

DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Dorion, Claude

Book

Le financement de l'économie sociale au Québec : présentation de l'écosystème, faite dans le cadre de la Conférence "Boosting social enterprises in Europe" organisée par la Présidence luxembourgeoise du Conseil de l'Union européenne, décembre 2015

Provided in Cooperation with:

International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy (CIRIEC), Liège

Reference: Dorion, Claude (2016). Le financement de l'économie sociale au Québec : présentation de l'écosystème, faite dans le cadre de la Conférence "Boosting social enterprises in Europe" organisée par la Présidence luxembourgeoise du Conseil de l'Union européenne, décembre 2015. Liège (Belgium) : CIRIEC International, Université de Liège.

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/11159/91>

Kontakt/Contact

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: [rights\[at\]zbw.eu](mailto:rights[at]zbw.eu)
<https://www.zbw.eu/econis-archiv/>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

<https://zbw.eu/econis-archiv/termsfuse>

Terms of use:

This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.



Working Paper

Le financement de l'Économie Sociale au Québec

Claude DORION

CIRIEC N° 2016/01

CIRIEC activities, publications and researches
are realised with the support of

Les activités, publications et recherches du CIRIEC
sont réalisées avec le soutien de



Le financement de l'Économie Sociale au Québec

Claude Dorion *

Présentation de l'écosystème, faite dans le cadre de la Conférence "Boosting social enterprises in Europe" organisée par la Présidence luxembourgeoise du Conseil de l'Union européenne, décembre 2015.

Working paper CIRIEC N° 2016/01

* Maîtrise en économie Université de Montréal; Directeur général de MCE Conseils, Cabinet-conseil spécialisé dans l'appui aux entreprises de l'économie sociale; Coordonnateur de Développement Solidaire International; Membre du Conseil des Rencontres du Mont-Blanc, Forum international des dirigeants de l'économie sociale et solidaire; Membre du Conseil d'INAISE, l'Association internationale des investisseurs en économie sociale; Membre du CIRIEC-Canada
(Email : cdorion@mceconseils.com).

Résumé

L'économie sociale québécoise a connu un essor important au cours des trente dernières années. Ce développement a été soutenu par une stratégie de soutien aux entreprises du secteur reconnaissant leur valeur à titre d'associations remplissant une mission sociale claire et pertinente et aussi à titre d'entreprises collectives opérant de manière efficiente une activité économique. Ce secteur a été soutenu par un écosystème de financement structurant à la fois la demande de fonds prêtables par l'apport de services techniques professionnels et l'offre des mêmes fonds par un ensemble complémentaire d'institutions offrant des produits financiers distincts. L'État a joué un rôle central dans la construction de cet écosystème en proposant des leviers réglementaires, fiscaux et de contribution directe toujours à la recherche d'effets de levier stimulant l'intervention financière de la société civile, des épargnants individuels et du secteur privé.

Mots-clés : économie sociale, financement, soutien, politique, collectif.

Abstract

The Quebec social economy has boomed over the last thirty years. This development was supported by a global strategy recognizing their value as Associations fulfilling a clear and relevant social mission and as collective businesses operating efficiently an economic activity. This sector has been supported by an ecosystem of demand of financing through the provision of professional technical services and supply of the same financing by a comprehensive ensemble of institutions offering different financial products. The State played a central role in the construction of this ecosystem by offering regulatory, fiscal levers and direct contribution always looking to stimulate leverage pushing for the financial intervention of civil society, individual investors and the private sector.

Key words: social economy, financing, support, policies, collective.

Le but de ce court texte est de présenter de manière opérationnelle la stratégie de financement de l'économie sociale et solidaire au Québec. Les acteurs du développement présents au Québec ont construit au cours des quarante dernières années un réseau d'institutions et de mécanismes de financement qui ont permis l'essor de l'économie sociale vers un stade d'importance qui dépasse ce qui est généralement observé ailleurs en Amérique du Nord. Ce développement a été rendu possible en vertu d'un dialogue constant, quoique non sans difficulté, entre la société civile, les syndicats, les organisations locales, le secteur privé et l'État. Ce dialogue a permis l'émergence d'initiatives et d'innovations complémentaires contribuant à la construction d'un écosystème d'appui technique et de produits financiers adaptés aux besoins et défis des entreprises de l'économie sociale et solidaire.

La lecture de cet écosystème sera facilitée par un rapide portrait de la société et de l'économie dans laquelle l'économie sociale québécoise œuvre. Le Québec est une province du Canada avec une culture francophone, des liens historiques forts avec l'Europe et une volonté d'échange sur ses pratiques innovantes. Avec une population de 8 millions d'habitants et un PIB de 226 milliards d'euros¹, le Québec se compare à peu de choses près à des entités économiques européennes comme la Catalogne, la région Rhône-Alpes, la Belgique, le Land de Basse-Saxe, la Suède ou encore la Lombardie.

Le Québec génère légèrement moins de richesse par habitant selon le taux de change du marché, mais est très proche de ces régions selon un taux de parité du pouvoir d'achat (PPP). Sa réalité socio-économique reste comparable à ces régions². La croissance économique québécoise a fluctué autour de 2 % par année entre 2010 et 2013³ pour ralentir autour de 1 % par année depuis. Le gouvernement du Québec génère un déficit budgétaire de 1 % du PIB depuis quelques années⁴ tandis que le gouvernement fédéral a retrouvé l'équilibre budgétaire en 2014, quoique ceci soit annoncé comme étant une situation temporaire.

¹ Le taux de change utilisé dans le texte est de 1,46 \$ par euro, selon le taux du marché de novembre 2015.

² Institut de la statistique du Québec, Organisation de coopération et de développement économiques, Statistique Canada, U.S. Census Bureau, dans Le Québec chiffres en main, ISQ 2015.

³ <http://www.stat.gouv.qc.ca/docs-hmi/statistiques/economie/indicateurs-annuels.pdf>

⁴ http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2014-2015a/fr/documents/Defi_Finances.pdf, page 4.

Région	Population	PIB GDP	PIB nat./hab (2013)
Québec	8,2 M	331 G \$ (2014)	35 522 \$
Taux du marché		226 G€	24 330 €
Catalunya	7,5 M	204 G€	27 698 €
Rhône-Alpes	6,4 M	197 G€	30 500 €
Belgique	11,1 M	402 G€	35 998 €
Niedersachsen	7,7 M	239 G€	30 149 €
Sveridge	9,7 M	430 G€	44 000 €
Lombardia	10 M	336 G€	33 600 €

Le nouveau gouvernement fédéral vient en effet d'être élu en octobre 2015 avec l'engagement de générer des déficits de 10 milliards \$ pour les trois prochaines années afin de soutenir la croissance économique nationale pour ensuite retourner à l'équilibre budgétaire. La dette du gouvernement provincial atteint 54 % du PIB et le vieillissement de la population porte une pression significative à l'équilibre budgétaire où la santé absorbe 38 % des dépenses de l'État et l'éducation 21 %. Des défis de croissance s'ajoutent avec une stabilité démographique et un risque de pénurie de main-d'œuvre qualifiée. L'économie sociale apporte sa contribution dans le dépassement de ces défis.

Ce document porte sur le financement de l'économie sociale et solidaire. Il fait ainsi référence aux entreprises de propriété collective dont la finalité n'est pas la maximisation des bénéfices, mais bien le service aux membres ou à la collectivité, affirmé de manière centrale et permanente dans leurs missions. Elles sont ainsi fondamentalement différentes des entrepreneurs sociaux qui en partagent parfois le caractère social de leur mission, mais dans une logique plus hybride, toujours sous le contrôle de l'actionnaire. Les entreprises de l'économie sociale sont distinctes par leur mode de capitalisation, leur mode de fonctionnement, de gouvernance et ainsi, de financement.

La place que tient l'économie sociale au Québec est importante quoique ses frontières et sa réalité statistique restent imprécises. Ses entreprises n'ayant pas encore de statut juridique tout à fait propre, les frontières des domaines sont perméables et les acteurs eux-mêmes peuvent ressentir des sentiments d'appartenance variables. Les statistiques disponibles sont peu homogènes d'un secteur à l'autre et les données globales sont très âgées. Le Québec compte néanmoins un minimum de 7 000 entreprises de l'économie sociale et solidaire, constitué de 3 300 coopératives et de 3 700 associations-organismes à but non

lucratif ayant des activités marchandes⁵. Celles-ci procurent un emploi à environ 200 000 personnes, ce qui représente un peu moins de 5 % de l'emploi total au Québec. En 2002, le chiffre d'affaires annuel des entreprises de l'économie sociale était de 17 milliards de dollars. Aujourd'hui, uniquement pour les entreprises constituées en coopérative ou en mutuelle, ce chiffre atteint 33,4 milliards de dollars. Il y a donc une croissance dynamique du secteur. Les études gouvernementales indiquent que le taux de survie des entreprises de l'économie sociale est supérieur à celui des entreprises privées, et ce, depuis de nombreuses années⁶.

