzin N. K. & Lincoln Y. S. Thousand Oaks, Sage Publications, 451 p.
- Sabourin, P. (2006). L'analyse de contenu. *Recherche sociale. De la problématique à la collecte de données*. Gauthier B. Québec, Presses de l'Université du Québec à Chicoutimi: 357-385.
- Savoie-Zajc, L. (2006). L'entrevue semi-dirigée. *Recherche sociale. De la problématique à la collecte de données*. B. Gauthier. Québec, Presses de l'Université du Québec à Chicoutimi: 293-332.
- Scott, J. (1988). Genre: Une catégorie utile d'analyse historique. *Cahier du GRIF: Le genre de l'histoire*. Paris, Tierce, 37-38, 125-153.
- Séguin, A.-M. & Termotte M. (1993). La dimension territoriale de l'immigration internationale au Québec. *Cahiers de géographie du Québec*, 37(101), 241-262.
- Silverman, D. (2000). Analyzing Talk and Text. *Handbook of Qualitative Research. 2nd edition*. Denzin N. K. & Lincoln Y. S. Thousand Oaks, Sage Publications: 344-346.
- Simard, M. (1996). La politique québécoise de régionalisation de l'immigration: enjeux et paradoxes. *Recherches sociographiques*, XXXVII(3), 439-469.
- Simard, M. (1997). Immigration agricole, enracinement familial et dynamisation du milieu local au Québec. *Immigration et dynamiques locales*. M. Vatz-Laaroussi, M. Simard & Baccouche N. CERII Université du Québec à Chicoutimi, 147-174.
- Simard, M. (2003). Le rapport à l'espace des jeunes issus de parents immigrés en région au Québec. *Recherches sociographiques*, XLIV(1), 57-91.

- Simard, M. (2004). Liens transnationaux et participation internationale des jeunes d'origine immigrée en région au Québec. *Lien social et Politiques – RIAC*, 51 (Engagement social et politique dans le parcours de vie), 111-122.
- Szreter, S. & Woolcock M. (2004). Health by association? Social capital, social theory, and the political economy of public health. *International Journal of Epidemiology*, 33(3), 650-667.
- Thériault, J.-Y. (1999). Présentation. La citoyenneté: entre normativité et factualité. *Sociologie et sociétés*, XXXI(2), 5-13.
- Turcotte, Y. (1997). L'immigration et l'intégration des immigrants au Québec au cours des quinze dernières années. *Nouvelles pratiques sociales*, 10(1), 53-57.
- Vallée, M.-H. (2002). L'immigration féminine au Canada durant les années 1920: la mise en place d'une politique fondée sur le "genre". *Recherches féministes*, 15(2), 65-85.
- Vatz-Laaroussi, M. (2003). Des familles citoyennes? Le cas des familles immigrantes au Québec. *Nouvelles pratiques sociales*, 16(1), 148-164.
- Vatz-Laaroussi, M. (2005). L'immigration en dehors des métropoles : Vers une relecture des concepts interculturels. *Canadian Ethnic Studies*, 37(3), 97-113.
- Vatz-Laaroussi, M., Tremblay P.-A., et al. (1999). *Les histoires familiales au coeur des stratégies d'insertion: trajectoires de migration en Estrie et au Saguenay-Lac Saint-Jean*. Sherbrooke, Conseil Québécois de la recherche sociale, 232 p.
- Vatz-Laaroussi, M. (1997). Stratégies de reconstruction identitaires des femmes immigrantes en Estrie. *Immigration et dynamiques locales*. Vatz-Laaroussi M., Simard M. & Baccouche N., CERII, Université du Québec à Chicoutimi : 204-222.
- Warr, D. J. (2006). Gender, Class, and the Art and Craft of Social Capital. *The Sociological Quarterly*, 47, 497-520.
- Widmaln, S. (2005). The Utility of Bonding Social Capital. *Journal of Civil Society*, 1(1), 75-95.

