

ANALYSE DU RÔLE DU RÉSEAU D'INVESTISSEMENT SOCIAL DU QUÉBEC (RISQ) DANS L'ÉCOSYSTÈME D'ÉCONOMIE SOCIALE ET ESTIMATION DES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES ET FISCALES DE SES INVESTISSEMENTS - 1998-2014

Sous la direction de Marie J. Bouchard
Avec la participation de E&B Data

Marie J. Bouchard
Léa Leduc Berryman
Maude Léonard
Jean Matuszewski
Damien Rousselière
Sonia Tello Rozas

1^{er} février 2017



Pour citer cette étude :

Bouchard, M. J. (dir.), Leduc Berryman, L., Léonard, M., Matuszewski, J., Rousselière, D., et Tello Rozas, S. (2017). *Analyse du rôle du Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) dans l'écosystème d'économie sociale et estimation des retombées économiques et fiscales de ses investissements – 1998-2014*. Montréal : Université du Québec à Montréal / E&B Data.

Table des matières

Auteurs	v
Collaborateurs à la recherche	vi
Remerciements.....	vi
Financement de l'étude.....	vii
Sommaire exécutif	ix
Avant-propos.....	1
Introduction	1
1. Mise en contexte des activités du RISQ	2
2. Cadre d'analyse	3
2.1 Types d'analyse	3
2.1.1 Analyse de la pertinence du RISQ.....	3
2.1.2 Analyse des retombées économiques et fiscales du RISQ.....	4
2.2 Dimensions d'analyse en lien avec la mission du RISQ.....	5
2.2.1 Dimension sociale	5
2.2.2 Dimension financière	5
2.2.3 Dimension écosystémique	6
2.2.4 Dimension économique	6
3. Méthodologie	8
3.1 Échantillon.....	8
3.2 Sources de données	8
3.2.1 Dossiers d'analyse des projets	8
3.2.2 Base de données des projets	8
3.2.3 Entretiens semi-directifs en profondeur.....	9
3.3 Plan d'analyse	9
3.3.1 Analyse de la pertinence	9
3.3.2 Analyse des retombées économiques et fiscales	10
3.4 Validation de la démarche	14
3.5 Limites générales de l'étude	14
3.6 Considérations éthiques	15
4. Rôles des entreprises ciblées par les investissements en capitalisation du RISQ	16
4.1 Production de biens et de services collectifs ou de confiance	16
4.1.1 Biens et services collectifs.....	17
4.1.2 Biens et services de confiance	18
4.2 Contre-pouvoirs de marché	19
4.3 Emploi et employabilité de personnes généralement exclues du marché du travail.....	20
4.3.1 Entreprises d'insertion	20

4.3.2	Autres entreprises ou projets offrant des emplois à des personnes généralement exclues du marché du travail	21
4.4	Zones (MRC) fragiles	21
4.5	Autres échecs de marché	22
4.6	Opportunités commerciales nouvelles	22
4.7	Conclusion : Le RISQ atteint sa cible	22
5.	Méthode d'analyse financière.....	24
5.1	Validité de la méthode d'attribution des cotes	25
5.2	Portrait de l'attribution des cotes.....	26
5.3	Conclusion : Le RISQ utilise une méthode d'analyse valide pour sélectionner les projets.....	30
6.	Recommandations structurantes	31
6.1	Types de recommandations formulées lors des entretiens	31
6.2	Types de recommandations formulées dans les dossiers d'analyse	34
6.3	Conclusion : L'approche systématique du RISQ produit des recommandations structurantes pour les projets et les entreprises d'économie sociale financés.....	35
7.	Mobilisation financière (effet de levier)	38
7.1	Participation au montage financier des projets.....	38
7.2	Effets de mobilisation financière mentionnés lors des entretiens	43
7.3	Conclusion : Le RISQ est un mobilisateur financier.....	45
8.	Partenariat.....	46
8.1	Analyse des dossiers	46
8.2	Commentaires sur le partenariat soulevés lors des entretiens	47
8.3	Conclusion : Le RISQ travaille en collégialité.....	50
9.	Contribution économique et fiscale attribuable à l'intervention du RISQ auprès des entreprises d'économie sociale	51
9.1	Profil de la population étudiée	51
9.2	Impacts économiques et fiscaux attribuables à l'intervention du RISQ	57
9.3	Conclusion : Le RISQ fournit un apport net à l'activité économique du Québec et de ses régions	59
	Conclusion	61
	Références.....	64
	Annexe A – Lexique.....	67
	Annexe B – Classification détaillée.....	69
	Annexe C – MRC fragiles.....	70
	Annexe D – Rôles joués par les entreprises financées par le RISQ	71
	Annexe E – Test de robustesse concernant les cotes d'évaluation manquantes.....	73

Liste des tableaux

Tableau 1 : Cadre général d'analyse de l'étude.....	7
Tableau 2: Répartition des dossiers qualifiés selon le secteur, l'emploi et le coût du projet correspondants.....	11
Tableau 3 : Exemples de biens et services collectifs produits par les entreprises financées par le RISQ ..	18
Tableau 4 : Exemples de biens et de services de confiance produits par les entreprises financées par le RISQ.....	19
Tableau 5 : Exemples de contre-pouvoirs de marché organisés par les entreprises financées par le RISQ	20
Tableau 6 : Pourcentage des entreprises ou projets qui répondent à une opportunité commerciale nouvelle.....	22
Tableau 7 : Résultat des différences de moyennes des cotes (test-t) entre le groupe de dossiers remboursés et le groupe de dossiers radiés selon les critères d'évaluation.....	29
Tableau 8 : Exemples de recommandations issues des dossiers d'analyse selon chacune des dimensions	37
Tableau 9 : Part du financement du RISQ – Moyennes annuelles par projet (1998 à 2014)	40
Tableau 10 : Participation majoritaire du RISQ dans les montages financiers – Analyse des 435 dossiers, par quartile.....	41
Tableau 11 : Catégories des coûts financés par le RISQ par nombre de dossiers financés en capitalisation (1998 à 2014)	42
Tableau 12 : Pourcentage des dossiers présentant une faille de financement (1998 à 2014).....	43
Tableau 13 : Nombre de partenaires financiers (dont le RISQ), par année (1998 à 2014).....	46
Tableau 14 : Nombre de partenaires (dont le RISQ) dans les montages financiers – Analyse de 435 dossiers par quartile	47
Tableau 15 : Nombre de travailleurs selon le secteur d'activité	52
Tableau 16 : Nombre d'emplois (ETP) par secteur d'activité	53
Tableau 17 : Salaire moyen et masse salariale selon le secteur d'activité	53
Tableau 18 : Chiffre d'affaires et coût des projets selon le secteur d'activité – en millions \$	54
Tableau 19 : Nombre de dossiers, coût des projets et emplois maintenus selon la région administrative	55
Tableau 20 : Emploi et coût des projets dans les zones fragiles par secteur d'activité.....	56
Tableau 21 : Portrait financier sommaire par secteur d'activité – Dossiers fermés (n=143) – en \$	57
Tableau 22 : Impact économique et fiscal attribuable à l'intervention du RISQ – en milliers \$	59
Tableau 23 : Classification détaillée.....	69
Tableau 24 : MRC fragiles	70
Tableau 25 : Exemples de biens et services collectifs produits par les entreprises financées par le RISQ	71
Tableau 26 : Exemples de contre-pouvoirs de marché organisés par les entreprises financées par le RISQ	72
Tableau 27 : Moyennes des cotes selon le critère d'évaluation des dossiers après imputation	74
Tableau 28 : Résultat des différences de moyennes des cotes (test-t) entre le groupe de dossiers remboursés et le groupe de dossiers radiés selon les critères d'évaluation après imputation	76

Liste des figures

Figure 1 : Rôles socioéconomiques des entreprises d'économie sociale financées par le RISQ	23
Figure 2 : Moyennes des cotes de qualification initiales selon le critère d'évaluation des dossiers	26
Figure 3 : Moyennes des cotes de qualification initiales sur les critères selon le statut du dossier remboursé ou radié	28
Figure 4 : Répartition (en %) des types de recommandation selon les dimensions	35
Figure 5 : Pourcentage moyen financé par le RISQ (1999 à 2013)	41
Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ	52
Figure 6: Répartition des travailleurs selon le type de travail	52
Figure 7: Impact moyen du projet typique	58
Figure 8 : Modèle opératoire du RISQ	63
Figure 9 : Test graphique du test d'imputation multiple pour la variable Finalité sociale	74

Auteurs

Directrice de la recherche et coauteure du rapport :

Marie J. BOUCHARD est professeure titulaire au Département d'organisation et ressources humaines à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (ESG UQAM). Elle est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES), où elle dirige actuellement l'Axe Innovations sociales et Entreprises collectives, et membre de l'équipe de recherche Gestion des entreprises sociales et collectives (GESC) de l'ESG UQAM. Elle fut titulaire de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale de 2003 à 2013, où elle a dédié ses travaux au marquage conceptuel et statistique de l'économie sociale, à l'innovation sociale et à l'évaluation. Elle a notamment produit pour l'Institut de la statistique du Québec un cadre conceptuel pour dresser le portrait de l'économie sociale au Québec. Elle a dirigé pour le CIRIEC International un diptyque d'ouvrages intitulés *The Worth of the Social Economy* (2009) et, avec Damien Rousselière, *The Weight of the Social Economy* (2015), parus chez Peter Lang. Elle a dirigé aux Presses de l'Université du Québec, *L'économie sociale au Québec, vecteur d'innovation* (2011), aussi paru à University of Toronto Press sous le titre *Innovations and the Social Economy. The Québec Experience* (2013).