Ce poids de l'économie sociale dépend notamment de l'inclusion ou non des géants de l'entrepreneuriat collectif que sont le Mouvement Desjardins (fédération de 500 coopératives de produits financiers) et les coopératives agricoles Agropur et la Coop fédérée. Ces entreprises sont certes collectives, mais elles ne vivent ni ne pensent vraiment avec la même logique d'objectifs et de moyens que la majeure partie des entreprises de l'économie sociale et solidaire.

Les entreprises de l'économie sociale, aussi appelées entreprises collectives, produisent et vendent des biens et des services de différentes natures tout en répondant à des besoins sociaux comme l'intégration socioprofessionnelle, la création d'emplois, le maintien de services de proximité et la préservation de la vie culturelle locale. Leurs activités marchandes ne sont pas une fin en soi, mais plutôt un levier dans la réalisation de leur mission sociale. Les entreprises de l'économie sociale entraînent des retombées bénéfiques concrètes pour l'économie des territoires et leur population⁷.

⁵ http://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/administratives/plans_action/plan_action_economie_sociale_2015-2020.pdf, page 7.

⁶ Clément M., Bouchard C. & Jacob L. (2008), *Taux de survie des coopératives au Québec*, Québec, Ministère du développement économique, de l'innovation et de l'exportation.

⁷ Ce passage est une citation du *Plan d'action en économie sociale 2015-2020* publié par le ministère de l'Économie, de l'innovation et de l'Exportation du Québec en mai 2015. Voir : https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/administratives/plans_action/plan_action_economie_sociale_2015-2020.pdf

Loi cadre de l'économie sociale au Québec, article 3⁸

On entend par « économie sociale », l'ensemble des activités économiques à finalité sociale réalisées dans le cadre des entreprises dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services et qui sont exploitées conformément aux principes suivants :

1. L'entreprise a pour but de répondre aux besoins de ses membres ou de la collectivité;
2. L'entreprise n'est pas sous le contrôle décisionnel d'un ou de plusieurs organismes publics au sens de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1);
3. Les règles applicables à l'entreprise prévoient une gouvernance démocratique par les membres;
4. L'entreprise aspire à une viabilité économique;
5. Les règles applicables à l'entreprise interdisent la distribution des surplus générés par ses activités ou prévoient une distribution de ceux-ci aux membres au prorata des opérations effectuées entre chacun d'eux et l'entreprise;
6. Les règles applicables à la personne morale qui exploite l'entreprise prévoient qu'en cas de dissolution, le reliquat de ses biens doit être dévolu à une autre personne morale partageant des objectifs semblables.

Pour l'application du premier alinéa, la finalité sociale est celle qui n'est pas centrée sur le profit pécuniaire, mais sur le service aux membres ou à la collectivité et elle s'apprécie notamment en fonction de la contribution de l'entreprise à l'amélioration du bien-être de ses membres ou de la collectivité et à la création d'emplois durables et de qualité.

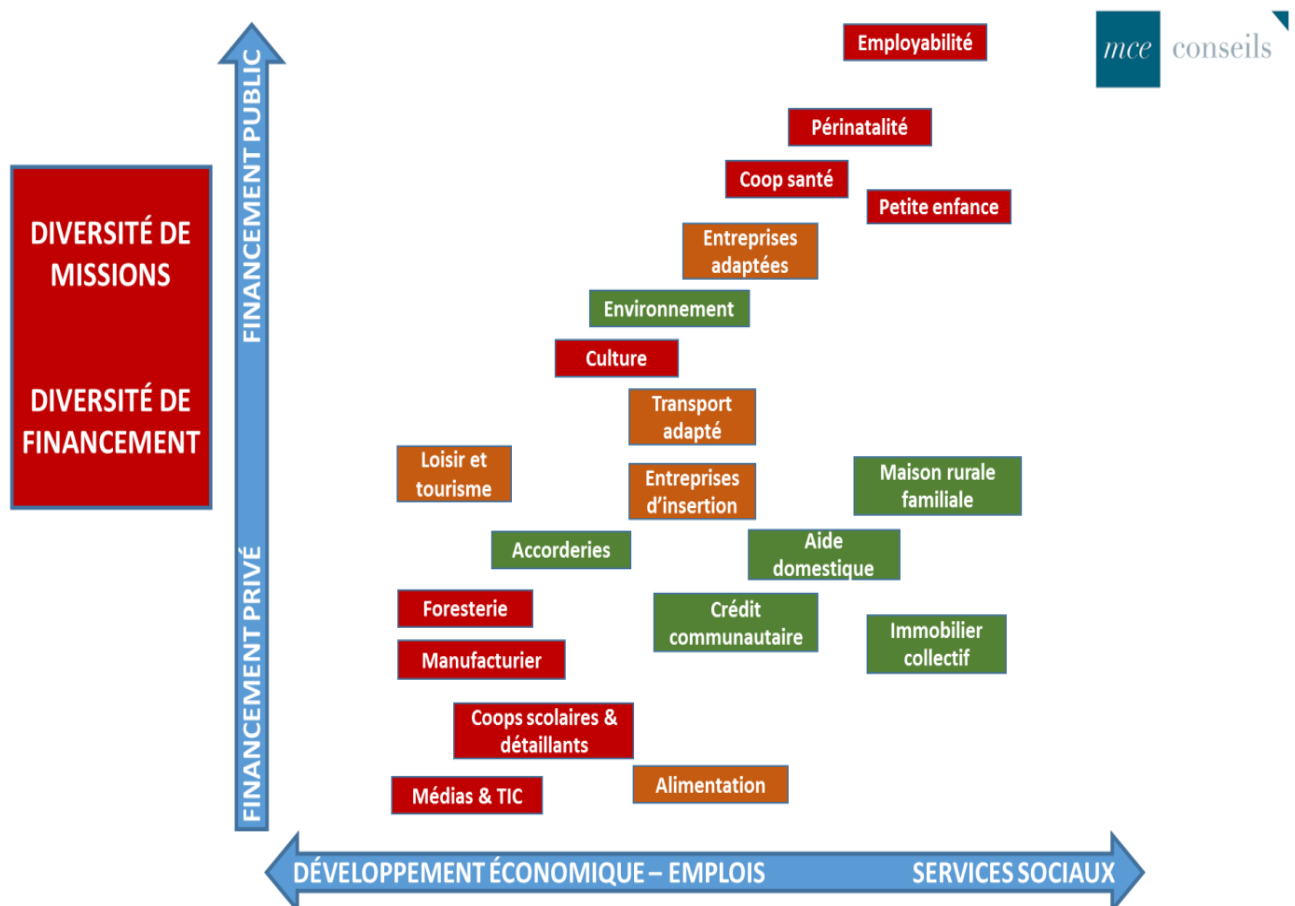
Est une entreprise d'économie sociale, une entreprise dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services et qui est exploitée, conformément aux principes énoncés au premier alinéa, par une coopérative, une mutuelle ou une association dotée de la personnalité juridique.

Au Québec, il est d'usage de considérer que l'économie sociale est aujourd'hui composée de quatre entités : les coopératives, les mutuelles, les associations ayant des activités économiques et les fonds de travailleurs, soit le Fonds de solidarité FTQ et Fondation, le fonds de développement de la Confédération des syndicats nationaux pour la coopération et l'emploi. Ces diverses composantes sont fortement contrastées, tant du point de vue des secteurs et des activités que des rapports au marché, à l'État et à la société civile. Elles ont cependant toujours en commun le fait d'être constituées d'un groupement de personnes et d'une organisation produisant des biens et des services, sans oublier des valeurs et des principes dont la coopérative représente un idéal type sur le plan des règles.

⁸ Loi sur l'économie sociale, Gouvernement du Québec. Année 2013.

Les entreprises de l'économie sociale sont reconnues pour leur capacité à cerner les besoins émergents et à répondre de façon adaptée aux aspirations des collectivités. Ainsi, ces entreprises de nature associative jouent souvent un rôle important dans la mise en place de services aux individus, de services de proximité et de services dans les domaines de la culture, des loisirs, du tourisme, etc. On les trouve dans une grande diversité de secteurs tels l'environnement, le maintien et la création d'emplois, l'employabilité. Les coopératives de travail ou de solidarité pénètrent dans tous les secteurs de l'économie avec une certaine concentration dans les domaines à haute intensité en main-d'œuvre. Les coopératives de travail ou de travailleurs actionnaire sont en outre une réponse au défi de la reprise collective des entreprises privées lorsque le propriétaire de la PME songe à la retraite. Selon le secteur d'activité, elles peuvent avoir une logique d'appui au développement économique ou de l'emploi ou encore une logique de prestation de services de nature sociale. Par ailleurs, la provenance de leurs revenus est souvent diversifiée avec des taux variables de nécessité de revenus de source publique, contre service rendu.

