

Collection

Hors Série

no HS0000

**La création d'entreprises par
les chômeurs et les sans-
emploi : le rôle de la
microfinance**

Profonds-CRISES

Sous la direction de
Benoît Lévesque
et de
Marguerite Mendell

février 2000

Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)
Collection Hors Série – no HS0000

«La création d'entreprises par les chômeurs et les sans-emploi : le rôle de la microfinance»
Profonds-CRISES

ISBN : **2-89605-225-9**

Dépôt légal : 2000

Bibliothèque nationale du Canada
Bibliothèque et Archives nationales du Québec

PRÉSENTATION DU CRISES

Notre Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) est une organisation interuniversitaire qui étudie et analyse principalement « les innovations et les transformations sociales ».

Une innovation sociale est une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles.

En se combinant, les innovations peuvent avoir à long terme une efficacité sociale qui dépasse le cadre du projet initial (entreprises, associations, etc.) et représenter un enjeu qui questionne les grands équilibres sociétaux. Elles deviennent alors une source de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux modèles de développement.

Les chercheurs du CRISES étudient les innovations sociales à partir de trois axes complémentaires : le territoire, les conditions de vie et le travail et l'emploi.

Axe innovations sociales, développement et territoire

- Les membres de l'axe développement et territoire s'intéressent à la régulation, aux arrangements organisationnels et institutionnels, aux pratiques et stratégies d'acteurs socio-économiques qui ont une conséquence sur le développement des collectivités et des territoires. Ils étudient les entreprises et les organisations (privées, publiques, coopératives et associatives) ainsi que leurs interrelations, les réseaux d'acteurs, les systèmes d'innovation, les modalités de gouvernance et les stratégies qui contribuent au développement durable des collectivités et des territoires.

Axe innovations sociales et conditions de vie

- Les membres de l'axe conditions de vie repèrent et analysent des innovations sociales visant l'amélioration des conditions de vie, notamment en ce qui concerne la consommation, l'emploi du temps, l'environnement familial, l'insertion sur le marché du travail, l'habitat, les revenus, la santé et la sécurité des personnes. Ces innovations se situent, généralement, à la jonction des politiques publiques et des mouvements sociaux : services collectifs, pratiques de résistance, luttes populaires, nouvelles manières de produire et de consommer, etc.

Axes innovations sociales, travail et emploi

- Les membres de l'axe travail et emploi orientent leurs recherches vers l'organisation du travail, la régulation de l'emploi et la gouvernance des entreprises dans le secteur manufacturier, dans les services, dans la fonction publique et dans l'économie du savoir. Les travaux portent sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles. Ils concernent tant les syndicats et les entreprises que les politiques publiques et s'intéressent à certaines thématiques comme les stratégies des acteurs, le partenariat, la gouvernance des entreprises, les nouveaux statuts d'emploi, le vieillissement au travail, l'équité en emploi et la formation.

LES ACTIVITÉS DU CRISES

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires post-doctoraux, la formation des étudiants, le CRISES organise toute une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, les rapports annuels et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : <http://www.cris.es.uqam.ca>.

Denis Harrisson
Directeur

(BIT- rapport-02-2000)

ILO Action Program: Entreprise Creation by the Unemployed - the Role of microfinance

**LA CRÉATION D'ENTREPRISES PAR LES CHÔMEURS ET LES SANS-EMPLOI :
LE RÔLE DE LA MICROFINANCE**

RAPPORT DE RECHERCHE

soumis au

**BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL (BIT)
ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL (OIT)**

par

PROFONDS-CRISES

Benoît LÉVESQUE et Marguerite MENDELL

(sous la direction de - avec la collaboration de

Richard BENOÎT, Louis FAVREAU, Denis MARTEL et Renaud PAQUET

assistés de

**Lucie BEAUDOIN, Myriam DUPLAIN, Geneviève HUOT,
Denis LANGEVIN, André LAVOIE, Lucie MAGER, Marco RÉGIS PARR,
Ralph ROUZIER, Solange VAN KEMENADE et Charles VÉZINA**

**CENTRE DE RECHERCHE SUR LES INNOVATIONS SOCIALES
DANS L'ÉCONOMIE SOCIALE, LES ENTREPRISES ET LES SYNDICATS
(CRISES)**

UNIVERSITE CONCORDIA

MONTRÉAL

Février 2000

ÉQUIPE DE RECHERCHE

Benoît **Lévesque**, Directeur, CRISES - Professeur, Département de sociologie, UQAM

Marguerite **Mendell**, CRISES - Director, School of Community and Public Affairs, Concordia University

Richard **Benoît** - Professeur, Département des sciences économiques et administratives, UQAC

Louis **Favreau**, CRISES - Professeur, Département de travail social, UQAH

Denis **Martel** - Professeur, Département des sciences économiques et administratives, UQAC

Renaud **Paquet**, CRISES - Professeur, Département des relations industrielles, UQAH

Lucie **Beaudoin**, Professionnelle de recherche, CRISES - UQAH

Myriam **Duplain**, Assistante de recherche, UQAC

Geneviève **Huot**, Assistante de recherche, CRISES - Étudiante à la maîtrise, UQAM

Denis **Langevin**, Assistant de recherche - Étudiant à la maîtrise, UQAC

André **Lavoie**, Assistant de recherche, CRISES- Étudiant au doctorat, UQAM

Lucie **Mager**, Assistante de recherche

Marco Régis **Parr**, Assistant de recherche - Étudiant à la maîtrise, UQAH

Ralph **Rouzier**, Assistant de recherche, CRISES - Étudiant au doctorat, UQAM

Solange **Van Kemenade**, Assistante de recherche, CRISES - Étudiante au doctorat, UQAM

Charles **Vézina**, Assistant de recherche - Étudiant à la maîtrise, UQAH

INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : Le soutien public aux initiatives de microfinancement	9
Introduction	9
1 Le contexte institutionnel.....	9
2 Les deux filières institutionnelles de la microfinance québécoise	12
3 Caractéristiques du support public (État fédéral, provincial, municipal)	3
Conclusion	36
CHAPITRE II : La performance économique et sociale des fonds de microfinancement	39
Introduction	39
1 Les deux dimensions de la performance	40
2 Des attentes polarisées.....	41
3 Le rôle de la culture organisationnelle	43
4 Les outils d'évaluation	45
Conclusion.....	49
CHAPITRE III : Les partenaires de la microfinance	51
1 La mise en place et le développement des partenariats	51
2 Différentes formes de partenariat.....	52
Conclusion.....	71
CHAPITRE IV : Les incitations à la performance de la microfinance	73
Introduction	73
1 Description des incitations à la performance	73
2 Évaluation du système d'incitation	75
Suggestions et recommandations.....	76
CHAPITRE V : Les facteurs de succès des entreprises	78
Introduction	78
1 Les facteurs de succès pour les fonds traditionnels	79
2 Les facteurs de succès pour les fonds non conventionnels	89
Conclusion	93

CHAPITRE VI :	
Qualité de l'emploi et micro-entreprises soutenues par la microfinance	96
1 Les difficultés d'évaluation de la qualité d'emploi dans la TPE	96
2 Le travail indépendant et la qualité des emplois	96
3 La qualité des emplois offerts par les très petites entreprises notre enquête	100
4 Les enjeux liés au travail autonome et aux TPE soutenues par la microfinance	110
CONCLUSION GÉNÉRALE	118
1 Une perspective d'ensemble du contexte de la microfinance québécoise.....	118
2 Première série de conclusions	121
3 Deuxième série de conclusions	128
ANNEXE 1 Études de cas de fonds fournissant de la microfinance.....	142
ANNEXE 2 Recherche sur les Fonds de développement local, régional et communautaire de la région de Montréal : Questionnaire	191
ANNEXE 3 Fiche signalétique d'entreprise (1999)	219
ANNEXE 4 Recherche sur les Fonds de développement local, régional et communautaire de la région de Montréal.....	223
BIBLIOGRAPHIE	233

INTRODUCTION

Notre recherche sur les fonds s'est limitée au cas du Québec. Ce choix s'imposait parce que le cas du Québec est l'un des plus innovateurs au Canada, du point de vue de la microfinance et des fonds de capital de développement. Avant de fournir quelques paramètres sur la recherche réalisée, nous tenterons d'abord de situer le Québec dans le cadre canadien.

Le Canada est une fédération comprenant dix provinces dont les deux plus importantes en termes de population et d'activités économiques sont l'Ontario et le Québec. Ces deux provinces représentent plus de 60 % de la population et de l'activité économique du Canada. Si la province de l'Ontario est la plus peuplée et la plus importante économiquement des provinces canadiennes, le Québec arrive cependant en tête au Canada pour le capital de risque. "Ainsi, le Québec, qui représente 25 % de la population canadienne (et qui est à l'origine de 23 % du produit national du Canada), accueille 42 % des entreprises bénéficiaires de capital de risque. Avec 38 % de la population canadienne et 40 % du produit national, l'Ontario n'abrite que 22 % des entreprises ayant reçu du capital de risque" (Amit, Breander et Zott, 1997 : 268). En l'espace de quinze ans, la part de marché du capital de risque au Québec est passée de 10 % de l'ensemble canadien en 1980 à environ 45 % en 1995 et 48 % en 1998 (Macdonald & Associates, 1995 et 1998). Entre 1995 et 1998, l'actif des fonds de capital de risque au Canada est passé de 3 milliards à 10 milliards de dollars canadiens (\$). L'importance du Québec résulte principalement, mais non exclusivement, de la présence des fonds de travailleurs, notamment le *Fonds de solidarité des travailleurs du Québec* (FTQ) dont les actifs dépassent 3 milliards de dollars en 1999. Ce fonds représente à lui seul 65 % de l'actif de tous les fonds de travailleurs au Canada (Vaillancourt, 1997). Au Québec, il existe également un second fonds de travailleurs, le *Fondation pour la coopération et le développement de l'emploi*, qui a été mis sur pied en 1995 par la Confédération des syndicats nationaux (CSN), et dont la capitalisation devrait atteindre 100 millions de dollars avant la fin de la présente année.

Le capital de risque se distingue nettement du financement fourni par les banques. Ces dernières font généralement des prêts aux entreprises sur la base de garanties alors que les sociétés de capital de risque ne cherchent pas de garanties mais investissent sur le potentiel du projet et de l'entrepreneur. Par conséquent, l'évaluation des demandes est très différente. Les banques ont le regard tourné vers le passé, vers ce qui serait récupérable en cas de faillite, alors que l'attention des sociétés de capital de risque est orientée nettement vers l'avenir, vers le potentiel de plus-value du projet, sur une période de cinq à huit ans. Les sociétés de capital de

risque sont en quelque sorte des partenaires, voire des co-entrepreneurs de l'entreprise. En conséquence, elles assurent un suivi et un encadrement des entreprises dans lesquelles elles investissent. Par ailleurs, la plus grande partie du capital de risque au Québec fait partie de ce que nous appelons le **capital de développement**. Le capital de développement se distingue du capital de risque dans la mesure où il prend en considération des objectifs socio-économiques tels le développement régional et local, la création et le maintien de l'emploi, la formation économique des travailleurs ou encore la participation des travailleurs à la gestion des entreprises.

Les fonds de développement qui investissent principalement dans les petites et moyennes entreprises (PME) ne relèvent pas pour autant de la microfinance puisque les montants de leurs investissements sont supérieurs à 750 000 \$ (l'investissement moyen des sociétés de capital de risque au Canada est de 900 000 \$ pour le premier investissement et de 1,4 million de dollars pour le second investissement) (Amit, Brander et Zott, 1997 : 277). En revanche, le *Fonds de solidarité des travailleurs* (FTQ) a donné naissance aux *Sociétés locales d'investissement et de développement de l'emploi* (SOLIDE) qui relèvent de la microfinance puisqu'elles accordent des prêts pour des montants variant entre 5 000 \$ et 50 000 \$. Ce cas montre bien qu'il existe des liens entre le capital de développement et la microfinance. De plus, même si la microfinance offre parfois des prêts aux entreprises, elle adopte une façon de faire plus proche du capital de développement que des banques. Ainsi, la microfinance investit sur le potentiel de l'entreprise (et de création d'emploi) et fournit généralement un encadrement et un suivi.

Dans le cadre de cette recherche commanditée par l'Organisation internationale du travail (OIT), et pour fin de comparaison avec d'autres pays, nous avons considéré que les fonds fournissant **des investissements inférieurs à 75 000 \$ (soit environ 50 000 \$ US)** relevaient de la microfinance. Le microcrédit est habituellement réservé pour de très petits montants, soit 2 000 \$ et moins. Pour nous, le microcrédit, représenté entre autres par les Cercles d'emprunt, constitue un cas limite de la microfinance. Par ailleurs, il n'est pas facile de circonscrire l'univers de la microfinance pour au moins trois raisons. En premier lieu, des investissements relevant de la microfinance sont offerts par des fonds dont la taille peut être très variable (on y retrouve des fonds ayant des capitalisations de quelques milliers de dollars et d'autres de plusieurs millions). En deuxième lieu, les entreprises concernées par la microfinance ne sont pas toujours de très petites entreprises (TPE), elles ne sont pas nécessairement dirigées par des travailleurs autonomes et ne sont pas les plus démunies.

En effet, des investissements relevant de la microfinance (et donc de fonds ne fournissant que des investissements inférieurs à 75 000 \$) peuvent s'inscrire dans des investissements en partenariat ou en syndication pour des montants très supérieurs à cette limite. En troisième lieu, certains fonds qui offrent des financements de 75 000 \$ et moins, peuvent également accepter des demandes supérieures à cette limite.

Cela dit, il n'en demeure pas moins que la microfinance constitue un créneau spécifique avec des difficultés bien particulières. À cette échelle, il existe un "**vide de financement**" (Lebossé, 1994). Ce vide se maintient même si le capital de risque et la microfinance ne cessent de croître au Québec. Les fonds relevant de la microfinance ont donc des **coûts transactionnels** plus élevés, en raison entre autres du grand nombre de dossiers examinés et souvent de la qualité moindre des dossiers. Ils ont également **des coûts de suivi, d'accompagnement et de conseil** plus importants en raison du nombre d'entreprises (ex. suivre 20 entreprises pour des sommes de 20 000 \$ par entreprise demande plus de temps que suivre une seule entreprise où l'on a investi 500 000 \$). Enfin, les institutions financières considèrent les prêts aux très petites entreprises comme plus risqués, d'où un renforcement de la sélection et "l'élimination graduelle des opérations à coûts administratifs ou transactionnels élevés, considérées comme insuffisamment performantes en termes de marge bancaire, donc peu rentables pour les comptes d'exploitation" (Lebossé, 1998 :18). Pour toutes ces raisons et d'autres, dont les rendements visés, il s'ensuit en quelque sorte qu'il y a moins de financement disponible pour les TPE et les petites entreprises (PE), et qu'il existe donc **des besoins non comblés à cette échelle**. Ce constat est confirmé par de nombreuses études¹.

Même si nous ne disposons pas pour le secteur de la microfinance de données comparables à celles du capital de risque, plusieurs indices laissent supposer que le Québec est également en avance au plan de la microfinance. S'il existe à l'échelle canadienne des fonds de développement communautaire inspirés pour la plupart de l'expérience américaine de développement économique communautaire (Favreau, 1994 ; Mendell, 1994), au moins deux interventions spécifiques au Québec ont sans doute favorisé également la multiplication de fonds relevant de la microfinance. La première provient du *Fonds de solidarité du Québec* (FTQ) qui a contribué à la mise sur pied de 86 *Sociétés locales d'investissement pour le développement*

¹ Ainsi, le Rapport Berger (1994 : 52) parle "d'inquiétante pénurie de capital-actions à investir au bas de l'échelle." Il précise que "le peu de potentiel de gains que les prêts de cet ordre de grandeur présentent pour une banque limite le temps que les banquiers peuvent consacrer à ces clients" (*Ibid* : 15). Un expert comme Larry Zepf arrive à la conclusion que "le meilleur moyen de relever les défis du financement des petites et moyennes entreprises par capital-actions serait d'offrir de nouveaux encouragements fiscaux pour soutenir les fonds de placement régionaux ou locaux" (*Ibid* : 57).

de l'emploi (SOLIDE) dont l'actif dépasse les 40 millions de dollars pour l'ensemble du Québec. De même, le gouvernement du Québec, à la différence des autres gouvernements provinciaux, a contribué à la mise sur pied de divers fonds relevant de la microfinance dont une centaine de *Fonds locaux d'investissement* (FLI) et d'une centaine de *Fonds d'économie sociale* (FES). Si ces deux derniers fonds s'apparentent plus à des programmes gouvernementaux qu'à des fonds autonomes, il faut reconnaître que le gouvernement du Québec a également contribué à des fonds dédiés à l'économie sociale, dont le *Réseau d'investissement social du Québec* (RISQ) et une société d'État, *Investissement Québec*. Cette dernière, à travers la vice-présidence au développement des coopératives et à l'économie sociale, offre des services financiers aux entreprises dudit secteur. En somme, le Québec apparaît comme une sorte de laboratoire non seulement pour le capital de risque et pour le capital de développement mais également pour la microfinance. En conséquence, notre recherche s'est limitée au Québec, non pas parce que le Québec serait pleinement représentatif des autres provinces canadiennes, mais parce qu'il est le plus innovateur sur ce point.

Comme plusieurs auteurs l'ont relevé pour le Canada comme pour les États-Unis, le capital de risque et la microfinance n'ont pas été étudiés "aussi attentivement que d'autres volets du secteur financier" pour plusieurs raisons dont 1) "le peu d'information utile que l'on retrouve dans le secteur public", 2) le fait qu'il n'existe pas de marché secondaire structuré pour ces fonds, 3) la faible supervision de ce secteur par les pouvoirs publics (Amit, Brander et Zott, 1997 : 264). La situation est toutefois quelque peu différente dans le cas du Québec en raison de la forte présence du *Fonds de solidarité des travailleurs* et des pouvoirs publics. Cette situation particulière a même donné lieu à une controverse sur le bien fondé de cette intervention (Raynaud et Raynaud, 1999).

Notre rapport s'appuie sur plusieurs recherches. En premier lieu, **une recherche initiée en 1996** qui visait à réaliser un premier inventaire des fonds de développement local et communautaire (PROFONDS-CRISES, 1997) dont 159 sur les 231 fonds identifiés relèvent de la microfinance avec des objectifs de création d'emploi et de développement local au Québec. Au sein de ce groupe de fonds, nous pouvons distinguer deux catégories : la première comprend les fonds dont l'investissement maximal est inférieur à 50 000 \$; la deuxième comprend les fonds dont l'investissement maximal se situe entre 50 001 \$ et 75 000 \$. Près des deux tiers (63,5 %) de ces fonds sont très récents puisqu'ils avaient été fondés entre 1990 et 1996. Enfin, la mise à jour de cet inventaire a permis de voir que plus de deux cents fonds relevant de la microfinance avaient été créés au cours des trois dernières années.

Cet inventaire a permis de constituer une importante **base de données** qui n'avait pas été exploitée jusqu'ici et que nous avons utilisée pour les chapitres II et V (soit pour les thèmes 2 et 5) (voir le questionnaire à l'annexe 2).

En deuxième lieu, notre rapport s'appuie sur une deuxième **recherche qui a débuté en 1997** et qui portait sur des **études de cas**, soit une douzaine de monographies de fonds. Ces monographies sont utilisées à l'occasion pour illustrer nos propos et elles sont synthétisées en annexe 1.

Tableau 0.1
Les fonds de microfinance dans l'ensemble de fonds de développement local et régional (1996)

Limite maximale d'investissement	Fonds	
	N	%
de 50 000 \$ et moins	96	46
de 50 001 \$ à 75 000 \$	63	30
TOTAL MICROFINANCE	159	76
de 75 001 \$ et plus	50	24
TOTAL	209	100

En troisième lieu, avec le soutien du BIT, nous avons initié en août 1999 plusieurs **nouvelles recherches sur les thèmes proposés** et sur certaines questions reliées à ces thèmes. Nous avons ainsi réalisé :

1) une mise à jour de **l'inventaire des fonds** dont le nombre est passé de 231 à plus de 350. Cet inventaire inclut maintenant non seulement les nouveaux fonds de développement local et communautaire mais également les fonds dédiés à l'économie sociale et à la lutte contre la pauvreté (voir la fiche d'identification des fonds et le questionnaire qui ont servi à constituer la base de données ; annexes 1 et 2) ;

2) une **analyse de la banque de données** sur les fonds de manière à isoler les fonds relevant de la microfinance et à établir des comparaisons avec les autres fonds pour caractériser leurs spécificités (thèmes 2 et 5) ;

3) un **sondage par questionnaire auprès des employés de 22 TPE** ayant été soutenues par la microfinance afin de satisfaire au thème de la qualité des emplois créés (voir la fiche signalétique des entreprises et le questionnaire d'entrevue des travailleurs et travailleuses des micro-entreprises ; annexes 3 et 4) ;

4) une **dizaine d'entrevues auprès d'entrepreneurs et de gestionnaires** pour interpréter certaines informations concernant la performance et les facteurs de succès (thèmes 2 et 5);

5) des **entrevues auprès d'une quinzaine de dirigeants de fonds de microfinance et d'organismes liés à la gestion de ces fonds** (ces entrevues touchaient à tous les thèmes);

6) des **études de cas** de fonds dédiés à l'économie sociale ou à une catégorie sociale;

7) **une revue de la littérature et de sites web** (voir bibliographie) concernant la performance des fonds de microfinance et les facteurs de succès des entreprises soutenues par ces fonds (entre autres pour les thèmes 2 et 5);

8) **une analyse du contexte institutionnel** concernant le support public et les formes de partenariat qu'on retrouve dans le domaine de la microfinance.

Ces recherches ont permis de constater que le contexte institutionnel avait évolué considérablement au cours des trois dernières années, comme nous aurons l'occasion de l'expliquer dans le premier chapitre. De même, au cours de cette courte période, les fonds ont continué de croître en nombre d'abord au niveau des fonds de microfinance pour le développement local et ensuite au niveau de fonds dédiés à l'économie sociale (soit les OSBL et les coopératives). Au total, nous avons identifié plus de 350 fonds offrant du microfinancement, soit un ajout de près de 200 fonds par rapport à l'inventaire réalisé en 1996. Ces divers fonds de microfinance peuvent être ainsi regroupés en deux grandes catégories ou filières : 1) les fonds locaux et 2) les fonds dédiés à l'économie sociale ou à une catégorie sociale.

Les fonds locaux qui sont les plus anciens sont principalement les suivants :

- résultant, en 1995, de la fusion des Comités d'aide au développement des collectivités et des Centres d'aide aux entreprises qui existaient depuis 1986, les 54 *Sociétés d'aide au développement de la collectivité* (SADC) ont donc été initiées par le gouvernement fédéral (Développement ressources humaines Canada puis, maintenant, Développement économique Canada). Elles sont gérées par un conseil d'administration formé de représentants locaux. Il s'agit donc de fonds hybrides, mais initiés par l'État fédéral;

- les 86 *Sociétés locales d'investissement et de développement de l'emploi* (SOLIDE) initiées conjointement par le *Fonds de solidarité des travailleurs* (FTQ) et l'*Union des,*

*municipalités régionales de comté du Québec (UMRCQ)*². Les premières SOLIDE sont entrées en opération en 1993 et une vingtaine viennent tout juste d'être créées. Même si elles sont juridiquement autonomes, il s'agit de fonds hybrides initiés par les syndicats et les collectivités locales (UMRCQ).

- 115 *Fonds locaux d'investissement (FLI)* initiés par le Gouvernement du Québec (ministère des Régions) et gérés par les Centres locaux de développement (CLD), ces derniers étant subventionnés par l'État mais relevant d'un conseil d'administration autonome. Il s'agit de fonds hybrides mais initiés par l'État québécois.

- 115 *Fonds d'économie sociale (FES)* également initiés par le Gouvernement du Québec (ministère des Régions), gérés par les Centres locaux de développement (CLD) subventionnés par l'État, mais relevant d'un conseil d'administration autonome. À la différence du FLI, ils sont dédiés à l'économie sociale. Il s'agit aussi de fonds hybrides, mais dédiés à l'économie sociale.

• **Les fonds dédiés à l'économie sociale ou à une catégorie sociale** sont beaucoup moins nombreux, mais certains qui desservent l'ensemble du territoire québécois ont une capitalisation plus élevée. Et cela, même s'ils ne fournissent que du microfinancement. Parmi les plus importants en termes de capitalisation, relevons :

- le *Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail* relève du ministère de la Solidarité sociale et du ministère du Travail. Il a été créé en juin 1997 et devrait durer jusqu'en mars 2001. En mars 1999, ce fonds avait recueilli 212 millions de dollars provenant en parts égales des impôts des particuliers et des entreprises (taxes spéciales de 0,3 %). Ce fonds fournit des subventions aux entreprises ou à des individus pour fin d'insertion sociale. La gestion est assurée par des comités régionaux formés par les milieux associatifs et des représentants du gouvernement. L'objectif est de favoriser la création d'emplois pour les plus démunis. Il est faiblement "norme", mais ne doit pas se substituer aux programmes existants.

- le *Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)* qui a été créé en novembre 1997, est constitué de contributions d'entreprises actives au Québec et d'une dotation de départ de 4 millions de dollars qui proviennent du gouvernement québécois. Au 31 décembre 1998, la capitalisation de ce fonds s'élevait à 7,3 millions de dollars alors que l'objectif est 22 de millions de dollars. Ce fonds fournit du financement et de la formation exclusivement aux entreprises d'économie sociale. Le financement n'excède généralement pas 50 000 \$.

² Tout récemment, l'UMRCQ a changé de nom pour la *Fédération québécoise des municipalités (FQM)*

- *Investissement Québec* est une société d'État pour le financement des PME qui a remplacé, en 1998, la Société d'investissement industriel (SOI) qui existait depuis 1971. *Investissement Québec*, qui relève du ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC), est gérée par un conseil d'administration autonome. En plus du financement des PME qui constitue le gros de ses activités cette société d'État offre deux produits financiers pour le financement des entreprises de l'économie sociale : l'un pour les coopératives, l'autre pour les OSBL. Dans un cas comme dans l'autre, *Investissement Québec* fournit des garanties de prêts. Enfin, *Investissement Québec* assure la gestion du Fonds pour l'accroissement de l'investissement privé et la relance de l'emploi (FAIRE).

- La *Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs* (Québec) a été fondée en 1971 par la CSN. Avec un actif de plus de 110 millions de dollars en 1997, cette caisse s'est donnée pour mission de soutenir entre autres les entreprises relevant de l'économie solidaire. Elle a également fait la preuve que ce segment de marché pouvait être aussi rentable et fiable que celui des PME conventionnelles.

Enfin, certains fonds sont dédiés à une catégorie sociale comme le *Fonds Mathieu da Costa* pour la population noire, le *Montréal Hebrew Loan Association* pour la population juive, la *Société de crédit commercial autochtone* (SOCCA) pour les autochtones. Il existe également des fonds communautaires autonomes par rapport à l'État quant à leur capitalisation dont le plus connu est *l'Association communautaire d'emprunt de Montréal* (ACEM) dont la capitalisation est d'environ 600 000 dollars canadiens mais dont l'influence est encore beaucoup plus importante. Mentionnons également des initiatives locales telles les *Centres d'initiatives d'emploi local* (CIEL). Au bas de l'échelle, les *Cercles d'emprunt* qu'on retrouve dans la plupart des grandes villes du Québec, fournissent de très petits prêts, soit entre 500 et 2 000 dollars.

Notre rapport comprend six chapitres portant sur autant de thèmes, soit :

- 1) le soutien public aux initiatives de financement des micro-entreprises ;
- 2) la performance des fonds de microfinance ;
- 3) le partenariat pour la capitalisation et la gestion des fonds de microfinance ;
- 4) les incitations de l'État pour l'amélioration de la performance des fonds ;
- 5) les facteurs de succès des entreprises créées par la microfinance ;
- 6) la qualité des emplois dans les micro-entreprises soutenues par la microfinance.

CHAPITRE I : LE SOUTIEN PUBLIC AUX INITIATIVES DE MICROFINANCEMENT¹

Introduction

Avant de décrire la nature et les modalités du soutien public concernant la microfinance, il nous apparaît indispensable de caractériser à grands traits le contexte institutionnel du Québec qui sous-tend notamment l'émergence des fonds de développement et de microfinance.

1. Le contexte institutionnel

Au Québec, le rapport à l'État est relativement complexe puisqu'il existe deux niveaux de gouvernement : un gouvernement fédéral qui a son siège à Ottawa et un gouvernement provincial qui a son siège à Québec (le niveau local constitue le troisième niveau mais demeure plus circonscrit). La quasi-totalité des Québécois, souverainistes ou fédéralistes, considèrent le gouvernement du Québec comme leur gouvernement même si le gouvernement canadien, celui d'Ottawa, exerce des juridictions exclusives dans des domaines comme la défense et des juridictions partagées dans des domaines comme la santé et le développement économique. Ainsi, les syndicats, les coopératives, les associations volontaires, les services de proximité et plus largement toutes les entreprises de l'économie sociale considèrent que leur institutionnalisation passe d'abord par le gouvernement du Québec même si le rôle et la contribution financière du gouvernement fédéral peuvent être déterminants dans des domaines comme le développement local. De plus, même s'il fait partie du Canada, le Québec constitue une "société distincte"². Ce caractère distinct provient non seulement du fait que 80 % de ses sept millions d'habitants ont le français comme langue maternelle mais également d'un ensemble cohérent d'institutions spécifiques tels un code civil d'inspiration napoléonienne, un système scolaire et un réseau de services sociaux et de santé, sans oublier un ensemble plus important que dans les autres provinces de sociétés d'État et d'entreprises coopératives qui marquent le développement économique sur son territoire.

Dans le contexte américain et même canadien, le Québec se distingue par une approche volontariste du développement économique. Pour assurer le développement et le contrôle des entreprises québécoises, l'État québécois s'est donné au cours des années 1960 et 1970

¹ Ce chapitre a été rédigé sous la direction de Benoît Lévesque, professeur à l'Université du Québec à Montréal, et Marguerite Mendell, professeure à l'Université Concordia, avec la collaboration de Solange Van Kemenade, Lucie Mager et Ralph Rouzier.

(la Révolution tranquille) des **institutions financières publiques** de très grande envergure : la *Caisse de dépôt et de placement du Québec* (une société publique de fonds de retraite qui investit une partie de son actif dans les entreprises allant jusqu'à siéger sur le conseil d'administration de ces entreprises), *Investissement Québec* (une société publique de capital de risque pour les petites et moyennes entreprises [PME]) et la *Société générale de financement* (une société de capital de risque pour les grandes entreprises). À ces institutions financières publiques, il faut ajouter d'autres entreprises publiques dans des domaines comme celui de l'électricité, Hydro-Québec, ou encore de la forêt, REXFOR. Enfin, le gouvernement du Québec a fortement encouragé les Caisses populaires et d'économie Desjardins à fournir du financement aux entreprises à partir du début des années 1970 de sorte qu'une société d'investissement dans les entreprises a ainsi été créée (*Investissement Desjardins*).

Le Québec se distingue aussi du point de vue des acteurs sociaux. Ainsi, malgré de nombreuses associations patronales, le patronat québécois peut s'exprimer avec autorité d'une seule voix par son *Conseil du patronat du Québec*, un regroupement qui n'a pas d'équivalent dans le reste du Canada. De plus, l'importance relative des entreprises d'économie sociale (coopératives) et d'économie publique (sociétés mixtes) par rapport aux entreprises dites capitalistes, de même que la préoccupation du patronat pour le contrôle québécois des entreprises constituent d'autres marques distinctives (Lévesque et Ninacs, 1997; Favreau et Lévesque, 1996).

Le Québec se distingue également par l'étendue du syndicalisme et ses nouvelles orientations stratégiques envers la concertation et le partenariat. Les syndicats occupent au Québec un poids plus important qu'ailleurs : en 1994, 43,8 % des travailleurs québécois étaient syndiqués alors que les travailleurs canadiens ne l'étaient qu'à 37,5 % et les travailleurs étasuniens qu'à 17,3 % (Courchesne, 1996 ; Harrison et Laplante, 1996). Du point de vue des rapports de travail, "depuis 1981, dans l'ensemble des pays de l'OCDE, c'est au Québec qu'il se perd le moins de journées de travail à cause des grèves et des lock-out" (Godbout et Massé, 1996) ; par ailleurs les nouvelles conventions collectives prennent de plus en plus la forme de contrats sociaux de longue durée où sont entre autres affirmées des visions communes et définies des mécanismes de participation des travailleurs à l'organisation du travail (Grant, Bélanger et Lévesque, 1997). La mondialisation combinée au nationalisme économique favorise de toute évidence **le partenariat et la concertation à l'échelle de l'entreprise**. Tout se passe comme si les syndicats et les travailleurs voyaient de plus en plus clairement que leur engagement dans l'organisation du travail pourrait non seulement rendre les entreprises plus compétitives et rentables, mais également consolider leurs emplois.

² Au Québec, aussi bien les fédéralistes que les souverainistes sont d'accord pour considérer le Québec comme une société distincte lui donnant toutefois une extension variable selon les orientations politiques.

Dans la suite des grandes institutions financières que s'est données le Québec, alors que le capital de risque était encore quasiment inexistant³ (10 % de l'ensemble canadien en 1980 comparativement à 45 % aujourd'hui), le *Fonds de solidarité des travailleurs du Québec* (FTQ)⁴ a été créé en 1983. Bien que ce fonds soit complètement contrôlé par la FTQ et que la plus grande partie de la capitalisation provienne des travailleurs qui y déposent leur épargne-retraite⁵, une subvention de départ a été accordée par les deux niveaux de gouvernement. De plus, à partir de 1985, ce fonds a bénéficié de crédits d'impôt du gouvernement du Québec (35 %) et du gouvernement du Canada (35 %), de sorte qu'une contribution de 1 000 \$ à la caisse de retraite de la FTQ revenait pour un travailleur à déboursier 200 \$. Aujourd'hui, le *Fonds de solidarité* est l'un des principaux acteurs dans le domaine du financement des FME et il est le partenaire principal d'environ 130 fonds majoritairement régionaux et locaux. En 1999, le *Fonds de solidarité* compte 450 000 actionnaires provenant à 58 % du monde syndical et à 42 % du grand public. Ses actifs dépassent les trois milliards de dollars canadiens, ce qui en fait de loin le "fonds de capital de risque" le plus important au Canada selon la *Canadien Venture Capital Association* (CVCA, 1999)⁶. Grâce à lui, le Québec arrive maintenant en tête pour le capital de risque au Canada (Raphaël Amit, James Brander et Christoph Zott, 1997 : 268). Conformément à sa mission, le *Fonds de solidarité des travailleurs* se définit lui-même comme "une société de capital de développement", soit un fonds qui prend en considération les effets structurants de ses investissements sur les secteurs, les régions et les collectivités locales. Ce *Fonds* ne relève pas de la microfinance puisqu'il fournit du financement pour des montants d'un million de dollars et plus, mais il est un partenaire déterminant pour certains fonds locaux relevant de la microfinance, tels les SOLIDE comme nous le verrons plus en détail un peu plus loin.

Plus récemment, le gouvernement du Québec a également été très favorable, en offrant les mêmes avantages fiscaux, à la création d'un autre fonds syndical, soit le le *Fondation de la CSN pour la coopération et le développement de l'emploi* qui a été mis sur pied en 1995. Ce dernier fonds fournira spécifiquement du capital de développement pour des entreprises du secteur coopératif et de l'économie sociale. Il est encore trop récent pour faire le bilan de sa capitalisation et

³ En 1980, on comptait 50 sociétés de capital de risque au Canada dont seulement 10 étaient situées au Québec.

⁴ Voir le site du Fonds de solidarité : <http://www.fondsftq.com/>

⁵ Au Québec comme au Canada, le régime de retraite pour les travailleurs comprend deux parties. Une première est constituée d'un régime universel administré par l'État (la Caisse de dépôt et de placement dans le cas du Québec) ; une seconde complémentaire et volontaire est confiée au secteur privé. Le Fonds de solidarité recueille cette partie volontaire de la part des travailleurs et du grand public qui le désire. Dans une certaine mesure, le Fonds de solidarité socialise cette partie privée.

⁶ Le capital de risque au Canada s'élevait en 1998 à 10 milliards de dollars de sorte que pour la même année, la Fonds de solidarité représentait 26 % de l'ensemble du capital de risque au Canada et plus de 50 % du capital de risque au Québec. Source : Canadien Venture Capital Association (CVCA) (1999). Si l'on considère que le Fonds de solidarité comprend une partie sécuritaire, ces pourcentages devraient être abaissés à 18 % pour le Canada et à 35 % pour le Québec.

de ses interventions. Toutefois, précisons qu'il ne relèvera pas de la microfinance, mais plutôt d'investissements de plus grande taille à l'échelle du Québec.

Les mouvements sociaux communautaires, qui sont aussi très importants au Québec, passent graduellement au cours des années 1980 de la revendication de droits sociaux et de l'organisation de services communautaires à un investissement plus direct de la stratégie économique et notamment à l'approche du développement économique communautaire et de l'économie solidaire. L'État providence est remis en cause non seulement en raison de son fonctionnement bureaucratique et uniformisant, mais également en raison de son incapacité à alimenter de nouvelles solidarités à un moment où le cercle vertueux de la redistribution est définitivement brisé par l'ouverture des marchés sur le monde. Cette période est aussi marquée au Québec par la reconnaissance du mouvement des femmes pour les questions économiques, notamment celles qui sont reliées à l'emploi et à la lutte contre la pauvreté. Dans une certaine mesure, il s'effectue un rapprochement des mouvements syndical et communautaire autour des enjeux du développement socio-économique et de la création d'emplois, même si des débats importants persistent sur les conditions à mettre en place pour la création d'emplois de qualité et rétablissement de nouveaux partenariats entre les services publics et les services offerts par les réseaux communautaires.

Tableau 1.1 : Les syndicats et les groupes communautaires au Québec

ANNÉE	SYNDICATS	GROUPES COMMUNAUTAIRES
1960-1967	- Reconnaissance des syndicats (revendication de services publics étatiques : redistribution)	- Syndicalisme du cadre de vie (revendication de services publics étatiques)
1968-1981	- Syndicalisme d'affrontement - Autogestion ou antagonisme (eux ou nous)	- Services alternatifs et autogérés - Critique de l'État
1982-1999	- Recherche de partenariat (y compris avec le patronat) - Participation à l'organisation du travail - Fonds de travailleurs (démocratie industrielle)	- Recherche de partenariat - Engagement dans l'économie sociale - Fonds communautaires et d'économie sociale (démocratie sociale)

2. Les deux filières institutionnelles de la microfinance québécoise

Le support public au financement des entreprises, et par la suite la microfinance, s'inscrit au moins dans deux filières politiques d'interventions : la première serait celle du développement régional et local, la seconde serait celle de la création d'emploi et de l'économie sociale (la lutte contre la pauvreté et l'exclusion). Les fonds relevant de la microfinance peuvent être situés dans l'une ou l'autre de ces deux filières que nous présentons.

2.1. La filière du développement local

Bien qu'elles soient les plus anciennes, les initiatives de microfinance dans le domaine du développement local sont relativement récentes puisqu'elles remontent au début des années 1980. Au cours de la période 1945-1975, le local n'était pas très important du point de vue du développement économique. La notion de territoire renvoyait principalement au « national » (dans le sens québécois) et par la suite au régional alors que le local restait perçu comme traditionnel (donc de peu d'intérêt comme vecteur de changement social). La régionalisation qui se fit en grande partie aux dépens du local consista à prendre en compte les spécificités régionales pour l'administration des affaires publiques et pour l'implantation de la grande entreprise. Ainsi, la régionalisation au Québec a d'abord consisté à créer des régions dites administratives (1966-1967) avec pour mission la planification régionale. L'objectif avoué était de lutter contre les disparités régionales, de moderniser les infrastructures et de créer des pôles régionaux urbains. En dehors du développement économique, la régionalisation a également été marquée par la mise en place de services collectifs, notamment dans le domaine de l'éducation et de la santé. Enfin, l'échelle locale, celle des municipalités, n'a été touchée qu'indirectement, soit par le déplacement de certaines activités locales vers les capitales régionales. En somme, la régionalisation fut avant tout une opération de déconcentration de l'appareil de l'État et de décentralisation de certaines responsabilités.

L'approche du développement local telle qu'elle apparaît dans les années 1975 émane de la société civile, et principalement des collectivités locales en déclin qui contestent l'approche alors dominante du développement régional, une approche qui va du haut vers le bas. Elle remet en question les programmes mur à mur, la standardisation tous azimuts, l'absence de prise en considération des différences et l'absence de démocratisation des initiatives venant d'un État trop centralisé et bureaucratique. La recette proposée est celle du développement par le bas : territoire local, diagnostic de la situation, plan de développement, mobilisation des ressources individuelles et collectives. Si cette approche alternative donne lieu à de premières initiatives en milieu rural et urbain, elle alimentera surtout, parallèlement avec la généralisation de la crise de l'emploi à la grandeur des territoires du Québec, une revendication de plus en plus largement appuyée par tous les acteurs sociaux (successivement les grandes centrales syndicales prendront position sur leur rôle et leur place dans les instances de développement régional et local, soit en 1992) en faveur du développement socio-économique local concerté et disposant de leviers financiers.

Dans les années 1980 et surtout 1990, cette nouvelle approche sera de plus en plus reconnue comme solution par les deux paliers de gouvernement et donnera lieu à un virage vers une nouvelle politique de développement local. Les contestataires sont en quelque sorte

reconnus et invités à siéger à des tables de concertation, tout en obtenant graduellement un plus grand contrôle politique, à travers la gouvernance locale, et un plus grand contrôle financier, notamment avec l'émergence des premiers fonds de développement local.

Dans les quartiers des grandes villes, les groupes communautaires mettent sur pied des *Corporations de développement économique communautaire* (CDEC) qui ne tarderont pas à voir l'importance et même la nécessité de mettre sur pied un fonds de développement pour réaliser leur mission. Les trois premières sont créées à Montréal en 1984 et d'autres seront graduellement créées dans des villes moyennes (Québec, Hull et Sherbrooke) pour un total d'une dizaine actuellement. Les CDEC ont comme mission: 1) l'insertion ou la réinsertion en emploi des individus qui sont hors du circuit du marché du travail; 2) le développement de l'employabilité à travers une aide technique et/ou financière aux entreprises existantes ou à celles qui sont en phase de démarrage ; 3) l'organisation d'outils de développement économique adaptés à leur arrondissement respectif. Les CDEC reposent sur un partenariat où l'on retrouve à la fois le secteur communautaire (associatif), les syndicats, le patronat et le secteur public associés dans une gouvernance locale (Fontan, 1991).

En 1987, trois CDEC montréalaises, avec l'aide du *Fonds de solidarité*, de la Ville de Montréal et de la *Société de développement industriel* du Québec (maintenant *Investissement Québec*), mettent sur pied le *Fonds de développement emploi-Montréal (FDEM)* dont la capitalisation était de 1,8 million de dollars pour des investissements dans les entreprises se situant entre 10 000 \$ et 70 000 \$. Plusieurs mettront aussi sur pied d'autres fonds pour répondre aux besoins financiers de plus petite taille dans leurs milieux (CDEC quartier Côte-des-Neiges/**FACILE**, Corporation de développement économique de Québec/**Fonds d'emprunt économique communautaire**, etc.). Les CDEC ont graduellement reçu un soutien des deux paliers de gouvernement. Dès 1985, l'*Office de Planification du Développement du Québec* (OPDQ) reconnaît les trois premières CDEC comme des expériences pilotes à partir d'un protocole qui les oriente également vers le soutien aux entreprises traditionnelles du milieu plutôt que vers les seules entreprises d'insertion et d'économie sociale. Le deuxième protocole avec l'OPDQ résulte d'une conjoncture favorable dont l'engagement de la Ville de Montréal à participer au financement sur une base triennale⁷. Par ailleurs, le fédéral signera des protocoles d'ententes de service avec les CDEC agissant en milieu urbain

⁷ De l'origine à cette époque, "le montant des subventions reçues par la plupart des CDEC de première génération n'a cessé d'augmenter au fil des années" (Fontan, 1991 : 359). Le budget d'une CDEC dont les fonds proviennent principalement de subventions, est passé de 200 000 \$ en moyenne pour 1987-1988 à environ 900 000 \$ pour 1990-1991. À partir de 1990, les CDEC sont financées par l'OPDQ par le biais du Fonds de développement régional dans le cadre de l'Entente Canada-Québec. Sur cette base, l'OPDQ prévoyait alors que les CDEC auraient accès à plus de vingt millions de dollars pour la période 1990-1995. La Ville de Montréal contribuait également au soutien du développement des entreprises communautaires : d'abord, par un Programme de soutien au CDEC (PSCDEC) et par un Programme de soutien aux initiatives locales (PROSIL). Six millions de dollars sur cinq ans ont été ainsi réservés à cette fin.

défavorisé, sur le modèle contractuel et autonome de celui qu'il signe avec les SADC en milieu rural. Depuis peu, ce sont les CDEC qui ont pris en charge le mandat des nouveaux CLD (voir ci-bas) sur leur territoire local.

Suite à une première série d'initiatives fédérales⁸ qui feront dire au *Conseil économique du Canada* que "ce qui est relativement nouveau au Canada, c'est le recours aux programmes communautaires comme instruments de développement de l'économie et de l'entreprise" (Conseil économique du Canada, 1990), le *Programme fédéral d'aide au développement des collectivités* (PADC) sera lancé en 1986 par le ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada⁹. Le PADC permettra la formation des *Comités d'aide au développement des collectivités* (CADC) et des *Centres d'aide aux entreprises* (CAE) qui seront fusionnés en 1995 pour donner les *Sociétés d'aide au développement des collectivités* (SADC¹⁰), soit une gouvernance locale et un fonds de développement. Ce programme réservé aux collectivités en difficulté en dehors des grandes villes donne lieu à deux innovations :

- 1) la mise sur pied d'une **gouvernance locale** formée de représentants du milieu qui proviennent des différents secteurs géographiques ou de groupes d'intérêts de la collectivité ;
- 2) la mise sur pied d'un **fonds local** capitalisé par l'État pour investir dans les petites entreprises.

Les SADC sont des organismes sans but lucratif dont l'administration et la gestion relèvent de représentants locaux. Elles sont présentes dans 60 % des municipalités régionales de comté (MRC) du Québec et exclusivement à l'extérieur des grandes villes.

Ce fonds local est administré et géré par l'instance locale à partir d'un plan de développement local élaboré sous la gouverne de cette instance. Le territoire local dont il est question est constitué d'un palier intermédiaire entre la région et le micro-local (le village ou la municipalité). Dans la réalité, le territoire couvert par une SADC correspond à celui d'une MRC qui regroupe en moyenne une vingtaine de municipalités locales. À l'échelle du Québec, il existe 96 municipalités régionales de comté (MRC) de sorte qu'on retrouve environ six MRC dans chacune des régions (ces dernières étant au nombre de 17 pour l'ensemble du Québec). Comme les SADC sont destinées à soutenir principalement les collectivités rurales en difficulté, le réseau est constitué de 54 membres.

⁸ Le programme d'initiative locale (PIL) créé à la fin des années 1970 ; le programme fédéral, *Aide au Développement Économique Local* (ADEL) créé en 1981 ; le programme fédéral, *Croissance Locale de l'Emploi* (CLE) mis sur pied en 1983.

⁹ Ce programme sera transféré par la suite au Bureau fédéral de développement régional (Québec) qui deviendra Développement économique Canada.

¹⁰ Voir le site des SADC : <http://www.reseau-sadc.qc.ca/>

Le gouvernement québécois découvre également les avantages du local sur le régional comme en témoignent la **Loi sur l'aménagement et l'urbanisme** (1979) et la création des MRC qui seront chargées de l'élaboration de schémas d'aménagement pour les municipalités qu'elles regroupent (soit en moyenne une vingtaine). La MRC qui se veut une "région d'appartenance", se doit d'assumer la concertation entre ses municipalités et la population de manière à constituer un espace cohérent pour les acteurs socio-économiques. Il faudra cependant attendre les années 1990 pour que le gouvernement québécois fasse un pas de plus en permettant aux municipalités et aux MRC d'être encore plus actives dans la création d'entreprises. Ainsi, la loi des municipalités est amendée pour permettre à ces dernières de soutenir la création d'entreprises et de fonder des organismes à but non lucratif à cette fin (Gazette officielle du Québec, 1999). Le ministère des Régions met alors à la disposition des MRC des *Fonds d'investissement locaux* (FIL) qui leur permettent de s'engager dans cette direction. La plus grande partie des FIL serviront à la capitalisation des **SOLIDE** pour la partie devant provenir du milieu (le *Fonds de solidarité des travailleurs* fournissant la moitié de la capitalisation, l'autre moitié devait venir du milieu). De l'avis de SOLIDEQ, société créée par le Fonds de solidarité et l'UMRCQ, cette contribution gouvernementale fut relativement déterminante pour l'engagement du milieu dans les SOLIDE.

En 1997, la **Politique de soutien au développement local et régional** du gouvernement du Québec annonce la création de 115 *Centres locaux de développement* (CLD) sur le territoire des MRC. Ces CLD s'inspirent à la fois des CDEC et des SADC (qui continuent par ailleurs d'exister) mais s'en distinguent entre autres en couvrant l'ensemble du territoire québécois et non pas seulement les territoires en difficulté. Les CLD ont pour mission :

- 1) de mettre sur pied un **guichet multiservices à l'entrepreneuriat** pour l'accès aux divers programmes gouvernementaux destinés aux entrepreneurs locaux ;
- 2) d'offrir une **aide technique et financière** de même que les services nécessaires pour démarrer une entreprise ou pour favoriser son expansion ;
- 3) d'élaborer toute **stratégie locale** liée au développement de l'entrepreneuriat et des entreprises, incluant les entreprises de l'économie sociale sur leur territoire.

Comme pour les SADC, les CLD sont formés de représentants de groupes socio-économiques (syndicaux, communautaires, patronaux) et d'élus. Ils sont également des OSBL dont le financement provient principalement du gouvernement québécois à travers le Secrétariat des régions et partiellement des municipalités. Pour la ville de Montréal, le CLD a neuf mandataires qui sont les CDEC à qui il confie les fonds qu'il a reçus pour réaliser des projets. Dans les régions et dans d'autres municipalités de la région métropolitaine, les CLD sont les maîtres d'œuvre directs des projets.

En plus d'assumer leurs frais d'opération, le gouvernement du Québec met à leur disposition deux nouveaux fonds : un *Fonds local d'investissement* (FLI) et un *Fonds pour l'économie sociale* (FES). Enfin, dans une soixantaine de MRC, les CLD assurent également la gestion des SOLIDE alors que dans d'autres ce sont les SADC qui le font. Dans le cas des CLD comme dans celui des SADC, les fonds de développement local doivent tenir compte des plans de développement pour leurs investissements dans les entreprises (sans que cela soit une contrainte incontournable). Par ailleurs, pour l'ensemble des fonds de microfinance qui relèvent de la filière du développement local, le territoire local constitue un incontournable.

Tableau 1.2 la filière du développement local et la microfinance

Fonds	Couverture	Nombre	Gouvernance locale
CDEC	Quartiers urbains	+/-10	Oui
SADC	MRC rurales défavorisées	54	Oui
SOLIDE et FIL	MRC participantes	86	Oui
CLD-FLI	MRC et régions métropolitaines	115	Oui

2.2. La filière de l'emploi et de l'économie sociale

Les filières du développement local, de l'emploi et de l'économie sociale donnent lieu à de nombreux chassés-croisés, mais elles doivent être distinguées dans la mesure où elles sont portées par des acteurs politiques (ministères) et des acteurs sociaux différents selon une logique d'action différente. Ainsi, le rapport au territoire est moins contraignant de sorte que les fonds dédiés à une catégorie sociale ou à l'économie sociale se situent souvent à l'échelle du Québec. Par ailleurs, si le territoire constitue une base importante de mobilisation et d'initiatives économiques, certaines catégories sociales sont le point de départ pour des projets de création d'emplois. Ces catégories sociales sont aussi au carrefour des mouvements sociaux des travailleurs, des femmes, des jeunes, des autochtones, et enfin de façon moins organisée, les exclus. L'accent est alors plus sur la création d'emploi et la qualité de l'emploi comme telles que sur la revitalisation du territoire (bien que ces deux dimensions ne soient jamais complètement séparées). Dans cette visée, l'économie sociale offre un double potentiel, soit celui de créer des emplois là où le secteur privé et l'État ne réussissent pas à le faire et celui de répondre rapidement à des besoins sociaux non satisfaits. Plus facilement encore que le développement local, la création d'emploi et le développement de l'économie sociale permettent des partenariats entre les grands acteurs sociaux à l'échelle de la société.

2.2.1. La concertation autour de la question de l'emploi

La concertation des grands acteurs sociaux sur les voies du développement socio-économique du Québec n'est pas nouvelle puisque nous pouvons relever de nombreuses initiatives réunissant principalement l'État, le patronat et les syndicats pour la période 1976-1985 alors qu'il s'est tenu pas moins de trente-sept conférences socio-économiques et une vingtaine de grands sommets socio-économiques et de sommets sectoriels. Mais, graduellement, c'est autour de l'impératif de la création d'emplois que se mobilisera la société civile et que s'élaborera une certaine hégémonie autour de l'exploration de la voie de l'économie sociale comme un élément de solution. Par ailleurs, la concertation s'élargira pour devenir quadripartite en intégrant le mouvement communautaire.

La récession des années 1980-1981 fut très sévère, notamment pour le Québec où les PME occupent une place relativement plus importante qu'en Ontario, la province la plus industrialisée du Canada. Des taux d'intérêt de 21 %, un taux de chômage de 15,5 %, des pertes nettes de 150 000 emplois en 1982 et de nombreuses faillites d'entreprises posaient de façon aiguë la question du financement des entreprises et de la création d'emploi. Cette récession qui se prolongeait, rendait la situation des PME québécoises encore plus fragile. Dans ce contexte, l'État se révélait impuissant, mais faisait appel à la concertation des intervenants socio-économiques pour trouver des solutions inédites. En somme, l'emploi, la productivité, la croissance, la concurrence, la qualité s'imposaient comme autant de préoccupations pour tous les acteurs sociaux, y compris pour les syndicats. Ainsi, le président de la *Fédération des travailleurs du Québec (FTQ)*, la plus grande centrale syndicale (350 000 membres), déclarera sans hésitation : "Le plein emploi est le seul objectif acceptable pour une société qui aspire à la social-démocratie." Pour y arriver, "nous n'avons pas peur du mot concertation" (Laberge, décembre 1983, cité par Fournier ; 59).

Cette situation dramatique donne lieu en avril 1981 à un *Sommet socio-économique d'urgence* convoqué par le gouvernement du Québec, réunissant le patronat, le secteur coopératif et les grandes centrales syndicales. C'est lors de ce sommet qu'est lancée publiquement pour la première fois l'idée d'un "fonds pour l'emploi", qui se concrétisera en 1983 avec *le Fonds de solidarité des travailleurs* à l'initiative de la FTQ et avec le soutien du gouvernement du Québec durant la même année et du gouvernement canadien en 1985. Au début de 1985, une *Table nationale de l'emploi* est mise en place comme organisme consultatif par le gouvernement du Québec, mais sera abolie l'année suivante à la faveur d'un changement de parti politique au pouvoir.

À partir de 1985, **la relance de la concertation pour l'emploi viendra d'initiatives relevant presque exclusivement de la société civile**, l'État étant provisoirement absent

alors que le néolibéralisme inspire pour deux ou trois années le gouvernement du Québec sans par ailleurs donner lieu à de grandes réformes néolibérales. Cela dit, il faut aussi reconnaître que, même au cours de cette période, le gouvernement québécois dirigé par le Parti libéral du Québec ne fut pas passif, comme en témoignent les divers sommets régionaux qu'il a initiés et de nombreuses réformes misant sur la concertation et le partenariat telles la politique des grappes industrielles et la *Société pour le développement de la main-d'œuvre du Québec* (SQDM), une société reposant sur le partenariat. De plus, à son retour au pouvoir en 1994, le Parti québécois misera à nouveau sur la concertation d'abord en vue du référendum sur la souveraineté du Québec, puis pour trouver des solutions aux problèmes de l'emploi et au déficit budgétaire de l'État.

Parmi ces initiatives de la société civile, relevons entre autres le **Forum pour l'emploi**¹¹, une **initiative non gouvernementale** réunissant le patronat, les syndicats, les groupes communautaires, les universités et les administrations locales, mis sur pied en 1988. Jusqu'en 1995, ce forum constituera une expérience charnière de la concertation pour l'emploi au Québec. Il a provoqué de grands rassemblements nationaux en 1989 et en 1991 (Forum pour l'emploi, 1990). Une structure souple en assurait la permanence et la coordination. Les deux grands axes qui l'ont guidé ont été, d'une part, "la promotion et le développement des initiatives de concertation locale et régionale pour l'emploi" et, d'autre part, "la concertation et la représentation sur des dossiers de niveau national reliés à l'emploi" (Payette, 1992 : 104-105). De même, de nouvelles synergies et solidarités ont été consolidées. "Les valeurs de concertation et de la coopération, les défis de la compétitivité, de la qualité et du maillage, les principes de la décentralisation et de la prise en charge du développement par les partenaires locaux et régionaux sont désormais des thèmes de mieux en mieux compris et partagés dans tous les milieux de la société québécoise" (Payette, 1992 :108).

Le *Forum pour l'emploi* semble avoir constitué l'idéal-type pour de nombreuses autres initiatives de concertation participant de cette même dynamique ; nous pensons aux États généraux de la coopération qui ont été lancés en octobre 1990 et aux États généraux du monde rural en février 1991, également au Forum national organisé par l'UMRCQ en 1992. Ainsi, le *Forum pour l'emploi*, actif de 1987 à 1995, ouvrait sur des initiatives de développement régional et local et implicitement sur l'économie sociale. Pour la première fois, l'ampleur du problème du chômage était cernée et des

¹¹ Les premiers efforts pour la mise sur pied du Forum pour l'emploi remontent à 1987. Ce dernier ne s'impose qu'à partir de 1989 à l'occasion d'un grand rassemblement national où les syndicats comptaient 486 représentants, le socio-communautaire, 234, les coopératives, 192, les ministères, 181 et les entreprises privées, 132 (Forum pour l'emploi, 1990 : xiii). Ce grand rassemblement national avait été précédé de douze forums dans les grandes régions du Québec et par la création de comités d'organisation dans chacune de ces régions. Les rencontres régionales qui ont mobilisé plus de 2 500 personnes ont permis de faire connaître les objectifs du forum national et d'identifier les expériences novatrices et les pistes d'action en matière de création ou de maintien d'emplois.

solutions nouvelles misant sur la concertation et le partenariat étaient identifiées. Par la suite, l'État verra l'importance de soutenir de telles initiatives.

2.2.2. L'institutionnalisation récente et graduelle de la filière de l'économie sociale

Plus récemment, une autre initiative de la société civile mérite d'être signalée. Il s'agit de la **Marche des femmes contre la pauvreté, du Pain et des Roses**, qui a été l'un des principaux déclencheurs de la vague d'économie sociale qui déferle sur le Québec depuis plus de trois ans. Elle a été lancée le 4 juin 1995 à l'initiative de la Fédération des femmes du Québec et encouragée par la coalition de toutes les organisations de femmes (marche de plus de deux cents kilomètres, soit la distance entre Montréal et Québec). Cet événement, fortement médiatisé, a contribué à faire avancer la reconnaissance des groupes de femmes et des groupes communautaires comme des acteurs sociaux pertinents sur les questions économiques et sociales. Cette marche a permis d'identifier clairement l'économie sociale, notamment les services de proximité, comme un secteur d'activités à promouvoir en raison entre autres de la place importante qu'y occupent les femmes et de son grand potentiel de création d'emplois. Elle a été suivie de la mise sur pied d'un Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale, qui jouera un rôle déterminant dans la création de *Comités régionaux d'économie sociale* (CRES) et du *Fonds de lutte contre la pauvreté parla réinsertion au travail* de 250 millions de dollars visant entre autres le soutien aux initiatives d'économie sociale et l'insertion sociale. De plus, les groupes de femmes ont ainsi posé quelques-uns des paramètres qui ont guidé le travail de réflexion et les pistes d'action adoptées par la suite, notamment en ce qui concerne **la qualité des emplois** créés par les entreprises d'économie sociale. Relevons entre autres une rémunération nettement au-dessus du salaire minimum et le principe de la non-substitution des emplois du secteur public et parapublic par les nouveaux emplois (Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale, 1996).

Avec le retour au pouvoir du Parti québécois (PQ) en 1994 et la perspective d'un référendum sur la souveraineté du Québec, le gouvernement du Québec misera à nouveau sur une concertation qui se déroulera en deux temps pour trouver des solutions aux problèmes de l'emploi, du déficit budgétaire de l'État et de l'effritement de la solidarité sociale. *La Conférence socio-économique nationale* qui a lieu au printemps 1996 met sur pied deux grands chantiers¹² dont les résultats serviront, dans un deuxième temps à l'automne, lors du *Sommet sur l'économie*

¹² Soit **un premier chantier portant sur l'économie et l'emploi**, couvert par quatre groupes de travail : économie sociale, entreprise et emploi, relance de la métropole, régions-municipalités, **un second chantier sur la réforme des grands services publics**, d'où quatre groupes de travail (régime d'apprentissage, réforme de la sécurité du revenu, réforme de l'éducation, réforme de la santé et formation professionnelle. A ces deux chantiers, il faut ajouter **une Commission sur la fiscalité et le financement des services publics** qui avait été formée à la demande expresse des syndicats.

et l'emploi à faire un pas de plus, soit à définir un nouveau pacte social¹³. Dans la suite des revendications et des appuis suscités autour de l'économie sociale par la Marche des Femmes, puis par le Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale, l'un des groupes de travail du chantier de l'économie et l'emploi porte sur l'économie sociale (le "chantier d'économie sociale") et continuera à assurer les suites de la décision du Sommet d'explorer et d'ouvrir concrètement la voie de l'économie sociale.

Outre la négociation et la concertation qui ont permis de dégager des consensus sur un grand nombre de décisions¹⁴, le point le plus déterminant de ce dernier moment de concertation nationale nous semble être la nature du partenariat, notamment la diversité des groupes représentés. Pour la première fois à l'échelle du Québec, la **concertation initiée par l'État est devenue quadripartite** : l'invitation fut lancée non seulement aux représentants de l'État, du patronat et des syndicats, mais également aux représentants du milieu socio-communautaire et des mouvements sociaux, soit les groupes de femmes et les représentants de personnes âgées, des collectivités rurales, des jeunes, des communautés culturelles et des premières nations. Ces nouveaux acteurs sociaux formaient environ 20 % de l'ensemble des délégués à ce sommet.

Dans ce contexte, le **Chantier de l'économie sociale** (1996) a apporté une contribution significative à ce sommet et a poursuivi ses activités jusqu'à aujourd'hui. De plus, la vague porteuse de l'économie sociale qui a alors traversé le Québec, a permis au *Chantier de l'économie sociale* d'obtenir de conditions favorables d'institutionnalisation pour tous les secteurs. Trois séries de mesures seront sans doute déterminantes pour l'avenir et la diffusion des services de proximité et de l'économie sociale. La première concerne la reconnaissance du statut de "partenaire à part entière" des acteurs de l'économie sociale pour les grands enjeux de développement. La seconde série de mesures concerne le financement de l'économie sociale, et notamment la création de trois fonds réservés à l'économie sociale et les services de proximité.

¹³ Soit à situer "le cadre dans lequel notre société évolue" et tracer ainsi "les grandes lignes de ce que nous appelons notre pacte social" (Premier ministre du Québec, L. Bouchard, 1996).

¹⁴ Notamment sur les rapports de travail et la responsabilité sociale des travailleurs et employeurs envers l'emploi. Au terme de ce sommet socio-économique, les représentants des syndicats, du patronat et de l'État, comme gouvernement et employeur, ont reconnu non seulement leur responsabilité respective mais également la nécessité de se concerter et de travailler ensemble. Ainsi, ils ont signé une déclaration commune où il est écrit que "les représentants des syndicats reconnaissent : 1) que la productivité et l'efficacité des entreprises, autant que celles du secteur public que celles du secteur privé, sont des facteurs essentiels à la croissance économique et au développement de l'emploi ; 2) que pour maintenir et créer des emplois de qualité, il est important pour l'entreprise, publique ou privée, d'assurer sa flexibilité organisationnelle et sa rentabilité, de faire face à la concurrence, d'innover régulièrement et rapidement, de gérer efficacement les ressources humaines, financières et techniques et de répondre aux besoins des clients ou de la population ; ils souhaitent jouer un rôle actif à cet égard ; 3) qu'ils sont prêts à travailler en partenariat pour que ces objectifs soient atteints." De même, les représentants des employeurs ont reconnu : 1) que l'emploi doit constituer une préoccupation majeure de l'entreprise ; 2) qu'ils doivent promouvoir auprès de leurs membres l'importance des actions des entreprises dans la prévention et la lutte contre le chômage ; 3) que la réduction et l'aménagement volontaire (travailleurs/employeurs) du temps de travail peuvent contribuer à l'emploi ; 4) que l'amélioration du processus de réorganisation du travail et de la restructuration des entreprises passe par une plus grande implication des employés et employées et une reconnaissance du rôle de leurs organisations" (Groupe de travail sur l'entreprise et l'emploi, Sommet sur l'économie et l'emploi, 1996).

Il s'agit: 1) d'un *Fonds pour le logement social* de 43 millions de dollars ; 2) d'un *Fonds d'économie sociale* (FES) géré par les CLD ; 3) d'un *Fonds de lutte contre la pauvreté*. La troisième série de mesures concerne le cadre législatif, notamment la création d'un nouveau type de coopérative, la coopérative de solidarité qui s'inspire du modèle italien.

En somme, c'est dans ce contexte de concertation autour de la création d'emploi que l'économie sociale acquiert graduellement ses lettres de noblesse comme une composante essentielle pour repenser le « modèle québécois ». Suscitant au départ à la fois "l'espoir et le doute" au sein de la nouvelle gauche (tant au sein du mouvement communautaire qu'au sein du mouvement des femmes et du mouvement syndical), tous les acteurs sociaux se mettent d'accord lors du Sommet de 1996 pour explorer cette voie. C'est dans cette filière encore fragile, mais appuyée par l'État québécois, que s'inscrivent les initiatives de microfinance dédiées à l'emploi, dont une bonne partie mise spécifiquement sur le développement de l'économie sociale alors que d'autres ciblent la lutte contre la pauvreté. Au soutien financier de l'État, pour une part encore très temporaire, s'ajoute l'engagement à promouvoir l'économie sociale dans tous les ministères. D'autres initiatives sont également mises de l'avant comme le *Réseau d'investissement dans l'économie sociale* (RISQ) et le nouveau Volet d'économie sociale *d'Investissement Québec*, une société d'État fournissant du financement aux PME.

Tableau 1.3 La filière de microfinance de l'emploi et de l'économie sociale

Nouvelle vague de fonds dédiés principalement à l'emploi
<p>1) par le soutien à des entreprises d'économie sociale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réseau d'Investissement Social du Québec (RISQ) • Les 115 Fonds d'Économie Sociale (FES) des CLD • Investissement Québec : vice-présidence au développement des coopératives et de l'économie sociale
<p>2) ou autres types d'entreprises ou de projets</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fonds de lutte contre la pauvreté • Guichet CLD/CLE (programmes STA et SAJE)
<p>3- autres fonds plus anciens</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fonds dédiés aux clientèles ethniques • Fonds communautaires autonomes

L'institutionnalisation graduelle du soutien de l'État à l'économie sociale, à la création d'emploi pour des clientèles spécifiques et à la lutte contre la pauvreté, mise aussi en grande partie sur la gouvernante locale à travers les CLD qui gèrent entre autres le *FES* et qui ont intégré à leur structure les *Services d'aide aux Jeunes entrepreneurs (SAJE)*. En somme, beaucoup plus récente, la filière de la microfinance en économie sociale est un peu plus fragile, voire controversée, bien que deux fonds permanents et importants à l'échelle du Québec existent : le *RISQ* et *Investissement Québec* (vice-présidence au développement des coopératives et de l'économie sociale). Elle s'inscrit aussi dans une certaine gouvernance locale avec les CLD nouvellement créés.

