

Cahiers du CRISES
Collection économie sociale
«*Études théoriques*»

no **ET9610**

**Les fonds régionaux et locaux de développement
au Québec: des institutions financières relevant
principalement de l'économie sociale.**

par

Benoît Lévesque, Marguerite Mendell
et Solange Van Kemenade

octobre 1996

LES FONDS RÉGIONAUX ET LOCAUX DE DÉVELOPPEMENT AU QUÉBEC: DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES RELEVANT PRINCIPALEMENT DE L'ÉCONOMIE SOCIALE.

Benoît Lévesque
Marguerite Mendell
et **Solange Van Kemenade**

En l'espace de quinze ans, la part de marché du capital de risque au Québec est passé de 10% de l'ensemble canadien en 1980 à environ 45% en 1995¹. Dans cette foulée, les fonds de développement régionaux et locaux qui constituent un sous-ensemble de ce marché, n'ont cessé de se multiplier à l'initiative de l'État et des institutions financières québécoises relevant de l'économie sociale et en réponse aux demandes des collectivités régionales et locales préoccupées de développement économique. La diversité et la multiplicité de ces fonds expliquent que plusieurs des intervenants et même des analystes dans le domaine ont de la difficulté à s'y retrouver. Dans cette perspective, nous avons démarré en 1993 une recherche qui visait, en premier lieu, à réaliser un inventaire relativement exhaustif de ces fonds et, en deuxième lieu, à rendre compte de la dynamique pouvant expliquer cette émergence apparemment soudaine².

¹. Bruno Riverin, Investissement Desjardins: objectifs et impact sur le développement économique régional et local, Conférence prononcée au Colloque du CIRIEC-Canada, Université McGill, 13 mai 1996. Voir également Macdonald & Associates, **Trends in Venture Capital Market in Québec. Réseau Capital Annual General Meeting**, November 1994. Également Macdonald & Associates, **Trends in Canadian Venture Capital Market. ACVCC and Réseau Capital. Joint Annual Conférence** 1994, November 1994.

². Ont contribué à la recherche nécessaire à ce texte, tous les membres du Groupe interdisciplinaire de recherche sur les fonds (PROFONDS). Ce groupe est formé de professeurs appartenant aux diverses universités québécoises : Cécile Sabourin, Université du Québec en Abitibi, Yvan Comeau, Université Lavai, Jean Desrochers, Université de Sherbrooke, Louis Favreau, Université du Québec à Hull, Benoît Lévesque, Lucie Mager, Solange Van Kemenade, Université du Québec à Montréal, Denis Martel et Richard Benoît, Université du Québec à Chicoutimi, Margie Mendell, Université Concordia, Carol Saucier, Université du Québec à Rimouski, Denis Veillette et Brian Barton, Université du Québec à Trois-Rivières. Parmi les assistants relevons la participation de Lucie Beaudoin et Clément Valiquette de l'UQAH, Gislaine Hébert de l'UQAT, Marcel Méthot de l'UQAR, Colette Shaw et Colin Bérubé de l'Université Concordia, Sylvie de La Chevrotière de l'Université Lavai et Yves Colbert de l'Université de Sherbrooke. Par ailleurs, cette recherche n'aurait été possible sans des subventions du Conseil de recherche en sciences sociales (Ottawa), du Fonds pour la formation et l'aide à la recherche (Québec), du FODAR (réseau des Universités du Québec) et une importante ommandite du Bureau Fédéral de Développement régional du Québec. Enfin, a également été subventionnée par l'Université Concordia, le Service aux collectivités (UQAM), la Chaire de coopération Guy-Bernier (UQAM), l'Institut d'entrepreneurship de l'Université de Sherbrooke et par les diverses institutions universitaires impliquées. Cette recherche s'inscrit également dans le cadre d'une recherche comparative du Centre Jacques Carder qui a obtenu le soutien du Mouvement Desjardins à cette fin. Gisèle Reynaud, maître de conférence du Centre de recherche monnaie-finance-banque (Faculté de sciences économiques et de gestion Université Lumière Lyon 2) dirige l'équipe française alors que Benoît Lévesque et Margie Mendell coordonnent l'équipe québécoise. Cette recherche qui a démarré à l'été 1993, devrait se poursuivre pour au moins pour deux autres années.

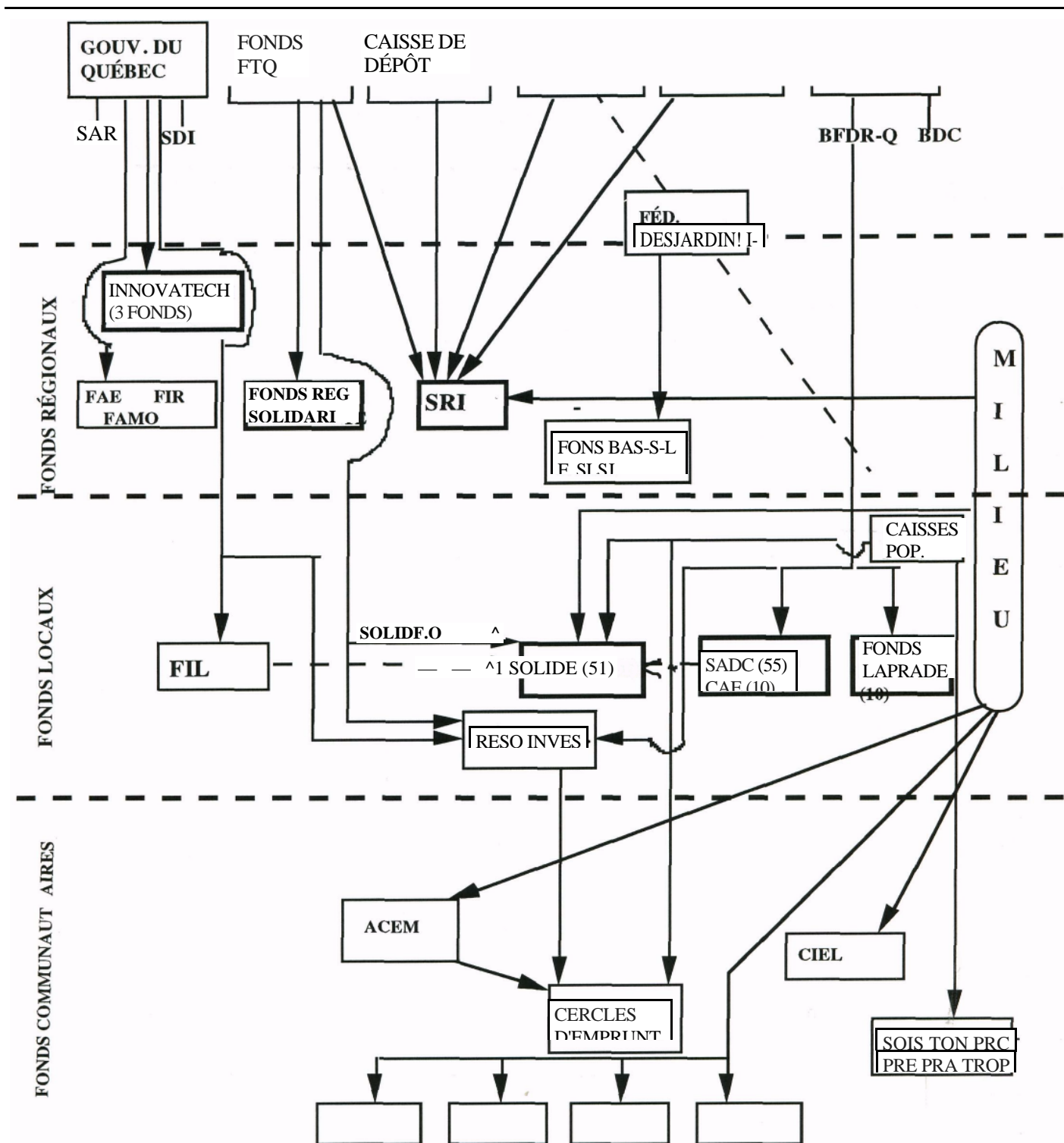
Ce cahier sera divisé en trois parties. Dans une première, nous tenterons de situer les fonds de développement régionaux et locaux dans le marché plus large du capital de risque au Québec. Dans une deuxième, nous présenterons l'environnement général concernant le financement des entreprises et les politiques de développement régional. Ces éléments plus politiques qu'économiques nous semblent nécessaires pour bien comprendre l'émergence soudaine des fonds de développement régionaux et locaux, d'autant plus que l'émergence de la plupart d'entre eux ne saurait être expliquée par la seule logique du marché. Dans une troisième partie, nous fournirons quelques éléments descriptifs concernant l'ensemble des fonds de développement régional et local. En conclusion, nous interrogerons la signification de ce phénomène nouveau et sur les perspectives d'avenir.

1. Le capital de risque et les fonds de développement régional et local

En 1995, l'ensemble du capital de risque au Québec s'élevait à 2,7 milliards \$ (canadiens). Dans cet ensemble, on peut identifier trois catégories différentes de fonds de capital de risque. En **premier lieu**, les fonds qui n'ont **pas de territoire délimité**, autre que celui du Québec, **et qui ne sont pas spécialisés** quant aux secteurs. Il s'agit principalement du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ) mis sur pied par la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), de la Société de développement industriel (SDI), une société d'État relevant du gouvernement du Québec, de la Banque de développement du Canada (BDC) qui relève du gouvernement fédéral, d'Investissement Desjardins qui fait partie du Mouvement Desjardins (la première institution financière au Québec), du Fondaction mis sur pied par la Centrale des syndicats nationaux (CSN) et de quelques dizaines de fonds lancés par des grandes institutions financières. À cela, il faut ajouter un certain nombre de fonds privés plus ou moins importants. Comme les actifs du FSTQ atteignait 1,4 milliards \$ en 1995, on comprendra que cette première catégorie regroupe la plus grande partie du capital de risque au Québec.

En deuxième lieu, les **fonds spécialisés** mis sur pied à partir du début des années 1990 et qui ne sont **pas limités à une région** (sauf les Innovatech que nous classons dans la troisième catégorie). Il s'agit par exemple de **Technocap** où l'on retrouve comme partenaires le Gouvernement du Québec, Investissement Desjardins, le Fonds de Solidarité de travailleurs du Québec (FTQ) et la Caisse de dépôt et de placement du Québec. Dans cette catégorie, on retrouve également des fonds spécialisés tels **Aérocapi**tal, **Biocapi**tal et **Enviro-Capi**tal qui ont été mis sur pied par le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. Entre les fonds de la première

TABEAU 1: LE RÉSEAU DES FONDS RÉGIONAUX ET LOCAUX



SOURCE: PROFONDS, GROUPE DE RECHERCHE INTERUNIVERSITAIRE SUR LES FONDS REGIONAUX ET LOCAUX

catégorie et ceux de la seconde, il existe des liens étroits de sorte que des chercheurs de l'École des Hautes Études Commerciales (Montréal) parlent d'un réseau québécois de capital de risque: "les mêmes dossiers sont soumis aux mêmes grandes institutions financières." Ils ajoutent qu'il s'est développé "dans ces institutions une habilité à travailler ensemble et à syndiquer les financements entre elles afin de partager les risques de financement."³

La **troisième catégorie** est celle des fonds régionaux et locaux. Comme le tableau 1 le montre, ce sont les **fonds locaux** qui sont les plus nombreux: les Sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi (SOLIDE), les Sociétés d'aide au développement des collectivités locales (SADC) et les Comités d'aide aux entreprises (CAE) représentent à eux seuls 66% des fonds régionaux et locaux. Il ne faut pas s'en surprendre puisque les fonds locaux pour un type donné peuvent être aussi nombreux que le sont les Municipalités régionales de comté (MRC) qui sont au nombre de 95. Par ailleurs, les **fonds régionaux**, pour un type donné, correspondent généralement au découpage du Québec en seize grandes régions administratives. Il s'agit entre autres des Sociétés régionales d'investissement (SRI) et des Fonds régionaux de solidarité (FRS), à ne pas confondre avec le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ) qui les amis sur pied. La capitalisation des fonds régionaux est généralement beaucoup plus élevée que celle des fonds locaux.