Documents gouvernementaux

- (CPJ) Conseil permanent de la jeunesse. (2004). *ReMIXer la CITÉ. La participation citoyenne des jeunes issus de l'immigration et des minorités visibles*. Québec, Gouvernement du Québec, 126 p.
- (CRÉ SLSJ) Conférence régionale des élus du Saguenay-Lac-Saint-Jean. (2006). *Plan quinquennal de développement Saguenay Lac-Saint-Jean*, 42 p.
- (CSF) Conseil du statut de la femme. (2005a). *Des nouvelles d'elles: Les femmes immigrées du Québec*. Québec, Gouvernement du Québec, 104 p.
- (CSF) Conseil du statut de la femme. (2005b). *L'approche intégrée de l'égalité entre les femmes et les hommes (AIE): une approche transversale dans l'administration publique*. Québec, Gouvernement du Québec, 18 p.
- (CSF) Conseil du statut de la femme. (2006). *Diversité de foi, égalité de droits, Actes du colloque*. Québec, Gouvernement du Québec, 210 p.
- (CSF) Conseil du statut de la femme. (2010). *Entre le rose et le bleu: stéréotypes sexuels et construction sociale du féminin et du masculin*. Québec, Gouvernement du Québec, 151p.
- (ISQ) Institut de la statistique du Québec. (2008). *Soldes migratoires des régions administratives avec chacune des autres régions, tous les âges. Québec et régions administratives 2006-2007* : http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/demographie/migrt_poplt_immigr/migr_ca.
- (ISQ) Institut de la statistique du Québec. (2009). *Recensement de la population 2006. Saguenay-Lac-Saint-Jean (02)* : www.stat.gouv.qc.ca/regions/recens2006_02.
- (MICC) Ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles. (2011). *Bulletin statistique sur l'immigration permanente au Québec. 2e trimestre et 6 premiers mois de 2011*. Direction de la recherche et de l'analyse prospective. Québec, Gouvernement du Québec, 8 p.
- (MICC) Ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles. (2009a). *Population immigrée recensée au Québec et dans les régions en 2006. Caractéristiques générales. Recensement 2006. Données ethnoculturelles*. Québec, Direction de la recherche et de l'analyse prospective, 171 p.

- (MICC) Ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles. (2009b). *Portraits régionaux. Caractéristiques des immigrants établis au Québec et dans les régions en 2009*. Direction de la recherche et de l'analyse prospective, Québec, Gouvernement du Québec, 50 p.
- (MICC) Ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles. (2005). *Des valeurs partagées, des intérêts communs. Pour assurer la pleine participation des communautés culturelles au développement du Québec. Région du Saguenay-Lac-Saint-Jean*. Directions des affaires publiques et des communications, Saguenay, Gouvernement du Québec, 17 p.
- (SCF) Secrétariat à la condition féminine. (2007). *L'analyse différenciée selon les sexes dans les pratiques gouvernementales et dans celles des instances locales et régionales*. Ministère de la Culture, des Communications et de la Condition féminine, Québec, Gouvernement du Québec, 25 p.
- (SRQ) Solidarité rurale du Québec. (2000). *L'immigration en milieu rural*. Mémoire présenté à la consultation publique sur l'immigration au Québec 2001-2003. Nicolet, 14 août 2000, 25 p.
- (TRCI SLSJ) Table régionale de concertation en immigration du Saguenay-Lac-Saint-Jean. (2004). *Mémoire déposé en réponse à la consultation sur la planification des niveaux d'immigration 2005-2007*. (CRÉ SLSJ) Conférence régionale des élus du Saguenay—Lac-Saint-Jean, 19 p.

Annexe I: Schéma d'entrevue

Projet : Les stratégies de développement du capital social chez les immigrants au Lac Saint-Jean

Fiche de renseignement

- 1) Sexe : F _____ H _____
- 2) Âge : _____
- 3) Statut matrimonial : Célibataire _____ Marié _____ Conjoint de fait _____
- 4) Pays d'origine : _____
- 5) Origine du (de la) conjoint(e) : _____
- 6) Présence d'enfants : Oui _____ Non _____
- 7) Nombre d'enfants : _____
- 8) Lieu de naissance des enfants : _____
- 9) Âge des enfants : 0-1 an _____ 1-5 ans _____ 5-15 ans _____
- 10) Appartenance à minorité visible : Oui _____ Non _____
- 11) Langue maternelle : _____
- 12) Autres langues connues : _____
- 13) Arrivée au Québec : 1999-2004 _____ 2005-2006 _____ 2007-2008 _____
- 14) Première ville d'installation : Montréal _____ Québec _____ Autres _____
- 15) Arrivée dans la région : 2005 _____ 2006 _____ 2007 _____ 2008 _____ 2009 _____
- 16) Niveau de scolarité : DES : _____ DEP _____ DEC _____ U1er _____ U2-3e _____
- 17) Nom du diplôme : _____
- 18) Reconnaissance du diplôme acquis à l'étranger : Oui _____ Non _____
- 19) Revenu personnel : Entre 0 et 12 000 _____ Entre 13 000 et 20 000 _____
Entre 21 000 et 50 000 _____ Entre 51 000 et + _____
- 20) Revenu familial : Entre 0 et 12 000 _____ Entre 13 000 et 20 000 _____
Entre 21 000 et 50 000 _____ Entre 51 000 et + _____
- 21) Type de logement occupé : Loyer _____ Maison
location _____ Maison propriétaire _____ Autre _____

Bloc A : Avant l'arrivée au Québec

- 1) Parlez-moi un peu de votre vie avant votre départ.
 - a. Statut social (type d'emploi, de logement, revenu, etc.)
 - b. Raisons de la migration
 - c. Trajectoire de la migration (autres pays habités)