3. Caractéristiques du support public (État fédéral, provincial, municipal)

Sans le support public, la quasi-totalité des fonds de microfinance n'existerait pas. Par conséquent, une conclusion s'impose dès le départ : **les fonds de microfinance sont une façon pour l'État d'intervenir dans ces domaines comme ceux du développement local, de l'économie sociale et de la création d'emploi.** Toutefois, il s'agit d'une modalité d'intervention originale puisqu'elle fait appel à une grande diversité de partenaires (voir le chapitre III) et à une participation également diversifiée de ressources pour la gestion de ces fonds qui n'est pas assurée directement par l'État. C'est pourquoi la plupart **des fonds sont hybrides** dans leur capitalisation ou encore dans leur gestion. Il existe toutefois quelques **fonds totalement publics** et quelques **fonds complètement autonomes** par rapport à l'État.

3.1. La capitalisation des fonds de microfinance

Nous tenterons de décrire et d'évaluer le support public à la capitalisation des fonds. Ce support public provient principalement du niveau provincial bien que la contribution du niveau fédéral soit également importante alors que celle du niveau municipal est plutôt négligeable (en ce qui concerne la seule capitalisation).

Pour la **capitalisation directe**, le gouvernement fédéral, à travers *Développement économique Canada*, contribue presque exclusivement à la capitalisation des SADC dont l'actif atteint maintenant **98 millions de dollars pour l'ensemble du Québec.** Telle est la contribution du gouvernement canadien à la capitalisation des SADC. À cela, il faut ajouter comme nous le verrons, les frais de fonctionnement. Ces fonds sont disponibles pour fournir du financement aux petites et moyennes entreprises (pour des montants pouvant aller de 5 000 \$ à 75 000 \$). La capitalisation moyenne de chaque SADC est de 1,8 millions de dollars.

Cet actif peut augmenter ou diminuer selon la rentabilité des investissements ou des prêts qu'elles feront aux entreprises. L'actif appartient en propre à chacune des SADC qui sont juridiquement des OSBL de sorte que si l'une d'entre elles venait à disparaître, le gouvernement fédéral ne pourrait pas prendre possession de ses fonds. Comme OSBL, les SADC ne visent pas le profit, mais tiennent à maintenir ou même à augmenter leurs avoirs afin de mieux aider les collectivités.

Le gouvernement canadien offre marginalement de la microfinance aux entreprises à partir d'une société d'État, la **Banque de développement du Canada** (BDC, 18 succursales régionales au Québec), un fonds public de capital de risque. La BDC s'intéresse principalement aux PME performantes et orientées vers la conquête des marchés externes, mais elle offre trois programmes destinés à favoriser l'éclosion de la micro-entreprise. Il s'agit : 1) du Programme micro-entreprise destiné à assurer la croissance d'entreprises ou leur démarrage pour des montants pouvant atteindre 50 000 \$ dans le premier cas et 25 000 \$ dans le deuxième cas ; 2) du Programme de financement pour jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 34 ans pour des montants pouvant aller jusqu'à 25 000 \$; 3) du produit financier Capital destiné à assurer la croissance des entreprises et qui s'adresse aux Autochtones pour des montants pouvant aller jusqu'à 25 000 \$ pour le démarrage d'une entreprise (Banque de développement du Canada, 1999). Pour financer une micro-entreprise, la BDC applique des critères de sélection, de gestion et de suivi qui sont très rigoureux de sorte qu'on peut dire que ce soutien n'est pas destiné à des travailleurs cherchant à se réinsérer sur le marché du travail.

Le gouvernement du Québec a contribué à la **capitalisation directe d'un Fonds d'investissement local** destiné aux MRC qui pouvait se servir de cette contribution financière, soit pour investir directement dans les entreprises, soit pour prendre une participation aux SOLIDE alors en émergence. La contribution totale du gouvernement du Québec dans le cadre du FIL était de **12,2 millions de dollars sur deux ans** (1995-1996). Chacune des MRC pouvait recevoir entre 100 000 et 150 000 \$ selon une formule tenant compte de l'état de développement de la MRC. Cette contribution gouvernementale était également conditionnelle à une participation provenant du milieu (dans les 40 MRC les plus démunies le gouvernement offrait 150 000 \$ à condition que le milieu fournisse 100 000 \$; dans les 24 MRC en position médiane, le gouvernement offrait 125 000 \$ à la condition que le milieu offre le même montant; dans les municipalités les plus riches, le gouvernement offrait 100 000 \$ à la condition que le milieu en donne 150 000 \$). Une bonne partie des MRC a utilisé le FIL pour la contribution locale de la SOLIDE. On sait que le Fonds de solidarité des travailleurs, à travers SOLIDEQ, offrait 250 000 \$ à chacune des SOLIDE à la condition que le milieu fournisse le même montant. En ce sens, le FIL qui était une contribution ponctuelle du gouvernement du Québec était taillé sur mesure pour répondre aux exigences de SOLIDEQ.

Cependant, depuis cette époque, les contributions du ministère des Régions du Québec en termes de capitalisation des fonds locaux passent par les 104 CLD qui ont été mis sur pied depuis 1997 et qui couvrent l'ensemble du territoire québécois, y compris les grandes villes. Les trois fonds dont la gestion est assurée par les CLD sont capitalisés par le gouvernement du Québec à partir du ministère des Régions. En premier lieu, il s'agit de 115 *Fonds locaux d'investissement* (FLI), à ne pas confondre avec le FIL, dont la capitalisation totale serait de 15 **millions de dollars pour l'ensemble du Québec**. À la différence des SOLIDE, les FLI fournissent du financement pour des entreprises qui ne sont pas manufacturières ou du domaine des services moteurs (et donc pour des entreprises qui sont dans le commerce de détail ou encore pour des projets culturels et sociaux). De plus, ils acceptent un niveau de risque beaucoup plus élevé. C'est un instrument de première ligne, juste après le *love money*.

En deuxième lieu, les CLD assurent la gestion des 115 **Fonds d'économie sociale** (FES). La spécificité du FES est de fournir du financement aux entreprises d'économie sociale. En ce sens, le FES vise moins une clientèle spécifique qu'un type d'entreprises (coopératives, OSBL, associations) qui répondent aux critères de l'économie sociale telle que définie par le Chantier de l'économie sociale. Autrement dit, il s'agit d'un fonds destiné aux entrepreneurs collectifs. La préoccupation pour la rentabilité sociale des entreprises n'exclut pas l'objectif de rentabilité économique qui constitue une condition *sine qua non* pour que le projet soit viable. La capitalisation de ce fonds provient du ministère des Régions à travers le Secrétariat des régions. Il s'agit en fait d'un programme qui offre des subventions de 9 000 \$ par emploi créé avec un maximum de 75 000 \$ par entreprise. Le FES sert ainsi aussi bien pour le prédémarrage (étude de faisabilité, étude de marché, plan d'affaires) que pour le démarrage.

En troisième lieu, les CLD ont intégré récemment le programme **Jeunes promoteurs**¹⁵ qui s'adressait aux entrepreneurs âgés de 18 à 35 ans. Ces derniers pouvaient obtenir un support technique et financier à condition, entre autres, de posséder une expérience ou une formation liée à leur projet. L'entreprise devait avoir de bonnes chances de survivre et d'être rentable, tout en procurant de l'emploi à au moins quatre personnes durant les deux premières années. Le CLD avait la responsabilité de déterminer les secteurs d'activité admissibles, de sorte qu'il pouvait tenir compte du plan de développement local. L'aide financière était une contribution non remboursable pouvant atteindre 6 000 \$.

Le **Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail** (Fonds de lutte) a été créé à la suite du Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996 pour favoriser la réinsertion des personnes les plus démunies de la société. Au départ, il était destiné plus aux femmes

¹⁵ Tout comme les SAJE, ces derniers ont été remplacés à la fin 1998 par « l'enveloppe protégée pour les jeunes entrepreneurs gérée par les CLD » (Van Kemenade, 1999a : 97)

qu'aux hommes, car les intervenants estimaient, statistiques à l'appui, qu'il était probable que plus de femmes se trouvent dans un état de pauvreté que d'hommes. *Le Fonds de lutte* est le résultat d'un compromis social entre le patronat et les syndicats devant les revendications des groupes de femmes et des groupes communautaires qui demandaient des mesures encore plus radicales pour réduire, voire éliminer la pauvreté, notamment celle des femmes. Il était prévu que la durée de ce fonds serait de trois ans, mais elle a été prolongée jusqu'en mars 2001. De plus, il est possible qu'elle le soit au-delà de cette date. Les **250 millions de dollars** que le Fonds de lutte réunit, proviennent exclusivement d'une taxe spéciale prélevée en parts égales auprès des particuliers et des entreprises. De plus, pour que cette somme serve en totalité aux bénéficiaires, il a été prévu que les frais de fonctionnement du fonds seraient pris en charge par les budgets réguliers du ministère de la Solidarité sociale. Ce fonds public n'est pas un fonds de capital de risque, mais il peut servir à démarrer ou à développer des projets de développement social et économique. Il a pour objectif de favoriser la création d'emplois en privilégiant l'insertion en emploi ainsi que la formation et la préparation à l'emploi à l'échelon national, régional ou local en harmonie avec les projets des autres ministères et organismes (Ministère de la Solidarité sociale, 1999). C'est pourquoi des sommes d'argent ont été réparties dans les 17 régions du Québec en fonction du nombre de prestataires de la sécurité du revenu aptes au travail sur les territoires concernés (Gouvernement du Québec, 1999 : 15).

Comme pour le *Fonds de lutte contre la pauvreté*, le **Réseau d'investissement social du Québec** (RISQ) a démarré en 1997 dans la foulée du Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996. Mais il s'en distingue dans la mesure où le RISQ est un fonds de capital de risque et qu'il devrait assurer sa permanence à partir de sa capitalisation de départ et du rendement de ses investissements. De plus, le RISQ relève doublement de l'économie sociale puisqu'il est lui-même un organisme sans but lucratif et qu'il est dédié aux entreprises d'économie sociale (coopératives, OSBL, entreprises visant à la fois la rentabilité économique et la rentabilité sociale). Son conseil d'administration est composé de représentants de divers milieux : grandes institutions bancaires, entreprises privées, OSBL et coopératives. Son objectif est de recueillir 22 millions de dollars. Au 31 décembre 1998, le RISQ avait un capital de **7,3 millions de dollars** incluant les engagements et les promesses de dons. Cette somme était alors répartie dans deux volets : aide technique et prêt à la capitalisation. Dans les deux cas, les sommes allouées doivent être inférieures à 50 000 dollars. Ces deux volets sont destinés à créer ou à maintenir des emplois sur l'ensemble du territoire québécois dans le domaine de l'économie sociale. Le gouvernement provincial, à travers le MIC, s'est engagé à financer le volet Aide technique durant 5 ans. Il aura alors injecté **quatre millions** de dollars. Pour chaque dollar investi dans ce cadre, les partenaires, tels les banques ou Investissement Québec, doivent fournir l'équivalent. Le but est d'encourager la grande entreprise à investir dans le secteur de l'économie sociale (effet de levier).

Le volet aide technique peut être utilisé pour forger une expertise ou pour faire des études de faisabilité.

Tableau 1.4 Support public à la capitalisation et au fonctionnement

NOM DU FONDS	DURÉE	SUPPORT PUBLIC (CAPITALISATION)	SUPPORT PUBLIC (FRAIS DE FONCTIONNEMENT)
SADC (réseau)	permanente	Oui (fédéral) 98 000 000 \$	Oui (fédéral) SADC
BDC	permanente	Oui (fédéral)	Oui (fédéral) BDC
FIL	temporaire	Oui (provincial) 12000000 \$	Non
FLI	temporaire	Oui (provincial) 18000000 \$	Oui (provincial) CLD
FES	temporaire	Oui (provincial)	Oui (provincial) CLD
INV. QUE : VICE-PRÉSIDENTE AU DÉVELOPPEMENT DES COOPÉRATIVES ET DE L'ÉCONOMIE SOCIALE	permanente	Oui (provincial) 113 000 000 \$ (autorisés)	Oui (provincial)
FONDS DE LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ	temporaire	Oui (provincial) 250 000 000 \$ (taxe spéciale)	Oui (provincial) CDR-CLD
RISQ	permanente	Oui (provincial) 4 000 000 \$ (public) 3 300 000 \$ (privé)	Oui (provincial)
RESO	permanente	2 500 000 \$ (fédéral) 1 500 000 \$ (Fonds de solidarité) 1 000 000 \$ (milieu)	Indirectement
SOLIDE (réseau)	permanente	43 000 000 \$ dont 10 à 20% provient du provincial via FIL	Indirectement via SADC (fédéral) ou via CLD (provincial)
JEUNES ENTREPRENEURS (SAJE + JEUNES PROMOTEURS)	permanente	Oui -provincial (17774 287 \$) - privé (57 452 244 \$) - promoteurs (31 792 557 \$)	Oui (provincial)
SOCIÉTÉ D'INVESTISSEMENT JEUNESSE	temporaire	Oui (provincial)	Oui (provincial)
CORPORATION D'AFFAIRES MATHIEU DA COSTA	permanente	Oui (provincial et autres)	
ACEM	permanente	Oui (fédéral via DEC) 600 000 \$ (150 000 \$ pour les frais de fonctionnement)	Non (sauf indirectement) !
CAISSE DES TRAVAILLEURS	permanente	Non 110 millions \$ dont 65 millions (pour entreprises collectives)	Non
CIEL	permanente	Non 200 000 \$	Non (sauf indirectement)
CERCLES D'EMPRUNT	permanente	Non 10 000\$ par cercle	Oui, indirectement
HEBREW FREE LOAN ASSOCIATION OF MONTREAL	permanente	Non 3 500 000\$	Non
SOIS TON PROPRE PATRON (POUR LES JEUNES)	temporaire	Non 1 500 000\$ (montant investi)	Non

Créés en 1985 par le MICST¹⁶, les **Services d'aide aux jeunes entrepreneurs** (SAJE) étaient des organismes qui s'adressaient aux entrepreneurs âgés de 18 à 35 ans. Au nombre de 102, les SAJE étaient représentés dans toutes les MRC du Québec. Ils constituaient le seul réseau organisé destiné à cette clientèle. Depuis novembre 1998, ils relèvent du ministère des Régions et sont intégrés, sous l'appellation **Jeunes entrepreneurs**, dans les CLD (à l'exception de ceux de Montréal et de Lavai qui relèvent du ministère d'État aux Affaires municipales et à la Métropole). Ils offraient, et offrent toujours dans la région métropolitaine, des services techniques et une aide financière. De 1985 à 1997, les SAJE avaient reçu une aide gouvernementale totalisant 150 833 562 \$ alors que les banques avaient contribué pour 395 996 591 \$ et les promoteurs eux-mêmes pour 214 969 921 \$. Durant l'année 1997, l'aide gouvernementale totalisait 17 741 287 \$, alors que les banques injectaient 57 452 244 \$ et les promoteurs 31 792 557 \$ pour un grand total de plus de 112 millions de dollars.

La contribution des municipalités et des MRC à la capitalisation des fonds locaux est très réduite même si ces dernières sont de plus en plus présentes à cette échelle. Certaines municipalités ont contribué à la capitalisation des SOLIDE à travers les *Fonds d'investissement local* dont la moitié provenait du gouvernement du Québec pour des montants inférieurs à 150 000 \$. Dans cette foulée, certaines MRC en ont profité pour mettre sur pied leur propre fonds local d'investissement. Même si nous n'avons pas de données sur ce point, nous pouvons néanmoins conclure que cette contribution a été marginale. Ce qui n'est pas nécessairement le cas pour le soutien à l'administration de certains de ces fonds.

Les fonds dits autonomes sont des fonds qui n'ont pas été capitalisés par l'État. À l'exception de la **Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec)** (CSN), qui avec un actif de 110 millions de dollars a 65 millions d'encours de crédit pour les entreprises collectives (Lebossé, 1998: 99), la plupart des fonds autonomes ont une capitalisation très réduite. L'ACEM qui est le fonds communautaire le plus important dispose de 600 000 \$ pour investir dans les petites entreprises. Récemment, l'ACEM a signé une entente avec Développement économique Canada en vertu de laquelle ce dernier investira 150 000 \$ répartis sur trois ans pour capitaliser ce fonds. Enfin, au bas de l'échelle, les Cercles d'emprunt qui relèvent de l'entraide plutôt que de l'investissement réunissent entre 10 000 \$ et 15 000 \$ pour soutenir les projets de leurs membres à coup de 1 000 \$ ou 2 000 \$ par projet.

Enfin, il faut aussi ajouter que certains fonds sont **capitalisés indirectement par l'État** comme c'est le cas des SOLIDE. En effet, 50 % de la capitalisation des SOLIDE provient du *Fonds*

¹⁶ En juin 1999, le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie a été scindé en deux : ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) et ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie (MRST).

de solidarité des travailleurs (FTQ) à travers SOLIDEQ. Or toute personne qui fait un placement dans le *Fonds de solidarité des travailleurs* reçoit des avantages fiscaux de 15 % du fédéral et de 15 % du provincial. À cela s'ajoute un autre crédit si le placement est déposé comme régime enregistré d'épargne-retraite (REER). Dans certains cas, 1 000 \$ placés dans le *Fonds de solidarité des travailleurs* peut entraîner une économie se situant entre 643 \$ et 822 \$. En conséquence, la contribution de 22 millions de dollars du *Fonds de solidarité des travailleurs* aux SOLIDE à travers SOLIDEQ peut être vue comme ayant été rendue possible grâce à un soutien partiel et indirect de l'État. On pourrait dire la même chose pour les fonds autonomes qui auraient bénéficié de dons de la part d'individus, de communautés religieuses ou de fondations privées. Cette contribution indirecte est difficile à établir, mais semble jouer un rôle marginal, ne serait-ce que parce que les fonds complètement autonomes sont peu nombreux et faiblement capitalisés.

3.2. Les frais de fonctionnement

Comme le tableau 1.4 l'indique, les **fonds locaux** qui sont capitalisés exclusivement par l'État sont également soutenus par les pouvoirs publics pour les frais de fonctionnement. Ces frais de fonctionnement sont importants puisqu'il s'agit de **coûts de transaction** (examen et analyse de demandes), mais également de **coûts de suivi et d'accompagnement** (dans les fonds de capital de risque, on estime qu'un conseiller ne peut suivre correctement que 8 à 10 entreprises). La plupart des fonds locaux sont administrés par une **structure intermédiaire formée** de représentants locaux, comme c'est le cas des SADC pour les fonds locaux fédéraux et pour les CLD pour les fonds locaux relevant du gouvernement du Québec. Si les administrateurs sont bénévoles, les conseillers et les analystes sont généralement des employés de cette structure. Cette partie du fonctionnement est assumée par l'État. Ainsi, chacune des SADC reçoit environ 230 000 \$ par année du gouvernement fédéral à travers Développement économique Canada. Il en est ainsi des CLD pour les fonds locaux capitalisés par le gouvernement du Québec.

Les fonds hybrides locaux qui ne sont pas capitalisés directement par l'État comme c'est le cas des SOLIDE s'entendent généralement avec une structure intermédiaire pour la gestion de leurs fonds. Ainsi, si toutes les SOLIDE sont administrées par un conseil d'administration autonome, leur gestion est assurée après entente, soit par les CLD, soit par les SADC qui ont les ressources compétentes à cet effet. Certains petits fonds comme les CIEL peuvent s'en remettre à la contribution bénévole de conseillers ou de personnes compétentes qui vivent sur le territoire. Mais, même les Cercles d'emprunt ont besoin de personnel régulier pour les encadrer, de sorte qu'ils faisaient jusqu'ici appel à Emploi-Québec à cette fin. Le cas de l'ACEM qui existe depuis 1987, montre à l'évidence qu'un petit fonds ne peut autofinancer ses frais de fonctionnement.

Pour une capitalisation de 600 000 \$, les frais de fonctionnement sont d'environ 150 000 \$ par année. De plus, comme un fonds autonome ne peut s'en remettre pour sa gestion à un organisme intermédiaire, il lui devient de plus en plus difficile d'obtenir le soutien de l'État pour assumer ses frais de fonctionnement. En revanche, un tel fonds porté par un personnel pleinement mobilisé, réussit mieux que d'autres à réaliser l'arrimage entre demande et offre pour le microfinancement.

Les fonds qui offrent du financement à l'échelle du Québec tel le RISQ peuvent à terme arriver à autofinancer leur frais de fonctionnement. Pour le moment, le RISQ reçoit 4 millions de dollars du ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC). À terme, le RISQ devrait être en mesure d'autofinancer ses frais de fonctionnement à même ses revenus. Par ailleurs, *Investissement Québec*, une société d'État, dont les actifs étaient de l'ordre de 1,2 milliards en 1997, peut sans doute assumer les frais de fonctionnement de son volet "coopératives et économie sociale" (Rapport annuel, 1996-1997).

3.3. Les objectifs et les clientèles visées

Comme nous l'avons indiqué dans la première section de ce chapitre, les objectifs des fonds relevant de la microfinance s'inscrivent dans deux filières, celle du développement local et celle de l'emploi et de l'économie sociale. Dans le cas des fonds relevant de la **filière du développement local** (90 % des fonds), les objectifs concernent principalement le développement de la collectivité locale ou du quartier urbain, de sorte que le développement économique et la création d'entreprises arrivent souvent en tête par rapport aux objectifs de développement social et même d'insertion. Ainsi, les SOLIDE comme les SADC ont tendance à privilégier les entreprises manufacturières et le tertiaire moteur en raison des effets d'entraînement de ce type d'entreprise. Les entreprises de services surtout dans le domaine du commerce sont souvent vues comme contribuant simplement au déplacement ou encore à la substitution d'emplois. Enfin, comme les fonds locaux qui relèvent directement ou indirectement de structures intermédiaires, notamment les SADC et les CLD, le plan de développement local élaboré par ces instances sera souvent considéré même si les responsables de ces fonds n'hésiteront que très rarement à retenir un "bon projet" qui n'est pas dans un secteur prioritaire plutôt qu'un "mauvais projet" dans un secteur prévu par le plan local.

Dans les collectivités rurales, l'exode des jeunes est une préoccupation majeure. Aussi, plusieurs fonds locaux ont fait des jeunes l'une de leur clientèle cible. C'est le cas des SADC qui ont un volet pour les jeunes (il s'agit dans ce cas du programme Stratégie jeunesse qui offre des prêts de 5 000 \$ à 15 000 \$ aux jeunes adultes de 18 ans à 35 ans). De même, les CLD disposent d'une enveloppe protégée de 4,5 millions de dollars destinée exclusivement au démarrage d'entreprises par les jeunes.

Dans la filière de **l'emploi et de l'économie sociale**, les fonds ont plus souvent tendance à privilégier des clientèles ou des types d'entreprises. Ainsi, l'aide du *Fonds de lutte contre la pauvreté* est destinée aux personnes les plus démunies, c'est-à-dire les femmes, les prestataires de la sécurité du revenu, les sans-emploi sans aucun revenu telles les personnes exclues du régime d'assurance-emploi. Il vise aussi les individus qui ne sont pas atteints par les programmes réguliers de réinsertion au travail de manière à ne pas se substituer aux programmes existants (Gouvernement du Québec, 1999). Le but du *Fonds de lutte contre la pauvreté* est de rapprocher le plus possible les personnes démunies, en termes économique, du marché du travail. Il s'adresse donc aux individus qui n'ont jamais eu d'emploi ou qui n'ont pas d'emploi depuis longtemps. Il est également prévu que ce fonds doit donner priorité aux femmes. Comme on le voit, ce fonds vise plus les personnes que la création d'entreprises ou le développement des collectivités locales. Dans les régions en déclin, l'exode des jeunes constitue une préoccupation majeure. Ainsi, plusieurs fonds locaux accordent une attention spécifique à cette clientèle.

Les fonds autonomes comme l'ACEM s'adressent également aux personnes **démunies** en ciblant entre autres les familles monoparentales, le plus souvent des femmes, les immigrants ou les jeunes. La portée sociale ou collective du projet est également considérée attentivement. De même, les projets sociaux, comme le logement social, ne sont pas exclus surtout s'ils s'inscrivent dans une visée de revitalisation du quartier. Pour des prêts encore plus petits, les Cercles d'emprunt s'adressent aux personnes de 18 ans et plus dont les revenus sont précaires et qui n'ont pas accès aux prêts des institutions financières. Même si les services sont offerts à l'ensemble de la population dont les revenus sont précaires, certains organismes ciblent des individus. Par exemple, ils seront offerts uniquement à des femmes ou uniquement à des petits entrepreneurs. Au contraire, d'autres regrouperont des individus qui n'ont pas nécessairement un profil semblable en termes de scolarité ou de profession par exemple. Les organismes porteurs de cercles d'emprunt s'adaptent donc aux spécificités et aux volontés locales, l'objectif ultime étant le remodelage du tissu social. Pour des montants plus élevés mais n'excédant pas 50 000 \$, on retrouve le RISQ pour les entreprises relevant explicitement de l'économie sociale conformément à une définition misant sur l'utilité sociale, le fonctionnement démocratique, la priorité aux personnes sur le capital, etc. Jusqu'ici le statut juridique (coopératives et OSBL) permet d'identifier rapidement les entreprises cibles.

Depuis l'année internationale des jeunes, en 1985, certains fonds se sont donnés comme **clientèle cible les jeunes**. En tête de liste, on retrouve, comme nous l'avons déjà mentionné, les SAJE qui relèvent du gouvernement du Québec. Outre certains volets de fonds locaux que nous avons identifiés précédemment, certains fonds autonomes comme les CIEL et certaines initiatives des

caisses populaires Desjardins, tel le programme "Sois ton propre patron", sont également destinés aux jeunes (Van Kemenade, 1999a et 1999e).

Par ailleurs, le nombre de travailleurs autonomes au Canada et au Québec a connu une croissance très forte. Ainsi, 77,2 % des emplois créés au Canada entre 1990 et 1998 l'ont été dans le secteur de l'emploi autonome (Lin, Picot et Yates, 1999). Entre 1990 et 1995, au Québec, le nombre de travailleurs autonomes est passé de 379 000 à 460 000 représentant ainsi "14,4 % de l'ensemble des travailleurs québécois" (Roy, 1997 : 42). Tout comme dans l'ensemble du Canada, durant ces années, il s'est créé plus d'emplois autonomes que d'emplois salariés : 55 % contre 45% (Roy, 1997).

Les fonds qui ciblent en priorité cette clientèle sont peu nombreux. Durant plusieurs années, les SADC ont géré le programme *Aide au travailleur indépendant* (ATI), programme mis sur pied par le gouvernement fédéral et destiné à encourager les chômeurs à démarrer leur propre entreprise. Ce programme qui relève maintenant d'Emploi-Québec et des 150 Centre locaux d'emplois (CLE)¹⁷, se nomme **Soutien au travail autonome** (STA). Il vise spécifiquement les chômeurs prestataires de l'assurance-emploi (autrefois assurance-chômage), les prestataires de la sécurité du revenu, les sans-emploi qui n'ont aucun soutien financier ainsi que les travailleurs dont le statut est précaire. Pour la formation, le support technique ainsi que le suivi du programme de soutien, les CLE font appel aux CLD ou à leurs mandataires. La période d'accessibilité au programme ne peut excéder 65 semaines au cours desquelles les participants doivent être parvenus à mettre en œuvre leur projet. Les individus admissibles à ce programme peuvent obtenir un montant de 274 dollars par semaine. (Ministère de la Solidarité sociale, 1999).

Outre ce programme, les CLE offrent également trois autres programmes, soit des **Subventions salariales d'insertion en emploi**, le **Supplément de retour au travail** et les **Projets locaux de développement des compétences**. Enfin, un dernier programme complète cet ensemble. Il s'agit de **Concertation pour l'emploi** qui s'adresse aux employeurs des entreprises privées, à ceux des OSBL, des municipalités locales et des organisations municipales à caractère régional, de même qu'aux associations de travailleurs et d'employeurs, aux regroupements professionnels, aux coopératives et aux travailleurs autonomes. Ce programme vise à leur offrir des services conseils (consultants, organismes de la collectivité, associations

¹⁷ Suite à une entente avec le gouvernement fédéral, les CLE constituent un réseau public de services d'emploi relevant du ministère de l'Emploi et de la Solidarité à travers le réseau Emploi-Québec. Les CLE réalisent ainsi un regroupement de "l'ensemble des ressources en main-d'oeuvre auparavant dispersées dans quatre organisations, soit le ministère du Développement des ressources humaines Canada (DRHC), la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre (SQDM), le ministère de la Sécurité du revenu (réseau des Centres-Travail Québec)" (Comité ministériel du développement social, 1998: 8). Ce faisant, "Emploi-Québec prend la relève de la Commission de l'assurance-emploi du Canada dans les mesures actives d'emploi destinées aux chômeurs et de la DRHC dans les fonctions de placement de la main-d'oeuvre" (*Ibid*). Emploi-Québec assurera donc la gestion du Fonds de développement du marché du travail, de l'ordre de 840 millions \$.

patronales, syndicales ou professionnelles) lorsqu'ils rencontrent des difficultés pouvant mettre en péril leurs activités (Ministère de la Solidarité sociale, 1999).

3.4. Les résultats, les coûts et bénéfiques

Les résultats du soutien public ne sont généralement évalués que du point de vue des emplois créés. Ces résultats, bien que fort significatifs, n'en demeurent pas moins relativement invisibles d'un point de vue macro. Cependant, du point de vue du développement local ou régional, ces résultats peuvent signifier l'arrêt de la spirale du déclin et parfois le début d'un processus de revitalisation des collectivités locales. De même, pour les personnes engagées dans ces projets, cela peut avoir des répercussions fort significatives sur des trajectoires individuelles (voir le chapitre VI sur la qualité et la portée des emplois).

Les SADC qui existent depuis bientôt quinze ans, traitent plus de 3 000 dossiers par année. Cela représente en moyenne près de 60 projets par SADC dont 50 % sont des nouveaux dossiers. Pour chaque demande acceptée, les SADC en ont rejeté deux (donc un taux de rétention de 33,3 % comparativement à 4 ou 5 % pour les sociétés conventionnelles de capital de risque). Selon une étude très récente faite à partir d'un échantillon représentatif, 75 % des dossiers concernent l'aide (technique ou financière) aux entreprises alors que le reste (25 %) vise le développement des collectivités locales (ÉvaluAction, 1999). Pour les entreprises, l'aide était accordée dans 63 % des cas aux entreprises du secteur tertiaire, dans 29 % des cas à celles du secteur secondaire, dans 5 % des cas à celles du secteur primaire et dans 3 % aux entreprises du secteur quaternaire. La moyenne des prêts versés par dossier s'élevait à 32 800 \$. Dans 66 % des cas, l'aide financière a été accordée sans garantie de prêts.

Tableau 1.5 : résultats des SADC (1999)

CAPITALISATION TOTALE	98 000 000 \$
NOMBRE DE PROJETS	3 000
EMPLOIS CRÉÉS OU MAINTENUS (1995-1998)	14 850
INVESTISSEMENT PAR EMPLOI	6 599 \$

Pour les fonds administrés et gérés par les CLD, soit les FLI et les FES, nous n'avons pas de résultats puisque ces fonds sont trop récents.

Par ailleurs, les SOLIDE fournissent sans doute les données les plus sûres. Ainsi, les 76 SOLIDE en opération cette année ont accepté 797 projets et autorisé un financement de moins de 23 millions de dollars, soit près de 28 600 \$ par projet. Autre donnée qui montre bien que ce fonds relève de la microfinance, les investissements moyens par emploi sont de 3 350 \$. Au total, 6 801 emplois ont été créés. De plus, ces investissements ont eu un effet de levier important puisqu'ils ont généré environ 192 millions de dollars.

Tableau 1.6 : Résultats des SOLIDE

ANNÉE	1998	1999
NOMBRE DE SOLIDE	75	86
NOMBRE DE PROJETS	616	797
FINANCEMENT AUTORISÉ	17 561 700 \$	22 810 700 \$
INVESTISSEMENT MOYEN/PROJET	28 500 \$	28 625 \$
VALEUR TOTALE DES PROJETS	148 000 000 \$	195 000 000 \$
EMPLOIS CRÉÉS OU MAINTENUS	5 172	6 801
MOYENNE D'EMPLOIS PAR PROJET	8,4	8,5
INVESTISSEMENT MOYEN/EMPLOI	3 400 \$	3 350 \$

Sur la trentaine d'entreprises dans lesquelles le **RISQ** est impliqué en ce moment, la moitié sont des coopératives et l'autre moitié des OSBL. Le RISQ permet à ces entreprises d'avoir accès à du "capital de connivence"¹⁸. Les taux d'intérêts sont basés sur le taux des certificats de placements garantis majorés de plus ou moins 3 à 6 %. Les taux d'intérêt atteignent généralement 7 ou 8 %. Cette mise de fonds risquée peut éventuellement permettre aux entreprises d'avoir accès à des prêts dans les institutions financières comme les banques et les caisses populaires et d'économie. Le RISQ a émis son premier prêt, il y a un an et demi. Dans son dernier rapport annuel, le RISQ fait état de 77 demandes de financement, de 23 dossiers de financement autorisés (13 dans le volet technique et 10 dans le volet prêt à la capitalisation), de 23 autres dossiers en processus de financement. Au cours de la dernière année, 590 226 \$ de prêts

¹⁸ Cette expression, utilisée par certaines personnes, interviewées renvoie à un contexte où une certaine confiance se développe entre le prêteur et l'emprunteur constituant ainsi un élément, parmi d'autres, qui permettrait au projet de réussir.

ou garanties de prêt ont été accordés et ont contribué à la création ou au maintien de 175 emplois, soit 3 372 \$ par emploi. Ce dernier montant a toutefois eu un effet de levier puisqu'il a engendré à son tour 3 773 425\$ dollars canadiens d'investissements totaux dans les organisations considérées (RISQ, 1998).

Tableau 1.7 : Investissement du RISQ (1998)

DEMANDE DE FINANCEMENT	77
DOSSIERS DE FINANCEMENT AUTORISÉS	
- volet "aide technique"	23
- volet "prêts à la capitalisation"	13
(sauf exception, garantis par Investissement Québec)	10
DOSSIERS EN PROCESSUS DE FINANCEMENT	23
MONTANT DES PRÊTS OU GARANTIES DE PRÊTS	590 226 \$
INVESTISSEMENTS TOTAUX (effet levier)	3 733 425 \$
EMPLOIS CRÉÉS OU MAINTENUS	175
INVESTISSEMENT PAR EMPLOI	3 372 \$

Source: RISQ, Rapport annuel 1998.

À son tour, le *Fonds de lutte* agit comme un levier puisqu'il attire d'autres investissements dès lors que la totalité des sommes qu'il injecte représente 60 % de l'argent qui a été investi dans l'ensemble des projets. Emploi-Québec, le ministère de la Santé, des organismes en économie sociale, des municipalités et même le gouvernement fédéral auront investi 40 % des autres sommes. Pour ce qui est de l'évaluation des résultats, les responsables du *Fonds de lutte* en sont à compléter une stratégie d'évaluation des programmes non pas seulement en termes d'activités (combien d'individus, dans quel secteur, etc.), mais aussi en fonction des parcours individuels à plus long terme. Les individus ont-ils réellement intégrés le marché du travail ou ont-ils été déplacés temporairement de la sécurité du revenu vers l'assurance-emploi ?

Pour le moment, nous savons que plus de 17 067 postes ou places ont été occupés par les bénéficiaires du programme de 1997 à 1999 dans le cadre du soutien apporté à plus de 2 100 projets (Gouvernement du Québec, 1999). Sur les 11 577 personnes ayant occupées un des 17 067 postes, 44 % étaient des femmes. Quinze pour cent des individus n'avaient jamais été prestataires de la sécurité du revenu auparavant alors que 43 % l'avaient déjà été sur une période cumulative de 4 ans ou plus dans le passé. Vingt pour cent des bénéficiaires du *Fonds de lutte* étaient âgés de moins de 25 ans, mais 18 % de plus de 45 ans.

Tableau 1.8 : Fonds de lutte contre la pauvreté

CHAMPS D'INTERVENTION	POSTES ET PLACES ACCEPTES
CREATION D'EMPLOIS : aménagement de sentiers pédestres recyclage de divers biens mise à jour d'archives iconographiques création d'ateliers de travail pour personnes autistiques ex-psychiatisées travaux de transformation	8 827
FORMATION communication sans fil - techniques de scènes	4 037
INSERTION A L'EMPLOI stages pour personnes immigrantes projet d'entreprise d'insertion	4 203
TOTAL	17 067

Source: Gouvernement du Québec. 1999. *Rapport d'activités, Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail*, p. 23.

Conclusion

Dans le contexte du modèle keynésien d'intervention de l'État dans l'économie, les syndicats comme les groupes communautaires ont effectué un virage stratégique qui les a fait passer de la revendication tous azimuts à la concertation et au partenariat dans le cadre de projets visant entre autres la création d'emploi et dans une certaine mesure la démocratisation économique (leur participation aux décisions économiques). De son côté, le milieu des affaires (le patronat ou certaines grandes entreprises) a été en quelque sorte de soutenir certaines initiatives pour relever le défi de la crise de l'emploi. Sur la scène québécoise, à l'occasion notamment de grands moments de concertation "nationale" (dans le sens québécois), les solutions explorées sont de plus en plus portées par tous les acteurs de la société civile avec le soutien de l'État.

Si les premiers fonds de microfinance apparaissent à partir de la seconde moitié des années 1980, la plupart d'entre eux ont été créés dans la seconde moitié de la décennie suivante. La première génération relevait surtout de la filière du développement économique local alors que la deuxième sera constituée de la filière de l'emploi et de l'économie sociale (emploi et insertion), tout en mobilisant encore pour une bonne part la gouvernance locale établie au moyen des CLD. En somme, la concertation s'est mise en place en deux temps. De façon sans doute corollaire à la largeur des dynamiques institutionnelles de son émergence, la microfinance québécoise apparaît moins comme

une intervention individualisée auprès des plus démunis que comme stratégie offensive cherchant à intervenir au niveau collectif du développement, celui des collectivités ou de l'exploration de la voie de création d'un nouveau secteur national d'économie sociale.

Le soutien de l'État est important puisque l'enveloppe totale des dépenses de l'État fédéral et de l'État québécois dans la capitalisation ou le fonctionnement de la microfinance peut être estimée à plus de 750 millions de dollars, soit près des trois quarts de la capitalisation totale des fonds de microfinance. Avec l'institution de la dernière vague de fonds, soit les CLD et les divers fonds d'économie sociale et d'emploi, la contribution financière du gouvernement du Québec surpasse celle du gouvernement fédéral. La contribution municipale demeure mineure ou localisée, notamment dans les grandes villes ou dans les collectivités défavorisées, sauf pour leur contribution partielle aux SOLIDE. L'État souscrit souvent aux fonds en incitant la participation du secteur privé ou d'un milieu local, notamment dans le RISQ, les SOLIDE, le fonds Jeunes promoteurs/SAJE. Sa contribution à la capitalisation des fonds combine des interventions financières directes et des interventions indirectes par le biais de la fiscalité, comme dans les cas de l'épargne-retraite dirigée vers le Fonds de solidarité à l'origine des SOLIDE ou encore de la taxe spéciale prélevée à 50 % dans les entreprises et à 50 % parmi les citoyens pour le Fonds de lutte contre la pauvreté.

Partout où l'État est présent dans la capitalisation, il apporte aussi un important soutien au fonctionnement des fonds ; d'autres fonds, comme les SOLIDE, s'en remettent pour leur gestion à un organisme intermédiaire financé par l'État. Toutefois, les fonds communautaires autonomes ne reçoivent à peu près pas de soutien, d'autant plus qu'ils ne peuvent confier leur gestion à d'autres organismes. Certains petits fonds s'en remettent à la contribution bénévole de conseillers ou de personnes compétentes qui vivent sur le territoire, mais le cas de l'ACEM qui existe depuis 1987, montre à l'évidence qu'un petit fonds ne peut autofinancer les frais de fonctionnement : pour une capitalisation de 600 000 \$, les frais de fonctionnement sont d'environ 150 000\$ par année.

On ne peut toutefois conclure ce premier chapitre sans ouvrir une fenêtre sur les suites de l'institutionnalisation récente du couple CLD/CLE, au carrefour des deux filières de microfinance. Si elle montre l'importance accordée par le gouvernement du Québec à la nouvelle gouvernance locale, il faut voir que cette institutionnalisation pose aussi l'énorme défi de l'arrimage des 150 CLE aux 115 CLD. Les CLD, inspirés à la fois par la formule des CDEC et des SADC, ont été mis sur pied en 1997 par le *ministère des Régions* qui définit le CLD comme un OSBL, géré par le milieu et placé sous l'autorité d'un conseil d'administration représentatif des différents partenaires locaux de l'économie et de l'emploi. Ce dernier doit élaborer une stratégie locale pour le développement des entreprises et

mettre sur pied un guichet multiservices¹⁹ destiné à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat d'économie sociale. C'est à ces fins que les CLD administrent divers fonds tels les FLI, les FES et dans certains cas les SOLIDE. De leur côté, les CLE sont créés par le *ministère de l'Emploi et de la Solidarité* pour assurer une décentralisation des services et programmes offerts à la population dans le domaine de l'emploi, soit la formation, l'employabilité et l'insertion professionnelle. La politique active du marché du travail (PAMT) du gouvernement québécois, comme celle du gouvernement fédéral depuis le transfert du *Labour Market Program* en 1999, relève ainsi des CLE.

Au plan local, les CLE sont subordonnés aux CLD puisque les conseils d'administration de ces derniers "agiront comme structure de partenariat au palier local et auront la responsabilité de déterminer un plan local d'action pour l'économie et l'emploi" (Comité ministériel du développement social, 1998 : 9). Néanmoins, les CLD et les CLE opèrent selon deux modes différents de gestion et deux logiques différentes : les CLD selon un modèle de gouvernance institutionnelle et une logique de développement local ; les CLE selon un modèle bureaucratique et plus centralisé de gestion, et selon une logique de redistribution. Ces différences importantes supposeront une tension d'intégration de ces formes institutionnelles et organisationnelles. Cette tension pourrait aller jusqu'à une certaine paralysie. De même, sur le plan des services, il existe une forte tension dans la capacité à desservir dans un même guichet les "aptés" et les "inaptés" au travail.

¹⁹ Les services mentionnés sont les suivants : les activités de consultation, d'orientation et de référence ; l'aide à la réalisation de plans d'affaires incluant les études de pré faisabilité ; la recherche de financement ; l'aide financière aux entreprises ; la formation en entrepreneuriat y compris celle des jeunes ; le soutien aux entreprises aux fins de faciliter la gestion de leur personnel ; la référence à des services plus spécialisés notamment en matière d'exportation, de développement technologique ou dispensés par des organismes telles les coopératives de développement régional.

CHAPITRE II: LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE DES FONDS DE MICROFINANCEMENT^{1P}

Introduction

Ce chapitre présente les résultats de notre analyse sur la base du thème 2 de la recherche, à savoir, "la performance économique et sociale" des fonds spécialisés en microfinance. Ces derniers sont regroupés en deux catégories exposées antérieurement :

- a) la *filière du développement local* regroupe les fonds locaux dont l'expertise s'appuie sur les critères de financement traditionnel pour la sélection des projets de micro-entreprise ;
- b) la *filière de l'emploi et de l'économie sociale* regroupe les fonds spécialisés ou dédiés ainsi que des fonds autonomes dont l'expertise s'appuie sur les critères de financement non conventionnel pour l'aide accordée aux promoteurs de projets de micro-entreprise.

Les trois premières sections servent à illustrer certains éléments déterminants des deux dimensions de la performance des fonds. Le volet économique de la performance est considéré sous des aspects de pérennité ou de viabilité, de rentabilité financière, de rendement économique. Le volet social de la performance est analysé en fonction des répercussions sur le marché du travail. Les informations empiriques sont tirées de la base de données Profonds pour des données de type quantitatif (pour les fonds de la première catégorie), et d'études de cas, d'entrevues réalisées auprès de responsables pour des données de type qualitatif (pour les fonds de la deuxième catégorie) et d'une revue de littérature.

Bien que notre démarche de recherche soit liée aux expériences québécoises en matière de microfinance, nous avons débordé de ce cadre, tout particulièrement, pour les outils d'évaluation (section 4). En effet, les informations dont nous disposons révèlent le manque d'intérêt des gestionnaires et des chercheurs québécois et nord-américains sur cette dimension comparativement à l'expertise d'évaluation développée dans les pays en voie de développement².

¹ Ce chapitre a été rédigé sous la direction de Denis Martel et Richard Benoit, professeurs de finance à l'Université du Québec à Chicoutimi, avec la collaboration de Myriam Duplain et de Denis Langevin.

² Ici, nous proposons deux hypothèses (qui méritent d'être vérifiées) pouvant expliquer cette tendance. La première cible la "jeunesse relative" des fonds de microfinance des pays industrialisés comparativement à l'expertise "plus âgée" des pays en voie de développement. Ces derniers portent depuis longtemps une attention particulière aux impacts sociaux. La deuxième identifie le facteur culturel comme élément explicatif. Les pays en voie de développement devant continuellement justifier l'aide financière reçue alors que ces questions d'évaluation des résultats dans un contexte de relative abondance, touchent moins, ou jusqu'à présent touchait moins, les pays industrialisés. D'ailleurs, maintenant que les ressources des pays industrialisés sont plus limitées, la question de l'évaluation des performances devient plus importante et le "réflexe" premier est d'orienter cette évaluation vers une mesure essentiellement économique.

1. Les deux dimensions de la performance

De manière générale, la performance économique des fonds de microfinance est déterminée par la capacité des fonds à garantir et élargir le capital disponible alors que la performance sociale se traduit par la capacité de ces fonds à résoudre la crise de l'emploi. Cependant, les orientations divergent selon que les fonds appartiennent à l'une ou l'autre des filières. Les résultats qui suivent révèlent que la structure des fonds spécialisés en microfinance influence directement leur position sur les deux volets de la performance.

1.1. Les fonds de la filière du développement local

À partir du questionnaire utilisé pour monter la base de données Profonds (les fonds locaux associés à la première catégorie), la question 2 (voir le tableau 2.1 à l'annexe 2) nous permet de connaître l'objectif du fonds. À la question 2.2 : "Pouvez-vous classer les objectifs suivants selon leur importance pour votre fonds ?" Il y a 9 sous-questions dont trois concernent spécifiquement la rentabilité. Les répondants devaient répondre sur une échelle d'appréciation de 1 à 4, l'importance accordée à chacun des objectifs proposés.

Nous avons conservé tous les fonds qui ont répondu 4 à la question 2.2.1 et tous ceux qui ont répondu un score inférieur à cette question pour autant qu'en l'additionnant avec le score enregistré aux deux questions qui suivent, le score est égal ou supérieur à 9 (2.2.1 + 2.2.2 + 2.2.3), sur une possibilité de 12. Après avoir fait cette opération, sur les 157 fonds constituant la base de données, 6 de ces fonds n'ont pas répondu de façon adéquate aux questions portant sur les critères d'évaluation. Nous avons identifié 120 fonds dont l'atteinte de la rentabilité est un objectif important. Ce qui signifie que près de 80 % des fonds répertoriés opèrent dans une logique essentiellement économique et ce, qu'il s'agisse de fonds de microfinance ou non.

Fait important, soulignons que les fonds qui ont déclaré privilégier des objectifs autres que la rentabilité, sont tous orientés vers des objectifs de développement social et/ou de développement local. Ces fonds sont aussi pour plus de 90 % d'entre eux, des fonds de microfinance.

Pour ce premier type de fonds, la question de la performance économique est traitée selon les indicateurs classiques de l'analyse financière : rendement sur investissement, taux de récupération du capital de prêt, etc. Le renouvellement des capitaux relève de transactions financières. La dimension sociale y est peu exposée et les attentes se résument à la revitalisation des milieux par la création d'emplois directs et indirects (comme en témoignent des données obtenues par entrevues auprès d'un responsable d'une SOLIDE).

1.2. Les fonds de la filière de l'emploi et de l'économie sociale

La microfinance de type non conventionnel (les fonds spécialisés ou dédiés et les fonds autonomes) constitue une *réponse d'ordre local à une destruction économique engendrée par la mondialisation des marchés et les changements technologiques* en proposant des instruments financiers de substitution à des populations n'ayant pas accès au financement bancaire traditionnel (Lebossé : 1998). En ce sens, notre analyse sur les fonds de ce type vient confirmer l'importance du caractère alternatif de leur position à l'égard de la performance.

Ces fonds ou programmes de microfinance, en tant qu'outils de développement local et régional, sont associés à la philosophie *d'empowerment* dans laquelle il est question d'étendre la prospérité en aidant les populations pauvres à se sortir de leur état en visant un processus plus global. L'accès à l'emploi via la microfinance relève ainsi d'une approche holistique où le revenu est suffisamment élevé pour combler les besoins familiaux et aider les personnes à faible revenu à améliorer de façon significative leur niveau de vie (Gilothe : 1998).

Nos informations pour les fonds de cette catégorie retenus indiquent que la performance économique n'est pas soumise au même genre d'indicateurs financiers que pour l'autre type de fonds³. Pour une grande partie de ces fonds, les objectifs financiers se résument au renouvellement des capitaux qui s'effectue par des activités qui permettent d'élargir le bassin des pourvoyeurs de capitaux (campagnes de financement annuelles, activités bénéfiques, campagnes médiatiques, etc.)⁴.

Pour ces fonds, le volet social déborde de la simple question de la création d'emplois pour rejoindre plus largement des objectifs de changements sociaux. Certains fonds s'adressent à des clientèles cibles qui sont touchées par les phénomènes de pauvreté, d'exclusion et d'isolement : chômeurs et chômeuses, prestataires de la Sécurité du revenu, mères de familles monoparentales, personnes immigrantes, jeunes (18 à 35 ans). D'autres fonds combattent l'exode de la population de certains quartiers ou certaines régions et sont ouverts à tout type de clientèle. On peut toutefois regretter que cet objectif manque de précisions quant à la nature des variables ou des indicateurs qui permettraient de le mesurer.

2. Des attentes polarisées

Globalement, nos observations empiriques nous permettent d'affirmer que les fonds occupent des positions polarisées en ce qui concerne les deux volets de la performance.

³ Plusieurs des services offerts à la clientèle se manifestent sous la forme de dons ou de prêts d'honneur sans intérêt.

⁴ Certains pourvoyeurs de capitaux, comme les communautés religieuses, n'ont aucune attente sur la récupération des sommes avancées.

Les fonds rattachés à la première filière (microfinance traditionnelle) privilégient le rendement économique sans que le volet social ne soit clairement exposé, alors que les fonds rattachés à la filière de l'emploi et de l'économie sociale (microfinance non conventionnelle) privilégient nettement, quant à eux, les objectifs sociaux.

Sur cette question de la cohabitation des deux dimensions de la performance, plusieurs documents recensés soulignent l'opposition classique entre les deux dimensions de la performance des fonds, les objectifs de rentabilité économique ne permettant pas de rencontrer les objectifs sociaux, et vice-versa. On observe deux tendances sur les objectifs de rendement des fonds qui varient selon l'origine et la structure des fonds (nous reviendrons sur ces éléments dans la section 3 réservée au rôle de la culture organisationnelle) :

la création et le maintien d'emplois ;

le maintien et la croissance de la valeur du capital.

Dans l'édition de juillet 1998 du *Microbanking Bulletin*, Elisabeth Rhyne s'attarde sur la nécessaire conciliation entre les deux types d'attentes qui induisent des tensions dans l'évolution des programmes de microfinance, soit l'assistance aux personnes vivant en situation de pauvreté économique (performance sociale) et la rentabilité financière des fonds (performance économique). Il n'y aurait pas de corrélation entre le degré de pauvreté des clients et la viabilité financière des institutions. Les services personnalisés de support⁵ développés par les institutions de microfinance assurent une meilleure capacité des clients à rembourser les coûts assurant ainsi la viabilité financière (Bob Christen, Bob Vogel, Elisabeth Rhyne, 1995). La question est donc de savoir à quel coût ces services de supports sont accessibles pour cette clientèle sans que l'institution ne soit déficitaire. Le taux d'intérêt serait donc le principal déterminant de la viabilité du fonds, d'un simple point de vue mathématique.

*"L'intermédiation sociale se définit comme un processus dans lequel on investit à la fois dans le développement du personnel et dans le capital institutionnel, dans le but d'augmenter l'autonomie des groupes marginalisés tout en les préparant à s'engager dans des intermédiations formelles. Bref, une intermédiation sociale et une intermédiation financière qui a la capacité de développer et d'aider ceux qui n'ont pas accès au crédit et aux services d'épargne. "*⁶

⁵ Nous verrons d'ailleurs au chapitre 5 l'importance des services de support comme facteurs de réussite des micro-entreprises.

⁶ *L'Intermédiation Sociale et les Programmes de Microfinance*, Elaine Edgcons et Laura Barton, SEEP Network, Juin 1998.

3. Le rôle de la culture organisationnelle

3.1. La présentation des variables déterminantes

Les informations disponibles sur la base des études de cas et des entrevues, nous conduisent à avancer que la culture organisationnelle des fonds influence considérablement le niveau d'attentes sur les deux dimensions de la performance. Quatre variables nous apparaissent pertinentes pour définir le positionnement des fonds sur le plan de la performance économique et sociale.

1) Le type de pourvoyeurs de capitaux :

Les fonds, dont les capitaux sont avancés par la grande entreprise comme Alcan, Bell, etc., doivent concentrer leurs efforts sur la rentabilité financière et la création d'activités économiques alors que les fonds dont les capitaux proviennent de dons des communautés religieuses, de syndicats, de groupes populaires, etc., doivent concentrer leurs efforts sur des objectifs sociaux de lutte contre la pauvreté et d'intégration de populations défavorisées.

2) L'origine de la structure du fonds :

Les fonds qui relèvent de la volonté d'institutions politiques et économiques locales visent la croissance économique sur leur territoire. Les fonds qui relèvent du regroupement d'organismes communautaires ou d'institutions religieuses se concentrent sur l'aide aux groupes en difficulté.

3) La composition et le rôle du conseil d'administration (ÇA) :

On observe que les questions entourant la gouvernance sont directement rattachées à cette variable. Pour certains fonds, le ÇA est largement constitué de personnalités du monde économique et politique alors que d'autres ÇA intègrent des représentants des milieux communautaire, religieux et des entrepreneurs ayant reçu du soutien. De plus, certains ÇA pourraient exercer des pressions sur les gestionnaires compte tenu des objectifs. Ainsi, la gouvernance du fonds oriente de façon significative le choix des critères de performance, donc les orientations même du fonds.

4) La formation et l'expérience antérieure des gestionnaires du fonds :

Certains gestionnaires possèdent une formation et une expérience en sciences administratives alors que d'autres tirent leur formation et leur expérience professionnelle du monde de l'intervention sociale. Cette variable est aussi une variable de gouvernance et elle est liée à la précédente. Le gestionnaire principal du fonds orientera les objectifs et leurs critères d'évaluation.

3.2. La pertinence de l'analyse des variables

Deux gestionnaires de fonds, le Fonds d'investissement régional pour la microentreprise (FIRME) et le Fonds d'Entraide Communautaire Inc. (FEC) (voir annexe 1) se sont prononcés sur neuf énoncés définissant la performance économique et sociale (question de l'enquête Profonds exposée dans la section 1). Les résultats révèlent des nuances relatives aux objectifs de fonctionnement pour les deux fonds qui appartiennent à la même catégorie, rappelant l'importance des variables identifiées plus haut ainsi que la pertinence d'adapter le vocabulaire de la finance pour les institutions ou les organismes dont les actions procèdent d'une logique autre que celle du secteur traditionnel.

Les divergences (6 énoncés)

Sur l'énoncé de "*Rentabilité*", le responsable du FIRME le considère essentiel alors que le responsable du FEC modifie le terme pour "*Perdurer*". À l'énoncé "*Favoriser de façon rentable la création et le développement d'entreprises*", la proposition est jugée importante au FIRME alors que le terme "rentable" est agaçant pour le FEC. Le même genre de remarque s'applique à l'énoncé "*Favoriser de façon rentable la création et le maintien d'emplois. Favoriser l'émergence de l'entrepreneurship*" est important du côté du FIRME alors que l'énoncé est modifié pour "*Favoriser l'émergence de la solidarité*" pour le FEC. Si "*Aider la personne en difficulté*" est jugé essentiel au FIRME, la proposition est changée pour "*Briser l'isolement*" qui devient par ailleurs l'objectif central du FEC. Si "*Constituer des réseaux dans vos investissements par maillages ou autres formes*" est jugé essentiel au FIRME, cet élément est important au FEC.

Les convergences (3 énoncés)

Les responsables des deux fonds adoptent des positions similaires (essentiel) pour les trois énoncés suivants :

Favoriser le développement économique régional ;

Favoriser le développement communautaire ;

Encourager l'éducation ou la formation (des promoteurs, des travailleurs, des gestionnaires du fonds ou autres personnes).

Pour un fonds comme le FIRME, issu de la volonté d'institution politico-économique locale, dont les capitaux proviennent essentiellement d'organisations capitalistes, dont le ÇA est composé de personnalités du monde économique et politique régional et dont le gestionnaire possède une formation professionnelle en gestion, on constate que les attentes économiques ont priorité sur le développement social. Ce fonds adopte donc des critères d'évaluation de performance traditionnels, comme les fonds de capitaux de risque en général.

Pour le FEC qui présente un profil organisationnel tout à fait différent, les orientations privilégiées sont définitivement plus orientées vers la performance sociale.

4. Les outils d'évaluation

4.1. L'adaptation méthodologique

L'évaluation de la performance de ces fonds implique que l'on s'attarde aux dimensions économiques et sociales avec des outils méthodologiques adaptés à ces objectifs qui diffèrent de la logique du financement traditionnel (approche flexible). Et si l'expertise québécoise nous apparaît déficiente en ce sens, c'est qu'elle se heurte à deux difficultés particulières : l'absence d'outils de cueillette systématique pour les fonds et programmes de microfinance pour la dimension économique et l'absence de protocole de recherche pour mesurer les impacts sociaux.

Au sommet de Washington sur la microfinance, en février 1997, plusieurs participants ont conclu à la pertinence de concevoir des outils d'évaluation plus appropriés à la logique du microfinancement. Plusieurs centres de recherche universitaires américains développent actuellement une expertise en ce sens, avec l'aide de plusieurs chercheurs internationaux : l'Economics Institute, Boulder Colorado, l'Université de Georgetown, le Harvard Institute for International Development, le AIMS (Assessing the Impact of Microenterprise Services), etc. Certaines des méthodes développées pourraient aider à corriger la faiblesse de l'expertise québécoise exposée précédemment. Nous en avons retenu deux à titre d'illustration.

L'évaluation de la performance économique

L'évaluation de la performance économique de ces fonds suppose que l'on rassemble plusieurs types d'information. ACCION CAMEL (Saltzman et Salinger, 1998) propose une méthodologie adaptée aux caractéristiques de la microfinance. La banque de données constituée par les gestionnaires doit intégrer des informations relatives aux 5 variables suivantes qui sont définies par des indicateurs quantitatifs ou qualitatifs :

A} Adéquation des fonds (solvabilité financière des fonds propres)

- levier financier ;
- habilité d'augmenter les fonds propres (réapprovisionner ou augmenter) ;
- suffisance des réserves (absorber les pertes).

- B) Qualité des biens :*
- qualité du portefeuille ;
 - système de classification du portefeuille ;
 - politique d'investissement dans les immobilisations.
- C) Gestion :*
- gouvernance ;
 - ressources humaines ;
 - processus, contrôles et audits ;
 - système de technologie informatique ;
 - plan stratégique de budgétisation.
- D) Bénéfice :*
- revenu ajusté des fonds ;
 - efficacité opérationnelle ;
 - revenu ajusté des biens ;
 - politique des taux d'intérêt.
- E) Gestion de la liquidité :*
- structure de responsabilité ;
 - disponibilité des fonds (demande de crédit) ;
 - projections de flux de trésoreries ;
 - productivité des autres biens actuels.

Nous ne disposons pas d'études permettant de savoir si les fonds de microfinance au Québec et au Canada constituent en général ce type de base d'information ni quels sont les outils d'évaluation qui à partir de telles informations sont développés. Toutefois, à la lumière des entrevues réalisées, nous pouvons supposer que les gestionnaires des fonds tentent de réunir de façon plus ou moins structurée ces informations, et ce particulièrement chez les fonds de la filière en développement local. Rappelons que les gestionnaires de ces fonds possèdent en général une formation administrative, ce qui les pousse plus naturellement à utiliser ces informations dans le développement de leurs critères d'évaluation de performance.

L'évaluation de la performance sociale

L'arrimage entre des programmes de microfinance et les impératifs de développement local en Amérique latine, en Afrique et en Asie (tontines et cercles d'emprunt) permet de mieux cerner la dimension sociale des résultats des fonds. Pour plusieurs fonds, les projets soutenus doivent se plier à certains indicateurs quant aux services ou produits offerts :

- respect ou amélioration de l'environnement (sol, air, eau) ; besoin
- préalablement identifié au sein de la communauté ;
- produits ou services s'adressant exclusivement à la clientèle locale ;
- participation démocratique au sein de l'entreprise ;
- intégration des personnes dans un réseau communautaire ;
- amélioration de la qualité de vie (revenu familial suffisant pour couvrir les besoins).

Pour plusieurs chercheurs, dont l'expertise est fondée sur les expériences de microfinance dans les pays en voie de développement, la performance sociale dépasse largement l'intégration des personnes sur le marché du travail (Copestake et *al.*, 1998; Snodgrass, 1997 ; Barnes, 1996 ; Chen, 1997 ; Little, 1997 ; Gaile et Poster, 1996). L'évaluation de la performance sociale des fonds implique que l'on se penche sur les populations touchées par leurs services afin de vérifier dans quelle mesure, les micro-entreprises créées permettent aux populations défavorisées de connaître des changements significatifs de leur cadre de vie. Les approches développées marient les études quantitatives et qualitatives afin de vérifier les impacts sur un degré individuel.

Différentes dimensions sont retenues pour l'évaluation de ces impacts et pour une de ces études ; elles sont regroupées en 4 catégories (Chen, 1997) :

1) Les changements matériels :

- A Changement relatif au revenu ;
- B Disponibilité des ressources ;
- C Besoins primaires ;
- D Capacité de saisir les opportunités.

2) Les changements cognitifs :

- A Apprentissage ;
- B Compétences ;
- C Conscience de l'environnement.

3) *Les changements de perception :*

- A Estime de soi ;
- B Confiance en soi ;
- C Vision du futur ;
- D Reconnaissance sociale et communautaire.

4) *Les changements relationnels :*

- A Prise de décision ;
- B Pouvoir de négociier ;
- C Participation communautaire ;
- D Autonomie ;
- E Renforcement organisationnel.

Force est de constater, qu'au Québec et au Canada, les évaluations d'impacts sociaux de la microfinance sont inexistantes et que les fonds de la filière emploi et économie sociale disposent de peu d'outils et d'expertise dans ce type d'évaluation.

4.2. Bilan de la performance

Pour des bilans plus globaux, on retrouve deux grandes tendances polarisées dans la littérature ; la première insiste sur la capacité des projets soutenus par ces fonds à recréer le tissu social des communautés ou des quartiers en difficulté. La deuxième postule que ces expériences ont maintenu les écarts de richesse et ont eu des effets négatifs sur le revenu, la santé et le temps de travail.

On peut observer que le secteur bancaire traditionnel et certaines grandes compagnies y voient de nouvelles opportunités d'affaires, tendance qui se manifeste plus spécifiquement depuis les dernières années en Afrique et en Asie. Pour les pays industrialisés, les expériences européennes, canadiennes et américaines s'inscrivent dans la grande famille des programmes d'employabilité et de lutte contre le chômage, l'entrepreneurship constituant un élément prépondérant dans la reprise des activités économiques selon les analystes.

Conclusion

Notre analyse sur le thème de la "performance économique et sociale" des fonds québécois de microfinance nous a permis de constater que ces derniers correspondent à des univers référentiels différents selon qu'ils appartiennent à l'une ou l'autre des catégories préalablement exposées, soit la filière du développement local ou celle de l'emploi et de l'économie sociale. Cependant cette appartenance est loin d'être la seule variable pouvant définir la position des fonds sur les deux dimensions du concept de performance.

Dans la section 1, nous avons établi que des trois types de fonds retenus pour notre démarche, soit les fonds territoriaux, les fonds spécialisés ou dédiés et les fonds autonomes, les premiers suivent la filière du développement local alors que les deux autres suivent la filière de l'emploi et de l'économie sociale. Ces orientations ont une incidence directe sur la position des fonds en regard des objectifs de performance. Les fonds rattachés à la première filière privilégient généralement la dimension économique alors que ceux qui sont issus de la deuxième filière privilégient la dimension sociale.

Dans la section 2, nous avons observé que les deux dimensions peuvent mener à des logiques contradictoires : les objectifs économiques ne permettant pas d'atteindre les objectifs sociaux, et vice versa. Nos informations confirment que les fonds éprouvent des difficultés à concilier les deux dimensions pour des questions de définition et d'évaluation.

Les résultats d'analyse présentés à la section 3 concernent le rôle que joue la culture organisationnelle sur les objectifs de performance des fonds. Nous avons déterminé quatre variables qui influencent les objectifs économiques et sociaux et qui permettent de raffiner et nuancer la position des fonds selon la typologie des deux filières.

À la section 4, nous avons signalé le faible intérêt que porte l'expertise québécoise actuelle en matière de microfinance (gestionnaires et chercheurs) aux questions d'évaluation des deux dimensions de la performance. La revue de littérature nous a permis de constater que l'expertise des pays en voie de développement pouvait permettre de corriger cette faiblesse à l'aide d'outils qui précisent la nature des informations à recueillir pour des fins d'évaluation.

Compte tenu de notre échéancier et du caractère exploratoire de notre démarche, nos résultats nous permettent d'identifier 5 pistes de réflexion qui mériteraient une démarche spécifique de recherche :

- 1) la pertinence d'une recherche comparative sur une base empirique impliquant les deux types de fonds québécois (traditionnels et non conventionnels) ;

- 2) la pertinence d'une recherche axée sur le rôle de la culture organisationnelle au sein des fonds de microfinance ;
- 3) la pertinence d'une recherche spécialisée dans les outils et les méthodes d'évaluation des deux dimensions de la performance ;
- 4) la pertinence d'une expertise spécialisée dans l'évolution de ces fonds (équipe de recherche permanente) ;
- 5) enfin, la création d'une base de données nationale regroupant toutes les informations relatives au microfinancement.

CHAPITRE III : LES PARTENAIRES DE LA MICROFINANCE¹

La plupart des fonds de microfinance au Canada n'auraient pas existé sans l'intervention de l'État (fédéral, provincial et parfois municipal). Ces fonds apparaissent ainsi comme une nouvelle façon pour l'État d'intervenir dans l'économie, mais en faisant appel à des partenaires provenant des diverses composantes de la société civile (syndicats, entreprises, collectivités locales, groupes communautaires). Dans le cas du Québec, ces partenariats pour le financement des PME s'inscrivent dans un contexte plus large de concertation entre les acteurs sociaux. Autant sinon plus que d'autres, les fonds de microfinance s'inscrivent ainsi dans de nouvelles formes de gouvernance où le partenariat est un élément distinctif (Rosell, 1999). Selon les types de fonds (étatiques, hybrides et autonomes) et selon les filières (filière du développement local et filière de l'économie sociale), les partenariats sont contrastés et variables tant du point de vue de la capitalisation que des frais de fonctionnement et du type de gouvernance.

1. La mise en place et le développement des partenariats

Dans le contexte que nous avons esquissé à grands traits dans le premier chapitre, rappelons que les premiers fonds de microfinance apparaissent à partir de la seconde moitié des années 1980. Cependant, la plupart d'entre eux ont été créés dans la seconde moitié de la décennie suivante, celle des années 1990. La première génération relevait surtout de la filière du développement économique local alors que la deuxième sera constituée de la filière de l'emploi et de l'économie sociale (emploi et insertion), tout en mobilisant encore pour une bonne part la gouvernance locale établie au moyen des *Centres locaux de développement* (CLD). En somme, la concertation s'est mise en place en deux temps. Si l'on excepte le *Fonds de solidarité des travailleurs du Québec* (FTQ) qui relève d'une logique et d'une dynamique différente de celle du capital de risque traditionnel, le secteur privé n'a pas été un partenaire déterminant dans la filière du développement local. Par ailleurs, dans la filière de l'économie sociale et de l'emploi, les partenariats avec le privé sont plus importants, mais dans le cadre d'engagements relativement conjoncturels comme en témoignent entre autres le *Fonds de lutte contre la pauvreté* et dans une moindre mesure le *Réseau d'investissement dans l'économie sociale du Québec* (RISQ).