Pour circonscrire ce que nous entendons par fonds de développement régional et local, nous avons retenu trois éléments. En premier lieu, les fonds régionaux et locaux de développement sont définis par **le territoire desservi**, la région ou la communauté locale. Les fonds régionaux desservent une région administrative ou quelques régions administratives (ex. les Sociétés Innovatech). Les fonds locaux couvrent des territoires infra-régionaux, soit le territoire d'un regroupement de municipalités tels les Municipalités régionales de comté (MRC), d'une localité, d'un quartier de grande ville ou encore d'une collectivité dite locale. Les fonds qui couvrent l'ensemble du Québec ont été exclus. En deuxième lieu, la **nature du financement** fourni aux entreprises, généralement des petites et moyennes entreprises, permet de distinguer les fonds de capital de risque et de développement des fonds gouvernementaux fournissant des subventions, par exemple. Les fonds retenus fournissent du capital propre aux entreprises (participation au capital-actions, prêts participatifs) en misant moins sur des garanties comme le font les banques que sur le potentiel de développement de l'entreprise et les capacités de l'entrepreneur. Enfin, les fonds retenus doivent avoir **une certaine autonomie de gestion**, c'est-à-dire des instances propres pour la prise de

³. Gilles Bourdeau, Alain Noël et Jean-Marie Toulouse, **Un profil de l'industrie du capital de risque au Québec**, Montréal, École des H.É.C., 1994, p.23 (Cahier de recherche no 94-03-01, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter). Cette étude donne une bonne vue d'ensemble du capital de risque mais ne couvre pas les fonds régionaux et surtout les fonds locaux.

décision. Nous avons exclu les bureaux régionaux de sociétés nationales de financement parce qu'on n'y retrouve ni capitalisation, ni instance spécifiques à la région.

Notre recherche nous a permis d'identifier 254 fonds de développement régional et local mais notre enquête n'a porté que 231 fonds (certains fonds n'ont été identifiés qu'à la toute fin de l'enquête). Sur ce nombre, nous n'avons obtenu de l'information que sur 218, soit 92,2% des fonds enquêtés. Par ailleurs, pour une question donnée, le nombre de réponse peut être inférieur à ce chiffre, soit parce que le fonds était trop récent de sorte que la question n'était pas pertinente, soit parce que l'informateur a simplement refusé de répondre à la question posée⁴. Nous reviendrons dans la dernière section de ce chapitre, sur les caractéristiques de ces fonds régionaux et locaux. Arrêtons-nous pour le moment à l'environnement socio-politique qui permet de comprendre leur émergence.

2 . L'environnement général: politiques et institutions québécoises⁵

Il n'est pas question dans le cadre de ce chapitre de s'arrêter sur l'ensemble des facteurs relevant de l'environnement général des fonds de développement régional et local. Nous nous limiterons à deux dimensions relativement spécifiques de cet environnement général, soit le financement des entreprises québécoises et les politiques de développement régional. L'analyse de ces deux dimensions nous permettra de voir comment les fonds régionaux et locaux s'inscrivent comme une suite logique des initiatives qui les ont précédées.

Avant de considérer chacune de ces dimensions, il nous apparaît important d'insister sur la spécificité de l'économie québécoise de manière à bien comprendre l'importance de l'Etat québécois pour le développement économique. En effet, la faiblesse de la bourgeoisie québécoise francophone explique en grande partie pourquoi **les formules collectives (entreprises d'économie publique et d'économie sociale)** y ont été encouragées plus qu'ailleurs, donnant ainsi au développement économique une dimension volontariste qu'on ne retrouve pas dans le reste du Canada et encore moins aux États-Unis⁶. C'est le modèle québécois, parfois appelé *Québec Inc*,

4 . Comme nous l'indiquerons dans les tableaux ou dans le texte, nos analyses portent parfois sur l'ensemble des fonds enquêtés (N = 231), parfois sur les seuls fonds pour lesquels nous avons obtenu toutes les informations demandées (N=inférieur à 231).

⁵. Cette section s'inspire largement de B. Lévesque, M. Mendell, O. Chouinard, C. Saucier, K. Van Kemenade, "Les fonds régionaux et locaux de développement: le poids de l'environnement", in S. Coté, J.-L. Klein, M.-U. Proulx (Sous la dir.), **Le Québec des régions: vers quel développement?**, Rimouski-Chicoutimi, GRIEDEQ-GRIR, 1996, pp. 133-162.

⁶. Benoît Lévesque et Marie-Claire Malo, "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, Coopérative, Mutual and Nonprofit Organizations**, Bruxelles, De Boeck Université, 1992, pp.385-451.

avec toutes ses vertus et faiblesses⁷. Ce modèle québécois⁸ repose sur trois piliers: un nouvel entrepreneurship capitaliste (la "garde montante"), des entreprises d'État dans des secteurs stratégiques et des entreprises d'économie sociale, notamment dans le domaine financier.

• Le financement des entreprises au Québec

La question du financement des entreprises a toujours été identifiée comme stratégique pour le développement économique du Québec⁹. Dans cette visée, on peut identifier deux grandes périodes. Une première qui va de la fin des années 1950 au milieu des années 1970 où la préoccupation principale est la formation de grandes entreprises francophones. Une deuxième, qui va du milieu des années 1970 à nos jours, où l'on redécouvre les vertus de la petite et moyenne entreprise (PME) dans un environnement turbulent caractérisé par une restructuration des économies et une ouverture des frontières.

Dans les années de l'après-guerre, les groupes familiaux francophones, pour la plupart concentrés dans les régions (ex. familles Brillant dans la région du Bas-Saint-Laurent et la famille Simard dans la région de Sorel), créent des holdings financiers par l'entremise de banques d'affaires. La plus connue, Corplex, ouvre dans les années 1950, "une nouvelle porte d'accès aux cercles financiers pour plusieurs entreprises de taille moyenne¹⁰" et permet d'envisager la création de grandes entreprises francophones. Cependant, au début des années 1960, il apparaît clairement que les initiatives privées seront insuffisantes pour assurer la concentration et la diversification des entreprises québécoises. L'intervention de l'État dans le domaine du financement sera structurante. La **Société générale de Financement** (SGF) est créée en 1962 et la **Caisse de dépôt et de placement** en 1966. Ces institutions contribueront à la formation de très grandes entreprises (ex. Bombardier ou encore Cascades) et au renforcement de la propriété francophone dans les entreprises du secteur manufacturier. De même, en proposant certains amendements à la loi des caisses d'épargne et de crédit, l'État québécois favorisera l'entrée du Mouvement Desjardins dans le

⁷. Michael Smith, "L'impact de Québec Inc., répartition des revenus et efficacité économique", *Sociologie et sociétés*, Vol. XXVI, no 2 (1994), pp. 91-130. Également Gilles Paquet, "Québec inc.: mythes et réalités", in Filip Palda (Sous la dir. de), **L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie du Canada**, Vancouver, Fraser Institute, 1994, pp.62-80.

⁸. Les interprétations de ce modèle ne convergent pas nécessairement. Voir O. Aktouf, Renée Bédard et Alain Chanlat, "Management, éthique catholique et esprit du capitalisme: l'exemple québécois", *Sociologie du travail*, 1992, vol. 1, no 92, pp. -83-99. Également Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque, "La modernité par les particularismes: le modèle québécois de développement économique", in Françoise-Romaine Ouellette et Claude Bariteau (Sous la dir.), **Entre tradition et universalisme**, Québec, IQRC, 1994, pp. 79-96.

⁹. Yves Bélanger et Pierre Fournier, **L'entreprise québécoise. Développement historique et dynamique contemporaine**, Montréal, HMH, 1987, pp. 43 sq.

¹⁰. Yves Bélanger et Pierre Fournier, **Op. cit.** p. 89. Voir aussi Dorval Brunelle, **La désillusion tranquille**, Montréal, HMH, 1978.

financement des entreprises avec la création en 1971 de la **Société d'investissements Desjardins** (aujourd'hui **Investissement Desjardins**)¹¹

Au début des années 1970, on redécouvre les petites et moyennes entreprises (PME). On assiste alors à un renversement: entre 1972 et 1984, le nombre de PME augmente de 10,2% alors qu'il avait fortement décliné dans la décennie précédente¹². Il devient de plus en plus manifeste que les nouveaux emplois sont créés plutôt par les PME que par la grande entreprise¹³. Cette nouvelle conjoncture laisse voir, plus clairement que jamais, les difficultés spécifiques au financement des PME¹⁴. En effet, alors que la grande et moyenne entreprise peut être capitalisée aussi bien par des fonds internes (bénéfices réinvestis) que par des fonds externes (débenture, acceptation bancaire, émission d'actions ou d'obligations), la petite entreprise est généralement limitée à l'emprunt bancaire. Or cette voie est inappropriée pour au moins trois raisons. Elle est trop risquée pour les banques, trop coûteuse pour les petites entreprises et souvent inadaptée puisqu'il faut commercer à rembourser avant que l'investissement n'ait donné des fruits. D'où l'intérêt pour des formules plus appropriées et notamment les fonds de développement.

Pour le développement des PME, les initiatives de l'État pour le financement des PME seront à nouveau structurantes. C'est le cas de la **Société de développement industriel** (SDI) créée en 1971 qui fournira du capital de risque, notamment sous la forme de prêts participatifs. Avec l'arrivée au pouvoir du PQ, d'autres initiatives verront le jour. Relevons entre autres les **Sociétés de développement des entreprises québécoises** (SODEQ) en 1976 et le **Régime d'épargne-actions** (REA) en 1979. Ces diverses initiatives ont donné un coup de fouet. Cependant, ceux qui en font aujourd'hui le bilan sont plutôt critiques¹⁵. Même si ces analyses critiques ne tiennent pas

11. Benoît Lévesque et Marie-Claire Malo, "Un nouveau Desjardins à l'ère de la globalisation: législation et pratiques coopératives dans les Caisses d'épargne et de crédit", Cahiers de la Chaire de coopération Guy-Bernier, UQAM, 1994, 25 p.

12. Pierre-André Julien, "Théorie économique des PME", in Pierre-André Julien (Sous la dir.), Les PME, Bilan et perspectives, Québec et Paris, Presses Inter-Universitaires et Economica, 1994, p. 43.

13. Entre 1977 et 1987, les petites entreprises ont été à l'origine de plus de 80% des nouveaux emplois créés au Canada. Voir Petite entreprise au Canada: Croître aujourd'hui pour demain, Rapport soumis au Parlement par le ministre d'État à la Petite entreprise et au Tourisme, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, 1989, p. 5. Par ailleurs, selon Larry Wynant et James Hatch, avec la crise, 85% des emplois nouveaux sont créés par les PME. En 1992, le Québec comptait 211 143 entreprises soit 96% de toutes les entreprises ayant pignon sur rue. En Ontario, 274 228 soit 95%. A l'échelle du Canada, 850,000 PME soit 96%. Larry Wynant et James Hatch cité par Serge Truffaut, "Grande fébrilité sur le front du financement des PME", Le Devoir, 24 octobre 1993, B-9.

14. Voir l'excellente présentation sur la question de Jean Desrochers, "La gestion financière", in Pierre-André Julien (Sous la dir.), op. cit., pp. 253-269.

15. Dans son évaluation, Léo-Paul Lauzon en arrive à la conclusion que le Régime d'épargne-actions a sans doute réussi à drainer 8,5 milliards d'épargne en capital de risque mais qu'il fut coûteux pour l'État, près de 1,2 milliards \$, sans compter les pertes pour les épargnants. Au terme de son analyse, il conclut que ce programme n'a pas réussi à "aider les petites entreprises à devenir ouvertes et à assainir leur situation financière". Léo-Paul Lauzon, Le Régime d'épargne-action du Québec: une analyse critique, Montréal, UQAM (SAC), 1993, p. 75. Bien que partageant plutôt

compte de toutes les retombées de ces investissements, il n'en demeure pas moins qu'elles laissent voir une rentabilité financière médiocre et désastreuse, au moins pour les PME. À notre avis, une des principales raisons de cet échec aurait été l'absence d'encadrement et de conseil, sans oublier le laxisme qui a présidé à certaines émissions.