LA DIVERSITÉ DES SECTEURS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE AU QUÉBEC



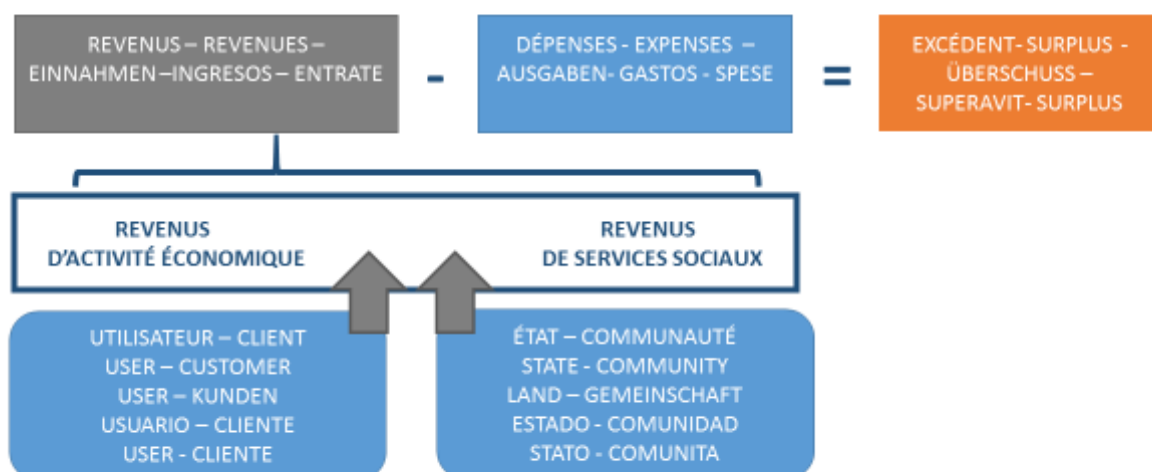
À titre d'exemple, les entreprises d'insertion, qui conjuguent une fonction de production économique de produits compétitifs et une fonction de formation socio-professionnelle pour des populations défavorisées, exclues du marché du travail, se structurent habituellement sur un financement mixte reposant à 67 %

sur la facturation des biens et services, 15 % à la rémunération des stagiaires en formation et 18 % en rémunération publique de la fonction formation et accompagnement. Pour leur part, les centres de la petite enfance facturent environ 30 % de leur coût réel aux parents usagers alors que l'état finance le solde dans une logique de subvention à l'utilisateur en vue d'un accès général malgré les conditions socio-économiques des parents. La subvention de l'État n'est donc pas une béquille à la non-productivité de l'entreprise, mais bien une politique réelle d'accessibilité. En outre, la majeure partie des coopératives sont totalement autofinancées, alors que les organismes culturels fonctionnent habituellement avec 20 % à 30 % de subvention d'opération.

Cette diversité sectorielle induit une multiplicité de logiques de développement des entreprises articulant à la fois la démonstration de rentabilité sociale pouvant se traduire par une part de financement public et la démonstration de l'efficacité économique provenant de la facturation des services aux usagers et clients ainsi que le contrôle des frais de fonctionnement. Le financement des opérations des entreprises de l'économie sociale relève donc de deux types d'équilibres :

- Les revenus doivent permettre de couvrir les dépenses d'opération, mais aussi de générer les surplus requis afin d'assurer la capacité de développement et de respecter les engagements financiers de l'entreprise envers ses partenaires. Elles doivent évidemment rembourser leurs dettes et prévoir des investissements.
- La qualité de la prestation et l'efficacité dans la maîtrise des coûts doivent permettre de construire un revenu émanant d'un niveau de solvabilité d'un marché d'usagers et la démonstration de la valeur d'un service social payé par la collectivité, les deux sources de rémunération doivent permettre de couvrir les dépenses, et dégager un excédent.

LE MODÈLE QUÉBÉCOIS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE



La densité relative de l'économie sociale et solidaire est supérieure au Québec qu'en Amérique du Nord en général. Par ailleurs, notre société pratique moins le don et le bénévolat que les communautés anglophones. Le soutien public à l'économie sociale y est plus large, puisque l'on dénombrait en 2011 80 mesures dans 22 ministères, dont plusieurs exigent une démonstration de contrepartie, voire de viabilisation⁹. Au gouvernement du Québec, le ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Exportation compte sur une Direction des coopératives et une Direction de l'économie sociale. Il vient de déposer un Plan d'Action gouvernemental pour l'économie sociale 2015-2020 prévoyant des investissements de 100 millions \$. L'économie sociale est soutenue par un écosystème mixte de financement provenant de l'épargne collective, des fonds de travailleurs, des institutions propres de l'économie sociale et de l'État. Elle a longtemps été soutenue, en outre, par un réseau territorial d'accompagnement technique pour formuler les plans d'affaires, structurer les projets, faciliter l'obtention des financements, former les gestionnaires. Ce tissu de soutien est fondamental au succès du développement de l'économie sociale au Québec.

Nous pouvons illustrer cette complémentarité entre l'appui technique et les produits financiers. On observe de manière trop fréquente une absence de communication ou une incompréhension mutuelle du secteur financier privé face aux entreprises de l'économie sociale. Il y a absence d'équilibre entre la formulation de la demande de fonds prêtables et de l'offre de ces mêmes fonds. Il arrive parfois que les entreprises collectives aient des faiblesses apparentes intrinsèques. Elles peuvent être objectivement en difficulté, pour des raisons de marché ou de gestion. Mais elles sont souvent très saines, sans être en mesure de le formuler de manière claire, avec un plan d'affaires bien établi. Elles peuvent formuler des demandes de financement mal adaptées à leur situation malgré la solidité de leur projet. De manière très fréquente, elles souffrent de sous-capitalisation et ont parfois des difficultés à présenter la juste valeur de leurs actifs et avoirs, avec de fréquentes confusions entre la dette, l'avoir propre et la valeur des subventions reçues.

Du côté de l'offre, les institutions financières sont moins à l'aise avec des entreprises qui affirment ne pas vouloir faire de profit. Comment alors rembourser un prêt ? Les entreprises de l'économie sociale offrent souvent des garanties insuffisantes, des doutes existent sur leur capacité de remboursement provenant d'une mixité de sources de revenus, dont des revenus gouvernementaux appuyés sur des programmes ou des décisions pouvant être temporaires. Enfin, les coûts de gestion et de suivi des prêts peuvent être perçus comme étant trop élevés par rapport à la valeur du montant emprunté.

⁹ Marie J. Bouchard, Paulo Cruz Filho, Martin St-Denis (2011), *Brève analyse de quelques mesures et programmes gouvernementaux destinés à l'économie sociale au Québec – les critères de qualification et de classification*, Rapport au ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire, Montréal, Université du Québec à Montréal, Chaire de recherche du Canada en économie sociale, 1er novembre 2011, 48 p.

Le développement de l'écosystème de financement doit agir sur les deux côtés de l'équation. Du côté de la demande, les ressources techniques doivent être présentes pour accompagner l'émergence des entreprises à partir de l'incubation jusqu'à la vitesse de croisière. Ces ressources contribuent à structurer le plan d'affaires, assure la cohérence entre la réponse opérationnelle et le besoin social identifié, favorise l'équilibre des sources de financement. Elles apportent des capacités de formation et d'accompagnement de gestion afin d'améliorer le niveau de qualité de la gestion et de la gouvernance. Ces ressources techniques peuvent être des fédérations sectorielles d'entreprises de l'économie sociale, ayant une connaissance fine d'un secteur d'activité. Elles peuvent aussi être des structures locales d'appui au développement. Elles peuvent enfin émerger d'initiatives syndicales, de la société civile ou des municipalités. Peu importe leur origine, elles sont nécessaires.

MARCHÉ DU FINANCEMENT



LES OUTILS

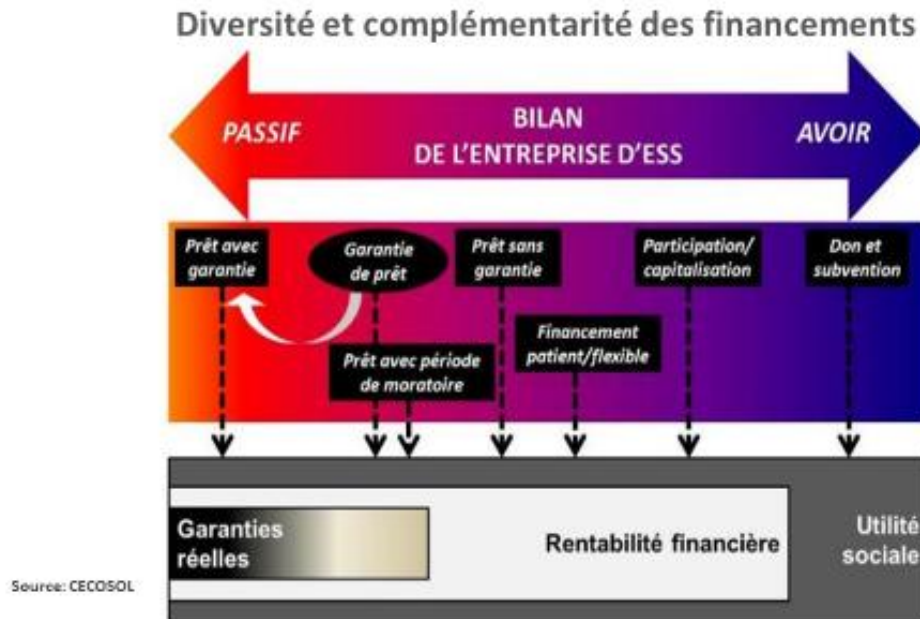


Du côté de l'offre, notre expérience indique qu'il faut un ensemble d'acteurs pour répondre aux besoins des entreprises de l'économie sociale. Ces acteurs agissent différemment et de manière complémentaire selon leur ouverture au risque, leur exigence de rendement, la taille des opérations, le stade de vie des entreprises. Cette diversification permet de répondre à des besoins distincts. Une culture d'intervention en groupe facilite aussi le montage des financements plus exigeants. Ainsi, des organisations privées, de la société civile, de l'État ou encore mixtes se partagent financement, risques, garanties, rendement, mais aussi lecture de situation, analyse et frais de suivi et d'accompagnement pour partager opportunités, mais aussi intérêts. Cette multiplicité d'acteurs permet de surmonter le choc culturel de l'entrepreneuriat collectif et mettre de l'avant des solutions créatives face aux limites de capitalisation des entreprises de l'économie sociale et solidaire. Il existe donc au Québec trois piliers de financement de l'économie sociale, soit les entrepreneurs collectifs, les structures mixtes de financement et les structures publiques.