Coauteurs du rapport :

Léa LEDUC BERRYMAN termine sa maîtrise en sciences économiques à l'UQAM et complète un mémoire portant sur l'impact des chocs technologiques et des chocs-surprise sur les inégalités de revenu et de consommation. Analyste chez E&B Data depuis 2012, elle est spécialisée dans les analyses quantitatives relatives aux projets d'immobilisation majeurs, tant dans le secteur privé que public. Elle est impliquée dans la conception des cadres d'analyse, réalise les recherches et calculs correspondants et documente les méthodologies employées. Elle a entre autres contribué activement aux études portant sur le marché du travail qu'E&B DATA a réalisées, a travaillé sur l'évaluation de programmes dans le cadre de la Commission d'examen sur la fiscalité québécoise et a réalisé une expertise économique dans le cadre de recours judiciaires.

Maude LÉONARD est professeure au Département d'organisation et ressources humaines de l'ESG UQAM. Elle détient d'un Ph. D. en psychologie communautaire de l'UQAM et est membre de l'Ordre des psychologues du Québec. Elle est membre associé du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES), membre régulier de l'Institut santé et société de l'UQAM et de l'équipe de recherche Gestion des entreprises sociales et collectives (GESC) de l'ESG UQAM. Forte d'une expérience en évaluation de programmes psychosociaux, elle consacre ses travaux actuels à l'évaluation des retombées de l'économie sociale et sur les stratégies de changement d'échelle au sein des entreprises sociales et collectives.

Jean MATUSZEWSKI est le président de la société d'études économiques E&B DATA depuis 1998. Il est spécialisé dans le domaine de l'investissement public et privé : sa mesure, son évaluation ainsi que le développement de politiques publiques. Il dirige régulièrement des études d'impact économique et fiscal pour des sociétés multinationales, des administrations publiques, des syndicats, des institutions financières, des coopératives et des associations, ou dans le cadre de mandats spéciaux (ex. : Commission d'examen sur la fiscalité). Il s'intéresse en particulier aux phénomènes de transformation structurelle sur les plans de l'industrie et des infrastructures, et développe des méthodes prospectives à cet effet. Il a collaboré (2008) à la conception du *Portrait statistique de l'économie sociale à Montréal*, avec la Chaire de recherche du Canada en économie sociale de l'UQAM.

Damien ROUSSELIERE est professeur titulaire au Département Économie, Gestion, Société d'AGROCAMPUS OUEST (Angers, France) et professeur associé au Département d'organisation et ressources humaines de l'ESG UQAM. Directeur adjoint du laboratoire SMART-LERECO, unité de recherche mixte AGROCAMPUS OUEST et INRA, il est membre du comité de direction du département AgroEcosystème et Alimentation de l'Université Bretagne Loire. Membre associé du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) et membre de l'équipe de recherche Gestion des entreprises sociales et collectives (GESOC) de l'ESG UQAM, il participe aux comités scientifiques de Coop de France, Végépolys et Plante et Cité. S'inscrivant dans une approche d'économétrie institutionnaliste, ses travaux récents portent sur la performance des organisations d'économie sociale et la contribution plurielle des coopératives agricoles à la transition agroécologique.

Sonia TELLO ROZAS est professeure au Département d'organisation et ressources humaines de l'ESG UQAM. Elle détient un Ph. D. en économie appliquée (HEC Montréal), est membre associé du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) et également membre de l'équipe de recherche Gestion des entreprises sociales et collectives (GESOC) de l'ESG UQAM. Elle s'intéresse à la façon dont les acteurs sociaux s'organisent afin de surmonter certaines contraintes dues aux défaillances du marché ou de l'État. Ses récents travaux portent principalement sur l'évaluation de la performance des organisations d'économie sociale, les processus d'émergence et de développement des innovations sociales ainsi que les mécanismes amenant à des transformations sociales.

Collaborateurs à la recherche

Thomas BARGONE-FISETTE, étudiant à la maîtrise en gestion des ressources humaines à l'UQAM

Marie-Axelle BORDE, étudiante au doctorat en études urbaines et touristiques à l'UQAM

Pascale LAGACE-BRUNET, étudiante à la maîtrise en gestion des ressources humaines à l'UQAM

Marion SIRIEIX, étudiante au doctorat en sociologie à l'UQAM

Louis TRUCHON-THERIAULT, analyste chez E&B Data

Tassadit ZERDANI, professionnelle de recherche à l'UQAM

Remerciements

Pour leurs conseils à l'amorçage de cette étude :

Diane BERTHELETTE était professeure titulaire (et est aujourd'hui professeure associée) au Département d'organisation et ressources humaines. Elle a été directrice de l'Institut santé et société (UQAM) de 2003-2008, présidente-directrice générale du Centre de Liaison sur l'intervention et la prévention psychosociale (CLIPP) de 2009 à 2014. Elle est membre du conseil d'administration du Fonds de recherche du Québec Société et culture depuis 2011.

Lyse BRUNET est actuellement à la retraite et très impliquée dans plusieurs OBNL. Elle a été vice-présidente du Quartier de l'innovation et membre de plusieurs conseils d'organismes œuvrant dans le domaine social. Elle fut la première directrice générale d'Avenir d'enfants, initiative conjointe de la Fondation Lucie et André Chagnon et du gouvernement du Québec. Les 11 années précédentes, elle a œuvré en tant que vice-présidente développement social à Centraide du Grand Montréal.

Benoît LEVESQUE est professeur émérite de sociologie à l'UQAM et professeur associé à l'École nationale d'administration publique. Il est le cofondateur du Centre de recherche sur les innovations

sociales (CRISES) et de l'Alliance de recherche universités-communautés (ARUC) en économie sociale. Il est actuellement président du comité scientifique de l'organisme de liaison et transfert Territoires innovants en économie sociale et solidaire (TIESS). Il est récipiendaire Prix Marie-Andrée-Bertrand 2015 (Prix du Québec).

Financement de l'étude

Le financement de l'étude a été assuré en partie à parts égales par le Réseau d'investissement social du Québec et par le programme Mitacs Accélération, et en partie par les fonds de recherche de la directrice de l'étude, Marie J. Bouchard.

Sommaire exécutif

Introduction

Le RISQ a été créé en 1997, dans la foulée du Sommet sur l'économie et l'emploi, en vue de « supporter le démarrage et l'expansion d'entreprises rentables sur le plan social et viables sur le plan économique¹ ». Le RISQ offre aux entreprises d'économie sociale des participations financières apparentées à la quasi-équité par leur échéance à long terme et leur caractère non garanti².

Sur la base de la revue systématique de 435 dossiers d'analyse de projets du volet capitalisation du RISQ accordés entre 1998 et 2014, et de l'analyse d'entrevues en profondeur avec 15 professionnels du secteur du financement solidaire et de l'accompagnement des entreprises qui ont côtoyé de près le RISQ, cette étude présente, d'une part, le rôle que le RISQ a effectivement joué dans l'écosystème d'économie sociale au Québec, et d'autre part, la contribution économique et fiscale qui lui est attribuable.

Définition des concepts-clés

Rôles des entreprises d'économie sociale. L'économie sociale est composée des entreprises qui visent d'abord – au-delà des exigences de la viabilité financière – des objectifs sociaux. Les entreprises d'économie sociale offrent une réponse à des aspirations et à des besoins socioéconomiques non ou mal comblés par les entreprises dont la finalité principale est de générer des profits (faillite de marché) ou par l'État (faillite administrative ou faillite de l'État)³. À titre d'exemple, ces entreprises produisent des biens ou services qui génèrent des retombées collectives pour leurs membres et pour la société (biens et services collectifs)⁴ ou pour lesquels le consommateur souhaite une relation de confiance avec leurs producteurs ou vendeurs (biens et services de confiance)⁵ ; elles offrent de la formation ou des emplois à des personnes généralement exclues du marché du travail⁶ ; elles opèrent en zones fragiles sur le plan de l'économie ou de l'emploi⁷.

¹ RISQ (1997).

² La quasi-équité est considérée la plupart du temps comme l'équité (capitaux propres). Le montant en quasi-équité vient s'ajouter au montant d'équité dont l'entrepreneur dispose en guise de garantie. Voir aussi la note de bas de page 17 ou le lexique en annexe A.

³ Les entreprises d'économie sociale jouent également des rôles importants en tant qu'espaces politiques et identitaires de même que dans la promotion de pratiques démocratiques et solidaires. Pour les fins de cette étude, les dimensions analysées se concentrent sur les rôles socioéconomiques de l'économie sociale.

⁴ Les biens et services collectifs sont ceux que l'on souhaite rendre accessibles à tous sans condition, notamment parce qu'ils génèrent des externalités positives à leur consommation ou à leur production. Les services éducatifs de garde pour la petite enfance, par exemple, génèrent des bénéfices pour l'ensemble de la société en augmentant les chances de l'enfant d'atteindre plus tard un niveau de scolarisation et de diplomation plus élevé en augmentant la probabilité que la mère soit active sur le marché du travail durant les premières années de son enfant.

⁵ Les biens et services de confiance sont ceux dont le consommateur ne peut facilement évaluer la qualité, et qui nécessitent en conséquence un intermédiaire de confiance. Par exemple, les produits écologiques sont examinés par des organismes de certification afin de garantir au consommateur le respect des conditions écologiques dans leur production.

⁶ Ces formations ou emplois sont offerts, par exemple, à de jeunes décrocheurs, à des personnes en situation de handicap, à des personnes sans expérience de travail.

⁷ Les zones fragiles ont été définies dans cette étude à l'aide du *Rapport de dépendance économique par MRC*, publié par l'Institut de la statistique du Québec. Ce rapport correspond à la valeur des paiements de transfert aux particuliers par tranche de 100 \$ de revenu disponible.

Ce n'est pas pour autant l'absence d'entreprises à but lucratif conventionnelles qui justifie la présence d'entreprises d'économie sociale dans une région ou dans un secteur donné : 1) en intervenant sur des besoins auxquels le marché ou l'État ne répondent pas, le succès d'entreprises d'économie sociale révèle parfois a posteriori la rentabilité du créneau qu'elles desservent, ce qui attire ensuite les entreprises à but lucratif; 2) l'offre d'entreprises à but lucratif conventionnelles peut être présente, mais insuffisante ou insatisfaisante, par exemple lorsque des groupes de consommateurs (en région, par exemple) se voient soumis à des entreprises aux pratiques monopolistiques. À cet effet, les entreprises d'économie sociale agissent parfois en contre-pouvoir de marché, pour offrir une option aux consommateurs, aux travailleurs ou aux producteurs.