Les fonds de microfinance apparaissent comme le produit d'un processus de concertation des acteurs sociaux avec le soutien direct ou indirect de l'État. Outre ce dernier, les grands acteurs de la concertation sont les syndicats, le patronat et les groupes communautaires qui assurent une grande partie de la gouvernance locale avec le soutien de l'État, au moins pour les frais de

¹ Ce chapitre a été rédigé sous la direction de Benoît Lévesque, professeur à l'Université du Québec à Montréal, et Marguerite Mendell, professeure à l'Université Concordia, avec la collaboration de Solange Van Kemenade, Lucie Mager et Ralph Rouzier.

fonctionnement. Quant aux fonds comme tels, ils sont capitalisés sans doute principalement par l'État, mais également par certains acteurs dont le *Fonds de solidarité des travailleurs* et les entreprises dans le cas de fonds dédiés à l'économie sociale et à la lutte contre la pauvreté. Pour l'État, ces initiatives s'inscrivent dans une politique de décentralisation ou de subsidiarité. Dans cette conjoncture, les syndicats comme les groupes communautaires ont effectué un virage stratégique qui les a fait passer de la revendication tous azimuts à la concertation et au partenariat.

2. Différentes formes de partenariat

2.1. La filière locale

Les **Sociétés d'aide au développement des collectivités** (SADC) ont été capitalisées exclusivement par le gouvernement fédéral, à travers *Développement des ressources humaines Canada* et maintenant par *Développement économique Canada* (DEC). Chacune des SADC est juridiquement autonome même si le cadre général a été au préalable défini par le gouvernement fédéral. Ainsi, selon des priorités locales différentes, chacune d'entre elles administre et gère un fonds de développement (fonds d'investissement) dont la capitalisation se situe en moyenne autour de 1,8 million de dollars pour des financements allant généralement de 5 000 \$ (dollars canadiens) à 75 000 \$. À l'échelle du Québec, le fonds d'investissement des SADC s'élève à près de 98 millions de dollars auxquels il faut ajouter près de 1 350 000 \$ pour le fonds jeunesse. Ce capital appartient aux collectivités.

Les frais de fonctionnement (démarchage, examen et analyse des dossiers, conseil et suivi) qui sont de l'ordre d'environ 230 000 \$ par année pour une SADC, sont aussi assumés par *Développement économique Canada* (soit environ 12 millions de dollars pour l'ensemble du Québec). C'est donc principalement par la gouvernance de chacune de ces sociétés que le partenariat prend forme. La gouvernance est assumée par un conseil d'administration formé de représentants du milieu qui proviennent des différents secteurs géographiques ou de groupes d'intérêts de la collectivité. L'ensemble des SADC du Québec mobilise environ 900 bénévoles et 300 permanents et permanentes, ce qui est déterminant en termes de réseautage.

Tableau 3.1 : Les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)



Cette instance voit à l'élaboration d'un plan local de développement à partir d'une concertation qui favorise par la suite divers partenariats locaux. À l'échelle du Québec, les SADC sont réunies dans un réseau qui leur permet de mettre en commun leurs pratiques et leur expertise. Ce réseau a entre autres pour mandat de soutenir le travail de ses membres, de les représenter auprès des divers intervenants qui travaillent au développement des collectivités, d'assurer un financement à long terme, etc.

Dans la foulée des interventions du gouvernement fédéral dans le développement local, il faut ajouter une dizaine de fonds locaux² mis en place pour la plupart en 1987 et 1988. Ces divers fonds sont maintenant devenus autonomes de sorte qu'en principe et dans la réalité, ils n'ont plus de lien avec le gouvernement fédéral. À la différence des SADC, ces fonds doivent s'autofinancer. Ainsi, les frais de gestion sont assumés à partir des revenus que génèrent les investissements. De même, ils ne relèvent pas d'une instance intermédiaire bien qu'ils se soient donnés un conseil d'administration conformément à leur statut juridique d'OSBL. Par la suite, la taille et les politiques des investissements varient selon les fonds. Toutes les demandes inférieures à 50 000 \$ sont recevables et pour certains de ces fonds, il s'agit d'un maximum. Par conséquent, la plupart de ces fonds ne font appel au partenariat ni pour la capitalisation ni pour les frais de fonctionnement. Par ailleurs, leur conseil d'administration fait appel à des bénévoles et leurs investissements peuvent s'inscrire dans des partenariats.

Les Sociétés locales d'investissement et de développement de l'emploi (SOLIDE) maintenant au nombre de 86 ont été initiées en 1991 conjointement par le *Fonds de solidarité des travailleurs* et par l'*Union des municipalités régionales de comté du Québec*³ (UMRCQ), soit un partenariat syndical/municipal à l'échelle du Québec. La contribution à la capitalisation du *Fonds de solidarité* passe par une société en commandite appelée SOLIDEQ qui fournit près de 50 % de la capitalisation de chacune des SOLIDE, alors que le milieu trouve l'autre moitié pour une capitalisation totale de 500 000 \$ pour une première phase (quelques SOLIDE ont procédé à une seconde phase de capitalisation pour atteindre une capitalisation totale se situant entre 750 000 \$ et 1 million de dollars). La contribution du milieu a été facilitée par un programme gouvernemental (MIC) qui offrait aux MRC une subvention pour constituer un *Fonds d'investissement local* (FIL)

² Ces fonds ont été mis en place suite à la non-réalisation d'un projet majeur, celui d'une usine d'eau lourde à Laprade. Pour compenser cette région, une vingtaine de millions de dollars ont été donnés aux collectivités locales qui auraient profité des retombées économiques du projet d'usine d'eau lourde. Suite à une évaluation en 1992, ces fonds sont devenus autonomes.

³ En octobre 1999, l'UMRCQ a changé de nom pour la *Fédération québécoise des municipalités* (FQM).

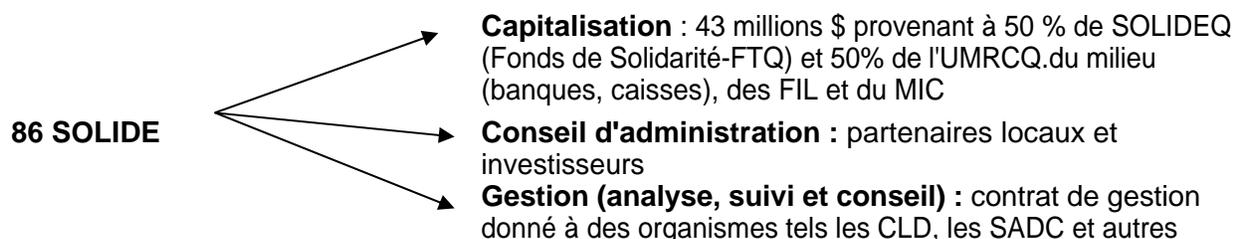
Tableau 3.2 : Les fonds Laprade, des fonds de développement local⁴

Fonds Laprade	Capitalisation	Année de fondation	Taille des investissements
Fonds de développement économique Champlain inc.	2 millions \$	1988	25 000\$ à 100 000\$
Fonds de développement économique de Portneuf	1,5 million\$	1987	Maximum : 75 000 \$
Fonds de développement économique St-Maurice	2,6 millions \$	1987	5 000\$ à 100 000\$
Fondel Drummond	3 millions \$	1988	Maximum : 40 000 \$
Fonds de développement industriel Richmond-Wolfe	3,4 millions \$	1988	10 000\$ à 150 000\$
Fonds de développement économique de Trois-Rivières	2 millions \$	1987	Maximum: 100000\$
Fonds de développement de l'Amiante	1 million \$	1988	Maximum : 50 000 \$
Fonds de développement industriel de Lotbinière	3,2 million \$	1987	Maximum : 50 000 \$
Fonds de développement de Berthier-Maskinongé-Lanaudière	2,5 millions	1988	50 000\$ à 100 000\$
Fonds de développement économique de Richelieu	2 millions \$	1987	5 000 \$ à 50 000 \$

qui pouvait par la suite être intégré dans la SOLIDE⁵. Au total, la contribution autre que celle du *Fonds de solidarité* à travers SOLIDEQ est fournie par les partenaires suivants :

- MRC et les municipalités pour 12,12% ;
Secrétariat au développement des régions pour 24,74 %;
institutions financières (caisses, banques) pour 4,75 %;
- SADC pour 4,32% ;
autres partenaires locaux pour 4,96 %.

Tableau 3.3 : Les Sociétés locales d'investissement et de développement de l'emploi



⁴ Source : PRO-FONDS (CRISES), Répertoire, 1997.

⁵ Si la plupart des MRC ont utilisé cette subvention pour la contribution locale des SOLIDE, certaines ont constitué un fonds local différent. Par ailleurs, il ne faut pas confondre les FIL avec les FLI (Fonds locaux d'investissement) qui représentent un autre programme du gouvernement québécois qui relève des CLD.

Par conséquent, même si les SOLIDE ont été lancées par deux partenariats majeurs, le *Fonds de solidarité des travailleurs* et l'*Union des municipalités de comté*, leur capitalisation comme leur fonctionnement reposent maintenant sur une grande diversité de partenaires, notamment à l'échelle locale.

Ainsi, les frais de fonctionnement des SOLIDE sont assumés aussi par divers intervenants, y compris bénévoles. Ainsi, le conseil d'administration fait appel à environ 8 à 10 bénévoles par SOLIDE (616 bénévoles en date du mois de septembre 1999). De plus, la gestion courante est assurée dans le cadre de contrat de gestion par des instances de gouvernance locale :

- CLD : 47 SOLIDE (54,7 %);
- SADC : 24 SOLIDE (27,9 %);
- SADC/CLD : 2 (2,3 %);
- MRC/Municipal : 6 (7,0 %);
- MRC/CLD : 2 (2,3 %);
- MRC/SADC : 2 (2,3 %);
- Caisse populaire : 1 (1,2 %);
- Corporation de développement économique/Municipal : 2 (2,3 %).

Enfin, les SOLIDE constituent à l'échelle du Québec un réseau, à travers SOLIDEQ, qui les met également en relation avec le *Fonds de solidarité des travailleurs* aussi bien pour la formation que pour l'expertise financière. De plus, les SOLIDE sont également réunies à l'échelle régionale non seulement pour établir des relations entre elles mais aussi pour des échanges avec les *Fonds régionaux de solidarité*⁶.

Comme on peut le voir, les SOLIDE partagent plusieurs traits des SADC, mais s'en distinguent également. En premier lieu, elles relèvent plus de la microfinance que les SADC dans la mesure où leur capitalisation est plus modeste (500 000 \$ comparativement à 1,5 et 3 millions de dollars) leurs investissements sont toujours inférieurs à 50 000 \$ (avec comme moyenne 22 000 \$ par projet) alors que les SADC vont jusqu'à 75 000 \$. En deuxième lieu, les frais de gestion des SOLIDE ne sont pas assumés directement par l'État comme pour les SADC, mais indirectement à travers des contrats de gestion avec des organismes locaux.

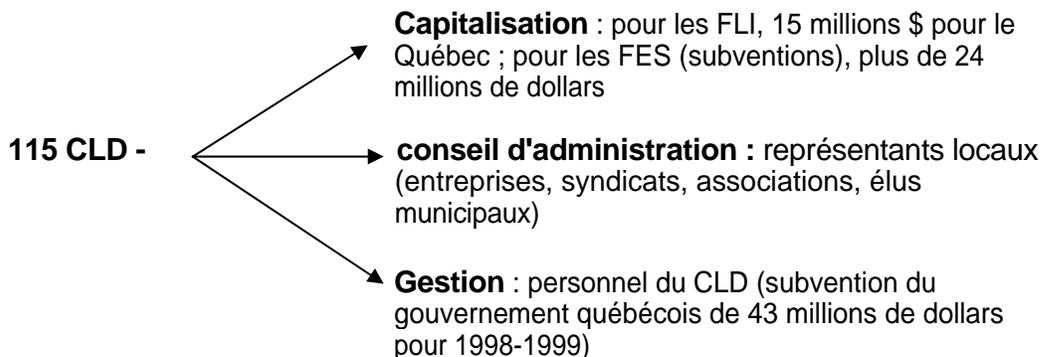
⁶ Le *Fonds de solidarité des travailleurs* a mis en place, à partir de 1995 et dans chacune des 16 grandes régions du Québec, des *Fonds régionaux de solidarité* qui sont juridiquement autonomes (ils ont leur propre conseil d'administration). Ces *Fonds régionaux de solidarité* sont capitalisés, dans la plupart des cas, exclusivement par le Fonds de solidarité des travailleurs à hauteur de 6 millions de dollars par fonds. Ils offrent aux PME des financements se situant entre 50 000 \$ et 500 000 \$ alors que le Fonds de solidarité se réserve les investissements de 500 000 \$ et plus.

Enfin, les SOLIDE font partie de la grande famille du *Fonds de solidarité des travailleurs* de sorte qu'elles relèvent ainsi d'un autre réseau.

À l'exemple des SADC et des Corporations de développement économique communautaire (CDEC), le gouvernement du Québec à travers le *Secrétariat de développement des régions* a mis sur pied des *Centres locaux de développement* (CLD). Ces instances de gouvernance locale sont financées par l'État pour un montant s'élevant à plus de 43 millions de dollars pour l'ensemble du Québec (1998-1999) auxquels s'ajoutent 40 millions de dollars qui correspondent à la participation des municipalités. Les CLD sont juridiquement autonomes de sorte qu'ils sont administrés par des représentants locaux (auxquels s'ajoutent des élus municipaux). À la différence des SADC, les CLD desservent l'ensemble du territoire québécois et pas seulement les collectivités les plus défavorisées (ainsi leur nombre s'élève à 115 et non à 54 pour les SADC). Trois fonds entièrement capitalisés par l'État relèvent des CLD : il s'agit de *Jeunes promoteurs*, des *Fonds locaux d'investissement* (FLI) et des *Fonds d'économie sociale* (FES). La capitalisation de l'ensemble des FLI est approximativement de 15 millions de dollars \$. Quant aux FES (plus de 24 millions de dollars), ils sont dédiés aux entreprises et organisations relevant de l'économie sociale, soit les OSBL et les coopératives.

Comme le FLI et le FES ont été abordés dans le chapitre I, nous ne fournissons ici que des informations reliées au partenariat. Comme leur capitalisation provient exclusivement du gouvernement du Québec, le partenariat concerne plutôt l'administration de l'instance intermédiaire. Cette dernière fait appel principalement à des ressources bénévoles alors que les frais de gestion sont assumés en totalité par l'État. Ces fonds relèvent de la microfinance puisqu'ils offrent du financement et des subventions pour des montants allant de 1 000 \$ à 75 000 \$. Mais même s'ils sont gérés localement, ils s'apparentent plus à des programmes qu'à de véritables fonds de financement. Cela dit, ces deux "fonds" complètent souvent la contribution des autres fonds locaux ou d'économie sociale pour des financements relevant de la microfinance. Dans le cadre de ces financements conjoints, ils s'inscrivent dans la logique du partenariat qu'ils contribuent à renforcer au moins à l'échelle locale.

Tableau 3.4 : Les Centres locaux de développement (CLD)



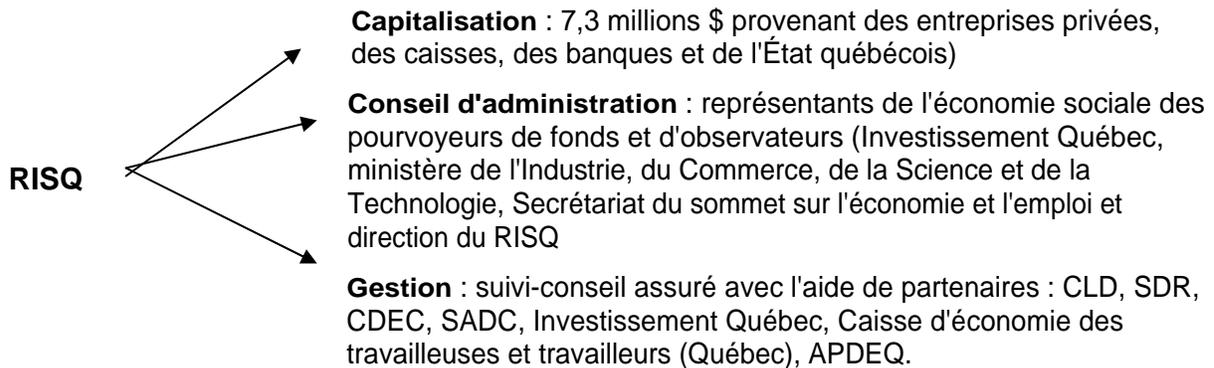
2.2. La filière de l'économie sociale et de l'insertion

Comme les FES le montrent bien, la filière du développement local et régional n'est pas complètement étrangère à celle de l'économie sociale, mais cette dernière n'en présente pas moins des traits spécifiques. En premier lieu, les entreprises et organisations d'économie sociale posent un problème spécifique pour le financement pour la bonne raison qu'elles n'ont pas de capital-actions ou de titres de propriété. Dans les coopératives, les parts sociales ne sont pas des titres de propriété et ne se transigent pas, alors que les OSBL n'ont ni part sociale ni titre de propriété. À moins de créer une société de portefeuille comme le font les grosses coopératives, les entreprises de l'économie sociale ne peuvent être financées par des prises de participation au capital-actions. En deuxième lieu, les entreprises d'économie sociale démarrent habituellement pour satisfaire des besoins non satisfaits de sorte qu'elles sont plus nombreuses que d'autres à répondre aux besoins des exclus et à chercher des solutions concrètes et immédiates aux problèmes relevant de la pauvreté. Au Québec, l'économie sociale est redevenue d'actualité suite au *Sommet sur l'économie et l'emploi*¹ tenu à l'automne 1996. Deux grands fonds ont ainsi été créés dans cette foulée.

En premier lieu, le ***Réseau d'investissement social du Québec*** (RISQ), qui a été créé en 1997 sous le statut juridique d'un OSBL, représente l'une des retombées du sommet sur l'économie et l'emploi. Il est devenu opérationnel en 1998. Ce fonds repose sur un partenariat très diversifié pour sa capitalisation et pour son administration. De ce point de vue, il s'agit de l'archétype d'un fonds reposant sur le partenariat. La capitalisation repose en premier lieu sur une dotation de départ de près de 4 millions de dollars provenant du gouvernement québécois. En deuxième lieu, un montant comparable a été fourni par le secteur privé, soit des entreprises et fondations tels *Alcan*, le *Groupe Jean Coutu* (PJC), la *Fondation Marcelle et Jean Coutu*, la compagnie *Imasco* et des institutions financières telles la *Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec*, la *Banque Nationale du Canada*, la *Banque de Montréal* et la *Banque Royale du Canada*. Au total, la capitalisation du RISQ atteignait 7,3 millions de dollars au 31 décembre 1998. Ce montant pourrait être triplé au cours des prochaines années. (RISQ, 1998)

Le conseil d'administration de ce fonds dédié à l'économie sociale est composé de représentants du secteur privé qui ont contribué à la capitalisation et de représentants de l'économie sociale qui participent au développement de l'économie sociale, soit des regroupements nationaux tels le *Chantier de l'économie sociale* et le *Conseil de la coopération du Québec* (CCQ), des regroupements régionaux et sectoriels tels le *Conseil régional de développement de Lanaudière*, *l'Économie communautaire de Francheville*, la *Caisse*

Tableau 3.5 : Le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)



des travailleuses et travailleurs (Québec), le Regroupement Information Logement et la Puce ressource informatique. Outre ces groupes qui sont présents au conseil d'administration du RISQ, des observateurs y ont également un représentant, comme c'est le cas pour *Investissement Québec* et pour le *ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC)*. Enfin, le secrétariat du Sommet sur l'économie et l'emploi agit comme secrétaire de ce conseil. Ces acteurs se concertent pour tenter de marier performance économique et engagement social. (RISQ, 1998)

En mai 1999, le gouvernement du Québec avait donné 1,1 million de dollars pour l'accompagnement technique de projets à raison d'un dollar du secteur public pour chaque dollar du secteur privé. Pour offrir des services techniques, le RISQ a développé une approche partenariale avec d'autres intervenants qui ne siègent pas sur son conseil d'administration, soit *les Centres locaux de développement (CLD)*, *l'Association des professionnels en développement économique du Québec (APDEQ)*, *les Coopératives de développement régional (CDR)*, *les Corporations de développement économique communautaire (CDEC)*, *la Fondation (CSN)* et *le Réseau des SADC*. Au moins une entente locale a été conclue pour l'aide technique dans une municipalité régionale de comté (celle d'Antoine-Labelle) où le CLD et la SADC représentent le RISQ sur ce territoire et reçoivent les demandes selon les critères du RISQ. On peut supposer que d'autres ententes de ce genre seront signées pour desservir les diverses régions.

En deuxième lieu, *Investissement Québec* qui est une société d'État vouée au financement des PME dont l'origine remonte à 1971⁷. Cette *société* "centralise et consolide l'action de l'État en matière de recherche, de promotion et de soutien de l'investissement". Dans cette visée, " elle cherche à la fois à stimuler l'investissement intérieur et à attirer les investisseurs de l'extérieur du Québec " (Investissement Québec, 1998-1999 : 11). Son apport financier implique :

⁷ Voir le site : <http://www.sommet.gouv.qc.ca>

⁸ Voir le site : <http://www.invest.quebec.com>

1) un partage de risque entre l'entreprise, ses bailleurs de fonds et Investissement Québec ; 2) une entreprise qui a une structure financière, une gestion, un personnel et une organisation permettant la rentabilité du projet à réaliser et sa compétitivité. Son conseil d'administration est formé de représentants du gouvernement (l'un du MIC et l'autre du ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation), de représentants des syndicats (le *Fondaction* de la CSN et la *Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec*) et divers représentants du milieu des affaires. L'ouverture à l'économie sociale (notamment le volet OSBL) de cette société s'est faite dans la foulée du Sommet économique de l'automne 1996.

La vice-présidence au développement des coopératives et de l'économie sociale détient un portefeuille de 113 millions de dollars. Cela ne représente qu'une faible proportion de l'ensemble des activités de financement de cette société d'État dont les principaux partenaires appartiennent au secteur privé. Cette vice-présidence est la seule à traiter des dossiers de moins de 50 000 \$. En 1998, 68 dossiers ont été acceptés dont la moitié était présentée par des OSBL et l'autre moitié l'était par des coopératives. La vice-présidence au développement des coopératives et de l'économie sociale accorde ainsi des prêts et des garanties de prêts aux OSBL et aux coopératives. À cette fin, elle travaille en partenariat avec les institutions financières, principalement avec la *Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec)*. Ce partenariat n'est pas formalisé, mais il existe depuis plus de vingt ans.

Tableau 3.6 : Investissement Québec (volet coopérative et économie sociale)



En troisième lieu, le **Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail** a également été créé dans la foulée du *Sommet sur l'économie et l'emploi* de 1996. Ce fonds se voulait alors une réponse aux demandes des groupes de femmes pour lutter contre la pauvreté et l'exclusion, notamment celles des femmes. Les grandes orientations de ce fonds sont

définies par le Premier ministre du Québec à partir d'un comité aviseur formé de représentants du gouvernement, du patronat, des syndicats, du milieu communautaire et des mouvements sociaux. La gestion de ce fonds relève du ministère de la Solidarité sociale à travers Emploi-Québec¹⁰, et des CLE de qui relèvent aussi bien les questions de l'emploi, de la formation professionnelle et de l'insertion. Par conséquent, une dynamique différente de celle du développement local et du ministère des Régions s'est mise en place. Par ailleurs, le Fonds de lutte est présenté comme un fonds "non norme", c'est-à-dire défini à partir de balises générales et de grandes orientations, de sorte que sa gestion est décentralisée et régionalisée. Ce fonds s'élève à 250 millions de dollars qui ont été rassemblés à partir des contributions (taxe spéciale d'imposition de 0,3 %) des particuliers, des entreprises et des institutions financières au cours des années 1997, 1998 et 1999. Cette taxe est obligatoire, mais son principe et la forme du fonds ont été décidés dans le cadre d'un accord entre les divers partenaires socio-économiques présents au *Sommet sur l'économie et l'emploi*.

Le *Fonds de lutte* a pour objectif de favoriser la création d'emplois en privilégiant l'insertion en emploi ainsi que la formation et la préparation à l'emploi à l'échelon national, régional ou local en harmonie avec les projets des autres ministères et organismes. L'aide du Fonds de lutte est donc destinée à venir en aide aux personnes les plus démunies, c'est-à-dire les prestataires de la sécurité du revenu¹¹, les sans-emploi sans aucun revenu telles les personnes exclues du régime d'assurance-emploi¹². Il est donc destiné aussi aux individus qui ne sont pas atteints par les programmes réguliers de réinsertion au travail. Il ne doit donc pas se substituer aux programmes existants. C'est pourquoi l'aide doit transiter par des organismes qui sont déjà reconnus, même si parfois elle a pu servir à créer d'autres organismes de soutien.

Pour la gestion et le choix des projets, un comité d'approbation central, et des comités régionaux ou locaux ont été mis en place. Ces comités sont composés de représentants gouvernementaux et de représentants du milieu communautaire. Ils définissent les critères d'acceptation des projets en cohérence avec les orientations générales du Fonds et des besoins spécifiques ou prioritaires de la région ou du territoire local. Les projets visent la réinsertion en emploi de personnes démunies. Dans la plupart des projets, "les personnes participantes

⁹ Ce sommet réunissait, autour d'une même table, des représentants du gouvernement, du patronat, des syndicats, du milieu communautaire et de groupes de femmes. Ces acteurs avaient comme objectif principal de proposer des moyens de relancer l'économie.

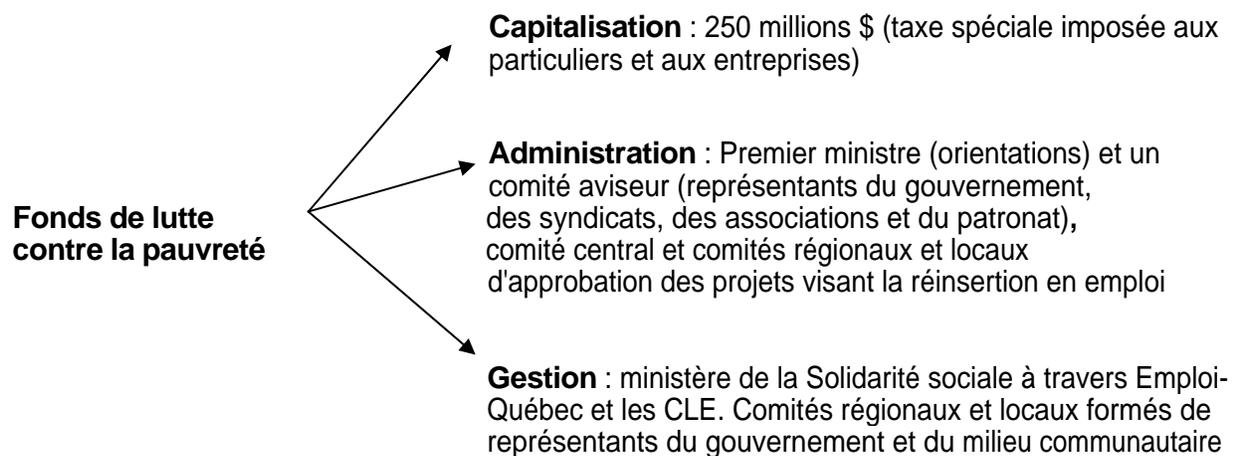
¹⁰ Cette structure est née de la fusion de deux organismes gouvernementaux provinciaux, la Société québécoise du développement de la main-d'oeuvre et Travail-Québec, et d'un organisme fédéral, le Centre de développement des ressources humaines du Canada. Toute la question de l'employabilité (assurance-emploi, formation continue, etc.) est en voie de devenir de compétence provinciale.

¹¹ Le gouvernement provincial gère les programmes de la sécurité du revenu destinés aux plus démunis qui peuvent en bénéficier à certaines conditions.

¹² Les travailleurs qui perdent leur emploi peuvent recevoir une allocation du gouvernement fédéral à certaines conditions durant une période de temps déterminée.

deviennent salariées de l'organisme pour la durée du projet alors que, dans d'autres cas, elles reçoivent une allocation couvrant les frais de participation plutôt qu'un salaire¹³, comme c'est le cas pour les projets de formation. Même, s'il s'en distingue à bien des égards, ce fonds s'apparente à un programme gouvernemental et ne devrait pas se pérenniser. Au cours des deux dernières années, 2 118 projets impliquant 12 000 personnes ont été acceptés alors que 8 827 emplois ont ainsi été créés. Le budget disponible pour réaliser les derniers projets est de 48 millions de dollars. La durée du Fonds de lutte a été prolongée jusqu'en mars 2001, au lieu de mars 2000. Cela permettra aux projets qui ont démarré dernièrement d'arriver à terme. Cela donnera aussi le temps de connaître des résultats d'une évaluation en profondeur est en cours.

Tableau 3.7 : Le Fonds de lutte contre la pauvreté



2.3. Les fonds autonomes

Nous appelons fonds autonomes, ceux où l'État n'intervient ni dans la capitalisation, ni dans l'administration, et en principe, ni dans la gestion. La plupart des fonds sont hybrides, mais il existe quelques fonds que nous considérons comme relativement autonomes. Du fait de l'absence relativement complète de l'État dans ces fonds, les formes de partenariat présentent certaines spécificités qui renvoient au dynamisme de la société civile et à la difficulté de l'État de fournir un soutien approprié aux initiatives autonomes. Ces initiatives sont toutefois de deux types : les unes d'inspiration communautaire comme l'ACEM et les Centres d'initiatives pour l'emploi local (CIEL), les autres lancées par les coopératives d'épargne et de crédit tels la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec) et des fonds locaux soutenus par les caisses populaires Desjardins. Voici donc quelques exemples de fonds autonomes.

¹³ CQRS. Les effets du Fonds de lutte contre la pauvreté sur les trajectoires des organismes promoteurs de projets. Appel d'offres (2^e concours), 1999, p. 1.

2.3.1. Les fonds communautaires

Ces fonds sont difficiles à identifier parce qu'ils ne sont pas reliés entre eux et qu'en plus certains sont fort modestes. Parmi eux, ***l'Association communautaire d'emprunt de Montréal*** (ACEM) est non seulement le plus connu de ces fonds, mais aussi un fonds qui exerce un leadership sur le milieu communautaire. L'ACEM a été fondée par une coalition d'organismes communautaires en 1988. Elle s'est donné comme objectif de fournir du financement à des initiatives et entreprises visant la réinsertion des personnes exclues professionnellement. L'ACEM dispose actuellement d'une capitalisation de 612 000 \$. Les principaux partenaires financiers sont des organisations non gouvernementales, des individus, des institutions religieuses, des syndicats, des entreprises privées et des fondations. Il s'agit de partenaires qui ne sont pas mobilisés ou faiblement mobilisés par les fonds hybrides et *a fortiori* par les fonds étatiques. L'histoire de l'ACEM est colorée par de multiples efforts pour obtenir un soutien de l'État, ce qui ne remet pas en cause son autonomie. Pour ce qui est de la capitalisation, l'État (fédéral, provincial et municipal) a toujours refusé d'y contribuer.

Tableau 3.8 : L'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM)



L'administration de l'ACEM est assurée par un conseil d'administration formé de représentants des investisseurs et du milieu communautaire auxquels s'ajoutent des personnes engagées bénévolement dans les activités de développement économique communautaire. Le point névralgique d'un fonds autonome n'est autre que ses frais de fonctionnement. Jusqu'ici, l'ACEM a utilisé les programmes réguliers d'insertion par l'emploi pour payer une partie des salaires de ses employés "permanents", mais cette situation entraîne une précarité puisque ces programmes sont limités au court terme. Il s'ensuit une précarité et une incertitude qui affectent le fonctionnement de l'ACEM comme fonds de développement. Pour ses activités, l'ACEM fait également appel à de nombreux partenaires non financiers. Ainsi, elle s'associe à des organismes oeuvrant en entrepreneurship, des collèges d'enseignement général et professionnel, des universités, etc. Par exemple, en partenariat avec la Corporation de développement économique communautaire de l'arrondissement Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce, l'ACEM a mis sur pied *le Fonds ACEM CDEC CDN/NDG pour les initiatives locales d'entrepreneurship* (FACILE).

Ce fonds s'adresse aux promoteurs parmi la population que cible l'ACEM (familles monoparentales, prestataire de la sécurité du revenu, immigrants et jeunes). L'ACEM a également mis sur pied le FONCOOP en partenariat avec le regroupement québécois des coopératrices et coopérateurs du travail (RQCCT). Les objectifs sont semblables à ceux du FACILE si ce n'est que le fonds ne concerne pas un arrondissement en particulier, mais bien le développement d'entreprises coopératives. Dans les deux cas, l'ACEM partage la gestion financière et le soutien technique ainsi que le suivi des projets avec ses partenaires. L'ACEM compte aussi sur le travail effectué par des bénévoles.

En somme, autant l'ACEM semble réussir avec grand succès à créer divers partenariats dans le cadre de la société civile et à fournir le financement et le soutien aux micro-entreprises, autant elle accumule les échecs dans ses tentatives d'obtenir le soutien de l'État pour assumer une partie de ses frais de fonctionnement. Ce cas questionne la façon dont l'État définit sa présence et ses interventions dans le domaine de la microfinance.

Toujours dans le cadre de la réalisation de projets en commun, ***La Fondation du maire de Montréal pour la Jeunesse*** est un autre exemple à retenir. *La Fondation du maire* est d'ailleurs le principal partenaire de l'ACEM entre autres pour ce qui est de la réalisation de projets de création d'entreprises par des jeunes. En échange pour l'expertise fournie par l'ACEM sur l'analyse des dossiers des promoteurs potentiels et pour le suivi et l'accompagnement des projets retenus, la Fondation contribue au frais de fonctionnement de l'ACEM en partageant les mêmes locaux ainsi que les ressources humaines. Par ailleurs, *La Fondation du Maire de Montréal pour la Jeunesse* accorde des bourses (de 5 000 \$ à 20 000 \$) à des jeunes. Ces subventions peuvent être accompagnées immédiatement ou plus tard par un prêt issu de l'ACEM. De juin 1996 à juillet 1999, La Fondation a remis 650 125 \$ à des jeunes, créant ainsi environ 300 emplois. La Fondation remet des bourses en partenariat aussi avec plusieurs organismes dont des universités, le Regroupement des collèges du Montréal Métropolitain, des grandes entreprises ainsi que les gouvernements provincial et fédéral, qui peuvent aussi être ses partenaires financiers. Mentionnons aussi que le maire de Montréal a mis à la disposition de la Fondation son salaire (près de 110 000 \$ par année) depuis 1996, ce qui aurait incité les partenaires à emboîter le pas.

Le premier ***Centre d'initiatives pour l'emploi local (CIEL)*** de Lotbinière-Ouest a été fondé en 1985 avec pour mission de créer des emplois pour les jeunes (moins de 40 ans) du territoire de Lotbinière-Ouest, un territoire à dominante rurale¹⁴.

¹⁴ Le territoire de Lotbinière-Ouest est situé dans la MRC de Bécancour qui regroupe dix localités rurales de la région québécoise Mauricie-Bois-Francs. À mi-chemin entre Montréal et Québec, la presque totalité de ce territoire qui s'étend en bordure du fleuve Saint-Laurent est aménagée en territoire agroforestier avec services à la consommation de base dans les villages. Elle compte 20 213 habitants, soit 4,1 % de la région.

Au moment de sa création, ses fondateurs étaient persuadés que créer des emplois était essentiel pour maintenir la vitalité du milieu et éviter la migration des jeunes. Après bientôt 15 ans d'existence, ce premier CIEL est perçu comme l'un des nouveaux modes d'intervention dans le domaine du développement local en milieu rural. Sa vocation est de favoriser le développement communautaire. Il reçoit environ vingt demandes d'information par semaine et réalise en moyenne une vingtaine d'investissements par année. Le nombre d'emplois créés est de 4,3 par projet (Van Kemenade, 1999b).

Une de ses préoccupations majeures est de susciter la concertation entre les divers intervenants du milieu afin d'appuyer en priorité les jeunes qui veulent démarrer leur entreprise en fournissant du financement se situant entre 500 \$ et 10 000 \$. À cet égard, le CIEL de Lotbinière-Ouest disposait en 1997 de 125 000 \$ provenant de dons individuels, de conférences commanditées par des entreprises ou institutions locales, à laquelle capitalisation il faut ajouter une aide matérielle (utilisation de locaux par exemple) des municipalités. L'aide provient exclusivement du milieu. La dimension sociale est omniprésente dans la philosophie du CIEL. Le type de financement que le fonds offre, c'est-à-dire des prêts sans intérêt, traduit fidèlement cet esprit. (Van Kemenade, 1999b)

Son conseil d'administration est élu par une assemblée générale constituée de groupes-membres et de membres individuels dont l'expérience professionnelle doit profiter aux jeunes. Quant à sa manière de fonctionner, le fonds s'appuie sur une coalition locale de prêteurs et d'emprunteurs, une équipe de gens bénévolement impliqués dans la gestion ainsi que sur d'autres partenaires du milieu. Le CIEL suit de proche les jeunes qu'il aide.

Tableau 3.9 : Le Centre d'initiatives pour l'emploi local (CIEL) de Lotbinière-Ouest



Le CIEL de Lotbinière-Ouest a inspiré au moins deux autres initiatives comparables. En premier lieu, le CIEL de Nicolet-Est qui a été fondé en 1993. Sa capitalisation qui est de 25 000 \$ provient des membres qui achètent une carte, de dons du milieu et d'une contribution du député. Il offre des prêts sans intérêt aux jeunes entrepreneurs dont le maximum est de 4 000 \$.

En deuxième lieu, le CIEL de Nicolet-Centre qui a été fondé en 1995. Sa capitalisation qui est de 40 000 \$ provient de particuliers, de municipalités et d'institutions financières. Il offre aux jeunes entrepreneurs des prêts sans intérêt pour des sommes allant de 1 000 \$ à 4 000 \$.

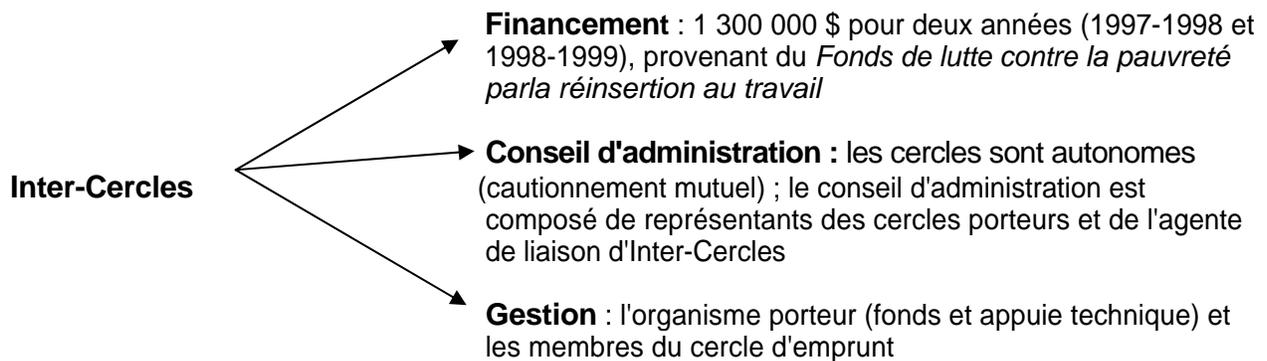
Les Cercles d'emprunt qui s'inspirent de l'expérience de la Banque Grameen fournissent du financement pour des projets de travailleurs autonomes et de TPE. Au Québec, on retrouve une vingtaine d'organismes porteurs de cercles qui sont regroupés au sein du Réseau québécois des Cercles. L'objectif du réseau est de promouvoir le modèle des cercles en cherchant entre autres à assurer une source de financement stable pour des montants variant entre 500 \$ et 2000 \$. Les organismes porteurs qui sont situés dans plusieurs régions du Québec auront permis à 1 345 personnes de participer à des formations. Sur ce nombre, 406 ont démarré leur entreprise, alors que 344 entreprises sont en période de préparation. Cent soixante et une personnes ont trouvé un emploi, 76 sont retournées aux études et 358 ont été référées à d'autres ressources de leur communauté.

Neuf des cercles porteurs sont situés sur l'île de Montréal. Huit de ces cercles sont représentés au sein d'un réseau, Inter-Cercles de l'île de Montréal qui est incorporé depuis mars 1998, même s'il existait déjà en 1994. Inter-Cercles a comme mission de soutenir les organismes porteurs des cercles d'emprunt, d'appuyer le réseautage entre les organismes et de développer des outils pour améliorer les services à la population. Les organismes porteurs des cercles d'emprunt s'adaptent donc aux spécificités et aux volontés locales, l'objectif ultime étant le remodelage du tissu social. Les cercles d'emprunt s'adressent aux personnes de 18 ans et plus dont les revenus sont précaires et qui n'ont pas accès aux prêts des institutions financières. Un cercle d'emprunt rassemble de quatre à sept personnes qui se rencontrent régulièrement pour s'entraider et définir leur projet de micro-entreprise. Dans un premier temps, elles doivent arriver à développer une confiance mutuelle. La cohésion du groupe est donc privilégiée. Avant de pouvoir emprunter, les membres doivent suivre une formation d'environ deux mois pour se donner les compétences nécessaires et développer la solidarité au sein du cercle. Les membres sont collectivement responsables du prêt (Malo et Ignatieff, 1999). Comme on l'entrevoit, le financement des organismes de soutien pour la formation et l'accompagnement ne peut venir seulement d'une source externe.

La capitalisation d'un cercle d'emprunt est d'environ 20 000 \$ fournis par divers partenaires tels l'ACEM, les caisses populaires, la *Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec)*, etc. L'apprentissage de chaque individu ou le cheminement de chacun est pris en compte. Les cercles sont administrés par les individus qui le composent, même s'ils reçoivent l'aide d'un conseiller ou d'une conseillère du cercle porteur (partenaires). En effet, une fois le cercle mis sur pied, l'organisme porteur assure un suivi individuel et collectif.

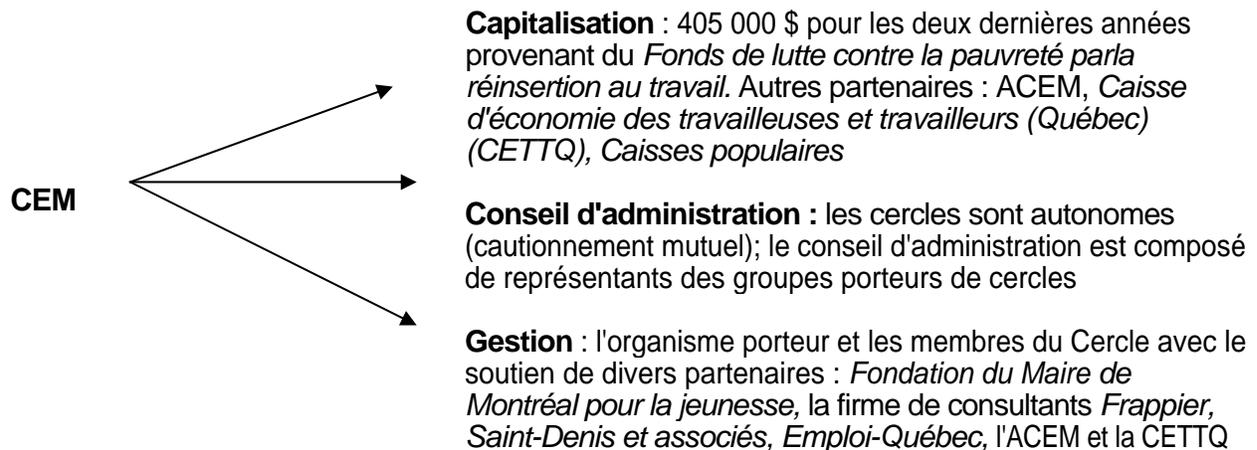
L'organisme est donc là pour les supporter. Cependant, les cercles sont autonomes, c'est-à-dire que ce sont les individus du cercle qui prennent les décisions. Par exemple, c'est le cas lorsqu'ils refusent ou acceptent les prêts de leurs pairs. Quant au conseil d'administration d'Inter-Cercles, il est composé des représentants des cercles porteurs et de l'agente de liaison d'Inter-Cercles. De 1997 à 1999, le financement provenait du *Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail* (1 300 000\$).

Tableau 3.10: L'Inter-Cercles



Les Cercles d'emprunt de Montréal (CEM) ont été créés au début des années 1990. Les CEM accordent des prêts ne dépassant pas 2 000 dollars à des individus qui sont à 30 % des travailleurs autonomes. Toutefois, ces petits prêts peuvent servir de levier pour obtenir des prêts plus importants de la *Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec)* ou encore de l'ACEM. Au cours de la dernière année, la totalité des prêts ont été remboursés alors que 57 emplois ont été créés par 41 entreprises en émergence. Actuellement, 109 entreprises sont accompagnées dans le cadre du CEM. Le succès de la formule s'explique en partie par une approche misant sur les réseaux (réseaux de solidarité et réseaux d'alliances stratégiques). Pour offrir des services sur mesure, les CEM ont créé des équipes volantes avec d'autres organismes dont les *Carrefours jeunesse emploi* (CJE), les *Services d'aide aux jeunes entrepreneurs* (SAJE) et les *Corporations de développement économique communautaire* (CDEC). De plus, les membres des CEM peuvent bénéficier directement des services de leurs partenaires : la *Fondation du Maire de Montréal pour la jeunesse*, la firme de consultants *Frappier, Saint-Denis et associés*, *Emploi-Québec*, l'ACEM et la *Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec)*. De 1997 à 1999, les CEM disposaient d'une capitalisation de 405 000 \$ provenant du *Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail*. Les autres partenaires permettent aux CEM d'avoir également accès à d'autres sources de financement.

Tableau 3.11 : Les Cercles d'emprunt de Montréal (CEM)



2.3.2. Les fonds coopératifs

La **Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec)**¹⁵ constitue un cas d'espèce dans le monde des caisses d'économie reliées au milieu de travail (les caisses populaires étant reliées aux collectivités locales). Fondée en 1971, elle s'est donnée pour mission, à partir de 1980, de fournir du financement (et dans la plupart des cas du microfinancement) aux entreprises collectives et aux entreprises qui ont des objectifs sociaux, de développement communautaire, d'insertion sociale par le travail, etc. Paradoxalement, ce choix ne l'a pas empêché d'être l'une des caisses ayant la meilleure performance en termes de rentabilité et de faibles pertes. Ainsi, de 1985 à 1995, les provisions pour créances douteuses ne représentent que 0,26 % des encours des prêts à risque (0,27 % de l'actif) en moyenne sur la période. Ces chiffres se situent sensiblement au-dessous des provisions moyennes pratiquées par les banques québécoises (1 % des engagements de crédit) (Lebossé, 1998). De plus, au cours de ces dix ans, elle a affiché " une des meilleures performances des 1 300 caisses du mouvement Desjardins " (Lebossé, 1998 : 100) auquel elle est toujours affiliée.

¹⁵ Cette initiative avait été lancée par la Confédération de syndicats nationaux (CSN) " dans une démarche coopérative militante fondée sur des stratégies de lutte contre les pratiques du capitalisme et de promotion des démarches collectives " (Lebossé, 1998: 95). Elle avait comme objectif de rendre accessible du crédit aux travailleurs à coût abordable. Au milieu des années 1970, cette caisse s'est fusionnée avec la caisse populaire du syndicat CSN, puisque les résultats escomptés n'avaient pas été atteints. Elle maintenait cependant les services qu'elle offrait aux individus ou aux syndicats en grève (prêts) ainsi que des services de vérification comptable aux travailleurs d'organisations syndicales et communautaires.

La bonne performance de cette caisse laisse voir que moyennant un encadrement adéquat, les entreprises collectives ne sont pas plus risquées que les autres formes d'entreprises¹⁶.

Tableau 3. 12 : La Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec)



Comme caisse d'économie des travailleurs, cette caisse entretient des liens très étroits avec la *Confédération des syndicats nationaux (CSN)* et le *Fondaction (CSN) pour la coopération et l'emploi*. Elle compte 5 000 sociétaires dont 1 000 sont des associations détenant 60 % des crédits en cours. Elle est la coopérative d'épargne et de crédit la plus impliquée dans le champ de l'économie sociale. Au moyen de ses actifs qui étaient de 128 millions de dollars en 1998, elle constitue la troisième caisse la plus importante parmi les 120 caisses d'économie du Québec. Le financement des entreprises collectives représentait 52 millions de dollars, soit 45 % de son actif, un pourcentage très élevé pour une caisse d'économie. Au cours des dix dernières années, elle a investi 200 millions de dollars dans les entreprises pour la plupart collectives. Elle se distingue également des autres caisses par diverses initiatives socio-économiques, tel **l'intérêt social** qu'elle a instauré en 1997. Dans son dernier rapport annuel (1998), il est écrit : "Nous privilégions les partenariats, avec les milieux où se forge le développement, avec les réseaux, les organisations qui se rendent disponibles pour l'accompagner". Ainsi, cette caisse participe aux conseils d'administration de divers organismes relevant de l'économie sociale dont le *Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)*, le *Fondaction (CSN)*, le *Fonds de lutte contre la pauvreté*, le comité d'appui de *Cercles d'emprunt de Québec*, le *Groupe de consultation pour le maintien et la création d'emploi du Québec*, etc.

¹⁶ Ainsi, le taux de survie des coopératives est plus élevé que celui des entreprises capitalistes. En effet, "plus de six coopératives sur dix franchissent le cap des cinq ans d'existence, comparativement à près de quatre entreprises sur dix pour le secteur privé au Québec et au Canada en général." (Direction des coopératives, *Taux de survie des entreprises coopératives au Québec*, Québec, ministère de l'Industrie et du Commerce, 1999.)

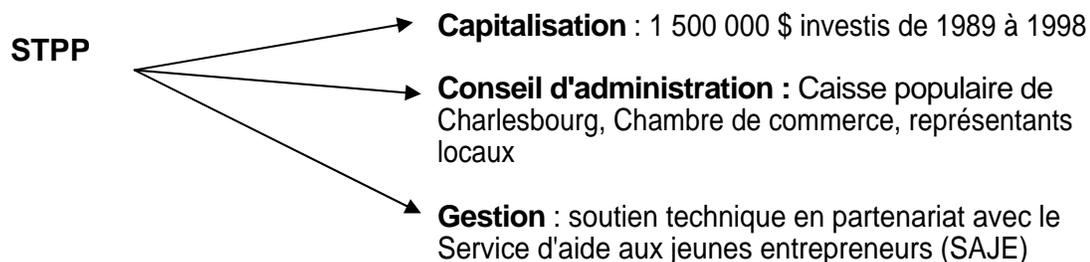
La composition de son conseil d'administration traduit cette nouvelle orientation puisqu'il est constitué de représentants des milieux syndical, coopératif, communautaire et culturel.

Par ailleurs, quelques-unes des 1 200 **caisses populaires Desjardins** qui sont souvent les seules institutions financières dans la collectivité locale, offre du microfinancement aux entreprises de leur milieu. Le conseil d'administration de ces caisses est formé de représentants de membres qui résident pour la plupart sur le territoire desservi. À partir du début des années 1990, certaines de ces caisses ont procédé à une réflexion sur leur engagement dans le milieu qui leur a permis d'identifier des priorités d'intervention. Le premier cas de figure est celui d'une caisse desservant une **collectivité locale en difficulté**, à cause d'un déclin démographique ou encore d'un taux alarmant de chômage. Ainsi, suite à la fermeture d'une usine, l'Assemblée générale de la Caisse de la Guadeloupe a créé un comité formé du directeur et de quatre dirigeants pour trouver des solutions à l'insuffisance du dynamisme industriel de la localité. Avec le soutien de la municipalité, un comité de promotion industrielle est mis sur pied en 1984. Ce comité permettra la création d'une Société de développement industriel de la Guadeloupe, puis la mise sur pied d'un Fonds de développement industriel. Ce cas n'est pas exceptionnel puisque plusieurs caisses ont mis sur pied un comité de développement ou encore un fonds d'investissement.

Le deuxième cas de figure est celui d'une caisse populaire qui s'interroge sur l'impact de ses dons et commandites et qui entreprend une **planification stratégique pour son implication dans le milieu**. C'est le cas, par exemple, de la Caisse populaire de Ste-Jeanne d'Arc de Montréal qui soutenait diverses activités communautaires : coopératives d'habitation, radio communautaire, centre culturel et sportif, etc. Au début des années 1990, le conseil d'administration forme un comité social et communautaire pour revoir les priorités dans ce champ d'activité. La planification stratégique qui en résulte permet d'identifier en 1992 trois axes d'intervention, soit 1) le soutien à la création de petites entreprises ou de micro-activités dans le quartier, 2) le soutien aux organismes communautaires auprès des jeunes ou en matière d'aide à l'emploi, 3) une participation active de la caisse à un projet local de développement économique dans le secteur du tourisme. Par la suite, en collaboration avec la *Corporation de développement communautaire de l'Est* (CDEST), la caisse a contribué à la mise sur pied de cercles d'emprunt. Comme on peut le voir cette caisse cesse d'agir exclusivement comme mécène pour devenir de plus en plus partenaire et parfois même moteur ou initiateur de projets de développement économique et de création d'emplois. C'est également le cas de nombreuses caisses qui se sont associées à des SOLIDE ou encore à des initiatives telles les CIEL et les cercles d'emprunt.

Dans ce contexte, la Caisse populaire de Charlesbourg¹⁷ a mis sur pied en 1989 un fonds destiné aux jeunes de 18 à 35 ans. Ce fonds appelé " **Sois ton propre patron** " (STPP) vise à soutenir les travailleurs autonomes et les très petites entreprises qui ne satisfont pas aux garanties normalement exigées pour un emprunt bancaire. La réussite de STPP a permis la diffusion de ce fonds à partir de 1994 dans un certain nombre de caisses de la région de Québec. Ainsi, 196 des 312 caisses appartenant à la Fédération des caisses populaires de Québec ont décidé d'implanter ce fonds dans leur caisse. STPP vise à créer et à maintenir des emplois permanents chez les jeunes. Cet objectif peut se réaliser par le biais de la mise sur pied d'une nouvelle entreprise, par l'acquisition ou la réorganisation d'une entreprise existante ou par l'exercice d'un métier ou d'une profession à titre de travailleur autonome. L'aide offerte par le fonds est d'ordre financier et technique. Le fonds met à la disposition du jeune entrepreneur les ressources financières sous forme de prêts à taux privilégié et exempts de frais de gestion du compte. L'encadrement permet de jumeler le jeune entrepreneur à un parrain d'expérience qui l'aide à cheminer dans toutes les phases de son projet. Le fonds cherche également à favoriser l'émergence de l'entrepreneuriat ainsi qu'à encourager le développement économique local. Les gestionnaires sont conscients que leur clientèle d'entrepreneurs vieillit et qu'il faut préparer la relève. C'est pourquoi de 1989 à 1998, 1 500 000 \$ ont été investis. (Van Kemenade, 1999a et 1999e)

Tableau 3.13 : Le Fonds Sois ton propre patron (STPP) de la Caisse de Charlesbourg



La spécificité de STPP et son attrait comme outil financier non traditionnel résident dans le fait d'être un produit offert par une institution financière destiné à une jeune clientèle (qui rarement peut offrir des garanties) dans le démarrage d'entreprises où les risques et les coûts de suivi sont élevés, tout cela sans garantie gouvernementale non plus. STPP vient combler un vide avec une formule encadrée car bien que les caisses populaires soient parmi les institutions financières celles qui sont les plus disposées à satisfaire la demande de petits prêts, la pratique n'était pas si courante. Suite au succès de ce programme et face à une demande croissante de

—

¹⁷ La municipalité de Charlesbourg fait partie de la Communauté urbaine de Québec, celle-ci faisant partie de la région de Québec (03). Cette municipalité compte 73 962 habitants qui représentent 18,6 % de la région.

prêts pour les petites entreprises, un nouveau programme appelé **Travailleur autonome** est maintenant offert dans 196 caisses¹⁸.

Conclusion

Tous les fonds de microfinance font appel à des partenaires, soit pour la capitalisation ou encore pour les frais de fonctionnement et de gestion. De plus, les conseils d'administration sont composés de représentants du milieu ou des divers secteurs. Par ailleurs, l'importance de ces partenaires est plus large que leur seule contribution financière. Dans le cas du Québec, le partenariat s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle forme de gouvernance qui mise sur la décentralisation et sur la participation des divers acteurs socio-économiques, soit les syndicats, les entreprises et les associations.

Le rôle de l'État fédéral, provincial et même local est déterminant dans la plupart des cas et notamment pour la capitalisation et les frais de fonctionnement. Cependant, cette nouvelle forme de gouvernance n'aurait pu se mettre en place sans la forte mobilisation de la société civile québécoise autour d'enjeux relevant du développement local et de l'économie sociale. Selon ces deux filières, l'emploi, l'insertion socioprofessionnelle, la revitalisation des territoires en déclin fournissent les bases légitimant le partenariat. Le développement local permet en principe de réunir les préoccupations pour l'emploi et celles de la revitalisation des collectivités, de sorte que les approches en termes de cas individuels sont prises en charge dans le cadre d'approches collectives plus larges. De ce point de vue, le cas québécois (et sans doute canadien) se distingue du cas américain, notamment de l'approche d'aide aux plus pauvres (*the poorest*). Cela dit, l'approche québécoise ne constitue pas pour autant une solution sans problème et sans fragilité. De plus, comme le chapitre I le montre, la conjoncture actuelle en est une de transition où le nouveau cohabite souvent avec l'ancien.

En ce qui concerne la capitalisation, la contribution de l'État fédéral et de l'État québécois est très déterminante pour les fonds régionaux et locaux, à l'exception des SOLIDE où le Fonds de solidarité est le pourvoyeur principal en liaison avec divers autres partenaires. Dans le cas des fonds dédiés à l'économie sociale, la capitalisation provient non seulement de l'État québécois mais également de partenaires privés et de partenaires coopératifs (partenariat entre institutions publiques et institutions privées). Enfin, dans le cas des fonds autonomes, la capitalisation provient exclusivement de la société civile et du secteur privé (partenariat entre entreprises, fondations, organisations religieuses, syndicats, particuliers).

¹⁸ Notons qu'il y a dix fédérations territoriales Desjardins au Québec qui supportent 1300 caisses populaires Desjardins.

En somme, pour la capitalisation de la plupart des fonds de microfinance, on retrouve des partenariats impliquant habituellement le secteur public et une faible contribution financière des collectivités locales, au moins dans le cas des fonds locaux.

La quasi-totalité des fonds identifiés sont juridiquement autonomes même les fonds qui ont été des créations de l'État tels les SADC, les fonds Laprade, les FLI, les FES, etc. Par la suite, leur administration est assurée par des conseils d'administration formés de représentants des divers secteurs qui y siègent bénévolement. Dans le cas des fonds locaux et dédiés à l'économie sociale, tous les secteurs sont généralement représentés, ce qui n'est pas le cas pour les fonds autonomes où le secteur public est généralement absent. La représentation des divers secteurs sur le conseil d'administration favorise le partenariat pour la définition des grandes orientations et des politiques d'investissement.

La gestion des fonds de microfinance est relativement problématique puisque la quasi-totalité d'entre eux ne peuvent assurer des frais de fonctionnement pour deux raisons. En premier lieu, la capitalisation de ces fonds est habituellement modeste (inférieure à un million de dollars) de sorte que le rendement escompté ne peut couvrir les frais de gestion. En deuxième lieu, les frais de gestion concernent non seulement l'examen et l'analyse des dossiers, mais également le suivi et l'encadrement des projets.

Pour la plupart des fonds capitalisés par l'État, la gestion est actuellement assurée par des instances intermédiaires (SADC, CDEC, CLD) qui sont subventionnées par l'État. Le point faible de cet arrangement partenarial réside dans le fait que les ressources utilisées ont de nombreuses affectations de sorte que le fonds est pour elles une affectation parmi d'autres. Les fonds dédiés à l'économie sociale d'envergure "nationale" sont plus fortement capitalisés de sorte qu'à terme, ils pourront assumer leurs frais de gestion. Entre temps, l'État prend en charge la plupart de ces frais. Enfin, les fonds autonomes sont dans une situation plus précaire que les autres puisqu'ils ne peuvent avoir accès à des programmes de soutien qui leur conviendraient. Ils doivent donc s'en remettre à des programmes définis pour d'autres objectifs comme les programmes d'insertion professionnelle qui ne permettent pas d'assurer une continuité. De plus, ces programmes ont souvent des visées individuelles qui ne s'arriment pas facilement avec celles mises de l'avant par le développement local et communautaire. Pour se maintenir, ces fonds doivent donc être imaginatifs pour monter des partenariats diversifiés, sans exclure les contributions bénévoles.

CHAPITRE IV : LES INCITATIONS À LA PERFORMANCE DE LA MICROFINANCE¹

Introduction

Notre recherche nous révèle que les divers gouvernements se sont peu souciés de mettre en place des mécanismes d'incitation à la performance, à quelques exceptions près. Nous avons posé la question à pas moins d'une vingtaine d'informateurs clés. De même, les divers rapports annuels sont habituellement muets sur le sujet. Enfin, notre propre base de données ne contenait aucune information à cet égard.

1. Description des incitations à la performance

Le constat de départ étant l'absence d'incitations à la performance, il faut donc s'interroger sur les raisons de cette situation. Étant donné la présence directe de l'État dans plusieurs fonds, soit comme pourvoyeur principal (les FLI, le Fonds *de lutte contre la pauvreté*, les FES, *Investissement Québec*, entre autres) ou comme partenaire (le RISQ, par exemple), la performance de ces fonds se révèle par leur aptitude à maintenir ou à augmenter leur actif. Dans le cas du RISQ et du Fonds *de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail*, par exemple, la participation de l'État dépend de celle des partenaires du milieu. L'État était disposé à investir près de 4 millions de dollars dans le RISQ à la condition que ce dernier attire l'investissement du privé. Pour le Fonds *de lutte contre la pauvreté*, le financement, rappelons-le, provient d'une contribution des particuliers et des entreprises à partir d'une taxe spéciale imposée aux particuliers et aux entreprises. Les fonds tels les FLI ou les FES sont plutôt des programmes gouvernementaux malgré des distinctions importantes entre eux : les FLI fournissent les prêts alors que les FES accordent des subventions. Dans ces cas, les incitations sont exclusivement reliées aux résultats : la viabilité des projets et la création d'emplois.

Ceci étant dit, l'incitation peut aussi être interprétée par le défi que cela pose aux collectivités qui assument la responsabilité de ces fonds pour une période de temps donnée. À la différence des fonds autonomes, (ACEM, les CIEL, les cercles d'emprunt, entre autres), les fonds hybrides (à l'exception *d'Investissement Québec*) sont gérés par des organisations intermédiaires qui ont un mandat de développement économique et de création d'emplois. Le mandat de gestion de ces instruments financiers à ces structures intermédiaires que sont les CDEC, les CLD et les SADC pose en soi une incitation assez importante de "livrer la

¹ Ce chapitre a été rédigé par Marguerite Mendell, professeure à l'Université Concordia, et Benoît Lévesque, professeur à l'Université du Québec à Montréal.

marchandise". Si la performance ou mieux la rentabilité des investissements n'est pas au rendez-vous, les fonds risquent de disparaître puisqu'ils perdront leur capitalisation. Pour que ces fonds continuent à exister, les risques doivent être réduits considérablement par la sélection des projets et par l'accompagnement et le suivi. De plus, la grande visibilité de ces fonds dans les collectivités locales et régionales les oblige également à fournir de bons résultats.

Dans le contexte actuel, le Québec traverse une période de **décentralisation** ou de la **subsidiarité** passablement marquante, de sorte que la pression sur ces fonds est très forte. Leur gestion est donc également soumise à la pression propre à l'expérimentation : la nouveauté du capital de développement, d'une part, la nouveauté d'un modèle de gouvernance, d'autre part. Le rendement des investissements qui est le seul critère dans le secteur financier, ne suffit pas à rendre compte des objectifs que les collectivités attribuent à la microfinance et au capital de développement. Les investissements doivent aussi tenir compte des objectifs de développement local et de création d'emplois. En ce sens, l'incitation à la performance est plus large puisque les projets retenus par ces fonds doivent en principe être intégrés dans des stratégies de développement adoptées par les collectivités. Dans ce contexte, la performance des fonds doit être définie non seulement par le rendement des investissements pris un à un, mais aussi par la correspondance de ces mêmes investissements aux objectifs socio-économiques qui sont beaucoup plus larges. Si la performance des fonds est définie exclusivement par le rendement, le risque de considérer les projets hors de leur contexte plus large augmente. Les fonds font ainsi face à un double défi : celui de devoir tenir compte d'un plan local de développement et celui d'élaborer un plan qui tienne compte des diverses dimensions du développement local.

Puisque le Québec se situe dans une période d'expérimentation et de multiplication des fonds de microfinance, cette question de l'incitation doit être considérée et clarifiée, notamment par l'État. Le premier constat est que la microfinance, comme les études le démontrent, ne suffit pas à résoudre les problèmes du chômage et de la pauvreté. Le deuxième constat est que l'État en fournissant une aide financière sous la forme de fonds de microfinance continue à évaluer leur performance par le seul rendement économique. On a donc deux problèmes à régler qui, à notre avis, demandent une connaissance plus approfondie de la capacité des fonds de microfinance à résoudre ces problèmes. Parce que les nouveaux fonds de microfinance émergent très rapidement et sur une très courte période, ces questions ne sont pas encore posées. C'est une période **d'apprentissage collectif** qui est actuellement vécue par les divers intervenants. Le fait que tous ces nouveaux fonds soient en train de développer des critères d'évaluation (seuls les plus anciens comme les SADC ont un système d'évaluation relativement éprouvé), nous suggère que des mécanismes d'incitation plus précis devront être mis en place

pour bien refléter le rôle et le potentiel de la microfinance. Pour l'État, la microfinance est apparemment considérée comme les autres instruments financiers à l'exception des montants engagés. Par conséquent, les critères d'évaluation et les incitations sont implicitement les mêmes que pour n'importe quel autre instrument de financement. Pour notre part, nous croyons que la microfinance n'est pas seulement une question de créneau, mais qu'elle fait face à des questions et des problèmes d'un autre ordre.

2. Évaluation du système d'incitation

En ce qui concerne l'interprétation des résultats, notre recherche révèle que les incitations actuelles portent à la fois sur les résultats en termes de capacité à rejoindre une clientèle cible ainsi que sur la durabilité de ces fonds. Dans le cas de fonds dédiés à l'économie sociale, comme le RISQ et les FES (subvention), la clientèle est limitée aux entreprises collectives (coopératives et OSBL). L'incitation est encore plus forte dans ces cas, étant donné à la fois la nouveauté et la fragilité de l'économie sociale et les attentes du gouvernement dans ce domaine. L'incitation à la performance de ces fonds est donc très forte ; le projet de l'économie sociale peut être lui-même menacé par des échecs et des stratégies à courte vue adoptées par ces fonds. Nous observons des débats en ce sens : les attentes quant aux entreprises collectives et quant à l'économie sociale sont énormes. Ainsi, nos informateurs nous disent qu'ils sont beaucoup plus exigeants pour ce secteur que pour le secteur privé. La performance des fonds est donc menacée par une vision à court terme qui les pousse à donner priorité au rendement économique sur les objectifs sociaux.

En ce qui concerne la formation, nous sommes aussi dans une période de transition étant donné l'émergence de nouvelles politiques de l'emploi et la mise en place de **Centres locaux d'emplois (CLE)** à l'échelle du Québec. Les fonds de microfinance eux-mêmes n'offrent pas toujours la formation directement ; par contre, les CLE sont le lieu pour la formation et ils le font en collaboration avec les structures intermédiaires que sont les CDEC et les CLD. Il n'existe pas de liaison formelle entre cette formation et les fonds de microfinance ; par contre, un individu peut être obligé de suivre une formation pour avoir accès à un prêt ou à une subvention. Pour les fonds hybrides, cette obligation ne représente pas une condition d'admissibilité. En revanche, l'existence de la formation suppose qu'elle sera utilisée au besoin. Au Québec, ce dossier est actuellement l'objet de débat et de controverse devant l'utilisation pas très claire des fonds consacrés à la formation professionnelle.