Cet ensemble d'acteurs permet d'offrir une diversité et une complémentarité dans les financements. Cette complémentarité peut couvrir toutes sortes de produits financiers allant du passif total, la dette, jusqu'au capital. Ce continuum¹⁰ de produits couvre le prêt traditionnel appuyé sur des garanties, la garantie externe de prêt par une tierce institution, le prêt doté d'un moratoire de remboursement, le prêt sans garantie ou encore avec garantie de rang moindre, le financement patient, dont le remboursement est modulé sur la génération de liquidités, le prêt participatif, ayant un rendement proportionnel au chiffre d'affaires ou à la génération d'excédents. Il existe enfin la subvention à l'acquisition d'actif ou encore le don. Selon le produit financier offert, l'institution portera un jugement sur les garanties réelles (pour les prêts traditionnels), la rentabilité financière (pour les financements remboursables flexibles ou sans garantie) ou l'utilité sociale (pour les dons et subventions). Il arrive souvent que les trois types de financement se conjuguent afin de construire une architecture équilibrée de financement.

Les acteurs du financement de l'économie sociale au Québec sont donc nombreux.

¹⁰ Cette analyse provient de la Caisse d'économie solidaire Desjardins réalisée pour des travaux de formation au Brésil dans le cadre des activités de Développement solidaire international.

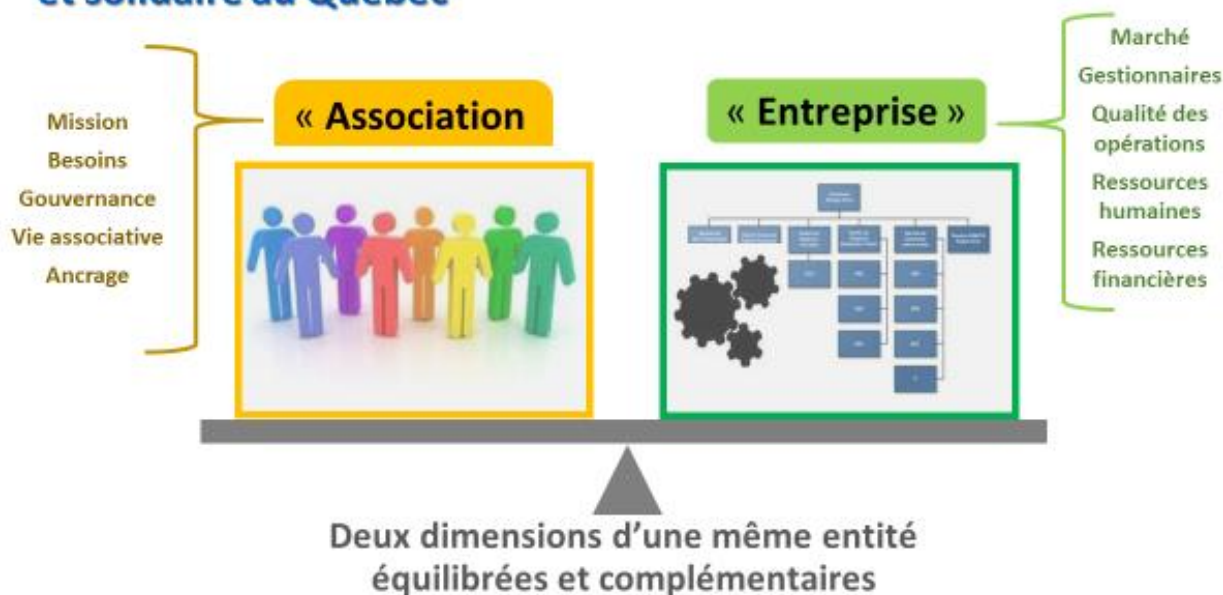


Afin de faciliter la cohésion de leur travail, quelle que soit leur origine, ils ont convenu d'une lecture commune de l'analyse¹¹ des initiatives d'économie sociale qui doivent s'appuyer sur leur pertinence et leur performance. Dans ce cadre, les entreprises de l'économie sociale englobent deux natures distinctes :

- Une première nature qui relève de l'association de personnes, devant mettre de l'avant la pertinence de la mission de l'organisation, la cohérence de la réponse opérationnelle face au besoin, son historique, la qualité de sa vie associative et de sa gouvernance, son ancrage dans sa collectivité, la qualité de ses porteurs et de son conseil d'administration.
- Une seconde nature qui relève de son activité économique, la qualité de son encadrement technique et budgétaire, la présence d'un marché viable (même si sa rémunération est mixte), sa compétitivité dans la proposition de réponse, la qualité de ses ressources humaines, le caractère raisonnable de ses besoins financiers et de sa capacité de remboursement.

¹¹ RISQ (2004), *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, Montréal, Réseau d'investissement social du Québec (produit avec la collaboration de MCE Conseils).

Analyse des initiatives d'économie sociale et solidaire au Québec



Ces deux natures peuvent être en contradiction, si la maximisation de l'accessibilité aux services rendus fragilise l'équilibre financier de l'entreprise, ou encore si la maximisation de la ristourne d'une coopérative à ses membres met une pression à la baisse à la création d'emplois. En économie sociale, ces deux dimensions d'une même entité doivent être équilibrées, complémentaires et se renforcer mutuellement. Cette analyse repose ainsi sur un jugement global portant à la fois sur la pertinence, la compétence, la compétitivité, l'efficacité et le retour des excédents au service de la collectivité, en services ou en partage des résultats.

La construction du réseau québécois de financement de l'économie sociale fut donc une co-construction entre fonds privés et fonds publics. Ce réseau permet d'offrir des financements de tailles diverses avec des acteurs qui agissent avec des prêts maximaux de 5 000 \$ (3 500 €), de 50 000 \$ (35 000 €), de 500 000 \$ ou jusqu'à 5 M\$, quoique ce plafond est rarement atteint.

L'ÉCOSYSTÈME DE FINANCEMENT



Les principales institutions de financement proviennent de trois groupes :

1. Réseau d'investissement social du Québec;
2. Réseau québécois du crédit communautaire;
3. Fiducie du Chantier de l'économie sociale;
4. Caisse d'économie solidaire.

Les institutions de l'économie sociale

Les institutions de l'économie sociale ont été constituées avec des investissements du secteur privé et de l'État dans un investissement conjoint en faveur de la création d'emplois. En voici quatre exemples d'initiatives.

Ainsi, le **Réseau d'investissement social du Québec**¹² offre deux produits innovants. Il accorde des prêts sans garantie allant jusqu'à 35 000 €. Il finance aussi l'appui technique pour la formulation des plans d'affaires à hauteur de 7 000 €. Ce volet technique est remboursable si le projet démarre effectivement, mais est converti en subvention si le projet est abandonné.

¹² <http://www.fonds-risq.qc.ca/>



Un fonds totalement
dédié aux entreprises
d'économie sociale

BILAN
1997
2013

mce conseils



© RISQ, 2015

Ce financement couvre habituellement 50 % du coût du plan d'affaires, les promoteurs devant fournir le solde. Le RISQ a été lancé avec 7 M\$ d'investissement de la part de trois banques privées et du gouvernement du Québec. Prenant acte du succès de l'organisation, le gouvernement vient d'y injecter 5 M\$ supplémentaires au cours de l'an passé.

Le **Réseau québécois du crédit communautaire (RQCC)**¹³ est un levier de financement offrant du petit crédit, allant jusqu'à 3 500 €, pour le lancement de micro-entreprises. Il faut convenir que c'est un outil financier peu efficient puisque ses frais de gestion atteignent 125 % de ses revenus de produits financiers. Cela s'explique par le fait que ce n'est pas uniquement une réelle institution de financement. C'est plutôt un incubateur, un centre de formation socio-professionnelle doté d'un levier de financement. À peine 20 % de ses clients finissent par obtenir un prêt. D'autres retournent aux études ou obtiennent un emploi. Mais l'offre de financement y est un puissant outil d'attraction pour attirer les participants. En trois ans, le RQCC forme et accompagne 1 600 personnes, mais n'accorde que 100 prêts. Malgré cela, le suivi du parcours de ses participants permet d'estimer que les subventions de fonctionnement accordées par l'État à ce réseau lui sont retournées à 130 % en retombées fiscales provenant de l'activité économique générée et par l'économie provenant de la sortie du filet de sécurité sociale des participants qui deviennent alors contribuables.