- 2) Que connaissiez-vous du Québec avant votre départ?
 - a. Connaissances factuelles
 - b. Personnes connues
 - c. Origine des personnes connues au Québec

- 3) Que connaissiez-vous de la région avant votre installation?
 - a. Connaissances factuelles
 - b. Personnes connues
 - c. Origine des personnes connues dans la région

Bloc B : Réseaux sociaux

B1 : Emploi

- 1) Occupez-vous un emploi présentement ou avez-vous occupé un emploi depuis que vous êtes dans la région?
- 2) Parlez-moi de votre emploi ici.
 - a. Recherche d'emploi (source d'information, préparation)
 - b. Personnes aidant la recherche d'emploi (origine)
 - c. Intégration à l'emploi (Personnes rencontrées, origine)
 - d. Relations avec collègues, patrons, clients (amis?)
- 3) Avez-vous occupé d'autres emplois avant ce dernier? Si oui parlez m'en.

B2 : Recherche d'emploi

- 1) Êtes-vous en recherche d'emploi ou avez-vous fait de la recherche d'emploi dans la région?
- 2) Parlez-moi de votre démarche.
 - a. Source d'information
 - b. Préparation
 - c. Personnes aidant la recherche d'emploi (origine)
 - d. Personnes rencontrées (origine)
 - e. Relations avec ces personnes (amis?)

B3 : Études

- 1) Avez-vous entamé des études ou des cours de francisation ici depuis que vous habitez la région?
- 2) Parlez m'en.
 - a. Motivation
 - b. Intégration
 - c. Personnes rencontrées
 - d. Origine des personnes rencontrées
 - e. Relations avec collègues, professeurs, personnel, etc. (amis?)

B4 : À domicile

- 1) Votre occupation principale est-elle, ou a-t-elle été durant une période, de prendre soin du logis (pas de travail à l'extérieur)?

Avec enfant(s):

- 1) Parlez-moi de votre expérience comme parent ici.
 - a. Soins des enfants (source d'information)
 - b. Garderie ou école (démarche pour intégration, personnes clés)
 - c. Personnes rencontrées (origine)

- d. Relations avec ces personnes (éducatrice, professeurs, direction, infirmières, etc.)
- e. Différences par rapport à pays d'origine

Sans enfant

- 1) Parlez-moi de votre quotidien
 - a. Activités
 - b. Personnes rencontrées (origine)
 - c. Relations avec personnes rencontrées (amis?)

B5 : Associations sociales

- 1) Faites-vous partie d'un ou de plusieurs associations sociales?
 - a. Loisir
 - b. Sport
 - c. Religion
 - d. Politique
 - e. Culture
 - f. Organisme communautaire
 - g. Conseil décisionnel (C.A conseil de parents, etc.)
 - h. Comité organisationnel
 - i. Jardin communautaire
 - j. Groupe d'achat
 - k. Cuisine collective
 - l. Etc.
- 2) Parlez-moi de votre implication
 - a. Motivation
 - b. Personnes rencontrées (origine)
 - c. Intégration
 - d. Activités (fréquences, teneur, etc.)

Bloc C : Contacts avec la communauté

- 1) Parlez-moi de l'accueil des gens d'ici en général?
 - a. Perception des gens d'ici
 - b. Obstacles à l'intégration
 - c. Façon(s) de surmonter les obstacles

- 2) Êtes-vous parrainer par un foyer québécois? Si oui parlez m'en.
 - a. Relation avec parrain (marraine)
 - b. Activités partagées;
 - c. Personnes rencontrées par l'entremise du parrain (de la marraine);
 - d. Avantages d'être parrainé.

- 3) Outre ce qui a déjà été mentionné, avez-vous participé à des activités sociales qui vous ont permis de rencontrer des gens?
 - a. Rassemblement populaire (Saint-Jean Baptise; Marche pour le cancer, Festival, etc.)
 - b. Activités organisé par Portes ouvertes sur le Lac;
 - c. Personnes rencontrées lors de ces occasions
 - d. Relations avec ces personnes

- 4) Connaissez-vous des personnes susceptibles de vous aider dans les services disponibles à la communauté?
 - a. Friperie
 - b. Services gouvernementaux
 - c. Services de santé
 - d. Etc.

Bloc D : Relations d'amitié

- 1) Avez-vous des amis proches ici, des gens que vous côtoyez, sur qui vous sentez que vous pouvez compter? Parlez m'en.
 - a) Origine
 - b) Rencontre
 - c) Type de soutien disponible

Bloc E : Clôture

- 1) Croyez-vous que les femmes ont des stratégies différentes des hommes pour se créer des réseaux sociaux (se faire des contacts, rencontrer des gens)?
 - a. Perception personnelle du sujet de recherche
- 2) Avez-vous des questions ou des informations à ajouter?