Les fonds autonomes peuvent fournir de la formation, comme l'ACEM le fait, mais il n'y a aucune incitation à cet égard. À l'ACEM, la formation est offerte gratuitement pour aider les promoteurs d'abord à préparer leur demande de prêt et par la suite pour assurer la gestion et le

bon fonctionnement de leur entreprise. Les *Cercles d'emprunt* obligent leurs promoteurs (eures) à s'inscrire dans des programmes de formation de huit semaines qui étaient financés jusqu'ici par l'État, et qui sont maintenant remis en question. Les *Cercles* luttent pour ce financement essentiel à leur programme. On observe encore une fois la création par l'État d'une structure intermédiaire (les CLE) pour dispenser la formation alors qu'il vient d'abolir des programmes qui étaient adaptés aux besoins des groupes considérés. Nous considérons cette période comme transitoire dans la mesure où la culture étatique inspire de nouvelles structures au lieu de simplement alimenter la société civile en lui fournissant les ressources nécessaires.

3. Suggestions et recommandations

Notre recherche montre que le Québec traverse une période intéressante, mais aussi turbulente dans le sens où les changements viennent très rapidement alors que les visées de l'État ne sont pas toujours très bien définies. Jusqu'ici, notre analyse était centrée sur les fonds en émergence dans lesquels l'État joue un rôle significatif comme pourvoyeur de fonds. Mais il faut distinguer les nouveaux fonds des anciens, et parmi les nouveaux ceux qui sont des programmes déguisés comme le FLI et les FES (à terme ces fonds disparaîtront puisqu'il n'y a pas de capitalisation). Cela ne veut pas dire que l'intervention de l'État dans la capitalisation des fonds est à condamner.

À cet égard, l'exemple des SADC est intéressant. Il y aurait sans doute intérêt à s'inspirer de cette expérience et de l'apprentissage qu'elle a permis. Les SADC existent dans les régions pauvres et sont regroupés dans un réseau de manière à tirer profit de la diversité des situations. Dans cette visée, il existe plusieurs types d'évaluation des SADC, l'un étant spécifique à chacune des SADC, l'autre étant commun aux SADC en réseau. Étant donné la présence du gouvernement fédéral, les SADC sont également assujetties à une évaluation par Développement économique Canada, le pourvoyeur de fonds. L'évaluation est plutôt un instrument pour améliorer leur travail, pour comparer les résultats et leur performance et pour échanger l'information entre elles. De ce point de vue, il existe une incitation à la performance que commande le rapport des activités demandé par l'État, mais les critères utilisés sont déterminés par chaque SADC en correspondance avec sa réalité socio-économique.

Les nouveaux fonds créés récemment par le gouvernement de Québec présentent un paradoxe. D'un côté, l'État insiste pour que ces fonds ne soient pas "normes", pour que chaque instance intermédiaire ait la liberté de les gérer selon ses propres critères d'admissibilité, etc. De l'autre, ces structures intermédiaires qui ont besoin de ces fonds, tendent à se donner des contraintes aussi fortes et bureaucratiques que celles que l'État pourrait imposer unilatéralement. Selon nous, cette tendance est accentuée parce que l'État n'a pas précisé

suffisamment les objectifs novateurs de ces fonds, de sorte que le rendement devient l'incitation principale. Par conséquent, le débat sur la sélection des projets est réduit si les critères se limitent à la seule rentabilité financière.

En revanche, les fonds autonomes, qu'il s'agisse entre autres de l'ACEM ou de la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec), permettent des débats sur les projets et les promoteurs potentiels. Dans un cas comme dans l'autre, il existe toujours une tension entre les objectifs sociaux et les objectifs économiques, mais les décisions prises doivent montrer que la réalisation de ces deux objectifs est possible. Les critères de sélection sont très clairs à cet égard.

Si les incitations implicites de rendement ne sont pas discutées et amendées, les clients potentiels de plusieurs fonds seront en nombre limité. Même dans le cas de l'économie sociale, le rendement économique risque de dominer les décisions. En revanche, les débats, au moins parmi les acteurs de l'économie sociale, sont riches et il y a une pression pour rendre les fonds plus souples. L'enjeu est difficile parce qu'on arrime une culture de financement avec des besoins socio-économiques et des risques importants. Mais, si ces fonds sont créés pour répondre aux problèmes du chômage, de la pauvreté et de l'exclusion, tout en étant considérés comme des outils parmi d'autres pour résoudre ces problèmes, le message venant de l'État doit être modifié. L'autonomie que l'État accorde aux intermédiaires est très souhaitable, mais ces derniers se retrouvent pris dans une situation où on leur exige des résultats, les poussant ainsi trop souvent à fonctionner comme le faisaient les programmes gouvernementaux dans leur version la plus bureaucratique. La pression pour le rendement risque également de réintroduire ces fonds dans le périmètre du monde financier dans sa version la plus contraignante.

CHAPITRE V : LES FACTEURS DE SUCCÈS DES ENTREPRISES^{1P}

Introduction

Dans ce chapitre, le thème des *facteurs de succès* des entreprises soutenues par les fonds de microfinance est divisé en deux parties. La première section correspond aux facteurs de réussite des entreprises qui relèvent de fonds opérant sur un mode traditionnel ; c'est-à-dire ceux qui sont principalement rattachés à la filière du développement local ou régional et dont la taille des investissements est inférieure à 75 000 \$. La deuxième section correspond aux facteurs de réussite des entreprises qui ont bénéficié du support de fonds opérant sur un mode non conventionnel ; c'est-à-dire ceux qui sont rattachés à la filière de l'emploi et de l'économie sociale (fonds dédiés ou autonomes), et dont l'expertise s'adresse à une clientèle défavorisée comme les chômeurs, les travailleurs à faible revenu ou les prestataires de la sécurité du revenu. L'analyse des fonds de la première partie s'avère plus substantielle en raison d'une collecte de données antérieure à la présente démarche alors que l'analyse des fonds de la deuxième partie présente un caractère exploratoire en raison des limites imposées par notre échancier.

Les résultats présentés dans la première partie s'inspirent de deux études : l'une réalisée pour le compte du Bureau fédéral de développement régional (Québec) en collaboration avec des membres du groupe interuniversitaire de recherche sur les fonds de développement local et régional (Lévesque, Mendell, Van Kemenade, 1996) et l'autre réalisée par Russell Knight intitulée "*A Longitudinal Study of Criteria Used by Venture Capitalists in Canada*" de l'University of Western Ontario (1994). L'objectif de la première étude était de dresser un profil socio-économique des fonds de développement local et régional au Québec, tandis que l'étude de Russell Knight s'est intéressée aux critères d'évaluation des propositions d'investissement et leur évolution dans le temps (1987 et 1991). Pour cette section, nos données proviennent exclusivement des gestionnaires de ces fonds.

Les résultats exposés dans la deuxième partie sont issus de données empiriques de nature qualitative. Il s'agit d'études de cas portant sur des fonds ou programmes québécois qui présentent un caractère alternatif, d'entrevues individuelles et collectives réalisées auprès de gestionnaires

¹ Ce chapitre a été rédigé sous la direction de Denis Martel et Richard Benoît, professeurs de finance à l'Université du Québec à Chicoutimi, avec la collaboration de Myriam Duplain et de Denis Langevin.

² Ces fonds ou programmes s'adressent à des clientèles qui se voient refuser l'accès aux formes plus traditionnelles en raison de leur faible potentiel financier ou de l'incompatibilité des projets avec les créneaux privilégiés par les fonds de la première filière.

de fonds et de propriétaires de micro-entreprises³. Ce type d'informations ne nous a pas permis un traitement similaire à celui de la première partie, mais l'élément le plus déterminant de notre analyse coïncide avec certains résultats obtenus par le traitement statistique réservé aux fonds traditionnels.

1. Les facteurs de succès pour les fonds traditionnels

1.1. Les précisions méthodologiques

Les critères d'évaluation des propositions d'investissement qu'utilisé Russell Knight sont au nombre de 24 et sont tirés d'une étude américaine (MacMillan et Narasimha, 1985). Les critères sont regroupés sous cinq catégories ci-après énumérées. L'enquête québécoise dans l'une des parties de son questionnaire reprend ces mêmes critères :

- la personnalité de l'entrepreneur ;
- l'expérience de l'entrepreneur ;
- les caractéristiques du produit et du service ;
- les caractéristiques du marché ;
- les considérations financières.

Nous présentons les résultats de l'analyse que nous avons effectuée sur les données recueillies de l'étude québécoise sur la base des 24 critères de choix des propositions d'investissement qu'a utilisés Russell Knight. Nous pourrions ainsi mieux comprendre les critères sur lesquels les intervenants des fonds de développement local et régional québécois misent, pour rejeter ou accepter d'investir dans un projet. **En fait, ces 24 critères constituent les facteurs de réussite des entreprises qui ont démarré à l'aide de ces fonds de développement local et régional.** Il est donc possible de mieux comprendre par une telle étude, les critères de réussite des micro-entreprises ou, si l'on préfère, des entreprises issues du microfinancement, du point de vue des gestionnaires de fonds, tout au moins.

1.1.1. Présentation de l'étude québécoise

L'objectif de l'étude de Lévesque, Mendelle et Van Kemenade (1996) a été de dresser un profil socio-économique des fonds de développement local et régional au Québec. Les auteurs définissent les fonds de développement local et régional par le territoire desservi. Les fonds régionaux desservent une région administrative ou quelques régions administratives (ex. les fonds Innovatech). Les fonds locaux couvrent des territoires infra-régionaux, soit le territoire d'une MRC, d'une localité, d'un quartier de grande ville ou, encore, d'une collectivité dite locale.

³ Les entrepreneurs qui ont été rencontrés pour notre démarche sont tous inscrits au FEC (voir le profil du Fonds d'Entraide Communautaire présenté en annexe).

Les fonds qui couvrent l'ensemble du Québec ont été exclus. C'est le cas du *Fonds de solidarité des travailleurs* (FTQ), mais non des Fonds régionaux de solidarité (FTQ).

Au moment de l'enquête, entre janvier et juillet 1996, on dénombrait 202 fonds dont 70 % ont pris naissance entre 1990 et 1996. De plus, avec la mise en place des SOLIDE, 70 nouveaux fonds ont vu le jour depuis le début de 1995 jusqu'au moment de l'enquête.

1.2 Les résultats

Les tableaux 2.2 à 2.5 à l'annexe 2 ainsi que les tableaux 5.1 (page 84) et 5.2 (page 87) présentent les résultats obtenus de l'enquête québécoise.

On constate que l'expérience de l'entrepreneur et plus particulièrement sa familiarité avec le secteur économique du projet constitue le critère le plus important, plus que le projet lui-même en termes de produit ou service et que le potentiel du marché. Le critère financier demeure le critère le moins important. Le tableau 5.1 précise le niveau d'importance (rang) accordé à chacun de ces critères. On retrouve la personnalité de l'entrepreneur ainsi que l'expérience de l'entrepreneur au premier et deuxième rang respectivement. Les caractéristiques du marché et les caractéristiques du produit ou du service se sont classées au troisième et quatrième rang. Finalement, les considérations financières ferment la marche au cinquième rang.

Il paraît étonnant, à première vue, de retrouver les considérations financières au dernier rang, considérant que l'objectif principal des fonds sélectionnés est la rentabilité. Cette situation illustre un élément que l'on connaissait déjà, c'est-à-dire l'importance de la relation de confiance entre les organismes de capital de risque ou de prise de participation risquée et les promoteurs du projet. D'ailleurs, on retrouve la personnalité et l'expérience de l'entrepreneur en tête de liste pour l'échantillon observé. De plus, on sait que le succès d'un projet ou d'une entreprise est très influencé par l'individu ou le groupe d'individus qui le dirige. Les résultats démontrent également cette préoccupation importante de la part des répondants aux sondages. Si on retrouve les considérations financières au dernier rang, c'est peut-être aussi parce qu'elles ne font que traduire sous forme de chiffres les résultats des analyses précédentes (étude de marché, étude de faisabilité).

En fait, les sociétés d'investissements se chargent elles-mêmes de traduire en termes financiers les résultats des diverses études de marché et techniques. L'importance est donc mise sur la relation d'affaires plutôt que sur la simple traduction financière de la réalité d'affaires.

On observe que le critère qui a obtenu la moyenne la plus élevée chez les fonds québécois est "*d'être familier avec le secteur économique du projet*". Le critère qui a obtenu la

moyenne la plus basse chez les fonds québécois est "le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement avant 5 ans".

1.2.1 Analyse comparative entre les types de fond

Comme nous l'avons déjà précisé, nous avons divisé les fonds en groupe selon la provenance de leur capitalisation et/ou selon leur charte d'incorporation (fonds du gouvernement fédéral, fonds publics provinciaux, et fonds semi-privés ou privés).

Notre première observation est que les critères se rapportant à l'entrepreneur (personnalité et expérience) sont en tête de liste dans l'évaluation d'un projet, observation que nous avons déjà relevée sur l'échantillon complet. Russell Knight avait aussi obtenu ces résultats dans ses études. On observe également que les trois types de fonds (fédéraux, provinciaux, privés) obtiennent un profil similaire dans l'importance accordée à chacune des sous catégories de critères. On retrouve la personnalité de l'entrepreneur au 1^{er} rang, l'expérience de l'entrepreneur au 2^e rang, les caractéristiques du produit ou du service au 3^e rang, les caractéristiques du marché au 4^e rang et finalement les considérations financières au 5^e rang.

Chez les fonds fédéraux qui sont essentiellement associés à des programmes de développement local et régional, le score le plus élevé a été enregistré par le critère "être *familier avec le secteur économique du projet*", qui se rapporte à l'expérience de l'entrepreneur. Chez les deux autres types de fonds, les critères qui ont obtenu les scores les plus élevés se rapportent à la personnalité de l'entrepreneur. Dans le cas des fonds provinciaux, c'est "*d'être capable d'effort soutenu et intensif*" et "*d'être capable d'évaluer et de réagir correctement au risque*" dans le cas des fonds privés. Ces fonds sont orientés vers la réalisation de projets spécifiques, plus qu'à des politiques de développement. Chez les trois types de fonds, les critères qui ont obtenu les scores les moins élevés se situent dans la catégorie des considérations financières. Pour les fonds privés, c'est le critère "*le fonds refuse de participer à des investissements subséquents dans l'organisation*" qui se retrouve en dernière position. Ce qui apparaît normal compte tenu que ces fonds prennent une participation directe dans le projet et l'entreprise, ils ne sont donc pas, *a priori*, intéressés à investir dans un puits sans fond ! Chez les fonds fédéraux et provinciaux, c'est le critère "*le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement avant 5 ans*" qui se classe dernier dans l'importance accordée à ce critère. Là aussi, il est facile de comprendre ce comportement puisque ces fonds utilisent comme outils de financement des prêts standards ou participatifs.

Parmi les critères qui font référence à la personnalité de l'entrepreneur, celui qui a obtenu le score le plus élevé chez les fonds fédéraux est "*d'être capable de présenter clairement et distinctement son projet*". Chez les fonds provinciaux, c'est "*d'être capable d'effort soutenu et*

intensif" tandis que chez les fonds privés, c'est "*d'être capable d'évaluer et de réagir correctement au risque*". Pour cette même catégorie de critères, celui qui a obtenu le score le moins élevé chez les trois types de fonds, c'est "*d'avoir une personnalité compatible avec celle de l'agent du fonds*". En faisant le même exercice pour l'expérience de l'entrepreneur, "*être familier avec le secteur économique du projet*" obtient la moyenne la plus élevée chez les trois types de fonds. De plus, on remarque que chez les fonds provinciaux, deux critères obtiennent la première position. Il s'agit du critère nommé précédemment et "*avoir une expérience pertinente liée au projet*". Finalement, les trois types de fonds considèrent que de "*jouir d'une réputation entrepreneur/aie connue du fonds*", est de moindre importance quand on le compare aux cinq (5) autres critères composant cette catégorie.

Pour les critères qui composent la catégorie des caractéristiques du produit ou du service, on observe que chez les fonds provinciaux, deux critères ont obtenu la moyenne la plus élevée. Il s'agit de "*disposer d'un prototype déjà réalisé*", qui est également celui qui a obtenu le score le plus élevé chez les deux autres groupes. L'autre critère qui se retrouve en tête de liste chez les fonds provinciaux, se retrouve curieusement au dernier rang de cette catégorie chez les fonds fédéraux et les fonds privés. Chez les fonds provinciaux, tous les critères ont obtenu une cote relativement semblable. Deux observations d'importance sont à faire pour cette catégorie de critères. Force est de constater que les fonds étudiés accordent peu d'importance à la phase de prédémarrage puisqu'ils exigent presque tous qu'un prototype soit présenté. D'autre part, l'apparente importance qu'accordé les fonds provinciaux à cette catégorie de critères par rapport aux autres types de fonds tient au fait que les fonds spécialisés tel Innovatech se retrouvent parmi les fonds provinciaux.

Parmi les critères qui font référence aux caractéristiques du marché, chez les fonds fédéraux et les fonds privés, on retrouve "*le projet stimulera le marché actuel*" en tête de liste tandis que chez les fonds provinciaux, le critère qui obtient le score le plus élevé est : "*le taux de croissance du marché spécifique est élevé*". Le même critère obtient le score le moins élevé chez les trois types de fonds. Il s'agit du critère : "*le projet est classé dans une industrie dans laquelle l'agent du fonds est familier*".

La dernière catégorie de critères fait référence aux considérations financières. "*Le fonds ne prévoit pas que le projet nécessitera d'autres investissements pour le rendre à terme*", est le critère qui a obtenu le score le plus élevé chez les trois types de fonds. "*Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement avant 5 ans*" a obtenu le score le moins élevé chez les fonds provinciaux et privés tandis que "*le fonds refuse de participer à des investissements subséquents dans l'organisation*" est celui qui se classe au dernier rang pour

cette catégorie chez les fonds fédéraux. On constate donc que tous les fonds ne souhaitent pas investir dans un gouffre sans fin.

Le test de Kruskal-Wallis⁴ révèle qu'il existe une différence significative pour la personnalité de l'entrepreneur (0,049) et pas de différence pour les autres catégories de critères. Le T-test⁵ nous précise que l'écart se situe entre les fonds fédéraux et les fonds provinciaux.

En comparant chacun des 24 critères en utilisant toujours le test de Kruskal-Wallis, on observe des différences significatives pour trois critères. Il s'agit des critères : " *est protégé par un brevet ou est brevetable* " et « *peut être décrit comme étant de haute technologie* », tous deux se rapportant aux caractéristiques du produit ou du service et finalement : " *le taux de croissance du marché spécifique est élevé* " qui se rapporte aux caractéristiques du marché. La présence dans l'échantillon de fonds spécialisés influe certainement sur ces observations. Un autre critère se trouve près de la limite permise soit : " *être capable d'évaluer et de réagir correctement au risque* " (0,059) et le T-test confirme qu'il y a un écart entre les fonds provinciaux et privés. Si on reprend les critères où le Test de Kruskal-Wallis nous identifie des écarts, on remarque dans le cas de : " *être protégé par un brevet ou est brevetable* ", qu'un écart existe en comparant les médianes avec le Kruskal-Wallis mais pas d'écart sur les moyennes lorsqu'on utilise le T-test. Pour le critère, "*peut être décrit comme étant de haute technologie*", on observe avec le T-test des différences significatives entre les fonds provinciaux et les deux autres types de fonds et finalement pour le critère, "*le taux de croissance du marché spécifique est élevé*", l'écart est présent entre les fonds fédéraux et provinciaux.

1.2.2 Par taille des investissements

L'analyse par taille des investissements a été réalisée simplement avec l'échantillon des 120 fonds répertoriés et les détails concernant cet échantillonnage ont été précisés au chapitre II sur la performance économique et sociale. Des 120 fonds répertoriés, 4 n'ont pas répondu correctement à la question sur les tailles d'investissements. L'échantillon est donc réduit à 116 fonds.

Peu importe la taille des investissements, on constate encore une fois que la personnalité et l'expérience de l'entrepreneur demeurent les critères prépondérants comme facteurs de succès des entreprises. Ces critères personnels ont préséance même sur les caractéristiques

⁴ Le test de Kruskal-Wallis constitue un test d'hypothèse sur l'égalité des médianes entre deux échantillons de données ordinales dont la distribution n'est pas nécessairement normale.

⁵ Le test T de Student constitue un test d'hypothèse sur l'égalité de la moyenne d'un échantillon de données ordinales normalement distribuées avec un standard.

Tableau 5.1 : Moyenne obtenue pour chacun des 24 critères en fonction de la taille des investissements

Échelle utilisée :	Sans objet 1				Désirable 2				Important 3				Essentiel 4			
	Taille				50				100 001 et (+) \$							
	0- 50 000\$				001-100000\$											
Critères de décisions	n	Moy	s	Var.	n	Moy	s	Var	n	Moy	s	Var				
<u>Personnalité de l'entrepreneur</u>																
<i>L'entrepreneur doit :</i>																
Être capable d'effort soutenu et intensif	37	3,35	0,59	0,35	48	3,29	0,74	0,55	31	3,61	0,56	0,31				
Être capable d'évaluer et de réagir correctement au risque	36	3,39	0,69	0,47	48	3,31	0,69	0,47	31	3,61	0,56	0,31				
Être capable de présenter clairement et distinctement son projet	37	3,35	0,63	0,40	48	3,31	0,62	0,39	31	3,32	0,60	0,36				
Être attentif aux détails	37	2,92	0,68	0,47	48	2,71	0,62	0,38	31	2,77	0,84	0,71				
Avoir une personnalité compatible avec celle de l'agent du fonds	36	1,50	0,70	0,49	48	1,46	0,62	0,38	30	2,13	1,14	1,29				
Moyenne obtenue pour cette catégorie	37	2,92	0,41	0,17	48	2,82	0,36	0,13	31	3,10	0,47	0,22				
<u>Expérience de l'entrepreneur</u>																
<i>L'entrepreneur doit :</i>																
Être familier avec le secteur économique du projet	37	3,41	0,64	0,41	48	3,46	0,65	0,42	31	3,48	0,72	0,52				
Avoir démontré du leadership dans le passé	37	2,51	0,84	0,70	48	2,65	0,76	0,57	31	3,10	0,79	0,62				
Avoir une expérience pertinente reliée au projet	37	3,24	0,76	0,58	48	3,25	0,70	0,49	31	3,35	0,71	0,50				
Avoir des références crédibles et de haute qualité	37	2,41	0,76	0,58	48	2,38	0,61	0,37	31	2,81	0,75	0,56				
Jourir d'une réputation entrepreneuriale connue du fonds	37	1,76	0,76	0,58	48	2,00	0,65	0,43	31	2,13	0,85	0,72				
Moyenne obtenue pour cette catégorie	37	2,66	0,54	0,29	48	2,75	0,43	0,18	31	2,97	0,54	0,29				

Taille	0 - 50 000\$				50 001-100 000 \$				100 001 et (+) \$			
Critères de décisions	n	Moy	s	Var.	n	Moy	s	Var	n	Moy	s	Var
<u>Caractéristiques du produit ou du service</u>												
<i>Le produit ou le service :</i>												
Est protégé par un brevet ou est protégeable *	36	1,72	0,88	0,78	48	1,56	0,77	0,59	31	3,48	0,72	0,52
Est un produit ou un service déjà accepté par le marché	36	2,22	0,87	0,75	48	2,10	0,72	0,52	31	3,10	0,79	0,62
Dispose d'un prototype déjà réalisé	36	2,47	1,00	1,00	48	2,54	1,07	1,15	31	3,35	0,71	0,50
Peut-être décrit comme étant de haute technologie *	36	1,53	0,56	0,31	48	1,52	0,62	0,38	31	2,81	0,75	0,56
Moyenne obtenue pour cette catégorie	36	1,99	0,58	0,33	48	1,93	0,52	0,27	31	2,13	0,85	0,72
									31	2,23	0,60	0,36
Taille	0 - 50 000\$				50 001-100000\$				100 001 et (+) \$			
Critères de décisions	n	Moy	s	Var.	n	Moy	s	Var	n	Moy	s	Var
<u>Caractéristiques du marché</u>												
Le taux de croissance du marché spécifique est élevé *	36	2,67	0,72	0,51	48	2,33	0,66	0,44	31	2,87	0,72	0,52
Le projet stimulera le marché actuel	36	2,72	0,66	0,43	48	2,50	0,58	0,34	31	2,68	0,54	0,29
Le projet est classé dans une industrie dans laquelle l'agent du fonds est familier	36	1,31	0,47	0,22	48	1,42	0,61	0,38	31	1,61	0,76	0,58
La menace de compétition est faible dans les trois premières années du projet	36	2,22	0,80	0,63	48	2,25	0,79	0,62	31	2,39	0,76	0,58
Le projet créera un nouveau marché	36	2,42	0,87	0,76	48	2,19	0,64	0,41	31	2,03	0,75	0,57
Moyenne obtenue pour cette catégorie	36	2,27	0,41	0,17	48	2,14	0,39	0,15	31	2,32	0,45	0,20
Taille	0 - 50 000\$				50 001-100000\$				100 001 et (+) \$			
Critères de décisions	n	Moy	s	Var.	n	Moy	s	Var	n	Moy	s	Var
<u>Considérations financières</u>												
Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement dans les 5 à 10 prochaines années	35	1,23	0,60	0,36	48	1,29	0,65	0,42	28	1,54	0,74	0,55
Le fonds exige que son investissement puisse être facilement liquidé ou vendu	35	1,34	0,64	0,41	47	1,60	0,74	0,55	28	1,71	0,81	0,66
Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement avant 5 ans	35	1,14	0,43	0,18	48	1,27	0,64	0,41	28	1,29	0,53	0,29
Le fonds ne prévoit pas que le projet nécessitera d'autres investissements pour le rendre à terme	35	1,80	0,87	0,75	47	1,91	0,86	0,73	28	1,75	0,75	0,56
Le fonds refuse de participer à des investissements subséquents dans l'organisation	35	1,31	0,53	0,28	48	1,25	0,56	0,32	26	1,27	0,45	0,20
Moyenne obtenue pour cette catégorie	35	1,37	0,35	0,12	48	1,46	0,40	0,16	28	1,52	0,31	0,10

du produit ou du service et même sur le potentiel de marché. Les considérations financières sont encore une fois en dernière position.

Le test de Kruskal-Wallis révèle qu'il existe des différences significatives pour quelques éléments dans chacune des catégories entre les fonds de microfinance (jusqu'à 75 000 \$) et les autres fonds (75 000 \$ et plus). Pour la catégorie personnalité de l'entrepreneur, la question de la compatibilité de l'entrepreneur avec l'agent du fonds est significativement plus importante chez les fonds dont la taille d'investissement est élevée. Cette importance est confirmée par le test T. Il est possible de croire que plus le fonds engage des sommes importantes et plus les relations interpersonnelles deviennent délicates. L'expérience de l'entrepreneur quant à son sens du leadership et à des connaissances crédibles sont aussi des facteurs significativement plus importants chez les fonds à investissements majeurs que chez les fonds de microfinance. Bien sûr, les fonds de microfinance servent souvent pour une première expérience entrepreneuriale. Dans ce contexte, il est normal de penser que ces fonds sont moins exigeants quant aux expériences passées. Toutefois, comme les fonds étudiés sont de type traditionnel, c'est-à-dire orientés vers la rentabilité, nous aurions dû constater un plus fort intérêt quant aux références crédibles.

Que les fonds à investissements majeurs soient considérés plus importants que les fonds de microfinance, que le produit ou le service puisse être brevetable et qu'il puisse s'agir de haute technologie ne cause aucune surprise. Il est certain que les investissements dans ces secteurs nécessitent des fonds de grandes tailles. Il en est de même d'ailleurs pour l'importance accordée au taux de croissance du marché. Finalement, que les fonds de grandes tailles exigent de récupérer plus rapidement leur investissement concorde bien à la philosophie de ceux-ci.

Il faut donc constater que les fonds de microfinance, dans un contexte où la rentabilité demeure l'objectif premier, utilisent donc les mêmes critères, mais pas nécessairement selon la même importance que les autres fonds. La suite de nos résultats pour cette première partie est fondée sur l'analyse des fonds en fonction de leurs objectifs.

Les gestionnaires des fonds qui ont un objectif autre que la rentabilité estiment eux aussi que la personnalité et l'expérience de l'entrepreneur constituent les facteurs de réussite les plus significatifs pour les projets de micro-entreprise. En fait, ces fonds, qui peuvent être comparés à ceux de microfinance (jusqu'à 75 000 \$ d'investissements) ayant pour objectif la rentabilité, accordent la même classification quant aux critères de succès des projets de micro-entreprises. Toutefois, on constate que les valeurs des moyennes sont plus faibles pour les fonds à objectifs sociaux. Autre fait très important, les fonds à objectifs sociaux estiment que la ténacité de l'entrepreneur (être capable d'effort soutenu et intensif) est plus importante que la connaissance

Tableau 5.2 : Moyenne obtenue pour chacun des 24 critères en fonction de l'objectif du fonds (Rentabilité / autres)

»»» **Maximum**

I **Minimum**

- Différence significative observée avec le test de Kruskal-Wallis (< 0.05)

Echelle utilisée :	Sans objet 1	Désirable 2	Important 3	Essentiel 4				
	Objectif							
	Rentabilité				Autres			
Critères de décisions	n	Moy	s	Var.	n	Moy	s	Var
<u>Personnalité de l'entrepreneur</u>								
<i>L'entrepreneur doit :</i>								
Être capable d'effort soutenu et intensif	120	3,37	0,72	0,52	23	3,091	0,85	0,72
Etre capable d'évaluer et de réagir correctement au risque	119	3,39	0,73	0,53	22	2,73	0,83	0,68
Être capable de présenter clairement et distinctement son projet	120	3,33	0,61	0,38	23	2,96	0,77	0,59
Être attentif aux détails	120	2,77	0,73	0,53	22	2,36	0,58	0,34
Avoir une personnalité compatible avec celle de l'agent du fonds	118	1,64	0,84	0,71	22	1,68	0,84	0,70
Moyenne obtenue pour cette catégorie	120	2,91	,45	,20	23	2,61	,58	,34
<u>Objectif</u>								
<u>Rentabilité</u>								
<u>Autres</u>								
Critères de décisions	n	Moy	s	Var.	n	Moy	s	Var
<u>Expérience de l'entrepreneur</u>								
<i>L'entrepreneur doit :</i>								
Être familier avec le secteur économique du projet	120	2,68	0,84	0,71	23	2,43	0,79	0,62
Avoir démontré du leadership dans le passé	120	3,30	0,72	0,51	22	2,64	0,66	0,43
Avoir une expérience pertinente reliée au projet	120	2,48	0,71	0,50	22	2,14	0,83	0,69
Avoir des références crédibles et de haute qualité	120	1,95	0,74	0,55	22	1,77	0,75	0,56
Jouir d'une réputation entrepreneuriale connue du fonds								
Moyenne obtenue pour cette catégorie	120	2,77	,50	,25	23	2,36	,58	,34

Objectif	Rentabilité				Autres			
	n	Moy	s	Var.	n	Moy	s	Var
Critères de décisions	119	1,75	0,84	0,70	22	1,23	0,53	0,28
Caractéristiques du produit ou du service	119	2,13	0,79	0,63	22	1,73	0,88	0,78
	119	2,48	1,05	1,10	22	1,68	0,84	0,70
<i>Le produit ou le service :</i>	119	1,74	0,76	0,58		1,27	0,55	0,30
Est protégé par un brevet ou est protégeable	119	2,03	,56	,32		1,48	,46	,21
Est un produit ou un service déjà accepté par le marché								
Dispose d'un prototype déjà réalisé								
Peut-être décrit comme étant de haute technologie								
Moyenne obtenue pour cette catégorie								
Objectif	Rentabilité				Autres			
Critères de décisions	n	Moy	s	Var.	n	Moy	s	Var
<u>Caractéristiques du marché</u>								
Le taux de croissance du marché spécifique est élevé	119	2,55	0,76	0,57	22	2,09	0,81	0,66
Le projet stimulera le marché actuel	119	2,60	0,62	0,33	23	2,13	0,81	0,66
Le projet est classé dans une industrie dans laquelle l'agent du fonds est familier	119	1,44	0,62	0,33	22	1,64	0,79	0,62
La menace de compétition est faible dans les trois premières années du projet	119	2,26	0,78	0,6	22	2,00	0,82	0,67
Le projet créera un nouveau marché	119	2,21	0,76	0,5	23	1,65	0,78	0,60
Moyenne obtenue pour cette catégorie	119	2,21	> 43	' 18	23	1,9	' 57	,33
Objectif	Rentabilité				Autres			

Critères de décisions	n	Moy	s	Var.	n	Moy	s	Var
<u>Considérations financières</u>								
Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement dans les 5 à 10 prochaines années	115	1,32	0,66	0,43	23	1,09	0,29	0,08
Le fonds exige que son investissement puisse être facilement liquidé ou vendu	114	1,53	0,73	0,53	23	1,26	0,69	0,47
Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement avant 5 ans	115	1,23	0,55	0,30	23	1,04	0,21	0,04
Le fonds ne prévoit pas que le projet nécessitera d'autres investissements pour le rendre à terme	114	1,82	0,83	0,68	23	1,57	0,73	0,53
Le fonds refuse de participer à des investissements subséquents dans l'organisation	113	1,27	0,52	0,27	23	1,39	0,72	0,52
Moyenne obtenue pour cette catégorie	115	1,43	,36	,13	23	1,27	,31	,009

que ce dernier peut avoir avec le secteur économique du projet. Il s'agit là d'une différence majeure entre ces fonds et les autres fonds de microfinance.

Pour ces deux groupes de fonds, seul le test T sur les moyennes a été réalisé. Il en ressort que les fonds à caractère "sociaux" sont significativement moins préoccupés par les considérations de "brevetabilité" du produit ou du service, et de technologie. De plus, et il n'y a là aucune surprise, car ces fonds sont significativement moins sensibles aux considérations financières des projets d'entreprises. En fait, et ceci est très important, ces observations statistiques confirment l'importance de l'objectif du fonds dans la hiérarchisation de ses considérations et de ses critères d'évaluation de performance des projets d'entreprises.

2. Les facteurs de succès pour les fonds non conventionnels

2.1. Les facteurs reliés à l'accompagnement

Comparativement aux fonds examinés dans la première partie, ces fonds se distinguent par la très petite taille des prêts accordés et par le type d'aide qu'ils développent en fonction d'une clientèle éprouvant de la difficulté à pénétrer le marché du travail ou à y demeurer (voir les objectifs de performance exposés au chapitre II). Si une brève revue de littérature identifiait globalement l'accompagnement et le support comme principaux facteurs de réussite des entreprises issues d'expériences en microfinance non conventionnelle, les entrevues individuelles et collectives ainsi que les monographies nous ont permis de préciser la portée de cet accompagnement.

Trois éléments caractérisant le contexte d'accompagnement se démarquent de notre analyse :

1) La *durée de l'aide* qui est accordée aux porteurs de projets comparativement au support ponctuel offert dans les fonds de nature traditionnelle. Pour ces fonds, l'accompagnement couvre plusieurs phases des projets (prédémarrage, démarrage, croissance des activités). Les entrevues réalisées auprès des propriétaires de micro entreprises et des gestionnaires vont dans le même sens sur cet aspect et confirment l'importance d'un soutien prolongé à plusieurs phases des projets étant donné le manque d'expérience des propriétaires de micro-entreprises.

2) L'accompagnement prend forme à l'intérieur de la formule des programmes spécialisés qui offrent un *suivi personnalisé et adapté* où l'analyse des dossiers et les interventions collent à la situation réelle et personnelle des propriétaires de micro-entreprises (Sois ton propre patron, CIEL de Lotbinière-Ouest, CÉSIM). Il en est de même à l'intérieur des cercles d'emprunt ou de collectifs d'entraide (ACEM, FIRME, FEC, COSMECE) où les

emprunteurs vont conjointement apprendre à devenir plus autonomes tout en demeurant solidaires de la démarche des autres membres du groupe.

3) Il est défini par son *caractère multidimensionnel* où les porteurs de projets peuvent compter sur trois formes de support, ce qui permet de réduire les risques d'échecs. Une première forme de support se situe sur le plan technique, c'est-à-dire les questions entourant la conception du projet, les détails administratifs (enregistrement, réglementation), les compétences comptables, la promotion, la mise en marché, etc. La deuxième est le soutien psychosocial ou moral se manifeste dans le groupe, dans l'entourage immédiat (famille, amis) et à travers un accompagnement personnalisé. La troisième est le soutien financier qui va plus loin que le montant obtenu par le prêt et recouvre également les conditions de remboursement.

Selon une étude américaine basée sur un programme de microcrédit de la Nouvelle-Angleterre, les relations sociales engendrées par ce type de démarche collective permettent aux porteurs de projets d'augmenter leur potentiel entrepreneurial par les bénéfices qu'ils retirent du groupe (Anthony : 1997). En plus de réduire les risques d'échec dus à l'isolement, ce fonctionnement conduit à l'élargissement et au renforcement des réseaux commerciaux. Pour les gestionnaires de fonds dont l'accompagnement comporte une démarche de groupe, l'élément le plus important pour la réussite est la coresponsabilité entre les entrepreneurs, que ce soit à l'intérieur des cercles d'emprunt ou des collectifs d'entraide. Les informations obtenues auprès des entrepreneurs sont plus détaillées et nous permettent de préciser les forces et les faiblesses des trois formes de support dont ils ou elles ont joui dans les phases de prédémarrage et de démarrage de leur entreprise⁶.

En dehors du contexte et des caractéristiques de l'accompagnement, une étude canadienne apparentée à notre mandat actuel relève, au thème 5, l'importance du soutien élargi et se réfère à une étude torontoise de Gomez⁷ qui propose une typologie des facteurs de succès basée essentiellement sur deux types de capital : le capital humain, défini par des caractéristiques individuelles des propriétaires de micro-entreprises ou des travailleurs autonomes, et le capital social, défini par différentes ressources présentes dans l'entourage ou offertes à l'intérieur d'activités spécialisées. Dans la section suivante, nous reprenons à partir des données québécoises, ces deux grandes catégories en précisant les variables qui y sont associées.

⁶ Lors d'un focus-groupe, toutes les personnes présentes ont précisé qu'elles n'auraient pu poursuivre leur démarche sans cet accompagnement continu tout au long des différentes phases de leur projet.

⁷ Gomez, Rafaël, *The effect of Social Capital, Neighbourhood Characteristics and Peer Group Lending on the Performance of the Small-Scale Self-Employed*, Centre for Industrial relations, University of Toronto, January 1999.

2.2. Les facteurs relevant du capital humain et social

Gomez a identifié des variables permettant de situer les facteurs qui influencent positivement ou négativement les propriétaires de micro-entreprises ou les travailleurs autonomes.

La formation scolaire

Il apparaît que le degré de scolarité est un facteur déterminant du succès des micro-entreprises. Selon une étude américaine effectuée pour le compte du *Self-Employment Learning Project* (Clark et Huston : 1993), une des caractéristiques sociodémographiques des propriétaires de micro-entreprises est que 82 % d'entre eux ont un haut degré de scolarité. Dans notre étude, tous les entrepreneurs interrogés ont un degré de scolarité de niveau supérieur (formation de niveau collégial ou universitaire), ce qui correspond à la situation canadienne et américaine. Dès lors, on peut s'interroger sur la capacité de ces fonds ou programmes à rejoindre une clientèle peu scolarisée. Cette question exigerait une démarche de recherche spécifique.

L'expérience antérieure en entreprise

Les individus qui comptent une expérience de travail en entreprise ou qui ont occupé des fonctions de gestion seraient mieux outillés dans leur démarche personnelle que les personnes n'ayant jamais intégrées le marché du travail. Nos informations ne nous permettent pas pour l'instant de traiter cette variable. Cependant, des sept entrepreneurs qui ont été rencontrés, six avaient vécu en présence d'un entrepreneur dans leur entourage immédiat (famille ou amis).

La personnalité de l'entrepreneur

Selon Gomez, il existe un lien entre la réussite et la volonté des individus à poursuivre leur expérience comme entrepreneur et leur capacité à réagir au risque. Les gestionnaires rencontrés signalent l'importance de deux traits de caractères spécifiques : "*La ténacité et la persévérance*". Les entrepreneurs que nous avons interrogés sont unanimes à préciser que "*La vision à long terme*" est l'élément clé de la réussite en ce sens qu'elle permet de surmonter les phases plus difficiles ou les périodes de découragement. Ils et elles nous ont précisé que malgré tout le support moral offert par les fonds ou l'entourage immédiat, la présence de ce facteur nourrit leur démarche entrepreneuriale et leur permet d'avoir des attentes réalistes en fonction des revenus potentiels ou de l'obligation de connaître des activités parallèles pendant un certain temps (travail, formation).

Le système de support psychosocial

Pour les gestionnaires comme pour les entrepreneurs, les outils développés en fonction du support psychosocial (séminaires, documentation, rencontres individuelles, référence à des ressources spécialisées, etc.) leur permettent de modifier certaines attitudes face au stress engendré par des événements imprévus, des difficultés financières ou techniques. La présence dans le groupe leur permet de combattre le sentiment d'isolement car ils ont l'impression que l'entreprise appartient également aux autres membres du groupe.

Les compétences en entrepreneurship

Le support technique qui est offert par les fonds ou programmes en microfinance réfère à toute l'expertise conseil qui y est développée afin de fournir des outils de mise en marché, d'évaluation de la demande des produits ou services, etc., grâce à l'implication de partenaires du milieu (gens d'affaires, spécialistes des questions fiscales, spécialistes des questions de réglementation). Les entrepreneurs que nous avons rencontrés précisent que les séminaires ou rencontres portant sur toutes ces questions leur ont permis d'acquérir des méthodes de travail, des astuces, etc., et ils apprécient d'être en relation directe avec des gens du milieu plutôt que de recevoir l'information par le biais d'une formation théorique.

Viennent ensuite "*L'originalité et la qualité du produit ou du service*" offert et la démarche de "*formation continue*" afin de rencontrer les nouvelles exigences du marché. Ces deux facteurs interdépendants sont relatifs à la situation de compétition dans laquelle sont plongés les propriétaires de micro-entreprises interrogés pour notre étude. Par exemple, un artisan relieur nous précise qu'il doit régulièrement développer de nouvelles méthodes, trouver des papiers spécialisés, etc. Un autre, spécialisé dans les décorations extérieures, visite régulièrement les compétiteurs (grandes surfaces commerciales) afin de découvrir les nouvelles tendances au niveau du design, des matériaux, afin d'adapter sa production.

Le support instrumental de nature sociale

Cette variable est définie principalement par le capital financier de proximité disponible dans les phases de prédémarrage et démarrage, par la main-d'œuvre non rémunérée obtenue de l'entourage immédiat et par l'implication du milieu pour le prêt de locaux ou d'équipement. Tous les entrepreneurs interrogés ont confirmé l'importance de ces trois éléments en précisant que les revenus d'opération des premières années devaient être intégralement réinjectés dans l'entreprise afin d'assurer sa pérennité. Il est fréquent que les conjoints-es, enfants ou amis-es collaborent à différentes opérations dans l'entreprise (ménage, comptabilité, réception, livraison, etc.). Pour le dernier élément (implication du milieu), nous observons par exemple que certaines municipalités ou communautés religieuses prêtent des locaux ou entrepôts ou que certaines entreprises du milieu prêtent des

équipements en signe de parrainage (costumes et décors pour une troupe de théâtre, ordinateur et logiciels pour une firme de comptabilité, etc.).

Les quelques éléments de faiblesse répertoriés pour l'instant se situent du côté du soutien au revenu personnel avant que les opérations courantes de l'entreprise ne puissent assurer un revenu suffisant pour couvrir les obligations personnelles et familiales. Certains propriétaires de micro-entreprises se voient contraints de chercher du travail à l'extérieur, en plus de cumuler les heures nécessaires au suivi de leur entreprise. Aussi, le grand niveau de compétition sur le marché actuel et l'élargissement de la clientèle (difficultés de réseautage) les conduisent à réduire les coûts des produits ou services, retardant du coup leur autonomie financière. Les règles fiscales sont aussi un sujet de préoccupation et certaines compétences comptables spécialisées (coût de revient).

Conclusion

Dans la première partie, notre analyse confirme que l'entrepreneur est au cœur de tous les projets d'entreprise. Les critères liés à la personnalité et à l'expérience de l'entrepreneur ont généralement obtenu les moyennes les plus élevées par rapport à ceux se rapportant aux caractéristiques du marché, aux caractéristiques du produit ou du service et finalement aux considérations financières. Ce que nous pouvons tirer de ces résultats, c'est que dans l'évaluation d'un projet, et dans l'appréhension de son succès, ne peuvent être dissociés le projet lui-même et la capacité du promoteur à le réaliser. Il y a cependant une dimension qui aurait été intéressante d'évaluer, celle d'équipe entrepreneuriale, considérant que l'entrepreneur seul ne possède peut-être pas toutes les compétences. Dans ce sens, les critères d'évaluation pourraient être différents. Russell Knight fait allusion, dans la conclusion de son étude, à la formation d'une équipe multidisciplinaire comme étant une situation idéale dans la mise sur pied d'un projet.

Lorsqu'on compare les 24 critères de choix d'investissement selon le type de fonds, on observe qu'il a peu de différences significatives entre les groupes, exception faite peut-être des fonds spécialisés. Russell Knight fait également ce même constat dans son étude. Lorsqu'on compare les critères sur la base des types de fonds, on observe une différence significative pour la personnalité de l'entrepreneur. Même si l'entrepreneur demeure toujours un élément important pour les fonds fédéraux, on attache moins d'importance à la personnalité de l'entrepreneur que les fonds provinciaux. On observe également que les fonds provinciaux sont plus intéressés par des projets de haute technologie que les fonds fédéraux et les fonds privés. Les fonds provinciaux tendent à investir davantage dans des marchés en croissance que les

fonds fédéraux. Finalement, les gestionnaires de fonds privés font plus confiance que ceux des fonds provinciaux aux individus qui sont capables d'évaluer et de réagir correctement au risque.

Comme nous l'avons souligné, dans un contexte où la rentabilité demeure l'objectif premier, les fonds de microcrédit utilisent donc les mêmes critères, mais pas nécessairement selon la même importance que les fonds offrant des tailles d'investissements plus importantes.

Donc, en ce qui concerne l'analyse par taille d'investissement, force est de constater que, lorsque la rentabilité constitue le premier objectif, les fonds de microcrédit diffèrent peu des autres fonds. Or nous savons que les petits projets ne peuvent atteindre les mêmes objectifs de rentabilité et de croissance que les projets de moyennes et grandes tailles. De plus, les motivations des entrepreneurs ne sont pas nécessairement les mêmes dans ces microprojets.

C'est peut-être d'ailleurs cette variable de "motivation" qui est perçue comme très importante par les fonds de microcrédit à objectifs sociaux. Rappelons que ces fonds considèrent la ténacité du promoteur comme étant l'élément essentiel au succès du projet. Il y aurait lieu d'analyser cette variable de la "motivation" des promoteurs afin de mieux définir les véritables critères de succès de ces projets d'entreprise. À cet effet, Durand, Benoît et Martel, (1998) ont bien souligné l'importance de la "motivation" comme facteur de succès aux phases de pré-démarrage et de démarrage des projets d'entreprise. De plus, les critères de succès présentés dans cette étude, s'ils sont conformes aux aspirations des entrepreneurs de moyens et grands projets, correspondent peut-être peu à celles des propriétaires de micro-entreprises.

Lorsque nous analysons les fonds selon leur objectif, nous constatons que les fonds dont l'objectif premier n'est pas la rentabilité accordent moins d'importance aux caractéristiques de produits et aux considérations financières. Rappelons qu'il est très intéressant de constater que ces observations statistiques confirment l'importance de l'objectif du fonds dans la hiérarchisation de ses considérations et de ses critères d'évaluation de performance des projets d'entreprise.

Finalement, même si les comportements des fonds sont, somme toute, relativement similaires, nous avons pu observer quelques variances significatives selon le type, selon la taille des investissements et selon les objectifs de ceux-ci. Il est certain que les critères de choix d'investissement et d'évaluation des succès que nous avons étudiés évolueront. Il sera intéressant de reformuler cet exercice dans le temps.

Dans la deuxième partie, nos résultats conduisent directement à la personnalité de l'entrepreneur comme élément déterminant du succès. Deux traits de caractères particuliers (ou qualités personnelles) sont identifiés comme facteur de réussite, soit la persévérance et la

ténacité de l'individu, ce qui correspond aux mêmes facteurs prépondérants dans les fonds traditionnels.

En dehors de la personnalité de l'entrepreneur, d'autres facteurs sont reliés à la qualité de l'accompagnement développé dans les expériences de microfinancement non conventionnel. Ce sont principalement trois types de supports qui permettent d'encadrer la démarche entrepreneuriale des porteurs de projet : le soutien financier, le soutien technique et le soutien psychosocial individuel et collectif.

Globalement nous pouvons avancer que pour les deux types de fonds, la personnalité de l'entrepreneur est un facteur déterminant, bien que les compétences entrepreneuriales soient également essentielles. Si la première partie ne nous permettait pas de tracer les zones de faiblesse, l'analyse reposant sur les fonds non conventionnels a permis d'exposer la vulnérabilité des micro-entreprises dans les premières années d'opérations en raison du manque de soutien au revenu et des difficultés de réseautage.

Une étude québécoise portant sur la forme coopérative⁸ vient confirmer nos résultats en avançant les facteurs suivants :

- importance du réseautage dans le marché des coopératives,
- la formule met en valeur la force du groupe,
- le soutien spécialisé dans la formation (outils administratifs),
- la vulnérabilité dans les 5 premières années (accompagnement et suivi régulier).

Au plan des pistes ultérieures, nos résultats nous permettent d'identifier 4 sujets de préoccupation qui mériteraient une démarche spécifique de recherche :

- 1) une enquête similaire à celle effectuée sur les fonds traditionnels pour les fonds qui fonctionnent sur le mode non conventionnel ;
- 2) une démarche de recherche comparative sur les facteurs de succès selon le point de vue des gestionnaires de fonds et de celui des propriétaires de micro-entreprises ;
- 3) la question de la clientèle rejointe par les fonds au sens de typologie ou profil québécois des entrepreneurs ;
- 4) la capacité des fonds à résoudre la crise de l'emploi pour des clientèles caractérisées par une sous-scolarisation.

⁸ *Taux de survie des entreprises coopératives au Québec*, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1999, 52 pages.

CHAPITRE VI: QUALITÉ DE L'EMPLOI ET MICROENTREPRISES SOUTENUES PAR LA MICROFINANCE¹

1. Les difficultés d'évaluation de la qualité d'emploi dans la TPE

L'objectif de ce rapport est de porter un jugement distancié sur la qualité des emplois dans les micro-entreprises visées par cette recherche, c'est-à-dire celles qui sont soutenues par la microfinance. Dans le cadre général de la recherche sur le rôle de la microfinance dans le démarrage d'entreprises et la création d'emplois, la question de la qualité de l'emploi s'avère importante, tant pour les responsables politiques et les gestionnaires de programmes que pour les intervenants ou analystes intéressés au fonctionnement du marché du travail. À prime abord, l'évaluation de la qualité de ce type d'emplois pose trois difficultés : (1) la première a trait à la diversité des emplois visés ; (2) la seconde est relative au peu de données publiques sur le sujet et (3) la dernière découle de la définition même de ce qu'est un emploi de qualité.

1.1 La diversité d'emplois

Deux types d'emplois sont soutenus par la microfinance. Le travail autonome ou indépendant constitue la première de ces formes. L'entreprise ne compte ici qu'une seule personne qui agit comme employé, gestionnaire et propriétaire. La deuxième forme comprend de très petites entreprises (TPE) de production de biens ou de services dont la taille peut varier de deux à 10 employés. Ces entreprises fonctionnent sous des statuts juridiques ou sociaux variables, incluant des coopératives et des organismes communautaires à but non lucratif (entreprises d'économie sociale) et des compagnies à but lucratif (entreprises dites privées). Pour les fins de cette recherche, les deux formes d'entreprises ont été prises en compte, mais dans les deux cas de figure, le critère majeur exigeait que leur démarrage ait été rendu possible grâce au microfinancement.

1.2. Peu de données publiques

Il n'existe pas de données publiques ou privées valables sur la qualité des emplois dans les micro-entreprises soutenues par la microfinance. Un inventaire systématique des publications sur le sujet nous a cependant permis de répertorier deux publications gouvernementales qui fournissent des renseignements permettant en partie de combler le vide sur cette question de recherche. Le premier de ces documents produits par le gouvernement canadien dresse un portrait général des conditions d'exercice du travail indépendant incluant les caractéristiques de ces travailleurs, leur

¹ Ce chapitre a été rédigé sous la direction de Louis Favreau et Renaud Paquet, professeurs à l'Université du Québec à Hull, avec la collaboration de Lucie Beaudoin, Marco Régis Parr et Charles Vézina.

rémunération et leurs heures de travail (Statistique Canada, 1997). Mais puisque ces données sont utiles de façon restreinte, elles doivent être utilisées avec réserve compte tenu que les sources et les montants de financement ne sont pas spécifiés dans l'étude. De plus, le travail indépendant dont il est ici question comprend tout autant les bureaux de pratique privée de professionnels, tels les médecins ou avocats dont les conditions de compensation du travail diffèrent grandement de l'artisan ou du petit entrepreneur. En ce qui a trait aux données existantes sur les petites entreprises, elles comprennent toutes les entreprises de moins de 20 employés (Statistique Canada, 1998) sans faire de distinction relativement aux sources de financement.

1.3. Une question en suspens : qu'est-ce qu'un emploi de qualité ?

Comme dernière considération préliminaire, vient la question de l'évaluation de la qualité des emplois. Cette notion a une charge subjective très importante. Qu'y a-t-il derrière cette notion? Pour les uns, il s'agit fondamentalement du salaire et des conditions de travail. Pour les autres, d'autres indicateurs doivent être pris en compte tels que la satisfaction au travail, l'autonomie dans l'exercice de ses fonctions, etc. Les publications officielles du gouvernement canadien (Statistique Canada, 1998, 1996, 1994) se réfèrent généralement et seulement à des indicateurs tangibles : salaire, régimes de retraite, durée de la semaine de travail et période de travail. On induit alors qu'un emploi de qualité serait un emploi qui par rapport à la moyenne des emplois comporte un salaire relativement bon, un régime de retraite, des heures de travail inférieures à la moyenne, etc. De telles données nous serviront de point de départ pour évaluer la dimension objective de l'emploi de qualité, sachant par ailleurs qu'elles seront insuffisantes.

L'évaluation comparative sur une telle base nous semble cependant trop restreinte. Il nous faut aussi considérer la dimension subjective inhérente à tout emploi, soit la satisfaction au travail. Il faut donc introduire des éléments reliés à la situation sociale des personnes et à leur degré de satisfaction à l'égard de diverses composantes du travail. À cet égard, il n'existe que très peu d'études ayant pris en compte cette dimension pour les seules fins spécifiques de l'étude de la TPE. Certains l'ont pris en compte pour des fins d'études d'entreprises d'économie sociale (Paquet, 1999 ; Mathieu, 1997). D'où la nécessité de procéder à notre propre enquête.

Pour des raisons d'accessibilité de l'information et de contraintes matérielles et temporelles, il a été convenu de s'en remettre aux données gouvernementales pour évaluer la qualité des emplois des travailleurs autonomes. Nous sommes conscients qu'il s'agit là d'une évaluation bien incomplète, même s'il en ressort des informations utiles qui nous permettent de repérer quelques tendances de fond. Quant à la qualité des emplois dans les TPE (moins de 10 employés) soutenues par la microfinance, elle sera évaluée à partir des résultats d'un sondage

que nous avons effectué auprès de 109 employés travaillant dans 22 de ces entreprises que nous comparerons avec les résultats des données gouvernementales disponibles.

2. Le travail indépendant et la qualité des emplois

Si on résume ce qui ressort des données d'une étude canadienne sur les travailleurs indépendants (Statistique Canada, 1997) et d'une autre étude portant sur la qualité des emplois selon la taille de l'entreprise (Statistique Canada, 1998), les tendances suivantes se dégagent: (1) le travail autonome est principalement concentré dans l'économie des services ; (2) on y retrouve généralement une certaine polarisation des revenus ; (3) la décennie 90 a vu se profiler une certaine détérioration des revenus parce que la nature de ce type de travail a changé ; (4) les travailleurs indépendants choisissent cette forme de travail à 88 %.

2.1. Travail autonome et services

Le travail indépendant a été la source de plus des trois quarts de la croissance de l'emploi au Canada entre 1989 et 1996. Dans les années 1990, alors que le taux annuel moyen de croissance de l'emploi rémunéré était de 0,2 %, il grimpait à 3,3 % pour le travail indépendant. Au total, en 1996, les travailleurs indépendants représentaient 16,6 % de la main-d'œuvre, ce taux baissant à 14,8 % en excluant le secteur de l'agriculture. Les augmentations les plus fortes du taux de travailleurs indépendants se retrouvent chez les travailleurs de plus de 55 ans ainsi que chez les travailleurs très scolarisés (deuxième cycle universitaire) ou peu scolarisés (moins de 11 années). Du côté du type d'activités professionnelles, les augmentations les plus importantes ont été enregistrées auprès des groupes des vendeurs de services (assurances, immeubles, publicité), des fournisseurs de services (services personnels, entretien des vêtements, aliments) et des professionnels des sciences naturelles et sociales.

2.2. Polarisation des revenus

Les travailleurs indépendants touchaient, en 1995, une rémunération annuelle moyenne de 30 800 \$, soit une rémunération équivalente à 91,4% de celle des travailleurs salariés, les écarts négatifs les plus grands se retrouvant chez les 15-24 ans et chez les 55 ans et plus ainsi que chez les femmes. Ces données basées sur des moyennes cachent cependant la réalité de la polarisation des revenus des travailleurs indépendants, les travailleurs indépendants étant plus susceptibles d'avoir un revenu annuel faible ou important. En effet, d'une part, environ 45 % des travailleurs indépendants ont gagné moins de 20 000 \$ en 1995 comparativement à 25,5 % pour les travailleurs salariés et, d'autre part, 4,2 % des travailleurs indépendants recevaient plus de 100 000 \$ annuellement, ce taux étant seulement de 1,1 % pour les travailleurs salariés.

Enfin le revenu médian des travailleurs indépendants ne représentait, en 1995, que 68,5 % du salaire des travailleurs rémunérés. Cette dernière donnée, en plus de confirmer la polarisation des revenus des travailleurs indépendants, indique que la majorité de ces derniers gagnent moins que les travailleurs salariés².

2.3. Transformation du travail dans la décennie 1990

Au cours des années 1990, la situation des travailleurs indépendants semble s'être détériorée. L'écart positif de leur rémunération de 1 % en 1989 par rapport aux travailleurs salariés s'est transformé en un écart négatif de 8,6 % (100 % - 91,4 %) en 1995. Ce revirement serait en partie attribuable aux changements dans la nature du travail indépendant. En effet, par rapport à 1989, une proportion plus faible de travailleurs indépendants occupe des postes de gestion tandis qu'un pourcentage plus grand travaille dans des activités de services moins bien rémunérées.

En ce qui a trait aux heures de travail, un examen des données canadiennes de 1996 révèle que les travailleurs indépendants travaillent en moyenne 41,8 heures par semaine alors que ce nombre est de 36,1 heures pour les travailleurs salariés. À ce sujet, on constate ici aussi une différence de situation. En effet, les travailleurs indépendants sont trois fois plus susceptibles de travailler plus de 50 heures par semaine que les travailleurs salariés, cette situation affectant plus du tiers d'entre eux. À l'inverse, la proportion de travailleurs indépendants qui travaillent moins de 35 heures par semaine est légèrement supérieure à celle des travailleurs salariés.

2.4. Le travail autonome est un travail choisi

Si l'on n'utilise que les indicateurs traditionnels de salaire et de conditions de travail, il ressort de cette brève analyse que la qualité des emplois des travailleurs indépendants est moindre que celle des travailleurs salariés. En effet, en moyenne, les travailleurs indépendants sont moins bien payés et travaillent un plus grand nombre d'heures. Par contre, les comparaisons moyennes cachent la question de la polarisation de ces emplois. Une fois cette dernière prise en compte, on pourrait conclure qu'une partie importante des emplois indépendants est de moins bonne qualité, mais qu'un autre segment non négligeable comprend des emplois de très bonne qualité. Cette analyse demeure cependant incomplète, car elle ne concerne qu'une facette de la comparaison quant à la qualité des emplois. En effet, comment expliquer que les mêmes sources

² Cette polarisation caractérise le travail autonome, mais n'est pas un phénomène qui lui est propre. On retrouve cette situation chez les travailleurs salariés de certains secteurs : dans l'industrie manufacturière par exemple

publiques nous disent que la majorité des travailleurs indépendants (88 %) le sont par choix ? C'est que ce choix est très souvent motivé par un mode d'organisation du travail qui permet l'indépendance, la souplesse des horaires, un travail à la maison, etc. Ces travailleurs doivent donc retirer un quelconque bénéfice que les moyens traditionnels d'évaluation de la qualité de l'emploi ne peuvent nous fournir.

3. La qualité des emplois offerts par les très petites entreprises : notre enquête

3.1. Notre échantillon et nos instruments de cueillette

La qualité des emplois dans les TPE soutenues par la microfinance a été évaluée à partir des résultats d'un sondage que nous avons effectué à l'été 1999 auprès de 109 employés travaillant dans 22 de ces entreprises au Québec, et de comparaisons de ces mêmes résultats avec les données publiques disponibles (Statistique Canada, 1998). Il n'existe aucune donnée publique ou privée fournissant un portrait global de ces entreprises en termes de nombre, secteur d'activité ou de répartition régionale. Nous savons cependant qu'elles se retrouvent dans une grande variété de secteurs et sous des statuts d'entreprise à but lucratif (privée) ou non-lucratif (coopérative ou communautaire).

3.1.1. Notre échantillon

Pour ce qui a trait au secteur d'activité de notre échantillon, nous retrouvons une grande partie des TPE étudiées dans le secteur des services tels que l'alimentation, la restauration, l'hébergement, l'environnement. La majorité des entreprises (61,5 %) exercent leurs activités de façon privée tandis que 38,5 % des entreprises ont un statut d'organisme sans but lucratif (OSBL : 30,8 %) ou le statut de coopérative (7,7 %) ³. En outre, on constate qu'à la différence des TPE privées, la plupart des entreprises à statut OSBL ont plusieurs missions. Par exemple, une mission d'insertion combinée à des services dans le domaine de l'alimentation/restauration ou de l'environnement (recyclage et récupération). La clientèle cible des entreprises de notre échantillon est également très diversifiée. On constate que certaines TPE destinent leurs produits ou leurs services à des groupes en difficulté dans les communautés (jeunes de moins de trente ans ou personnes âgées par exemple) et ce, surtout dans les OSBL et les coopératives. La TPE

(textile/vêtement versus automobile/métallurgie/papier) ou dans l'industrie du bâtiment (manoeuvres versus ouvriers de métier).

³ La composition de l'échantillon révèle un pourcentage très important d'entreprises d'économie sociale. Par rapport à l'ensemble de la TPE, ce n'est pas très représentatif. Mais si on cible la TPE soutenue par la microfinance, on se rapproche davantage de la représentativité.

privée, quant à elle, destine principalement ses produits et ses services aux professionnels, aux commerces et aux institutions locales.

Nous avons également construit notre échantillon en cherchant à couvrir plusieurs régions du Québec et des régions économiquement différentes. Les régions de Montréal, de la Montérégie, de Québec, de l'Outaouais et de l'Abitibi-Témiscamingue ont été ciblées, permettant d'obtenir ainsi un bon équilibre entre les grands centres urbains (Québec et Montréal), les régions intermédiaires (Montérégie et Outaouais) et les régions périphériques (Abitibi). Les entreprises ont été identifiées à partir d'informateurs clés et des répertoires d'entreprises disponibles. Le choix des entreprises, à travers les différentes banques de données, s'est aussi effectué en tenant compte des critères suivants: (1) le nombre de personnes employées, (2) l'année de démarrage, (3) le statut de l'entreprise (privée, OSBL et coopérative) et (4) le soutien obtenu par un fonds lié à la microfinance (une SOLIDE, une SADC, un CLD, un fonds communautaire, etc.). Initialement, une trentaine d'entreprises ont été approchées afin de prendre part à cette recherche. De ces dernières, 26 ont accepté de participer à l'entrevue téléphonique (fiche signalétique en annexe 3) dont 22 ont bien voulu participer au sondage.

Au total, 109 questionnaires ont ainsi été distribués entre le 6 août 1999 et le 3 septembre 1999⁴. Parmi les 22 entreprises, nous comptons deux coopératives et six organismes à but non-lucratif et 14 entreprises privées. Les entreprises inventoriées dans cette étude (les 26 entreprises fichées) ont démarré leurs activités entre 1956 et 1999, mais dans les faits seulement trois entreprises ont plus de dix ans d'âge, six ont été créées entre 1984 et 1995 tandis que 17 entreprises ont démarré leurs activités après 1995. Plus de 65 % ont donc moins de 4 ans (17/26). Il importe également de mentionner que ces entreprises cumulaient au démarrage approximativement une centaine d'emplois (58 à temps plein et 40 à temps partiel) tandis qu'au moment de l'enquête, elles avaient une centaine d'emplois à temps plein et quelque 165 emplois à temps partiel. À cela, il faut ajouter que la majorité des entreprises répondant à la fiche signalétique prévoient augmenter le nombre de leurs employés sur un horizon de deux ans (14 sur 18 qui ont répondu à cette question). La majorité des répondants à cette question prévoient augmenter le nombre d'employés à temps plein sur un horizon de deux ans (14/18)⁵. En ce sens, la moyenne des entreprises prévoit embaucher deux travailleurs de plus à temps plein. Certaines entreprises prévoient même doubler le nombre d'emplois actuels. En ce qui concerne

⁴ Au total, 59 questionnaires complétés nous ont été retournés pour un taux de réponse de 54 % des employés réguliers. Il importe de mentionner que les informations recueillies ont été traitées de façon confidentielle, ce qui avait d'ailleurs été assuré aux répondants dès le départ.

⁵ Il est à noter que huit entreprises ont refusé de dévoiler le montant accordé par les investisseurs impliqués dans le démarrage de leur entreprise tandis que d'autres entreprises ont refusé de dévoiler le montant de leur budget annuel. Cette question s'est avérée délicate malgré l'assurance de la confidentialité des informations recueillies.

les emplois à temps partiel ou contractuels, les employeurs prévoient augmenter aussi le nombre de travailleurs de ce type d'emplois dans leur entreprise. Sur l'ensemble des répondants à cette question (18), sept entreprises envisagent augmenter le nombre de leurs employés à temps partiel de un à six emplois. Les TPE soutenues par la microfinance semblent donc plutôt en croissance continue pour un bon nombre d'entre elles au plan de l'emploi.

En outre, les entreprises sélectionnées comptent des investissements importants lors du démarrage de leur petite entreprise. La majorité des promoteurs ont utilisé plusieurs sources de financement afin de créer **un montage financier** faisant ainsi appel à des sources de financement publiques (gouvernement fédéral, gouvernement du Québec et municipalités), à des sources de financement associatives ou coopératives et aux sources de financement privées. Toutefois, elles ont toutes reçu **le soutien d'un fonds de développement**, soit sous forme de prêt, de garantie de prêt ou de subvention, celui-ci agissant à la manière d'un levier pour ledit montage financier. En moyenne, le montage financier initial, incluant la mise du promoteur, s'établit à 150 000 \$. Cinquante pour cent de ces entreprises ont contribué à financer elles-mêmes leurs activités de démarrage avec des prépaiements de vente ou de contrats. Les sources de financement utilisées au moment du démarrage des entreprises sont en premier lieu des sources publiques de financement : du côté du gouvernement provincial, le Fonds de lutte contre la pauvreté (Emploi-Québec), les SAJE et le programme Jeunes promoteurs du ministère de l'Industrie, du Commerce, des Sciences et de la Technologie (MICST⁶), faisant maintenant partie des CLD, le ministère de l'Éducation du Québec (MEQ), les Conseils régionaux de développement (CRD) et, du côté du gouvernement fédéral, parmi d'autres, Développement des ressources humaines Canada (DRHC) et le Bureau fédéral de développement des régions, section Québec (BFDR-Q). En second lieu, des sources associatives ou coopératives de financement québécois sont utilisées telles que les sociétés locales d'investissement et de développement de l'emploi (SOLIDE), "Sois ton propre patron" (Caisses populaires), les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), des Caisses d'économie, des associations communautaires d'emprunt, des Corporations de développement économique communautaire (CDEC), des communautés religieuses. Les sources privées de financement utilisées sont les banques, les parents et amis, et des entreprises locales.