Suite à la grande récession du début des années 1980, les initiatives privées dans le domaine du financement des PME prendront la relève de celles de l'État. De ce point de vue, les fonds de capital de risque qui émergent au cours de cette période, tenteront de combler les lacunes des SODEQ et du REA en fournissant non seulement du financement mais également un meilleur encadrement et une sélection plus rigoureuse des projets. Autrement dit, les fonds de capital de risque deviendront partenaires des entreprises dans lesquelles ils investiront. Ce sera d'abord le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FTQ) mis sur pied en 1983. Treize ans plus tard, soit en 1996, les actions sous gestion du FSTQ sont de 1,700 millions \$ dont environ la moitié en capital de risque dans les PME¹⁶. Si ce fonds de "capital de risque" est le plus important au Canada, il a été l'objet de certaines critiques notamment en raison des avantages fiscaux qui lui ont été consentis par l'État¹⁷. D'autres initiatives moins spectaculaires peuvent être relevées, telles les **Sociétés de placement dans l'entreprise québécoise** (SPEQ) et les **Coopératives de travailleurs actionnaires** qui ont débuté en 1985¹⁸. Par la suite, le Mouvement Desjardins instaure en 1987 un programme spécifique pour le financement des PME, **Tremplin 2000** (aujourd'hui Tremplin Desjardins a été intégré dans Investissements Desjardins) pour des investissements entre 50,000\$ et 500,000\$. Plus

une philosophie néo-libérale, Jean-Marc Suret arrive à des conclusions semblables¹ ->, à savoir que ces interventions ont été malheureuses pour l'ensemble des programmes étudiés (SODEQ, REAQ, PAC, FSTQ, SPEQ ET RIC, l'épargne recueillie serait de 1. 888, 51 milliard \$ alors que les déductions fiscales et subventions atteindraient 852.56 millions\$. "L'accumulation de ce coût fiscal au taux des obligations permet d'estimer à 1.371 millions de dollars le coût de ces interventions." (p. 124). Voir Jean-Marc Suret, "Le gouvernement du Québec et le financement des entreprises: les mauvaises réponses à un faux problèmes", in Filip Palda (Sous la dir.), **L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie du Canada**, Vancouver, The Fraser Institute, 1994, pp.114-168

15. Solidarité, **Bulletin d'information du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)**, No 37 (août 1994), p.3-5

16. Fonds de Solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), **Rapport annuel 1996**, Montréal, 1996. Voir également Jean Benopit Nadeau, "La vérité sur le Fonds de solidarité", in **L'actualité**, 1er novembre 1996, pp.30-40.

17. Selon Jean-Marc Suret, le coût net de l'investisseur imposé au taux combiné de 40%, un investissement de 10\$ lui revient à 2\$. De plus, il avoue qu'il "est impossible d'estimer correctement la valeur exacte des placements réalisés, donc l'avantage procuré par le Fonds en fonction de la capitalisation des entreprises." Jean-Marc Suret, **Op. cit.**, p. 151. Une étude réalisée par Pierre Lamonde, Yvon Martineau et Don Allen, **Impact économique et fiscal des investissements du Fonds de Solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)**, 1984-1993, Montréal, INRS-Urbanisation, 1994. 174 p. + annexes.

18. Yvan Comeau et Benoît Lévesque, "Workers' Financial Participation in the Property of Enterprises in Québec", **Economie and Industrial Democracy, An International Journal**, Vol. 14 no 2 (May 1993), pp.233-250. Voir également B. Lévesque, **Les coopératives de travailleurs-actionnaires, des ESOPs à la québécoise**, Cahiers de la Chaire de coopération Guy-Bernier, Montréal, UQAM, 1992 (Cahier no 0992-047).

récemment, une autre centrale syndicale, la Centrale des Syndicats Nationaux (CSN), a lancé un fonds de capital de risque, le **Fondaction** dont les actifs atteignent \$10 millions de dollars et qui entend investir principalement dans les entreprises soucieuses de la participation des travailleurs et du développement durable¹⁹.

Tableau 2: Crédit commercial et industriel en cours au Québec et parts du marché (1993)²⁰

Banques à charte	22 107 M\$	(48,8%)
Réseau des caisses Desjardins	8 175 M \$	(18,0%)
Sociétés de fiducie	1 811 M \$	(4,0%)
Assurance vie et rentes	7 037 M \$	(15,5%)
Banque fédéral de développement	886M\$	(1,9%)
Caisse de dépôt et placement	1 188 M \$	(2,6%)
Sociétés financières	3 035 M \$	(6,7%)
Total du marché	45 338 M\$	(100,0)
<u>Sous-total: Mouvement Desjardins</u>	<u>10871 M \$</u>	<u>(24,0%)</u>

À la même époque, les fonds privés et corporatifs de capital de risque se multiplient, en faisant appel à l'occasion à la syndication comme c'est souvent le cas pour des fonds plus spécialisés, tel **Technocap** où l'on retrouve parmi les actionnaires-fondateurs la Caisse de dépôt et de placement, Investissement Desjardins, les caisses de retraite de Bombardier et de Havilland, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, Noveler d'Hydro-Québec, Innovatech du Grand Montréal et le gestionnaire de Technocap, Richard Prytula. Selon un ancien président et chef d'exploitation de la Caisse de dépôt et de placement, Guy Savard, l'investissement sous forme de capital de risque se fait encore trop en solo. Seulement 18,2% des investissements de fonds de capital de risque réalisés en 1993 ont été faits en syndication²¹. Les possibilités de syndication sont sans doute beaucoup plus

19. Léopold Beaulieu, "Fondaction CSN", in **L'action Nationale**, Vol. LXXXVI, no 8 (19996), pp. 74-78.

20. Source: Mouvement Desjardins, **En perspective, bulletin économique de Desjardins**, vol. 4 no 3, mars 1994.

21. Guy Savard, Notes pour une allocution au congrès annuel conjoint de Réseau Capital et l'Association canadienne des sociétés d'investissement en capital de Risque, Montréal, le 24 novembre 1994, in **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.

Tableau 3: le financement des PME au Québec(1960-1986)

- 1960:** Première **Caisse d'entraide économique** d'Alma (CEE). À la différence des caisses populaires et d'économie Desjardins, les CEE offrent des prêts aux PME. En 1981: 80 CEE, 350,000 membres et des actifs de \$1,5 milliard. **Faillite** au début des années 1980.
- 1966** Le BAEQ (Bureau d'aménagement de l'Est du Québec) propose la création d'une Caisse régionale de financement pour les PME.
- 1969** L'OPDQ (Office de planification et de développement du Québec) commande une étude sur la possibilité d'implanter une Société de développement régional pour favoriser le développement régional et les PME.
- 1971** Création de la **SDI** (Société de développement industriel: 10 bureaux régionaux) pour le financement des PME. Création **SOGELAC** (Société de gestion du Lac-St-Jean) société privée dont le capital-action était détenu par les hommes d'affaires d'Alma. **AMISK** (société de capital risque) (SOCCRENT Alcan). **Société d'Investissement Desjardins**, amendement de la loi des Caisses d'épargne et de crédit.
- 1974** La **Chambre de Commerce du Québec** revendique la création d'un Fonds d'investissement dans le développement des entreprises du Québec (FIDEQ) en région, dont l'impulsion relèverait principalement d'intervenants privés. Conditions: avantages fiscaux, exemptions fiscales. Règles de fonctionnement: % investi dans PME, plafond d'actions votantes, plafond de placements par entreprise, équité inter-régionale. **Fonds de développement régional** (FDR) de l'OPDQ.
- 1975** **Banque fédérale de développement** (BFD) et 10 bureaux régionaux.
- 1976** **SODEQ** (Société de développement des entreprises québécoises). Une SODEQ par région. En 1983: 13 SODEQ. La récession ébranle ces premières sociétés régionales de capital de risque.
- Fonds de développement régional** (Fédération des Caisses Desjardins du Bas-St-Laurent).
- PECEC** (Programme économique de création d'emplois communautaires (1976 à 1988).
- 1979** **Régime d'Épargne Action** (RÉA).
- 1981** **ADEL**, programme fédéral d'Aide au développement économique local.
- 1983** **PDIR** (Programme fédéral de développement industriel régional).
CLÉ (Croissance locale de l'emploi), programme fédéral.
- 1983** **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FTQ) (projet en gestation en 81-82)
- 1984** Commission d'enquête publique (Saucier) sur la capitalisation des entreprises au Québec.
- 1985** **SPEQ** (Société de placement dans l'entreprise québécoise). Coopératives de travailleurs actionnaires.
- 1986** **PADC** (programme fédéral et Fonds d'aide au développement des collectivités) qui annonce les Société d'aide au développement des collectivités (SADC).
Assouplissement du REA pour permettre l'achat d'actions de corporations à capital de risque vouées au développement régional, avec déduction fiscale de 125% et portée à 150 en mai 92

élevées au Québec. En effet, la situation québécoise peut être caractérisée par "la très forte concertation, le maillage très serré qui existe entre les gouvernements, les institutions bancaires et les mouvements syndicaux dans le réseau du capital de risque au Québec: l'industrie du capital de risque au Québec est un réseau serré dans lesquels les personnes se connaissent et poursuivent des projets en commun et des projets individuels."²²

Par ailleurs, la multiplication des fonds de développement régional et local n'a pas empêché la mise en place de mesures visant à faciliter le financement des petites entreprises par les banques. Relevons entre autres la **Loi sur les prêts aux petites entreprises** qui a pris effet le 1er avril 1993. En vertu de cette loi, la garantie du gouvernement fédéral a été portée de 85 à 90% et "le plafond des prêts de 100,000 à 250,000\$ et le plafond d'admissibilité des emprunteurs, de deux à cinq millions de dollars de chiffre d'affaires annuel"²³. Dix-huit mois plus tard, il est annoncé, dans les journaux, que les fonds disponibles pour des garanties bancaires aux PME de 4 milliards ont été utilisés²⁴. Quelques semaines plus tard, le ministre fédéral de l'industrie annonce que les garanties bancaires passent de quatre à douze milliards²⁵. Relevons également le programme de 300 millions de dollars pour le démarrage d'entreprises que Daniel Paillé, alors ministre de l'Industrie, Commerce, Science et Technologie a lancé en décembre 1994²⁶. Tout cela laisse supposer qu'aux yeux des hommes politiques, le financement des petites entreprises constitue toujours un problème. Chose certaine, le financement assuré par les banques est encore beaucoup plus important que les investissements réalisés par les fonds de capital de risque (environ un milliard d'investissement alors que la somme du crédit commercial et industriel dépassait les 45 milliards \$ en 1993 comme l'indique le tableau 2).

• les politiques de développement régional

Les politiques de développement régional au Canada comme au Québec se sont d'abord inscrites dans la foulée de l'interventionnisme keynésien dans l'économie. Cependant, avec la remise en question du keynésianisme à partir du milieu des années 1970, on peut relever un changement dans

22. Gilles Bourdeau, Alain Noël et Jean-Marie Toulouse, **Un profil de l'industrie du capital de risque au Québec**, Montréal, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, 1994 (Cahiers no 94-03-01), p. 24

23. **Pour financer le succès de la PME**. Rapport permanent du Comité de l'industrie, Ottawa, 1994, p. 29.

24. Voir le communiqué de presse de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes (FCEI). Yvon Laprade, "Les banques ont vidé les programmes d'aide aux PME!", **Le Journal de Montréal**, 30 novembre 1994, p. 32.

25. "Livre orange" déposé au parlement par le ministre Manley. Jean Dion, "Une Équipe Canada pour la création d'emplois", **Le Devoir**, 6 décembre 1994, B 2.

26. Les entrepreneurs ayant un projet prometteur peuvent ainsi obtenir un prêt de 50,000\$ garantis à 90% par le Québec. Voir le dépliant disponible dans les caisses populaires et les succursales bancaires. Ce programme a démarré le 1er décembre 1994.

les politiques régionales qui se précisera dans le sens du développement local, à partir du milieu des années 1980. Dans cette visée, on peut distinguer au moins trois grandes phases dans les politiques de développement régional²⁷.

La première, 1962-1973, est marquée par la lutte aux disparités régionales. Les interventions visent alors les régions rurales en difficulté, les zones à bas revenus et au chômage élevé. Les programmes conjoints sont alors ceux de TARDA (Aménagement rural et développement agricole) en 1961, du FODER (Fonds de développement économique rural) en 1966 et du BAEQ (Bureau d'aménagement de l'est du Québec) de 1964 à 1966. À cette époque, le développement régional s'identifiera également à un vaste mouvement de régionalisation (déconcentration) de l'appareil administratif de l'État. Les régions administratives sont créées en 1966 et l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ) en 1968. Entre 1968 et 1974, six missions de planification régionale sont réalisées. Même si le Québec se donne une démarche spécifique, il n'en demeure pas moins que les transferts de fonds entre les deux niveaux de gouvernement sur la question du développement régional se font à travers des subventions conditionnelles et des programmes conjoints Ottawa-Québec.