Faible de financement. La maximisation du profit n'étant pas leur objectif premier, les entreprises d'économie sociale peuvent opérer dans des activités économiques et des projets dont la perspective de rentabilité est incertaine. Cette perspective éloigne les institutions financières conventionnelles qui voient souvent dans cette perspective une contrainte qui peut être d'emblée disqualifiante⁸. On comprend donc que les projets des entreprises d'économie sociale présentent une complexité (objectifs sociaux et nécessité de viabilité financière) et un risque supérieurs à ceux des projets d'entreprises à but lucratif conventionnelles. Pour ces entreprises, trouver une institution financière capable de les accompagner constitue donc souvent un enjeu vital.

L'écosystème de l'économie sociale. L'écosystème de l'économie sociale se compose de l'ensemble des entreprises d'économie sociale, du secteur de la finance solidaire⁹ et du milieu dans lequel ces entreprises opèrent, incluant tant les populations ou les groupes desservis que les accompagnateurs locaux qui soutiennent l'émergence et le suivi des entrepreneurs collectifs (au moment de mener cette étude, au Québec, on comptait sur les Conférences régionales des élus [CRÉ], les Centres locaux de développement [CLD], les coopératives de développement régional [CDR], les Corporations de développement économique communautaire [CDÉC], les Sociétés d'aide au développement des collectivités [SADC]¹⁰). La métaphore de l'« écosystème » est adaptée pour décrire la dynamique d'un réseau dans lequel et par lequel ces entreprises peuvent survivre et se développer, malgré le caractère secondaire que constitue pour elles la poursuite de bénéfices financiers. Dans cet écosystème, le secteur de la finance solidaire, composé du groupe restreint d'institutions financières qui sont prêtes à investir dans des entreprises d'économie sociale, y joue un rôle déterminant surtout par sa capacité de sélectionner les projets viables.

Impacts économiques et fiscaux. Enfin, puisqu'une activité économique génère des effets économiques et fiscaux, il est pertinent d'en faire l'estimation. Il peut s'agir notamment des emplois créés ou maintenus et de leur contribution aux revenus des administrations publiques, générés au niveau des

⁸ Le RISQ ne se substitue pas aux acteurs financiers traditionnels. Annuellement, en moyenne 96 % du financement offert par le RISQ comble une faille de financement en fournissant un financement que peu d'autres institutions financières sont disposées à offrir, soit un prêt à long terme sans garantie (quasi-équité) pour financer, par exemple, le fonds de roulement ou une mise de fonds en vue d'une acquisition immobilière.

⁹ Au Québec, la notion de finance solidaire renvoie aux institutions financières dont les interventions sont essentiellement destinées à l'économie sociale et au développement économique communautaire, dont la gouvernance est assumée par des acteurs du milieu, et dont la finalité est d'assurer un financement et une capitalisation adéquats des entreprises dans une visée de développement local et régional (CAP finance, 2011).

¹⁰ En novembre 2014, le gouvernement provincial a annoncé le transfert du rôle des CRÉ et des CLD aux Municipalités régionales de comtés (MRC) et, en mars 2015, a demandé aux 11 Coopératives de développement régional de se centraliser en une seule entité.

entreprises elles-mêmes (effet directs) et de leurs fournisseurs (effets indirects), ou encore générés par les dépenses de consommation des travailleurs (effets induits).

PRINCIPAUX RÉSULTATS

Centrage exclusif du RISQ sur des projets d'économie sociale

L'analyse des dossiers confirme que le RISQ est effectivement centré sur sa mission, qui est de financer les entreprises d'économie sociale. Toutes les entreprises du portefeuille visent chacune au moins l'un des objectifs typiques de l'économie sociale. Ainsi, 37 % produisent ou livrent des biens ou services collectifs ou des biens ou services de confiance, 33 % constituent des contre-pouvoirs de marché, 32 % ont pour mission/objectifs/pratiques d'offrir de la formation ou des emplois à des personnes généralement exclues du marché du travail et 17 % opèrent en zones fragiles¹¹. En outre, la grande majorité des projets répondent à une opportunité commerciale nouvelle au moment de la création de l'entreprise (82 %) ou pour laquelle l'offre est insuffisante au moment du financement du projet (80 %).

Sélection des dossiers

L'approche pour la sélection des dossiers repose sur une méthode formelle d'analyse et d'attribution de cotes pour différents critères de qualification des dossiers. Cette approche novatrice fut formalisée en 2003 avec la production du *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, activité initiée par le RISQ et partagée avec d'autres institutions financières et d'accompagnement de l'économie sociale¹². La méthode est fondée sur 10 groupes d'indicateurs et de critères évalués par les analystes financiers du RISQ. Le caractère novateur de cette méthode de sélection et de suivi des projets financés semble attesté par le fait que le Guide a été traduit en 6 langues et repris par d'autres organisations à l'extérieur du Canada¹³. La prise en compte des cotes attribuées lors de cette évaluation structurée permet de sélectionner des projets visant répondre à des besoins sociaux démontrés, tout en présentant une possibilité réelle de viabilité financière. On notera en particulier que les cotes les plus élevées sont accordées aux projets dont le besoin social est manifeste (critère de la « finalité sociale ») et l'appui dans le milieu (critère de « l'ancrage dans le milieu »), élevé. Une analyse de la validité montre la pertinence et la justesse de l'utilisation des critères d'évaluation par les analystes du RISQ. Et, bien que la cotation ne soit pas le seul facteur à prendre en compte pour décider du financement d'un projet, l'examen comparatif a posteriori des dossiers terminés avec succès (c.-à-d. qui ont remboursé au RISQ) montre que ces derniers ont une cote (attribuée lors de leur évaluation initiale) significativement supérieure à celle des dossiers subséquemment radiés.

Recommandations structurantes aux entrepreneurs collectifs

¹¹ Cette proportion est probablement inférieure à la réalité puisque l'étude n'a pas pu identifier les entreprises opérant dans des quartiers défavorisés.

¹² Les organisations qui ont contribué à la réalisation du Guide sont : la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs Québec, le Chantier de l'économie sociale, Filaction, MCE Conseils, Pythagore et le Réseau d'investissement social du Québec. Une mise à jour de cet outil fut réalisée en 2016 et sera publiée en 2017.

¹³ Depuis sa publication, 2 650 exemplaires du Guide ont été distribués. Le Guide a été traduit en anglais et distribué au Québec et ailleurs au Canada. Il a de plus été traduit et adapté pour être distribué au Brésil, au Mexique, en Catalogne, en Corée et au Japon.

Le RISQ a développé des pratiques novatrices en matière de financement et d'accompagnement des entreprises d'économie sociale. Les dossiers sélectionnés sont par la suite accompagnés de recommandations structurantes. Celles-ci concernent : les dimensions opérationnelles, telles que fournir une stratégie de marketing ou confirmer le recours à un accompagnement technique (35 %) ; les dimensions financières, telles que fournir un budget de caisse ou une soumission pour l'achat d'équipement (32 %) ; l'équipe dirigeante, comme la composition du conseil d'administration (CA) ou le plan de relève de la direction générale (28 %) ; et les dimensions sociales, telles qu'augmenter le nombre de membres ou leur participation à des comités stratégiques (5 %). L'implantation de ces recommandations par les entrepreneurs et le suivi exercé par l'analyste financier contribuent vraisemblablement dans l'ensemble au succès des projets et de l'intervention du RISQ, dont témoigne le remboursement complet des participations financières.

Mobilisation et montages financiers

Les projets financés par le RISQ sont très souvent soutenus par plusieurs institutions de la finance solidaire (en moyenne 4,9 partenaires financiers, incluant le RISQ¹⁴). Ceux-ci travaillent en collégialité – par exemple en échangeant entre eux au moment de l'analyse des dossiers, et en complémentarité – par exemple, en offrant différents produits ou tailles de financement. Dans l'ensemble, le RISQ assume en moyenne 29 % de la valeur des financements de projets. Sans être toujours majoritaire, la contribution du RISQ est néanmoins essentielle par la combinaison des facteurs suivants : 1) son analyse des dossiers est structurée et avisée, comme en témoigne le rendement global positif, 2) sa participation financière est non garantie, contrairement à celle des autres partenaires, 3) son intervention a un rôle structurant pour les projets dont le montant total est relativement petit, et un effet de levier pour les plus gros projets. Nous pouvons donc affirmer que l'intervention du RISQ est déterminante dans le financement des 435 projets des entreprises d'économie sociale que nous avons analysés.

Performance financière

Le RISQ a récupéré plus de 85 % de son capital et les revenus d'intérêt ont dépassé dans l'ensemble les pertes de capital encourues, en dépit du caractère non garanti de ses participations.

Contribution économique et fiscale

D'après l'analyse de près de 295 projets financés entre 1998 et 2014 (analyse des projets correspondant à une création nouvelle d'activité économique et dont les états financiers des entreprises sont disponibles au dossier), la participation financière typique (38 000 \$ par projet) du RISQ dans un projet d'investissement d'entreprise d'économie sociale au Québec a rendu possible pour chaque projet en moyenne : 1) des dépenses (ex. : immobilisation) de l'ordre de 630 000 \$; 2) des revenus annuels pour les administrations provinciales et fédérales de près de 188 000 \$ provenant des taxes, de l'impôt sur le revenu des travailleurs et de la parafiscalité (ex. : contributions des travailleurs et des entreprises au Fonds des services de santé) ; 3) le maintien annuel de plus de 19 emplois (équivalents à du temps plein) directs, indirects et induits. Dans l'ensemble, et à cause du rôle mobilisateur du RISQ dans la finance solidaire, un emploi est soutenu dans l'économie québécoise pour chaque tranche de 2 000 \$ financée par le RISQ. Ces estimations ne tiennent pas compte des impacts attribuables aux

¹⁴ Pour les projets dont le montant total de moindre envergure, le RISQ a peu de partenaires (1 à 3) alors que ce nombre est bien plus important pour les projets de plus grande envergure (le nombre total pouvant aller jusqu'à 15).

dépenses d'immobilisation, des coûts évités (réductions possibles de paiements de transfert aux particuliers résultant du maintien ou de l'augmentation de la participation au marché du travail), ni de l'impôt des sociétés.