En comparant les entreprises de type OSBL et coopératives (10) avec les TPE privées (16) de notre échantillon, quant à leurs sources respectives de financement, il ressort généralement que les TPE privées comme les autres reçoivent très majoritairement au démarrage un financement public (6/10 pour les premières et 12/16 pour les secondes). Il est cependant distinct : les TPE privées ont davantage et majoritairement recours aux SOLIDE et aux SADC

⁶ Maintenant le MIC.

(13/16) de même qu'à l'autofinancement en provenance d'investissements de particuliers (promoteurs eux-mêmes, famille et amis) et de la prévente de services (11/16). Le financement privé en provenance des banques est minoritaire (4 sur 16). Du côté des OSBL et des coopératives, le financement public se rapproche davantage de la subvention (divers programmes d'insertion par exemple) complété ou précédé d'un financement associatif (CDEC, association communautaire d'emprunt, communautés religieuses, etc.).

3.1.2. Nos instruments de cueillette de données

Dans un premier temps, une fiche signalétique (voir annexe 3) des entreprises choisies à partir des répertoires a été complétée. Cette fiche s'inspire de celle sur les fonds locaux et régionaux de développement élaborée en 1995 par le Groupe inter-universitaire de recherche sur les fonds de développement régional et local (PRO-FONDS). Les renseignements contenus sur cette fiche nous ont permis de vérifier si les entreprises sélectionnées répondaient aux critères de la présente recherche et de la stratégie d'échantillonnage (région, statut juridique, année de démarrage, secteur d'activité, taille de l'entreprise, nombre d'emplois réguliers, sources et montants de financement initial). Les fiches furent complétées lors d'entrevues téléphoniques d'une durée approximative de 15 à 20 minutes effectuées auprès des dirigeants de chacune des entreprises. Un pré-test avait au préalable été réalisé auprès de cinq entreprises afin de valider et d'établir la pertinence de l'outil dans le cadre de cette étude.

Le questionnaire utilisé lors du sondage dans les 22 entreprises est reproduit en annexe 4. Il contient une première série de questions (1 à 20) visant des indicateurs relativement simples et une deuxième série de questions (21 à 52) reliées au concept de la satisfaction au travail et de ses différentes dimensions. Les questions de la première série ont été développées spécialement pour cette recherche alors que celles de la deuxième proviennent d'indices construits par Larouche (1973 ; 1975), Gosselin (1999) ainsi que Paquet et Régis Parr (1999).

Les questions 2 à 4 fournissent des informations socio-démographiques (âge, sexe, scolarité) qui permettent de dresser un profil des répondants tout en croisant ce profil avec les données relatives à la qualité des emplois. Les questions 5 à 9 et 17 à 19 touchent la dimension objective de la qualité des emplois. Elles ont été comparées aux données publiques. Les questions 10 à 16 permettent de comparer la situation présente du répondant avec celle qui précédait son début d'emploi. Toutes les autres questions mesurent des dimensions de la satisfaction à l'égard de l'emploi occupé et constituent ainsi des indicateurs subjectifs de la qualité de l'emploi.

Plus précisément, les questions 21 à 23 constituent une mesure générale ou globale de la satisfaction au travail. Les questions 24 à 26, 33 et 41 mesurent la dimension extrinsèque de la

satisfaction au travail. Les questions 27 à 31, 34 à 38 visent quant à elles l'autonomie, le niveau de responsabilité, l'intérêt dans le travail, la reconnaissance et l'utilisation des compétences. Les questions 32, 39 et 40, visent le degré de satisfaction des répondants à l'égard de leur relation avec la direction. Les questions 42 à 44, 50 et 52 sont des indicateurs de la satisfaction par rapport à l'emploi comme véhicule d'intégration sociale. Enfin, les questions 46 et 48 traitent de la satisfaction au niveau des relations interpersonnelles dans le milieu de travail et les questions 47 et 51 des installations physiques et des instruments de travail. Pour chacune de ces questions, les répondants devaient indiquer leurs réponses sur une échelle de type Likert de cinq points. Les réponses aux questions regroupées ont été additionnées puis divisées pour ramener les regroupements sur une échelle de 1 à 5. Chacun des regroupements ainsi créés possède un degré de consistance interne acceptable, les tests statistiques révélant des "alpha" qui varient entre 0,72 et 0,91.

3.2. Les résultats de l'évaluation par les indicateurs matériels (quantitatifs)

Comme le montre le tableau 6.1, les 59 répondants représentent un nombre relativement égal d'hommes et de femmes dont l'âge moyen est d'un peu plus de 32 ans. Il s'agit donc en premier lieu d'un groupe de **travailleurs assez jeunes**, ce qui correspond sans doute assez bien à la population visée par cette recherche. Deuxièmement, les répondants ont une **scolarité assez élevée**, car plus de la moitié d'entre eux ont au moins complété des études collégiales. À cet égard, les données dévoilent que les femmes sont plus scolarisées que les hommes. Simultanément, il faut considérer que 44 % des personnes sondées n'ont que le secondaire voire le primaire⁷ comme niveau de scolarité, ce qui révèle une **présence significative** au sein de la TPE soutenue par la microfinance **des moins scolarisées**. Troisièmement, les répondants possèdent en moyenne **3 années d'ancienneté** dans des entreprises dont le jeune âge est patent (près des 2/3 ayant moins de 4 ans) et la proportion des travailleurs à **temps partiel** sondés est de 15,3 %.

Ajoutons que leur salaire horaire moyen est de 11,36 \$, salaire nettement supérieur au salaire minimum (6,90 \$) et qu'il existe un écart relativement important **entre les hommes et les femmes**, ces dernières gagnant **1,27 \$ de plus** que les hommes. Enfin, les répondants reçoivent une rémunération pour une semaine de **40 heures**.

Nous avons comparé ces données avec les données publiques existantes sur les entreprises de cette catégorie⁸ sur la base des indicateurs connus des normes minimales de

⁷ Le primaire correspond aux six premières années de scolarité, et le secondaire aux cinq années suivantes.

⁸ À cet égard, nous utilisons les données de Statistique Canada de 1997 pour les entreprises de moins de 19 employés. Il est à noter qu'il n'existe pas d'autres compilations regroupant les plus petites entreprises et que les données de 1997 sont les plus récentes.

travail en vigueur au Québec. Les résultats de ces comparaisons sur les salaires, les heures de travail et le temps supplémentaire sont consignés au tableau 6.2.

Tableau 6.1 : Profil et conditions générales de travail des répondants

	HOMMES	FEMMES	TOTAL
Age moyen	33,41 ans	32,13 ans	32,76 ans
Sexe	49,2 %	50,8 %	100%
Scolarité			
Primaire	6,9%	0%	3%
Secondaire	48,3%	34,5 %	41 %
Collégiale	17,2%	34,5 %	26%
Universitaire	27,6 %	31 %	29%
Ancienneté	3,2 années	3,1 années	3,16 années
Salaire moyen	10,68\$/h	11,95 \$/h	11,36\$/h
Nombre d'heures travaillées	41,2hrs	39 hrs	40 hrs
Statut			
Temps plein	72,4 %	96,7 %	84,7 %
Temps partiel	27,6 %	3,3 %	15,3%

Lorsque comparés avec les normes du travail, on constate que les salaires des répondants sont nettement avantageux, qu'ils demeurent en moyenne inférieurs à ceux du salaire moyen payé chez les hommes mais que, par contre, le salaire des femmes de l'échantillon suit une tendance inverse.

Que pouvons-nous conclure de ces deux tableaux du point de vue de la qualité de ces emplois sur le registre socio-économique ? La comparaison avec les entreprises de 20 à 99 employés nous amènerait à considérer ces emplois comme étant des emplois parmi les moins rémunérés de l'économie pris dans son ensemble. À titre d'exemple, le salaire horaire moyen de 13,87 du tableau 6.2 passe à 15,30\$ dans les entreprises de plus de 20 à 99 employés et à 20,16 \$ dans les entreprises de plus de 500 employés. Qui plus est, ces données datent de 1997 et devraient sans doute être ajustées à la hausse de 3 ou 4 %. Mais contrairement à l'idée reçue à l'effet qu'il s'agit purement et simplement d'un "*cheap labor*" et de travail précaire, on observe que les salaires moyens des répondants sont nettement supérieurs au plancher prévu par les normes minimales québécoises du travail, que l'ancienneté de 3 ans ne semble pas traduire une précarité marquée et que les femmes s'en tirent plutôt bien.

Alors qu'aucune différence significative n'existe sur le nombre d'heures hebdomadaires rémunérées, la situation diffère lorsqu'il est question de comparer la rémunération du temps supplémentaire avec ce que prévoient les normes du travail. Selon les normes, la rémunération est haussée à 150 % du salaire à la 42^e heure de travail. Il s'agit là d'une obligation légale pour tout employeur sous juridiction québécoise. Pourtant, pour 26 % des répondants, le temps supplémentaire n'est pas payé, pour 19 % il est rémunéré à 100 % et pour 55 % il est compensé en temps de congé. La qualité de la compensation des heures supplémentaires est donc ici en bas des standards si on s'en tient aux indicateurs traditionnels. En revanche, il faut tenir compte de la spécificité de ce sous-marché dans lequel le temps supplémentaire n'a pas la même signification, parce qu'il sert à consolider l'entreprise et donc à lutter contre les facteurs de précarité du travail ou, dans le cas des entreprises d'économie sociale, il est consacré à la construction du projet collectif d'entreprise.

Tableau 6.2 : Comparaisons relatives à certaines conditions de travail

	Echantillon Sondé	Normes minimales du travail au Québec	Entreprises de moins de 19 employés
Salaire Homme	10,68\$	Minimum 6,90\$	13,87\$
Salaire Femme	11,95\$	Minimum 6,90\$	10,95\$
Heures de travail hebdomadaire Homme	41,2	Maximum 41,0	41,2
Heures de travail hebdomadaire Femme	39,0	Maximum 41,0	38,3
Temps supplémentaire Payé	18,9% - 100% 26,4% non payé 54,7% temps repris	1 50 % après 41,0	N/D

On peut donc conclure de cette analyse comparative liée à la dimension objective que la qualité de l'emploi dans la TPE soutenue par la microfinance n'est ni très bonne ni très mauvaise. Ces emplois ne peuvent d'abord être qualifiés de mauvais emplois, car il en ressort surtout un écart positif important par rapport à la plupart des normes minimales de travail surtout lorsque l'on met en relation les coordonnées précédentes avec la dimension qualitative et subjective de l'emploi. Comme on le verra, révèle que la TPE que nous avons sondée permet à 32 % d'effectuer un retour au travail, donc une insertion socioprofessionnelle, et à 59 % d'améliorer une situation personnelle. Examinons donc de plus près comment l'emploi dans la TPE soutenue par la microfinance contribue à améliorer la situation de vie des personnes et à quel degré cet emploi leur apporte une certaine satisfaction.

3.3. Les résultats de l'évaluation par critères de satisfaction

En ce qui a trait à leur situation de vie socioprofessionnelle, l'enquête révèle que les répondants avaient travaillé en moyenne 14,5 mois au cours des deux années précédant leur embauche dans l'entreprise où ils sont actuellement. Pour 32 % d'entre eux, il s'agit d'un **retour sur le marché du travail** (dans ce groupe, 44 % étaient des hommes et 66 % des femmes) alors que 59% d'entre eux ont vu leur **situation personnelle s'améliorer**, tandis que 34 % maintenaient leur situation personnelle à son niveau antérieur (7 % y voient une détérioration de leur situation personnelle).

En outre, si 21 % des répondants disent n'avoir constaté aucune amélioration de leur situation financière et 24 % qu'une légère amélioration, 55 % y ont vu une amélioration importante. Une proportion de 7 % des répondants nous disent avoir bénéficié de la sécurité de revenu au cours des 24 mois qui ont précédé leur embauche dans cette organisation et 41 % de l'assurance-emploi.

Le salaire moyen des hommes qui effectuaient un retour sur le marché du travail était inférieur de 1,60 \$ à celui des femmes dans la même situation pour une moyenne des deux sexes de 10,57 \$ l'heure. Une analyse statistique plus fine nous laisse croire que cet écart peut être expliqué par une différence importante de scolarité chez les femmes. À partir des données recueillies, on peut donc affirmer que l'obtention de ces emplois permet à une majorité de personnes d'améliorer leur situation de vie et facilite leur réintégration au marché du travail. Plus précisément mais aussi plus prudemment, nous dirions que ce type de travail et d'entreprises paraissent **potentiellement plus favorable** à la prise en compte d'une catégorie de personnes vivant des difficultés d'insertion socioprofessionnelle (sinon inscrite dans un processus d'exclusion) et d'une prise en compte de l'égalité des chances entre hommes et femmes⁹.

Comme dernier élément d'analyse de la dimension subjective de la qualité de l'emploi, nous présentons au tableau 6.3 les résultats globaux aux différents indices de satisfaction au travail. Ces résultats proviennent de la compilation de questions qui visaient la mesure des indices. Les considérations méthodologiques relatives à la construction des indices sont expliquées à la section 2.1 et les questions comprises au questionnaire reproduit à l'annexe 4.

⁹ Certaines études ont plutôt tendance à inverser la position en affirmant par exemple que le travail autonome défavorise les femmes : ce travail serait précaire et moins bien payé que les hommes pour 75 % d'entre elles (*Gender and Self-Employment in Canada : Assessing Trends and Policy Implications* de K.D. Hugues (Devoir, 3 octobre 1999, p.C3.). Mais dans ce dernier cas, il faudrait d'abord voir si leurs références ne sont pas très classiques, et donc, ne prenant pas en compte la dimension subjective. Il faut également considérer qu'il y a ici des résultats différents très précisément parce que nous étudions les TPE **soutenues par la microfinance** et non les TPE en général.

Tableau 6.3 : Les résultats aux différents indices de satisfaction

Facteurs Questions	Résultats sur 5 (1 = pas satisfait et 5 = très satisfait)
Indice général de satisfaction au travail Questions 21 à 23	4,0
Satisfaction intrinsèque Questions 27 à 31 , 34 à 38	4,3
Satisfaction extrinsèque Questions 24 à 26, 33 et 41	3,2
Satisfaction des relations avec la direction Questions 32, 39 et 40	4,1
Satisfaction de l'emploi comme outil d'intégration sociale Questions 42 à 44, 50 et 52	4,1
Satisfaction des lieux et des instruments de travail Questions 47 à 51	3,9
Satisfaction des relations personnelles Questions 46 à 48	4,2

Il n'existe pas de données publiques sur le degré moyen de satisfaction au travail des employés des petites ou des grandes entreprises. Toutefois, des sondages nationaux dont les résultats sont publiés à l'occasion dans les médias indiquent que les travailleurs sont généralement plus satisfaits qu'insatisfaits de leur travail. Les articles scientifiques qui utilisent la satisfaction au travail comme variable dépendante ou indépendante confirment cette tendance. Sur une échelle de 1 à 5, nous pouvons situer le **degré moyen de satisfaction** à approximativement 4,0. Un indice de satisfaction qui comporterait un écart sensible à cette moyenne devient un indicateur de bonne ou de mauvaise qualité de l'emploi.

Les résultats à l'indice général de satisfaction au travail du tableau 6,3 sont de 4,0, ce qui représente un degré de satisfaction comparable à celui d'autres études. Les autres indices sont aussi comparables aux autres études, se situant entre 3,9 et 4,3, **à l'exception** de celui de la satisfaction extrinsèque qui comporte un degré de satisfaction nettement inférieur. Ce dernier indice comprend des questions relatives aux salaires et avantages sociaux. Les faibles résultats ne font que confirmer les indicateurs objectifs externes qui montraient un retard dans les salaires et les bénéfices marginaux des emplois offerts par ces entreprises. On peut en conclure que ces employés, étant moins bien payés que ceux des autres types d'entreprises (PME et grande entreprise), **le savent et ils en sont peu satisfaits**. Le degré moyen de satisfaction au travail cache souvent des réalités qui se situent aux limites inférieures ou supérieures, la moyenne nivelant les différences. Il nous a donc semblé important d'examiner la satisfaction au travail de différents sous-groupes de l'échantillon de façon à voir si des écarts importants existaient entre eux. Les résultats de cette analyse comparative sont rapportés aux tableaux 4.1 à 4.7 de l'annexe 4.

Ils comprennent des comparaisons sur la base du sexe, de l'âge, de la scolarité, de l'ancienneté, du salaire, du statut d'emploi et du type d'entreprise.

De façon générale, **les femmes sont un peu plus satisfaites** de leur emploi que les hommes, l'écart le plus important se situant au niveau des salaires (tableau 4.1). Un tel résultat n'est pas surprenant compte tenu que les femmes de cet échantillon gagnent plus que les hommes et que leur rémunération est meilleure lorsque comparée aux données gouvernementales à l'égard des emplois dans les autres types d'entreprises. Il est cependant difficile d'inférer ces différences compte tenu du faible écart entre les deux groupes.

La comparaison entre les groupes d'âge révèle des différences relativement importantes, les travailleurs de plus de 40 ans sont plus satisfaits et les moins de 25 ans moins satisfaits (tableau 4.2). Les écarts atteignent presque un point au niveau des dimensions générales, extrinsèques et des relations avec la direction. Les emplois offerts au moins de 25 ans pourraient probablement être de moins bonne qualité ou peut-être moins bien répondre aux aspirations des travailleurs plus jeunes. Habituellement, les données sur **l'âge** et sur **l'ancienneté** sont fortement corrélées. Cet échantillon ne diffère pas de cette tendance, les répondants avec le plus d'ancienneté étant plus satisfaits de leur travail (tableau 4.4). Les résultats sur l'ancienneté révèlent des tendances cependant beaucoup moins claires que celles sur l'âge. En effet, les écarts sont moins grands et la relation n'est pas nécessairement linéaire. Sur plusieurs indicateurs, les groupes les plus satisfaits ou insatisfaits sont les groupes du centre de la distribution. Compte tenu de ce qui précède et du jeune âge des entreprises sondées, il nous semble que les résultats regroupés sous l'âge sont plus fiables que ceux regroupés sous l'ancienneté.

Les regroupements sous la variable scolarité ne sont pas non plus linéaires (tableau 4.3). Les travailleurs les plus satisfaits se retrouvent dans un des trois groupes selon la dimension examinée. Il est donc difficile de tirer quelques conclusions, si ce n'est que **les travailleurs les moins scolarisés** sont dans l'ensemble **un peu plus satisfaits**, leurs attentes étant sans doute moins grandes par rapport à l'emploi. Le même type de relation existe avec la variable salaire (tableau VIII). En effet, les groupes les plus satisfaits se retrouvent au milieu de la distribution.

Les deux derniers regroupements révèlent cependant des degrés de satisfaction qui varient grandement. Tout d'abord, nous constatons au tableau 4.6 une différence marquée entre la satisfaction des travailleurs à **temps plein** et celle des travailleurs à **temps partiel**, le dernier groupe étant beaucoup moins satisfait que le premier.

Quoique dans une proportion moindre, il existe aussi des écarts dans chaque dimension de la satisfaction au travail entre les travailleurs de deux types d'entreprises (tableau 4.7). En effet, les travailleurs dans les **entreprises privées** sont **beaucoup moins satisfaits** que ceux des entreprises à but non-lucratif et des coopératives, ce qui va à rencontre des stéréotypes concernant les entreprises d'économie sociale, considérées comme des pis-aller dans certains milieux.

Bref, les comparaisons intergroupes font ressortir une plus grande satisfaction au travail des femmes, des travailleurs de plus de 40 ans, des travailleurs à temps plein et des travailleurs des entreprises qui ne visent pas le profit.

4. Les enjeux liés au travail autonome et aux TPE soutenues par la microfinance

4.1. Approche théorique et méthodologique de la TPE

Les TPE pâtissent de clichés simplistes : elles ne créent que des emplois précaires et des emplois de mauvaise qualité. Les résultats globaux de notre enquête s'avèrent assez loin de ce stéréotype lorsqu'on étudie la dynamique engendrée par la TPE soutenue par la microfinance : ils nous éloignent du salaire minimum par un salaire moyen de 11,36 \$/h, ils nous éloignent probablement aussi du travail précaire par une **ancienneté**, certes relative, néanmoins de l'ordre de 3,16 années, ils nous éloignent des très longues heures de travail (moyenne de 40 heures). Surtout, ils nous éloignent de l'idée d'une insatisfaction généralisée, sous-entendant par là que la véritable satisfaction se retrouverait du côté de la grande entreprise (sécurité d'emploi, hauts salaires, conditions de travail conventionnés, travail à temps plein et à durée illimitée, etc.), la TPE n'étant qu'un pis-aller.

La seule référence à l'idéal-type de la grande entreprise et par incidence à un certain nombre d'indicateurs bien typés et très quantitatifs (nombre d'heures travaillées et autres) s'avère à tout le moins insuffisante. Tout en prenant en compte ces variables matérielles, la sociologie étudiant la crise de l'emploi et celle du travail (depuis la montée en force du chômage de masse) a été amenée à formuler de nouvelles analyses du travail et à signaler la nécessité d'un **changement de paradigme** (Perret, 1995 ; Castel, 1995 ; Lipietz, 1996) : l'industrialisation a d'abord donné naissance à une condition prolétarienne, mais les luttes du mouvement ouvrier (sur 150 ans), et les compromis nouveaux auxquels elles ont donné lieu, ont transformé cette condition prolétarienne en condition ouvrière puis en condition salariale, la grande entreprise fournissant la référence par excellence du rapport salarial moderne. C'est ce paradigme de base qui est tombé en désuétude avec la crise du fordisme et la crise du providentialisme.

Il y a donc recomposition obligée de l'emploi à l'intérieur de cette double crise. Et au sein de cette recomposition, il y a la montée du travail atypique, dont le travail autonome et la micro entreprise¹⁰. On prend davantage en considération que le marché du travail n'est pas qu'un lieu d'échange d'un travail contre de l'argent mais un "engagement contre une reconnaissance" (Perret, 1995 : 69). **Le travail est un facteur de production et un vecteur d'intégration où se forge une identité.** Dans cette perspective, le travail est un "investissement" socio- économique (conditions de salaire et de travail) et un "investissement" socioculturel, c'est-à-dire qu'il renvoie à la reconnaissance sociale, à la satisfaction au travail, à l'autonomie et à l'estime de soi que l'on en obtient, bref, le travail est aussi une offre d'intégration sociale.

Le travail et l'emploi ont une dimension immatérielle (humaine et intellectuelle), moins tangible, mais qui s'avère souvent plus décisive. Par exemple, le temps supplémentaire n'aura pas le même sens selon que l'on est actif dans une grande entreprise ou dans une entreprise d'économie sociale : prédominance de l'augmentation de son investissement socio-économique dans un cas, prédominance de son engagement à se consacrer à la construction du projet collectif dans l'autre. Par exemple, le peu de différences dans la TPE privée ou dans la grande entreprise entre la "direction" et les "salariés" ne peut s'expliquer de la même façon : travail proactif et plus collectif dans le premier cas, dépendance et faible identité de classe des travailleurs dans l'autre.

Deux conclusions doivent être tirées : d'abord que les ressorts du travail, s'ils sont socio-économiques sont aussi socioculturels. Les deux dimensions doivent alors être prises en compte. En second lieu, il existe des ressorts socio-économiques et socioculturels spécifiques à la TPE qui conduisent à interpréter différemment le même comportement de base.

4.1.1. Microfinance, TPE et économie de services

La microfinance fait partie des transferts d'expérience du Sud dans les pays du Nord (Assogba, Bellemare et Beaucage, 1999), particulièrement dans les régions et communautés où les économies locale et régionale sont tombées en désuétude. Certains ont conclu trop rapidement à la disparition de cette échelle d'intervention de l'économie. Pour finalement constater qu'une économie informelle (Lautier, 1994) et populaire (Razeto et al., 1990) avait surgi favorisant la subsistance, la survie et parfois même la croissance de communautés.

De façon similaire, sans toutefois avoir la même ampleur, des communautés du Nord vivent cette situation : disparition d'emplois liés à l'économie locale ancienne (la quincaillerie, la boulangerie, l'épicerie, le garagiste, etc.), disparition ou intégration/fusion d'entreprises à vocation

¹⁰ Entre 1976 et 1995, il s'est créé 670 000 emplois au Québec dont 73 % sont considérés comme atypiques. Voir à ce propos *Le Devoir* du 5 octobre, p. A4 en référence à l'étude de Matte, Baldino et Courchesne (1998), *Évolution de l'emploi atypique au Québec*, ministère du Travail, Gouvernement du Québec.

régionale, etc. La TPE soutenue par la microfinance participe de la **recomposition du tissu économique local et régional** là où les activités étaient tombées en déclin (quartiers pauvres), mais elle participe également à une amélioration **de la vie quotidienne pour tous** : une intervention contre la dégradation de l'environnement (entreprises de récupération et de recyclage par exemple), contre le déséquilibre entre la vie professionnelle et la vie familiale (garde d'enfants), contre l'isolement des personnes âgées et la solution providentialiste traditionnelle (les centres d'accueil) par l'intermédiaire d'entreprises et de services de proximité (entretien des maisons, aide à domicile, etc.), etc.

La TPE se situe d'abord et de façon dominante à l'intérieur de l'économie des services (par différence avec l'économie industrielle), économie des services qui a fait émerger de nouvelles tendances dans les métiers et les professions laissant apparaître une dimension relationnelle beaucoup plus forte du travail, c'est-à-dire une relation prestataire/usager comme composante stratégique (Perret et Roustang, 1993).

Des besoins nouveaux ont surgi : aide à domicile, garde d'enfants, protection de l'environnement par la récupération et le recyclage, services informatiques pour les entreprises, production audiovisuelle, microbrasseries, entretien et petite réparation de maisons (pelouse, neige, etc.), hébergement et restauration liés au tourisme écologique, centres de jardinage, etc. Bref, un ensemble d'entreprises de proximité correspondant aux nouveaux besoins liés au vieillissement de la population, aux besoins des jeunes familles, aux besoins de nouveaux services des moyennes et grandes entreprises en matière de technologies de l'information. On assiste donc à la reconstitution des économies locales à laquelle participe la TPE soutenue par la microfinance, économies faites pour beaucoup de petites entreprises dont certaines ont une vocation à demeurer petites, d'autres à se développer à l'horizontal (mise en réseau à partir du modèle initial) et d'autres à changer d'échelle d'intervention (en devenant des PME).

Par ailleurs la TPE soutenue par la microfinance n'est pas moulée exclusivement sur le service marchand. En fait, trois types d'entreprise se profilent: (1) la plus classique est évidemment celle qui a des objectifs à but lucratif et qui s'appuie sur des ressources marchandes à la périphérie comme au coeur de sa démarche ; (2) la seconde est une entreprise d'économie sociale, coopérative ou associative, qui fait appel à des ressources publiques (non marchandes), privées (vente de biens ou de services sur le marché), non-monétaires (engagement social des participants) comme c'est le cas par exemple des entreprises d'insertion du domaine de la récupération et du recyclage. Mais une troisième (3) semble progressivement émerger au Québec : l'entreprise locale quasi-publique dont les objectifs sont d'intérêt général (dispositif associatif avec une mission de service public), mais les ressources surtout marchandes et publiques (centres de la petite enfance par exemple, certains carrefours jeunesse emploi et peut-être éventuellement certaines CDEC).

4.2. Politiques publiques, microfinance et auto-emploi.

4.2.1. Les types de publics rejoints par le travail autonome et les micro-entreprises : quelle efficacité sociale ?

Le premier constat d'importance de cette enquête réside dans le fait qu'une clientèle importante de chômeurs et de prestataires de la sécurité du revenu (48 %) ainsi que des personnes faiblement scolarisées (44 %) sont rejoints par la TPE soutenue par la microfinance. Un deuxième constat d'importance considère que les femmes se positionnent relativement bien car elles occupent plus de 50 % des emplois étudiés, ont un meilleur salaire moyen que les hommes et une meilleure satisfaction globale au travail.

Tout en évitant d'exagérer la portée de ces grands constats, on peut faire valoir qu'une intervention de soutien par la microfinance - intervention publique, intervention associative ou intervention mixte - en direction de ce type de travail et d'entreprises paraît **potentiellement plus favorable** à la prise en compte des groupes en difficulté d'insertion socioprofessionnelle et d'une prise en compte de l'égalité des chances entre hommes et femmes. Ce type d'intervention aurait ainsi une certaine efficacité sociale. Il faut évidemment se garder d'attribuer ces résultats à la seule mise en place d'une intervention dite de microfinance. La compilation des données de nos fiches signalétiques nous indique que cela s'inscrit dans une dynamique plus générale, celle d'une région ou d'une communauté locale avec son actif associatif entourant l'intégration des jeunes sur le marché du travail, avec certaines de ces municipalités qui sont proactives, avec certaines de ces institutions financières locales traditionnelles qui sont plus ouvertes, avec certains services publics plus innovateurs (CLD), avec des syndicats plus socialement engagés (dans les SOLIDE). Autrement dit, la microfinance est une des conditions, pas la condition. Elle doit s'inscrire dans une approche globale, celle du développement local.

Il faut retenir ici que la microfinance est un dispositif qui s'inscrit et s'appuie sur une **mobilisation sociale locale**. Dans une période longue de chômage de masse, créer des emplois sert à deux choses: (1) offrir un tremplin pour mobiliser les principaux acteurs économiques et sociaux d'une communauté et donc contribuer à l'affermir ; (2) servir à soutenir la revitalisation de certains secteurs délaissés des économies locales, mais aussi à refaçonner des économies locales pour les moderniser.

Il faut sans doute aussi souligner l'apport des entreprises et organisations de l'économie sociale : d'un côté **ces initiatives** d'économie **sociale** (communautaires ou coopératives) **sont les seules**, si on examine les déclarations de mission des entreprises étudiées, à prendre

en compte des retombées autres que strictement financières dans les communautés tout en offrant simultanément une qualité d'emploi supérieure aux TPE privées (satisfaction générale des employés).

4.2.2. La structuration du sous-marché de la TPE

Si on veut favoriser le développement de ce sous-marché en considérant qu'il peut avoir un apport propre **au plan économique**, c'est-à-dire contribuer à la revitalisation des secteurs délaissés de l'économie locale et contribuer au refaçonnage de celle-ci et, **au plan social**, favoriser la réinsertion socioprofessionnelle de groupes en difficulté ; si on ne le considère pas comme un marché plus ou moins parallèle et temporaire (en attendant que la crise nous quitte), de meilleures conditions de soutien sont à mettre en place, il faut alors une offre financière adaptée.

La fiche d'entreprise a été particulièrement parlante pour montrer l'importance pour les projets d'opérer par montages financiers, ce qui implique que l'offre financière pour ce type de travail et d'entreprises s'articule autour de la spécificité de ce marché : être une niche ou un créneau, **celui du développement économique et social de territoires**. Bref, condition des montages financiers, une offre financière adaptée c'est-à-dire :

- 1) une organisation de l'offre en fonction de ce type spécifique de travailleurs et d'entreprises, i.e. une logique qui est tournée vers le potentiel des projets plutôt que sur les garanties (logique habituelle des institutions financières) ;
- 2) une offre financière qui prend en compte l'importance du suivi et de l'accompagnement. Toutes les entreprises étudiées ont fait des montages financiers. La microfinance leur a servi de levier. Mais cet effet de levier n'est pas mécanique. Il faut un accompagnement qui (a) fournit une information financière de qualité; (b) qui favorise une mise en réseau.
- 3) une modification radicale des critères habituels de soutien doit préexister : par-delà les indicateurs financiers habituels, prendre en compte la crédibilité du promoteur, la pertinence économique et sociale du projet au plan local, la qualité du réseau d'appartenance du porteur de projet (Lebossé, 1998 : 122). Voilà ce qui constitue des éléments clefs.

4.3 Microfinance, TPE, qualité d'emploi et syndicalisme

Si on considère ce marché comme étant temporaire, instable, conjoncturel, si on considère qu'il y aura un "retour à la normale", c'est-à-dire le retour majeur de l'emploi dans la grande entreprise, alors encourager ce sous-marché relève strictement de la gestion sociale de la pauvreté par temps difficiles avec un État qui à la limite pourrait s'en tenir à des politiques

d'indemnisation plus consistantes (des personnes en chômage comme des personnes sur l'aide sociale).

Si par contre, ce marché est identifié comme devant tenir la route dans la durée parce qu'il s'inscrit non pas dans la fin des économies locales et régionales, mais bien dans leur transformation (nécessaire économie de proximité pour certains biens et services par exemple), et donc qu'il y a là l'existence d'un créneau durable ; si comme le révèle le sondage, les employés de ce sous-marché en retirent un certain nombre de bénéfices socio-économiques et socioculturels, alors il faut encourager sa structuration, sa croissance, sa mise en réseau. Et en bout de ligne, des emplois qui peuvent améliorer les conditions de vie personnelle et professionnelle.

Si on considère que le rôle de l'État est d'intervenir activement sur le marché de l'emploi ; si l'on prend acte de la transformation de la composition sociale des prestataires de la sécurité du revenu (85 % sont aptes au travail et sont de plus en plus jeunes) ; si l'on prend acte du plafonnement de l'emploi - voir de son sous-développement - dans la grande entreprise publique et privée¹¹, alors un ensemble de mesures dites "actives" prennent tout leur sens : la microfinance fait partie des nouveaux dispositifs qui favorisent pour certaines catégories de chômeurs et de prestataires de la sécurité du revenu leur insertion ou réinsertion sur le marché du travail, et dans certains cas, un horizon positif insoupçonné.

Les organisations syndicales québécoises et la Fédération des travailleurs du québec (FTQ) ont compris l'importance d'organiser de façon spécifique les travailleurs autonomes en prenant pour acquis qu'aujourd'hui la tendance est là pour rester et qu'il faut y faire face, plutôt que d'attendre des jours meilleurs. Ceux-ci ne s'annoncent pas depuis des lunes, c'est-à-dire que c'est **une des façons dont certains chômeurs et prestataires de la sécurité du revenu peuvent retourner sur le marché du travail**, ce qui pour un syndicalisme social (i.e voulant prendre en compte l'ensemble des travailleurs et non pas les seuls membres de leur organisation) n'est pas négligeable.

En même temps la pénétration du syndicalisme dans ce type d'entreprise pose problème étant donné leur dispersion et les rapports d'opposition employeur/employés qui ne constituent pas une tendance forte. Ce serait plutôt le contraire ! C'est seulement quand l'entreprise réussit et progresse pour changer d'échelle d'intervention (plus de 10 employés, etc.) que le syndicalisme traditionnel a plus de prise (Paquet, Deslauriers et Sarazzin, 1999). Mais sur la base que l'on connaît, la TPE doit surtout pouvoir compter sur des fonds de développement (Solide par

¹¹ La croissance au Québec n'a pas créé suffisamment d'activités pour récupérer les emplois perdus lors des récessions de 1981-1982 et 1991-1992. *Évolution de l'emploi atypique au Québec*, ministère du Travail, Gouvernement du Québec.

exemple) et des instances locales et régionales (CLD, SADC et CRD) auxquels les syndicats participent.

Concernant les TPE d'économie sociale, la problématique se complexifie puisque les salariés sont non seulement des employés d'une entreprise, mais également des associés de celle-ci. Le "modèle bipolaire" (Mayné, 1999) est peu applicable dans l'ensemble des TPE et encore moins dans les TPE d'économie sociale pour lesquelles l'objet des relations de travail ne tourne pas seulement autour d'objectifs socio-économiques, mais également autour de la satisfaction au travail et de l'autonomie dans le travail.

L'incompréhension de certaines composantes du syndicalisme quant à l'économie sociale provient en partie d'une méconnaissance de son positionnement au plan historique : **les initiatives de l'économie sociale** qui ont donné naissance à un ensemble d'organisations et d'entreprises **sont historiquement et fondamentalement des initiatives issues du mouvement ouvrier** au même titre que les syndicats. Elles en ont toutes les qualités et les défauts, les avantages et les inconvénients dont ce mouvement est porteur. Et elles sont aussi **plurielles** que ce mouvement dans ces **fondements** (plusieurs formes de syndicalisme, plusieurs formes ou types d'organisations et d'entreprises d'économie sociale, plusieurs partis et mouvements de gauche), **toutes les tendances** y ayant participé avec plus ou moins de force et d'intérêt selon les pays et les périodes. On ne peut juger de sa pertinence ou non au Québec aujourd'hui sans partir de là.

Ceci étant dit, la question de l'organisation du travail dans des entreprises dont le fonctionnement est démocratique demeure un point obscur : les leaders de ces organisations et entreprises préfèrent souvent ignorer cette question tout comme celle des relations de travail.

4.4 Nouvelles questions pour les chercheurs de PRO-FONDS

Après avoir été branchées surtout sur la création d'emplois, les préoccupations des chercheurs comme des intervenants doivent mieux circonscrire la qualité effective de l'emploi dans la TPE et celle qui est à développer. En premier lieu, ce type de travail et d'entreprises paraissent **potentiellement plus favorable** à la prise en compte de groupes en difficulté d'insertion socioprofessionnelle et de l'égalité des chances entre hommes et femmes. En second lieu, **l'apport propre** de la microfinance **au plan économique** serait sa participation à la revitalisation des secteurs délaissés de l'économie locale mais aussi au refaçonnage de celle-ci. **Au plan social**, la microfinance favoriserait l'insertion socioprofessionnelle de groupes en difficulté.

Ces propositions découlant d'une recherche encore très exploratoire sont fragiles. Elles doivent être mises à l'épreuve par l'intermédiaire d'un processus de recherche de plus longue durée : par exemple que seront devenues dans 3 ou 4 ans ces TPE soutenues par la microfinance ? Car ces entreprises soutenues par la microfinance relèvent encore largement d'une démarche émergente, la majorité de celles-ci n'ayant pas 5 années d'existence. Une recherche longitudinale permettrait de confirmer, compléter, modifier ces propositions provisoires.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Sans chercher à proposer une synthèse complète des diverses conclusions des six chapitres de ce rapport, nous voudrions dans cette conclusion générale dégager quelques grandes conclusions touchant non seulement le contexte institutionnel de la microfinance au Québec, mais également la microfinance comme secteur (1^{ère} série de conclusions) et la question de l'évaluation de ses performances et résultats (2^{ième} série de conclusions).

1. Une perspective d'ensemble du contexte de la microfinance québécoise

À l'heure d'une recherche des voies pour repenser l'intervention de l'État, la nature distincte de la société québécoise en Amérique du Nord s'affirme entre autres sur le plan des instruments collectifs de développement économique. Comme un peu partout dans les pays industrialisés, la crise de l'emploi et des formes d'intervention keynésiennes de l'État se traduit, sur le plan de la politique économique, par l'essoufflement des politiques industrielles plus ou moins affirmées de subventions directes aux entreprises ou encore, sur le plan de la redistribution, par la remise en question des mesures assurantielles passives. Dans ce contexte, les acteurs sociaux du Québec des années 1990 réinventent graduellement, en se servant sans doute du gouvernement québécois comme d'un levier, une nouvelle génération d'institutions permettant de stimuler la restructuration de l'économie québécoise, dans un sens qui tient compte de l'intérêt social général et donc des deux dimensions, sociale et économique, du développement.

Concrètement, ce nouveau dispositif se traduit d'abord par l'offre d'une enveloppe globale de **capital de risque** atteignant aujourd'hui plus de 4 milliards \$ CAN pour le Québec, représentant une proportion de 45 % de l'enveloppe de capital de risque disponible au Canada (10 milliards \$ CAN). Une grande partie de ce capital de risque relève du «capital de développement» dans la mesure où il intègre des objectifs sociaux comme la création d'emploi, la formation professionnelle, la participation des travailleurs dans l'entreprise, ou la structuration positive de l'environnement d'ancrage des entreprises. La vigueur de ce capital de développement à la lisière du marché n'est certes pas étrangère au vide laissé par les grandes institutions d'épargne et de crédit, où le crédit commercial et industriel atteint près de 38 milliards au Québec. Si ce capital de développement québécois se taille une place viable à la lisière du marché, c'est sans aucun doute par l'originalité de son concept (comme la canalisation de l'épargne retraite, la conjugaison des soutiens financiers et non-financiers aux entrepreneurs), mais aussi parce qu'il se structure à la fois à partir de la société civile et avec le soutien de l'État.

Il matérialise ainsi une nouvelle formule de partage collectif des risques dont le principal cas de figure est le Fonds de Solidarité des travailleurs mis sur pied par la centrale syndicale de la Fédération des Travailleurs du Québec (FTQ). Ce fonds dont l'actif dépasse les 3 milliards de dollars canadiens, soit près des 3/4 du capital de risque au Québec, a un rôle structurant sur ce secteur, notamment en affirmant des objectifs sociaux tels le maintien des emplois, la formation économique des travailleurs, le développement des secteurs et des régions, etc.

Par ailleurs, le nouveau «modèle québécois» se traduit aussi par une réorientation d'une partie de la caisse assurantielle de l'État providence vers **des mesures actives d'intégration au marché du travail**. Avancé d'abord par l'État fédéral à travers des programmes comme l'Aide aux travailleurs indépendants (ATI, devenu STA : Soutien aux travailleurs autonomes) et la mise sur pied du réseau régional rural des Comités d'Aide au Développement des Collectivités (1986, devenues SADC en 1995), ce virage s'est bel et bien concrétisé au niveau du gouvernement du Québec comme une tendance définitive au cours des années 1990 :

- 1) avec la mise sur pied de la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre (SQDM, 1992), visant à travers une série de cinq grandes mesures actives d'intervention sur le marché du travail à résoudre notamment le chômage structurel par une meilleure formation professionnelle des travailleurs. La SQDM qui se déployait à travers un réseau de bureaux régionaux faisant appel à la concertation entre tous les partenaires, a récemment été remplacée par les Centres locaux d'emploi (CLE) et les Centres locaux de développement (CLD) au niveau local ;
- 2) avec le transfert du Labour Market Program du gouvernement fédéral vers le gouvernement provincial (1999) qui gère dorénavant l'ensemble des interventions publiques sur le marché du travail;
- 3) et la très récente mise sur pied du réseau des CLD/CLE (1997) au niveau méso-local des Municipalités régionales de comté (MRC) et des régions métropolitaines du Québec. Le CLD est un organisme du développement local qui agit en gouvernance avec les acteurs de la société civile. Le CLE gère tous les programmes fédéraux ou québécois destinés aux sans-emploi. Ce dernier réseau se veut non seulement une porte d'entrée pour tout entrepreneur à la recherche de financement ou de conseil pour démarrer une entreprise, mais il instaure aussi un guichet unique d'intervention envers les "aptes" et les "inaptes" au travail. Le défi est de taille, car il implique un difficile "mariage de cultures" entre la bureaucratie gouvernementale, le monde municipal et les représentants des milieux socio-économique et communautaires.

À ces changements, il faut ajouter la création et puis l'autonomisation du Chantier de l'économie sociale qui constitue une instance de gouvernance pour l'ensemble du secteur de l'économie sociale. De ce point de vue, la filière du développement local comme celle de l'économie sociale relèvent d'instances de gouvernance portées par la société civile avec un soutien de l'État pour les frais de fonctionnement.

La société québécoise est clairement engagée sur la voie d'un renouvellement de son «modèle de développement», en inventant de nouveaux carrefours entre l'économique et le social. Ce renouvellement défie aussi les anciennes limites entre l'État et la société civile : le contexte de la crise de l'emploi, comme celui de la désindustrialisation relative ou celui de la dévitalisation vécue au niveau des économies locales a occasionné un virage stratégique de la confrontation vers la concertation chez les grands acteurs sociaux, au point où il faut maintenant parler de *nouveaux* acteurs sociaux pour désigner le mouvement communautaire ou le mouvement syndical, par opposition à la période fordiste précédente. L'effort à faire pour la création d'emplois est un objectif partagé au sein de la gauche comme de la droite, bien que des enjeux importants persistent au niveau des résultats recherchés, par exemple sur le statut (qualité, complémentarité avec l'économie publique ou privée, viabilité, etc.) des emplois du nouveau secteur d'économie sociale. La concertation nationale devenue quadripartite avec la représentation du secteur communautaire au dernier Sommet provincial sur l'économie et l'emploi (1996) débouche sur des partenariats concrets, notamment sur des initiatives de microfinance gérées de façon autonome avec un important soutien de l'État.

Dans la mesure où la pertinence de ce virage est considérée comme acquise, l'enjeu de la microfinance dépasse la seule discussion sur les coûts et bénéfices de la dépense publique (et donc l'enjeu de la redistribution ou du développement de mesures plus actives) pour s'inscrire plutôt dans une discussion sur les modalités et les formes organisationnelles et institutionnelles à prendre.

1.2. Contours et enjeux d'un secteur québécois de microfinance

L'angle d'étude suggéré par l'Organisation internationale du travail (OIT), pour comparer les expériences de la France, de l'Angleterre, de l'Allemagne, de l'Irlande, des États-Unis et du Canada, comportait le souci d'une mise en relation des mesures de soutien à la micro-entreprise avec la crise de l'emploi. L'étude comparative cherchait ainsi à évaluer dans quelle mesure et à quelles conditions la microfinance offrirait une voie alternative d'intégration active au marché du travail pour les chômeurs et travailleurs à bas revenus, et à dégager des tendances, des standards communs ou des pistes exemplaires pour les pays industrialisés frappés par les mêmes grandes forces de rationalisation technologique et économique.

Le prisme de la microfinance révèle au Québec une dimension particulière de l'offre déjà importante de capital de développement. **Notre étude recense l'existence de plus de 350 organismes, déployant à l'échelle du Québec ou de ses différentes régions près d'un milliard de capital de développement sous forme de petits prêts (de moins de 75 000 \$ CAN, soit l'équivalent d'environ 50 000 \$US) pour le démarrage d'entreprises.** Ainsi délimité par la petite taille des investissements offerts, le secteur de la microfinance occupe une part importante bien que relative au sein du secteur québécois du capital de développement : soit environ un des quatre milliards de capital de développement québécois (25%).

Vraisemblablement, la microfinance québécoise rassemble un nombre imposant d'initiatives. Cependant, outre cette caractéristique commune de l'offre de prêts de plus petite taille, la microfinance québécoise fait-elle vraiment figure de "secteur" qui se distinguerait par la clientèle qu'il vise à rejoindre, le type de services offerts, sa structuration, ses modes de gestion, ses liens avec des politiques plus larges ou son degré d'institutionnalisation? Si l'on répond positivement, il faudrait également se demander si ce secteur contribue ou non de manière significative à la résolution de la crise de l'emploi, notamment pour la frange la plus démunie des exclus du marché du travail salarié. Nos conclusions à cet effet seront exposées en deux parties. Une première série de conclusions revient sur la configuration générale du secteur de la microfinance québécoise : les grandes caractéristiques qui se dégagent de la diversité des expériences, les grandes filières d'intervention, la largeur des appuis et la nature des partenariats, l'envergure et les modalités du soutien étatique. La deuxième série de conclusion se penche sur la performance de la microfinance québécoise, en termes d'objectifs visés dans les pratiques et atteinte de résultats.

2. Première série de conclusions

La configuration stratégique et institutionnelle du secteur

Au-delà du volume de microfinancement offert (+/- un milliard de dollars) ou du nombre de "guichets" s'offrant aux petits entrepreneurs (160 instances de gouvernance locale pour +/- 350 fonds), on ne peut manquer d'être frappé par le large éventail d'expériences que recouvre la microfinance au Québec, notamment par opposition aux autres provinces canadiennes où quelques expériences communautaires autonomes viennent compléter l'initiative principale du gouvernement fédéral, soit celle des SADC et du programme destiné spécifiquement à soutenir le travail autonome pour les sans-emploi, soit le STA.

Le tableau suivant permet de revenir sur le large éventail des initiatives identifiées pour les comparer et faire ressortir, au-delà de leur diversité, quelques grandes caractéristiques du secteur de la microfinance québécoise.

2.1. Les grandes caractéristiques des fonds de microfinance québécois

- *Du microfinancement offert par le biais de fonds autonomes*

La majorité des initiatives de microfinance se compose de fonds de capitaux de développement au sens strict, disposant d'un avoir-propre géré de façon autonome et investi dans les petites entreprises, qui sont donc susceptibles de fructifier de façon autonome selon leurs taux de recouvrement et de profit. Cette offre de capital soumise au rendement est complétée par d'autres initiatives moins exigeantes en terme financier. Il existe un certain nombre de programmes ou d'enveloppes gouvernementales plus temporaires, qui subventionnent des emplois pour une ou quelques années, mais toujours selon des critères de sélection sociaux ou collectifs (des "subventions sélectives"), apportant ainsi une mise de fonds pour des clientèles particulières d'entrepreneurs moins nantis (ex. les jeunes) ou venant renforcer des projets de développement local (ex. emplois d'agents du patrimoine dans les MRC éventuellement autofinancés par le tourisme) ou d'économie sociale (entreprises collectives éventuellement viables)¹. D'autres initiatives, la plupart communautaires, réunissent ou complètent leur capitalisation par le biais de campagne annuelle de levée de fonds (dons) et n'exigent pas d'être remboursées par les entrepreneurs ou organismes communautaires aidés. Soulignons enfin la présence de 22 cercles d'emprunt qui fournissent de tous petits prêts et où la solidarité du groupe joue comme incitatif au remboursement. La combinaison de ces différents types de financement peut permettre d'agir en complémentarité.

- *Une large couverture géographique d'ancrage local*

Alors que certains fonds interviennent à l'échelle du Québec (Investissement Québec, RISQ, Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs, fonds dédiés aux clientèles ethniques ou à la lutte contre la pauvreté), plus des trois quarts des initiatives de microfinance s'inscrivent dans des réseaux (54 SADC, 86 SOLIDE, 115 CLD-FLI et 115 CLD-FES, une dizaine de CDEC, etc.) qui déploient l'offre de services au niveau des sous-régions et des régions métropolitaines. Ce sont principalement des outils de développement des économies locales, mais non exclusivement puisqu'on y compte aussi des fonds locaux d'économie sociale de même que les fonds offerts par les 18 bureaux régionaux de la Banque canadienne de développement. Enfin, un certain nombre d'initiatives communautaires émerge de façon plus localisée et atypique, le plus souvent à l'initiative de groupes communautaires qui mobilisent d'autres appuis locaux. Même les fonds agissant à l'échelle du Québec tendent à consulter les intervenants et organismes intermédiaires de l'échelle locale.

¹ Dans cette logique, les programmes subventionnant des emplois salariés par le biais de stages dans des entreprises capitalistes n'ont pas été retenus.

- *Des services qui conjuguent offre financière et encadrement*

Au plan de l'éventail des services offerts, la microfinance québécoise constitue bien une nouvelle génération d'instruments qui s'oppose à l'échec de la première vague de fonds de capital de risque régionaux créés par l'État ou par les institutions d'épargne et de crédit (la faillite des caisses d'entraide locale), au cours des années 1970, échec directement attribuable au manque d'encadrement et de suivi des entreprises soutenues financièrement. L'offre de microfinancement de la génération actuelle est solidement arrimée à un encadrement conseil, en grande partie supporté par l'État à travers les frais de fonctionnement des organisations. Toutefois, bien qu'améliorée par l'arrivée des SADC et des CLD qui offrent un soutien aux entrepreneurs locaux, les frais de fonctionnement et les ressources humaines subventionnés par les gouvernements s'avèrent nettement insuffisants pour répondre à la demande, notamment pour le soutien des clientèles les plus défavorisées.

- *Une approche collective de développement*

Au plan de leur mission principale, si toutes les initiatives québécoises visent globalement la création d'emplois via le soutien au démarrage d'entreprises, elles le font selon une hiérarchie d'objectifs socio-économiques qui leur est propre et qui s'inscrit majoritairement dans un niveau d'intervention orientée plus vers les individus inscrits (à inscrire) dans des collectifs que vers l'individu pris isolément. La majorité des fonds définissent leur action dans le cadre du développement économique local, ce qui a pour effet de colorer fortement leurs critères de sélection des projets. Une autre catégorie d'initiatives vise la création d'emploi via l'entrepreneuriat collectif et le développement de l'économie sociale. Relativement peu d'initiatives ciblent prioritairement la micro-entreprise (BDC/micro-entreprise ou CLD/SAJE [région métropolitaine de Montréal] pour les jeunes). En ce qui concerne les fonds dédiés aux clientèles défavorisées, l'intervention de l'État passe en grande partie à travers des enveloppes gérées en gouvernance avec des partenaires du niveau local (SAJE, SADC-jeunes, STA, etc.) ou destinées elles aussi à soutenir des projets collectifs de développement (femmes, exclus). La plupart des fonds communautaires atypiques inscrivent également leur action dans le cadre d'un développement communautaire et d'une économie plus solidaire.

- *Un modèle partenariat largement soutenu par l'État*

La microfinance québécoise fait aussi appel à un vaste éventail de partenaires, dont les alliances et le type de contribution varient énormément selon les initiatives, tel que démontré au 3e chapitre. On peut distinguer les partenariats dans la capitalisation des fonds qui sont moins étendus que les partenariats dans leur gestion, témoignant de l'importance de l'État comme pourvoyeur, mais faisant appel à des partenaires, notamment au niveau local, pour leur gestion.

Trois principaux cas de figure se dégagent de la diversité des initiatives : les **fonds publics** capitalisés et gérés essentiellement par l'État (fédéral ou provincial), les **fonds hybrides** impliquant des partenariats public/privé dans la capitalisation ou la gestion du fonds, et enfin les **fonds autonomes** où l'État est absent mais qui impliquent souvent des partenariats à une échelle plus limitée, notamment avec les municipalités, les communautés religieuses et les gens d'affaires (secteur privé ou coopératif) d'une communauté.

Exception faite des sociétés, organismes parapublics et fonds publics relevant directement de l'État, toutes les initiatives appartiennent elles-mêmes au secteur de l'économie sociale, ayant majoritairement un statut d'OSBL autonome, fonctionnant de façon autonome en poursuivant des objectifs sociaux, et gérées de façon démocratique.

2.2. La configuration générale du secteur

L'importance du secteur québécois de microfinance, dont l'éventail d'expériences se distingue nettement parmi l'ensemble canadien, renvoie principalement au fait **qu'il se structure à la fois en concertation avec les acteurs de la société civile et avec le soutien de l'État québécois**. Plus qu'à un ensemble d'initiatives isolées de la société civile, la microfinance québécoise s'inscrit dans un virage stratégique et collectif, se retrouvant d'abord au niveau du mouvement pour le développement local, du mouvement communautaire et du mouvement syndical, mais qui s'est étendu à la grandeur de la société sous forme d'orientations hégémoniques partagées par tous les acteurs, notamment à l'occasion des sommets québécois de concertation.

Notre analyse du contexte d'émergence des fonds montre bien que **la microfinance se développe à travers deux principales filières institutionnelles, selon une stratégie d'intervention nettement collective et offensive** cherchant à favoriser la création d'emplois sans pour autant adopter une approche individuelle ou palliative ciblant essentiellement les sans-emploi. De ce point de vue, le cas québécois (et sans doute canadien) se distingue du cas américain, notamment de l'approche d'aide aux plus pauvres (*the poorest*). Selon ces deux filières, l'emploi, l'insertion socioprofessionnelle, la revitalisation des territoires en déclin fournissent les bases légitimant le partenariat.

1) Les fonds les plus anciens relèvent de la filière du **développement local**, décentralisant des outils et des pouvoirs vers les acteurs locaux en vue d'une double préoccupation pour l'emploi et la revitalisation des collectivités, avec un net accent pour le soutien à des entreprises de type privées susceptibles de redynamiser l'économie locale/régionale ou de s'inscrire dans les priorités locales de développement. Ces fonds relèvent pour la plupart d'instances de gouvernance locales (SADC et CLD).

2) Très récemment, une nouvelle vague de fonds émerge de la filière **de l'emploi et de l'économie sociale**, dans le contexte où l'impératif social de création d'emplois se fait plus urgent où, parallèlement, l'alternative de la nouvelle économie sociale, explorée dans le mouvement du développement économique communautaire, du mouvement des femmes et du mouvement syndical, se transforme en véritable débat public sur l'apport potentiel d'un nouveau tiers secteur d'économie sociale, en termes d'emplois, mais aussi de réponse viable à de nouveaux besoins de services ou de produits utiles. Pour cette filière, il existe non seulement des instances locales et régionales, mais aussi une instance québécoise, le Chantier de l'économie sociale formée également d'acteurs de la société civile.

Il s'agit de véritables filières *institutionnelles* au sens où elles traduisent de grandes alternatives qui reçoivent graduellement un appui de plus en plus large parmi les différents acteurs de la société civile. Parallèlement, le soutien de l'État qui les reconnaît et les appuie financièrement les rend possibles, les intégrant dans ses grandes politiques comme nouvelle manière d'intervenir sur l'économie et le social, conjointement avec de nouveaux partenaires sociaux. Même si les deux filières montrent des pratiques relativement contrastées en ce qui a trait à la recherche de performance économique ou sociale, elles ne sont pas étanches, comme en témoignent les concertations qui se tissent de plus en plus entre le national et le local. Celles-ci sont appelées à évoluer beaucoup plus avec les CLD qui se situent en quelque sorte au carrefour des deux filières. Les deux filières de la microfinance, celle du développement local puis celle de l'emploi et de l'économie sociale, s'inscrivent donc manifestement dans **un nouvel État-partenarial** au Québec qui se met en place dans le contexte où l'on découvre les avantages de la subsidiarité et de la décentralisation, tout comme ceux de la création d'un tiers secteur d'économie sociale. Ces filières principales n'en laissent pas moins dans l'ombre d'autres initiatives qui ciblent l'emploi et le développement communautaire sans être soutenues par l'État.

La microfinance matérialise ainsi **une nouvelle formule originale de partage collectif des risques avec des partenaires financiers**, qui élargit globalement l'assiette de capital offert pour le développement local, la création d'entreprises ou l'emploi. Si l'État canadien et l'État québécois demeurent les principaux pourvoyeurs de fonds (capitalisation directe, indirecte et soutien au fonctionnement), responsables de plus des trois quarts de l'enveloppe globale, la microfinance trouve un nouveau joueur d'importance avec le Fonds de solidarité des travailleurs de la FTQ, qui décentralise près de 125 millions de dollars (23 millions vers les SOLIDE et 102 millions vers les Fonds régionaux de solidarité). Toutefois, la contribution directe de l'État fédéral et québécois demeure la plus déterminante, notamment pour les fonds régionaux et locaux. Dans le cas des fonds dédiés à l'économie sociale, la capitalisation provient principalement de l'État québécois et secondairement de partenaires privés et de partenaires coopératifs.

Enfin, dans le cas des fonds autonomes, la capitalisation provient surtout de la société civile et du secteur privé sur une base très localisée (partenariat entre entreprises, fondations, organisations religieuses, syndicats, particuliers), bien que des contributions municipales aient été relevées. Outre la capitalisation directe, la dépense étatique prend aussi des formes incitant à la participation du milieu ou la forme de taxe spéciale prélevée également parmi les entreprises et les contribuables comme dans le cas, toutefois temporaire, du Fonds de lutte à la pauvreté.

Somme toute, la participation financière du milieu des affaires et de la grande entreprise demeure mineure. Le secteur privé, exception faite du Fonds de solidarité de la FTQ, n'a pas été un partenaire déterminant dans la filière du développement local. Par ailleurs, dans la filière de l'économie sociale et de l'emploi, les partenariats avec le privé sont plus importants mais dans le cadre d'engagements relativement conjoncturels comme en témoignent entre autres le Fonds de lutte contre la pauvreté et dans une moindre mesure le Réseau d'investissement dans l'économie sociale du Québec (RISQ). Relevons notamment la timidité de l'apport du milieu bancaire, malgré les profits faramineux réalisés au cours des dernières années, et la relative absence de contribution au niveau national du Mouvement Desjardins, bien que les caisses s'impliquent localement, notamment à travers la récente diffusion de l'initiative "Sois ton propre patron" et du programme de financement des travailleurs autonomes.

Le partenariat pour la gestion des fonds (principalement la gouvernance locale, mais plus généralement la présence de divers acteurs aux conseils d'administration, dans les comités de sélection des projets, ou dans le cadre d'un mentorat), **offre des garanties financières et politiques que ne pourrait offrir l'État à lui seul.** D'une part, la décentralisation et le partenariat offrent les avantages de la subsidiarité et notamment d'une implication qui se traduit aussi par une importante contribution non-monnaire de la part d'individus et de groupes sociaux, ou de chefs d'entreprises locales par le biais du mentorat. Par ailleurs, alors que la décision du gouvernement d'aider une entreprise en difficulté est de plus en plus controversée, même s'il ne s'agit plus de subventions mais bien toujours de prêts ou de garanties offertes par le biais de ses sociétés d'État, la décision d'un fonds de microfinance géré en partenariat garantit en quelque sorte un meilleur dosage des logiques d'action politique et de l'intérêt financier.

Cela dit, **l'approche québécoise de la microfinance ne constitue pas pour autant une solution sans problème et sans fragilité.** La microfinance servant de levier collectif de développement, et l'État soutenant principalement la capitalisation et le fonctionnement des filières du développement local et de l'économie sociale, plusieurs groupes sociaux ou communautés locales moins favorisés se dotent de petits fonds communautaires autonomes qui eux ne reçoivent pas le soutien nécessaire. L'existence de ce "tiers secteur d'initiatives de «microfinance», à la lisière du microcrédit

témoigne sans doute d'un revers important de ce modèle où les partenariats s'institutionnalisent au niveau national. Ces fonds autonomes sont dans une situation plus précaire que les autres puisqu'ils ne peuvent avoir accès à des programmes de soutien qui leur conviendrait. Le cas de l'ACEM qui existe depuis 1987, montre à l'évidence qu'un petit fonds ne peut autofinancer les frais de fonctionnement : pour une capitalisation de 600 000\$, les frais de fonctionnement sont d'environ 150 000\$ par année. Par ailleurs, les fonds autonomes non soutenus par l'État se situent dès lors dans un contexte de concurrence plutôt que dans un contexte favorisant le partenariat. En sera-t-il de même pour tous les autres organismes de la microfinance qui se sont multipliés au cours des dernières années ? Une sélection serait-elle en cours alors que les fonds disponibles pour cet outil de développement seraient plus rares ? Ces questions, pour l'instant sans réponse, révèlent la fragilité des organismes voués au développement de la microfinance devant bénéficier aux sans-emploi.

L'État fédéral et l'État québécois ne délaissent pas pour autant l'objectif de la redistribution, mais cette dernière s'établit aussi selon une logique régionale, accordant de plus grandes enveloppes aux quartiers et collectivités rurales défavorisées. Ainsi, toutes les collectivités locales ont un CLD, mais bénéficient d'une enveloppe accordée en fonction des besoins locaux ; les SADC fédérales n'existent que dans les régions plus défavorisées. À l'évidence, la microfinance ne suffit pas à résoudre les problèmes de chômage et de pauvreté et doit être complétée par d'autres programmes. En ce sens, des initiatives comme le Fonds de lutte contre la pauvreté et le soutien à la création d'entreprises d'insertion gagneraient à s'affirmer et à devenir plus stables dans l'avenir.

3. Deuxième série de conclusions

Évaluation de la performance des fonds et des résultats atteints

Une seconde série de conclusions se dégage d'une analyse de la microfinance québécoise du point de vue de sa performance sociale et économique. Si en amont, au niveau de sa mission et de ses orientations politiques, la microfinance québécoise se met en place dans un effort collectif pour développer le local, créer des emplois ou soutenir la création d'entreprises d'économie sociale, dans quelle mesure, en aval, ces objectifs sont-ils atteints ? Cette question sous-entend nécessairement une tension entre la bonne gestion du fonds lui-même et la nature de ses résultats. C'est sans doute l'originalité des fonds que d'investir directement la logique économique d'une entreprise pour remplir une mission de développement. Cette originalité inscrit les fonds dans le dilemme de toute entreprise d'économie sociale, soit celle d'un arbitrage entre leur réalité économique d'entreprise et l'accomplissement de leur mission. Le dilemme est d'autant plus aigu que les fonds

œuvrent dans le secteur financier, même sans but lucratif, et que leur effet de levier social dépendra de leur pouvoir financier.

Cette partie de la recherche s'est heurtée à une limite importante sur le plan empirique, permettant d'établir un premier constat sur la **quasi-absence de données sur l'évaluation de la performance de la microfinance et des résultats atteints socialement**. Les pratiques qui existent au niveau de chaque fonds sont peu diffusées. Cette lacune s'explique en partie par le fait que les initiatives sont récentes et, de façon plus générale, par la grande mouvance qui caractérise encore le secteur de la microfinance. Seuls les fonds les plus anciens ont un système d'évaluation relativement éprouvé. L'exemple des SADC est intéressant puisque l'évaluation vise moins le contrôle ou une standardisation de leurs pratiques que l'amélioration de leur travail, la comparaison de résultats et l'échange d'informations entre elles. De ce point de vue, il existe une incitation à la performance que commande le rapport des activités demandé par l'État, mais les critères utilisés sont déterminés par chacune des SADC en correspondance avec leur réalité socio-économique. Le manque de critères adaptés à la spécificité de leurs pratiques est déploré par les praticiens eux-mêmes et tous les nouveaux fonds sont en train de développer des outils de mesure pour les outiller en fonction de la sélection des projets et permettre une meilleure évaluation.

Cela dit, nous sommes en mesure de dégager trois grandes conclusions sûres :

- 1) les conditions de la performance de la microfinance québécoise ;
- 2) le positionnement des fonds à l'égard des dimensions sociale et économique de la performance et les critères de sélection de projets privilégiés par les fonds ;
- 3) les clientèles rejointes ainsi que le nombre et la qualité des emplois créés.

Au total, cette série de conclusion nous amènera à revenir sur le rôle que pourrait jouer l'État dans l'incitation à une plus grande performance sociale des fonds.

3.1. Les conditions de la performance de la microfinance québécoise

La microfinance québécoise émerge au carrefour du vide laissé par les institutions financières et de la trop grande normalisation des programmes gouvernementaux. Par rapport aux institutions financières, que la contrainte de protection de l'épargne publique rend trop frileuses au risque et aux coûts que suppose le soutien au démarrage des très petites entreprises, les fonds proposent un accès plus élargi au capital pour une frange moins solvable, du moins au départ, d'entrepreneurs. Par rapport aux programmes gouvernementaux, fortement "normes" par clientèles cibles selon des logiques publiques d'universalité de traitement et de redistribution, la microfinance

propose un fonctionnement plus souple ciblant la qualité des projets et le potentiel de l'entrepreneur par opposition aux caractéristiques sociales d'une clientèle cible.

Les initiatives de microfinance œuvrent ainsi dans un créneau particulier, visant à ouvrir la voie de l'entrepreneurship à un plus grand nombre de Québécois et Québécoises. Il n'en demeure pas moins que, pour la majorité de ces initiatives, leur mission sociale est soumise à une exigence de rendement minimal, si elles veulent pérenniser l'originalité de leur formule et leur capacité d'intervention, soit réussir à récupérer leur mise en investissant dans des projets qu'elles jugent gagnants (financement) ou en faisant en sorte que les projets réussissent (accompagnement). Une tension incontournable s'établit donc dès le départ, moins entre la nature économique versus sociale de leur mission, qu'entre leur réalité d'entreprise économique se livrant à la gestion de capitaux de développement et les résultats socio-économiques qu'elles veulent atteindre.

Mais au Québec, un certain nombre de jalons viennent conditionner, au départ, l'arbitrage de la tension de la performance.

- Rappelons que ces fonds sont autonomes par rapport à l'État, en fonctionnant selon des statuts d'OSBL ou même d'organismes parapublics et de sociétés d'État. Bien que le gouvernement canadien et le gouvernement québécois soient les principaux pourvoyeurs de capitaux, les fonds sont relativement peu "normes" par rapport à l'atteinte de leurs objectifs, une fois leur mission et leur créneau d'intervention institutionnalisés par l'État. On mise pour ainsi dire sur la subsidiarité, soit sur la proximité des gestionnaires et partenaires avec les problématiques et les potentiels de développement de leur territoire ou de leur secteur d'intervention, pour garantir une meilleure utilisation sociale et économique des , capitaux.