Ces politiques de développement régional soulèveront de nombreuses critiques, notamment au niveau des régions. Outre les incohérences entre les interventions des deux niveaux de gouvernement, la vision du développement mise de l'avant apparaîtra de plus en plus contestable. À l'intérieur même de l'expérience du BAEQ, il existera une tension constante entre les projets de la base et ceux élaborés par les experts du développement. De plus, alors que la modernisation de l'agriculture entraînera une réduction du nombre d'emplois, l'aide au développement régional apparaîtra davantage comme un soutien à l'industrialisation et à l'urbanisation, et donc au déménagement. Dans ce contexte, le développement local défini à l'échelle des villages et communautés s'opposent au développement régional proposé par les experts et l'Etat. Cette opposition se matérialise, à l'époque, dans des projets locaux de développement, telles les fermes forestières proposées par les Opérations Dignité (un regroupement de paysans agro-forestiers) ou encore les entreprises communautaires du JAL (trois villages: Saint-Juste, Auclair et Lejeune). En somme, avant d'être reconnu par les pouvoirs publics, le développement local et communautaire

²⁷. Voir Lucie Mager, "Les politiques canadiennes et québécoises de développement régional", in **Bâtir le Québec des régions**, Montréal, CSN, 1993, 31 p. Également, B. Lévesque et L. Mager, "Vers un nouveau contrat social? Éléments d'une problématique pour l'étude du régional et du local", in C. Gagnon et J.-L. Klein (sous la dir. de), **Les partenaires du développement face au défi du local**, Chicoutimi, Groupe de recherche d'intervention régionales, 1992.

s'est d'abord manifesté comme contestation (voire alternative) du développement régional tel qu'initié "par en haut."²⁸.

La deuxième phase, 1974-84, en est une de redéfinition des politiques régionales. Avec la crise économique, les problèmes de développement régional ne touchent plus seulement les régions rurales mais également les centres urbains et industriels. Comme le rappelait alors le Rapport Higgins-Martin-Raynauld (1970), il faut d'abord renforcer la métropole montréalaise, si l'on veut un Québec fort²⁹. À partir du milieu des années 1970, on assiste donc à une tentative d'arrimage entre les politiques de développement régional et les politiques industrielles. Les divers programmes reliés au développement régional visent à favoriser la modernisation et l'expansion des entreprises. A cet effet, on favorise la création de zones spéciales fournissant les infrastructures nécessaires aux nouvelles entreprises qui tarderont cependant à s'y installer. Par ailleurs, aux entreprises en difficulté, on propose diverses formules d'aide (subventions). Cette période correspond également à l'entente-cadre de développement Ottawa-Québec, 1974-1984.

A l'échelle du Québec, cette période est aussi caractérisée par une concertation initiée par l'État et notamment le gouvernement péquiste. Trente-sept conférences socio-économiques sont tenues entre 1977 et 1985. Les Municipalités régionales de comté (MRC) sont créées en 1979 comme nouveaux espaces de concertation pour l'aménagement du territoire³⁰. En plus des municipalités, de nouveaux acteurs locaux se préoccupent également de développement économique et contribuent à l'émergence de nouvelles entreprises, les entreprises communautaires et alternatives³¹. Des programmes comme le Programme de création d'emplois communautaires (PECEC) et l'Opération solidarité Économique (OSE) créés en 1977, tentent de répondre à ce nouvel entrepreneurship. Mais, au cours de cette période, le développement local et communautaire se présente encore comme alternative (et contestation) aux politiques de développement régional ("développement par le bas versus développement par le haut"). Les régions périphériques et les communautés locales relativement défavorisées considèrent que les politiques de développement régional ont en quelque sorte été avalées par politiques industrielles au profit des régions "centrales".

28. Voir Benoît Lévesque (Sous la dir. de), **Animation sociale, entreprises communautaires et coopératives**, Montréal, Éd. Coop. Albert Saint-Martin, 1979, 380 p.

29. Rapport Higgins-Martin-Raynauld, "Les orientations du développement régional", **Les orientations du développement économique**, Ottawa, Ministère de l'expansion économique régionale, 1970, pp. 135-152. Également reproduit in Gabriel Gagnon et Luc Martin, **Québec 1960-1980. La crise du développement**, Montréal, Hurtubise HMH, 1973, pp. 53-70.

30. Voir entre autres, "La décentralisation pour quoi faire?", in **Cahiers de recherche sociologique**, Vol. 3 no 1 (avril 1985).

31. Voir les recherches d'André Joyal. Entre autres, André Joyal, "Les entreprises alternatives dans le développement local", **Canadian Journal of Régional Science/Revue canadienne des sciences régionales**, Vol. XII:1 (1989), pp. 75-91.

Enfin, la période 1985 à nos jours, est celle de la redécouverte du local par les pouvoirs publics. Comme l'écrivent Diane G. Tremblay et Jean-Marc Fontan, au Canada comme au Québec, "c'est principalement à partir des années 80 que commenceront à être soutenus de façon plus systématique, au niveau national, les initiatives locales et les organismes de soutien au développement local et au développement économique communautaire.³²". Un rapport du Conseil économique du Canada dont le titre est **La relance locale, pour une approche communautaire du développement économique** (1990)³³, témoigne éloquemment d'un tel revirement.

A l'extérieur des grandes villes, le ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada met sur pied des Comités d'aide au développement des collectivités (CADC). Ces comités constitueront des structures de concertation à l'échelle locale et favoriseront l'émergence de nouvelles entreprises. De plus, des Comités d'aide aux entreprises (CAE), soixante-trois pour le Québec, offriront du financement aux entreprises locales. Ces deux structures, les CADC et les CAE, sont fusionnées en 1994 pour donner naissance aux Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC). On entrevoit ici comment des initiatives de développement local qui se situaient jusque là en contestation des politiques définies par le haut, sont reconnues et encouragées. La revalorisation du local et du régional témoigne cependant des limites nouvelles des interventions de l'État-Nation au moment où les frontières s'ouvrent comme jamais auparavant. En effet, à l'échelle locale, il est désormais plus facile de produire des convergences et des consensus "que l'État a de plus en plus de mal à produire à l'échelle nationale."³⁴

Dans les grandes villes comme Montréal, les Corporations de développement économiques communautaires (CDÉC) joue un rôle similaire mais sur une base autonome³⁵. En effet, s'inspirant des expériences américaines et de celles réalisées dans le milieu rural québécois quelques années auparavant, les premières CDÉC sont le produit du regroupement des groupes populaires et communautaires à l'échelle d'un quartier. Conscients que l'exclusion du travail (économique) entraîne l'exclusion sociale, ces groupes ont identifié un nouveau champ d'action, le développement

32. Diane Tremblay et Jean-Marc Fontan, **Le développement économique et local. La théorie, les pratiques, les expériences**, Montréal, Télé-université, 1994, p. 202.

33. **La relance locale. Pour une approche communautaire du développement économique. Un rapport de synthèse du Conseil économique du Canada**, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1990. Dès le départ, il est écrit: "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" (p. 1).

34. Juan-Luis Klein, "Rapports sociaux et région", in **Canadian Journal of Régional Science/Revue canadienne des sciences régionales**, Vol. XII:1 (1989), p. 103.

35. Pour une analyse parmi les plus récentes, voir Richard Morin, Anne Latendresse et Michel Parazelli, **Les Corporations de développement économique communautaire en milieu urbain: l'expérience montréalaise**, Montréal, Département d'études urbaines et touristiques (UQAM), 1994, 242 p.

économique communautaire qui remet en question "les postulats propres au modèle de développement des territoires par le haut.³⁶". Suite à la signature de protocoles pour leur financement avec la ville de Montréal et l'OPDQ, les conseils d'administration des CÉDEC sont devenus "représentatifs de l'ensemble de la communauté." En effet, le secteur communautaire proprement dit (associatif), les syndicats, le patronat et le secteur public sont désormais représentés au conseil d'administration pour la réalisation d'un mandat bien précis, celui du développement économique communautaire. Ce mandat concerne l'aménagement du territoire, le développement de l'employabilité et la création d'entreprises dans des zones ayant subies la désindustrialisation (au moins pour les expériences urbaines).

Dès le départ, les CDÉC ont senti le besoin de se donner des instruments de développement économique et notamment des fonds de développement. Ce sera d'abord le **Fonds régional d'investissement** de la CDEST (1987), puis le **Fonds de développement d'emplois de Montréal** (1987). Ce dernier fonds relève de trois CÉDEC en partenariat avec le Fonds de solidarité des travailleurs, la Ville de Montréal (SODIM) et la SOI. Enfin, en 1994, les gouvernements canadiens et québécois semblent avoir reconnu l'importance de doter certaines de ces CÉDEC de fonds de développement encore plus importants (ex. le RESO avec un fonds de 5 millions \$ provenant à la fois de la BFD (aujourd'hui BDC), pour 2,5 millions \$, le Secrétariat aux affaires régionales pour 1,25 million\$ et les RESO avec le milieu pour 1,25 millions \$)³⁷. À Hull et à Québec, des expériences similaires ont émergées au cours des dernières années, tel le Comité pour la relance et l'économie et l'emploi du Centre de Québec (CREECQ). A cela, il faudrait sans doute ajouter une douzaine de Corporations de développement communautaire (CDC) qui, bien que regroupant exclusivement des groupes communautaires, ont des activités se situant à la frontière du social et de l'économique (ex. les entreprises d'insertion)³⁸.

Pour le Québec, le passage du Parti québécois au Parti libéral n'a pas signifié un changement radical des politiques régionales. Ainsi, les conférences socio-économiques régionales initiées en 1983 par le gouvernement péquiste se poursuivent jusqu'en 1991. Ces conférences donnent lieu à des

36. Jean-Marc Fontan, **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., p. 1.

37. Communiqué de presse du 1er septembre 1994 émis conjointement par 1BFD, le MICST et RESO.

38. Voir Louis Favreau, "L'approche du développement économique communautaire au Québec et aux États-Unis", in **Revue des études coopératives, associatives et mutualistes**, No 253-254 (1994), pp.166-174. Également Louis Favreau, "L'économie solidaire à l'américaine: le développement économique communautaire", in Jean-Louis Laville (Sous la dir. de), **L'économie solidaire. Une perspective internationale**, Paris, Desclée de Brouwer, 1994, pp. 95-140. Sur les CDC, voir Lucie Chagnon, **Étude de cas de la Corporation de développement communautaire Rond Point: le développement local et les CDC au Québec**, Montréal, Mémoire (maîtrise en intervention sociale), UQAM, 1994.

ententes-cadres où l'on retrouve la liste des projets potentiels, l'enveloppe budgétaire et les modalités de financement des projets. A l'échelle régionale, la tenue de ces conférences qui réunissaient des représentations égales du monde municipal, des milieux socio-économiques et des élus (députés de la régions) a favorisé la concertation entre les divers acteurs régionaux et locaux. Par ailleurs, suite à la Commission Campeau-Bélanger, le gouvernement libéral a apparemment pris conscience de la très forte demande des régions pour une plus grande autonomie.

Au début des années 1990, le gouvernement québécois donne aux régions la gestions et les budgets d'un certains nombre de services. Ce sera d'abord la régionalisation de la santé et des services sociaux avec la création des Régies régionales des services de santé et des services sociaux, la création d'une Société québécoise de la main d'oeuvre (SQDM) et à la mise en place SQDM régionales pour la formation professionnelle. Ce sera surtout le remplacement de l'OPDQ par un Secrétariat aux affaires régionales (SAR) et la reconnaissance des Conseils régionaux pour le développement (CRD). Ces conseils sont représentatifs puisqu'on y retrouve des élus municipaux, les députés provinciaux de la région et des représentants des milieux socio-économiques (entreprises, chambres de commerce, groupes communautaires, syndicats) et de dispensateurs de services publics dans domaine de l'éducation et de la santé et services sociaux³⁹. Us sont désormais reconnus comme responsables de la définition des objectifs de développement pour leur région, pour l'élaboration des orientations et axes prioritaires, et pour le choix des moyens pour atteindre ces buts. Ces décisions doivent donner lieu à des ententes-cadres. Le Fonds d'intervention régionale (FIR) et le Fonds d'aide aux entreprises (FAE) relèvent ainsi du CRD de chacune des régions. Au total, on évalue à 500 millions\$ par année les montants soumis à la concertation avec ces conseils, sans qu'on puisse toutefois parler d'un transfert complet de la gestion de ces sommes.⁴⁰

En somme, du point de vue du développement régional, la situation actuelle semble devoir être caractérisée par:

- **l'émergence de nouveaux acteurs** dans le développement économique et de l'entrepreneuriat: municipalités, groupes communautaires, syndicats, Églises, institutions relevant du social;

39. Yvon Picotte, Ministre de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation, délégué aux Affaires régionales, **Développer les régions du Québec**, Québec, 1992, 47 p.