¹³ <http://www.rqcc.qc.ca/>



Activités de 3 ans
100 prêts accordés
1 600 personnes
accompagnées en
insertion

Investissement public : 1 826 720 \$
Retombées : 1 962 873 \$ de
perceptions fiscales
supplémentaires
Économies : 442 858 \$ d'économie
d'aide sociale
Effet total : 579 011 \$ d'excédent
fiscal

La Confédération québécoise des entreprises de l'économie sociale et solidaire, appelée le Chantier de l'économie sociale, a également créé une **Fiducie**¹⁴. La Fiducie du Chantier a été capitalisée par l'État québécois et les fonds de travailleurs. La Fiducie accorde des prêts à terme d'une valeur variant entre 50 000 \$ et 1,5 M\$, les prêts de la Fiducie se déclinent en deux types.

- **Du capital patient opérations (CPO) :** pour financer les coûts liés au fonds de roulement, à la mise en marché de nouveaux produits ainsi qu'à l'acquisition d'équipement de bureau, d'équipement informatique, de matériel roulant, de machinerie ou d'outillage. Ce capital patient opérations est investi sans garantie.
- **Du capital patient immobilier (CPI) :** pour financer les coûts directement associés à l'acquisition, à la construction ou à la rénovation d'actifs immobiliers tels qu'un immeuble, un bâtiment, un entrepôt, etc. Ce capital patient immobilier est garanti par une hypothèque immobilière subordonnée aux hypothèques immobilières pouvant être consenties à tout autre prêteur.

Ces prêts sont octroyés en fonction de montages financiers dans lesquels ils ne peuvent représenter plus de 35 % des frais liés au projet. À ce jour, un montant de 47 M\$ a été réparti entre 136 entreprises de l'économie sociale œuvrant dans différents secteurs d'activité et dans différentes régions du Québec. Ces investissements de la Fiducie généreront des investissements totaux de 311 M\$ et permettront la création et la consolidation de plus de 2 476 emplois et 358 postes en insertion.

¹⁴ <http://fiducieduchantier.qc.ca/>

La **Caisse d'économie solidaire Desjardins**¹⁵ est le principal acteur non gouvernemental du financement de l'économie sociale et solidaire au Québec. Alimentée par l'épargne des travailleurs et des syndicats, cette caisse est la seule coopérative de produits financiers du Mouvement Desjardins qui a un mandat national plutôt que limité à un territoire. La caisse a un actif de 550 M€ constitué de prêts aux secteurs coopératifs, associatifs, culturels et syndicaux. Elle compte 7 000 membres individuels et 3 000 membres entreprises. La caisse s'approvisionne en fonds principalement à partir de dépôts du mouvement syndical et de l'épargne de ses membres.



Nous disposons également d'acteurs financiers alimentés par l'épargne du public, soutenue et encouragée par des leviers fiscaux.

Créé en 2001, le fonds Capital régional et coopératif Desjardins (CRCD)¹⁶ est un fonds d'investissement en capital de développement fondé par le Mouvement Desjardins des coopératives de services financiers et qui participe activement au développement économique du Québec. Il a réalisé 380 investissements pour une valeur totale de 882 M\$, principalement pour la PME privée, mais aussi disponible pour l'économie sociale, surtout coopérative. Le CRCD évalue avoir participé au maintien et à la création de 62 000 emplois. Le CRCD est alimenté par l'épargne individuelle en retour d'un crédit d'impôt de 40 %. Ainsi, 1 000 \$ investis pour sept ans dans le CRCD ne coûte que 600 \$ à l'investisseur, cette réduction de coût réel compense pour le manque de liquidité du produit et le risque accru de sa fonction de capital de développement non garanti auprès de

¹⁵ <https://www.caissesolidaire.coop/>

¹⁶ <http://capitalregional.com/>

PME. Malgré cette cible risquée, le CRCD a généré un rendement cumulé de 20 % depuis sa création.



- Actif net de **1,6 G\$, 1,2 G €**
- Près de **400 entreprises**, coopératives et fonds partenaires
- Création ou maintien de **62 000 emplois**
- Quelque **40 professionnels** pour vous accompagner
- Plus de **200 administrateurs** externes chevronnés
- **100 000 actionnaires** qui appuient le développement économique du Québec

Il existe également les fonds de travailleurs. Créés à l'initiative de deux confédérations syndicales, deux fonds de travailleurs bénéficient de crédits d'impôt pour attirer l'épargne des travailleurs afin de dédier les sommes recueillies à des opérations d'investissement direct en entreprise, en vue du maintien et de la création d'emplois. Ces fonds agissent sous plusieurs formes dont les prêts, les garanties, les prises de participation. Ils visent une participation naviguant entre 10 % et 40 % du capital des entreprises afin d'éviter d'être acteur majoritaire tout en détenant une capacité d'influence nette en faveur de la transparence économique, le développement durable et la gestion participative. Ces fonds ne se spécialisent pas en économie sociale, mais interviennent auprès des entreprises de ce secteur ainsi que dans les fonds spécialisés en économie sociale, comme la Fiducie présentée précédemment. Aujourd'hui, Fondation¹⁷, le fonds de la CSN, représente 128 000 travailleurs cotisants, 1 milliard € d'actif. Il a investi dans plus de 150 entreprises pour contribuer au maintien et à la création de 31 000 emplois.

Les travailleurs qui investissent dans Fondation et le Fonds de solidarité FTQ sont contraints d'y laisser leur épargne jusqu'à l'âge de 65 ans et ces sommes seront dédiées au capital de risque. En contrepartie, ces sommes sont déductibles du revenu imposable, apportant ainsi une économie d'impôt variant selon le revenu de chacun, mais que l'on peut estimer en moyenne à 35 %. Tous les produits d'épargne retraite offrent ce déplacement de l'imposition jusqu'au moment du retrait. Les fonds de travailleurs bénéficient de plus d'un crédit

¹⁷ <http://www.fondaction.com/>

d'impôt supplémentaire de 35 %¹⁸ réduisant à nouveau le coût effectif de l'investissement. Cette mesure encourage ainsi l'accès à l'épargne retraite complémentaire dans un environnement où l'État offre un régime public largement considéré comme insuffisant. À ce jour, Fondation a investi dans 156 entreprises pour le maintien et la création de 31 000 emplois. L'analyse des retombées économiques générées par les investissements de Fondation permet d'estimer à 112 M\$ les recettes fiscales et parafiscales attribuables à ces investissements contre 75 M\$ de coût du crédit d'impôt offert pour l'État. Au total, les gouvernements recueillent 38 M\$ ou 27 M€, soit un rendement de 50 % sur l'investissement. Fondation a présenté un rendement de 4 % pour ses cotisants en mai 2015. On y voit une fois de plus la stratégie de l'État à inciter l'investissement du secteur privé au service du développement économique afin de réduire sa propre contribution. Fondation a également fondé un fonds spécialisé pour les petites entreprises et l'approvisionnement des fonds locaux, nommé Filaction. Filaction a financé directement 186 entreprises ainsi 850 autres via ses interventions dans des fonds dédiés, dont pour l'entrepreneuriat féminin et le commerce équitable. 4 474 emplois directs ont été créés et maintenus par les interventions directes de Filaction et 6 923 emplois totaux avec les Fonds partenaires. Filaction vise un minimum de 33 % de ses interventions pour l'économie sociale.

Des impacts économiques et fiscaux significatifs

mce conseils

FONDATION
CSN POUR LA COOPÉRATION
ET L'EMPLOI

128 000 membres épargnants – 1,4 milliard \$ d'actifs

- Impacts économiques des projets soutenus (au 31 mai 2015)

Nombre d'entreprises 156

Nombre d'emplois 31 000

- Ratio avantages-coûts par palier de gouvernement (2014-2015)

	Gouvernement du Québec	Gouvernement du Canada
Recettes fiscales et parafiscales attribuables à Fondation	82,6 M\$	29,2 M\$
Coût du crédit d'impôt	48,0 M\$	27,0 M\$
Ratio avantages-coûts	1,72	1,08

¹⁸ Variable selon les années et les fonds.

Les acteurs gouvernementaux, Investissement Québec

Mais l'État agit aussi directement. L'État québécois a également fondé ce que l'on pourrait qualifier de banque d'État, nommé Investissement Québec¹⁹. Cet organisme est le bras financier du gouvernement provincial pour appuyer sa politique industrielle. Investissement Québec offre des prêts, souvent au-delà des niveaux appuyés par des prises de garantie sur actifs, mais aussi des garanties de prêt et des prises de capital. Il a aussi pour mission d'attirer des investissements étrangers au Québec. Investissement Québec a une vice-présidence aux coopératives et entreprises de l'économie sociale qui a investi 482 M\$ dans 306 entreprises pour appuyer la génération de 6 000 emplois. Investissement Québec génère au total 915 M\$ de recettes fiscales avec les activités économiques financées et l'institution dégage un résultat net positif de 96 M\$ en 2014.