- Tous les fonds misent, à l'interne ou en référence avec d'autres organisations, sur une offre conjuguée de services financiers et de services d'accompagnement pour augmenter le taux de succès des projets. Les CLD sont même une porte d'entrée pour les individus explorant la voie de l'entrepreneurship leur offrant un soutien personnalisé et de la formation et ce, même lorsqu'ils ne répondent pas à tous les critères pour recevoir de l'aide financière. À ce titre, on peut parler d'un apprentissage collectif suite à l'échec de la première vague de fonds de capitaux de développement des années 1970 et au début des années 1980, et plus récemment par rapport aux nombreuses critiques que s'était mérité un programme québécois de soutien financier accordé par le gouvernement québécois en 1994-1995 (Plan Paillé) qui avait opté pour des garanties de prêts gérées par les banques. Ce programme avait connu un fort taux d'échec à court terme.

- Hormis pour une tranche de petits fonds communautaires autonomes, les frais de fonctionnement permettant l'embauche des ressources humaines pour l'analyse et l'encadrement des projets sont largement supportés par l'État, ce qui allège en partie la pression au rendement sur l'avoir-propre des fonds de microfinance. Toutefois le support est loin d'être suffisant puisque les agents apparaissent nettement surchargés face à la demande, ce qui influe sur la qualité de l'encadrement et, partant, la survie des entreprises.

- Les agents internes proviennent en grande partie du milieu bancaire ou du secteur administratif et leur expertise est largement dominée par la culture financière traditionnelle. À ce titre, la mixité des expertises plus spécialisées comme celle offerte par le Fonds de solidarité des Travailleurs du Québec à travers les SOLIDE, celle du Comité sectoriel de la main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire ou encore des partenariats avec les milieux d'éducation universitaire et collégiale sont nettement appréciées par les fonds préoccupés de leur performance sociale. Néanmoins, une formation plus adaptée des agents à la mission socio-économique des fonds reste largement souhaitable pour élargir la définition des "bons projets rentables" aux projets viables économiquement et socialement utiles.

- Un arbitrage interne entre plusieurs visions de développement est susceptible de se développer par la gouvernance qui s'exerce dans les organismes de soutien et les conseils d'administration des fonds, vu notamment la présence d'acteurs des milieux communautaires, coopératifs, publics et syndicaux. C'est le sens de la récente institutionnalisation des CLD, mais la partie est cependant loin d'être gagnée pour une vision plus mixte de l'économie puisque cette nouvelle institution s'est greffée à des organismes existants. En milieu rural, c'est la culture des corporations de développement local dirigées par les commissaires industriels des MRC qui semblent dominer la composition des conseils d'administration des nouveaux CLD, en raison de la forte représentation (50 %) des élus municipaux. En milieu urbain, l'évolution des CDEC est à suivre puisqu'elles sont initiées à l'origine par le milieu communautaire dans l'optique du développement économique communautaire et qu'ils peuvent compter sur plusieurs années d'expériences fructueuses. Enfin, la culture bureaucratique du ministère chargé de la sécurité du revenu pour les clientèles aptes et inaptes au travail (bien que rebaptisé Emploi et Solidarité) qui entre en scène par le biais de l'arrimage des CLE aux CLD pose aussi de nombreux défis.

- La forte décentralisation des fonds favorise une très grande implication de tous les agents salariés, partenaires d'établissements et même bénévoles qui gravitent autour de la mission socio-économique des fonds. Cette implication déborde le champ proprement organisationnel et monétaire d'opération des fonds pour se traduire par un apport non-matériel et des logiques extra-économiques. En ce sens, les fonds mobilisent davantage et autrement une solidarité beaucoup

plus chaude que ne pourrait le faire l'État en agissant seul. L'un de ces effets les plus importants sur le soutien au démarrage d'entreprises sur une base collective est le réseautage informel des entrepreneurs avec le milieu des affaires, par exemple au titre de l'échange d'informations stratégiques. En somme, les fonds matérialisent un important capital social autour des entrepreneurs, ce qui augmente leur potentiel personnel de réussite.

- Les fonds locaux agissent dans le cadre d'une planification stratégique du développement socio-économique local qui doit en principe guider la sélection des projets. Cela limite les effets de déplacement et de fausse concurrence avec les entreprises existantes dans le milieu, d'un point de vue différent de celui des études de marché dans les plans d'affaires, en permettant d'identifier les besoins collectifs et en ouvrant la voie à des effets structurants plus globaux des milieux. Encore ici, toutefois, l'incapacité à traduire ces objectifs socio-économiques collectifs en critères de sélection concrets est soulevée par de nombreux agents. En l'absence de critères opérationnels, les projets rentables prennent souvent le pas sur des projets s'inscrivant dans la stratégie locale de développement.

- Finalement, une vue d'ensemble de la configuration du secteur de la microfinance québécoise donne à voir la complémentarité de certains programmes étatiques dans le contexte de la tension de performance. Par le biais de programmes sans exigence de rendement comme le Fond de lutte contre la pauvreté ou le fond d'économie sociale des CLD, l'État vient cautionner l'action des fonds à rendement propre dans leur phase d'expérimentation, en venant renforcer la part la plus fragile, économiquement parlant, de la mission des fonds. Ainsi des emplois subventionnés pour trois ans viennent permettre aux MRC, par exemple, d'embaucher des agents de développement du patrimoine. À moyen terme, ces emplois s'autofinanceraient à travers les retombées économiques de meilleurs attraits touristiques. Le renforcement de la performance sociale des fonds prend aussi la forme d'un vaste dispositif institutionnel beaucoup plus large d'associations et d'organismes de soutien tels que ceux, par exemple dans la filière de l'emploi et de l'économie sociale, c'est-à-dire le Chantier d'économie sociale et le Comité sectoriel de la main-d'œuvre en économie sociale. L'État occupe ainsi une place particulière, loin des logiques essentiellement économiques, et joue assez bien son rôle de soutien au secteur de la microfinance tout en favorisant l'atteinte concrète des objectifs sociaux et économiques de développement des fonds eux-mêmes. Un certain nombre de conditions favorables ou moins favorables étant en place, il nous faut maintenant examiner comment les agents les font jouer.

3.2 La performance sociale et économique des fonds

Comment se positionnent les fonds par rapport à leur propre contrainte de rentabilité ? Chercheront-ils à maximiser l'effet de levier de leur avoir-propre, en étant très sélectif (d'autant plus si la demande dépasse l'offre de services) ; chercheront-ils plutôt à simplement recouvrer leur mise pour favoriser davantage d'entrepreneurs ou de façon plus souple ; certains fonds sont-ils à l'abri de la tension de la rentabilité ?

Notre étude révèle **une forte pression à la performance économique des fonds de microfinance**, moins par le biais d'incitatifs étatiques ou formels, que par une certaine autorégulation ou pression implicite au rendement qui s'exerce au sein même des fonds, en dépit des relativement bonnes conditions de régulation sociale et économique existantes exposées précédemment.

3.2.1. Le positionnement des fonds à l'égard des dimensions sociale et économique de la performance

Comment, dans quelle optique et avec quels instruments, les fonds de la microfinance québécoise gèrent-ils leur avoir-propre ? Devant la non-disponibilité de données générales sur l'évaluation de la gestion de l'avoir-propre des fonds, nous avons questionné notre base de données quant aux perceptions des gestionnaires face à l'objectif de la rentabilité de leurs fonds. Notre échantillon était constitué de 151 fonds de capital de développement qui existaient, en 1996, sur une base régionale ou locale. Il comportait une proportion d'environ 50 % de fonds de microfinance (85 fonds offrant des investissements inférieurs à 100 000 \$) ; il s'agissait, principalement quoique non essentiellement, de fonds locaux de développement. La composition de cet échantillon nous permettait aussi de comparer le comportement de la microfinance avec celui des fonds de développement de plus grande taille.

Ce sont près des **deux tiers des fonds de microfinance qui considèrent la rentabilité comme un objectif important** dans la gestion de leur fonds, soient 51 des 85 fonds de microfinance de notre échantillon. Les fonds de microfinance demeurent toutefois minoritaires (40 %) parmi 120 fonds de développement qui ont répondu positivement à cette question. **Le troisième tiers des fonds de microfinance considère d'autres objectifs comme étant plus importants** (soit 28 fonds de microfinance sur 31 fonds au total) et la microfinance est nettement majoritaire (90 %) parmi cette catégorie.

Une analyse qualitative comparant des fonds de microfinance appartenant à l'une et l'autre des filières institutionnelles laisse bien voir **l'influence de la structure organisationnelle et de la composition institutionnelle du fonds sur sa position à l'égard de la rentabilité**, soit :

- les appuis et revendications sociales qui sont à son l'origine du fonds,
- le type de pourvoyeurs de capitaux,
- la composition du conseil d'administration et sa capacité à exercer son rôle d'orientation des gestionnaires du fonds,
- la formation et l'expérience antérieure des gestionnaires du fonds.

Ces premiers résultats laissent voir **une certaine polarisation des fonds de microfinance selon leur appartenance à l'une ou l'autre des filières**. Les fonds locaux se comportent davantage de façon traditionnelle, en poursuivant l'objectif de rentabilité et en le mesurant avec les critères économiques existants. Les fonds communautaires ciblent l'emploi et l'économie solidaire et donnent priorité à des objectifs de changement social en se contentant, en termes de performance économique, de recouvrer leur mise, ou en cherchant même à fonctionner par le biais d'autres formes de capitalisation telles que celle des cercles d'emprunt (prêt solidaire) ou d'une campagne annuelle de financement (don).

3.2.2. Les critères de sélection des projets privilégiés par les fonds

Notre étude révèle que c'est d'abord le potentiel de l'entrepreneur qui est au centre de la sélection des projets. Ce résultat montre bien la vocation distincte de la microfinance qui, par rapport aux banques, n'exige pas de garanties importantes, et qui par rapport aux programmes gouvernementaux, ne se restreint pas à des critères contraignants d'éligibilité sociale. On peut affirmer sans réserve que la microfinance permet potentiellement une "dénormalisation" et un accès élargi pour les clientèles moins solvables.

En effet, le traitement de notre base de données quant à la hiérarchisation des diverses catégories de critères de sélection montre qu'indifféremment de la provenance de la capitalisation, de la taille des investissements et des objectifs de rentabilité des fonds, la sélection des projets par les gestionnaires renvoie d'abord à des critères se rattachant à la personnalité et à l'expérience de l'entrepreneur.

La microfinance semble laisser plus de chance aux entrepreneurs inexpérimentés que le capital de développement de plus grande taille ; plus on tend vers les plus petits fonds et plus l'on s'éloigne de l'objectif de rentabilité, la personnalité de l'entrepreneur, et notamment sa ténacité, remplace son expérience et sa connaissance du secteur d'activité du projet d'entreprise.

Pour les fonds communautaires, l'accompagnement et le support sont considérés comme les principaux facteurs de succès des micro-entreprises, alors qu'ils déplorent la faiblesse du soutien au revenu (familial) lors des premières années. La définition de cet accompagnement a une portée très large :

- durée de l'aide s'échelonnant sur plusieurs phases et non pas seulement au démarrage (ex. plan d'affaires) ;
- suivi adapté spécifiquement à la clientèle de micro-entrepreneurs ;
- soutien non seulement technique (évaluation de la demande, mise en marché), mais s'étendant à la formation à l'entrepreneurship sur mesure, mobilisant des gens d'affaires du milieu, et même la formation continue ;
- soutien s'étendant même à des dimensions psychosociales en misant autant sur des formules de suivi de groupe que sur des suivis personnalisés ;
- bénéfiques soutirés des groupes d'entrepreneurs, et renforcement de réseaux commerciaux.

Une récente étude sur les facteurs de succès dans les coopératives démontre que des liens avec le réseau existant de coopératives de même qu'un soutien spécialisé adapté à la réalité coopérative sont importants. Si l'entrepreneurship collectif est garant d'un bon taux de succès, les coopératives demeurent elles aussi vulnérables pendant les cinq premières années. Toutefois, notre étude fait nettement ressortir qu'en **dépit de leur mission de développement, les pratiques de gestion des fonds dans la sélection des projets privilégient un examen des rendements des investissements pris un à un. Cela amène les agents à considérer les projets hors de leur contexte**, tant pour les fonds de la filière du développement local, qui doivent en principe intégrer leur gestion dans des stratégies de développement adoptées par les collectivités, que pour ceux de la filière de l'économie sociale où les attentes quant aux entreprises collectives et quant à l'économie sociale sont énormes.

Par ailleurs, si l'on souhaite que l'accès à l'entrepreneuriat soit plus ouvert à des clientèles moins expérimentées et moins avantagées en termes de capital humain, il faut miser sur la construction d'un grand capital social autour des entrepreneurs leur permettant de développer leur profil personnel et la qualité de leur projet.

3.3. Une prédominance de la performance économique

Somme toute, la microfinance québécoise apparaît fortement influencée par les objectifs de rentabilité bien qu'ouverte à des objectifs sociaux qu'elle réussit difficilement à concrétiser. La performance des fonds, qui devraient réaliser un arbitrage entre la contrainte de pérennité du fonds et les résultats sociaux et économiques attendus localement ou nationalement, est menacée par une vision à court terme qui les pousse souvent involontairement à donner priorité au rendement économique sur les objectifs sociaux. À la limite, cette pression pour le rendement risque de réintroduire ces fonds dans le périmètre du monde financier le plus contraignant.

Même les structures intermédiaires de gouvernance tendent à se donner des contraintes aussi fortes et bureaucratiques que celles que l'État pourrait imposer unilatéralement.

Plusieurs raisons expliquent cette pression à la performance économique. Sur le plan conjoncturel, il faut voir qu'on en est à la première étape dans la vie organisationnelle et institutionnelle des fonds. Très récents, ils cherchent d'abord à assurer non pas seulement leur pérennité mais aussi à augmenter la capitalisation de leur avoir-propre et partant, leur effet potentiel de levier économique. Cet effet d'émergence entraîne aussi une certaine imputabilité sociale, une obligation de faire ses preuves, émanant autant de la visibilité locale des interventions chez les fonds de développement local que, sur le plan national, par les attentes suscitées à l'égard de la nouvelle avenue de l'économie sociale. La pression au rendement s'explique certainement plus par cette période d'expérimentation et de turbulence actuelle que par la concurrence ou la multiplication des fonds. En effet, nous avons relevé plusieurs pratiques de coordination entre les fonds qui donnent à penser qu'ils se complètent et se renforcent mutuellement plutôt qu'ils ne se concurrencent. À terme, il est toutefois possible que certains fonds disparaissent, notamment les fonds communautaires autonomes s'ils ne reçoivent pas un appui plus important de l'État, au moins dans leurs frais de fonctionnement.

Sur un plan plus culturel et idéologique, c'est la culture financière traditionnelle qui est encore présente au sein de la majorité des fonds et ce même si leur gestion, notamment celle des CLD, fait appel à la représentation du milieu communautaire. Dans leurs pratiques de sélection des projets, les gestionnaires des fonds apparaissent fortement influencés par l'idéologie néo libérale ambiante, les amenant souvent à privilégier la notion de la rentabilité de l'entreprise plutôt que sa viabilité et à adopter une vision libérale du marché au détriment d'une vision plus solidaire de l'économie. Les univers référentiels de la filière du développement local et de celle de l'emploi et de l'économie sociale demeurent fortement polarisés. Une meilleure formation des gestionnaires permettrait de les éloigner de la culture de gestion apparentée à celle des banques. À ce titre, les fonds hybrides gagneraient à atténuer leurs contradictions en puisant dans les enseignements d'entreprises du secteur de l'économie sociale.

Il faut surtout souligner le manque d'outils adaptés à la réalité des fonds. En **l'absence d'outils de mesure adaptés à sa réalité socio-économique, la microfinance québécoise se rabat sur l'approche financière traditionnelle pour gérer sa propre performance.** Ainsi, la performance économique des fonds est traitée selon les indicateurs classiques de l'analyse financière (rendement sur investissement, taux de récupération du capital de prêt, etc.) alors qu'elle pourrait marier des indicateurs qualitatifs et quantitatifs, et intégrer de nouvelles dimensions d'évaluation telles que le mode de gestion du fonds (qualité de la gouvernance et des ressources humaines, des processus, du système informatique, plan stratégique de budgétisation), elle pourrait

aussi s'éloigner de la notion de rentabilité sans mettre en péril la pérennité du fonds. À l'autre pôle, la performance sociale n'arrive pas à se traduire dans des critères et objectifs opérationnels et reste le plus souvent mesurée par le seul nombre d'emplois créés. L'apparente contradiction entre les objectifs économiques et sociaux du développement pourrait être amoindrie par l'élaboration de critères opérationnalisant à la fois la sélection des projets financés et l'évaluation de la performance des fonds. Ce vide pourrait en partie être comblé par les instruments développés dans les pays du sud, notamment à l'égard des retombées de l'action des fonds sur la communauté locale.

Mais de façon plus générale, cette situation reflète sans doute l'envers de l'autonomie des fonds. D'un côté, les fonds émergent face à la trop grande rigidité des programmes gouvernementaux pour adapter l'offre aux entrepreneurs potentiels et pour adapter la sélection des projets aux besoins de développement collectifs déterminés par le biais d'une gouvernance locale plutôt que centrale, permettant donc à chaque instance intermédiaire la liberté de gérer son fonds selon ses propres critères d'admissibilité et de développement. La solidarité locale, les réseaux d'informations locaux, l'adaptation aux besoins, constituent en quelque sorte l'avantage de la subsidiarité et de la décentralisation. De l'autre côté, ces structures intermédiaires tendent à se donner des contraintes aussi fortes et bureaucratiques que celles que l'État pourrait imposer unilatéralement, malgré les riches débats internes aux partenaires de gestion des fonds ou les grands débats publics sur la scène provinciale. En devant ou en visant d'abord à assurer leur pérennité, la gestion des fonds est beaucoup plus perméable aux contraintes du marché. Il est bien certain que pour les amener vers le financement de projets s'inscrivant dans une économie de type plus solidaire ou vers plus de souplesse, un plus grand support étatique serait nécessaire dans le financement des frais de fonctionnement, comme dans la précision des objectifs et des critères de sélection des projets.

3.3.1. Des résultats positifs en termes de clientèles rejointes et de qualité des emplois

Au Québec, les fonds de microfinance ne sont pas spécifiquement créés pour répondre aux problèmes de chômage, de pauvreté et d'exclusion. On a vu que la configuration générale du secteur reflète une approche plus collective à travers deux principales filières ciblant le développement socio-économique des collectivités locales et explorant la voie de l'économie sociale comme vecteur de création d'emplois, mais aussi d'entreprises ou de services viables et utiles. Notre étude révèle cependant que **la microfinance est un outil potentiellement favorable de création d'emplois de qualité et d'intégration des clientèles autrement exclus du marché du travail** actuel, bien que toutefois de meilleures conditions restent à mettre en place pour faire encore mieux dans ce sens.

Au nombre des emplois créés et des montants investis par les fonds locaux, relevons d'abord les résultats forts significatifs des deux réseaux les plus anciens :

- Les 54 SADC du Québec auraient, depuis leur création au début des années 1990, directement contribué à la création de 14 850 emplois par le biais du soutien à 3 000 projets, avec un investissement moyen de 6 599 \$ par emploi ;

- Les 86 SOLIDE auraient quant à elles généré, pour la seule année 1999 (et presque autant en 1998 avec 75 SOLIDE en opération), la création ou le maintien de 6 800 emplois, avec un investissement moyen de 3 350 \$ par emploi.

En l'absence de disponibilité de données générales plus détaillées pour ces réseaux, il est impossible d'en savoir plus sur le type de clientèle rejointe, la durabilité des entreprises ou les retombées directes et indirectes sur les collectivités. On peut seulement présumer des effets structurants de ces investissements sur la structuration des collectivités et de l'économie, ne serait-ce que par leur effet de levier sur la valeur totale des projets ; ainsi les SOLIDE ont autorisé le financement de 22,8 millions de dollars pour des projets totalisant une valeur de 195 millions de dollars. Du point de vue du développement local ou régional, ces résultats peuvent signifier l'arrêt de la spirale du déclin et parfois le début d'un processus de revitalisation économique. De même, pour les personnes engagées dans ces projets, cela peut avoir des répercussions fort significatives.

Deux types d'emplois sont soutenus par la microfinance québécoise. Le travail autonome ou indépendant constitue la première de ces formes. La deuxième forme comprend des emplois créés dans de très petites entreprises de production de biens ou de services dont la taille peut varier de deux à 10 employés. Pour les fins de notre propre enquête, les deux types d'entreprises ont été prises en compte, notre échantillon représentant une diversité de secteurs et une certaine diversité dans les statuts juridiques ou sociaux variables incluant des coopératives et des organismes communautaires à but non-lucratif (entreprises d'économie sociale) et des compagnies à but lucratif (entreprises dites privées), reflétant ainsi les interventions favorisées dans les deux filières principales du secteur. Dans les deux cas de figure, le critère majeur exigeait que leur démarrage ait été rendu possible grâce au microfinancement.

En ce qui concerne le travail autonome, l'intervention de la microfinance gravite dans le rayon d'un phénomène beaucoup plus large de montée du travail indépendant. La montée du phénomène depuis les années 1990 s'expliquerait en partie par le niveau de chômage, mais aussi par le choix de nombreux professionnels pour une plus grande indépendance en termes d'horaire et de lieu de travail, et par le nouveau contexte favorable à l'externalisation des services aux entreprises. Au Canada, ce phénomène atteint des proportions beaucoup plus larges qu'aux États-Unis, ce qui

s'expliquerait par la plus grande rigidité des lois fiscales et du code du travail canadien et québécois. Ainsi, les entreprises externaliseraient leurs coûts tandis que les travailleurs autonomes opteraient pour gérer eux-mêmes leurs avantages sociaux et déduire des dépenses d'opérations de leurs revenus imposables. Pour cette portion choisie de l'option du travail autonome, le démarrage relève souvent de la capacité personnelle de l'entrepreneur à s'autofinancer ou à contracter des prêts personnels dans les banques ou dans son réseau social. Parmi les travailleurs autonomes, la microfinance cible plutôt les clientèles incapables de s'autofinancer : principalement les jeunes et les femmes, de mêmes que des porteurs de projets s'inscrivant dans le secteur plus risqué de la haute technologie du savoir.

Il n'existe pas de données publiques ou privées valables sur la qualité des emplois dans les micro-entreprises soutenues par la microfinance. Par exemple, les très petites entreprises (TPE) pâtissent de clichés simplistes (emplois précaires et des emplois de mauvaise qualité). Les résultats globaux de notre enquête s'avèrent assez loin de ce stéréotype lorsqu'on étudie la dynamique générée par la TPE soutenue par la microfinance. Ils nous éloignent surtout de l'idée d'une insatisfaction généralisée, sous-entendant par là que la véritable satisfaction se retrouverait du côté de la grande entreprise (sécurité d'emploi, hauts salaires, conditions de travail conventionnés, travail à temps plein et à durée illimitée, etc.), la TPE n'étant qu'un pis-aller.

Le premier constat d'importance de cette enquête réside dans le fait **qu'une clientèle importante de chômeurs et de personnes bénéficiaires de la sécurité du revenu (48 %) sont rejoints par la TPE soutenue par la microfinance ainsi que des personnes faiblement scolarisées (44 %).**

Un deuxième constat d'importance considère que **les femmes se positionnent relativement bien car elles occupent plus de 50 % des emplois étudiés, ont un meilleur salaire moyen que les hommes et une meilleure satisfaction globale au travail.**

Tout en évitant d'exagérer la portée de ces grands constats, on peut faire valoir qu'une intervention de soutien par la microfinance - intervention publique, intervention associative ou intervention mixte - en direction de ce type de travail et d'entreprises paraît **potentiellement plus favorable** à la prise en compte des groupes en difficulté d'insertion socioprofessionnelle et d'une prise en compte de l'égalité des chances entre hommes et femmes.

Les conditions matérielles objectives des emplois engendrés par la microfinance révèlent un écart positif important par rapport à la plupart des normes minimales de travail, mais elles ne sont ni meilleures ni pire que celles de l'économie prise dans son ensemble. Le salaire horaire moyen de nos

répondants est de 11,36 \$, tandis que la moyenne des heures travaillées demeure autour de 40 heures/semaine.

Toutefois, la pénétration du syndicalisme dans ce type d'entreprise pose problème étant donné leur dispersion et les rapports d'opposition employeurs/employés qui ne constituent pas une tendance forte. C'est seulement quand l'entreprise réussit et progresse pour changer d'échelle d'intervention (plus de 10 employés par exemple) que le syndicalisme traditionnel a plus de prise (Paquet, Deslauriers et Sarazzin, 1999). Mais sur la base que l'on connaît, la TPE doit surtout pouvoir compter sur des fonds de développement et des instances locales et régionales auxquelles les syndicats participent. Les organisations syndicales québécoises, notamment la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), ont compris l'importance d'organiser de façon spécifique les travailleurs autonomes en prenant pour acquis qu'aujourd'hui c'est **une des façons que certains chômeurs et prestataires de la sécurité du revenu peuvent utiliser pour retourner sur le marché du travail**, ce qui pour un syndicalisme social n'est pas négligeable. Concernant les TPE d'économie sociale, la problématique se complexifie puisque les salariés sont non seulement des employés d'une entreprise mais également des associés de celle-ci. Le "modèle bipolaire" (Mayné, 1999) est peu applicable dans l'ensemble des TPE et encore moins dans les TPE d'économie sociale pour lesquelles l'objet des relations de travail ne tourne pas seulement autour d'objectifs socio-économiques, mais également autour de la satisfaction au travail et de l'autonomie dans le travail.

Pour une meilleure incitation à la performance sociale

Après avoir été orientées surtout sur la création d'emplois, les préoccupations des chercheurs comme des intervenants doivent mieux circonscrire et développer la qualité effective de l'emploi dans la TPE de même que le profil, et le potentiel économique et sociale des entreprises soutenues.

Si on considère le soutien à la TPE et son marché d'emplois comme étant temporaire, instable, conjoncturel, si on considère qu'il y aura un "retour à la normale", c'est-à-dire le retour majeur de l'emploi dans la grande entreprise, alors l'encourager par la microfinance relève strictement de la gestion sociale de la pauvreté par temps difficiles avec un État qui, à la limite, pourrait s'en tenir à des politiques d'indemnisation plus consistantes (des personnes en chômage comme des personnes sur l'aide sociale). Par contre, si ce marché est identifié comme devant durer parce qu'il s'inscrit non pas dans la fin des économies locales et régionales, mais bien dans leur transformation et qu'il y a là l'existence d'un créneau durable, si les travailleurs en retirent de réels bénéfices socio-économiques et socioculturels et qu'on ne le considère pas comme un marché plus ou moins parallèle et

temporaire (en attendant que la crise nous quitte), alors de meilleures conditions de soutien sont à être en place pour mieux adapter l'offre de services financiers et non financiers aux sens emploi. Il faut alors encourager la structuration, la croissance et la mise en réseau des fonds de microfinance.

ANNEXE 1

Études de cas de fonds fournissant de la microfinance

1. Fonds québécois (à l'échelle du Québec)

1.1. Investissement Québec (1998)

Nom	Investissement Québec (vice-présidence au développement des coopératives et de l'économie sociale)
Objectif	Développer le secteur de l'économie sociale
Formes d'intervention	Prêts ou garanties de prêts de 25 000 \$ à 50 000 \$ destinés aux coopératives ou aux organismes à but non lucratif en économie sociale
Exigences	Prête aux entreprises dont le risque d'insuccès est faible
Intervention type	Beaucoup d'organismes d'aide à la petite enfance (garderie)
Mécanisme de décision	Les responsables des dossiers
Adresse	Bureau de Montréal : 393, rue Saint-Jacques, bureau 500, Montréal (Que) H2Y1N9 Téléphone : (514) 873-4375
Capitalisation	113 millions de dollars (1 million de dollars par année, provenant de l'État et des frais chargés aux entreprises, destinés aux frais de fonctionnement)
Type de pourvoyeur	Investissement Québec
Statut	Division d'une société d'Etat
Taille des investissements	Voir formes d'intervention
Nombre d'investissements	Inconnu
Nombre de projets	68 dossiers en 1998 (dont 30 coopératives)
Nombre d'emplois	Inconnu

¹ Lors de cette recherche, nous avons vu qu'il existe au moins trois fonds de développement pour les Autochtones au Québec. L'un est destiné aux autochtones vivant hors des réserves et les deux autres pour ceux qui y vivent. Il s'agit du Fonds Waskahegen qui est une société de capital de risque, de la Société de Crédit Commercial Autochtone (SOCCA) qui octroie des prêts aux entrepreneurs et du fonds Entreprise Autochtone Canada (EAC). Bien que la SOCCA octroie des montants qui correspondent à ceux de la microfinance, elle ne constitue cependant pas un fonds qui est spécifiquement voué à cette forme de financement, bien qu'elle ait un volet pour les jeunes entrepreneurs. Quant au fonds EAC, il correspond effectivement aux montants de la microfinance, puisque les prêts ne dépassent pas 75 000 \$ dans le cas de trois programmes. Cependant, ces trois fonds nécessiteraient en soit une étude particulière qui tiendrait compte de deux problématiques spécifiques : 1) celle d'une même communauté, prise au sens large, se scindant en deux groupes vivant hors réserve et vivant à l'intérieur des réserves ; 2) celle de plusieurs communautés (la SOCCA en rejoint 18 dont les Abénakis, les Algonquins, les Murons, les Micmacs, les Atikaneks, les Montagnais, les Mohawks, pour ne nommer que ceux-ci) habitant dans les réserves. Par ailleurs, la problématique ne pourrait occulter le fait que très souvent les problèmes sociaux dans les réserves sont aigus. C'est pourquoi il nous faudrait y revenir dans une étude exhaustive.

Investissement Québec est une société d'État qui a remplacé en 1998 la Société de développement industriel (SOI). Elle relève du ministre de l'Industrie et du Commerce. Son conseil d'administration est toutefois indépendant du ministère.

La capitalisation de base d'Investissement Québec vient exclusivement de l'État. Le budget de fonctionnement de la société vient, quant à lui, principalement de l'État alors qu'une partie provient des frais chargés aux entreprises dont les dossiers sont acceptés.

Le mandat d'Investissement Québec est de générer au cours des prochaines années 6 milliards de dollars d'investissement dans les PME au Québec. La définition de PME n'est pas stricte. En effet, 97 % des entreprises québécoises peuvent être considérées comme des PME.

La vice-présidence au développement des coopératives et de l'économie sociale détient un portefeuille de 113 millions de dollars. Son fonctionnement coûte environ 1 million de dollars par année. À l'intérieur d'Investissement Québec, la vice-présidence au développement des coopératives et de l'économie sociale est la seule à traiter des dossiers de moins de 50 000 \$. Elle traite peu de dossiers de moins de 25 000\$.

Les évaluations des projets qui sont faites à Investissement Québec tiennent compte presque uniquement de critères économiques. La définition de l'économie sociale n'étant pas la même pour tous, l'évaluation des retombées des investissements faits en économie sociale est d'autant plus difficile. En 1998, 68 dossiers ont été acceptés dont la moitié était présentée par des OSBL et l'autre moitié l'était par des coopératives.

La vice-présidence au développement des coopératives et de l'économie sociale accorde des prêts et des garanties de prêts aux OSBL et aux coopératives. La majeure partie de ses activités consiste à faire des garanties de prêts. Elle travaille alors en partenariat avec les institutions financières, souvent en partenariat avec la Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec). Ce partenariat existe depuis plus de vingt ans, lorsque la SOI s'est ouverte aux coopératives.

Source

Entrevue avec Luc Labelle, vice-présidence au développement des coopératives et de l'économie sociale à Investissement Québec (19 août 1999)

1.2. Le Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail (1997)

Nom	Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail
Objectif	Réinsertion ou insertion au travail des personnes les plus démunies
Formes d'intervention	Subventions aux entreprises ou aux individus pour encourager l'insertion au travail
Exigences	Projets de création d'emplois émanant des acteurs du milieu devant atteindre les personnes le plus démunies
Intervention type	Emplois, stages et formation dans divers domaines
Mécanisme de décision	Premier ministre, Comité aviseur, ministre de la Solidarité sociale, direction du Fonds de lutte, Emploi-Québec, comités national, régionaux et locaux constitués entre autres de représentants du milieu communautaire
Adresse	425, rue Saint-Amable, 4 ^e étage, Québec (Que) G1 R 4Z1 Téléphone: (41 8) 643-11 09
Capitalisation	250 millions de dollars canadiens sur trois ans (frais d'administration de 404 000 \$ au 31 mars 1998 provenant de l'État et non du 250 millions de dollars)
Type de pourvoyeur	Impôts (taxe spéciale) des particuliers et des entreprises en parts égales
Statut	Fonds public
Taille des investissements	Par régions selon le nombre de personnes bénéficiaires de la sécurité du revenu, mais aussi selon les projets de l'économie sociale et selon les projets concernant plusieurs régions (total de juin 1997 à mars 1999 : 169 328 775 \$)
Nombre d'investissements	19 (17 régions, projets d'économie sociale et projets concernant plusieurs régions)
Nombre de projets	2 1 1 8 (de juin 1 997 à mars 1 999)
Nombre d'emplois	De juin 1997 à mars 1999, 8 827 emplois créés auxquels s'ajoutent 4 037 places de formation et 4 203 places d'insertion en emploi et de stages en entreprises (total : 1 7 067)

Le Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail (Fonds de lutte) a été créé suite au Sommet sur l'économie et l'emploi² de 1996. La loi instituant le Fonds de lutte a été sanctionnée en juin 1997.

Le ministère de la Solidarité sociale qui est représenté entre autres dans les centres locaux d'emploi (CLE)³, au sein d'Emploi-Québec⁴, a la responsabilité de ce fonds (250 millions de dollars)

² Ce sommet réunissait, autour d'une même table, des représentants du gouvernement, du patronat, des syndicats, du milieu communautaire et de groupes de femmes. Ces acteurs avaient comme objectif principal de proposer des moyens pour relancer l'économie.

³ Les CLE, au nombre de 151, sont répartis à travers les 17 régions administratives du Québec. Étant intégrés à la structure d'Emploi-Québec, ils relèvent de la responsabilité du ministère de la Solidarité sociale. Ils offrent les services d'Emploi-Québec, dont les 17 directions réparties dans les 17 régions administratives sont responsables de divers services et mesures reliés à l'employabilité.

⁴ Cette structure est née de la fusion de deux organismes gouvernementaux provinciaux, la Société québécoise du développement de la main-d'oeuvre et Travail-Québec, et d'un organisme fédéral, Développement des ressources humaines Canada. Toute la question de l'employabilité (assurance-emploi, formation continue, etc.) est en voie de devenir une compétence provinciale.

en partenariat avec le milieu communautaire. Le Fonds de lutte accompagne les individus dans leurs démarches d'intégration en emploi, souvent sous forme de stages en entreprises. Emploi-Québec est responsable de la gestion locale et régionale du fonds. Il agit comme intermédiaire entre les acteurs du milieu et les autres ministères et organismes qui interviennent au Fonds de lutte.

Le Fonds de lutte a pour objectif de favoriser la création d'emplois en privilégiant l'insertion en emploi, ainsi que la formation et la préparation à l'emploi à l'échelon national, régional ou local en harmonie avec les projets des autres ministères et organismes. L'aide du Fonds de lutte est donc destinée à venir en aide aux personnes les plus démunies, c'est-à-dire les prestataires de la sécurité du revenu⁵, les sans-emploi sans aucun revenu telles les personnes exclues du régime d'assurance-emploi⁶. Il est donc aussi destiné aux individus qui ne sont pas atteints par les programmes réguliers de réinsertion au travail. Il ne doit donc pas se substituer aux programmes existants. C'est pourquoi l'aide doit transiter par des organismes qui sont déjà reconnus, même si elle a pu servir, à quelques occasions, à en créer des nouveaux.

Les responsables du fonds, au niveau du ministère de la Solidarité sociale, s'en remettent donc aux choix des organismes du milieu qui leur proposent des projets de formation ou de création d'emplois. C'était ce qui était d'ailleurs prévu lors de la création du fonds. Ce que cherchaient à faire les intervenants, c'était de décentraliser et "dénormer" la gestion du fonds. En ce sens, les responsables n'hésitaient pas à expérimenter.

C'est pourquoi la durée du Fonds de lutte a été prolongée jusqu'en mars 2001, au lieu de mars 2000. Cela permettra aux projets qui ont démarré dernièrement d'arriver à terme. Cela donnera aussi le temps de connaître les résultats et les répercussions de ce fonds sur les personnes ciblées.

Sources

Entrevue avec le directeur du Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail, Paul Gagnon (1^{er} septembre 1999)

Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail. 1999. Rapport d'activités (Juin 1997 à mars 1999), 43p.

Site web du ministère de la Solidarité sociale du Québec, <http://mss.gouv.qc.ca>

⁵ Le gouvernement provincial gère les programmes de la sécurité du revenu destinés aux plus démunis qui peuvent en bénéficier à certaines conditions.

Les travailleurs qui perdent leur emploi peuvent recevoir une allocation du gouvernement fédéral à certaines conditions durant une période de temps déterminée.

1.3. Le réseau d'investissement social du Québec (1997)

Nom	Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)
Objectif	Rendre accessible un financement adapté aux réalités des entreprises du secteur de l'économie sociale
Formes d'intervention	- Prêt à la capitalisation (maximum de 50 000 \$ sans garantie) : pour les coopératives et les organismes à but non lucratif - Aide technique (maximum de 5 000 \$) sous forme d'avance remboursable lors du démarrage du projet
Exigences	Critères de viabilité des projets tant au point de vue économique et social (expertise du promoteur, composition de l'équipe, composition du conseil d'administration, façon dont la production de biens ou de services est structurée, soutien que le promoteur a de sa communauté ou d'autres organismes, le marché, la composition financière, rentabilité et portée sociale du projet)
Intervention type	Démarrage ou expansion d'entreprises collectives
Mécanisme de décision	Conseil d'administration composé de représentants des pourvoyeurs privés, des membres de l'économie sociale, d'Investissement Québec (observateur), du ministère de l'Industrie et du Commerce, (observateur), du Secrétariat du Sommet sur l'économie et l'emploi et de la direction du RISQ.
Adresse	C.P. 36, succursale Desjardins, Montréal (Que) H5B 1 B2 Téléphone: (514) 281 -2355
Capitalisation	Au 31 décembre 1998 : 7,3 millions de dollars (frais de fonctionnement de 165 604 \$ en 1998)
Type de pourvoyeur	Ministère de l'Industrie et du Commerce, Alcan Aluminium, le Groupe Jean Coutu (PJC) inc., la Fondation Marcelle et Jean Coutu, la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, la Banque Nationale du Canada, la Banque de Montréal et la Banque Royale du Canada
Statut	Organisme à but non lucratif
Taille des investissements	Voir formes d'intervention (mais pour l'année 1998, un total de 590 226 \$ en prêts et garanties de prêts)
Nombre d'investissements	23
Nombre de projets	23 projets (10 dossiers prêts à la capitalisation et 13 dossiers volet Aide technique)
Nombre d'emplois	175 emplois créés ou maintenus en 1998

Le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ), une organisation sans but lucratif (OSBL) située à Montréal ⁷, a démarré ses activités le 21 novembre 1997, dans la foulée du Sommet sur l'économie et l'emploi d'octobre 1996. Étant un fonds de développement propre au secteur de l'économie sociale, le RISQ finance certaines activités des entreprises de ce secteur. Son conseil d'administration est composé de représentants de divers milieux : grandes institutions

⁷ Montréal, située dans la province de Québec, est la seconde ville la plus peuplée du Canada avec plus de 1 million d'habitants. Si l'on considère l'ensemble des municipalités de l'île de Montréal, ce chiffre atteint près de 1,8 million de personnes. Lorsque l'on considère la région métropolitaine, la population dépasse les 3,3 millions d'individus. (Source : Statistique Canada, site Web)

bancaires, entreprises privées, OSBL et coopératives. Plus précisément, il est composé de souscripteurs (entreprises privées), de représentants de l'économie sociale et d'observateurs.

Le RISQ a développé une approche partenariale avec d'autres intervenants qui ne siègent pas à son conseil d'administration : les centres locaux d'emploi (CLD)⁸, l'Association des professionnels en développement économique du Québec (APDEQ)⁹, les coopératives de développement régional (CDR)¹⁰, les corporations de développement économique communautaire (CDEC)¹¹, le Fondation¹² et le Réseau des services d'aide au développement des collectivités (SADC)¹³.

Le RISQ a deux volets : Prêt à la capitalisation et Aide technique. Ils sont destinés à créer ou à maintenir des emplois sur l'ensemble du territoire québécois. Le financement est accordé aux entreprises d'économie sociale. Les projets se réalisent en partenariat avec le soutien technique des ressources locales. L'aide technique s'applique au démarrage d'un projet ou à son suivi. Les projets qui bénéficient du Prêt à la capitalisation ou de l'Aide technique doivent nécessairement se réaliser en partenariat avec les ressources du milieu.

Le RISQ n'est pas destiné directement à l'insertion ou la réinsertion à l'emploi ni à soutenir le travail autonome, puisque c'est le travail collectif qu'il encourage. Cependant, il peut permettre aux chômeurs de trouver un emploi vu que les projets retenus ne doivent pas contribuer à déplacer des emplois d'une entreprise à une autre.

Sources

Entrevue avec Élise Tessier, directrice générale du Réseau d'investissement social du Québec (18 août 1999).

Réseau d'investissement social du Québec. *Rapport annuel 1998*, 25 p.

⁸ Les 104 CLD répartis dans les 17 régions du Québec ont commencé à être implantés en octobre 1997. Avec leurs partenaires, ils définissent les stratégies de développement local.

⁹ Cette association regroupe plus de 200 organismes qui font la promotion du développement économique.

¹⁰ Ce sont des organismes voués au développement des coopératives.

¹¹ Les CDEC réalisent de nombreux projets de développement économique à Montréal et à Québec. Elles sont les mandataires des CLD.

¹² Le Fondation est un fonds de développement économique d'un syndicat québécois, le Conseil des syndicats nationaux (CSN).

¹³ Les SADC favorisent la prise en charge du développement économique par les collectivités locales, tout en favorisant la concertation entre les divers intervenants.

1.4 La caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec) (1971)

Nom	La Caisse des travailleurs et travailleuses (Québec) (CETTQ)
Objectif	Supporter le développement économique et communautaire et l'entrepreneurs collectif (promotion de l'économie solidaire)
Formes d'intervention	Prêts, garanties de prêts, acquisition de parts privilégiées, prise en charge d'intérêts
Exigences	Projets innovateurs
Intervention type	Prêts (parfois modestes) pour coopératives d'habitation, de travail, de services, pour associations syndicales, communautaires, de quartiers, culturelles, pour OSBL, et marges de crédit (parfois modestes)
Mécanisme de décision	Conseil d'administration constitué de représentants des milieux syndical, coopératif, communautaire et culturel
Adresse	155, boul. Charest Est, Québec (Que) G1K 3G6 Téléphone: (41 8) 647-1 527
Capitalisation	Plus de 128 millions de dollars (actif en 1998) ; 52 millions de dollars étaient destinés à l'économie solidaire
Type de pourvoyeur	Associations syndicales
Statut	Coopérative d'épargne et de crédit
Taille des investissements	Non disponible
Nombre d'investissements	Non disponible
Nombre de projets	Non disponible
Nombre d'emplois	Non disponible

La Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs de Québec (CETTQ) a été créée en 1971. Cette initiative avait été lancée par la Confédération de syndicats nationaux (CSN) " dans une démarche coopérative militante fondée sur des stratégies de lutte contre les pratiques du capitalisme et de promotion des démarches collectives " (Lebossé, 1998 : 95). La CETTQ avait comme objectif de rendre accessible du crédit aux travailleurs à coût abordable.

Au milieu des années 1970, la CETTQ fusionne avec la caisse populaire du syndicat CSN, puisque les résultats escomptés n'avaient pas été atteints. Elle maintenait cependant les services qu'elle offrait aux individus ou aux syndicats en grève (prêts) ainsi que des services de vérification comptable aux travailleurs d'organisations syndicales et communautaires.

Avec les années 1980, la CETTQ se concentre sur les projets collectifs, c'est-à-dire sur le développement de l'économie solidaire. Elle finance des coopératives d'habitation ou de travail et des groupes populaires et communautaires. Elle cherche alors à concilier rentabilité économique et rentabilité sociale. Elle recrute des nouveaux membres auprès des syndicats d'entreprises et auprès d'une clientèle qui partage ses objectifs.

Toujours durant ces années, elle quitte le réseau des caisses populaires pour revenir à la Fédération des caisses d'économie du Québec qui, comme les caisses populaires, fait partie du

mouvement Desjardins. C'est à partir de ces années que la CETTQ retrouve une période de croissance qu'elle a su maintenir jusqu'à aujourd'hui à travers sa " stratégie de développement très volontariste centrée sur le soutien aux entreprises et aux organisations du mouvement de l'économie solidaire " (Lebossé, 1998:99).

Qui parle d'économie solidaire parle de risque en termes de rendement financier. C'est toutefois ce qui fait de la CETTQ une caisse originale, puisqu'elle va justement jusqu'à prêter de l'argent à ceux que les institutions financières traditionnelles refuseraient. Malgré cela, de 1985 à 1995, elle a affiché " une des meilleures performances des 1 300 caisses du mouvement Desjardins " (Lebossé, 1998: 100) auquel elle est toujours affiliée. La CETTQ compte 5 000 sociétaires dont 1 000 sont des associations qui détiennent 60 % des crédits en cours. Elle est l'institution financière la plus impliquée dans le champ de l'économie sociale. Elle constitue la troisième caisse la plus importante parmi les 120 caisses d'économie du Québec.

Sources

Lebossé, Joël. 1998. " La Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs, Québec (Canada) " *In Micro-finance et développement local*, p. 95-104. Montréal : IFDÉC

Paquin, Diane. 1996. " Le travail autonome, un atout pour le développement local ". *In Travail autonome et développement local : Contribution au travail des acteurs du développement local*, 2 p. Sainte-Foy : Réseau des SADC.

2. Fonds locaux (à l'échelle du Québec)

2.1. Les Fonds locaux d'investissement (1998)

Puisque ces Fonds sont nouveaux, les données ne sont pas, en ce moment, disponibles pour l'ensemble du Québec.

2.2. Les Fonds d'économie sociale (1998)

Puisque ces Fonds sont nouveaux, les données ne sont pas, en ce moment, disponibles pour l'ensemble du Québec.

2.3. Les Sociétés d'aide au développement des collectivités (1995)

Nom	Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)
Objectif	Création d'entreprises, création et maintien d'emplois par les collectivités locale
Formes d'intervention	- Fonds d'investissement pour créer ou maintenir des emplois (capital-actions, prêts participatifs, congé d'intérêt, etc. ; maximum de 125 000\$) - Fonds Stratégie jeunesse (18-35 ans) pour le démarrage d'une entreprise ou pour améliorer une entreprise existante (prêts de 5 000 à 15 000\$) - Programme d'accès communautaire (pour le secteur des nouvelles technologies de l'information et des communications : jusqu'à 40 000 \$)
Exigences	Projet émanant des collectivités locales en milieu rural et devant servir ces mêmes collectivités
Intervention type	Développement économique au niveau local, projets éducatifs, projets relevant de l'économie sociale, de la santé, de l'environnement, du domaine culturel, etc.
Mécanisme de décision	Le conseil d'administration formé représentants du milieu qui proviennent des différents secteurs géographiques ou de groupes d'intérêts de la collectivité
Adresse	Le réseau des SADC : 979, de Bourgogne, bureau 530, Sainte-Foy (Qué) G1W2L4 Téléphone: (418)658-1530
Capitalisation	98 millions de dollars (fonds d'investissement) et 1 350 000 \$ (fonds jeunesse)
Type de pourvoyeur	Développement économique Canada
Statut	Organisme à but non lucratif
Taille des investissements	Voir forme d'intervention
Nombre d'investissements	2 200 entreprises
Nombre de projets	3 000 dont la moitié à chaque année sont des nouveaux projets
Nombre d'emplois	14 850 emplois

Les Services d'aide au développement des collectivités (SADC) sont le résultat de la fusion des Comités d'aide au développement des collectivités et des Centres d'aide aux entreprises qui existaient depuis 1986. Il y a 54 SADC répartis sur le territoire du Québec. Les SADC sont des organismes sans but lucratif (OSBL). Elles ont comme principal bailleur de fonds une agence du gouvernement fédéral, Développement économique Canada, qui apporte son aide aux petites et moyennes entreprises. Certains ministères du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial peuvent également contribuer au financement des SADC. Les SADC agissent généralement sur le territoire d'une municipalité régionale de comté (MRC)¹⁴, parfois sur le territoire de deux MRC. D'autres fois, deux SADC se partagent le territoire d'une MRC.

¹⁴ Au Québec, on compte 96 MRC. C'est au niveau de cette structure administrative que plusieurs décisions se prennent en ce qui concerne le développement économique au plan local.

Elles sont présentes sur 60 % du territoire des municipalités du Québec. Les SADC n'interviennent pas dans les milieux urbains principaux, puisqu'elles interviennent essentiellement en milieu rural.

L'objectif principal des SADC est la création d'entreprises ainsi que la création et le maintien des emplois. Outre le fait qu'elles réalisent ces objectifs en favorisant la création d'entreprises, elles encouragent aussi leur expansion et développent des outils pour les redresser, en passant par l'aide à l'exportation. Leur premier souci est la stabilité des entreprises et des emplois.

Les SADC offrent trois programmes : le Fonds d'investissement, Stratégie jeunesse et le Programme d'accès communautaire. Le premier fonds vise à favoriser, à travers une aide financière, la création ou le maintien d'emplois. Dans le cadre de ce fonds, les SADC offrent une variété de produits financiers : capital-actions, prêts participatifs, congés d'intérêts, etc. Elles cherchent à développer des produits adaptés à chaque projet qu'elles retiennent.

Le second fonds, Stratégie jeunesse, s'adresse aux jeunes adultes âgés de 18 à 35 ans. Il existe depuis 1997. Les SADC ont créé ce programme en partenariat avec Développement économique Canada. Il vise à encourager les jeunes entrepreneurs à démarrer leur entreprise ou à améliorer le fonctionnement d'une entreprise existante. Deux entrepreneurs d'une même entreprise peuvent chacun recevoir un prêt. En plus de permettre le développement d'entreprises et de favoriser l'employabilité des jeunes, le fonds réduit l'exode des jeunes vers les centres urbains.

Enfin, le Programme d'accès communautaire est destiné aux collectivités rurales et vise à leur fournir une aide dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et des communications. L'aide doit être utilisée pour le développement d'un centre d'accès communautaire.

C'est le conseil d'administration de chaque SADC qui entérine ou non les projets qui leur sont soumis. Chaque SADC est libre d'investir ou de s'impliquer dans les projets de son choix. Toutefois, travaillant en partenariat avec les acteurs locaux, par exemple lorsque les SADC aident les municipalités à faire leur propre plan de développement, ces choix reposent sur la planification stratégique du milieu.

Sources

Entrevue avec la directrice du réseau des Services d'aide au développement des collectivités (SADC), Hélène Deslauriers (le 1^{er} septembre 1999).

ÉvaluAction. 1999. " Complément d'information SADC édition 1999. Présentation des résultats généraux ". Juillet, 17 p.

Réseau SADC. 1999. " Stratégie jeunesse SADC/DEC. Faits saillants ". 5p.

Réseau SADC. 1998. " Répertoire 1998 ". 147 p.

2.4 SOLIDEQ¹⁵ (1991)

Nom	SOLIDEQ
Objectif	- Valider le maintien et la création d'emplois - Valider la philosophie d'ouverture des promoteurs envers les travailleurs - Vérifier les retombées économiques sur les régions - Vérifier la compatibilité des projets avec les priorités définies par la MRC ou la municipalité admissible
Formes d'intervention	SOLIDEQ peut investir dans une SOLIDE 250 000 \$
Exigences	- Viabilité et rentabilité des projets - Création ou maintien d'emplois permanents - Bonnes relations de travail - Expertise des entrepreneurs
Intervention type	Secteur manufacturier, tertiaire moteur, primaire et autres : expansion d'entreprises, démarrage, consolidation et acquisition
Mécanisme de décision	Conseil d'administration au sein de chaque SOLIDE
Adresse	5000, boul. des Gradins, bureau 340, Québec (Que) G2J 1N3 Téléphone: (4 18) 624 1634
Capitalisation	Au 30 juin 1999 : 21 280 000 \$ (avec la participation des partenaires : 43 333 800 \$)
Type de pourvoyeur	Fonds de solidarité de la FTQ, MRC et municipalités, Secrétariat au développement des régions, institutions financières, Sociétés d'aide au développement des collectivités, autres partenaires locaux
Statut	Société en commandite
Taille des investissements	22 810 684 \$ (total au 30 juin 1999)
Nombre d'investissements	797
Nombre de projets	797 projets (au 30 juin 1999)
Nombre d'emplois	6 784 créés et maintenus (au 30 juin 1999)

Les Sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi (SOLIDE) ont été créées par l'Union des municipalités régionales de comté du Québec (UMRCQ)¹⁶ ainsi que par le Fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ) qui constitue le principal pourvoyeur.

En fait, l'UMRCQ et le Fonds de solidarité ont d'abord créé une société en commandite en 1991, SOLIDEQ (Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi du Québec), une société en commandite, pour implanter, par la suite, les SOLIDE dans chacune des municipalités régionales de comtés (MRC) qui sont maîtres d'œuvre de la planification du développement économique au plan local.

¹⁵ Sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi du Québec.

¹⁶ Maintenant la Fédération québécoise des municipalités (FQM).

La première SOLIDE a été implantée en 1993. SOLIDEQ peut contribuer au fonds de développement d'une SOLIDE jusqu'à 250 000 \$, alors que chaque SOLIDE doit au préalable s'être associée à un ou d'autres partenaires. Pour chaque dollar qu'une SOLIDE obtient d'un partenaire, SOLIDEQ contribue pour la même somme. C'est donc par le financement des SOLIDE que SOLIDEQ contribue au développement de l'emploi des régions, mais aussi par l'encadrement que SOLIDEQ apporte à leur implantation (la formation à la gestion du capital). Il y a plus de 86 SOLIDE actuellement au Québec.

Les SOLIDE investissent généralement dans les entreprises sous la forme de prêts participatifs ou d'autres formes, mais elles ne peuvent jamais octroyer de subventions. Les investissements se situent entre 5 000 \$ et 50 000 \$ par entreprise. Ils servent pour le démarrage ou pour l'expansion d'entreprises du secteur primaire, manufacturier ou tertiaire moteur y compris le tourisme. Quant aux secteurs tertiaire .traditionnel (exemple : restauration) et commercial (commerce de détail), ils ne sont pas admissibles.

SOLIDEQ favorise ou privilégie la prise en charge du développement économique par les intervenants locaux. La société en commandite cherche donc à favoriser le partenariat et la solidarité entre les acteurs du milieu pour permettre la création d'emplois et pour susciter le développement de l'économie locale. C'est pourquoi les administrateurs des SOLIDE sont choisis parmi les partenaires locaux. Ce sont plus de 616 bénévoles qui siègent sur les conseils d'administration des SOLIDE.

Si les SOLIDE ont comme objectif la viabilité économique, elles ont néanmoins à relever le défi de la rentabilité sociale à travers la création d'emplois et le développement local. Enfin, en vertu de leur mission, les SOLIDE ont décidé de centrer leurs investissements dans les entreprises d'un territoire bien circonscrit, celui d'une MRC, un territoire parfois délaissé par les autres institutions financières, un territoire par ailleurs indispensable du point de vue des personnes qui y vivent et du point de vue de l'intérêt général (Lévesque, 1999).

Sources

Entrevue de Jean-René Laforest, directeur de SOLIDEQ (septembre 1999)

Lévesque, Benoît. 1999. « Originalité et impact de l'action des SOLIDE sur le développement local et sur l'emploi au Québec », Montréal, *Cahiers du CRISES*, 18p.

SOLIDEQ. 1999. « Statistiques des SOLIDE au 30 juin 1999 ».

2.5. La solide de la MRC Beauharnois-Salaberry (1993)

Nom	La SOLIDE de la MRC Beauharnois-Salaberry
Objectif	Créer et développer des entreprises viables et favoriser la création d'emplois
Formes d'intervention	Prêts de 5 000 à 50 000 \$ destinés au démarrage ou à l'expansion des activités des entreprises
Exigences	Entreprises pouvant démontrer leur viabilité
Intervention type	Secteurs d'activités : primaire, manufacturier ou tertiaire
Mécanisme de décision	Conseil d'administration constitué de 2 membres de la Commission d'orientation et de planification socio-économique, de 2 acteurs des municipalités, de 1 du Fonds de solidarité de la FTQ, de 1 de la Banque Nationale et de 1 du CLD ; comité de sélection
Adresse	CLD Beauharnois-Salaberry : 100, rue Ste-Cécile, bureau 100, Sallaberry-de-Valleyfield (Que) J6T 1M1 Téléphone : (450) 373-2214
Capitalisation	625 000 \$
Type de pourvoyeur	SOLIDEQ, MRC et municipalités, Banque Nationale, entreprises privées, Fonds d'investissement local (Secrétariat aux Affaires régionales)
Statut	Organisation à but non lucratif
Taille des investissements	Voir formes d'intervention
Nombre d'investissements	29
Nombre de projets	29 prêts accordés au 31 mars 1999
Nombre d'emplois	109 emplois créés et 242 emplois maintenus (depuis 1993)

La Société locale d'investissement et de développement de l'emploi (SOLIDE) Beauharnois-Salaberry a été créée en 1993. Elle fournit des services d'aide aux entreprises et de suivi. Sa mission consiste à créer et à développer des entreprises viables, à apporter une aide financière au démarrage ou à l'expansion d'entreprises, à favoriser la création d'emplois, à susciter l'esprit d'entrepreneurship et à appuyer les efforts de développement des intervenants économiques du territoire de la MRC. Un conseil d'administration, composé de sept membres élus, dirige ce fonds. (Goulet, 1999)

La SOLIDE privilégie le prêt participatif impliquant une option d'achat d'actions. Les prêts sont de l'ordre de 5 000 \$ à 50 000 \$. En général, ceux inférieurs à 15 000 \$ sont sans garantie, alors que ceux de 15 000 \$ et plus, sont des prêts participatifs. Une mise de fonds minimale de 10 % des coûts du projet est fournie par l'entrepreneur et la durée de remboursement varie d'un à cinq ans. Cela couvre les secteurs d'activités primaire, manufacturier ou tertiaire moteur. Le commerce de détail et les entreprises de services ne sont pas admissibles. Les entrepreneurs doivent être ouverts à la formation de la main-d'oeuvre et à la qualité des ressources humaines. (Goulet, 1999)

Pour ce qui est du partenariat, il faut souligner la participation et l'engagement bénévole des membres du conseil d'administration. La collaboration des entreprises du milieu, de la Banque Nationale et des municipalités à la constitution du fonds, avec un montant de 250 000 \$ sous forme de dons, permet un enracinement dans la communauté. (Manon Goulet, 1999)

La SOLIDE cherche à arrimer l'économie au social en modelant la gouvernance locale, c'est-à-dire que les acteurs locaux tentent de maîtriser les outils financiers et prennent des décisions en ce qui concerne le développement socio-économique de leur territoire. Cela permet à la population concernée de participer aux décisions qui les touchent, constituant ainsi des dispositifs et des mesures mieux adaptés aux problèmes de l'emploi et à la revitalisation socio-économique du territoire sans négliger les aspects de démocratisation du financement. (Goulet, 1999)

Le renouvellement des rapports entre le secteur public, le secteur privé et les acteurs sociaux favoriserait donc des effets structurants dans la communauté en plus des nombreux liens, réseaux et maillages qu'il crée entre les différents intervenants. Dans ce sens ce renouvellement participe à la construction d'un nouveau contrat social à travers l'élaboration de nouveaux compromis et la négociation de nouvelles règles du jeu, notamment la décentralisation des pouvoirs et la place des divers acteurs sociaux dans les instances de pouvoir (Lévesque et Mager, 1992), permettent un nouveau partenariat dans le domaine du développement local et régional. (Goulet, 1999)

Source

Manon Goulet. 1999. " La SOLIDE de la MRC Beauharnois-Salaberry, partenaire d'un nouveau contrat social ". (À paraître dans les cahiers du CRISES)

3. Fonds communautaires

3.1. L'Association communautaire d'emprunt de Montréal (1990)

Nom	L'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM)
Objectif	Répondre aux besoins socio-économiques de populations cibles de l'île de Montréal : personnes immigrantes, réfugiées, familles monoparentales (femmes), sans-emploi et personnes recevant la sécurité du revenu
Formes d'intervention	- Prêts de 2 000 à 20 000 \$ pour projets avec ou sans but lucratif - Prêts jusqu'à 55 000 \$ pour les projets de logement sociaux
Exigences	Plan d'affaires
Intervention type	Réinsertion et insertion en emploi et aides aux entrepreneurs pour favoriser la création d'emplois
Mécanisme de décision	Conseil d'administration et conseil exécutif (sous-comités permanents) ; les nouvelles demandes sont acheminées au coordonnateur à l'accueil des projets qui les dirige au sous-comité de prêts
Adresse	325, boul. Saint-Joseph Est, local 3, Montréal (Qué) H2T 1 J3 Téléphone : (514) 284-9502
Capitalisation (1999)	612 000 \$ (150 000 \$ de frais de fonctionnement)
Type de pourvoyeur (1998)	Ressources humaines Canada, Fonds d'adaptation de la main-d'œuvre, Développement économique Canada, fondations privées (comme la Fondation du maire de Montréal), Fonds de lutte contre la pauvreté
Statut	Organisme à but non lucratif
Taille des investissements	Voir formes d'intervention (de 1994 à 1998 : un total de 175 000 \$)
Nombre d'investissements	63 depuis 1990
Nombre de projets	Depuis 1995 : 42 projets
Nombre d'emplois	Création de 50 emplois et 98 emplois maintenus depuis 1995

L'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM) débute ses activités en 1990. Son objectif est de fournir une source de crédit accessible ainsi qu'une structure de soutien pour aider les gens à réaliser leur projet. Elle répond à des problèmes socio-économiques d'une partie de la population de l'île de Montréal : les immigrants, les réfugiés, les familles monoparentales (femmes), les jeunes sans-emploi et les prestataires de la sécurité du revenu.

Pour aider ces catégories, l'ACEM offre trois outils : la formation, afin de soutenir les promoteurs dans la phase de prédémarrage, le financement et le soutien technique pour le démarrage et la consolidation des projets. Le développement économique communautaire est la ligne directrice. Elle investit 100 % de ses fonds dans le microfinancement, soit pour la micro-entreprise, les travailleurs autonomes et le logement coopératif.

Il existe une grande variété de secteurs où l'ACEM est présente. En effet, 47 projets concernent des entreprises à but lucratif : un recycleur d'alternateurs de voitures, un centre d'escalade, une coopérative de pâtisseries, un atelier de fabrication de meubles en bois recyclé, etc. Concernant les organismes sans but lucratif, au nombre de 16, il y a deux cercles d'emprunt s'adressant aux femmes qui désirent démarrer une micro-entreprise, alors qu'il existe aussi un restaurant populaire, une garderie, une Maison des jeunes, etc.

L'ACEM entretient des liens avec des organismes et des institutions travaillant au niveau du financement (banques, caisses populaires, SOLIDE, etc.). Le taux de succès des projets financés est évalué à 94 %. Cela contribue à sa crédibilité. Trois employés permanents et deux employés temporaires travaillent à l'ACEM, mais une trentaine de bénévoles apportent leur soutien à l'équipe.

Habituellement l'ACEM accorde des prêts pour une durée de 3 ans. Cela peut cependant s'étendre jusqu'à quatre ans si nécessaire. Lorsque des projets sont à risque, elle peut accorder un répit dans le remboursement du prêt, à la condition qu'elle puisse intervenir pour régler le problème. C'est pourquoi il s'avère très important de développer une relation de confiance entre l'ACEM et le promoteur entre autres pour le plans d'affaires. L'ACEM appuie le coordonnateur au suivi après le financement.

L'ACEM n'est pas seulement un fonds de prêts ou de capital de risque, car elle joue un rôle social. Afin de financer le développement de grands projets, l'ACEM souhaite développer davantage son capital de prêts.

Sources

ACEM. Pochette de presse.

Entrevue avec MilderVillergas, directeur de l'ACEM (septembre 1999)

3.2. Le Centre d'initiative pour l'emploi de Lotbinière-Ouest (CIEL)

Nom	Le Centre d'initiative pour l'emploi de Lotbinière-Ouest (CIEL)
Objectif	Développer l'implication des jeunes (18-40 ans, pouvant aller jusqu'à 45 ans) dans la vie économique et sociale et réfléchir sur leur avenir ainsi que sur leurs conditions de vie présentes ; les appuyer dans leur démarches de création d'emplois ou pour maintenir des emplois
Formes d'intervention	Prêts sans intérêt et sans garantie pour le démarrage ou le redressement d'entreprises (tous les secteurs) dans le but de retenir les jeunes en région
Exigences	Projets rentables, expérience ou personnalité du promoteur, projets nouveaux (éviter les déplacements d'emplois) ; l'emprunteur doit faire un dépôt remboursable pour obtenir son prêt (minimum de 30 \$) ; plan d'affaires auquel peut participer à l'occasion le CIEL
Intervention type	Outre le démarrage d'entreprises, favoriser la concertation locale
Mécanisme de décision	Assemblée générale, conseil d'administration, Comité du Fonds (nommé par le conseil d'administration, il administre les prêts, étudie les demandes, etc.)
Adresse	1260, rue Saint-Jacques, Parisville (Québec) C50 1X0 Téléphone: (81 9) 356-2211
Capitalisation	1997 : 125 000 \$ (frais d'administration de 100 \$ en 1996 grâce au bénévolat)
Type de pourvoyeur	Individus (levées de fonds), conférences commanditées par des entreprises ou institutions locales dont les caisses populaires Desjardins, les écoles et les municipalités qui, si elles ne fournissent pas toujours des fonds, mettent à la disposition du CIEL des locaux (les conférences peuvent rapporter jusqu'à 7 000 \$)
Statut	OSBL
Taille des investissements	500\$ à 10 000\$
Nombre d'investissements	De 1993 à 1997 : près de 300 000 \$ investis
Nombre de projets	De 1993 à 1997, 84 projets
Nombre d'emplois	Depuis 1985 : 200 emplois créés

Le CIEL est un organisme à but non lucratif dont l'objectif est de créer des emplois pour les jeunes dans le territoire de Lotbinière-Ouest ¹⁷. Au moment de sa création, en 1985, ses fondateurs étaient persuadés que créer des emplois était essentiel pour maintenir la vitalité du milieu et éviter les migrations des jeunes. Le CIEL s'est consolidé, après bientôt 15 ans d'existence, comme l'un des nouveaux modes d'intervention dans le domaine du développement local en milieu rural. (Van Kemenade, 1999a, 1999b)

¹⁷ Le territoire de Lotbinière-Ouest se trouve dans la MRC de Bécancour qui regroupe dix localités rurales de la région québécoise que la Mauricie-Bois-Francs. À mi-chemin entre Montréal et Québec, la presque totalité de ce territoire qui s'étend en bordure du fleuve Saint-Laurent est aménagée en territoire agroforestier avec services à la consommation de base dans les villages. La MRC compte 20 213 habitants, soit 4,1 % de la région.

La vocation du CIEL est de favoriser le développement communautaire. En outre, sensibiliser la population à l'égard des problèmes du chômage, participer activement dans le développement local par le biais de l'aide financière aux initiatives de création d'emplois et veiller à la qualité des emplois créés étaient les principaux objectifs des fondateurs du CIEL. (Van Kemenade, 1999a, 1999b)

À cela, il faut ajouter la préoccupation de susciter la concertation entre les divers intervenants, le souci d'appuyer en priorité les jeunes, la décision de constituer un fonds d'aide à l'initiative et de l'administrer et, enfin, l'ambition d'offrir des services de consultation, de formation, d'information et de référence vers des ressources spécialisées. La dimension sociale est prédominante dans la philosophie du CIEL. Le type de financement que le fonds offre, c'est-à-dire des prêts sans intérêt, en est un exemple. (Van Kemenade, 1999a, 1999b)

Quant à sa manière de fonctionner, le fonds s'appuie sur une coalition locale de prêteurs et d'emprunteurs : une équipe de gens bénévolement impliqués dans la gestion et d'autres partenaires du milieu. Son fonctionnement vise à maintenir cette organisation et à assurer sa survie. En ce qui concerne la procédure d'une demande de prêt, le fonctionnement du CIEL s'apparente à celui de n'importe quelle institution de crédit. (Van Kemenade, 1999a, 1999b)

Le CIEL, avec une expérience de 13 années de fonctionnement, s'est taillé une place importante dans la communauté de Lotbinière-Ouest. Il est reconnu et légitimé par les autres intervenants locaux au point que l'on peut affirmer que son influence sur le développement local est indiscutable. Soulignons que l'importance du CIEL est reliée aussi à son rôle précurseur dans le domaine du financement communautaire pour les jeunes. Il a en effet été le premier fonds dont la capitalisation provenait exclusivement du milieu, sans intervention des ressources publiques, à apparaître sur la scène du financement des entreprises démarrées par les jeunes. (Van Kemenade, 1999a, 1999b)

Source

Van Kemenade, Solange. 1999a. "Économie sociale et développement local : des initiatives de financement innovatrices pour les jeunes entrepreneurs au Québec", Montréal, Département de sociologie (UQAM), thèse de doctorat (août).