40 Mesures budgétaires des ministères soumises à la concertation: 1994-95: \$ 527,3 millions; 1993-94: \$ 518 millions. Secrétariat au développement des régions, **Mesures à incidences non budgétaires et budgétaires soumises à la concertation avec les conseils régionaux**; État de situation 94-95 (12 décembre 94) ; État de situation 93-94 (3 mai 93).

- **la reconnaissance des dynamismes locaux** par les deux niveaux de gouvernement non seulement pour assurer une meilleure liaison entre le social et l'économique mais également pour initier des entreprises et soutenir le développement économique;

- **une régionalisation de la gestion et des budgets** d'un certain nombre de services dispensés en région en faisant sans doute l'hypothèse qu'une telle opération permettra de mieux cibler les clientèles et de mobiliser de nouvelles ressources locales;

- la mise sur pied d'un certain nombre de **fonds de développement** qui se situent à la frontière de l'économique et du social tel le Fonds décentralisé de création d'emplois

- et l'encouragement à la mise sur pied de **fonds de développement régionaux et locaux** par les institutions financières.

3. Profil socio-économique des fonds de développement régional et local⁴¹

Pour donner un aperçu des divers fonds de développement régional et local, nous procéderons en trois étapes: en premier lieu, un profil d'ensemble des fonds (répartition régionale, année de fondation, statut juridique, services offerts); en deuxième lieu, la capitalisation des fonds (catégories, répartition régionale, principaux pourvoyeurs); en troisième lieu, les politiques d'investissement. Il sera ainsi possible de voir si ces fonds répondent ou non à la logique du capital de risque et aux objectifs de développement qui leur sont attribués.

• profil de l'ensemble des fonds

Comme le révèle bien le tableau 4, les fonds de développement régional et local sont très récents. En effet, près de **deux fonds sur cinq** (41.1%) ont été mis sur pied **au cours des trois** dernières années, soit 92 fonds. Depuis le début des années 1990, près de **deux fonds sur trois** (63,6%) ont été créés. C'est à la suite de la récession du début des années 1980 que les fonds de développement ont été mis sur pied, notamment à partir de 1984. En effet, parmi les fonds sur lesquels nous avons enquêté, seulement sept ont été créés avant 1982 (comme le laisse supposer le tableau 3, il est possible qu'à cette époque, on retrouvait un nombre plus élevé de fonds mais ceux-ci sont disparus).

La répartition des fonds régionaux et locaux selon les diverses régions administratives, au nombre de seize pour l'ensemble du Québec, est relativement inégale. De ce point de vue, on peut regrouper les

⁴¹. Cette section s'inspire largement de notre rapport de recherche. Voir B. Lévesque, M. Mendell, S. Van Kemenade en coll. avec les membres du Groupe interuniversitaire de recherche sur les fonds de développement, **Profil socio-économique des fonds de développement local et régional au Québec**, Etude réalisée pour le BFDR. Montréal, 1996, 62 p.

diverses régions du Québec en trois grandes catégories. **La première** où l'on retrouve **une vingtaine** de fonds par région, comprend, dans l'ordre, les régions de Montréal, de Chaudière-Appalaches, de l'Estrie, de Québec, de l'Abitibi-Témiscamingue et du Bas-Saint-Laurent. **La seconde** où l'on compte **une dizaine** de fonds par région, comprend les régions de la Mauricie-Bois-Francs, de la Montérégie, du Saguenay-Lac-Saint-Jean, de la Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine, de l'Outaouais et des Laurentides. Enfin, **la troisième** où l'on retrouve un **nombre réduit** de fonds, regroupe quatre régions, soit celles de Lanaudière, de la Côte-Nord, du Nord-du-Québec⁴² et de Lavai. En dernier lieu, indiquons que la répartition des fonds selon les régions doit être mise en relation avec la capitalisation des fonds selon les régions compte tenu de la population et du nombre d'entreprises. Nous y reviendrons dans la section consacrée à la capitalisation.

Tableau 4. Année de fondation des fonds

Année	Nombre des fonds créés	en %
1996	45	20.2
1995	35	15.7
1994	12	5.4
1993	21	9.4
1992	18	8.1
1991	5	2.2
1990	11	4.9
1989	8	4.0
1988	15	6.7
1987	8	3.6
1986	8	3.6
1985	17	7.6
1984	9	4.0
1983	0	0
1982	3	1.0
1981	0	0
1970-80	7	3.1
TOTAL	222	100
NDA	9/231	45%

42. La région du Nord-du-Québec relève d'une autre problématique que celle du développement régional, soit celle des affaires autochtones. Nous n'avons pas répertorié ces fonds qui mériteraient une étude en soi.

Par ailleurs, la plupart de ces fonds relèvent de l'économie sociale et de l'économie publique. Ainsi, **trois fonds sur quatre (76,9%)** sont des organisations sans but lucratif (OSBL) ou organisations communautaires, des coopératives et autres statuts juridiques assimilables. Cette appartenance à l'économie sociale indique que ces fonds doivent non seulement chercher une rentabilité financière et donc respecter les règles du marché mais tenir compte en même temps d'objectifs sociaux, tels le développement régional et la création d'emplois. De même, en limitant leurs activités sur un territoire donné, ils renoncent à des investissements plus rentables situés à l'extérieur de leur territoire. Ce qui ne va pas de soi dans une logique strictement capitaliste où le capital est l'un des facteurs les plus mobile⁴². De plus, ils ne peuvent être l'objet d'aucune appropriation de leur avoir propre par un individu, y compris dans l'hypothèse de leur dissolution. Leur statut juridique est donc plus propice pour recevoir une aide gouvernementale étant donné que cette dernière a plus de chance de s'inscrire dans l'intérêt collectif voire général.

Par ailleurs, 25 autres fonds (11,5%) sont des organisations publiques ou parapubliques. Comme pour les fonds d'économie sociale, ces fonds ne peuvent être appropriés par un individu. Ils relèvent de ce que plusieurs appellent l'intérêt général. En somme, près de **9 fonds sur dix (88,4%) s'inscrivent l'intérêt collectif (économie sociale) ou dans l'intérêt général (économie publique)**.

Les fonds de développement régional et local qui seraient capitalistes, sont les sociétés en commandite (8,2%), et les sociétés à capital-actions privées (3,2%), pour un grand total de 11,4%. Concrètement, il s'agit principalement mais non exclusivement des Sociétés régionales d'investissement (SRI) et des Fonds régionaux de solidarité (FRS). Ces derniers pourraient également relever de l'économie sociale. En effet, bien que constituant des sociétés en commandite, les FRS se sont donné pour mandat d'être accessibles aux entreprises des régions et, à cette fin, recherchent une rentabilité moindre que les SRI. En somme, à l'exception peut-être des SRI et de quelques fonds privés tel Amisk, **la quasi-totalité des fonds de développement relèverait de l'économie sociale et de l'économie publique**. Ce constat nous apparaît lourd de sens tant pour évaluer les activités de ces fonds que pour expliquer leur multiplication. D'une part, la simple logique du marché financier ne pourrait rendre compte de la multiplicité de ces fonds; d'autre part, la plus grande partie du capital de ces fonds vient du secteur public ou d'entreprises relevant de l'économie sociale (ex. le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec).

⁴² Il faut cependant ajouter que certains fonds privés peuvent choisir de limiter leurs investissements aux entreprises d'une région, la bonne connaissance du potentiel régional et les relations de proximité pouvant compenser pour des entreprises ayant un meilleur potentiel mais présentant plus de risque (parce que moins bien connues).

Par ailleurs, ce qui distingue les fonds de développement régional et local des formes antérieures de financement des entreprises (ex. RÉA), ce sont principalement les **services offerts** et notamment l'encadrement et le suivi aux entreprises. Ainsi, 57,9% d'entre eux offrent une aide à la conception des projets alors que quatre fonds sur cinq (79,0%) assurent une aide à la gestion courante des entreprises dans lesquelles ils ont investi. Un fonds sur cinq n'offre pas d'aide à la gestion courante. Il faut bien voir que cette aide peut être très lourde. Sur une base annuelle, elle est évaluée à environ 300 heures par entreprise de sorte qu'un conseiller ne peut pas suivre correctement plus de huit entreprises. Seuls les fonds les mieux pourvus peuvent fournir un tel encadrement et pour des investissements importants. Le soutien à la gestion courante suppose pratiquement la participation d'un représentant du fonds au conseil d'administration de l'entreprise. Or si près de quatre fonds sur cinq fournissent de l'aide à la gestion courante, seulement la moitié des fonds (48,8%) ont un représentant au conseil d'administration. Ces données varient en fonction de la taille des fonds et des ressources financières. Comme la plupart des TPE et des micro-entreprises n'ont pas de conseil d'administration, les petits fonds doivent trouver d'autres moyens que la participation à ce conseil pour assurer le suivi.

• la capitalisation des fonds

La capitalisation des fonds de développement régionale et local est a) fort inégale selon les fonds, b) inégale également selon les régions alors que c) les principaux pourvoyeurs de fonds relèvent de l'économie publique et de l'économie sociale. La capitalisation chez les 197 fonds pour lesquels nous avons l'information est de \$765,459,000.00⁴³. La moyenne de 3,5 millions de dollars par fonds a peu de signification, étant donnée les écarts entre les très petits fonds et les très gros fonds (la médiane se situerait autour d'un million). Dans cette perspective, nous pouvons regrouper les fonds en quatre catégories:

1) les **très petits fonds** dont la capitalisation est inférieure à \$500,000. Il s'agit d'une **catégorie relativement hétérogène** puisqu'on y retrouve les cercles d'emprunt qui sont des sociétés d'entraide dont les actifs se situent entre \$7,000.00 et \$20,000.00. et des fonds communautaires dont la capitalisation peut atteindre quelques centaines de milliers de dollars (ex. l'Association communautaire d'emprunt de Montréal, communément l'ACEM, dont les actifs atteignent environ \$450,000.00). Dans cette catégorie, on retrouverait 33 fonds, soit 16,6% des fonds.

⁴³. Pour les trente-quatre fonds n'ayant pas répondu, nous estimons à environ 50 millions \$ la somme qu'il faudrait ajouter de sorte que la capitalisation totale serait environ de 815 millions \$ avec les Innovatech et de 415 millions \$ sans les Innovatech.

2) **les petits fonds** dont la capitalisation se situerait entre \$500,000 et \$4,999,999 où l'on retrouve **la plupart des fonds locaux**, soit 140 sur 197 fonds (71%) pour lesquels nous avons de l'information. Il s'agit principalement de 54 SOLIDE (Sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi) dont la capitalisation se situe autour de \$600,000 et de la totalité des SADC (Société d'aide au développement des collectivités) et Comités d'aide aux entreprises (64) dont la capitalisation se situe autour de 2 millions de dollars. Entre 3 et 4,9 millions, il existe très peu de fonds. Compte tenu de leur capitalisation, les petits fonds ne peuvent autofinancer leurs frais de fonctionnement et notamment les activités d'encadrement, ni à court terme, ni à long terme. Si l'on considère que 41 MRC n'ont pas encore créé leur SOLIDE (au moment de notre enquête), on peut faire l'hypothèse que la catégorie des petits fonds va croître en nombre au cours des prochaines années puisqu'il existe 95 MRC. La principale limite de ce créneau, c'est l'incapacité des petits fonds à autofinancer leurs frais de fonctionnement, et notamment l'encadrement.

3) les **fonds de taille moyenne** sont des fonds régionaux dont la capitalisation se situerait entre \$5 millions \$ et 14,999,999.00\$. Il s'agit quasi exclusivement des **fonds régionaux**, soit la plupart des Sociétés régionales d'investissement (SRI) et la totalité des Fonds régionaux de solidarité. Ces fonds ont plus de chance que les précédents d'autofinancer leur fonctionnement à partir de leurs revenus.