Sur la base de plusieurs indicateurs montrant que la participation du RISQ a été déterminante à la réalisation de la grande majorité de ces projets, et du fait que de par leur taille relativement importante, ces projets ont un effet structurant sur les entreprises financées, on peut attribuer à l'intervention du RISQ les retombées économiques associées à l'activité de ces entreprises, pendant la durée des participations financières et de l'accompagnement du RISQ.

Conclusion générale

Le RISQ constitue un pivot essentiel dans l'écosystème de l'économie sociale au Québec, et plus particulièrement dans le secteur de la finance solidaire. Accompagnant des entreprises dont la mission sociale est bien marquée tout en atteignant une performance financière et en engendrant des retombées économiques positives, la contribution du RISQ est attribuable à la rigueur et la qualité de l'application de sa méthode d'analyse financière. Les dimensions étudiées dans le cadre de cette recherche agissent en synergie les unes des autres, gravitant toutes autour de l'approche innovante développée à l'initiative du RISQ. Ainsi, le modèle opératoire du RISQ est éprouvé, partagé et reconnu, pivotant autour d'une méthode d'analyse couvrant tant l'identification de projets qui sont viables, que la mobilisation et l'implication des autres partenaires du financement et de l'accompagnement des entreprises d'économie sociale.

Avant-propos

La nouvelle tendance que représente l'investissement d'impact (*impact investing*) mène les acteurs financiers de l'économie sociale à examiner les manières de mesurer les retombées de leurs investissements. Le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) a déjà innové sur cet aspect, publiant dès 2003 le *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*. Le RISQ désire maintenant évaluer ses propres impacts à l'aide d'indicateurs fiables et rigoureux. Le projet, conçu conjointement avec le RISQ, était aussi une occasion pour les chercheurs interpellés de développer un cadre d'analyse de la finance solidaire différent de ceux employés dans la finance traditionnelle.

Introduction

Cette étude vise à analyser le rôle du RISQ dans l'écosystème de l'économie sociale et à estimer les retombées économiques et fiscales de ses investissements faits entre 1998 et 2014. Les objectifs sont d'analyser le RISQ sous l'angle de sa contribution sociale, financière, écosystémique et économique. Le mandat de l'étude a été confié une équipe composée de chercheurs de l'Université du Québec à Montréal et de la firme E&B Data (pour la partie économique et fiscale de l'étude)¹⁵.

Ce rapport se compose de neuf chapitres. Sont présentés en premier lieu une mise en contexte des activités du RISQ (chapitre 1), le cadre d'analyse (chapitre 2) et la méthodologie de l'étude (chapitre 3). Suivent les résultats de l'étude. Sous l'angle du rôle du RISQ dans l'écosystème de l'économie sociale au Québec, le chapitre 4 examine les rôles socioéconomiques typiques des entreprises d'économie sociale financées par le RISQ en termes de réponse à des besoins non ou mal comblés par les entreprises conventionnelles ou par l'État. On y aborde notamment le caractère nouveau ou unique des activités développées par les entreprises et les projets financés, permettant d'établir que ces activités et projets répondent à des besoins non comblés et qu'elles ne constituent pas un déplacement d'activité. Le chapitre 5 présente le caractère innovant des méthodes d'analyse du RISQ. On y dresse d'abord le portrait des critères d'analyse employés par le RISQ puis l'effet de sélection des dossiers qui en résulte.

Les trois chapitres suivants abordent le rôle du RISQ dans le secteur de la finance solidaire au Québec. Le chapitre 6 présente les effets de renforcement des projets qui résultent du traitement des dossiers et des recommandations structurantes fournies aux entrepreneurs collectifs. Le chapitre 7 traite de la mobilisation financière que génère la participation du RISQ au montage financier des dossiers. Le chapitre 8 commente ensuite les effets structurants des pratiques du RISQ sur le climat de collaboration et de partenariat qui règne au sein du secteur de la finance solidaire.

Sous l'angle de la mesure des retombées économiques et fiscales, le chapitre 9 présente d'abord un profil statistique de la population étudiée en termes d'emplois, de masse salariale, de chiffre d'affaires et de valeur des projets. On y expose également un bref portrait régional ainsi qu'une analyse sommaire du rendement financier du RISQ. Enfin, on s'attarde aux retombées économiques et fiscales attribuables à l'intervention du RISQ : on y présente d'abord l'impact du projet typique, puis l'impact global de l'intervention du RISQ sur la période analysée.

¹⁵ Le financement de l'étude a été assuré en partie à parts égales par le RISQ et par le programme MITACS Accélération, et en partie par les fonds de recherche de la directrice de l'étude Marie J. Bouchard. La contrepartie de ce financement fourni par la chercheuse principale est une licence d'utilisation des données pour fins ultérieures de recherche.

1. Mise en contexte des activités du RISQ

Le RISQ est un organisme privé à but non lucratif (OBNL) fondé en 1997 sous l'impulsion du Sommet de l'économie et de l'emploi de 1995. Il s'agit d'un fonds d'investissement en capital de risque dédié uniquement à des entreprises d'économie sociale, en l'occurrence des OBNL et des coopératives. Il a comme mission de soutenir l'essor de ces entreprises, qu'elles soient en phase de démarrage, d'expansion ou de consolidation.

En tant que fonds d'investissement social, la mission du RISQ se compose de 4 éléments :

1. Contribuer à la capitalisation des entreprises d'économie sociale;
2. Favoriser le développement d'un modèle québécois d'économie qui se mesure par la rentabilité sociale engendrée et qui contribue à une nette augmentation de la richesse collective;
3. Développer, utiliser et diffuser des méthodes d'analyse financière adaptées aux réalités des entreprises d'économie sociale;
4. Favoriser la reconnaissance des pratiques de gestion originales et efficaces des entreprises, notamment auprès des intervenants financiers.

(RISQ, site Internet, consulté le 21 juillet 2016 nous numérotions les items.)

Les activités du RISQ comportent trois volets : aide technique, prédémarrage, capitalisation. Le volet de l'aide technique offre aux entrepreneurs un financement leur permettant d'engager les services de consultants et de spécialistes afin de réaliser les études nécessaires au développement et à la réalisation de leurs projets. Le volet de prédémarrage, mis sur pied en 2010, vise à soutenir les entreprises dans la préparation et la mise en œuvre de leur projet de démarrage ou de développement. Le volet de capitalisation consiste en un financement sous la forme de capital patient pour les étapes de démarrage, de consolidation, d'expansion ou de restructuration¹⁶.

Le processus d'analyse des projets mobilise en premier lieu les analystes financiers du RISQ, lesquels effectuent le traitement des dossiers. Ce processus inclut des interactions avec les entrepreneurs collectifs ainsi qu'avec les autres partenaires d'accompagnement et de financement des projets (organismes d'appui au développement local ou sectoriel, institutions de la finance solidaire, autres partenaires financiers). Les dossiers bien documentés et dûment appuyés par l'analyste du RISQ sont par la suite soumis aux membres du comité d'investissement du RISQ, formé de membres en partie externes au RISQ (y siègent aussi le directeur et un membre du conseil d'administration du RISQ). Les dossiers sont par la suite recommandés par le comité d'investissement pour approbation au conseil d'administration du RISQ.

Le RISQ a été créé en vue de contribuer à la capitalisation des entreprises d'économie sociale. Ces entreprises sont typiquement présentes dans des activités émergentes, à faible intensité capitalistique, ou destinées à des publics correspondant à un segment relativement étroit ou faiblement solvable de la demande. Ce type d'entreprises ou de projets est peu attractif pour la finance traditionnelle, qui ne sait pas comment analyser son niveau de risque. Dans le domaine de l'économie sociale, le problème de la

¹⁶ Depuis 2007, le RISQ a aussi un mandat d'impartition d'analyse et de suivi des investissements de la Fiducie du Chantier de l'économie sociale. (RISQ, 2014.)

sous-capitalisation peut être aigu, autant pour les entreprises et les secteurs en émergence que pour les entreprises plus matures, entre autres lorsqu’elles visent des objectifs sociaux d’intérêt collectif (le développement d’un territoire ou d’une collectivité, par exemple) ou général (la lutte contre la pauvreté ou l’exclusion, par exemple). Cette sous-capitalisation reflète la difficulté d’accès aux outils financiers traditionnels, qui ne sont pas adaptés pour détecter, analyser et qualifier à leur juste valeur les demandes des entreprises d’économie sociale. Le RISQ offre un financement de « quasi-équité¹⁷ » ou « quasi-capital ». Il intervient comme prêteur de capital « de développement » ce qui distingue son activité de celle des autres prêteurs privés en capital de risque et des autres institutions financières traditionnelles. La raison d’existence de ce type d’intervention financière se justifie par la faille de financement dans laquelle les projets d’économie sociale sont susceptibles de tomber.

2. Cadre d’analyse

La présente étude se concentre sur les activités du volet de capitalisation du RISQ. Ce choix a été fait en raison du recoupement entre de nombreux dossiers en aide technique et en prédémarrage avec les dossiers en capitalisation. Chacun des dossiers pris en compte dans le cadre de cette étude correspond ainsi à un financement sous la forme de capital patient pour les étapes de démarrage, de consolidation, ou d’expansion d’entreprises d’économie sociale au Québec.