- Soutenir le développement économique du Québec à l'aide de ses produits financiers
- Stimule la croissance de l'investissement et soutien la création d'emplois
- Offre des prêts et des garanties, attire des investissements étrangers

PERFORMANCE GLOBALE

- 1,2 billion \$ de financement
- 980 entreprises financées
- 73 704 emplois créés ou maintenus
- 915 millions de recettes fiscales générées
- 96 millions \$ de résultat net

PERFORMANCE EN ESS

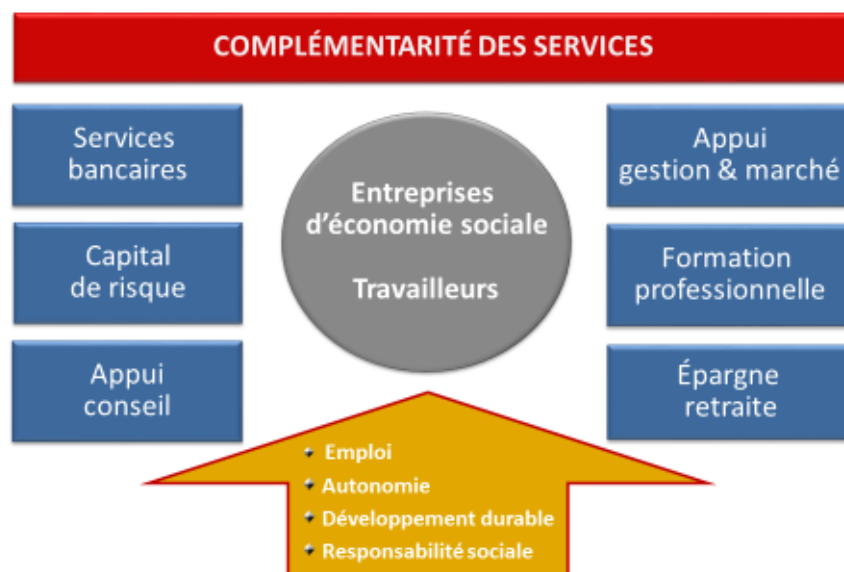
- Financement de 306 millions \$
- 482 entreprises financées
- 6 085 emplois créés ou maintenus
- Département le plus rentable

Le financement de l'économie sociale au Québec bénéficie donc de sources variées de financement et cela est central à son succès et à sa croissance. Ainsi, nous devons souligner le réseau de neuf organisations créées par une centrale syndicale, la Confédération des syndicats nationaux, au service du développement économique, du maintien et de la création d'emplois et qui agit particulièrement, quoique non exclusivement, au service de l'économie sociale et solidaire. Ces organisations regroupent l'épargne de 150 000 membres cotisants ainsi que les capacités financières des syndicats eux-mêmes et les recyclent en capacité de financement des entreprises et des individus. Ces

¹⁹ <http://www.investquebec.com/quebec/fr>

volumes totalisent 2 milliards € d'actif. Il finance près de 3 000 entreprises, dont le plus grand nombre sont des entreprises de l'économie sociale.

La stratégie de construction et de mise en œuvre de ce réseau a visé l'établissement d'une capacité d'offre de services-conseils et une série complémentaire de produits financiers en vue d'intervenir de manière déterminante et intensive au service des entreprises en croissance ou en difficulté, en faveur du maintien et de la création d'emplois, du développement durable et de la responsabilité sociale des entreprises.








L'interaction de tous ces acteurs permet de rendre accessible l'entrepreneuriat collectif alors que le financement traditionnel privé apporte des contraintes souvent insurmontables. Je vous présente un exemple. Il s'agit d'une station de radio dans une région nord du Québec connaissant des difficultés financières et un certain déclin de ses recettes publicitaires alors que le propriétaire souhaite se retirer. Les dix travailleurs de l'entreprise souhaitent constituer une coopérative de travail afin de s'en rendre acquéreurs. Le projet d'acquisition et de relance de l'entreprise représente un coût de 1,1 M\$ réparti entre 1 million d'équipement et 100 000 \$ de fonds de roulement. Un financement bancaire traditionnel permet d'obtenir un prêt à terme équivalent à 50 % de la valeur des actifs mis en garantie et 70 % des comptes clients. Les travailleurs peuvent y investir chacun 5 000 \$ pour un effort collectif de 50 000 \$. Les ressources disponibles selon ce scénario sont de 550 000 \$, soit la moitié de la somme requise. Le projet avorte donc.

Avec l'écosystème de financement de l'économie sociale, l'issue est différente. Les travailleurs sont alors encadrés par un groupe-conseil. Leur intervention afin de produire un plan d'affaires de qualité est financée par le Réseau

d'investissement social du Québec, le centre local de développement et le syndicat représentant les salariés. L'étude permet de démontrer l'existence d'un marché jusqu'alors mal desservi et le besoin de passer de la bande AM au FM afin de couvrir plus adéquatement le territoire économique naturel de la station. Il en multiplie ainsi par deux le potentiel de revenus publicitaires. Le conseiller accompagne la coopérative pour sa constitution juridique, la formation des membres et l'obtention du droit d'émission auprès de l'organe de régulation des ondes.

Le cas de la « Radio Nord »



Équipements	1 000 000 \$
Fonds de roulement	100 000 \$
Total	1 100 000 \$
Financement traditionnel	
Banque (50% des actifs tangibles)	500 000 \$
Membres (10 x 5 000 \$)	50 000 \$
Total	550 000 \$
Manque à combler	550 000 \$
Financement de l'économie solidaire	
CECOSOL	500 000 \$
Membres (10 x 10 000 \$)	100 000 \$
  RISQ	50 000 \$
  Fondation-Filaction	250 000 \$
  Investissement Québec (Garantie)	200 000 \$
TOTAL	1 100 000 \$



Ce plan permet de regrouper quatre acteurs de financement. La Caisse d'économie solidaire Desjardins réalise le prêt de 500 000 \$ plus un prêt supplémentaire de 200 000 \$, garanti par la société d'État Investissement Québec. Le Réseau d'investissement social du Québec accorde un prêt de second rang de 50 000 \$ et le fonds de travailleurs Fondation acquiert pour 250 000 \$ de parts privilégiées dans la coopérative, à un taux d'intérêt de 10 % plus 10 % des excédents générés annuellement. Les travailleurs investissent 100 000 \$, soit le double du montant du scénario initial. L'ensemble des besoins de financement sont donc réunis. Un acteur gouvernemental intervient directement dans le montage financier tandis que deux autres bénéficient de l'intervention gouvernementale pour l'approvisionnement en fonds. Le projet bénéficie directement de 20 % de financement public et de 20 % de financement indirect de l'État.

De plus, l'État encourage l'investissement des travailleurs. Ainsi l'investissement des travailleurs est favorisé par trois mesures fiscales :

1. Régime enregistré d'épargne retraite (REER);
 2. Régime d'investissement coopératif;
 3. Crédit d'impôt pour les fonds de travailleurs.
- Ils peuvent déduire leur investissement de leur revenu imposable, permettant de réduire de 48 % le coût réel de leur effort financier.
 - L'Investissement dans une coopérative pour une période minimum de cinq ans permet aussi de participer au régime d'investissement coopératif, qui apporte un crédit d'impôt non remboursable de 26 %.
 - La somme des deux mesures entraîne que 74 % de l'investissement des travailleurs est retourné en avantages fiscaux.
 - Les travailleurs peuvent alors utiliser leur économie d'impôt pour investir dans les actions de Fondation, le fonds de travailleurs qui a participé au financement de la coopérative. Ce fonds permet une déduction fiscale combinée à un crédit d'impôt totalisant 70 % de l'investissement. Les travailleurs investissent donc 74 000 \$ dans Fondation pour un coût de 22 200 \$. Un remboursement d'impôt de 51 800 \$ est alors acquis.
 - Au total, les travailleurs ont collectivement réalisé un investissement net réel de 48 200 \$, soit moins que dans le scénario initial traditionnel. Ils ont 100 000 \$ de parts investies dans leur coopérative et 74 000 \$ d'actions dans le fonds de travailleurs. La coopérative est financée et le risque encouru par les membres de la coopérative est diversifié par leur investissement dans Fondation.
 - Dans cet exemple, le partage du financement rend l'opération possible et permet l'accessibilité à l'entrepreneuriat collectif pour les dix salariés.