4) les **grands fonds régionaux** dont la capitalisation est de 15 millions et plus, sont constitués principalement des Innovatech du Grand Montréal, du sud du Québec (Estrie) et de Québec-Chaudière-Appalaches. Ces fonds sont spécialisés dans les hautes technologies: leur capitalisation atteint 400 millions \$, soit 55% de la capitalisation de l'ensemble des fonds régionaux. Ces trois fonds sont donc dans une catégorie à part. Il faut ajouter qu'avec une capitalisation de \$300 millions, Innovatech du Grand Montréal représente 75% de la capitalisation de ces fonds spécialisés, ne laissant que 25% aux deux autres Innovatech, soit celui du Sud Québec (12 MRC de la région de l'Estrie) avec 40 millions \$ et celui de Québec-Chaudière-Appalaches avec 60 millions. ,

La capitalisation selon les régions peut être plus significative que le seul nombre de fonds par région. Cependant, l'importance en termes de capitalisation des Innovatech pose problème, d'autant plus que le territoire d'une Innovatech couvre plusieurs régions. Ainsi Innovatech du grand Montréal dessert en principe non seulement la région du grand Montréal mais aussi une partie de la Montérégie, l'Outaouais et l'Abitibi-Témiscamingue. C'est pourquoi dans le tableau 5, nous fournissons des données avec et sans les Innovatech.

Tableau 5: La capitalisation des fonds par région

Régions	Capitalisation en \$	en %
Bas-Saint-Laurent	26,282,000.	8.5 (3.7)
Saguenay-Lac-Saint-Jean	35,330,000	11.4 (4.9)
Québec	23,497,000 (sans Innov.) 83,497,000 (avec Innov.)	7.6 (11.7)
Mauricie-Bois-Francs	29,280,000	7.0 (4.1)
Estrie	36,324,000. (sans Innov.) 76,324,000 (avec Innov.)	9.4 (10,7)
Montréal	29,942,000 (sans Innov.) 329,492,000(avec Innov.)	10.6 (46.5)
Outaouais	25 620 000	8.3 (3.6)
Abitibi-Temiscamingue	28 867 000	9.3 (4.0)
Gaspésie	7 978 000	2.5 (1.1)
Chaudière-Appalaches (a)	26 097 000	8.4 (3.6)
Laval	10 000 000	3,2 (1.4)
Lanaudière (b)	6 635 000	2.1 (0.9)
Laurentides	20 767 000	6.7 (2.9)
Montréal	24 824 000	8.0 (3.5)
Nord-du-Québec	200,000	0.06 (0.02)
Côte-Nord	33815000	10.9 (4.7)
TOTAL	365,459,000 (Sans Innov.) 765 459, 000 (avec Innov.)	100% = sans I (100%) avec I.

Sur 231 fonds, 197 ont répondu à cette question, (a) CAPIDEM (SRI) est partagé par cette région et celle de Québec où le Fonds a été comptabilisé (b) Investissement 3 L est partagé par cette région ainsi que par celle de Laurentides et Laval où le fonds a été comptabilisé.

Si l'on ne tient pas compte des Innovatech, la capitalisation selon les régions peut se répartir en trois catégories:

1) une part de capitalisation se situant **autour de 10%** (entre 8 et 12) où l'on retrouve le plus grand nombre de régions, soit celles de Saguenay-Lac-Saint-Jean (11,4%), Côte-Nord

(10,9%), Montréal (10,6%), de l'Estrie (9,4%), de l'Abitibi-Témiscamingue (9,3%), Bas-Saint-Laurent (8,5%), Chaudière-Apalaches (8,4%), de l'Outaouais (8,3%) et Montérégie (8,0%).

2) une part de capitalisation se situant **autour de 5%** (entre 7 et 3) où l'on retrouve les régions de Québec (7,6%), de la Mauricie-Bois-Francs (7%) et des Laurentides (6,7%).

3) une part **inférieure à 3%** où l'on retrouve les régions de Lavai (3,2%), de la Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine (2,5%), de Lanaudière (2,1%) et le Nord-du-Québec (0,06%).

En chiffres absolus, six régions ont des capitalisations se situant autour de 30 millions \$ et même plus. Il s'agit de la région de l'Estrie avec 36 millions \$, du Saguenay-Lac-Saint-Jean avec 35 millions \$, de la Côte-Nord avec 34 millions \$, de Montréal avec 30 millions \$, de la Mauricie et de l'Abitibi-Témiscamingue avec 29 millions chacune. Par ailleurs, si l'on tient compte des Innovatech pour les régions où ces fonds y ont leur siège social, la région de Montréal arrive en tête avec 330 millions \$, suivie de la région de Québec avec 83 millions \$ et de celle de l'Estrie avec 76 millions \$. Ce faisant, le pourcentage de la capitalisation place la région de Montréal en tête avec 46,5% de la capitalisation de tous les fonds régionaux, suivie de la région de Québec avec 11,7% et de celle de l'Estrie avec 10,7%. Par la suite, sept régions se retrouvent avec une part de capitalisation se situant entre 3 et 5%, soit Saguenay-Lac-Saint-Jean (4,9%), Côte-Nord (4,7%), Mauricie (4,1%), Abitibi-Témiscamingue (4,0%), Bas-Saint-Laurent (3,7%), Outaouais (3,6%) et Montérégie (3,5%). Enfin, les régions les moins capitalisées sont Lavai (1,4%), Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine (1,1%), Lanaudière (0,9%) et Nord-du-Québec (0,02%).

Une autre façon plus juste de comparer la capitalisation des diverses régions, c'est de tenir compte du **capital disponible par habitant et par PME** (capitalisation disponible divisée par le nombre d'habitants ou de PME de la région concernée)⁴⁴. Pour l'ensemble du Québec, on retrouve \$45,69 par habitant dans les fonds régionaux et locaux et \$104,95 si l'on tient compte des Innovatech. Du point de vue de la **capitalisation par habitant**, les régions périphériques et intermédiaires (Côte-Nord, Abitibi-Témiscamingue, Estrie, Bas-Saint-Laurent, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Outaouais, Mauricie-Bois-Francs) sont nettement mieux pourvues que les régions du centre (Montréal et Québec). Le Nord-du-Québec, qui relève non seulement de la problématique du développement régional mais de la problématique des autochtones, constitue un cas d'espèce⁴⁵. Par

⁴⁴. Pour la population du Québec et de ses régions, nous avons utilisé des données du recensement de 1991. Source: Bureau de la statistique du Québec, **La situation démographique au Québec** (1992) et **recensement du Canada** (1991), données informatisées.

⁴⁵ Les régions qui se retrouvent en haut de la moyenne, sont dans l'ordre décroissant: 1) Côte-Nord: \$327,58, 2) Abitibi-Témiscamingue: \$189,44, 3) Estrie: \$135,32, 4) Bas-St-Laurent: \$128,11, 5) Saguenay-Lac-Saint-Jean: \$123,46, 6) Outaouais: \$90,28, 7) Gaspésie: \$75,20, 8) Chaudière-Apalaches: \$70,92, 9) Mauricie: \$62,80, 10) Laurentides: \$54,40. **Les régions qui ont une capitalisation per capita inférieure** à la moyenne sont dans l'ordre croissant: 1) Nord-du-Québec: \$5,50, 2) Montréal: \$16,86, 3) Lanaudière: \$19,91, 4) Montérégie: \$20,71, 5) Lavai: \$31,80, 6) Québec: \$38,15.

ailleurs, si l'on ajoute les Innovatech et si on les impute aux régions où ils ont leur siège social, les régions de Montréal, de Québec et de l'Estrie remontent parmi les régions les mieux capitalisées pour se situer à égalité avec les régions périphériques⁴⁶. Enfin, la **capitalisation des fonds selon le nombre de PME** au Québec est de \$2,144.00 par entreprise et \$4,491.00 par entreprise si l'on tient compte des Innovatech. Dans l'ensemble, les régions périphériques et intermédiaires continuent d'être mieux capitalisées que la région de Montréal et des régions voisines[^].

Sur ce point, deux positions peuvent être avancées. Selon la première, la région de Montréal et ses régions voisines seraient défavorisées, d'une part, et cela serait préjudiciable pour l'ensemble du Québec étant donné que la région de Montréal représenterait le moteur de l'économie québécoise, d'autre part. Selon cette problématique, il faudrait travailler à rétablir un meilleur équilibre en faveur de Montréal. Selon la seconde, il serait normal que la région de Montréal et ses régions voisines soient un peu moins pourvues en fonds de développement régional et local, étant donné que les ressources traditionnelles de financement y sont plus nombreuses et plus accessibles et notamment les fonds privés qui y sont concentrés. Dès lors, il serait normal que les pouvoirs publics aident les régions qui sont délaissées par le marché du capital de risque.

Enfin, en ce qui concerne la capitalisation, les fonds de développement régional et local sont pour la plupart approvisionnés par plusieurs sources. Ainsi, la capitalisation des **SRI** provient de la Caisse de dépôt et de placement (20%), de la Banque Nationale (20%), le Fonds de solidarité des travailleurs (20%), Investissement Desjardins (20%) et le milieu (20%). De même, les **SOLIDE** sont alimentés par le Fonds de solidarité des travailleurs (50%) à travers SOLIDEQ et par le milieu (50%) et parfois par l'État québécois à travers un FIL. La plupart des fonds locaux et communautaires sont capitalisés par divers pourvoyeurs. Ainsi, **RESO Investissement** qui dessert un quartier défavorisé de Montréal, a comme pourvoyeurs non seulement les gouvernement du Canada et du Québec mais aussi le Fonds de solidarité des travailleurs. De même, l'**ACEM** qui est un très petit fonds, fait appel à une très grande diversité de pourvoyeurs **privés**: des fondations, des investisseurs individuels, des ONGs, des entreprises et des institutions religieuses. En revanche, il existe aussi des fonds où le capital provient d'un seul actionnaire, c'est le cas des **Fonds régionaux de solidarité** de la FTQ qui s'alimentent des contributions des travailleurs. De même, certains fonds tels le **Fonds d'aide aux entreprises** (FAE), les **Fonds d'intervention régional** (FIR) et les **Fonds d'adaptation de la main d'oeuvre** (FAMO) sont alimentés par un seul pourvoyeur, en l'occurrence le gouvernement du Québec. De même, les **SADC** le sont par

⁴⁶ . L'Estrie avec \$284,35 per capital n'est alors devancée que par la Côte-Nord (\$327,58). Avec \$185,53, la région de Montréal continue d'être devancée non seulement par celle de la Côte-Nord mais également par celle de l'Abitibi-Témiscamingue..

le gouvernement fédéral à travers le Bureau fédéral de développement régional du Québec (BFDR-Q).

Ainsi pour les 224 fonds sur lesquels nous avons des informations, nous avons identifié 425 sources de financement (pourvoyeurs), soit environ deux pourvoyeurs différents par fonds. Comme certains fonds sont capitalisés par une seule source ou un seul pourvoyeur, il faut bien comprendre que d'autres sont capitalisés par plusieurs sources (ex. cinq dans le cas des SRI). Le **Gouvernement fédéral** mentionné par 31,6% des fonds, le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** par 30,8% et le **Gouvernement du Québec** par 29,0% constituent **trois joueurs majeurs**. Par ailleurs, les **pourvoyeurs locaux** sont généralement beaucoup moins importants en termes de capitalisation mais leur contribution peut être déterminante dans le cas des fonds locaux⁴⁷. À cette échelle, relevons entre autres les caisses populaires locales, les villes, municipalités et MRC, les citoyens et entreprises locales. Enfin, on peut conclure que le **Fonds de solidarité des travailleurs est dès maintenant l'intervenant majeur** dans le domaine des fonds régionaux et locaux puisqu'il est présent dans le plus grand nombre de fonds⁴⁸ et qu'il a développé l'expertise la plus poussée.

Ces données sur les pourvoyeurs de fonds confirment celles concernant le statut juridique des fonds qui révélaient que 88,4% des fonds relevaient de l'économie sociale et de l'économie publique. Du point de vue des pourvoyeurs de fonds, il apparaît que le secteur public et parapublic y est le plus souvent mentionné (227 sur 425, soit 53,4% des mentions). De même, le secteur de l'économie sociale (syndical et coopératif) arrive en deuxième position pour les mentions (117 sur 425, soit 27,5%). Enfin, avec 9,6% des mentions, le secteur privé est peu présent.