Annexe II : Déclaration de consentement

Nom de la responsable : Judith Camier

Téléphone : (418) 679-8917

Département : Sciences humaines

Pour toute autre information concernant l'éthique de recherche à l'Université, veuillez contacter M. Jean-Pierre Béland, au (418) 545-5011 poste 5219.

Titre du projet de recherche : « Les stratégies de développement du capital social des personnes immigrantes au Lac Saint-Jean. Exploration de la dimension genre »

1 Invitation à participer au projet :

Vous avez été convié à participer au projet de recherche de Judith Camier sur le capital social des jeunes adultes immigrants résidant dans la région du Lac Saint-Jean depuis quatre ans et moins. Vous y avez été invité car vous faites partie de la population à l'étude.

2 Description du projet

Ce projet est réalisé par Judith Camier dans le cadre de la maîtrise en études et interventions régionales, à l'Université du Québec à Chicoutimi. La présente étude vise à comprendre les stratégies de développement du capital social des immigrantes et immigrants nouvellement installés dans la région. En d'autres termes nous souhaitons découvrir comment les nouveaux arrivants arrivent à se bâtir des réseaux sociaux. Nous souhaitons également comparer les stratégies utilisées par les hommes à celles utilisées par les femmes et voir s'il y a des différences dans les types de réseaux développés et les avantages et inconvénients liés au fait d'appartenir à ces réseaux

En acceptant de participer, vous acceptez de réaliser un entretien d'environ 60 minutes. Les thèmes touchés lors des entrevues sont l'emploi, la recherche d'emploi, les études, le soin et l'éducation des enfants, les associations civiques et les contacts généraux avec la communauté. L'entrevue aura lieu à votre domicile et elles seront enregistrées sur bande audio.

3. Évaluation des avantages et des risques

En raison des procédures mises en place pour préserver votre anonymat, la participation à cette étude n'entraîne aucun risque prévisible.

Bien qu'aucun bénéfice immédiat ne découle de votre participation à un tel projet, vous contribuez néanmoins à l'avancement des connaissances dans le domaine de l'intégration des personnes immigrantes en milieu rural et des conditions de vie des femmes immigrantes. De plus, cela fera en sorte de faire connaître le phénomène de l'immigration au Lac Saint-Jean et les services d'accueil qui y sont offerts. Une meilleure compréhension de votre situation permettra aux intervenants d'ajuster leurs pratiques et ainsi améliorer les conditions de cette intégration. De plus, l'entrevue vous permettra de prendre conscience de

votre façon de vous créer des réseaux sociaux. Nous sommes conscients que le temps que vous allouez à cette recherche puisse s'avérer un inconvénient et nous vous remercions grandement de votre participation.

4. Confidentialité des données et diffusion des résultats

Toutes les informations seront tenues confidentielles, en aucun cas les noms des participants ne seront dévoilés à quiconque. Chaque entrevue complétée se verra attribuer un code accessible à la responsable de l'étude. Une fois tout le verbatim retranscrit, la liste nominative des participants sera détruite. Les données seront conservées dans un classeur sous clé, dans un local à l'Université du Québec à Chicoutimi, pendant sept ans, soit jusqu'en 2017. Le nom des participants sera changé sur le verbatim, les questionnaires et dans les productions écrites et/ou orales découlant de la recherche ceci afin de préserver l'anonymat.

Par la présente déclaration, vous autorisez la responsable de cette étude à se servir des informations divulguées lors de l'entrevue.

5. Modalité relative à la participation du sujet

Vous êtes entièrement libre de participer ou non à cette recherche, de refuser de répondre à certaines questions et de vous retirer de l'étude à tout moment, sans que cela n'entraîne aucun préjudice. Advenant un retrait de votre part, notez que si les données sont anonymisées, il sera impossible de les retirer puisqu'elles seront non repérables. De son côté, la responsable de cette étude se garde le droit de retirer votre candidature pour son investigation. Vous êtes en droit d'obtenir réponses à vos questions en tout temps

Les résultats seront accessibles aussitôt le mémoire complété, sur demande ou par l'entremise du site internet de la bibliothèque de l'Université du Québec à Chicoutimi.

6. Signatures

Je reconnais avoir reçu toutes les informations nécessaires ainsi que toutes les réponses à mes questions. J'accepte donc de participer à cette recherche en toute connaissance de cause. Je comprends que je suis libre de me retirer en tout temps sans préjudice ni justification. Je sais que ma confidentialité sera respectée en tout temps. J'accepte librement et sans contrainte de participer à la recherche « Les stratégies de développement du capital social chez les personnes immigrantes au Lac Saint-Jean. Exploration de la dimension genre. »

Signature de l'étudiante responsable de la recherche

Date

Signature du participant

Date

* Une copie du consentement sera fournie au sujet.