Le cas de «Radio Nord»

Travailleurs membres

Investissement dans la coopérative		100 000 \$
Investissement dans la coopérative		
Déduction fiscale épargne-retraite	48%	48 000 \$
Régime d'investissement coopératif	26%	26 000 \$
Coût réel		26 000 \$
Retour fiscal sur l'investissement		74 000 \$
Investi dans Fondation		
Déduction fiscale épargne-retraite	35%	25 900 \$
Crédit d'impôt fonds de travailleurs	35%	25 900 \$
Coût réel		22 200 \$
Retour fiscal sur l'investissement		51 800 \$
Au total		
Coût réel net de l'investissement		48 200 \$
Investissement dans le capital social de la coopérative		100 000 \$
Investissement chez Fondation		74 000 \$
Épargne total des travailleurs		174 000 \$

La coopérative est financée et le risque est diversifié

La coopérative est financée et le risque est diversifié

Les entreprises de l'économie sociale et solidaire recherchent ainsi quatre niveaux d'équilibres dans la construction du financement de leur projet :

- **L'équilibre des ressources financières avec les besoins de l'entreprise.** Celle-ci doit disposer de la marge de manœuvre nécessaire pour faire face aux imprévus sans pour autant gonfler inutilement les frais financiers de l'entreprise;
- **L'équilibre entre l'implication des membres par une capitalisation suffisante, mais aussi la limitation de leur effort financier à leur capacité.** La coopérative est une forme d'entreprise qui permet aux individus de s'offrir ensemble les moyens de combler des besoins économiques ou sociaux qu'ils partagent. L'accessibilité collective à l'entrepreneuriat est donc une des valeurs du modèle coopératif qui tend à limiter l'effort individuel demandé. Par ailleurs, un lien monétaire entre la coopérative et ses membres est nécessaire pour assurer l'implication constante des membres et leur investissement quotidien dans son développement. Cet effort est aussi un signe de confiance et d'intérêt qui aide à convaincre les bailleurs de fonds de participer au financement de l'entreprise;
- **L'équilibre entre le financement interne par la capitalisation et le financement externe par les emprunts.** La combinaison des différents véhicules de financement présentés aujourd'hui permet des effets de levier et une accessibilité au financement comme jamais la PME collective n'a pu bénéficier auparavant au Québec. Cet ensemble permet de viser des objectifs de réduction des frais financiers. Une stratégie de financement

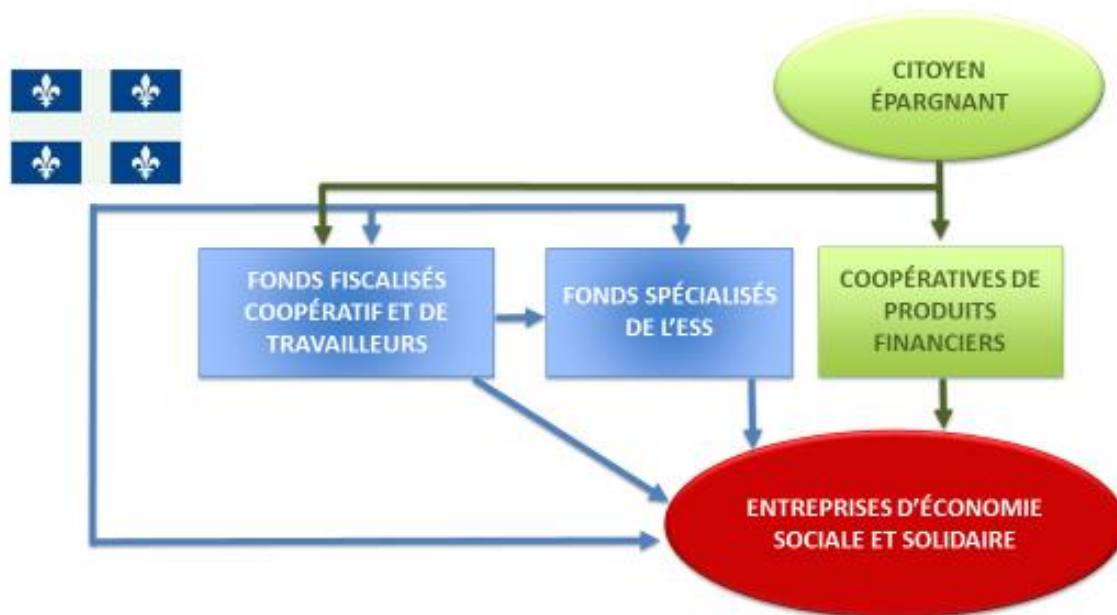
doit permettre d'équilibrer l'économie des intérêts payés avec la flexibilité des remboursements, la disponibilité d'efforts supplémentaires possibles et l'adaptation de ce financement aux cycles annuels et saisonniers de l'entreprise;

- **L'équilibre entre les différentes formes de capitalisation** par la formulation adaptée de règlements d'émission des parts privilégiées de divers types afin de protéger de manière partagée et équitable les divers participants à la capitalisation de la coopérative ou encore des actionnaires dans le cas des coopératives de travailleurs actionnaire (par le biais d'une convention d'actionnaires protégeant les droits des membres).

La stratégie de l'État québécois en faveur de l'économie sociale se caractérise donc par un volontarisme axé sur l'effet de levier. L'État cherche à consentir au secteur les sommes requises pour encourager le regroupement multisectoriel des ressources financières au moindre coût. Il s'agit d'une stratégie d'appui visant le regroupement des ressources de tous, privé, public et économie sociale au service du développement. L'État québécois considère l'économie sociale comme étant un investissement et non pas une dépense. Cet appui dépend cependant de certaines conditions :

- **La reconnaissance de l'utilité sociale réelle de l'activité;**
- **La capacité de l'entreprise à survivre à la réalité du marché par sa productivité;**
- **La volonté de susciter une complémentarité de produits financiers;**
- **L'obligation d'efficience pour les entreprises soutenues;**
- **Le soutien à une philosophie d'accès aux services;**
- **Consentir à un appui externe de nature temporaire;**
- **L'obligation pour les entreprises de développer leur autonomie à long terme;**
- **Le partage des risques, des coûts et des rendements entre divers partenaires financiers.**

L'État investit directement dans les entreprises de l'économie sociale, que ce soit au chapitre du financement des opérations comme sur le financement des actifs et des immobilisations. Mais il préfère systématiquement intervenir en effet de levier, en complémentarité au financement de la part des usagers (en vue de soutenir l'accessibilité des services) et de la part de la société civile à partir de ses propres leviers de financement. Il n'hésite d'ailleurs pas à induire par des contributions limitées les différents acteurs privés et de l'économie sociale à soutenir les entreprises du secteur. Le citoyen épargnant est au centre de cette stratégie en canalisant son épargne vers le crédit productif. C'est une politique keynésienne timide, qui recherche la maximisation de l'impact au moindre coût pour la société. Le résultat n'est pas si mal.



En bref, l'originalité du modèle québécois émane d'un certain nombre de caractéristiques²⁰ :

- Une forte reconnaissance sociale et politique de l'économie sociale;
- Une stratégie de développement soutenue par une aide gouvernementale financière et technique conjuguée à une autonomie forte des organisations;
- L'importance du rôle des regroupements sectoriels et territoriaux avec le soutien d'une partie du monde syndical;
- Le refus d'un modèle dual public-privé au profit d'une participation de plein droit d'un tiers secteur dans l'économie et les services collectifs, ce que nous appelons l'économie plurielle;
- Une tradition de concertation dans les espaces de gouvernance et grâce à une régulation partenariale;
- Une liaison forte avec les universités qui contribuent à modéliser le secteur et à documenter sa contribution socio-économique;
- La diversité des formes d'institutionnalisation à partir d'expériences pilotes : institutionnalisation souple ou progressive d'initiatives innovantes.

²⁰ Benoît Lévesque (2013), «The Social Economy Wins Recognition in Québec at the End of the 20th Century» in Marie J. Bouchard (Ed.), *Innovation and Social Economy: The Quebec Experience*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 25-70.

L'État québécois offre pour sa part de multiples leviers au développement de l'économie sociale. Il a adopté un cadre réglementaire et une loi-cadre de l'économie sociale. Il a prévu des incitatifs fiscaux pour encourager l'investissement des travailleurs dans les leviers de financement et dans leurs coopératives. Il finance les réseaux et les fédérations sectorielles qui apportent des soutiens techniques. Il offre des produits financiers complémentaires, intervenant au niveau requis pour attirer au moindre coût les acteurs privés. Il finance la solvabilité de la demande de certains services sociaux et la création d'emplois. L'ensemble de ces mesures favorise le développement de l'économie sociale, la génération d'activités économiques et de services sociaux induisant à leur tour des recettes fiscales pour le gouvernement.



Dans plusieurs cas, on l'a vu, il est possible de démontrer la rentabilité de cette stratégie pour le Trésor public sans avoir recours à l'argument de l'utilité sociale. Dans d'autres, cet apport de démonstration est requis, mais justifie lourdement l'intervention conjointe de la société civile, des travailleurs et du gouvernement. C'est après tout pour cela que les entreprises de l'économie sociale et solidaire existent.

Bibliographie

Benoît Lévesque (2013), «The Social Economy Wins Recognition in Québec at the End of the 20th Century» in Marie J. Bouchard (Ed.), *Innovation and Social Economy: The Quebec Experience*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 25-70.

Claude Dorion, Yvan Duceppe, *La capitalisation des entreprises de l'économie sociale*, Investissement Québec, 2007.

Clément M., Bouchard C. & Jacob L. (2008), *Taux de survie des coopératives au Québec*, Québec, Ministère du développement économique, de l'innovation et de l'exportation.

Gouvernement du Québec, *Loi sur l'économie sociale*, année 2013.

Institut de la statistique du Québec, Organisation de coopération et de développement économiques, Statistique Canada, U.S. Census Bureau, dans *Le Québec chiffres en main*, ISQ 2015.