• les politiques d'investissement

Pour faire le tour des politiques d'investissement, il faudrait examiner les critères de sélection, que nous avons identifiés dans une enquête plus élaborée mais que nous n'avons pas pris en considération dans la présente analyse. Nous nous en tiendrons donc a) aux secteurs économiques

⁴⁷. Voici l'ordre et le montant de capital de risque par PME selon les régions: 1) Côte-Nord: \$21,094.00, 2) Abitibi-Témiscamingue: \$ 9,109.00, 3) Saguenay-Lac-Saint-Jean: \$ 6,907.00, 4) Outaouais: \$ 6,727.00, 5) Bas-Saint-Laurent: \$ 6,331.00, 6) Estrie: \$ 5,862.00 et avec Innovatech: \$12,318.00, 7) Gaspésie-I.-M. : \$ 4,681.00 8) Mauricie-Bois-Francs: \$ 2,852.00. 9) Chaudière-Apalaches: \$ 2,812.00, 10) Laurentides: \$ 2,419.00, 11) Québec: \$ 1,779.00 avec Innovatech: \$ 6,322.00, 12) Lavai: \$ 1,144.00, 13) Montérégie: \$ 834.00, 14) Lanaudière: \$ 803.00 15) Montréal: \$ 549.00 avec Innovatech : \$6,057.00, 16) Nord-du-Québec: \$ 460.00.

⁴⁸. Cela s'impose si l'on tient compte des 254 fonds identifiés en annexe. Le FSTQ(FTQ) est présent dans 9 SRI, dans 15 fonds de solidarité régionaux plus de soixante SOLIDE.

préférés et exclus, b) aux stades privilégiés de développement de l'entreprise et c) à la taille des investissements.

A la question des secteurs préférés, on retrouve trois types de réponses:

- **pas de préférence ou tous les secteurs:** c'est le cas de 19% des fonds et notamment de plusieurs SADCs dont celles de l'Abitibi-Témiscamingue et de tous les Cercles d'emprunt.

- **une seule préférence** (ex. la haute technologie pour les Innovatech ou le manufacturier industriel pour le Fonds de développement industriel Richmond-Wolfe, le secteur minier pour Fonds minier du Saguenay-Lac-Saint-Jean ou encore le tourisme pour le Fonds de développement de la MRC de Pontiac)

- **préférence affichée mais pour plus d'un secteur**, c'est évidemment la catégorie où l'on retrouve le plus de fonds. Les associations les plus fréquentes sont le manufacturier et le primaire ou encore le manufacturier et le tertiaire moteur (ex. les SRI). On retrouve aussi de nombreux cas où il y a plus de deux secteurs préférés tels le manufacturier, le primaire et le tertiaire moteur (ex. la SOLIDE de la MRC Val Saint-François). D'autres moins nombreux donnent une liste relativement longue de secteurs (ex. le secteur primaire, le manufacturier, le tertiaire moteur, le tourisme pour la SOLIDE MRC Rouyn-Noranda ou encore la technologie, le tourisme, l'environnement, la culture, la formation pour le FIR de l'Estrie).

Le secteur manufacturiers est le ou l'un des secteurs préférés pour 53,6% des fonds, suivi du secteur primaire pour 51,2% des fonds, du tertiaire moteur pour 26,3% des fonds (on ne peut additionner les préférences pour les divers secteurs puisqu'un même fonds peut afficher comme choix diverses préférences). Des regroupements seraient par ailleurs possibles comme ceux concernant la technologie, le tertiaire moteur, les secteurs à forte valeur ajoutée ou encore ceux concernant le manufacturier, l'agro-industrie et le secteur aluminium. Ces divers choix correspondent souvent aux priorités de développement que se sont données les régions à partir de leur plan stratégique de développement.

Enfin, il apparaît que le secteur de services n'est pas considéré comme un des secteurs les plus importants pour le développement local puisqu'il n'est retenu que par 17% des fonds (ou 21,8% si l'on ajoute les commerces). Il existe manifestement une crainte que l'aide financière aux entreprises de service ne contribue qu'à déplacer l'emploi. Si cela est fort possible, il existe aussi des cas où le développement des services contribue à stabiliser une collectivité locale et à inverser la spirale du déclin. Dans ce contexte, un commerce de détail peut s'inscrire dans une stratégie de développement et de transformation socio-économique. Certaines CDECs et SADCs qui ont des objectifs de

développement plus global ont exprimé une grande frustration à cet égard et notamment concernant la rigidité des critères et des secteurs. La même frustration a été exprimée à l'égard de l'exclusion des OSBL et des entreprises coopératives et communautaires, en raison de la nature de leur capital propre (parts sociales et non du capital-actions).

Par ailleurs, l'expansion et le développement sont de toute évidence des stades moins risqués que le démarrage bien que ce dernier puisse offrir des possibilités de *plus value* très importante. La quasi-totalité (201 sur 209, soit 96%) des fonds régionaux et locaux privilégient le démarrage. L'expansion (maturité) et le développement (croissance) sont également privilégiés par la plupart des fonds, soit par 171 sur 209 (81.8%) dans un cas et 153 sur 209 (73,2%), dans l'autre. La relance d'entreprise est également privilégiée par la majorité des fonds, soit 127 sur 209 (60.7%). Par ailleurs, un fonds sur trois (34.4%) fournit du financement pour le prédémarrage.

Selon des experts et des intervenants dans le domaine des PME et du développement local et régional, il existerait une sorte de pénurie pour le prédémarrage des petites et moyennes entreprises⁴⁹. Nos données sur les fonds nuancent cette affirmation. Il s'agirait plutôt d'une **pénurie relative**. Parmi les fonds fournissant du financement pour le prédémarrage, on retrouve les Innovatech, les SRI, les certains Fonds régionaux de solidarité, certaines SOLIDE, certaines SADC et CAE, certains FIL, certains FIR, les fonds communautaires et les Cercles d'emprunt. Reste à savoir si les critères donnant accès à ce financement de prédémarrage ne sont pas trop rigides. Cela dit, il n'en demeure pas moins que l'investissement dans les entreprises en situation de prédémarrage exige une plus forte implication en termes d'aide, de soutien et même de formation. De plus, les intervenants ne semblent pas donner le même sens à la notion de prédémarrage.

Si la quasi-totalité des fonds offre du financement aux PME, il existe tout de même quelques exceptions. C'est le cas de très petits fonds communautaires comme celui mis sur pied par le Syndicat de l'enseignement de l'Estrie qui fournit du financement aux personnes sans travail et aux OSBL. C'est le cas également de fonds plus importants tels les FIR qui ont pour cibles les OSBL, les corporations municipales et les sociétés para-municipales. Par ailleurs, il faut bien voir que la formule OSBL peut donner lieu à de véritables entreprises. C'est sans doute dans cette visée que les Sociétés Innovatech ont pour cible non seulement les entreprises mais aussi les OSBL. Enfin, il faut reconnaître qu'il n'y a qu'un fonds sur dix qui a pour cible les micro-entreprises (parmi ces fonds,

⁴⁹. Focus groupes auprès d'experts et d'intervenants de cinq régions. Voir B. Lévesque, M. Mendell et L. Mager, **Orientation stratégique sur les fonds de développement régional et local**. Étude réalisée pour le Bureau fédéral de développement régional (Québec), Montréal, 1996.

relevons les Cercles d'emprunt, certaines SADCs telle celle d'Harricana à Amos et certaines SOLIDE, telle celle de la Vallée de l'or).

L'objectif d'un fonds de capital de risque est de fournir du capital propre en devenant actionnaire de l'entreprise et donc en participant à *la plus value* prévisible. Cette participation à *la plus value* peut se faire principalement de deux façons. En premier lieu, par la participation au capital-actions de l'entreprise; en deuxième lieu, par le prêt dit participatif ou par des titres convertibles en vertu duquel le remboursement du prêt ou du titre se fait en proportion de *la plus value* (conversion possible en actions ordinaires ou privilégiées). Ce ne sont pas tous les fonds qui ont adopté l'une ou l'autre de ces formules. Dans un sens large, on peut considérer comme capital de risque, les prêts sans garantie. Par ailleurs, les fonds qui offrent des dons ou des subventions, ne devraient pas être considérés comme des fonds de capital de risque, si telle est leur activité principale (on peut penser qu'il s'agit de programmes gouvernementaux ou de fonds philanthropiques).

Un fonds donné peut favoriser divers types d'investissement. C'est ainsi que les **prêts non garantis** sont mentionnés par 110 fonds ou 52.4% de l'ensemble des fonds, les **prêts participatifs** par 68 fonds ou 32.3 % des fonds, les **actions ordinaires** (63 fonds ou 30% de l'ensemble), les **garanties de prêts** (par 57 fonds ou 27.1% de l'ensemble) et les **actions privilégiées** (59 des fonds ou 28% de l'ensemble). La **participation au capital-actions** n'est mentionnée que par 24 des fonds (11.4% des fonds) mais l'achat d'actions ordinaires (30%) et l'achat d'actions privilégiées (28%) relèvent également de la participation au capital-actions même si ces pourcentages ne peuvent être additionnés (un même fonds peut offrir à la fois l'une ou l'autre de ces options). Quoiqu'il en soit, ces six types d'investissement constituent autant de formes d'investissement pouvant relever du capital de risque.

L'investissement sous forme d'actions (ordinaires, privilégiées, capital-actions) fait en quelque sorte que l'actionnaire est co-proprétaire, alors que la formule prêt (prêt non garantis, prêts participatifs, garanties de prêts) ne constitue pas un droit de propriété au sens strict. Cependant, la formule des prêts est acceptable pour les entreprises ayant le statut juridique coopératif ou d'OSBL. De plus, elle est sans doute plus facile à gérer pour le financement des très petites entreprises (TPE). En revanche, les subventions et les dons semblent relever de programmes gouvernementaux (ex. le FIR) ou de fonds philanthropiques (Fonds Sommet des cantons Inc. mis sur pied par le Syndicat de l'enseignement de l'Estrie).

Les modes de rémunération recherchée sont cohérents avec les types d'investissement. Comme les prêts (prêts non garantis et garanties de prêts) sont dominants comme type d'investissement, on ne

sera pas surpris que **le mode de rémunération le plus recherché soit le revenu d'intérêt.**

Par ailleurs, le revenu de dividende et l'appréciation de capital correspondent aux types d'investissements constitués d'actions ordinaires, d'actions privilégiées, de prêts participatifs. Aucune rémunération (12.7%) correspond en gros aux dons et subventions (10.0%). Enfin, on peut faire l'hypothèse que les honoraires de gestion (31.2%) constitueraient des revenus pour les fonds faisant des prêts mais ne participant pas à la plus-value de l'entreprise (ex. le Fonds de démarrage de la MRC de Sherbrooke qui fait exclusivement des prêts non garantis, un certain nombre de SADC et la plupart des CAE qui favorisent aussi bien les prêts que la participation au capital-actions de même que certains FAE dont celui de l'Estrie qui font exclusivement des garanties de prêts).

Il n'y a que quatre fonds dont l'investissement minimum se situe entre \$100,000 et \$499,999.00 (c'est le cas des Innovatech). En fait, la plupart des fonds offrent des investissements de très petites tailles. Ainsi, sept fonds sur dix offrent des investissements inférieurs à \$10,000. À première vue, ces faits iraient à rencontre de ceux qui disent qu'il y a **pénurie pour les petits prêts.** Cependant, cette conclusion doit être doublement nuancée. D'une part, les fonds offrant des petits prêts sont plus faiblement capitalisés que ceux offrant des prêts plus importants. Ainsi, les Innovatech qui n'investissent que dans les entreprises de haute technologie (ou s'y apparentant) regroupent 52% de la capitalisation de l'ensemble des fonds. D'autre part des critères restrictifs pour l'octroi de petits prêts peuvent en réduire l'accès.

Enfin, la prédominance des fonds locaux sur les fonds régionaux explique sans doute que 84,0% des fonds acceptent des investissements inférieurs à \$50,000. C'est le cas des fonds communautaires tels l'ACEM et de fonds locaux tels les SOLIDE et les FIL dont les investissements débutent à \$5,000 et de la plupart des SADC dont les investissements commencent à \$10,000 bien que certaines vont jusqu'à \$5000.00 et parfois moins (ex. la SADC de Barraute-Senneterre-Quevillon et celle du Témiscamingue). Il faut toutefois mentionner que 37,2% des fonds (86 sur 231) n'ont pas répondu à cette question alors que seulement 12,6% (29 sur 231) n'ont pas répondu à la question de la taille maximale de leur investissement.