Van Kemenade, Solange. 1999b. " Le CIEL de Lotbinière-Ouest : un fonds communautaire destiné aux jeunes entrepreneurs ". *Cahiers du CRISES*, no ES9901 (janvier), 30 p. et chapitre III de sa thèse de doctorat (1999).

3.3. Le Fonds de création d'emplois de la fondation du Collège de Sherbrooke (1995)

Nom	Le Fonds de création d'emplois de la Fondation du Collège de Sherbrooke (FCEFCS)
Objectif	Prédémarrage et démarrage d'entreprises ; fonds destiné aux diplômés du Collège
Formes d'intervention	Garanties de prêts
Exigences	Avoir suivi une formation technique au Collège de Sherbrooke ; mise de fonds d'au moins 1000 \$ lorsque possible
Intervention type	Aide à la conception du projet et à la gestion courante
Mécanisme de décision	Conseil d'administration constitué de 11 personnes de la Ville de Sherbrooke (entrepreneurs, directeur d'une caisse populaire, personnel, professeur et étudiant du collège) ; les projets relèvent de deux membres de la Fondation et de deux professeurs du département des techniques administratives du Collège
Adresse	475, rue du Parc, Sherbrooke (Québec) J1H 5M7 Téléphone: (81 9) 564-61 00
Capitalisation	55 320\$ en 1997
Type de pourvoyeur	Dons : contributions du personnel du Collège de Sherbrooke ; Ville de Sherbrooke
Statut	OSBL
Taille des investissements	Garanties de prêts de 5 000 \$ à 25 000 \$ (30 000 \$ prêtés de 1995 à 1998)
Nombre d'investissements	2
Nombre de projets	Deux projets sur 6 demandes
Nombre d'emplois	3, mais 2 emplois perdus par la suite

La Fondation du Collège de Sherbrooke (FCEFCS), située dans la ville du même nom ¹⁸, crée en 1995 un fonds destiné à soutenir les initiatives de démarrage d'entreprises des diplômés de toutes les disciplines techniques du Collège. La mise sur pied de ce fonds par la Fondation fut possible grâce au support financier de la Ville de Sherbrooke (gouvernement municipal) et au support technique du Département de techniques administratives (DTA) du même Collège d'enseignement général et professionnel (Cégep). Professeurs, personnel non enseignant et étudiants de la communauté collégiale s'impliquent progressivement dans le financement du fonds, mais il demeure encore méconnu comparativement à d'autres fonds de la Fondation comme celui destiné à l'aide aux étudiants en difficulté et les fonds pour le sport qui sont plus populaires. (Solange van Kemenade, 1999d)

Le FCEFCS s'est fixé trois objectifs principaux : favoriser le développement entrepreneurial des diplômés, accompagner les étudiants dans leurs démarches pour démarrer leur entreprise et, enfin, effectuer un suivi des projets financés.

¹⁸ La MRC de Sherbrooke est située dans la région de l'Estrie. Elle est composée de huit municipalités et villes : Ascot, Deauville, Fleurimont, Lennoxville, Rock-Forest, Sherbrooke, St-Elie d'Orford et Waterville. Elle compte 131 447 habitants.

Sa manière de fonctionner consiste à garantir des emprunts que les jeunes diplômés contractent auprès d'institutions financières. La préoccupation d'aider les jeunes à créer leur emploi est, dans la philosophie du FCEFCS comme dans d'autres cas de fonds destinés aux jeunes, dominante. Ainsi quand l'une des entreprises démarrées a fait faillite, le comité du fonds s'est d'abord préoccupé de l'état émotif des jeunes qui éprouvaient un sentiment de culpabilité face à l'échec. (Van Kemenade, 1999d).

Le FCEFCS démontre bien les possibilités ainsi que l'intérêt de bâtir un partenariat entre divers institutions pour gérer un fonds dont le but principal est de supporter les initiatives des jeunes diplômés. On retrouve, dans ce modèle, une utilisation synergique des ressources humaines et économiques concentrées dans un même lieu physique où l'on dessert exclusivement une population jeune. Étudiants, enseignants et finissants interagissent dans le but de promouvoir la création d'emplois par et pour les diplômés. Le FCEFCS constitue un modèle original dont les retombées, comme dans toutes les initiatives à but plus social qu'économique, sont difficiles à évaluer, particulièrement avec des indicateurs traditionnels. Comme dans d'autres initiatives du genre, l'apport le plus déterminant du fonds du Collège de Sherbrooke est celui de contribuer, sur une toute petite échelle, à améliorer les possibilités d'accès au crédit pour des jeunes qui veulent créer leur propre emploi tout en restant dans leur région. Dans ce sens, le fonds commence à prendre une place originale parmi les autres initiatives qui oeuvrent dans le domaine du développement local. (Van Kemenade, 1999d)

Source

Van Kemenade, Solange. 1999d. " Institutions éducatives et entrepreneuriat jeune. Le fonds de création d'emploi de la Fondation du Collège de Sherbrooke (FCEFCS) ". *Cahiers du CRISES*, no ES-9913, 32p.

3.4. Cercles d'emprunt : l'Inter-Cercles de l'île de Montréal (1998)

Nom	L'Inter-Cercles de l'île de Montréal
Objectif	Appuyer le réseautage entre les organismes porteurs de cercles et développer des outils pour améliorer les services à la population
Formes d'intervention	Pour ce qui est des cercles d'emprunt : prêts de 1 000 \$ (possibilité de 2 000 \$ pour un second prêt) destinés aux personnes de 18 ans et plus dont les revenus sont précaires et qui n'ont pas accès aux prêts des institutions financières) ; le prêt sert au démarrage d'une micro-entreprise
Exigences	Personnes déterminées prêtes à développer la cohésion du groupe (4 à 7 personnes) et devant pouvoir parvenir à rembourser le prêt
Intervention type	Formation de huit sessions, suivi collectif et individuel
Mécanisme de décision	Les cercles sont autonomes (cautionnement mutuel) ; le conseil d'administration d'Inter-Cercles est composé des représentants des cercles porteurs et de l'agente de liaison d'Inter-Cercles
Adresse	Inter-Cercles de l'île de Montréal : 1453, rue Beaubien Est, bureau 302, Montréal (Que) H2G 3C6 Téléphone: (514) 272-1 777
Capitalisation	Environ 1 300 000 \$ sur deux ans (pour les 8 organismes porteurs et Inter-Cercles)
Type de pourvoyeur	Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail
Statut	Organisme à but non lucratif
Taille des investissements	Voir formes d'intervention
Nombre d'investissements	Inconnu (sera connu en mars 2 000)
Nombre de projets	Inconnu (sera connu en mars 2 000)
Nombre d'emplois	Inconnu (sera connu en mars 2 000)

Au Québec, il y a 22 organismes porteurs de cercles dont neuf sont situés sur l'île de Montréal. Huit de ces cercles sont représentés au sein d'un réseau, Inter-Cercles de l'île de Montréal qui est incorporé depuis mars 1998, même s'il existait déjà en 1994. Inter-Cercles a comme mission de soutenir les organismes porteurs des cercles d'emprunt, d'appuyer le réseautage entre les organismes et de développer des outils pour améliorer les services à la population.

C'est en 1990 que le premier cercle d'emprunt voit le jour à Montréal sous l'initiative du Centre d'innovation en développement économique local-Grand-Plateau (CIDEL-GP) qui deviendra, en 1993, Les Cercles d'emprunt de Montréal. En 1990, CIDEL-GP mettait en application le Programme des Cercles d'emprunt. Ce programme avait été mis sur pied en s'inspirant du modèle de la Banque Grameen au Bangladesh, une institution de microcrédit, qui offrait dès 1976 la possibilité aux plus démunis d'avoir accès à des petits prêts.

Les cercles d'emprunt s'adressent aux personnes de 18 ans et plus dont les revenus sont précaires et qui n'ont pas accès aux prêts des institutions financières. Les prêts qui peuvent atteindre jusqu'à 2 000 dollars canadiens servent à la création d'emplois autonomes ou

de micro-entreprises. Les cercles sont généralement constitués de 4 à 7 personnes qui doivent d'abord arriver à développer une confiance mutuelle. La cohésion du groupe est privilégiée.

Puisque le Programme des cercles d'emprunt a pour objet de fusionner le microcrédit au développement économique communautaire, les intervenants ne prennent pas uniquement en compte l'aspect économique. L'apprentissage de chaque individu est pris en compte. Pour la majorité des cercles, l'axe économique et l'axe social sont développés de manière égale.

Même si les services sont offerts à l'ensemble de la population dont les revenus sont précaires, certains organismes privilégient des clientèles cibles. Par exemple, ils seront offerts uniquement à des femmes ou uniquement à des petits entrepreneurs. Au contraire, d'autres regrouperont des individus qui n'ont pas nécessairement un profil semblable en termes de scolarité ou de profession par exemple. Les organismes porteurs de cercles d'emprunt s'adaptent donc aux spécificités et aux volontés locales, l'objectif ultime étant le remodelage du tissu social.

Avant de démarrer en tant que tel un cercle d'emprunt, les participants ont une formation d'une durée de huit sessions offerte par l'organisme porteur. Outre le développement de la confiance mutuelle, cette formation permet à chacun d'identifier comment " prendre sa place dans l'économie ", ce qui peut se traduire par un emploi autonome, par un emploi rémunéré ou par d'autres activités telles des études. Cette étape permet donc aux individus de réaliser s'ils veulent démarrer leur micro-entreprise, mais aussi elle leur permet de développer des méthodes de recherche d'emploi. Cela constitue alors un " cercle stratégique " qui associe chercheurs d'emploi et travailleurs autonomes. Une fois le cercle constitué, l'organisme porteur assure un suivi individuel et collectif, même si les cercles sont autonomes. L'organisme est donc là pour supporter ces derniers.

Sources

Entrevue avec Nicole Houde, agente de liaison, Inter-Cercles de l'île de Montréal (le 13 octobre 1999).

Les Cercles d'emprunt de Montréal. 1996. " La reconnaissance du Programme des Cercles d'emprunt au Québec. Le développement économique communautaire lié au micro-crédit vise la prise en charge individuelle et collective pour le soutien à la création d'emplois ". Montréal : Les Cercles d'emprunt de Montréal (septembre), 28 p.

Malo, Marie-Claire et Nicholas Ignatieff. 1999. " Fonds de micro-crédit et cercles d'emprunt ".

3.5. « Sois ton propre patron » (1989)

Nom	" Sois ton propre patron "
Objectif	Aider les jeunes (18-35 ans), qui n'ont ni le capital ni les garanties, à créer ou à maintenir leur emploi
Formes d'intervention	Aide financière (prêts à taux privilégié) et aide technique sous forme de parrainage
Exigences	Projet rentable, originalité du projet, détermination et qualité personnelle du promoteur, mise de fonds minimale de 5 %
Intervention type	Création d'entreprises, acquisition ou réorganisation d'entreprises, travail autonome
Mécanisme de décision	Commission de crédit de 3 membres (1 représentant de la Chambre de Commerce de Charlesbourg et deux de la Caisse populaire de Charlesbourg) ; les demandes sont acheminées à cette commission par le conseil d'administration
Adresse	5600, boulevard des Galeries, Charlesbourg (Québec) G2K 2H6 Téléphone: (41 8) 835-2581
Capitalisation	1 500 000 \$ investis de 1989 à 1998
Type de pourvoyeur	Caisse populaire de Charlesbourg, Chambre de commerce de Charlesbourg
Statut	Outil financier de la Caisse populaire de Charlesbourg qui est une coopérative
Taille des investissements	Prêts de 5 000 \$ à 30 000 \$
Nombre d'investissements	57
Nombre de projets	De 1992 à 1998: 57
Nombre d'emplois	280 de 1989 à 1997

" Sois ton propre patron " (STPP) est un fonds destiné aux jeunes de 18 à 35 ans qui, animés par une bonne idée, mais dépourvus de capital ou de garanties normalement exigées dans le cas d'un emprunt, veulent créer ou maintenir leur propre emploi. Ce fonds a été mis sur pied par la Caisse populaire de Charlesbourg¹⁹ en 1989. La réussite de STPP inspire, en 1994, le déploiement d'un réseau plus large dans le cadre de la Fédération Desjardins du Québec. Des 312 caisses qui relèvent de cette fédération territoriale, 118 acceptent d'implanter le programme. Deux années plus tard, c'est-à-dire en 1996, les fédérations territoriales, toujours inspirées par le modèle de STPP et face à la croissance de la demande des prêts dans le créneau de petites entreprises, lancent le programme " Travailleur autonome " qui est offert actuellement par 196 caisses²⁰. (Solange van Kemenade, 1999e)

La création d'emplois peut se réaliser par le biais de la mise sur pied d'une nouvelle entreprise, par l'acquisition ou la réorganisation d'une entreprise existante ou par l'exercice d'un métier ou d'une profession à titre de travailleur autonome. L'aide offerte par le fonds est d'ordre

¹⁹ La municipalité de Charlesbourg fait partie de la Communauté urbaine de Québec, celle-ci faisant partie de la région de Québec (03). Cette municipalité compte 73 962 habitants qui représentent 18,6 % de la région. ²⁰Notons qu'il y a dix fédérations territoriales Desjardins au Québec qui supportent 1 300 caisses populaires Desjardins.

financier et technique. La composante "financement" du programme permet de mettre à la disposition du jeune entrepreneur les ressources financières sous forme de prêts à taux privilégié et exempts de frais de gestion du compte. La composante " encadrement " du programme permet de jumeler le jeune entrepreneur à un parrain d'expérience qui l'aide à cheminer dans toutes les phases de son projet. Le fonds cherche également à favoriser l'émergence de l'entrepreneuriat ainsi qu'à encourager le développement économique local. Les gestionnaires sont conscients que leur clientèle d'entrepreneurs vieillit et qu'il faut préparer la relève. (Van Kemenade, 1999e).

Même si la meilleure preuve de la réussite du programme est le fait qu'il ait été adopté dans le reste des caisses populaires Desjardins, d'autres indicateurs sont pris en compte tel le maillage avec des intervenants du milieu oeuvrant dans le domaine de la création d'emplois pour les jeunes. Le faible taux de pertes, les emplois créés et la survie des entreprises créées sont également pris en considération au moment d'évaluer la performance du fonds et ses effets structurants. (Van Kemenade, 1999e)

La spécificité de STPP et son attrait comme outil financier non traditionnel résident dans le fait qu'il constitue un produit offert par une institution financière et destiné à une jeune clientèle pour le démarrage d'entreprises, cela sans garantie gouvernementale. STPP vient combler un vide avec une formule encadrée, car bien que les caisses populaires soient parmi les institutions financières celles, qui sont les plus disposées à satisfaire la demande de petits prêts, la pratique n'est pas si courante. (Van Kemenade, 1999e)

Source

Van Kemenade, Solange. 1999c. "Sois ton propre patron". Le fonds d'une Caisse populaire qui soutient les jeunes entrepreneurs. *Cahiers du CRISES*, no ES9906, 22 p.

3.6. Le Fonds de solidarité des groupes populaires de Québec (1974)

Nom	Le Fonds de solidarité des groupes populaires de Québec
Objectif	Développement économique et communautaire
Formes d'intervention	Redistribution des sommes recueillies aux organismes membres du fonds
Exigences	Être membre du Fonds (donc favoriser la prise en main des problèmes par la communauté)
Intervention type	Développement communautaire, association de locataires, aide aux assistés sociaux, information à travers un journal engagé, aide aux personnes incarcérées, environnement, comité de citoyens, radio communautaire.
Mécanisme de décision	Conseil d'administration composé d'un représentant des 8 membres du Fonds
Adresse	
Capitalisation	En 1997 : 76 447 \$ (frais de campagne : 16,5 % et salaires : 19 %) ; de 1974 à 1997: 1 076742\$
Type de pourvoyeur	Communautés religieuses (32,8 %), syndicats (26,5 %), individus (24,9 %), activités bénéfiques (10,7 %), Ville de Québec (3,7 %), organismes communautaires (1,6 %) et autres (0,7 %)
Statut	Compagnie à but non lucratif
Taille des investissements	En 1996 et 1997 : 5 500 \$ par organisme membre ; de 1974 à 1997, une moyenne de 20 000 \$ distribués à 50 organismes
Nombre d'investissements	Information non disponible
Nombre de projets	50 organismes de 1974 à 1997
Nombre d'emplois	Information non disponible

Le Fonds de solidarité des groupes populaires de Québec (le Fonds) existe depuis 1974. Il cherche à revitaliser les quatre quartiers centraux de la ville de Québec qui comptaient 63 614 habitants en 1991, mais 60 602 en 1996. Comme plusieurs quartiers de centres urbains, ceux-ci avaient connu une certaine prospérité qui s'estompait au début des années 1960. (Comeau, 1999)

C'est dans ce contexte que le Fonds prend naissance au début des années 1970 en tant que deuxième génération d'organismes qui s'attaquent aux problèmes des quartiers centraux de Québec. Si la première génération offrait divers services comme les cliniques d'architecture et juridique et prennent diverses initiatives comme la création des coopératives d'habitation, la seconde correspond aux services autonomes et aux groupes de pression. Outre le Fonds, il y a aussi des groupes de défense des droits, des coopératives de consommation, d'habitation et des garderies. (Comeau, 1999)

Le fonds est particulier en ce sens que ce sont huit organismes qui en sont bénéficiaires dont deux médias communautaires et six groupes orientés vers l'action sociale, c'est-à-dire vers l'organisation communautaire et la prise en main des problèmes par les populations qui les vivent.

En fait, les organismes visés par le Fonds sont des organismes qui se portent à la défense de droits.
(Comeau, 1999)

On comprendra que l'une des activités principales du Fonds est la campagne annuelle de financement en vue d'assurer la continuité des activités de ses membres. Pour ce qui est de cette activité, le fonds organise des activités bénéfiques qui rapportent jusqu'à 20 % des sommes recueillies. (Yvan Comeau, 1999)

Source

Comeau, Yvan. 1999. " Le Fonds de solidarité des groupes populaires de Québec ". *Cahiers du CRISES*, no ES9912, 20p.

3.7 La Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse (1996)

Nom	Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse
Objectif	Aider les jeunes de 18 à 35 ans à démarrer leur entreprise à Montréal
Formes d'intervention	Bourses variant de 5 000 \$ à 20 000 \$
Exigences	Projet innovateur et rentable ; plan d'affaires
Intervention type	Bourse pour des projets rentables ; encadrement
Mécanisme de décision	Conseil d'administration accepte ou refuse les projets
Adresse	385, rue Sherbrooke est, 8 ^e étage, Montréal (Que) H2X 1 E3 Téléphone : (514) 872-8401
Capitalisation	650 125 \$ dollars de 1996 à 1999
Type de pourvoyeur	Salaire annuel du Maire, levées de fonds, secteur public
Statut	OSBL
Taille des investissements	De 5 000 \$ à 20 000 \$
Nombre d'investissements	Plus d'une centaine
Nombre de projets	Plus d'une centaine
Nombre d'emplois	300

La Fondation du maire de Montréal pour la Jeunesse a été créée en 1996. Le maire de Montréal avait alors mis à la disposition du fonds son salaire annuel, depuis 1994, ce qui fait qu'au moment de sa création, le fonds disposait de près de 300 000 \$.

La Fondation du maire de Montréal pour la Jeunesse avait remis 650 125 \$ à des jeunes, sous forme de bourses, de juin 1996 à juillet 1999, permettant ainsi la création de 300 emplois. La Fondation encourage les jeunes entrepreneurs de 18 à 35 ans. Les jeunes à qui s'adresse la Fondation, ont de faibles revenus et éprouvent de la difficulté à intégrer le marché du travail. Toutefois, les projets qu'ils présentent doivent être viables et doivent créer des emplois. La Fondation a remis ces bourses (de 5 000 \$ à 20 000 \$) en partenariat avec plusieurs organismes dont des universités, le Regroupement des collèges du Montréal Métropolitain, des grandes entreprises ainsi que les gouvernements provincial et fédéral qui peuvent aussi être ses partenaires financiers.

C'est parmi ces pourvoyeurs que la Fondation a créé en 1999 un comité de soutien aux entreprises devant soutenir les jeunes entrepreneurs dans leurs diverses initiatives. Avec l'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM), elle offre de la formation aux jeunes entrepreneurs. Le taux de réussite est de 80 %.

Sources

Fondation du maire de Montréal. « Pochette de presse ».

Site Web : <http://www.ville.montreal.qc.ca/fondation>

3.8. Le Fonds d'Entraide Communautaire (1996)

Nom	Fonds d'Entraide Communautaire Inc. (FEC)
Objectif	Soulager la pauvreté par la création et le développement d'un outil d'investissement accessible aux populations appauvries dans le but de leurs permettre de démarrer, consolider ou développer leur entreprise dans une approche de gestion collective.
Formes d'intervention	Prêts dont la taille n'excède pas 5 000 \$, garanties de prêts, accompagnement technique et psychosocial (COSMECE, Ateliers Pratiques)
Exigences	Devenir membre actif du COSMECE (réunions mensuelles) ou participer aux Ateliers Pratiques
Intervention type	Micro-entreprises variées
Mécanisme de décision	Conseil d'administration et comité de sélection pour évaluer l'aide financière.
Adresse	1 14 Jacques-Cartier est, Chicoutimi, G7H 1 Y3 Tél.: (418)698-1176
Capitalisation	57 000 \$
Type de pourvoyeur	Communautés religieuses de Chicoutimi, organismes communautaires, propriétaires de micro-entreprises, individus
Statut	Organisme sans but lucratif (OSBL)
Taille des investissements	Voir formes d'intervention
Nombre d'investissements	Inconnu
Nombre de projets	19 dossiers depuis 1996 (secteurs variés)
Nombre d'emplois	24

Ce fonds a un statut d'organisme sans but lucratif. Il provient du regroupement de quatre organismes communautaires rattachés au mouvement de la pastorale sociale du diocèse de Chicoutimi. Il existe depuis 1996 et développe ses activités d'accompagnement en fonction d'une clientèle d'entrepreneurs âgés entre 18 et 35 ans qui se voient refuser l'accès au financement traditionnel, faute de rencontrer les critères d'admissibilité relativement complexes (secteur d'activité, absence de capitaux personnels, etc.).

Pour une grande partie, les capitaux proviennent d'un regroupement des congrégations religieuses féminines présentes sur le territoire de Chicoutimi qui contribuent sous la forme de dons annuels récurrents depuis les trois dernières années (20 000\$ par année). L'autre partie des capitaux provient de dons ou de prêts consentis par les partenaires (organismes et individus, certains propriétaires de micro-entreprises). À l'automne 1999, son fonds de capitalisation s'élevait à 57 000 \$.

Sa mission est de développer le potentiel économique du milieu local et régional en donnant accès à un crédit et à un support technique non-conventionnels dans le but de réaliser des projets d'entreprises selon un modèle d'économie communautaire et solidaire. Le support

financier est accordé sous différentes formes : prêts sans intérêts, cautionnement, cercles d'emprunt ou toute autre forme ²¹. L'aide financière accordée ne dépasse pas 5 000 \$, elle est évaluée par le comité de sélection (2 membres du conseil d'administration, un comptable désigné, un entrepreneur membre du COSMECE) et elle est conditionnelle à l'adhésion au Collectif de solidarité à la micro-entreprise et à la création d'emplois (COSMECE) ou à la participation aux Ateliers Pratiques.

D'autres types de partenariats développés avec les autorités municipales, certaines congrégations religieuses et la commission scolaire locale permettent d'élargir le support offert aux futurs entrepreneurs (locaux, équipement spécialisés, etc.). D'autres projets de recherche de capitaux sont prévus durant l'année 2000. Le dernier bilan de l'organisme (octobre 1999) fait état de la création de 19 entreprises pour un total de 24 emplois depuis sa création.

Le FEC a développé deux types de ressources qui permettent d'adapter l'appui en fonction de la situation personnelle des porteurs de projets. Le COSMECE permet un soutien individuel et collectif tout au long des différentes phases des projets. Une personne est engagée à titre d'intervenant afin de concevoir des activités de support technique et psychosocial (formation, documents, rencontres, etc. sur des sujets comme la tenue de livre, la gestion financière, la gestion de production, la négociation du financement, la gestion du stress, etc.). Les réunions mensuelles des membres du Collectif permettent d'échanger en vue de trouver des solutions aux problèmes ou de témoigner des succès.

Les Ateliers Pratiques offrent de la supervision et de l'accompagnement aux personnes désireuses de développer leurs habiletés à l'emploi par une réinsertion professionnelle dans des ateliers diversifiés de travail²². Présentement, le salaire des 2 employés permanents est supporté par des programmes d'employabilité du provincial.

Source

Entrevue avec Emmanuel Colomb et France Huot, responsables FEC et COSMECE (14 septembre 1999).

²¹ Les premières expériences de cercles d'emprunt ont débuté à l'automne 1999.

²² L'organisme est présentement en attente de subventions pour démarrer un incubateur d'entreprises qui viendrait compléter les activités de soutien technique.

3.9 Le Fonds d'investissement régional pour la micro-entreprise (1999)

Nom	Fonds d'investissement régional pour la micro-entreprise (FIRME)
Objectif	Favoriser le développement local et régional
Formes d'intervention	Prêts dont la taille n'excédera pas 5 000\$ offert en 3 tranches selon la formule des cercles d'emprunts
Exigences	Prête aux individus qui ont un projet de micro-entreprise à condition qu'ils deviennent membres d'un cercle d'emprunt
Intervention type	Indéterminé
Mécanisme de décision	Indéterminé
Adresse	3780, rue Panet, Jonquière (Que) G7X 0 E 5 Tél.phone:(418)695-1566
Capitalisation	Environ 50 000 \$
Type de pourvoyeur	Grandes entreprises présentes sur le territoire du Saguenay Lac-Saint-Jean (Alcan, BELL) et les PME locales et régionales.
Statut	Organisme à but non lucratif
Taille des investissements	Voir formes d'intervention
Nombre d'investissements	Non disponible
Nombre de projets	Non disponible
Nombre d'emplois	Non disponible

Ce fonds, au statut d'organisme sans but non lucratif (OSBL), a été créé en janvier 1999 suite à l'implication d'intervenants des secteurs politique et économique du territoire de Jonquière, en l'occurrence, un responsable du Centre local de développement (CLD Jonquière) et un responsable de la Société de développement de Jonquière (SDJ). Les opérations de microfinancement ont débuté durant l'automne 1999 et le fonds s'adresse prioritairement aux personnes à faibles revenus vivant sous le seuil de la pauvreté.

À l'automne 1999, la campagne de financement avait permis d'amasser la somme de 50 000\$ (sur un objectif de 100 000\$ pour le printemps 2000) auprès de grandes entreprises présentes au Saguenay Lac-St-Jean et des PME régionales (Alcan, Bell, Nutrinor, etc.) dont l'aide financière est conditionnelle à la vocation régionale des capitaux du FIRME dans le support à la micro-entreprise. Pour la première année, une subvention du CLD permet d'absorber les coûts de fonctionnement (salaires des permanents, locaux, équipements). L'organisme ne peut tracer de bilan de ses opérations car les premiers cercles d'emprunt ont débuté en octobre 1999.

La mission du fonds est le développement économique local et régional, mais il vise également la création et le support aux entreprises qui ne seraient pas exclusivement associées à des objectifs d'économie sociale ou communautaire. Actuellement, le soutien financier offert aux porteurs de projets prend la forme des 3 tranches de prêts à intérêts privilégiés, modèle qui relève des liens

développés avec le CRÉECQ (Carrefour pour la Relance de l'Économie et de l'Emploi du Centre de Québec).

Le FIRME a développé des partenariats avec la Caisse populaire de Jonquière, avec les autorités municipales et avec la commission scolaire locale pour des services, des locaux et des équipements spécialisés. Deux formes de support accompagnent les entrepreneurs dans leur démarche de création d'entreprises.

La formule des cercles d'emprunt où les membres unis par la coresponsabilité des prêts peuvent compter sur les rencontres bi-mensuelles pour le suivi technique et psychosocial, et l'incubateur d'entreprises pour les entrepreneurs qui ont besoin de partager des ressources spécialisées (locaux, équipements, services de réception et secrétariat, etc.) impossibles à obtenir sur une base individuelle en raison des coûts, des compétences, etc. Le fonctionnement du FIRME s'appuie sur la présence de deux intervenants, le coordonnateur qui possède une formation en administration (option finance) et une intervenante sociale qui est responsable de l'animation des cercles d'emprunt.

Source

Entrevue avec Michaël Desraspe, coordonnateur du FIRME (15 septembre 1999).

4. Études de cas: organismes de soutien

4.1. Les Centres locaux de développement (1997)

Nom	Centre local de développement (CLD) de Montréal ²³
Objectif	Développer l'économie montréalaise en favorisant la concertation et la collaboration entre les organismes du milieu
Formes d'intervention	Le CLD Montréal distribue les fonds aux 14 organismes dont 9 sont mandataires et 5 autres partenaires
Exigences	Rapport d'activités, rapports annuels
Intervention type	Accueil et référence (guichet multiservices)
Mécanisme de décision	Selon une entente signée entre le ministère de la Métropole, la Ville de Montréal et le CLD, d'une part, et entre les CLD et les 9 mandataires, d'autre part
Adresse	303, rue Notre-Dame est, 6 ^e étage, Montréal (Québec) H2Y 3Y8 Téléphone : (514) 872-2773
Capitalisation	1 1 ,5 millions de dollars dont 5 089 796 \$ pour le fonctionnement (67 % de ce montant est destiné aux corporations de développement économique) et 5 632 519 \$ pour le FES (2 01 1 436 \$) et le FLI (877 044 \$ pour jeunes promoteurs et 2 744 039 \$ pour les prêts) auxquels s'ajoute une contribution de la Ville de Montréal (830 000 \$)
Type de pourvoyeur	Gouvernement du Québec
Statut	OSBL
Taille des investissements	Selon les mandataires
Nombre d'investissements	Selon les mandataires
Nombre de projets	Plus de 200 pour l'ensemble des mandataires (résultats préliminaires)
Nombre d'emplois	Soutien au travailleur autonome : 660 ; Jeunes promoteurs : 258 ; un minimum de 350 avec les autres programmes ou fonds pour l'ensemble des mandataires (résultats préliminaires)

Les Centres locaux de développement (CLD) ont commencé à être implantés sur le territoire québécois en octobre 1997. Au plan local, ils constituent des guichets multiservices où les entrepreneurs peuvent s'adresser lorsqu'ils veulent démarrer leur entreprise ou accroître leurs activités. Les CLD cherchent, à travers leur aide, à stimuler la création d'emplois. Ils offrent donc plusieurs services devant permettre le démarrage d'entreprises ou devant favoriser leur expansion. L'assistance peut être de nature financière ou peut s'exprimer sous forme d'assistance technique.

Il existe 115 CLD qui sont répartis dans les 17 régions administratives du Québec. Même si les CLD sont assujettis à la *Loi sur le ministère des Régions du Québec*, ils ne constituent cependant pas des organismes publics, puisque ce sont des organismes sans but lucratif (OSBL). Néanmoins, leur financement provenant en totalité du gouvernement du Québec et des municipalités, ils

²³ Comme les données ne sont pas disponibles pour l'ensemble du Québec, nous présentons dans ce tableau les données qui s'appliquent au CLD Montréal, bien qu'il existe une association des CLD : <http://www.acldq.qc.ca>

constituent, au palier local, les seuls organismes de soutien aux entreprises qui sont entièrement financés par le gouvernement. Il s'agit d'un partenariat entre ces corporations et le gouvernement du Québec. C'est le Secrétariat aux développements des régions (SDR) qui est directement responsable des CLD. Un CLD peut recevoir des fonds d'autres paliers, comme c'est le cas de celui de Montréal. Celui-ci reçoit également des fonds du ministère d'État aux Affaires municipales et à la Métropole ainsi que de la Ville de Montréal.

La population du milieu où intervient un CLD est celle comprise dans les limites d'une Municipalité régionale de comté (MRC) ou de son équivalent. L'objectif principal des CLD est donc de développer l'entrepreneuriat local en y incluant les projets relevant de l'économie sociale. Plus précisément, les CLD doivent " élaborer, en tenant compte des orientations, stratégies, et objectifs nationaux et régionaux, une stratégie en matière de développement de l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat de l'économie sociale " (Assemblée nationale, 1998 : 258).

C'est pourquoi il n'existe pas un modèle unique représentant l'ensemble des CLD, les priorités étant définies au plan local. Puisqu'il y a plus d'une centaine de CLD à travers le territoire québécois, il faudrait analyser le fonctionnement de chacun pour pouvoir les grouper selon des critères spécifiques. Par exemple, le CLD de Montréal a neuf mandataires (corporations de développement économique communautaire [CDEC] et société de développement économique) à qui il confie les fonds qu'il a reçus pour réaliser des projets. Le CLD de Montréal dirige donc les individus qui veulent démarrer leurs entreprises ou accroître leurs activités vers ses mandataires.

Au contraire, en région, un CLD peut être le maître d'oeuvre direct d'un projet, c'est-à-dire qu'il encadre alors directement l'entrepreneur ou l'entreprise qui s'adresse à ses services. Il s'assure de transmettre toutes les informations de base, il peut s'occuper directement de la formation, du financement, du suivi, etc. Même si tous les CLD du territoire québécois ne sont pas tous identiques, on peut néanmoins identifier trois fonds dont sont responsables les CLD et qui relèvent de la microfinance. Dans les trois cas, il s'agit de fonds remis aux CLD par le ministère des Régions pour favoriser la création d'emploi par le développement des entreprises. Il s'agit du Fonds local de développement (FLI) du Fonds d'économie sociale (FES) et du programme Jeunes promoteurs.

Sources

Assemblée nationale. 1998. " Loi sur le ministère des Régions ". *Gazette officielle du Québec*, 130^e année, no 3 (21 janvier), p. 251-267.

Centre local de développement (CLD) de Montréal. 1999. *Rapport d'activités, 1998-1999*. Ministère des Affaires municipales et de la Métropole, 94 p.

Ministère des Régions. 1999. Site Web : www.sdr.gouv.qc.ca

Secrétariat au développement des Régions. 1998. Rapport annuel 1997-1999. Sainte-Foy : Les Publications du Québec..

4.2- Les Corporations de développement économique communautaire (1984...)

Nom	Corporation de développement économique communautaire (CDEC) - Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce
Objectif	Favoriser le développement économique communautaire : insertion ou réinsertion en emploi, développement de l'employabilité, amélioration des conditions socio-économiques
Formes d'intervention	- Fonds d'économie sociale (FES) (subvention de 9 000 \$ par emploi créé) - Fonds local d'investissement (FLI) (prêts de 1 000 à 50 000 \$) - Fonds FACILE ²⁴ (prêts de 1 000 à 15 000 \$) - Fonds SOLIDE (prêts de 30 000 à 50 000 \$)
Exigences	90 % des demandes ne se rendent pas aux comités de sélection ; les entrepreneurs doivent avoir des compétences en affaires et une certaine capitalisation (peut être sous forme de biens) ; plan d'affaires ; les critères économiques dominent les critères sociaux
Intervention type	Prédémarrage et démarrage d'entreprises, travail autonome
Mécanisme de décision	Conseil d'administration ; 3 comités de sélection (1 pour FACILE , 1 pour SOLIDE et FLI, 1 pour FES)
Adresse	4950, Queen Mary, bureau 101, Montréal (Que) H3W 1X3 Téléphone : (514) 342-4842
Capitalisation	FES et FLI : 1 800 000 \$ (frais de fonctionnement pour l'ensemble des programmes en 1998-1999 de 544 850 \$)
Type de pourvoyeur	Gouvernement du Québec, SOLIDEQ, Caisses populaires,
Statut	Organisme à but non lucratif
Taille des investissements	Varie selon les projets ; voir formes d'intervention
Nombre d'investissements	1 FES et 1 FLI, 6 FACILE (depuis 1996)
Nombre de projets	300 depuis 1992
Nombre d'emplois	300 depuis 1992 (travailleurs autonomes)

Les neuf corporations de développement économique communautaire (CDEC) à Montréal sont des organismes sans but lucratif (OSBL). Leur objectif principal est de participer avec les différents partenaires locaux au développement de l'employabilité et au développement économique.

Créée en 1984 dans la partie sud-ouest de Montréal, la première CDEC avait alors comme préoccupation de lier des objectifs sociaux à des objectifs économiques (Joyal, 1997). C'est d'ailleurs aujourd'hui encore une des préoccupations des diverses CDEC, malgré que les objectifs économiques apparaissent plus importants que les objectifs sociaux. Elles cherchent à réaliser leurs objectifs en favorisant la concertation et le partenariat entre les divers intervenants de l'entreprise privée, du milieu communautaire, des syndicats, des institutions publiques et de la population de l'arrondissement où elles interviennent.

²⁴ Fonds ACEM (Association communautaire d'emprunt de Montréal) CDEC d'investissement local pour l'emploi.

Les CDEC sont les mandataires du Centre local de développement (CLD) de Montréal qui relève du ministère de la Métropole. Celui-ci relève du ministère des Régions créé en 1997. Outre les activités de soutien ou de conseils aux entreprises, les CDEC peuvent octroyer des subventions aux entreprises d'économie sociale à partir de leur Fonds d'économie sociale (FES). Elles peuvent aussi octroyer des prêts aux entreprises à but lucratif ou aux OSBL à partir du Fonds local d'investissement (FLI) qui provient à 100 % du gouvernement du Québec via les CLD. Par ailleurs, en collaboration avec les services d'aide aux jeunes entreprises (SAJE)²⁵, les CDEC aident les entrepreneurs à établir des plans d'affaires ou d'autres activités liées au prédémarrage. Dans ce dernier cas, d'autres partenaires peuvent participer comme la Coopérative de développement régional, le Centre d'entrepreneurship Hautes études commerciales-Polytechnique-Université de Montréal, etc. Enfin les entrepreneurs peuvent aussi faire appel au fonds des Sociétés locales d'investissement et de développement de l'emploi (SOLIDE).

Sources

Centre local de développement (CLD) de Montréal. 1999. *Rapport d'activités, 1998-1999*. Ministère des Affaires municipales et de la Métropole, 94 p.

Entrevues avec Claude Lauzon et Cécile Bonin de la CDEC CDN/NDG (16 septembre 1999).

Joyal, André. 1997. " Le développement économique communautaire: l'exemple de Montréal ". *Horizon Local*, 22 p.

Ministère des Régions. 1999. Site Web : www.sdr.gouv.qc.ca

Pamphlet CDEC CDN/NDG

Ville de Montréal. " Guide de la route de l'entrepreneur ". 37 p.

²⁵ Au nombre de 102, les SAJE sont représentés dans toutes les MRC du Québec. Depuis 1998, ils relèvent du ministère des Régions puisqu'ils sont intégrés dans les CLD. Ils offrent des services techniques, mais aussi une aide financière.

4.3 Le Regroupement pour la relance économique et sociale du Sud-Ouest

Nom	Regroupement pour la relance économique et sociale du Sud-Ouest (RESO)
Objectif	Favoriser le développement économique communautaire : insertion ou réinsertion en emploi, développement de l'employabilité, amélioration des conditions socio-économiques
Formes d'intervention	- Centre d'aide aux sans-emploi (CASE) qui favorise la réinsertion ou l'insertion (formation, stage, études) - Programme Soutien au travailleur autonome (STA) destiné aux chômeurs pour le démarrage d'une micro-entreprise (subvention de 274 \$ par semaine) - 4 cercles d'emprunt (prêt de 2 000 \$ maximum) - Fonds local d'investissement (prêt de 15 000 \$ au maximum) - Fonds SOLIDE (prêt de 50 000 \$ maximum) - Le Service de développement communautaire et de l'économie sociale
Exigences	Selon les programmes : plus souples lorsqu'il s'agit d'insertion mais beaucoup plus élevées lorsqu'il s'agit de prêt aux entreprises
Intervention type	Formation en fonction des besoins des individus, stages en entreprises, formation directement en entreprises, démarrage de micro-entreprises et de PME, projets en économie sociale
Mécanisme de décision -• -	Conseil d'administration formé de 4 représentants d'organismes communautaires, de 4 d'entreprises et d'institutions financières, de 2 de syndicats, de 2 de la corporation (Reso investissement inc.), de 1 des institutions, de 1 des participants aux activités du RESO, de 1 des employés (sont tous élus par leur Collège électoral respectif) ; la personne responsable de la direction générale et la personne responsable de la vice-présidence stratégique siègent d'office au conseil, mais sans droit de vote
Adresse	1751, rue Richardson, bureau 6509, Montréal (Que) H3K 1G6 Téléphone: (514) 931-5737=
Capitalisation	3 515 499 pour l'année 1998-1999 (en 1998-1999, frais d'opération : 271 103 \$; frais de concertation : 71 028 \$; projets externes : 467 393 \$; formation et allocations : 485 462 \$; ressources humaines: 2 179 279\$)
Type de pourvoyeur	Gouvernement du Québec : 2 870 725 \$ (MIC, Fonds de lutte, ministère de la Sécurité du Revenu, ministère d'État à la Métropole, Emploi-Québec), le gouvernement Fédéral (Développement économique Canada) : 315 769 \$, la Ville de Montréal : 160 000 \$ et autres (Club ISO9000, Reso Consultant, Fonds Ville-Marie) : 1 69 005 \$
Statut	Organisme à but non lucratif
Taille des investissements	Varie selon les projets ; voir forme d'intervention
Nombre d'investissements	Voir ci-bas
Nombre de projets	En 1998-1999, 220 personnes ont entrepris des études pour compléter leur cours secondaire ; 756 personnes ont bénéficié du programme CASE ; 92 ont pu faire un stage en entreprise ; 60 organismes communautaires et entreprises d'économie sociale ont reçu un soutien du RESO ; dans le cadre du STA, 74 personnes ont suivi une formation (54 entreprises ont démarré) ; 6 projets en cours et 4 à l'étude ; 3 SOLIDE en marche ; 4 cercles d'emprunt ont été créés
Nombre d'emplois	Un minimum de 325 emplois créés et 82 maintenus

Le Regroupement pour la relance économique et sociale du Sud-Ouest de Montréal (RESO) est une des premières corporations de développement économique communautaire (CDEC) à voir le jour. En fait, elle est créée en 1984 sous le nom de Programme économique de Pointe-Saint-Charles (PEP). Cinquante pour cent de la population de ce quartier de Montréal vit alors de l'assurance-chômage ou de l'aide sociale, alors que 40 % des familles vivent avec un revenu sous le seuil de la pauvreté (Joyal, 1997). Le PEP avait alors comme objectif " de permettre à la population du quartier d'entreprendre son développement économique communautaire en vue d'améliorer ses conditions de vie " (Joyal, 1997 : 6).

En 1989, suite au départ ou à la fermeture d'usines qui avaient reçu des appuis importants du PEP, des représentants des secteurs privé, public, communautaire et syndical forment le Comité de relance économique et de l'emploi du Sud-Ouest de Montréal (CREESOM). Ils décident alors d'étendre les activités de la corporation de développement économique à quatre autres quartiers de l'arrondissement du Sud-Ouest (Saint-Henri, Ville-Émard, Côte-Saint-Paul et Petite-Bourgogne). Cette mobilisation permit au RESO de voir le jour. Il dessert aujourd'hui un territoire où vivent environ 65 000 personnes et où sont établies près de 2 000 entreprises industrielles et commerciales.

Le RESO, mandataire du Centre local de développement de Montréal, offre divers programmes liés à la réinsertion à l'emploi. Outre le Fonds local d'investissement (FLI), le Fonds d'économie sociale (FES) et la Société locale d'investissement et de développement de l'emploi (SOLIDE), il offre aussi aux chercheurs d'emploi le Centre d'aide aux sans-emploi (CASE) où sont offertes des formations en fonction des besoins des individus qui cherchent à réintégrer le marché du travail. Le RESO offre aussi le programme Soutien au travail indépendant (STA), en collaboration avec Emploi-Québec, destiné aux travailleurs autonomes. Ce programme vise spécifiquement les chômeurs prestataires de l'assurance-emploi, les prestataires de la sécurité du revenu, les sans-emploi qui n'ont aucun soutien financier ainsi que les travailleurs dont le statut est précaire. Un programme semblable existe pour les 18-35 ans : Jeunes entrepreneurs. Quatre cercles d'emprunt sont également actifs au RESO.

Sources

Entrevue avec Luc Sicotte du RESO (le 30 septembre 1999).

Joyal, André. 1997. " Le développement économique communautaire: l'exemple de Montréal ". *Horizon Local*, 22 pages.

Ministère de la Solidarité sociale. 1999. Site Web : www.mss.gouv.qc.ca

RESO. 1999 (septembre). " L'accès au développement: un enjeu vital pour tout le Sud-Ouest. Résumé des états financiers au 31 mars 1999 ".

RESO, 1999 (septembre). " L'accès au développement: un enjeu vital pour tout le Sud-Ouest. Bilan et perspectives ", 25 p.

4.4. Le Carrefour de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec (1993)

Nom	Carrefour de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec (CRÉECQ)
Objectif	Développement économique communautaire pour favoriser la relance économique
Formes d'intervention	Développement de la culture entrepreneuriale, maintien à domicile, embauche locale et achat local, cercles d'emprunt, Fonds d'emprunt économique communautaire, Table de concertation des ressourceries, SAJE
Exigences	Economie solidaire
Intervention type	Secteurs d'intervention : manufacturier, commerce, services, travail autonome, coopératives, métiers d'art, habitation et vie urbaine
Mécanisme de décision	Constitution du conseil d'administration en 1997 : Secrétariat au développement des régions, le Bureau fédéral de développement régional/Québec, Centre des ressources humaines Canada, Société québécoise de développement de la main-d'œuvre, Centre de développement économique et urbain
Adresse	210 boul. Charest Est, bureau 600, Québec (Que) G1K 3H1 Téléphone : (418) 525-4965
Capitalisation	1996-1997 : 527 493 \$ (frais de fonctionnement : 340 909) ; 182 000 \$ de plus avec le Fonds d'emprunt économique communautaire
Type de pourvoyeur	Gouvernements fédéral et provincial, municipalités
Statut	OSBL
Taille des investissements	Non disponible
Nombre d'investissements	118
Nombre de projets	118 entreprises
Nombre d'emplois	956 emplois de 1994 à 1997

Même si le Carrefour de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec (CRÉECQ) est incorporé en 1993, dès 1991 un Comité réunissait des représentants des entreprises privées et publiques, des syndicats et des organismes communautaires. Celui-ci avait comme objectif de favoriser la revitalisation de l'économie des différents quartiers centraux de Québec en engendrant un mouvement de développement économique communautaire. (Comeau, 1998)

Le CRÉECQ cherche à maintenir les emplois existants et à en créer de nouveaux en utilisant les ressources du milieu le plus efficacement possible. Il joue le même rôle qu'une corporation de développement économique. C'est pourquoi il met sur pied des tables de mise en œuvre pour les entreprises, des programmes de formation et d'accès à l'emploi ainsi que des moyens de revitalisation du milieu, le tout devant maintenir, soutenir, créer et développer des entreprises localement. C'est une approche globale du développement local qui est privilégiée. (Comeau, 1998)

Pour réaliser ce type de développement, le CRÉECQ associe à ses plans d'action les organismes du milieu. Il développe les conditions devant permettre aux intéressés de mettre en œuvre les recommandations, il favorise le partenariat entre les entreprises, les résidents des quartiers et l'ensemble du milieu (organismes communautaires, communautés religieuses, etc.), il encourage les liens entre les élus et les intervenants, etc. Il ne cherche pas à remplacer ce qui se fait déjà. Le CRÉECQ cherche donc à concilier le développement économique et le développement social. (Comeau, 1998)

Sources

Comeau, Yvan. 1998. " Monographie et évaluation du Carrefour de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec (CRÉECQ) ". *Cahiers du CRISES*, no ES-9802, 108 p.

4.5. Le Comité d'économie sociale de l'île de Montréal (1996)

Nom	Le Comité d'économie sociale de l'île de Montréal (CESIM)
Objectif	Soutenir le développement de l'économie sociale sur l'île de Montréal
Formes d'intervention	Développer et consolider le secteur de l'économie sociale
Exigences	Entrepreneuriat collectif
Intervention type	Acceptation ou rejet de projets en économie sociale, élaboration de stratégies pour créer des fonds pour le développement de l'économie sociale
Mécanisme de décision	Non disponible
Adresse	Non disponible
Capitalisation	4 millions de dollars (fonds épuisés)
Type de pourvoyeur	C'était le Gouvernement du Québec
Statut	Maintenant aucun (mais était OSBL)
Taille des investissements	Non disponible
Nombre d'investissements	Non disponible
Nombre de projets	74 entreprises
Nombre d'emplois	355 emplois de 1996 à 1999

Le Comité d'économie sociale de l'île de Montréal (CÉSIM) est un comité qui relève du Conseil régional de développement (le CRD)²⁶. Situé à Montréal, il a été créé dans la foulée du Sommet sur l'économie et l'emploi de novembre 1996. Son mandat est de soutenir le développement de l'économie sociale sur l'île de Montréal. Au cours des dernières années, il a dû se prononcer sur l'acceptation ou le rejet de divers projets en économie sociale pour lesquels 4 millions de dollars étaient destinés. Les fonds destinés au soutien ou au démarrage d'entreprises en économie sociale venaient de différents fonds qui existaient déjà. En quelque sorte, il s'agissait de fonds " dénormés ". Avec la venue des centres locaux de développement (CLD), ces derniers sont devenus " normes ".

Les fonds destinés à l'économie sociale au CÉSIM étaient utilisés selon des critères définis dans le cadre du Chantier sur l'économie sociale. Ce n'était pas une clientèle spécifique qui était ciblée au départ, mais plutôt des formes d'intervention et des valeurs : l'entrepreneuriat collectif et la priorité de la personne sur le capital. Toutefois, cela n'excluait en rien les objectifs de rentabilité économique et de rentabilité sociale.

Dès lors que les CLD ont été désignés comme étant les responsables des fonds dont était responsable le CÉSIM et les comités régionaux d'économie sociale (CRES)²⁷, une structure plus

²⁶ Chacune des 17 régions du Québec est dotée d'un CRD. Les CRD sont regroupés au sein de l'Association des Régions du Québec (ARQ) où sont définies les stratégies de développement régional.

²⁷ Les CRES ont été mis sur pied à partir de la fin de l'année 1995. Leur rôle est de promouvoir l'économie sociale tout en favorisant la création de nouveaux projets aux niveaux local et régional (Belley, Thérèse. 1997. " L'économie sociale, " saveur " régionale ". *Relations*, novembre, no 635, p. 273-274). Le CÉSIM est l'équivalent des CRES qui interviennent en région.

rigide aurait été créée. Il serait alors devenu plus contraignant pour les entrepreneurs de démarrer une entreprise dans le secteur de l'économie sociale.

Les fonds destinés à l'économie sociale transitant par les CLD, les CRES et le CÉSIM agissent maintenant comme partenaires dans l'élaboration des stratégies pour mettre sur pied des fonds régionaux destinés au développement de l'économie sociale. Toutefois, puisque les montants destinés aux CRES et au CÉSIM sont épuisés, on ne peut actuellement que supposer que ces comités d'économie sociale risquent de disparaître pour être remplacés par une autre structure.

Source

Entrevue avec la directrice du conseil d'administration du CÉSIM, Annie Vidai (le 2 septembre 1999).

4.6 Le Comité sectoriel de la main d'oeuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire (1997)

Nom	Comité sectoriel de la main d'oeuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire
Objectif	Développement de stratégies d'intervention et de formation en fonction des besoins des entreprises, des organismes et de la main-d'oeuvre du secteur de l'économie sociale
Formes d'intervention	Formation continue et aide à la gestion ; développement de la concertation et du partenariat entre les intervenants
Exigences	Secteur de l'économie sociale
Intervention type	Formation
Mécanisme de décision	Conseil d'administration composé de syndicats, de corporations de développement économique communautaire, d'entreprises d'insertion, de ministères et organismes gouvernementaux, d'intervenants en formation, de coopératives de travail, de groupes de femmes
Adresse	1, Complexe Desjardins, C.P. 7, succursale Desjardins, Montréal (Qué)H5B1B2 Téléphone: (514) 281 -7359
Capitalisation	165 000 \$(1999)
Type de pourvoyeur	Emploi-Québec pour le fonctionnement, Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail, Emploi-Québec et ministère de l'Éducation pour des projets spécifiques
Statut	OSBL
Taille des investissements	Non disponible
Nombre d'investissements	Non disponible
Nombre de projets	Non disponible
Nombre d'emplois	600 emplois consolidés ou créés en 1997-1998 ; pour 1998-1999, environ 900 autres

Le Comité sectoriel de main-d'oeuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire (Comité sectoriel) est un organisme à but non lucratif qui a été créé en mai 1997. Il est la concrétisation de la volonté du mouvement communautaire, des intervenants au niveau du développement local et des groupes de réinsertion à l'emploi, d'être reconnus au sein d'une structure qui les représente et à travers laquelle ils peuvent penser le développement économique de leur secteur à moyen et long termes.

Les membres du Comité sectoriel élaborent et mettent en oeuvre des stratégies sectorielles d'intervention et de formation en fonction des besoins des entreprises et des organismes, et en fonction de ceux de la main-d'oeuvre du secteur. Plus spécifiquement, le Comité sectoriel a pour objectif de favoriser le développement de la main-d'oeuvre, tout en maintenant ou en créant des nouveaux emplois dans les entreprises et organismes coopératifs, mutualistes et associatifs. De plus, il favorise la concertation et le partenariat entre divers intervenants : syndicats, corporations de développement économique et communautaire (CDEC),

entreprises d'insertion, ministères et organismes gouvernementaux, intervenants en formation, coopératives de travail, groupes de femmes, etc. Ce sont d'ailleurs ces groupes qui siègent à son conseil d'administration. Au nombre de 17, ils seront près d'une trentaine d'ici un an.

Son rôle de veille ou d'observatoire sectoriel sur les activités en économie sociale lui permet de proposer des stratégies d'intervention pour résoudre des problèmes spécifiques. Ainsi, il peut proposer des mesures précises devant permettre de maintenir des emplois existants et d'en améliorer la qualité, mais aussi devant permettre la création de nouveaux emplois.

Le Comité sectoriel a aussi comme préoccupation la question de la gestion des ressources humaines et celle de l'organisation du travail au sein des entreprises d'économie sociale et des entreprises communautaires.

Le financement de fonctionnement du Comité sectoriel provient essentiellement d'Emploi-Québec. Il peut atteindre 250 000 dollars par année quoique pour l'année 1999, il n'ait reçu que 165 000 dollars. Sa planification est établie sur une base annuelle, mais il cherche à l'établir sur trois ans. Pour ce qui est des projets spécifiques, il reçoit aussi des fonds du ministère de la Solidarité sociale (Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion sociale), d'Emploi-Québec et du ministère de l'Éducation.

Sources

Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire en collaboration avec le Chantier de l'économie sociale. 1998 (septembre). " Répertoire des groupes locaux de ressources techniques en Économie sociale au Québec ".

Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire. 1998 (juin). " Rapport annuel 1997-1998. Plan de travail 1998-1999 ", 11 pages plus annexes.

Entrevue avec le directeur général du Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire, Gaétan Beudet (le 11 août 1999).

4.7. Le Regroupement québécois des organismes pour le développement de l'employabilité(1987)

Nom	Regroupement québécois des organismes pour le développement de l'employabilité (RQuODE)
Objectif	Développer des programmes d'employabilité ou rendre plus efficace ceux qui existent en faveur des chômeurs affectés par la réorganisation structurelle du travail
Formes d'intervention	Production de recherches et assurer la communication entre les organismes membres
Exigences	Selon les organismes membres
Intervention type	Selon les organismes membres
Mécanisme de décision	Selon les organismes membres
Adresse	3580, rue Masson, bureau 20, Montréal (Que) H1X 1S2 Téléphone: (51 4) 721 -3051
Capitalisation	Non disponible (il n'existe pas présentement de données pour tous les partenaires)
Type de pourvoyeur	Emploi-Québec
Statut	Organisme à but non lucratif
Taille des investissements	Selon les organismes membres
Nombre d'investissements	Selon les organismes membres
Nombre de projets	Selon les organismes membres
Nombre d'emplois	48 000 emplois créés avec le concours de l'ensemble des membres

Le Regroupement québécois des organismes pour le développement de l'employabilité (RQuODE) a été créé en 1987. Sa création résultait des efforts d'un comité avisé composé de cinq organismes communautaires. Ceux-ci avaient comme objectif de défendre les intérêts des " chômeurs les plus affectés par la réorganisation structurelle du marché du travail " (RQuODE, 1999: 1). En 1986, ce comité rassemblait, lors d'une rencontre d'information, 45 organismes spécialisés en développement de l'employabilité. Cette rencontre donna lieu par la suite à l'Assemblée de fondation du RQuODE.

Le regroupement représente ses membres, plus d'une quarantaine, auprès de différents partenaires (gouvernementaux, sociaux, économiques et communautaires) et défend leurs intérêts. Ces organismes soutiennent dans leur démarche de réinsertion les sans-emploi les plus démunis. On pense, par exemple, à ceux qui éprouvent des problèmes liés à la toxicomanie ou des problèmes de santé mentale, à d'autres qui ont des handicaps physiques, aux immigrants nouvellement arrivés, etc. Le principal bailleur de fonds des organismes communautaires était au début le ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada. Par la suite, c'est la Direction de ressources humaines Canada qui a joué ce rôle. Maintenant, depuis la création d'Emploi-Québec, c'est ce dernier qui est sensé jouer ce rôle.

Le RQuODE ne s'occupe pas directement des personnes qui éprouvent des difficultés à trouver de l'emploi. Il participe toutefois activement avec ses membres à développer des programmes d'employabilité ou à rendre plus efficaces ceux qui existent. Par ailleurs, dans le contexte du transfert du financement du palier fédéral au palier provincial, le regroupement cherche à maintenir les services offerts par les organismes et à assurer leur autonomie face au nouveau bailleur de fonds.

Ces organismes d'employabilité sont donc actuellement dans une phase importante de restructuration, alors qu'ils ne sont pas encore reconnus officiellement comme appartenant à la " famille québécoise ". Il faut entendre par là que le problème en est un de financement dès lors qu'une quarantaine d'organismes s'ajoutent à tous ceux qui reçoivent déjà des fonds du gouvernement du Québec, et à tous ceux qui ont été créés dans la foulée du Sommet sur l'économie et l'emploi en 1996. Aucun de ces organismes n'entend nécessairement disparaître, alors que les ressources financières se font soudainement encore plus rares.

Sources

Entrevue avec Nicole Galarneau directrice du Regroupement québécois des organismes pour le développement de l'employabilité (RQuODE) (le 22 septembre 1999).

RQuODE. 1997. " Présentation du RQuODE et de ses organismes membres ". 12p.

4.8. Société d'aide aux jeunes entrepreneurs (1985)

Nom	Société d'aide aux jeunes entrepreneurs (SAJE)
Objectif	Encourager et appuyer les jeunes (18-35 ans) à démarrer leur entreprise
Formes d'intervention	- Développement d'une culture entrepreneuriale - Soutien financier - Suivi et accompagnement
Exigences	Présenter un plan d'affaires ou être déjà en affaires
Intervention type	Service-conseils en gestion, marketing, comptabilité ou financement
Mécanisme de décision	Conseil d'administration
Adresse	Réseau des SAJE : C.P. 445 Magog (Québec) J1X 3X7 Téléphone : (819) 868-7253
Capitalisation	785 91 6 921 \$, de 1 985 à 1 997, ont transité directement ou indirectement à travers les SAJE (gouvernement du Québec : 150 833 562 \$; banques : 395 996 591 \$; promoteurs : 214 969 622 \$; autres : 24 969 622 \$)
Type de pourvoyeur	Gouvernement du Québec via les CLD (enveloppe pour les Jeunes promoteurs), emprunts bancaires, mise de fonds des promoteurs
Statut	Corporation sans but lucratif
Taille des investissements	Non disponible
Nombre d'investissements	Plus de 700 millions de dollars investis de 1985 à 1998
Nombre de projets	1985 à 1997 : 17 148 entreprises créées
Nombre d'emplois	1985 à 1997: 35 310

Les Services d'aide aux jeunes entrepreneurs (SAJE) s'adressent aux jeunes de 18 à 35 ans, individus ou groupes, qui ont un projet d'entreprise ou ont déjà une entreprise dont ils veulent favoriser l'expansion. Divers services leur sont offerts : service-conseils, plans d'affaires, états financiers prévisionnels, recherche de financement, gestion, marketing, etc.

Créés en 1985, les SAJE relevaient alors du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICST²⁸). Au nombre de 102, ils constituent le seul réseau organisé destiné à cette clientèle de 18 à 35 ans. Depuis 1998, les SAJE relèvent maintenant du ministère des Régions puisqu'ils sont intégrés dans les centres locaux de développement (CLD), lorsque l'ont fait abstraction de ceux de Montréal et Lavai qui relèvent du ministère d'État aux affaires municipales et à la Métropole. Outre les services techniques, ils offrent aussi une aide financière.

De 1985 à 1997, les SAJE ont reçu une aide gouvernementale totalisant 150 833 562 \$; les banques contribuaient pour un montant de 395 996 591 \$ alors que les promoteurs injectaient 214 969 622 \$ (la catégorie autres contribuait pour une somme de 24 969 622 \$).

²⁸ En juin 1999, le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie a été scindé en deux : ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) et ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie (MRST).

Donc 785 916 921 \$ ont transité directement ou indirectement à travers les SAJE durant cette période qui a vu 17 148 entreprises démarrer leurs activités. Ce sont 35 310 emplois à temps plein et 3 760 à temps partiel qui ont été créés dont 51 % dans le secteur des services, 23,5 % dans le commerce, 23,5 % dans le secteur manufacturier et 2 % dans le secteur primaire.;

Pour ce qui est de l'année 1997, 2 263 entreprises ont été créées alors que 131 ont pris de l'expansion. L'aide gouvernementale totalisait 17 741 287 \$. Les promoteurs en argent et en actif injectaient 31 792 557 \$ alors que les banques prêtaient 57 452 244 \$. Durant cette année, 112 572 206 \$ ont donc transité directement ou indirectement à travers les SAJE.

Source

Van Kemenade, Solange. 1999a. "Économie sociale et développement local : des initiatives de financement innovatrices pour les jeunes entrepreneurs au Québec", Montréal, Département de sociologie (UQAM), thèse de doctorat (août).

Site Web SAJE : <http://www.saje.qc.ca>

ANNEXE 2

Université du Québec à Montréal-Université Concordia

Recherche sur les Fonds de développement local, régional et communautaire de la région de Montréal

Direction de la recherche: Professeurs Benoît Lévesque et Marguerite Mendell.
Assistante de Recherche: Solange Van Kemenade
Téléphone: (514) 987-3000 poste 4458 Télécopieur: (514) 987-6913

Questionnaire

1. Renseignements généraux

1.1 Nom du fonds: _____

1.2 Adresse: _____

1.3 Personne à contacter: _____

1.4 Téléphone: _____

1.5 Télécopieur (fax): _____

1.6 Année de fondation: _____

1.7 Votre fonds a-t-il à l'origine un autre organisme?

Non ____

Si oui: le nom de l'organisme _____

1.8 Capitalisation: _____ \$ ou non disponible ____

1.9 La vocation de votre fonds est de

- Favoriser le développement communautaire: ____

- Fournir du capital de risque aux entreprises: ____

2 Objectifs du fonds

2.1 Objectifs du fonds: _____

2.2 Pouvez-vous classier les objectifs suivants selon leur importance pour votre fonds?

	Sans objet		Désirable		Important	Essentiel
	(1)	(2)	(3)	(4)		
-Rentabilité						
- Favoriser de façon rentable la création et le développement d'entreprises	-	-	-	-		
- Favoriser de façon rentable la création et le maintien d'emplois	-	-	-	-		
Favoriser l'émergence de l'entrepreneurship	-	-	-	-		
- Favoriser le développement économique régional	-	-	-	-		
- Favoriser le développement communautaire	-	-	-	-		
- Aider la personne en difficulté	-	-	-	-		
- Constituer des réseaux dans vos investissements par maillage ou autres formes	-	-	-	-		
- Encourager l'éducation ou formation (des promoteurs, des travailleurs, des gestionnaires du fonds ou autres personnes)	-	-	-	-		
- Autres, spécifiez _____						

3.6. Quel est le statut juridique du fonds?

- Organisation publique: : _____
 - fédérale : : _____
 - provinciale : : _____
 - régionale : : _____
 - municipale: : _____
- Coopérative : : _____
- OSBL ou communautaire : : _____
- Capital-actions public (bourse) : : _____
- Capital-actions privé : : _____
- Société en commandite : : _____
- Autres: _____

4. Politiques d'investissement du fonds

4.1 Votre fonds concentre-t-il ses investissements dans un territoire géographique particulier?

Non _____
Oui ____ : _____

4.2 Quels sont les secteurs économiques que votre fonds favorise dans ses investissements?

4.3 Quels sont les secteurs économiques que votre fonds évite dans ses investissements?

4.4 Pouvez-vous nous fournir le nom de quelques entreprises ou de projets que vous avez appuyés par vos investissements? Non disponible _

Oui ____ : _____

4.5 À quel stade de développement de l'entreprise ou du projet votre fonds accepte-t-il d'investir?

Prédémarrage : _____
Démarrage : _____
Développement (croissance) : _____
Expansion (maturité) : _____
Redressement ou Relance : _____

4.6 Votre fonds est-il dédié à une partie spécifique de la population ou à un type d'entreprise particulier?

Non _____
Oui _____

4.7 Quelles sont les limites d'investissement de votre fonds dans un projet?

Minimum _____ \$
Maximum _____ \$
Préférence _____ \$

4.8 Quels instruments (titres) d'investissement utilisez-vous dans les projets que vous appuyez?

- Prêt (créance) : _____
- Titre convertible : _____
- Action privilégiée : _____
- Action ordinaire : _____
- Prêt participatif : _____
- Garantie de prêt : _____
- Autres: _____

4.9 Quel mode de rémunération recherchez-vous dans vos investissements?

- Revenu d'intérêt : _____
- Revenu de dividende : _____
 - Appréciation de capital : _____
- Honoraires de gestion : _____
- Autres: _____

4.10 Quel est votre horizon ou la durée de vos investissements?

Minimum _____ années
Maximum _____ années
Préférence _____ ans

4.11 L'accord de financement spécifie-t-il une date de retrait pour l'investissement?

	Oui	Non
Date fixe	___	___
Durée minimale	___	___
Période de placement normale	___	___
Échéance maximale	___	___

4.12 Si vous procédez à un investissement en capital-actions ou en titres convertibles, quel est le degré de participation recherchée?

Sans objet _ Allez à la question 5.1

Oui

Minimum _____ %
Maximum _____ %
Préférence _____ %

4.13 Le processus d'évaluation de la valeur de l'investissement est-il basé sur:

	Oui	Non
- la valeur aux livres de l'entreprise	___	___
- la valeur au marché de l'entreprise	___	___
- une combinaison des valeurs aux livres et au marché	___	___
- Autres, spécifiez:	___	___

4.14 Lors d'une prise de participation en titres convertibles ou en actions, l'accord ou le contrat signé inclut-il un processus d'évaluation de la valeur de l'investissement dans le futur?

- Oui _____
- Non _____

4.15 Au moment du retrait de l'investissement, le contrat précise-t-il à qui la participation pourra être vendue ?

	Oui	Non	Ordre de préférence du fonds
- Rachat par la compagnie	___	___	_____
- Achat par les actionnaires	___	___	_____
- À des intérêts tiers (en bloc) _ sous la forme de placements privés	___	___	_____
- Au gré du fonds	___	___	_____

5. Pérennité du fonds

5.1 Quelle est la valeur ou le pourcentage de la valeur du fonds dévolue à l'investissement dans les projets (capital de risque) ?