Cette étude porte sur les effets de l’intervention du RISQ sur l’écosystème d’économie sociale au Québec. Nous nous sommes penchés sur ses retombées en termes de pertinence sociale de la cible visée et atteinte, de l’approche d’analyse financière et de la place et du rôle du RISQ dans l’écosystème québécois d’économie sociale. L’étude porte également sur les retombées économiques et fiscales attribuables aux interventions du RISQ auprès des entreprises d’économie sociale financées. Comme nous le présenterons plus loin, l’énoncé de mission du RISQ permet de structurer le cadre d’analyse de cette étude. Notons que l’étude est basée sur des hypothèses conservatrices, visant à ne pas surestimer les retombées de l’intervention du RISQ.

2.1 Types d’analyse

2.1.1 Analyse de la pertinence du RISQ

Une analyse de la pertinence « vise à déterminer la pertinence de l’intervention, c’est-à-dire l’adéquation ou la cohérence stratégique entre les objectifs de l’intervention et le problème à résoudre »¹⁸ ou de l’enjeu auquel l’intervention s’adresse.

En ce qui concerne cette étude, elle porte sur :

- L’objet du financement : Quelles sont les entreprises d’économie sociale que le RISQ cible par ses activités de financement? À quels besoins et aspirations socioéconomiques ces entreprises

¹⁷ « Le financement en « quasi-équité » est un type de financement hybride se situant entre le capital de risque et le financement traditionnel disponible dans les institutions financières. Le financement en « quasi-équité » prend essentiellement la forme de prêts — prêt participatif, prêt subordonné, prêt à redevances — mais comporte certaines caractéristiques se rapprochant du capital de risque, telles qu’un moratoire de remboursement de capital ou une prime de risque ». (Québec, 2002-2003.) Selon le *Guide d’analyse des entreprises de l’économie sociale*, on retrouve, dans cette catégorie, les éléments de passif [de l’entreprise] qui ont les caractéristiques suivantes : leur remboursement est souvent flexible (partie fixe, partie variable), leur rendement peut aussi être en fonction des résultats; leur échéance est habituellement à long terme (capital patient); ils sont généralement sans sûreté. (Investissement Québec, s.d.)

¹⁸ Champagne et al. (2011).

répondent-elles? Le RISQ intervient-il dans tout le territoire du Québec? Est-ce que les activités financées sont nouvelles ou uniques, ou se substituent-elles à des activités déjà en place ou susceptibles d'émerger sans le financement du RISQ?

- L'approche utilisée pour sélectionner les projets : Est-ce que la méthode d'analyse financière employée par le RISQ est pertinente vis-à-vis de la cible identifiée? Les critères employés sont-ils valides?
- Le secteur de la finance solidaire : Quels sont les effets des interventions du RISQ sur la viabilité des projets et la viabilité des entreprises financées? Quels sont les effets de traitement des dossiers sur les activités financées? Quel est le rôle joué par le RISQ au sein du secteur de la finance solidaire?

2.1.2 Analyse des retombées économiques et fiscales du RISQ

Les estimations économiques et fiscales présentées dans cette étude sont basées sur une simulation du modèle intersectoriel du Québec. Le modèle intersectoriel est un modèle économétrique fondé sur la mesure des interrelations entre tous les secteurs de production et de consommation de l'économie québécoise. Cet outil, développé depuis les années 1960 et mis à jour depuis par l'Institut de la statistique du Québec, est utilisé couramment pour estimer les effets économiques directs et indirects de projets d'investissement ou de dépenses d'exploitation d'industries spécifiques, sur l'économie québécoise et sur les revenus des gouvernements.

Le modèle intersectoriel simule la contribution à l'économie attribuable à l'activité économique réalisée au Québec. En effet, une production au Québec faite par une entreprise génère un impact économique au niveau direct, puis indirect sur tout le réseau de fournisseurs de cette entreprise au Québec, en déduisant les importations, puisqu'elles ne génèrent pratiquement aucun impact au Québec. Le modèle calcule l'impact de la dépense initiale sur plusieurs variables :

- Emploi : charge de travail annuelle, mesurée en année-personne;
- Rémunération brute de la main-d'œuvre;
- Valeur ajoutée : contribution au PIB;
- Revenus fiscaux et parafiscaux.

Dans le cas présent, l'activité économique en question est celle relative à la main-d'œuvre des entreprises financées par le RISQ, ainsi que celle relative à leur approvisionnement en biens et services au Québec. Il est à noter que le modèle intersectoriel ne calcule ni l'impôt corporatif ni les effets induits. Les effets induits correspondent aux effets générés par les dépenses de consommation des travailleurs directs et indirects (voir le lexique en annexe A)¹⁹.

Le calcul d'impact économique repose sur le principe de création nette d'activité économique²⁰, et donc sur la prise en compte des dossiers dont le financement n'aurait pas été possible sans la présence du

¹⁹ Ces effets induits ont été estimés par E&B Data à partir du pouvoir d'achat des travailleurs directs et indirects (revenu après impôt et épargne).

²⁰ L'approche utilisée dans la réalisation de cette étude se situe dans la continuité des principes établis dans le *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, publié par le RISQ en 2003, notamment en ce qui a trait au principe de création nette d'activité économique. En effet, le *Guide* précise qu'« une démonstration d'entrées fiscales supplémentaires est tributaire d'une démonstration ou d'une argumentation statuant sur l'inexistence du service avant la réalisation du projet. [...] il faut mentionner que le projet n'aurait ni vu le jour ni pu être financé sans l'apport gouvernemental, faute de quoi les retombées indiquées deviennent symboliques puisqu'elles se seraient matérialisées de toute façon ». Dans la présente étude des retombées économiques et fiscales, les projets financés, qui ont été qualifiés au préalable comme ne constituant pas un déplacement d'activités, n'auraient pas eu lieu sans la présence du RISQ.

RISQ. Ainsi, les activités dont l'apport économique pourrait être considéré comme un déplacement d'activité n'ont pas été prises en compte. En effet, un déplacement d'activités (ou d'emplois) ne correspond à aucun gain net pour l'économie.

Le modèle intersectoriel comporte certaines limites. En effet, c'est un modèle linéaire et statique, et il ne tient donc pas compte des économies d'échelle. Il ne régionalise pas les impacts et ne calcule pas les revenus fiscaux des municipalités. Enfin, il ne tient pas compte des externalités ni de l'impôt sur le revenu des sociétés.

D'autres hypothèses conservatrices ont été posées; l'ensemble des hypothèses à la base de l'analyse est présenté en plus de détails dans le chapitre 3, Méthodologie.

En somme, pour l'ensemble de l'étude, sans pouvoir affirmer que tous les effets analysés n'auraient pas été produits sans l'intervention du RISQ (condition nécessaire), nous avons vérifié si l'intervention du RISQ avait contribué de manière significative à les engendrer (condition déterminante). Ainsi, les retombées économiques et sociales analysées dans la présente étude sont attribuées à l'intervention du RISQ, et ce même si le RISQ n'est pas le seul partenaire financier des entreprises financées.

2.2 Dimensions d'analyse en lien avec la mission du RISQ

Pour présenter les dimensions analysées dans cette étude, nous les relierons ici aux 4 éléments de l'énoncé de mission du RISQ mentionnés plus haut (voir le chapitre 1). Nous les présentons dans l'ordre qui correspond à celui des objectifs de la présente étude, soit de montrer les retombées du RISQ sous l'angle de sa contribution sociale (chapitre 4), du modèle d'analyse financière qu'il propose (chapitre 5), de sa place dans l'écosystème d'économie sociale québécoise (chapitres 6, 7 et 8) et des retombées économiques et fiscales de ses investissements (chapitre 9) (voir Tableau 1).

2.2.1 Dimension sociale

En vue de vérifier si et comment l'activité du RISQ permettait de « favoriser un modèle québécois d'économie qui se mesure par la rentabilité sociale » (deuxième élément de l'énoncé de mission du RISQ), nous nous sommes intéressés aux rôles joués par les entreprises financées en capitalisation par le RISQ, autrement dit, à la *cible* des activités du RISQ. Les entreprises d'économie sociale jouent des rôles importants en tant qu'espaces politiques et identitaires de même que dans la promotion de pratiques démocratiques et solidaires. Pour les fins de cette étude toutefois, les dimensions analysées se limitent aux rôles socioéconomiques de l'économie sociale. Pour ce faire, nous avons qualifié, pour chacun des projets de capitalisation du RISQ, le rôle joué par l'entreprise financée suivant les fonctions classiquement attribuées à l'économie sociale dans les théories institutionnalistes. Nous avons également vérifié que les projets financés n'étaient pas en substitution d'autres entreprises ou administrations au sein de l'économie (voir dimension économique présentée en 2.2.4).

2.2.2 Dimension financière

Le RISQ est l'initiateur du *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, publié en 2003 (et mis à jour en 2017) avec d'autres institutions financières et d'organismes d'accompagnement des entreprises d'économie sociale au Québec. Avec ses partenaires, le RISQ a ainsi établi un modèle d'analyse qui se veut adapté aux réalités des entreprises d'économie sociale. Nous avons cherché à comprendre si et comment l'emploi de cette méthode d'analyse financière par les analystes du RISQ contribue à sélectionner des projets d'économie sociale dont la viabilité est élevée. Nous avons analysé les cotes de

qualification attribuées par les analystes aux dimensions associatives (ex. finalité sociale, gouvernance démocratique, ancrage dans le milieu) et entrepreneuriales (ex. : marché, structure financière, qualité de l'actif) des projets afin de caractériser *l'effet de sélection* des projets. Cet objectif renvoie au troisième élément de l'énoncé de mission du RISQ, soit de « développer, utiliser et diffuser des méthodes d'analyse financière adaptées aux réalités des entreprises d'économie sociale ».