Marie J. Bouchard, Paulo Cruz Filho, Martin St-Denis (2011), *Brève analyse de quelques mesures et programmes gouvernementaux destinés à l'économie sociale au Québec – les critères de qualification et de classification*, Rapport au ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire, Montréal, Université du Québec à Montréal, Chaire de recherche du Canada en économie sociale, 1er novembre 2011, 48 p.

Ministère de l'Économie, de l'innovation et de l'Exportation du Québec, *Plan d'action en économie sociale 2015-2020*, mai 2015. Voir :
https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/administratives/plans_action/plan_action_economie_sociale_2015-2020.pdf.

Natalia Delgado, Claude Dorion, Pierre Laliberté, *Job preservation through worker cooperatives: An overview of international experiences and strategies*, International Labour Office, 2014.

RISQ (2004), *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, Montréal, Réseau d'investissement social du Québec (produit avec la collaboration de MCE Conseils).

UNISOL, DÉVELOPPEMENT SOLIDAIRE INTERNATIONAL, DIEESE, Referencial Brasileiro para Análise de Empreendimentos de Economia Solidária (EES), São Paulo, 2014.

<http://capitalregional.com/>

<http://fiducieduchantier.qc.ca/>

http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2014-2015a/fr/documents/Defi_Finances.pdf, page 4.

http://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/administratives/plans_action/plan_action_economie_sociale_2015-2020.pdf, page 7.

<http://www.fondaction.com/>

<http://www.fonds-risq.qc.ca/>

<http://www.investquebec.com/quebec/fr>

<http://www.rqcc.qc.ca/>

<http://www.stat.gouv.qc.ca/docs-hmi/statistiques/economie/indicateurs-annuels.pdf>

<https://www.caissesolidaire.coop/>

This yearly series of working papers (WP) aims to publish works resulting from the scientific network of CIRIEC. The WPs are subject to a review process and are published under the responsibility of the President of the International Scientific Council, the president of the scientific Commissions or the working groups coordinators and of the editor of CIRIEC's international scientific journal, the *Annals of Public and Cooperative Economics*.

These contributions may be published afterwards in a scientific journal or book.

The contents of the working papers do not involve CIRIEC's responsibility but solely the author(s) one.

The submissions are to be sent to CIRIEC (ciriec@ulg.ac.be).

Cette collection annuelle de Working Papers (WP) est destinée à accueillir des travaux issus du réseau scientifique du CIRIEC. Les WP font l'objet d'une procédure d'évaluation et sont publiés sous la responsabilité du président du Conseil scientifique international, des présidents des Commissions scientifiques ou des coordinateurs des groupes de travail et du rédacteur de la revue scientifique internationale du CIRIEC, les *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*.

Ces contributions peuvent faire l'objet d'une publication scientifique ultérieure.

Le contenu des WP n'engage en rien la responsabilité du CIRIEC mais uniquement celle du ou des auteurs.

Les soumissions sont à envoyer au CIRIEC (ciriec@ulg.ac.be)

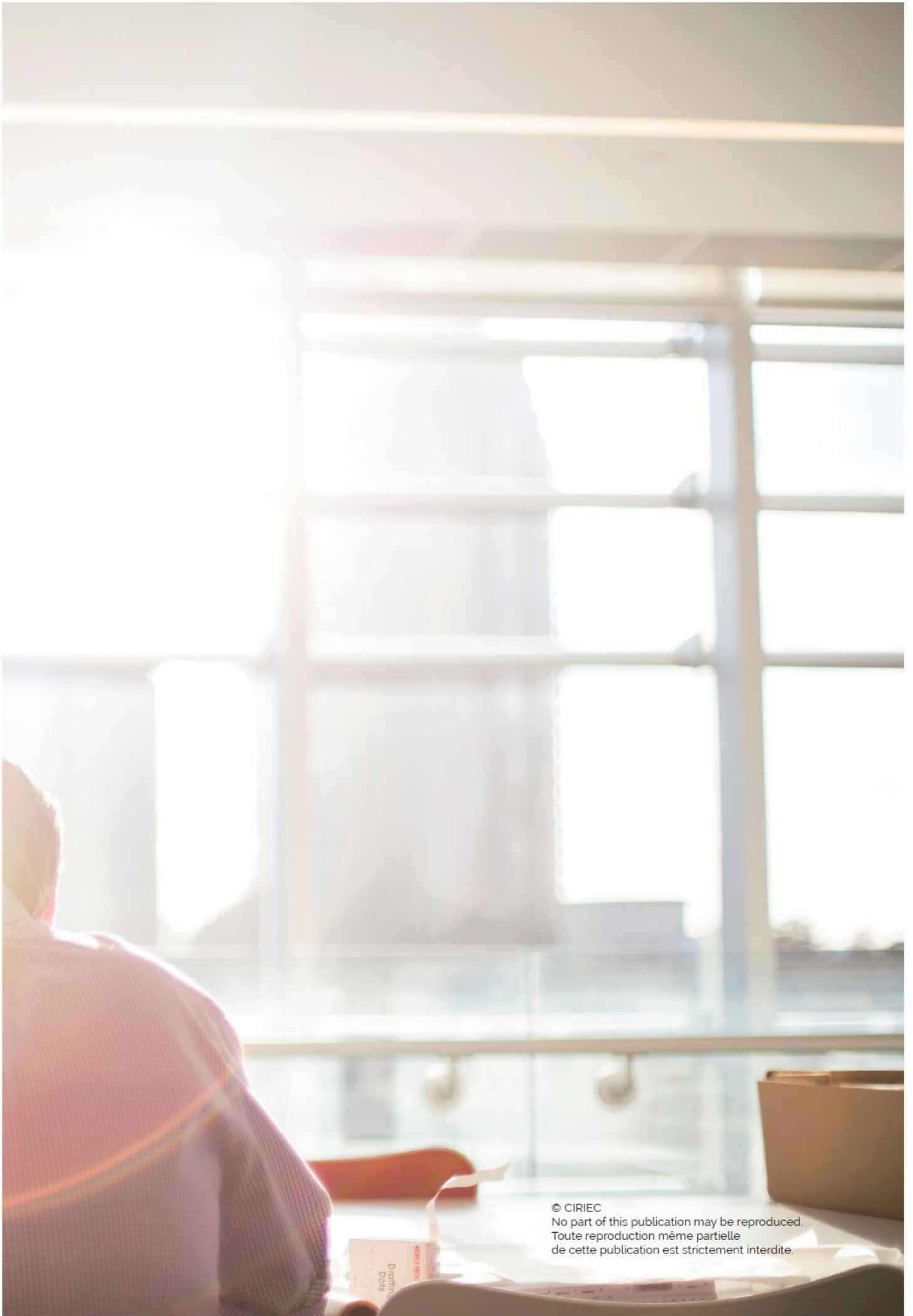
This working paper is indexed and available in SSRN and RePEc

Ce working paper est indexé et disponible dans SSRN et RePEc

ISSN 2070-8289

Publications

2016/01 Le financement de l'Économie Sociale au Québec
Claude DORION



© CIRIEC
No part of this publication may be reproduced.
Toute reproduction même partielle
de cette publication est strictement interdite.

CIRIEC (International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy) is a non-governmental international scientific organization.

Its objectives are to undertake and promote the collection of information, scientific research, and the publication of works on economic sectors and activities oriented towards the service of the general and collective interest: action by the State and the local and regional public authorities in economic fields (economic policy, regulation); public utilities; public and mixed enterprises at the national, regional and municipal levels; the so-called "social economy" (not-for-profit economy, cooperatives, mutuals, and non-profit organizations; etc.).

In these fields CIRIEC seeks to offer information and opportunities for mutual enrichment to practitioners and academics and for promoting international action. It develops activities of interest for both managers and researchers.

Le CIRIEC (Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative) est une organisation scientifique internationale non gouvernementale.

Ses objectifs sont d'assurer et de promouvoir la collecte d'informations, la recherche scientifique et la publication de travaux concernant les secteurs économiques et les activités orientés vers le service de l'intérêt général et collectif : l'action de l'Etat et des pouvoirs publics régionaux et locaux dans les domaines économiques (politique économique, régulation) ; les services publics ; les entreprises publiques et mixtes aux niveaux national, régional et local ; « l'économie sociale » : coopératives, mutuelles et associations sans but lucratif ; etc.

Le CIRIEC a pour but de mettre à la disposition des praticiens et des scientifiques des informations concernant ces différents domaines, de leur fournir des occasions d'enrichissement mutuel et de promouvoir une action et une réflexion internationales. Il développe des activités qui intéressent tant les gestionnaires que les chercheurs scientifiques.



INTERNATIONAL CENTRE OF RESEARCH AND INFORMATION
ON THE PUBLIC, SOCIAL AND COOPERATIVE ECONOMY - AISBL

CENTRE INTERNATIONAL DE RECHERCHES ET D'INFORMATION
SUR L'ÉCONOMIE PUBLIQUE, SOCIALE ET COOPÉRATIVE - AISBL

Université de Liège | Quartier Agora | Place des Orateurs 1 | Bâtiment B33 -
boîte 6 | BE-4000 Liège (Belgium) | T +32 (0)4 366 27 46 | F +32 (0)4 366 29 58
ciriec@ulg.ac.be | www.ciriec.ulg.ac.be