5.2 Dans le but d'assurer la pérennité (survie) de votre fonds, procédez-vous à l'évaluation de la rentabilité ou de la capacité du projet à générer les ressources financières nécessaires à la récupération de votre investissement?

Formellement _____

Informellement _____

Non _____ Allez à la question 5.4

5.3 Quelles méthodes utilisez-vous pour mesurer la capacité financière du projet?

L'intuition

Le délai de récupération _

L'expérience personnelle ___

La valeur actuelle nette _

Le taux de rendement interne _

L'indice de profitabilité _

Le taux de rendement comptable _

Simulation du bénéfice aux états financiers _
pro forma

Autres(spécifiez)_____

5.4 Depuis combien d'années votre fonds est-il en opération? Années:_____

5.5 Quels ont été vos investissements ou supports à des projets du milieu(le total) au cours des cinq dernières années en incluant l'exercice financier en cours?

Nombre _____

Valeur _____

5.6 Le financement d'un projet communautaire ou d'entreprise est une préoccupation majeure pour ses promoteurs. Votre fonds est une source de capital susceptible de combler une partie de ce besoin de financement. Quel est approximativement et sur une base annuelle, le nombre total de demandes d'information (écrites et téléphoniques) que votre fonds reçoit? (le total)

Nombre:_____

5.7 Suite à ces demandes d'information, quel a été approximativement le nombre total de demandes d'investissement déposées par les promoteurs auprès de votre fonds et que vous avez jugées recevables suite à une première rencontre depuis la mise en opération de votre fonds ou au cours des cinq dernières années? (le total)

Nombre_____

5.8 Suite au dépôt par les promoteurs de ces demandes d'investissement que vous avez jugées recevables, combien de ces projets ont fait l'objet d'une offre de financement par votre fonds? (le total)

Nombre_____

5.9 De ces offres de financement consenties par votre fonds, combien ont été acceptées par les promoteurs? (le total)

Nombre_____

5.10 D'un point de vue financier, combien de ces projets financés ont réussi ou devraient réussir afin d'assurer la pérennité (survie) de votre fonds? (le total)

Nombre_____

6 Aide à la gestion

6.1 Votre fonds offre-t-il une aide à la gestion courante de l'entreprise (accompagnement, conseil, etc.)?

OUI : _____

NON: _____

6.2 Le fonds participe-t-il au comité de gestion ou au conseil d'administration des entreprises?

OUI : _____

NON: _____

7 Conseil d'administration et prise de décisions

7.1 Combien de personnes siègent normalement à votre conseil d'administration?

7.2 Y a-t-il des membres d'organismes du milieu des affaires ou communautaires représentés à votre conseil d'administration?

OUI : _____

NON: _____

7.3 Comment sont désignés les membres de votre conseil d'administration?

Nom de l'organisme	Nombre	Nominatif	électif
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

7.4 À quels niveaux hiérarchiques, les objectifs de votre fonds sont-ils fixés? (Si plus d'un niveau, indiquez la priorité)

- le conseil d'administration : _____
- le conseil exécutif : _____
- le directeur général : _____
- Autres _____

7.5 À quels niveaux hiérarchiques, les décisions stratégiques de votre fonds sont-elles prises? (Si plus d'un niveau, indiquez la priorité)

- le conseil d'administration : _____
- le conseil exécutif : _____
- le directeur général : _____
- Autres _____

7.6 À quels niveaux hiérarchiques, la décision d'investissement est-elle prise? (Si plus d'un niveau, indiquez la priorité)

- le conseil d'administration : _____
- le conseil exécutif : _____
- le directeur général : _____
- le directeur général avec l'équipe d'analystes : _____
- Autres _____

7.7 À quels niveaux hiérarchiques la décision de se retirer d'une entreprise par la réalisation de l'investissement se prend-elle?

(Si plus d'un niveau, indiquez la priorité)

- le conseil d'administration : _____
- le conseil exécutif : _____
- le directeur général : _____
- le directeur général avec l'équipe d'analystes : _____
- Autres _____

7.8 Votre fonds consulte-t-il généralement des experts avant de prendre une décision dans une entreprise ?

- | | CWI | NON |
|-------------------------------------|-------|-------|
| - Bureau de comptable | _____ | _____ |
| - Bureau d'avocat ou de notaire | _____ | _____ |
| - Consultant en management | _____ | _____ |
| - Firmes conseils | _____ | _____ |
| - Banques ou coopératives de crédit | _____ | _____ |
| - Autres, spécifiez : _____ | | |

7.9 La rémunération versée aux dirigeants du fonds est-elle :

- comparable au marché _____
- inférieure au marché _____
- bénévolat _____
- Autres, spécifiez : _____

8 Critères de sélection d'un investissement

Le professeur Russel M. Knight de la Faculté d'administration de l'Université Western Ontario de London du Canada publiait dans la revue "Journal of Small Business and Entrepreneurship" (vol. II, no 3, avril-juin 1994) une étude sur les critères d'évaluation des propositions d'investissement utilisées par l'industrie du capital de risque.

Nous avons traduit les critères utilisés dans l'enquête conduite par le professeur Knight.

Nous vous invitons à compléter cette liste de critères en ajoutant les critères que vous jugez essentiels à votre prise de décision. Ne connaissant pas le poids relatif de chaque critère dans votre décision, il est évident que nous ne pourrions pas en déduire votre processus de décision, d'autant plus que chaque proposition d'investissement est unique.

Nous vous assurons de la plus stricte confidentialité de vos réponses.

	(1)	(2)	(3)	(4)
8.1 Personnalité de l'entrepreneur				
L'entrepreneur doit: 8.1.1 être capable d'effort soutenu et intensif				
8.1 .2 être capable d'évaluer et de réagir correctement au risque				
8.1 .3 être capable de présenter clairement et distinctement son projet				
8.1 .4 être attentif aux détails				
8.1 .5 avoir une personnalité compatible avec celle de l'agent du fonds				
8.1.6				
8.1.7				
8.2 Expérience de l'entrepreneur				
L'entrepreneur doit: 8.2.1 être familier avec le secteur économique du projet				
8.2.2 avoir démontré du leadership dans le passé				
8.2.3 avoir une expérience pertinente reliée au projet				
8.2.4 avoir des références crédibles et de haute qualité				

8.2.5 jouir d'une réputation entrepreneuriale connue du fonds	(1)	(2)	(3)	(4)
8.2.6				
8.2.7				
8.3 Caractéristiques du produit ou du service				
Le produit ou le service: 8.3.1 est protégé par un brevet ou est protégeable				
8.3.2 est un produit ou un service déjà accepté par le marché				
8.3.3 dispose d'un prototype déjà réalisé				
8.4.4 peut être décrit comme étant de haute technologie				
8.3.5				
8.3.6				
8.4 Caractéristiques du marché				
8.4.1 Le taux de croissance du marché spécifique est élevé				
8.4.2 Le projet stimulera le marché actuel				
8.4.3 Le projet est classé dans une industrie dans laquelle l'agent du fonds est familier				
8.4.4 La menace de compétition est faible dans les trois premières années du projet				
8.4.5 Le projet créera un nouveau marché				
8.4.6				
8.4.7				
8.5 Considérations financières				
8.5.1 Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement dans les 5 à 10 prochaines années				
8.5.2 Le fonds exige que son investissement puisse être facilement liquidé ou vendu				
8.5.3 Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement avant 5 ans.				
8.5.4 Le fonds ne prévoit pas que le projet nécessitera d'autres investissements pour le rendre à terme				
8.5.5 Le fonds refuse de participer à des investissements subséquents dans l'organisation				
8.5.6				

8.6 Appuis extérieurs au projet	(1)	(2)	(3)	(4)
Le projet/l'entreprise dispose d'appuis extérieurs - politique				
- financier				
- autres				
8.7 Autres considérations				
8.7.1 l'intégrité de l'entrepreneur				
8.7.2 la capacité de travail en équipe de l'entrepreneur				
8.7.3 la potentialité d'exportation du produit				
8.7.4 l'entreprise connaît les réseaux de distribution				
8.7.5 qualité du plan d'affaires				
8.7.6 l'entreprise a une bonne gestion financière				
8.7.7 l'entreprise crée des emplois				
8.7.8 le potentiel de l'entreprise du point de vue du développement régional				
8.7.9				

8.8 Lors de l'évaluation d'une proposition d'investissement, votre fonds tient-il compte de la dimension:

	OUI	NON
- environnementale	-	-
- de l'impact moteur au développement régional ou local du projet		
- autres politiques générales différentes des critères de sélection spécifiques d'un investissement :		
Spécifiez:	1° _____	
	2° _____	
	3° _____	

Entrevue: section 9

Nous disposons déjà de l'information de base concernant le fonds; il s'agit dans le cadre de cette entrevue de vous poser certaines questions qui vont nous aider à approfondir notre connaissance des fonds et nous permettre d'élaborer une catégorisation.

Renseignements généraux

Nom du fonds: _____

Personne contactée : _____

9.1 Historique et mission du fonds

9.1.1 Pour qui le fonds a-t-il été créé ?

9.1.2 Pour quelles raisons (mission à la fondation)?

9.1.3 Y a-t-il de nouveaux besoins du milieu qui ont été identifiés depuis que le fonds a démarré ?

9.1.4 Votre fonds répond-il aux besoins du milieu ? Depuis l'origine, a-t-il été nécessaire de procéder à des ajustements ?

9.1.5 Actuellement, à quel besoin spécifique votre fonds répond-il?

9.2 Fonctionnement

9.2.1 Au mode opératoire déjà décrit dans le questionnaire, pouvez-vous nous fournir des informations supplémentaires sur le fonctionnement de votre fonds?

9.3 Perspectives de développement du fonds

9.3.1 Quelles sont les perspectives de développement de votre fonds à moyen terme? à long terme?

9.4 Implication du fonds

9.4.1 Quelles sont les principales difficultés ou contraintes rencontrées dans le développement du fonds?

9.4.2 Quelle est votre évaluation quant à la participation et l'implication des gens du milieu à la réalisation des objectifs de votre fonds?

9.4.3 Comment jugez-vous l'efficacité de votre fonds dans son action sur le terrain?

9.4.4 Pouvez-vous nous suggérer des pistes de réflexion pour accroître la participation de la population et améliorer la participation du milieu à l'atteinte des objectifs des fonds d'investissement en capital?

9.5 Le fonds comme outil de développement régional

9.5.1 À votre avis, les formes de financement, les instruments utilisés et l'ingénierie financière traditionnelle permettent-ils le développement régional ou local?

9.5.2 Pouvez-vous nous suggérer des pistes de réflexion sur des modes alternatifs de financement qui faciliteraient le développement régional ou local?

9.5.3 Quels services annexes devraient être développés pour favoriser le développement régional ou local?

9.5.4 Quelles sont les principales difficultés que rencontrent les promoteurs ou entrepreneurs dans l'élaboration de projet moteur de développement régional?

9.5.5 À votre avis, quels sont les principales caractéristiques d'un bon gestionnaire de projet?

9.5.6 À votre avis, qu'est ce qu'un bon projet?

9.5.7 Mentionnez une ou deux entreprises (dans lesquelles vous avez investi) qui ont ou auront des effets importants (structurants) pour le développement de la région ou de la communauté.

9.5.8 Pouvez-vous nous fournir un bilan qualitatif de votre contribution au développement régional ou local, au développement de l'entrepreneurship de façon générale et particulièrement, féminin, des immigrants, autochtones et autres contributions spécifiques?

9.5.9 Pouvez-vous nous fournir votre organigramme, les dépliants, brochures et autres documents publics de votre fonds?

9.6 Pérennité du fonds

9.6.1 Dans le questionnaire, vous nous avez fourni des informations agglomérées pour les cinq dernières années sur la récupération de vos investissements afin d'assurer la pérennité de votre fonds. Pouvez-vous nous les fournir sur une base annuelle?

NON: _ OUI ____

9.6.2 Quel est le nombre de demandes déposées annuellement par les promoteurs de projet auprès de votre fonds que vous avez jugées recevables?

nombre: ____ ____ ____ ____

9.6.3 Suite aux dépôts par les promoteurs de ces demandes d'investissement que vous avez jugées recevables, combien de ces projets ont fait l'objet d'une offre de financement par votre fonds?

nombre: ____ ____ ____ ____

9.6.4 De ces offres de financement consenties par votre fonds, combien ont été acceptées par les entrepreneurs?

nombre: ____ ____ ____ ____

9.6.5 D'un point de vue financier, combien de ces projets financés ont réussi ou devraient réussir afin d'assurer la pérennité de votre fonds?

nombre: ____ ____ ____ ____

MERCI BEAUCOUP

Date de la Cueillette des Informations : _____

Personne responsable : _____

Université : _____

**RECHERCHE: LES FONDS DE
DÉVELOPPEMENT
COMMUNAUTAIRES, LOCAUX ET
RÉGIONAUX AU QUÉBEC**

Instruments de cueillette de l'information

Directeurs de la recherche : Benoît Lévesque
(Université du Québec à Montréal)
et
Marguerite Mendell
(Université Concordia)

Assistante de recherche : Solange Van Kemenade
(Université du Québec à Montréal)

Equipe en région: Richard Benoit : UQAC
Orner Chouinard : Université de Moncton
Yvan Comeau : Université Laval
Jean Desrochers : Université de Sherbrooke
Bernard Élie : UQAM
Louis Favreau : UQAH
Joël Lebossé : Lyon et Québec
Denis Martel : UQAC
Cécile Sabourin : UQAT
Carol Saucier : UQAR
Denis Veillette : CEGEP Trois-Rivières

Tableau 2.1.

2.2 Pouvez-vous classier les objectifs suivants selon leur importance pour votre fonds?

	Sans objet (1)	Désirable (2)	Important (3)	Essentiel (4)
2.2.1. Rentabilité				
2.2.2. Favoriser de façon rentable la création et le développement d'entreprises				
2.2.3. Favoriser de façon rentable la création et le maintien de l'emploi				
2.2.4. Favoriser l'émergence de l'entrepreneurship				
2.2.5. Favoriser le développement économique régional				
2.2.6. Favoriser le développement communautaire				
2.2.7. Aider la personne en difficulté				
2.2.8. Constituer des réseaux dans vos investissements par maillage ou autres formes				
2.2.9. Encourager l'éducation ou formation (des promoteurs, des travailleurs, des gestionnaires du fonds ou autres personnes)				

Tableau 2.2
Moyennes obtenues chez les 120 fonds de développement local et régional québécois
ayant un objectif de rentabilité, en fonction des 24 critères tirés de l'étude de Russell
Knight

* Maximum

Échelle utilisée :	Sans objet	Désirable	Important	Essentiel		
1	2		3	4		
Personnalité de l'entrepreneur			N	Moyenne	É-type	Var
<hr/>						
<i>L'entrepreneur doit :</i>						
Être capable d'effort soutenu et intensif			120	3,37	,72	,52
Être capable d'évaluer et de réagir correctement au			119	3,39	,73	,53
Échec						
Être capable de présenter clairement et distinctement son			120	3,33	,61	,38
projet						
Être attentif aux détails			120	2,77	,73	,53
Avoir une personnalité compatible avec celle de l'agent			118	1,64	,84	,71
du fonds						
Moyenne obtenue pour cette catégorie				2,90		
<hr/>						
Expérience de l'entrepreneur			N	Moyenne	É-type	Var
<hr/>						
<i>L'entrepreneur doit :</i>						
Être familier avec le secteur économique du projet			120	3,43	,68	,47
Avoir démontré du leadership dans le passé			120	3,68	,84	,71
Avoir une expérience pertinente reliée au projet			120	3,30	,72	,51
Avoir des références crédibles et de haute qualité			120	2,48	,71	,50
Jouer d'une réputation entrepreneuriale connue du fonds			120	1,95	,74	,55
Moyenne obtenue pour cette catégorie				2,77		
<hr/>						
Caractéristiques du produit ou du service			N	Moyenne	É-type	Var
<hr/>						
<i>Le produit ou le service :</i>						
Est protégé par un brevet ou est brevetable			119	1,75	,84	,70
Est un produit ou un service déjà accepté par le marché			119	2,13	,79	,63
Dispose d'un prototype déjà réalisé			119	2,48	1,05	1,10
Peut-être décrit comme étant de haute technologie			119	1,74	,76	,58
Moyenne obtenue pour cette catégorie				2,03		
<hr/>						

<u>Caractéristiques du marché</u>	N	Moyenne	É-type	Var
Le taux de croissance du marché spécifique est élevé	119	2,55	,76	,57
Le projet stimulera le marché actuel	119	2,60	,62	,38
Le projet est classé dans une industrie dans laquelle l'agent du fonds est familier	119	1,44	,62	,38
La menace de compétition est faible dans les trois premières années du projet	119	2,26	,78	,60
Le projet créera un nouveau marché	119	2,21	,76	,57
Moyenne obtenue pour cette catégorie		2,21		
<u>Considérations financières</u>	N	Moyenne	É-type	Var
Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement dans les 5 à 10 prochaines années	115	1,32	,66	,43
Le fonds exige que son investissement puisse être facilement liquidé ou vendu	114	1,53	,73	,35
Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement avant 5 ans	115	1,23	,55	,30
Le fonds ne prévoit pas que le projet nécessitera d'autres investissements pour le rendre à terme	114	1,82	,83	,68
Le fonds refuse de participer à des investissements subséquents dans l'organisation	113	1,27	,52	,27
Moyenne obtenue pour cette catégorie		1,43		

Tableau 2.3
Tableau comparatif des moyennes obtenues selon leur rang, pour
les fonds québécois.²⁹

	Rang ^
	POP *
Critères de décisions	(Q \
<u>Personnalité de l'entrepreneur</u>	
<i>L'entrepreneur doit :</i>	
Être capable d'effort soutenu et intensif	3
Être capable d'évaluer et de réagir correctement au risque	2
Être capable de présenter clairement et distinctement son projet	4
Être attentif aux détails	6
Avoir une personnalité compatible avec celle de l'agent du fonds	18
Moyenne obtenue pour cette catégorie	1
<u>Expérience de l'entrepreneur</u>	
<i>L'entrepreneur doit :</i>	
Être familier avec le secteur économique du projet	1
Avoir démontré du leadership dans le passé	7
Avoir une expérience pertinente reliée au projet	5
Avoir des références crédibles et de haute qualité	10
Jouir d'une réputation entrepreneuriale connue du fonds	14
Moyenne obtenue pour cette catégorie	2
<u>Caractéristiques du produit ou du service</u> <i>Le</i>	
<i>produit ou le service :</i>	
Est protégé par un brevet ou est brevetable	16
Est un produit ou un service déjà accepté par le marché	13
Dispose d'un prototype déjà réalisé	10
Peut-être décrit comme étant de haute technologie	17
Moyenne obtenue pour cette catégorie	4
<u>Caractéristiques du marché</u>	
Le taux de croissance du marché spécifique est élevé	9
Le projet stimulera le marché actuel	8
Le projet est classé dans une industrie dans laquelle l'agent du fonds est familier	20
La menace de compétition est faible dans les trois premières années du projet	
Le projet créera un nouveau marché	12
Moyenne obtenue pour cette catégorie	3

²⁹ Lorsque que des moyennes sont identiques, ils occupent alors le même rang.

Considérations financières

Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement dans les 5 à 10 prochaines années	21
Le fonds exige que son investissement puisse être facilement liquidé ou vendu	19
Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement avant 5 ans	23
Le fonds ne prévoit pas que le projet nécessitera d'autres investissements pour le rendre à terme	15
Le fonds refuse de participer à des investissements subséquents dans l'organisation	22
<u>Moyenne obtenue pour cette catégorie</u>	<u>5</u>

Tableau 2.4
Analyse comparative entre les types de fonds Résultats obtenus
de l'enquête québécoise en fonction du type de fonds

Échelle utilisée :	Sans objet	Désirable	Important	Essentiel								
	1	2	3	4								
Critères de décisions	Fonds fédéraux		Fonds provinciaux		Fonds privés							
	n	Moy s	Var	n	Moy s	Var	n	Moy s	Var			
Personnalité de l'entrepreneur												
<i>L'entrepreneur doit :</i>												
Être capable d'effort soutenu et intensif	42	3,31	,68	,46	28	3,16	,84	,70	50	3,36	,69	,48
Être capable d'évaluer et de réagir correctement au risque	42	3,26	,70	,49	28	3,21	,96	,92	49	3,59	,54	,29
Être capable de présenter clairement et distinctement son projet	42	3,33	,61	,37	28	3,39	,57	,32	50	3,30	,65	,42
Être attentif aux détails	42	2,62	,58	,34	28	2,82	,90	,82	50	2,86	,73	,53
Avoir une personnalité compatible avec celle de l'agent du fonds	42	1,40	,59	,34	27	1,81	1,04	1,08	49	1,73	,88	,78
Moyenne obtenue pour cette catégorie *	2,79			2,95			2,98					
Expérience de l'entrepreneur												
<i>L'entrepreneur doit :</i>												
Être familier avec le secteur économique du projet	42	3,48	,63	,40	28	3,29	,81	,66	50	3,46	,65	,42
Avoir démontré du leadership dans le passé	42	2,62	,76	,58	28	2,64	,87	,76	50	2,76	,89	,80
Avoir une expérience pertinente reliée au projet	42	3,33	,65	,42	28	3,29	,81	,66	50	3,28	,73	,53
Avoir des références crédibles et de haute qualité	42	2,33	,65	,42	28	2,39	,63	,40	50	2,66	,77	,60
Jouer d'une réputation entrepreneuriale connue du fonds	42	1,93	,64	,41	28	1,82	,67	,45	50	2,04	,86	,73
Moyenne obtenue pour cette catégorie	2,74			2,69			2,84					

Critères de décisions	Fonds fédéraux			Fonds provinciaux			Fonds privés		
	N	Moy	s Var	N	Moy	s Var	N	Moy	s Var
Caractéristiques du produit ou du service <i>Le produit ou le service :</i>									
Est protégé par un brevet ou est brevetable *	42	1,50	,77 ,60	28	2,04	1,00 1,00	49	1,80	,74 ,54
Est un produit ou un service déjà accepté par le marché	42	2,07	,64 ,41	28	2,07	,86 ,74	49	2,22	,87 ,76
Dispose d'un prototype déjà réalisé	42	2,48	1,04 1,09	28	2,18	1,09 1,19	49	2,65	1,01 1,02
Peut-être décrit comme étant de haute technologie *				28	2,18	,98 ,97	49	1,71	,65 ,42
Moyenne obtenue pour cette catégorie	188			212			210		
Caractéristiques du marché									
Le taux de croissance du marché spécifique est élevé *	42	2,33	,65 ,42	28	2,54	,88 ,78	49	2,73	,73 ,53
Le projet stimulera le marché actuel	42	2,50	,55 ,31	28	2,64	,68 ,46	49	2,65	,63 ,40
Le projet est classé dans une industrie dans laquelle l'agent du fonds est familier	42	1,33	,48 ,23	28	1,54	,79 ,63	49	1,47	,62 ,38
La menace de compétition est faible dans les trois premières années du projet	42	2,33	,75 ,57	28	2,36	,91 ,83	49	2,14	,71 ,50
Le projet créera un nouveau marché	42	2,24	,58 ,33	28	2,36	,87 ,76	49	2,10	,82 ,68
Moyenne obtenue pour cette catégorie	2,15			2,29			2,22		
Considérations financières									
Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement dans les 5 à 10 prochaines années	42	1,26	,63 ,39	26	1,23	,51 ,27	47	1,43	,74 ,55
Le fonds exige que son investissement puisse être facilement liquidé ou vendu	41	1,63	,73 ,54	26	1,27	,53 ,29	47	1,57	,80 ,64
Le fonds exige de récupérer au moins 10 fois son investissement avant 5 ans	42	1,24	,62 ,38	26	1,15	,37 ,14	47	1,26	,57 ,33
Le fonds ne prévoit pas que le projet nécessitera d'autres investissements pour le rendre à terme	41	1,93	,82 ,67	26	1,92	,93 ,87	47	1,66	,76 ,58
Le fonds refuse de participer à des investissements subséquents dans l'organisation	42	1,26	,59 ,34	24	1,42	,50 ,25	47	1,21	,46 ,22
Moyenne obtenue pour cette catégorie	1,46			1,40			1,43		

Tableau 2.5
Par taille des investissements

Des 120 fonds répertoriés, 4 n'ont pas répondu correctement à la question sur les tailles d'investissement. L'échantillon est donc réduite 116 fonds.

Moyenne obtenue pour chacune des catégories de critères en fonction de la taille des investissements					
Taille d'investissement \$		N	Moyenne	Ecart-type	Variance
0 - 50 000	Personnalité de l'entrepreneur	37	2,92	0,41	0,17
	Expérience de l'entrepreneur	37	2,66	0,54	0,29
	Caractéristiques du Prod/serv.	36	1,99	0,58	0,33
	Caractéristiques du marché	36	2,27	0,41	0,17
	Considérations financières	35	1,37	0,35	0,12
50001 -100000	Personnalité de l'entrepreneur	48	2,82	0,36	0,13
	Expérience de l'entrepreneur	48	2,75	0,43	0,18
	Caractéristiques du Prod/serv.	48	1,93	0,52	0,27
	Caractéristiques du marché	48	2,14	0,39	0,15
	Considérations financières	48	1,46	0,40	0,16
100001 +	Personnalité de l'entrepreneur	31	3,10	0,47	0,22
	Expérience de l'entrepreneur	31	2,97	0,54	0,29
	Caractéristiques du Prod/serv.	31	2,23	0,60	0,36
	Caractéristiques du marché	31	2,32	0,45	0,20
	Considérations financières	28	1,52	0,31	0,10

ANNEXES
FICHE SIGNALÉTIQUE D'ENTREPRISE (1999)

1. Coordonnées de l'entreprise

Nom de

l'entreprise

Adresse :

Ville, Province :

Code postal :

No. Téléphone :

No. Télécopieur

Personne contact:

Titre:

2. Année de démarrage :

3. Secteur (s) d'activité (s) :

4. Objectifs/mission :

5. Bien (s) ou service (s) produit (s) :

6. Fonctionnement (Statut juridique):

a) OSBL b) coopérative

c) Entreprise privée

d) autre

(nommer)

7. Membership :

a) employés réguliers :

b) stagiaires :

c) autres :

P.S. Cette question ne concerne pas les entreprises privées

8. Clientèle cible :

9 Nombre d'employés

1) à l'origine :

a) temps plein :

b) autres (temps partiel...) :

c) stagiaires :

2) aujourd'hui :

a) temps plein :

b) autres (temps partiel...) :

c) stagiaires :

3) dans l'avenir:

a) temps plein :

b) autres (temps partiel...) :

c) stagiaires :

10 Sources de financement 98/99 (subventions, prêts, ventes, dons: \$ &%)

1 Au démarrage (montant reçu et source):

a) financement public :

b) financement associatif ou coopératif :

c) financement privé :

d) autofinancement (vente) :

2 Actuelle (montant reçu et source) :

a) financement public :

b) financement associatif ou coopératif :

c) financement privé :

d) autofinancement (vente) :

P.S. D'abord savoir s'il y a eu un prêt au démarrage et de quelle source.

11 Budget annuel (\$) :

a) Chiffre d'affaires :

b) Masse salariale :

c) Fonds de roulement :

d) Actifs (immeuble, équipement, etc.)

12 Appui du milieu (nommer):

12.1 Mouvements sociaux locaux :

a) organisations communautaires :

b) Syndicats :

c) Autres : .-

12.2 Institutions locales:

a) CLDetCLE:

b) Caisse populaire :

c) Commission scolaire :

d) Autres :

13 Responsable de l'entreprise à contacter

Adresse et no. de téléphone :

Accord pour le sondage: a) oui b) non

Nombre de sondages à poster:

14. Commentaires et infos complémentaires:

Interviewer: _____
Date de l'entrevue: _____
CEREST/CRDC/Université du Québec à Hull.

Critères de sélection des entreprises:

Les critères que nous avons déterminés pour en arriver à obtenir un échantillon représentatif (non-probabiliste) des entreprises questionnées et sondées sont:

1. Soutien financier par un fonds qui est de l'ordre de \$50 000 et moins au démarrage.

P.S. N'exclut pas les montages financiers (au contraire !). Si possible savoir si le prêt en question a eu un effet levier.

2. Taille de l'entreprise: de préférence de 10 emplois et moins.

P.S. Acceptable: une ou 2 personnes qui sont en entreprise.

3. Emplois réguliers.

P.S. Pas les stagiaires mais savoir s'il y a des stagiaires et combien.

4. Secteur d'activité: restauration/alimentation, récupération et recyclage, service aux personnes (ex. aide à domicile), entretien ménager, fabrication, etc.

P.S. Importance d'un choix qui tient compte de la diversité des secteurs.

5. Région.

P.S. Importance d'un choix sur plusieurs régions du Québec.

6. Année de démarrage.

P.S. Pour aller chercher des jeunes et des moins jeunes (5 à 6 ans).

7. Statut juridique de l'entreprise : OSBL, Coop, entreprise privée

ANNEXE 4

Questionnaire confidentiel sur la qualité des emplois dans le secteur des micro-entreprises (1999)

Questionnaire confidentiel

Le questionnaire qui vous est remis est distribué dans le cadre d'une recherche universitaire financée par le Bureau international du travail (BIT). Ce dernier est produit par le Centre de recherche sur le syndicalisme et le travail (CEREST) de l'Université du Québec à Hull, en collaboration avec la Chaire de recherche en développement communautaire. Le but de cette recherche est de mieux comprendre le phénomène des emplois dans les petites entreprises, secteur en plein développement actuellement au Québec.

Par conséquent, votre attitude ou opinion à l'égard de votre travail nous intéresse. Nous vous demandons donc de bien vouloir compléter le présent questionnaire de façon à ce que tous les aspects de votre travail soient bien reflétés.

Il est aussi important que vous répondiez à toutes les questions. Une fois le questionnaire complété, veuillez le placer dans l'enveloppe retour et la remettre cachetée à la personne qui vous l'a distribué. Toutes les enveloppes retour, toujours cachetées, seront remises aux chercheurs assurant ainsi la confidentialité de vos réponses.

Nous vous remercions grandement pour votre collaboration

CEREST
Université du Québec à Hull
Pavillon L-B, A2328
C.P. 1250, Suce. B
Hull, Québec
J8X3X7
Tel : 819-595-3900 poste 1674

Informations générales et confidentielles

1 Quel est le nom de l'entreprise pour laquelle vous travaillez ?

2 Quel est votre sexe ? **F** **M**

3 Quel est votre âge ? _____

4 Quel est votre dernier diplôme obtenu ?

- a Primaire
- b Secondaire:
- c Collégial
- d Universitaire

5 Quel type d'emploi occupez-vous présentement ?
Veuillez préciser : (Titre et fonctions)

6 Depuis combien de temps travaillez vous dans cette entreprise ? ____

7 Quel est votre salaire ? (à l'heure ou à la semaine ou annuel)

8 S'agit-il d'un travail ?

À temps plein _____ À temps partiel _____

9 Combien d'heures par semaine travaillez vous pour cette entreprise ?

10 Au cours des 24 mois précédents votre embauche dans cette entreprise, combien de mois avez-vous travaillé ? Veuillez préciser : _____

1 Par cet emploi, il s'agit pour moi d'un retour sur le marché du travail.

Oui Non

12 Depuis votre arrivée dans cette entreprise, est-ce que votre situation personnelle s'est :

(encerclez votre choix) Améliorée Maintenue Détériorée

13 L'obtention de cet emploi a permis d'améliorer ma situation financière personnelle ou celle de ma famille. *

- a) Aucune amélioration
- b) Faible amélioration
- c) Amélioration importante

14 Avez-vous présentement un second emploi ?

Oui

Non

15 Au cours des deux dernières années, j'ai déjà bénéficié d'allocations de la sécurité du revenu? Oui Non

15 a) Si oui, est-ce que ce retour au travail s'est effectué dans le cadre d'un programme de réintégration au marché du travail ?

Oui Non

15 b) Si oui, est-ce que ce retour sur le marché du travail via le programme de réintégration vous permet de bénéficier, en guise de compensation, d'allocations améliorées ?

Oui Non

16 Au cours des 2 dernières années, avez-vous touché des prestations de l'assurance-emploi ? (Cochez autant de choix que nécessaire)

Au cours des 24 à 18 mois précédents cet emploi

Au cours des 18 à 12 mois précédents cet emploi

Au cours des 12 à 6 mois précédent cet emploi

Au cours des 6 derniers mois précédents cet emploi

16 a) Si oui, est-ce que ce retour au travail s'est effectué dans le cadre d'un programme de réintégration au marché du travail ?

Oui Non

16 b) Si oui, est-ce que ce retour sur le marché du travail via le programme de réintégration vous permet de bénéficier, en guise de compensation, d'allocations améliorées ?

17 Comment est déterminé votre salaire?

(Encerlez votre choix)

a) À taux horaire

b) À taux hebdomadaire (semaine)

c) À taux forfaitaire (contrat)

d) Autres : Veuillez préciser : _____

18 Est-ce que vous êtes payé pour l'ensemble des heures travaillées dans une semaine ?

Oui

Non

Si non, veuillez en préciser la raison:

19 Les heures supplémentaires de travail que vous effectuez vous sont normalement payées

(encerclez votre choix) a) par cumul de temps à reprendre en congé plus tard

b) à taux horaire normal

c) à taux et demi

d) à taux double

e) autre : Veuillez préciser :

20 Est-ce qu'il existe du favoritisme dans l'organisation du travail au sein de votre entreprise ?

Oui

Non

Si oui, veuillez préciser en quoi cela consiste :

21 De façon globale, lequel des qualificatifs ci-dessous, selon vous, décrit le mieux votre travail ?

Très mauvais

mauvais

passable

bon

très bon

22 Si vous aviez à choisir un emploi maintenant, est-ce que vous décideriez à nouveau de reprendre l'emploi qui vous occupez actuellement ?

Définitivement
non

Probablement
non

Peut-être
oui

Probablement

Oui sans
hésitation

23 Est-ce que vous êtes satisfait du poste que vous occupez au sein de cette entreprise ?

Pas du tout
satisfait

Peu
satisfait

Moyennement
satisfait

Satisfait

Très
satisfait

Satisfaction au travail

Pour les énoncés 24 à 52, veuillez utiliser l'échelle de réponses suivante :

1. Pas d'accord du tout
2. Pas vraiment en accord
3. Autant en accord qu'en désaccord
4. En grande partie d'accord
5. Tout à fait en accord

24 Je suis satisfait de la rémunération que je touche pour le travail que j'accomplis.	1				
25 Je suis satisfait de mes avantages sociaux. (vacances, régime de retraite, etc.)	1	2	3	4	5
26 Je suis satisfait de ma sécurité d'emploi.	1	2	3	4	5
27 Mon travail me donne le sentiment d'accomplir quelque chose.	1	2	3	4	5
28 Je suis satisfait des défis que comporte mon travail.	1	2	3	4	5
29 Je suis satisfait de l'initiative que j'ai dans la réalisation de mon travail.	1	2	3	4	5
30 Mes compétences cadrent bien avec le poste que j'occupe.	1	2	3	4	5
31 Mes compétences sont sous utilisées dans le poste que j'occupe.	1	2	3	4	5
32 Je suis satisfait du traitement que me réserve mon superviseur immédiat.	1	2	3	4	5
33 En général, je suis satisfait de mon salaire.	1	2	3	4	5
34 Mon emploi comporte des tâches variées.	1	2	3	4	5
35 Mon emploi est intéressant.	1	2	3	4	5
36 J'ai de l'autonomie dans mon travail.	1	2	3	4	5
37 Mon travail comporte un niveau de responsabilité satisfaisant.	1	2	3	4	5,
38 Je m'investis totalement dans ce travail. 39.	1	2	3	4	5
Je crois en la cause de cette entreprise.	1	2	3	4	5

<p style="text-align: right;"> 1. Pas d'accord du tout 2. Pas vraiment en accord 3. Autant en accord qu'en désaccord 4. En grande partie d'accord 5. Tout à fait d'accord </p>						
40	Le travail que j'accomplis m'apporte de la reconnaissance	1	2	3	4	5
41	Je suis satisfait de la stabilité de cet emploi	1	2	3	4	5
42	Cet emploi constitue un changement positif dans ma vie	1	2	3	4	5
43	Cet emploi m'a permis de constituer un nouveau réseau de « connaissances » (amis, contacts, etc.)	1	2	3	4	5
44	Cet emploi m'a permis de renforcer ma situation personnelle actuelle	1	2	3	4	5
45	Pour moi, cet emploi n'est qu'une étape dans ma progression de carrière	1	2	3	4	5
46	Je suis satisfait des relations que j'ai avec mes collègues de travail	1	2	3	4	5
47	J'ai à ma disposition les outils, instruments, ou matériels nécessaires à l'exécution de mon travail	1	2	3	4	5
48	Je suis satisfait de l'atmosphère de travail au sein de l'entreprise	1	2	3	4	5
49	Je considère que mon emploi est un bon emploi lorsque je le compare à bien d'autres	1	2	3	4	5
50	Avec ce poste, je peux améliorer mes compétences professionnelles	1	2	3	4	5
51	Le lieu physique de mon travail est propice à l'exécution de mon emploi	1	2	3	4	5
52	Je me considère chanceux d'avoir obtenu ce poste au sein de cette entreprise	1	2	3	4	5

Merci de votre collaboration !

N.B. : Les résultats présentés dans les tableaux suivants sont sur une échelle de 1 à 5, 1 correspond à « pas du tout satisfait » et 5 à « très satisfait ».

TABLEAU 4.1
La satisfaction au travail en fonction du sexe

Sexe	Satisfaction générale	Satisfaction extrinsèque	Satisfaction intrinsèque	Satisfaction des relations avec la direction	Satisfaction du lieu et des instruments de travail	Satisfaction dans les relations personnelles	Satisfaction de l'Emploi comme véhicule d'intégration sociale
Hommes	3,9	2,9	4,3	4,0	3,8	4,0	4,1
Femmes	4,1	3,3	4,3	4,2	4,0	4,3	4,2

TABLEAU 4.2
Résultats des facteurs de satisfaction au travail en fonction de l'âge

Groupe d'âge	Satisfaction générale	Satisfaction extrinsèque	Satisfaction intrinsèque	Satisfaction des relations avec la direction	Satisfaction du lieu et des instruments de travail	Satisfaction dans les relations personnelles	Satisfaction de l'Emploi comme véhicule d'intégration sociale
- de 25 ans	3,5	2,9	4,2	3,6	4,0	3,9	3,9
25 à 29 ans	4,6	3,3	4,3	4,3	3,9	4,4	4,2
30 à 34 ans	4,0	2,8	4,2	4,2	3,3	3,8	3,9
35 à 39 ans	3,9	3,2	4,3	4,2	4,1	4,4	4,1
40 à 44 ans	4,5	3,8	4,5	4,5	4,6	4,6	4,6
45 ans et +	4,1	3,7	4,5	4,5	4,1	4,5	4,4

TABLEAU 4.3
Résultats des facteurs de satisfaction au travail en fonction de la scolarité

Scolarité	Satisfaction générale	Satisfaction extrinsèque	Satisfaction intrinsèque	Satisfaction des relations avec la direction	Satisfaction du lieu et des instruments de travail	Satisfaction dans les relations personnelles	Satisfaction de l'Emploi comme véhicule d'intégration sociale
Primaire Secondaire	3,96	3,40	4,29	4,02	4,54	4,26	4,29
Collégiale	4,13	2,85	4,23	3,97	3,20	3,82	4,03
Universitaire	3,90	2,92	4,32	4,37	3,55	4,23	3,89

TABLEAU 4.4
Résultats des facteurs de satisfaction au travail en fonction du groupe d'ancienneté

Groupe d'ancienneté	Satisfaction générale	Satisfaction extrinsèque	Satisfaction intrinsèque	Satisfaction des relations avec la direction	Satisfaction du lieu et des instruments de travail	Satisfaction dans les relations personnelles	Satisfaction de l'Emploi comme véhicule d'intégration sociale
- de 12 mois	3,90	3,10	4,29	3,78	4,09	4,10	4,09
12 à 23 mois	3,56	2,71	4,06	3,89	3,76	3,92	3,86
24 à 35 mois	3,94	2,48	4,56	4,67	3,41	4,17	4,13
36 à 47 mois	4,17	3,10	4,34	3,83	3,81	4,13	4,07
48 mois et +	4,24	3,69	4,33	4,51	4,18	4,36	4,31

TABLEAU 4.5
Résultats des facteurs de satisfaction au travail en fonction du groupe de salaire

Groupes salaire	Satisfaction générale	Satisfaction extrinsèque	Satisfaction intrinsèque	Satisfaction des relations avec la direction	Satisfaction du lieu et des instruments de travail	Satisfaction dans les relations personnelles	Satisfaction de l'Emploi comme véhicule d'intégration sociale
- de 6,99 \$/h	3,33	2,77	4,00	3,22	4,21	4,00	4,17
7 \$ à 9,99 \$/h	3,83	3,13	4,29	4,26	4,25	4,18	4,06
10\$ à 12,99 \$/h	3,84	3,10	4,07	3,91	3,73	4,14	4,04
13\$ à 15,99 \$/h	4,53	3,55	4,40	4,43	4,20	4,15	4,18
16 \$/h et +	3,83	2,83	4,25	4,12	3,29	4,21	3,97

TABLEAU 4.6
Résultats des facteurs de satisfaction au travail en fonction du statut d'emploi

Statut	Satisfaction générale	Satisfaction extrinsèque	Satisfaction intrinsèque	Satisfaction des relations avec la direction	Satisfaction du lieu et des instruments de travail	Satisfaction dans les relations personnelles	Satisfaction de l'Emploi comme véhicule d'intégration sociale
Temps plein	4,19	3,32	4,41	4,39	4,09	4,32	4,23
Temps partiel	2,89	1,98	3,48	2,74	2,89	3,19	3,49

TABLEAU 4.7
Résultats des facteurs de satisfaction au travail en fonction du statut juridique

Statut juridique	Satisfaction générale	Satisfaction Extrinsèque	Satisfaction intrinsèque	Satisfaction des Relations avec la direction	Satisfaction du lieu de travail	Satisfaction dans les relations personnelles	Satisfaction de l'Emploi comme véhicule d'intégration sociale
Entreprises privées	3,77	2,80	4,20	3,79	3,63	3,90	3,92
Autres	4,22	3,50	4,38	4,51	4,21	4,43	4,33

BIBLIOGRAPHIE

ACEM. "Pochette de presse".

AGLIETTA, M. et A. BRENDER (1984), **Les métamorphoses de la société salariale**, Paris, Calmann-Lévy, 274p.

ALBERT, M., 1991, **Capitalisme contre capitalisme**, Paris, Seuil, 318 p.

AMIT, R., J. BRANDER et C. ZOTT (1997), "Le financement de l'entrepreneuriat au Canada par le capital de risque", in Paul Halpern (Ed.), **Le financement de la croissance au Canada**, Calgary, University of Calgary Press, p. 261-307.

ANTHONY, D. L. (1997), "Teaching Borrowers to Teach Themselves: How Micro-lending Reduces Costs and Risks, In **Micro-lending Institutions: Using Social Network to Create Productive Capabilities**, International Journal of Sociology and Social Policy, vol. 17, no. 7/8, p. 156-163.

ANTHONY, D. L. (1997), **Learn from and Teach Peers : How Group Lending Can Increase Individual Capacities.**

ASSEMBLÉE NATIONALE (1998), "Loi sur le ministère des Régions". **Gazette officielle du Québec**, 130^e année, no 3 (21 janvier), p. 251-267.

ASSOGBA, Y., G. BELLEMARE et A. BEUCAGE (1999), **L'auto-emploi en Afrique**, projet de recherche CRDI, UQAH, Hull.

BAGAOUI, R. (1993), **Taylorisme, culture d'entreprise et compromis patronal - syndical au Québec. Analyse historique et le cas de Shermag**, Montréal, Thèse présentée comme exigence partielle du doctorat en sociologie, Département de sociologie, UQAM, 383 p.

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU Canada (1999), <http://www.bdc.ca>

BARBÉS, F. (1999), "Comment naissent les entreprises... et les emplois". **L'Actualité économie et finance**, (15 juin), p. 4-6.

BARNES, C. (1996), "Assets and the Impact of Microenterprise Finance Programs", **Management Systems International**, AIMS, June, 45 p.

BARTON, C. (1997), **Les services d'appui aux microentreprises: définir les options institutionnelles et les indicateurs de performance**, International Management and Communications Corporation (IMCC), Septembre.

BEAULIEU, Léopold (1996), "Fondation CSN", in **L'action Nationale**, Vol. LXXXVI, no 8, p. 74-78.

BÉLANGER, Y. et P. FOURNIER (1987), **L'entreprise québécoise. Développement historique et dynamique contemporaine**, Montréal, HMH, 187 p.

BFD/FBDB (1994), **Retombées économiques des placements de capital de risque au Canada. Deuxième sondage annuel.**

BONNIER, Y. (1997), **Subventions et autres aides pour la PME**, Montréal, Groupe

entreprendre inc.

BOUCHER, J. (1992), "Les syndicats: de la lutte pour la reconnaissance à la concertation conflictuelle", in Gérard Daigle et Guy Rocher (sous la dir.), **Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis**, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 1992, p. 107-136.

BOUCHER, J. et L. FAVREAU (1994), "L'évolution du discours de la CSN sur les stratégies syndicales (1970-1990)", in P. R. BÉLANGER, M. GRANT et B. LÉVESQUE (sous la dir.), **La modernisation sociale des entreprises**, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, p. 259-278.

BOURDEAU, G., A. NOËL et J.-M. TOULOUSE (1994), **Un profil de l'industrie du capital de risque au Québec**, Montréal, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, 1994 (Cahiers no 94-03-01), 24p.

BRAND, B. (1998), **Développement de nouveaux produits en microfinance : évaluation et préparation (1^{ère} partie), design contrôle et lancement (2^e partie)**, ACCION INTERNATIONAL, Septembre.

CAISSE DÉCONOMIE DES TRAVAILLEURS ET TRAVAILLEUSES (CSN) (1997), **Rapport annuel de la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec)**.

CASTEL, Robert (1995), **Les métamorphoses de la question sociale**, Seuil, Paris, 490 p.

CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD) de Montréal (1999), **Rapport d'activités**, 1998-1999, Ministère des Affaires municipales et de la Métropole, 94 p.

CHEN, M. A. (1997), "A guide for assessing the impact of micro enterprise services at the individual level", **Harvard Institute for International Development**, Harvard University, AIMS, November, 45 p.

CLARCK, P. ET T. HUSTON (1993), "The Portrait of a Typical microentrepreneur : Further Findings in the Aspen Institute Study", In **Assisting the Smallest Business : Assessing Microenterprise Development as a Strategy for Boosting poor Communities**, Self-Employment Learning Project : Aspen Institute, p. 6-23.

COMEAU Y. (1999) "Le Fonds de solidarité des groupes populaires de Québec". *Cahiers du CRISES*, no ES9912, 20p.

COMEAU, Y. (1998) "Monographie et évaluation du Carrefour de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec (CRÉECQ)". *Cahiers du CRISES*, no ES-9802, 108 p.

COMEAU, Y. et B. LÉVESQUE (1995), "Las formas de cooperacion del trabajo en Québec", in *Economiaz, Revista Vasca de Economia*, no 33, p. 78-91.

COMEAU, Y. et B. LÉVESQUE (1993), "Workers¹ Financial Participation in the Property of Enterprises in Québec", in **Economies and Industrial Democracy**, Vol. 14 no 2, p. 233-250.

COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET DE L'ACTION COMMUNAUTAIRE (1998), (juin), "Rapport annuel 1997-1998. Plan de travail 1998-1999", 11 pages plus annexes.

FONTAN, J.-M. (1991), **Les Corporations de développement économique communautaire montréalaises. Du développement économique communautaire au développement local de l'économie**, Montréal, Département de sociologie (Université de Montréal), 1991, thèse de doctorat.

FORUM POUR L'EMPLOI (1990), **Les Actes du Forum pour l'emploi**, Montréal.

FOURNIER, P. (1985), **La concertation au Québec. Étude de cas et perspectives**, Québec, Gouvernement du Québec.

FOURNIER, L. (1991), **Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ). Un nouveau syndicalisme créateur d'emplois**, Montréal, Québec/Amérique, 282 p.

GAGNON, M.-J. (1994), **Le syndicalisme : état des lieux et enjeux**, Québec, IQRC, 140 p.

GAILE, G. L. and J. FOSTER (1996), "Review of methodological approaches to the study of the impact of microenterprise credit programs", **Management Systems International**, AIMS, June 1996, 63p.

GILOTH, R. P.(et al.) (1998), **Jobs & Economic Development. Strategies and Practices**, Sage Publications, 1998, 262 p.

GODBOUT, C. et H. MASSÉ (1996), "C'est ensemble que nous allons gagner la bataille de l'emploi", **Le Devoir**, les 12 et 13 octobre 1996, p. A 13.

GOSSELIN, É. (1999), **La nature, la direction et l'intensité de la relation unissant la satisfaction au travail et la satisfaction hors travail : une analyse psycho-temporelle**, École des relations industrielles, Université de Montréal, Thèse de doctorat (en cours).

GOULET. M. "La SOLIDE de la MRC Beauharnois-Salaberry, partenaire d'un nouveau contrat social" (à paraître).

GOVERNEMENT DU QUÉBEC (1998), Ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration. **Plan d'action gouvernemental 1998-2001**.

GOVERNEMENT DU QUÉBEC (1991), **Développer les région du Québec**, Québec.

GRANT, M. et J. LEBEAU (1994), La FTQ et les nouvelles stratégies de gestion des ressources humaines", in P. R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque (sous la dir.), **La modernisation sociale des entreprises**, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, p. 279-316.

GRANT, M., P. R. BÉLANGER et B LÉVESQUE (sous la dir.) (1997), **Nouvelles formes d'organisation du travail**, Montréal et Paris, L'Harmattan, 332 p.

HARRISSON, D. et N LAPLANTE (1996), "TMQ, Trade Unions And Cooperation: Case Studies in Québec Manufacturing Plants", **Economic and Industrial Democracy**, Vol. 17 no 1, p. 99-129.

HAUDEVILLE, B., "Logique économique et logique sociale: La double rationalité de l'entreprise informelle et ses implications en matière de financement", **Revue internationale. P.M.E.**, Vol. 5, no 3-4, p.13-47.

INVESTISSEMENT-QUÉBEC (1999), États financiers, 1998-1999.

- JOYAL, A. (1997) "Le développement économique communautaire : l'exemple de Montréal". *Horizon Local*, 22 p.
- KNIGHT M. R. (1994), "A Longitudinal study of criteria used by venture capitalists in Canada", in **Journal of Small Business and Entrepreneurship**, Vol. 111, April-June.
- LACHMANN, J. (1992) **Le Seed Capital : Une nouvelle forme de capital-risque**, Paris, Economica.
- LAMONDE, P., Y. MARTINEAU et D. ALLEN (1994), **Impact économique et fiscal des investissements du Fonds de Solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)**, 1984-1993, Montréal, INRS-Urbanisation, 174 p. + annexes.
- LARANCE, L. Y. (1998), **Building Social Capital from the Center: a Village-Level Investigation of the Bangladesh's Grameen Bank**, Working Paper no. 98-4, Center for Social Development, Washington University in St-Louis, 38 p.
- LAROCQUE, P. (1991), "Dévitalisation rurale et créativité sociale: la Coalition Urgence rurale dans l'Est-du-Québec", dans J. Chevalier, B. Jean, J.-L. Klein et N. Sztokman (sous la dir.), **De la Loire au Saint-Laurent. Des régions rurales face aux recompositions socioterritoriales**, Rimouski, Chicoutimi, GRIDEQ, GRIR, URA 915, 1991, p. 125-134.
- LAROUCHE, V. (1996), **Inventaire de satisfaction au travail**, École des relations industrielles, Université de Montréal.
- LAROUCHE, V. (1975), Inventaire de satisfaction au travail : validation, **Revue Relations Industrielles**, 30(3), p. 343-373.
- LAROUCHE, V et alii. (1973), Satisfaction au travail : problèmes associés à la mesure, **Revue Relations Industrielles**, 28(1), 76-109.
- LAUTIER, B. (1994). **L'économie informelle dans le tiers monde**, La Découverte, "Repères", Paris.
- LAUZON, L.-P. (1993) **Le Régime d'épargne-action du Québec : une analyse critique**, Montréal, UQAM (Service aux collectivités), 75 p.
- LAVILLE, J. L. (sous la dir.) (1994), **L'économie solidaire, une perspective internationale**, Paris, Desclée de Brouwer.
- LAVILLE, J. L.(1993), **Les services de proximité en Europe**, Paris, Syros/Alternatives. /<
- LEBOSSÉ, J. (1998), **Micro-finance et développement local/Micro-financing and Local Development**, OCDE/IFDEC, Canada, 131 p.
- LE DEVOIR (1999), "Fonds de lutte contre la pauvreté : Boisclair prolonge le programme d'aide". **Le Devoir**, 7 avril, p. A2.
- LELART, M. (1994), "Le rôle des tontines", in R. Arellano, Y. Gasse et G. Verna (sous la dir.), **Les entreprises informelles dans le monde**, Québec, Les presses de l'Université Laval, p. 284-302.

LES CERCLES D'EMPRUNT DE MONTRÉAL (1996) "La reconnaissance du Programme des Cercles d'emprunt au Québec. Le développement économique communautaire lié au micro-crédit vise la prise en charge individuelle et collective pour le soutien à la création d'emplois", Montréal : Les Cercles d'emprunt de Montréal (septembre), 28 p.

LÉVESQUE, B. (1999), **Originalité et impact de l'action des SOLIDE sur le développement local et sur l'emploi au Québec**, Montréal, Cahier du CRISES, 18 p.

LÉVESQUE, Benoît (1997), "Démocratisation de l'économie et économie sociale", in Guy LAFLAMME, Paul-André LAPOINTE et alii (sous la dir.), **La crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent!**, Québec, Presses de [Université Laval], p. 87-123.

LÉVESQUE, B. (1994), "Québec: des expériences à l'institutionnalisation", in Bernard Eme et Jean-Louis Laville (sous la dir.), **Cohésion sociale et emploi**, Paris, Desclée de Brouwer, 1994, p.229-246.

LÉVESQUE, B. (1995), "L'institutionnalisation et le financement des services de proximité au Québec", **Coopératives et Développement**, Vol. 26 no 2 (1994-1995), p. 83-104.

LÉVESQUE, B. et B. NINACS (1997), "The Social Economy in Canada : The Québec Experience", in **Local Strategies for Employment and the Social Economy**. Proceedings of the Conference (Conference hosted by OECD in cooperation with Human Resources Development Canada, Montréal, IFDEC, p. 123-136.

LÉVESQUE, B. et M.-C. MALO (1992), "L'économie sociale au Québec: une notion méconnue, une réalité économique importante", in Jacques Defourny et José L. Monzon Campos (sous la dir.), **Economie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector, Cooperative, Mutual and Non profit Organizations**, Bruxelles, De Boeck Université, p.385-451.

LÉVESQUE, B. et L. MAGER (1995), "L'institutionnalisation des nouvelles dynamiques de concertation locale et régionale au Québec: les acteurs sociaux à la recherche d'une stratégie gagnante", in Alain-G. Gagnon et Alain Noël (sous la dir.), **L'Espace québécois**, Montréal, Québec-Amérique, p. 135-170.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (1998), "Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale", in Marc- Urbain Proulx (sous la dir.), **Territoire et développement économique**, Paris et Montréal, L'Harmattan, p. 220-270.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL, et S. Van KEMENADE (1997) avec la coll. Des membres de **PROFONDS-CRISES, Profil socio-économique des Fonds de développement local et régional au Québec/Socio-Economic Profile of Québec Local and Regional Development Funds**, Montréal, Bureau fédéral de développement régional/Fédéral Office of Régional Development, 51 p.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL, et S. Van KEMENADE (1996), **Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec : des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale**, Montréal, Cahiers du CRISES no 9610, 34 p.

LIN, Z., J. YATES et G. PICOT (1999), **L'acroissement de l'emploi en période de chômage élevé : Analyse empirique des faits récents survenus au Canada**, Ottawa, Statistique Canada, 29 p.

- LIN, Z., G. PICOT et J. YATES (1999), **Dynamique de la création et de la disparition d'emplois autonomes au Canada**, Ottawa, Statistique Canada, 26 p.
- LIPIETZ, A. (1996), **La société en sablier, le partage du travail contre la déchirure sociale**, La Découverte, Paris, 386 p.
- LITTLE, P. D. (1997), "Income and assets as impact indicators", University of Kentucky, AIMS, February, 30p.
- MACDONALD & ASSOCIATES (1998), **Trends in Venture Capital Market in Québec. Réseau Capital Annual General Meeting.**
- MACDONALD & ASSOCIATES (1998), **Trends in Canadian Venture Capital Market. ACVCC and Réseau Capital.** Joint Annual Conférence 1998.
- MACDONALD & ASSOCIATES (1995), **Trends in Venture Capital Market in Québec. Réseau Capital Annual General Meeting.**
- MACMILLAN, I., R. SEIGEL et P. NARASIMHA (1985), "Criteria used by venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals", **Journal of Business Venturing**, Vol.1, No. 1.
- MALO M.-C. N. IGNATIEFF. 1999. "Fonds de micro-crédit et cercles d'emprunt", 14 p. (à paraître)
- MATTE, B. et COURCHESNE (1998), **Évolution de l'emploi atypique au Québec**, Ministère du Travail, Gouvernement du Québec.
- MAYNÉ, E. (1999), **Syndicalisme et économie sociale**, Édition Luc Pire, Liège.
- MENDELL, M. (1994), New Social Partnership : Crise Management or a New Social Contract ? In **Urban Fields. Subject, Locality and Practices**, edited by Vered Amit-Talai and Henri Lustiger-Thaler. Toronto : McClelland Stewart, p. 71-92.
- MINISTÈRE DES RÉGIONS (1999). <http://www.sdr.qouv.qc.ca>
- MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ SOCIALE (1999). <http://www.mss.qouv.qc.ca>
- NEAMTAN, N. (1997), "L'expérience du Groupe de travail sur l'économie sociale mis sur pied par le gouvernement du Québec : l'arrimage des politiques sociales et des politiques économiques", in **Local Strategies for Employment and the Social Economy**. Precedings of the Conférence (Conférence hosted by OECD in coopération with Human Resources Development Canada, Montréal, IFDEC, p. 85-89.
- PALDA, F. (1994), **L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie** du Canada, Vancouver, Fraser Institute, 1994, p.62-80.
- PALICOT, M.-C. et L. THIBOUT (1995), **L'Europe et la lutte contre l'exclusion. Émergence de nouvelles formes d'insertion**, Racines Éditions, France, 156 p.
- PAQUET, R. et M. RÉGIS-PARR (1999), **Questionnaire sur la participation syndicale**, Document de recherche non publié, UQAH, 9 p.
- PAQUET, R. (1999), Les emplois de l'économie sociale: forme de démocratisation du travail ou exploitation d'une main-d'œuvre qualifiée ? **Économie et solidarités**, 30(1), 78-94.

PAQUET, R., J.-P. DESLAURIERS et M. SARRAZIN (1999), La syndicalisation des salariés du communautaire, *Relations industrielles*, 54(2), 337-364.

PAQUIN D. (1996). " Le travail autonome, un atout pour le développement local ", in **Travail autonome et développement local : Contribution au travail des acteurs du développement local**, 2 p. Sainte-Foy, Réseau des SADC.

PAYETTE, M. (1992) "Le Forum pour l'emploi: histoire et perspectives", **Interventions économiques pour une alternative sociale**, no 24.

PERRET, B. (1995), **L'avenir du travail, les démocraties face au chômage**, Seuil, Paris, 336 p.

PERRET, B. et G. ROUSTANG (1993), **L'Économie contre la société**, Seuil, Paris. 282 p.

PICOT, G et R. DUPUY (1996), **Création d'emploi selon la taille des entreprises concentration et persistance des gains et pertes d'emplois dans les entreprises canadiennes**, Document de recherche, division de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

PICOT, G, J. BALDWIN et R. DUPUY (1994), **La part des nouveaux emplois créés au Canada par les petites entreprises est-elle disproportionnée ? Réévaluation des faits**, Document de recherche, division de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

PICOT, G. et T. WANNELL (1997), **Une Enquête expérimentale canadienne visant à établir le lien entre les pratiques au lieu de travail et la condition des employés : raisons de sa nécessité et description de son fonctionnement**. Document de recherche direction des études analytiques, Statistique Canada.

Pour financer le succès de la PME. Rapport du comité permanent de l'industrie, Ottawa, 1994 (Rapport Berger),

PROFONDS-CRISES (1997), **Répertoire des fonds de développement local, régional et communautaire du Québec**, Montréal, CRISES.

RAYNAULD, A. et F. RAYNAULD (1999), **L'État-providence des entreprises**, Montréal, Fides, 230 p.

RAZETO, L. et alii (1990), **Las organizaciones economicas populares**, PET, Santiago.

RÉSEAU. CAPITAL (1994), **Global Partnering - Super Highway to Success/Partenariat international, la voie rapide vers le succès**, Montréal, Congrès annuel conjoint du Réseau Capital et l'Association canadienne des sociétés d'investissement en capital de Risque.

RÉSEAU D'INVESTISSEMENT SOCIAL DU QUÉBEC (RISQ) (1998). **Rapport annuel**, 25p.

RÉSEAU SADC (1999), **Stratégie jeunesse SADCIDEC. Faits saillants**, 5p.

RÉSEAU SADC (1998), Répertoire 1998, 147p.

RÉSEAU SAJE. <http://www.saie.qc.ca>

RESO, (1999), (septembre), "L'accès au développement: un enjeu vital pour tout le Sud- Ouest. Résumé des états financiers au 31 mars 1999".

RESO, 1999 (septembre). L'accès au développement : un enjeu vital pour tout le Sud-Ouest. Bilan et perspectives 25 p.

ROCK, R., M. OTERO ET S. SALTZMAN (1998), **Les principes et la pratique de la gouvernance en microfinance**, ACCION INTERNATIONAL, Octobre.

ROY, G. (1997), **Diagnostic sur le travail autonome. Version synthèse**, Montréal : Société de développement de la main-d'œuvre, 81 p.

RQuODE (1997), "Présentation du RQuODE et de ses organismes membres". 12p.

SALTZMAN, S, B. et D. SALINGER (1998), **La note technique d'ACCION CAMEL**, ACCION INTERNATIONAL, Septembre.

SECRÉTARIAT AU DÉVELOPPEMENT DES RÉGIONS (1998), **Rapport annuel 1997-1999**. Sainte-Foy, Les Publications du Québec,

SECRÉTARIAT AU DÉVELOPPEMENT DES RÉGIONS (1997), **Politique de soutien au développement local et régional**, Québec, Les Publications du Québec, 49 p.

SECRÉTARIAT AU DÉVELOPPEMENT DES RÉGIONS (1997), **Guide d'implantation des centres locaux de développement**, Québec, Secrétariat au développement des régions, 16p.

SIMARD H. (1995-1996), "Relance économique et sociale des communautés locales en milieu rural à travers l'expérience SADC", **Coopératives et Développement**, vol. 27, no 12, p. 105-109.

SMITH, M. (1994) "L'impact de Québec Inc., répartition des revenus et efficacité économique", **Sociologie et sociétés**, Vol. XXVI, no 2 (1994), p. 91-130.

SNODGRASS, D. (1997), "Assessing the Effects of Program Characteristics and Program Context on the Impact of Microenterprise Services: a Guide for Practitioners", **Institute Fellow**, Harvard Institute for International Development, AIMS, November, 38 p.

SOCIÉTÉ , DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU QUÉBEC (SOI), **Rapport annuel 1997-1998**, Montréal, SOI.

SOLIDEQ (1999), **Statistiques des SOLIDE au 31 juin 1999**, Québec.

SOLI DEQ (1 999a), **Statistiques des SOLIDE au 31 mars 1999**, Québec.

SOLIDEQ (1992), **Pour une région Solide, un investissement régional. Guide d'implantation pour les MRC**. Cahier juridique. Québec, SOLIDEQ,

SOMMET SOCIO-ÉCONOMIQUE (1996), **La liste des participants**, Gouvernement du Québec, 1996 (Site internet).

SOMMET SOCIO-ÉCONOMIQUE (1996), **Les faits saillants**, Québec, Secrétariat du Sommet, 3 novembre 1996.

STATISTIQUE CANADA (1998), **La dynamique du travail et du revenu**, Document de recherche (75f001xpb).

STATISTIQUE CANADA (1995), **Enquête sur les horaires et les conditions de travail**, Document de recherche.

STATISTIQUE CANADA (1995), **Profil des petites entreprises**, Document de recherche.

SURET, J.-M. (1994), "Analyse et bilan de deux programmes d'encadrement financier du développement : le RÉAQ et le FSTQ", **L'efficacité des organisations et la compétitivité de l'économie**, Actes du 19^e congrès de l'Association des économistes québécois, Montréal, ASDEQ, p. 191-194.

SURET, J.-M. (1994a), "Le gouvernement du Québec et le financement des entreprises : les mauvaises réponses à un faux problème", in Filip Palda (sous la dir.), **L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie du Canada**, Vancouver, The Fraser Institute, p.114-168

TOUATI, P.Y. (1989), **Le capital-risque régional et local en France**, Paris, Syros.

TREMBLAY D. G. et J. M. FONTAN (1994), **Le développement économique et local. La théorie, les pratiques, les expériences**, Montréal, PUQ-Télé-université, p. 202.

VAILLANCOURT, F. (1997), "Les fonds de capital de risque de travailleurs au Canada : Aspects institutionnels, dépenses fiscales et création d'emploi, in Paul Halpern (Ed.), **Le financement de la croissance au Canada**, Calgary, University of Calgary Press, p. 635-658.

VAILLANCOURT, Y. (1997), **Vers, un nouveau partage des responsabilités dans les services sociaux et de santé. Rôle de (État, du marché, de l'économie sociale et du secteur informel**, Montréal, Cahiers du Larepps, n o 97-05, 302 p.

VANDOU, C. et D. BORDELEAU (1995), **Les entreprises d'insertion au Québec: état des lieux**, Montréal, Collectif des entreprises d'insertion, 80 p.

VAN KEMENADE S. (1999a), **Économie sociale et développement local : des initiatives de financement novatrices pour les jeunes entrepreneurs au Québec**, Montréal, Département de sociologie (UQAM), thèse de doctorat (août).

VAN KEMENADE S. (1999b), "Le CIEL de Lotbinière-Ouest: un fonds communautaire destiné aux jeunes entrepreneurs ", Cahiers du CRISES, no ES9901, 30 p.

VAN KEMENADE S. (1999e) «"Sois ton propre patron". Le fonds d'une Caisse populaire qui soutient les jeunes entrepreneurs». *Cahiers du CRISES*, no ES9906, 22 p.

VAN KEMENADE S. (1999d), "Institutions éducatives et entrepreneuriat jeune. Le fonds de création d'emploi de la Fondation du Collège de Sherbrooke (FCEFCS)". Cahiers du CRISES, noES-9913, 32p.

VIENNEY, C. (1994), *L'économie sociale*, Paris, La Découverte, 126 p. VILLE DE MONTRÉAL, **Guide de la route de l'entrepreneur**, Montréal, 37 p.

QUELQUES SITES WEB SUR LA MICROFINANCE :

<http://www.agr.ca/cris/microcredit/micro3f.html#3.0>

<http://www.canadavc.com>

<http://www.ceci.ca/ceci/info/fra/article/econom/sommet.htm>

<http://www.did.qc.ca/informat/Communiq/commu05f.html>

<http://www.enterweb.org/microf.htm>

<http://www.enterweb.org/welcom-f.htm>

<http://www.georgetown.edu/departments/pip/microfinance/>

<http://www.globenet.org/horizon-local/>

<http://www.microcreditsummit.org/>

<http://www.mip.org/>

<http://www.planetbank.org/>

<http://www.societyonline.org/visitor/microenterprise/>

<http://www.soc.titech.ac.jp/icm/terms.html>

<http://www.ville.montreal.qc.ca/fondation>

<http://www.wd.gc.ca/fra/content/network/>

<http://www.web.apc.org/>

<http://ntl.ids.ac.uk/eldis/fin/finlele.htm>