2.2.3 Dimension écosystémique

L'un des enjeux pour l'économie sociale est la reconnaissance de sa spécificité. À cet égard, le RISQ vise à « favoriser la reconnaissance des pratiques de gestion originales et efficaces des entreprises d'économie sociale » (quatrième élément de l'énoncé de mission du RISQ). Nous avons cherché à voir si et comment l'application de la méthode d'analyse financière et les recommandations structurantes faites aux entrepreneurs collectifs par le RISQ pouvaient avoir un effet sur les pratiques et les structures de gestion des entreprises d'économie sociale, ce qui est parfois appelé *l'effet de traitement*.

Le deuxième segment de ce quatrième élément de l'énoncé de mission du RISQ, « notamment auprès des intervenants financiers » renvoie à deux autres effets analysés dans cette étude.

Le RISQ agit au sein d'un groupe d'acteurs dont la visée est d'accompagner le développement de l'économie sociale au Québec (ex. : partenaires financiers, groupes de soutien au développement des entreprises, associations sectorielles, etc.). Nous avons d'abord examiné si les financements (prêts en capitalisation) consentis par le RISQ auraient pu être attribués par une autre institution financière du marché, ou s'ils comblaient une faille de financement. Pour savoir si et dans quelle mesure l'action du RISQ favorisait l'action d'autres acteurs financiers, nous avons aussi étudié les montages financiers associés aux projets financés en capitalisation par le RISQ afin de mesurer *l'effet de mobilisation*. Ceci est parfois nommé effet de levier, lorsqu'on peut démontrer que l'apport des autres joueurs financiers est conditionné par l'apport de l'un d'entre eux, auquel on attribuerait alors l'effet de levier.

Ceci permet aussi d'identifier *l'effet de partenariat* qui montre à quel point la présence de plusieurs partenaires complémentaires dans l'analyse et le soutien des projets est nécessaire.

2.2.4 Dimension économique

En vue de vérifier si et dans quelle mesure l'activité du RISQ permettait de « favoriser le développement d'un modèle québécois d'économie [...] qui contribue à une nette augmentation de la richesse collective » (premier et deuxième éléments de l'énoncé de mission du RISQ), E&B Data a analysé la contribution économique nette (effets directs, indirects, induits) du volet de capitalisation du RISQ.

En vue de qualifier la performance du RISQ, nous nous sommes penchés sur quelques indicateurs d'analyse financière. Nous avons vérifié le taux de remboursement des prêts en capitalisation et estimé le montant associé à chacun des emplois soutenus (emplois maintenus) par les projets financés en capitalisation par le RISQ.

Le tableau qui suit récapitule le cadre général d'analyse de cette étude.

Tableau 1 : Cadre général d'analyse de l'étude

Dimension	Contexte socioéconomique	Éléments de la mission du RISQ	Effets observés	Chapitre du rapport	Sources / dimension observée
sociale	Besoins non ou mal comblés par les entreprises conventionnelles : biens ou services collectifs ou de confiance, emploi de personnes généralement exclues, contre-pouvoirs de marché, zones fragiles	Favoriser un modèle québécois d'économie socialement rentable (élément #2)	Cible Entreprises d'économie sociale viables et dont la mission sociale est clairement établie	4. Rôles des entreprises ciblées	435 dossiers analysés / Rôles socioéconomiques
financière	Critères financiers conçus pour les sociétés ne visant pas la maximisation du profit des actionnaires	Développer, utiliser et diffuser des méthodes d'analyse financière adaptées aux réalités des entreprises d'économie sociale (élément #3)	Sélection Méthode d'analyse financière innovante axée sur la viabilité de l'association et de l'entreprise	5. Méthode d'analyse financière	326 dossiers analysés / Cotes d'évaluation sur les critères prescrits dans le guide d'analyse
écosystémique	Pratiques innovatrices en économie sociale...	Favoriser la reconnaissance de pratiques de gestion originales et efficaces... (élément #4)	Traitement Valorisation des pratiques exemplaires (gestion, marché, gouvernance)	6. Recommandations structurantes	435 dossiers analysés / Types de recommandation; 15 entrevues semi-directives en profondeur
	... mais méconnues et isolées	... notamment auprès des intervenants financiers (élément #4)	Mobilisation Effet structurant sur les projets et de levier auprès des autres acteurs de l'écosystème	7. Mobilisation financière 8. Partenariat	435 dossiers analysés, montages financiers / Faillite de financement ; 15 entrevues semi-directives en profondeur
économique	Entreprises d'économie sociale non ou mal desservies par les institutions financières conventionnelles (faillite de financement)	Contribuer à la capitalisation des entreprises d'ÉS et augmentation de la richesse collective (éléments #1 et #2)	Impacts économiques Contribution nette à la création d'emplois et génération de revenus fiscaux	9. Contribution économique et fiscale	Analyse de 295 dossiers / Modèle intersectoriel de l'ISQ

3. Méthodologie

Ce chapitre présente la méthodologie détaillée. On y aborde les différentes étapes de travail ainsi que les portées et limites de l'analyse. Certains aspects de la méthodologie d'estimation des retombées économiques sont présentés dans le chapitre 9.

3.1 Échantillon

L'analyse porte sur les projets du volet capitalisation, qui correspond à la majorité des financements du RISQ, en date de décembre 2014 (72 % de la valeur des investissements). Le volet capitalisation du RISQ est destiné aux entreprises en démarrage, en expansion ou en consolidation, pour leurs besoins en fonds de roulement ou encore en équipements²¹. La population initiale est constituée de 564 projets financés entre 1998 et 2014. De ces 564 projets, 435 dossiers de prêts autorisés ou complétés (remboursés ou radiés) sont conservés pour fins d'analyse²². Selon les données nécessaires, disponibles, retenues et admissibles aux fins des différents types d'analyse menés relativement à chacun des objectifs de l'étude, la taille de cet échantillon peut varier. Le cas échéant, nous le soulevons dans les résultats.

3.2 Sources de données

L'étude est basée en grande partie sur les données fournies par le RISQ (dossiers d'analyse des projets et base de données des projets) ainsi que sur des entretiens semi-directifs.

3.2.1 Dossiers d'analyse des projets

Les données provenant des dossiers sont constituées par les analystes du RISQ en vue de présentation des projets de financement au comité d'investissement et au conseil d'administration du RISQ. Ces dossiers contiennent : une description de la mission et de l'historique de l'entreprise; une analyse de la vie associative²³, du membership, de l'implication du milieu, de la qualité de l'encadrement et du conseil d'administration; une présentation de l'équipe de direction et des ressources humaines; une analyse du marché et de la concurrence; un résumé des facteurs de risques et des éléments d'atténuation; une évaluation globale suivant les critères du *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*; et les recommandations de l'analyste et conditions préalables que l'entrepreneur collectif devra remplir en vue de l'obtention du financement pour son projet.

3.2.2 Base de données des projets

Le RISQ tient à jour depuis sa création une base de données des entreprises qu'elle finance. Celle-ci comprend de l'information tant sur l'entreprise elle-même (ex. : secteur d'activité, nombre d'emplois) que sur les conditions du financement accordé et sur le projet financé (ex. : durée du prêt, taux d'intérêt, montage financier du projet).

Pour les fins de l'analyse économique et fiscale, dans le cas où certaines données essentielles au calcul d'impact n'étaient pas disponibles pour une entreprise ou un projet particulier, des estimations ont été

²¹ RISQ (2014).

²² Des 564 projets, 129 dossiers qui avaient été refusés ou retirés par le RISQ n'ont pas été pris en compte dans notre analyse. Ces projets n'ayant pas été financés par le RISQ, ceci n'altère pas les résultats que nous présentons ici.

²³ La vie associative consiste à tenir des assemblées, élire les membres du conseil d'administration, constituer des comités de membres, etc.

réalisées afin d'imputer les valeurs manquantes, et ce sur la base de données publiques (Statistique Canada, Industrie Canada).

3.2.3 Entretiens semi-directifs en profondeur

Nous avons réalisé 15 entretiens semi-directifs en profondeur avec des partenaires financiers ou d'accompagnement des entreprises de l'économie sociale au Québec externes au RISQ (5 répondants), des acteurs ayant travaillé au RISQ par le passé (4 répondants), et des personnes sont employées ou membres des instances de l'organisation actuellement (6 répondants). Ces entretiens d'une durée moyenne de 90 minutes se sont déroulés au moment et à l'emplacement choisis par le répondant entre le 24 mai et le 15 juillet 2016 inclusivement.

Les thèmes abordés durant les entretiens variaient en fonction du type d'acteur pour s'adapter à leur contexte. De manière générale, les entretiens portaient sur : 1) le portrait du répondant, 2) la mission du RISQ et son fonctionnement interne, 3) la méthode d'analyse du RISQ et les caractéristiques du suivi qu'il offre, 4) le rôle du RISQ dans le secteur de la finance solidaire et sur les relations qu'il entretient avec les autres partenaires du financement et de l'accompagnement des entreprises d'économie sociale, et 5) la perception des effets du financement en économie sociale et de ceux du RISQ en particulier.

3.3 Plan d'analyse

Nous présentons ici les types d'analyses menées pour chacun des objectifs de l'étude.

3.3.1 Analyse de la pertinence

L'analyse de la pertinence couvre les trois premiers objectifs de l'étude, qui concernent respectivement les dimensions sociale, financière et écosystémique de l'étude (voir Tableau 1). Les données et informations issues des dossiers d'analyse et des entretiens ont été traitées selon une méthodologie mixte, c'est-à-dire que nous avons utilisé, selon le cas, une méthode quantitative ou une méthode qualitative. L'interprétation des résultats s'est faite à la lumière des deux méthodes combinées.