Ce sont principalement les Cercles d'emprunt qui se situent dans la catégorie des prêts de moins de \$5,000. On y retrouve aussi des fonds de diverses natures tel le Programme I.D.E.E. (Initiation au développement entrepreneurial de l'Estrie) dont la capitalisation est de \$90,000. Par ailleurs, la **taille maximale des investissements se situe entre \$50,000 et \$99,999** pour trois fonds sur cinq. On y retrouve la quasi-totalité des SOLIDE et des FIL (maximum: \$50,000) et des SADC et CAE (maximum: \$75,000). Entre \$100,000. et 499,999., on peut compter 24 fonds (11.8%) parmi lesquels on retrouve entre autres certains fonds Laprade (maximum: \$150,000) et des fonds

FAE (maximum: \$200,000). La catégorie des \$500,000 et plus permet entre autres d'inclure les SRI (maximum: \$500,000), la plupart des FIR (maximum: \$500,000) et les Sociétés Innovatech dont les investissements peuvent aller jusqu'à 5 millions \$.

La durée des investissements est importante puisque le capital de risque se veut **patient** alors que le capital de développement se veut **non spéculatif**. Près de deux fonds sur trois (63,2%) font des investissements pour une durée minimale de deux ans. Il semble bien que lorsque la durée est courte, il s'agit plutôt des prêts que des prises de participation au capital-actions. Comme le taux de non réponse à cette question est très élevé (52.8%), on peut supposer que la limite **minimale** est moins significative que la limite **maximale**. **L'horizon de l'investissement pour les fonds est relativement élevé puisque 48,7% des fonds indiquent huit ans et plus.** De plus, environ les deux tiers (69,2%) des fonds offrent des investissements pour six ans et plus. Il n'y a que 3,6% des fonds qui offrent du financement pour moins de deux ans.

CONCLUSION

Compte tenu de l'avancement de nos travaux et de résultats relativement descriptifs, nous nous limiterons à des commentaires qui constituent autant d'invitations à poursuivre la recherche et l'analyse.

1) La multiplication des fonds de développement régional et local s'explique en grande partie par des modalités nouvelles d'intervention de l'État dans le développement régional et local et notamment pour la création et l'expansion des PME. Au lieu de subventions directes aux entreprises et de programmes de soutien aux institutions bancaires (ex. garanties des prêts effectuées aux PME par les banques), la formule des fonds de capital de risque présente de nombreux avantages. En effet, les fonds fournissent non seulement du financement mais également du conseil. De plus, dans la mesure où leur orientation est définie par un conseil d'administration représentatif, ces fonds peuvent favoriser le démarrage et l'expansion d'entreprises dans des secteurs identifiés comme stratégiques conformément au plan de développement élaboré par les instances régionales ou locales. Ce faisant,

les fonds pourraient contribuer au renforcement ou à la mise sur pied de véritable système locaux de production.

La logique du capital de risque et à fortiori du capital de développement est très différente de celle des banques, d'une part, et de la bourse, de l'autre. Comme pour la bourse, le capital de risque fournit du capital propre de sorte que l'entreprise de s'endette pas. Comme pour la bourse, il s'agit d'un capital de risque, c'est-à-dire d'un financement qui n'est pas avancé en fonction de garantie mais en fonction d'un potentiel de plus-value, d'où des critères de sélection tenant compte du potentiel du projet et de l'entrepreneur. Cependant, à la différence de la bourse, les fonds de capital de risque fournissent du **capital patient** comme en témoigne l'horizon de recouvrement et une visée de développement durable. De plus, les fonds fournissent pour la plupart du conseil et de l'encadrement aux entreprises dans lesquels ils investissent. Dans la mesure où ils favorisent certains secteurs conformément au plan stratégique de développement de la région ou de la communauté locale, on peut supposer qu'ils sont en mesure de se donner une expertise qu'aucun entrepreneur pris individuellement ne peut atteindre. Dans cette visée, on pourrait faire l'hypothèse que le rapport des fonds de développement régional et local aux entreprises s'apparentent plus au modèle rhénan qu'au modèle anglo-saxon.

2) Dans le cas du Québec, il apparaît clairement que les fonds de développement régional et local relèvent de l'économie sociale et de l'économie publique. **Le rôle de l'État est majeur** et déterminant dans l'existence de la quasi-totalité des fonds de développement régional et local. Le secteur public et parapublic (et donc les gouvernements du Canada et du Québec) participe comme pourvoyeurs de ressources financières dans 53,4% des fonds inventoriés (dans bien des cas, comme partenaires). Et depuis peu, il faut ajouter les gouvernements locaux, les MRC, les villes et municipalités qui peuvent maintenant fournir des ressources financières aux fonds de développement. Sauf pour quelques exceptions, le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec agissent en parallèle. Jusqu'ici, il existait une sorte de division du travail: le gouvernement québécois intervenait dans les fonds régionaux et le gouvernement fédéral dans les fonds locaux (SADC et CAE). Depuis quelques années, le gouvernement du Québec intervient également au niveau local avec les FIL et les SOLIDE.

Si, à première vue, l'intervention de l'État dans ce domaine doit être considérée comme nécessaire, certaines inquiétudes existent. En premier lieu, on peut se demander si l'intervention non coordonnée (lorsque c'est le cas) des deux gouvernements ne contribue pas à multiplier les fonds pour un même créneau. En deuxième lieu, on peut également se demander si l'intervention relativement massive de

l'État ne favorise pas la non ou la faible implication des entreprises et des organismes du milieu. En effet, il nous semble d'une part que l'implication du milieu est relativement faible, et que d'autre part, cette implication pourrait être plus importante si certaines conditions étaient mises en place (nous pensons en particulier au micro-crédit et à l'épargne de proximité qui sont redécouverts par la Banque Mondiale). Certains "incitatifs" fiscaux pourraient favoriser la participation du milieu (individus et entreprises) à investir dans de tels fonds. Il y a aussi des moyens qui sont envisagés, pour réduire la spéculation en la taxant, par exemple, de manière à augmenter le capital disponible pour les investissements à long terme. Certains analystes ont suggéré une taxe de l'ordre de 0,5% sur les profits des spéculateurs. Ce faisant, on pourrait contribuer à refaire l'arrimage entre l'économie réelle et les flux financiers.

Outre les gouvernements canadien et québécois, **le principal joueur est le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** qui est présent non seulement au niveau régional (Sociétés régionales d'investissement et Fonds régionaux de solidarité) mais au niveau local avec les SOLIDE. De plus, le FSTQ est aussi présent par son expertise et la formation qu'il dispense aux gestionnaires des fonds où il investit. Dans la perspective des fonds de développement régional et local, il est sans doute le principal lieu d'expertise concernant le capital de risque et la connaissance de certains secteurs économiques.

Dans la mesure où **Investissement Desjardins**, l'un des premiers fonds de capital de risque au Québec (il fut créé en 1974), peut faire le lien avec les Fédérations et les Caisses populaires et d'économie Desjardins, il constitue sans doute un intervenant majeur sur la scène du développement régional et local. Notre enquête ne permet pas de mettre en lumière toutes les liaisons qui semblent exister entre les diverses instances du Mouvement Desjardins sur ce point. On peut toutefois se demander si le Mouvement Desjardins a réussi à tirer profit de tout le potentiel d'un réseau financier par ailleurs très bien ancré dans les localités, les régions et l'économie québécoise dans son ensemble. Cela dit, il faut reconnaître que les caisses locales ont une grande influence et qu'elles se retrouvent généralement partie prenante de la plupart des fonds locaux.

3) Enfin, la question du rapport entre l'offre et la demande demeure entière. Les entrepreneurs se plaignent de manquer de financement alors que les fonds disent manquer de bons projets. On peut faire l'hypothèse que l'arrimage entre les fonds et les entrepreneurs n'est pas complètement satisfaisant et que cela est dû en grande partie à la jeunesse des fonds et à la méconnaissance de ces nouvelles institutions de la part des entrepreneurs. En somme, la situation devrait évoluer rapidement au cours de prochaines années. À voir la vitesse avec laquelle les garanties de prêts s'envolent (voir le

plan Paillé et la loi sur les PPE du gouvernement fédéral), on peut faire également l'hypothèse d'un besoin non complètement comblé. De tels programmes gouvernementaux entrent manifestement en concurrence avec les objectifs et les projets des fonds de développement. Par ailleurs, cette situation laisse voir la nécessité d'une stratégie d'intervention bien pensée sans quoi il est possible de produire plus d'effets déstructurants que d'effet structurants.

À l'heure actuelle, il existe également une **concurrence plus ou moins directe** entre les divers fonds.⁵⁰ C'est le cas à notre avis des **Sociétés régionales d'investissement (SRI)** et des **Fonds régionaux de solidarité** qui desservent les mêmes territoires, les régions administratives, avec les mêmes créneaux (\$50,000-250,000-500,000), une capitalisation comparable (5 millions pour la plupart des SRI et 6 millions pour la plupart des Fonds régionaux de solidarité). La principale différence selon l'un des responsables que nous avons rencontré, se situerait au niveau des critères et notamment d'un niveau de rendement attendu, moins élevé dans le cas des Fonds régionaux de solidarité (10-15% versus 20-25%). Enfin, il faut bien voir que le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) est actionnaire minoritaire dans les SRI (20%) et majoritaire dans les Fonds de solidarité régionaux. Il est bien possible que s'il y a une autre ronde pour les SRI (les SRI-II), le Fonds de solidarité n'y soit pas présent.

Autre concurrence, sans doute moins forte, celle entre les **SOLIDE**, les **Fonds d'initiatives locales (FIL)**, les **SADC-CAE** et les **Fonds Laprade**. Les deux premiers ont des liens avec le gouvernement du Québec et les MRC (le Fonds de solidarité des travailleurs étant à l'origine des Solide) avec participation du milieu alors que les deux derniers (SADC-CAE et fonds Laprade) tirent leur origine et leurs fonds du gouvernement fédéral. Les SADC-CAE et les Fonds Laprade sont plus anciens et ont une capitalisation environ quatre fois supérieurs aux SOLIDE-FIL. Cependant, ils évoluent dans le même créneau, soit celui du local (des MRC) et des petits prêts inférieurs à \$50,000. dans un cas et à \$75,000. dans l'autre. Sur le terrain, la concurrence ne semble pas exister. D'une part, certaines SADC assurent la gestion de certaines SOLIDE; d'autre part, certaines SADC et certains CAE ont fourni des fonds à des FIL et à des SOLIDE (ex. le CAE de Granby a fourni du financement au FIL de Marieville, la SADC de Mitis à la SOLIDE de la Mitis, la SADC d'Acton à la SOLIDE d'Acton).

Une stratégie intégrée de la part des gouvernements ne signifie pas nécessairement la fusion des nombreux fonds qui ont été mis sur pied au cours des dernières années. Chose certaine, les

⁵⁰. Bruno Riverin, PDG d'Investissement Desjardins, mentionnait dans un conférence prononcée lors du dernier **congrès de l'ACFAS** qu'il a aujourd'hui "une accentuation marquée de la concurrence." B. Riverin, "Investissement Desjardins: objectifs et impact sur le développement économique régional et local", Montréal, Université McGill, 13 mai 1996.

intervenants régionaux que nous avons consultés, ne favorisent ni la concentration, ni la fusion des fonds à l'échelle de leur territoire de peur qu'il s'en suive une concentration du pouvoir. Cependant, ils sont unanimes à souhaiter une coordination voire un maillage, à partir soit d'ententes de syndication, soit d'alliances stratégiques ou de contrats de gestion. Dans certaines régions, nous avons retrouvé de telle coordination que certains appellent "guichet virtuel". Par ailleurs, s'il y a un domaine où les lacunes semblent significatives, c'est au plan des ressources humaines bénévoles et salariées dont la formation et l'expérience ne sont pas toujours à la hauteur de la tâche ou des mandats à assumer. Or un fonds régional ou local exercera des effets structurants en fonction non seulement de ses ressources financières mais aussi de ses ressources humaines et de son expertise.