De prime abord, nous avons analysé qualitativement le contenu des dossiers d'analyse et des verbatim des entretiens à l'aide du logiciel NVivo²⁴. Nous avons réalisé une première codification en nous basant sur des indicateurs prédéterminés en fonction des trois premiers objectifs de l'étude (dimensions sociale, financière et écosystémique). Nous avons par la suite laissé émerger de nouveaux indicateurs lorsque ceux-ci ne pouvaient se classer parmi ceux déterminés à l'avance. Le nombre d'occurrences et d'appartenance des projets/dossiers a ensuite été comptabilisé à chacun de nos indicateurs. À cet égard, soulignons que puisque les entretiens ne comportaient pas de questions fermées, l'absence d'une information (qui ne serait pas donc comptabilisée pour un indicateur donné) ne signifie en aucun cas que le répondant prétende ou que le dossier rapporte l'information contraire. Par exemple, le fait de ne *pas* mentionner que « la méthode employée par le RISQ est adéquate » n'est *pas* interprétable comme son contraire, que « la méthode employée serait inadéquate ». Ces nombres demeurent reliés à des données qualitatives et sont donc à interpréter avec prudence; nous les rapportons ici à titre indicatif.

²⁴ NVivo est un logiciel qui supporte des méthodes de recherches qualitatives et combinées. Il est conçu pour permettre d'organiser, analyser et trouver du contenu perspicace parmi des données non structurées ou qualitatives. Voir le site : <http://www.qsrinternational.com/nvivo-french>

Certains contenus des dossiers d'analyse et de la base de données ont aussi fait l'objet d'un traitement quantitatif alors que nous avons couvert les dimensions financières et écosystémiques (cotes d'évaluation des dossiers, montants des projets et catégories de coût des projets). Selon le cas, nous avons procédé à des analyses statistiques descriptives, comparatives et multivariées (analyse en composantes principales ou ACP). La description de chacune de ces analyses est expliquée plus en détail dans les sections concernées.

3.3.2 Analyse des retombées économiques et fiscales

L'analyse des retombées économiques et fiscales couvre le quatrième et dernier objectif de l'étude, soit le volet économique. Comme mentionné, cette analyse s'appuie sur la méthodologie propre à l'utilisation du modèle intersectoriel de l'Institut de la statistique du Québec.

L'utilisation acceptable du modèle intersectoriel dans le cadre d'un calcul d'impact repose sur l'hypothèse que l'activité économique dont on veut mesurer l'impact constitue une nouvelle activité économique, et non un déplacement d'activité. Conformément au *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, le calcul d'impact repose donc sur le principe de *création réelle nette d'activité économique*. Ainsi, selon le *Guide*, « un déplacement de marché ou d'emplois d'une entreprise à une autre ne représente aucun gain pour la société ni pour l'État ».

Ont donc été éliminés de l'analyse tous les dossiers qui pouvaient correspondre à un déplacement d'activité, c'est-à-dire ceux dont l'activité économique associée aurait vraisemblablement eu lieu sans la présence du RISQ. Deux critères ont été retenus afin de qualifier les dossiers, reflétant a) des opportunités commerciales nouvelles ou pour lesquelles l'offre est insuffisante, et b) des contraintes relatives à l'employabilité des travailleurs ou bien relatives au territoire.

- Critère d'opportunité : entreprise opérant dans un secteur où l'offre est insuffisante ou offrant un produit ou un service différencié (au moment de la fondation de l'entreprise ou au moment du financement);
- Critères de précarité : emplois occupés par des individus généralement exclus du marché du travail; entreprise située sur un territoire fragile sur le plan économique.

Un dossier devait satisfaire au moins un de ces critères pour démontrer une *création réelle nette d'activité économique* et se qualifier aux fins du calcul d'impact. Le résultat de cette analyse est présenté à la section 4.6 de ce rapport.

3.3.2.1 Périmètre de l'analyse

Pour les fins de l'analyse de retombées économiques et fiscales, partant des 435 dossiers repérés, 99 dossiers pour lesquels les états financiers n'étaient pas disponibles ont ensuite dû être retirés. En effet, sans les états financiers, les données relatives à l'emploi et au chiffre d'affaires, qui constituent les intrants nécessaires à la réalisation du calcul d'impact, n'étaient pas disponibles. Enfin, des 336 dossiers restants, 41 ont été retirés, soit parce qu'ils ne se qualifiaient pas selon les critères définis précédemment, soit par manque ou insuffisance de données (voir section 3.3.2.3 *Imputation des données manquantes*). La population finale aux fins du calcul d'impact économique et fiscal est donc constituée de 295 dossiers, qui représentent 68 % des prêts et 74 % du coût total des projets du volet de capitalisation.

3.3.2.2 Classification

À partir des codes à trois chiffres du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), attribués par le RISQ aux activités principales de chaque entreprise financée, des regroupements ont été réalisés afin de restreindre l'analyse à un nombre limité de secteurs présentant :

1) une cohérence par le type d'activité ou par la finalité, et 2) un volume (nombre de projets, valeur des prêts) justifiant leur distinction. Le Tableau 2 présente les six secteurs et leur poids relatif.

Tableau 2: Répartition des dossiers qualifiés selon le secteur, l'emploi et le coût du projet correspondants

Secteur	Dossiers		Emplois maintenus		Coût du projet	
	n	%	n	%	\$	%
Secteurs primaire et secondaire	43	15%	583	17%	16 819 307	9%
Commerce de gros et de détail	36	12%	520	15%	25 178 458	14%
Industries culturelle, de l'information et de la communication	52	18%	335	10%	29 301 465	16%
Services d'enseignement, sociaux et aux individus	58	20%	634	19%	39 132 082	21%
Services d'hébergement et de restauration, loisirs	52	18%	524	15%	43 498 772	23%
Autres services	54	18%	789	23%	32 020 796	17%
Total	295	100%	3 383	100%	185 950 880	100%

Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ.

Une classification plus détaillée (avec les sous-secteurs) est présentée à l'annexe B.

3.3.2.3 Imputation des données manquantes

Une fois complétés les processus de qualification et de classification des dossiers, un travail additionnel visant à compléter les données de base a été réalisé. En effet, l'estimation de l'impact des dépenses d'exploitation repose à son tour sur l'estimation des coûts de main-d'œuvre et des dépenses en biens et services. Les données relatives à la masse salariale et aux coûts de main-d'œuvre dans leur ensemble n'étant pas disponibles dans la base de données du RISQ, elles ont été estimées à partir du niveau d'emploi. Les dépenses en biens et services ont ensuite été estimées à partir du chiffre d'affaires, en en déduisant les coûts de main-d'œuvre.

L'estimation de la masse salariale a été établie à partir de l'emploi, converti en équivalent temps plein (ÉTP), et de l'application d'un niveau de salaire moyen par SCIAN tel que fourni par Statistique Canada²⁵. Le chiffre d'affaires est habituellement fourni dans la base de données du RISQ. Toutefois, dans certains cas, il n'était pas disponible et une imputation a été réalisée. Cette imputation a été réalisée à partir de la masse salariale et d'une estimation de la structure de coût des PME québécoises par SCIAN telle que fournie par Industrie Canada. Par ailleurs, lorsque l'emploi n'était pas disponible, une imputation a également été réalisée à partir de la masse salariale (obtenue à partir des structures de coût des PME par SCIAN²⁶ et du chiffre d'affaires de l'entreprise) et du salaire moyen.

Il est à noter que les données publiques utilisées relatives au salaire moyen ainsi qu'à la structure de coût sont celles de l'ensemble des entreprises et ne distinguent pas ces données selon qu'il s'agit d'entreprises à but lucratif conventionnelles ou d'entreprises d'économie sociale. Un travail de

²⁵ Voir : Statistique Canada (2001-2015).

²⁶ Voir : Industrie Canada (2013).

validation des données relatives au salaire moyen a été effectué par le RISQ²⁷ et a permis de conclure que les données publiques étaient dans l'ensemble, industrie par industrie, comparables aux niveaux observés dans les entreprises d'économie sociale.

Enfin, une partie des dossiers a finalement été retirée du périmètre de l'étude, après consultation avec le RISQ, car les données ne permettaient pas un calcul d'impact économique conservateur (ex. : aucune donnée à l'intérieur de la durée de prêt, aucun emploi rémunéré).

3.3.2.4 Le cas des entreprises multidossiers

Certaines entreprises ont reçu plus d'un financement durant la période à l'étude. Ainsi, 31 entreprises ont reçu deux financements et quatre entreprises ont reçu trois financements entre 1998 et 2014. Un total de 35 entreprises étaient donc des « entreprises multidossiers », pour lesquelles une comptabilisation particulière du nombre d'emplois maintenus a été réalisée. En effet, afin d'éviter le double ou même le triple comptage, le nombre moyen d'emplois pour tous les dossiers financés a été utilisé comme mesure de l'emploi maintenu pour les entreprises multidossiers.

3.3.2.5 Effets économiques annuels

Les retombées économiques présentées dans l'étude sont des retombées annuelles. Ainsi, bien que la durée moyenne d'un prêt soit de 74 mois (six ans et deux mois), les retombées économiques ne sont pas calculées sur la durée du prêt, mais seulement sur une base annuelle. Étant donné, d'une part, que certains prêts sont radiés en cours de route, et qu'il n'est pas possible de vérifier si l'entreprise a changé de taille pendant la durée du prêt, il a été jugé préférable de présenter les retombées sur une base annuelle seulement.

3.3.2.6 Portée et limites

Cette section présente la portée de l'analyse d'impacts et ses limites.

3.3.2.6.1 Mesure de l'emploi

L'approche vise à ne pas surestimer l'impact de l'intervention du RISQ. Ainsi, la mesure de l'emploi a été limitée à l'emploi maintenu et les déclarations (ou prévisions) d'emplois créés n'ont pas été prises en compte. En effet, étant donné qu'une vérification du nombre d'emplois créés a posteriori n'était pas réalisée de manière systématique, la mesure de l'emploi maintenu a été jugée plus fiable.

3.3.2.6.2 Mesure des impacts économiques

Le calcul de l'impact économique des 295 dossiers correspond à un impact annuel. En effet, les dépenses d'exploitation (masse salariale et dépenses en biens et services) utilisées pour le calcul d'impact correspondent aux dépenses réalisées par les entreprises financées pendant une année (à l'intérieur de la période à l'étude). Les entreprises financées bénéficient toutefois d'un prêt du RISQ pendant une période moyenne de 74 mois (six ans et deux mois). Ainsi, les dépenses d'exploitation (et les impacts correspondants) auraient pu être multipliées par un facteur de 6. Toutefois, étant donné l'approche conservatrice préconisée dans la présente étude, l'impact économique présenté se limite à l'impact annuel des entreprises financées.

²⁷ Validation effectuée à partir d'un échantillon de dossiers.

Par ailleurs, l'estimation des impacts économiques ne tient pas compte de la totalité des dépenses de l'État, telles que les subventions, ou encore les coûts évités (réduction des paiements de transferts résultant d'un emploi créé ou maintenu grâce au financement reçu par l'entreprise). En outre, l'étude ne tient pas compte des effets structurants attribuables au RISQ (ex. : effets de filières, effets régionaux).

3.3.2.6.3 Calcul sur les dépenses d'exploitation

Étant donné le manque de données disponibles relatives aux structures de coûts des projets d'investissement des entreprises financées, le calcul d'impact a été réalisé pour les dépenses d'exploitation seulement. Ainsi, l'estimation des retombées présentées dans cette étude constitue une borne inférieure et aurait été plus élevée si l'impact des dépenses d'immobilisation avait été pris en compte.

3.3.2.6.4 Année des données

Les dossiers financés pris en compte couvrent la période 1998-2014. La mesure de l'impact économique de ces dossiers est toutefois ramenée sur une base annuelle, c'est-à-dire comme si l'ensemble des dossiers avait été financé la même année. La masse salariale a donc été établie en utilisant les données de salaire moyen de 2008, qui représente l'année du dossier moyen²⁸; les données de structure de coûts de PME pour l'année 2008 n'étaient pas disponibles, et les données de 2013 ont dû être utilisées (seule année pour laquelle les données étaient disponibles). La simulation a par ailleurs été réalisée avec la structure fiscale de 2015. Ainsi, il est possible que les impacts calculés par le modèle (en particulier le taux d'imposition et les taux relatifs à la parafiscalité) aient été quelque peu différents s'ils avaient été calculés avec la structure fiscale de 2008. Les impacts présentés dans la présente étude constituent une borne inférieure, étant donné que la masse salariale (et les dépenses en biens et services) n'a pas été actualisée à l'année 2016.

3.3.2.7 Correspondance entre les nomenclatures (RISQ et ISQ)

Pour pouvoir réaliser une simulation avec le modèle intersectoriel, il est nécessaire de faire correspondre les activités économiques dont on désire mesurer l'impact avec la nomenclature propre au modèle. Cette nomenclature, bien que présentant certaines similarités avec celle du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), n'est pas pour autant identique à la nomenclature utilisée au RISQ (basée sur le SCIAN-3) et une correspondance rigoureusement exacte ne peut être établie. Cette situation est fréquente dans la préparation de simulations utilisant le modèle intersectoriel et nécessite un travail de correspondance manuel.

Afin d'établir la meilleure correspondance possible, la description de l'activité de l'entreprise a été prise en compte, en plus du SCIAN-3. Dans la majorité des dossiers (plus de 76 %), le SCIAN-3 correspond presque exactement à la catégorie du modèle intersectoriel, et ce étant donné que la description de l'activité est conforme au SCIAN-3. Dans certains cas, il existe une certaine disparité entre la description de l'activité et le SCIAN-3. Pour ces cas, la description de l'activité a été utilisée pour déterminer la catégorie du modèle intersectoriel correspondante, étant donné que le SCIAN-3 est insuffisant pour établir la correspondance.

²⁸ Moyenne de l'année des 295 dossiers sur la période 1998-2014.

Les cas pour lesquels le SCIAN-3 et la catégorie du modèle intersectoriel ne correspondent pas exactement représentent moins de 3 % du chiffre d'affaires et 2 % de l'emploi total de la population traitée. Ceci correspond au maximum de perte de précision qui pourrait être associé au processus d'appariement entre les deux nomenclatures.

3.4 Validation de la démarche

Afin d'assurer la validité de nos analyses, nous avons réalisé une triangulation des méthodes (quantitative et qualitative) et des techniques de cueillette des données (analyse de la base de données, des dossiers d'analyse et des entretiens). Pour les entretiens, nous avons aussi pris soin de nous adresser à plusieurs types d'acteurs qui connaissent le RISQ aux fins de corroboration (des externes au RISQ, d'autres y ayant travaillé par le passé et des personnes qui font partie de l'organisation actuellement, soit comme employé, soit comme membre de l'un des instances). Cette triangulation nous a permis d'affiner l'interprétation de l'information ainsi que de valider la justesse et la stabilité des résultats produits²⁹.

Concernant la partie de la recherche qualitative/interprétative, nous pouvons dire que le nombre d'entretiens réalisé nous a permis d'atteindre une saturation des informations. Notamment, cette saturation est atteinte grâce à l'utilisation des diverses sources d'information nous ayant permis de juger que les derniers documents et entrevues n'apportaient guère d'informations suffisamment nouvelles ou distinctes pour justifier d'en ajouter de nouveaux³⁰.

Notons également le caractère généralisable des résultats puisque la majorité de nos analyses portent sur la totalité des projets du volet de capitalisation du RISQ, de sa création à 2014. Cette représentativité est d'autant plus grande que les projets en capitalisation représentent une part des projets ayant d'abord été présentés au RISQ dans le volet d'aide technique puis de prédémarrage. Et lorsque certains dossiers ont dû être retranchés des analyses, la taille des sous-échantillons constituait plus de 65 % de la population totale.

3.5 Limites générales de l'étude

Nous devons tout de même souligner ici quelques éléments qui limitent la portée des résultats généraux de cette étude³¹.

Mentionnons tout d'abord que, aux fins de comparaison, nous n'avons pas pu analyser les données et informations relatives aux projets du volet capitalisation qui ont été refusés ou retirés. Ces informations ne sont pas colligées de manière constante par le RISQ et leur analyse n'aurait donc pas permis de dresser un portrait complet ni représentatif.

Cette étude se fonde principalement sur l'information colligée dans les dossiers d'analyse des projets et la base de données du RISQ. La richesse de la base de données et des dossiers d'analyse des projets nous a donné accès à une information pertinente permettant de couvrir les objectifs de l'étude. Le contenu mis à notre disposition dépasse d'ailleurs ce que nous avons été en mesure d'analyser dans le cadre de cette étude. Les entretiens en profondeur auprès d'acteurs connaissant le RISQ ont permis de corroborer et d'approfondir les résultats des analyses menées à partir des données fournies par le RISQ.

²⁹ Denzin, N. et Y. Lincoln (2003).

³⁰ Pires, A.P. (1997).

³¹ En plus de celles déjà énoncées relativement à l'utilisation du modèle intersectoriel.

L'étude aurait pu bénéficier d'informations plus amples provenant des entreprises ayant fait affaire avec le RISQ. Ceci aurait permis de mieux définir les retombées des interventions du RISQ sur ses clients, et ce, de leur propre point de vue. En revanche, à défaut de déclarations des entrepreneurs, l'analyse s'est appuyée sur des rapports détaillés et des indicateurs concrets permettant d'observer la santé financière des entreprises financées et son évolution au cours de la période du prêt.

Et finalement, comme nous n'avons pas eu accès non plus à l'expérience d'entreprises qui n'ont pas reçu de financement (que ce soit en raison d'un dossier refusé ou retiré ou tout simplement parce qu'ils n'en ont pas demandé), nous ne pouvons pas prétendre que ces dernières en ont subi un préjudice.

3.6 Considérations éthiques

Une demande d'approbation éthique a été soumise au Comité institutionnel d'éthique de la recherche de l'UQAM pour l'ensemble de la recherche. La partie de la recherche qui est basée sur des données recueillies par voie d'entretiens individuels (15 entretiens avec les acteurs de la finance solidaire et de l'économie sociale québécoise) a fait l'objet de considérations éthiques particulières. Les répondants ont été a priori informés du temps requis ainsi que des informations demandées pendant les entretiens, ils ont pu donc accepter les conditions en toute connaissance de cause et se retirer de l'entretien à n'importe quel moment. À chaque entrevue, il a été clairement indiqué (oralement et dans le formulaire de consentement) qu'il était possible de refuser de répondre aux questions posées et/ou d'arrêter les enregistrements et/ou de se retirer de l'étude. L'entente de confidentialité visait à assurer aux répondants une pleine liberté d'exprimer tous leurs commentaires.

Dans le cas de l'analyse des dossiers et de la base des données du RISQ, l'anonymat des entreprises a été assuré : les dossiers ont été anonymisés avant de réaliser l'analyse. Par ailleurs, des protocoles de confidentialité ont été signés par les assistants de recherche qui ont eu accès à ces données.

La directrice de l'étude ayant siégé à titre de membre du comité d'investissement du RISQ durant plusieurs années, elle n'a pas participé aux entretiens et n'en a analysé que les données anonymisées.

4. Rôles des entreprises ciblées par les investissements en capitalisation du RISQ

L'économie sociale tend, du moins à son émergence, à répondre à des besoins et à des aspirations non ou imparfaitement comblés par le marché ou l'État. Les entreprises d'économie sociale naissent généralement à l'initiative de groupes de personnes qui cherchent à organiser, suivant des valeurs qui leurs sont importantes (par exemple de démocratie, de solidarité, d'équité), pour eux-mêmes ou pour des tiers, des activités nécessaires au fonctionnement général, mais délaissées par les entrepreneurs traditionnels ou par l'État. Les théories économiques institutionnalistes expliquent pourquoi les entreprises d'économie sociale tendent à répondre mieux ou plus rapidement que l'entreprise privée traditionnelle ou que l'État à certains de ces besoins. Les caractéristiques des entreprises et d'économie sociale (ancrage dans le milieu, gouvernance démocratique de personnes, distribution limitée ou interdite des excédents, etc.) les rendent notamment aptes à insérer leurs projets dans des failles de marché³² et dans des failles de l'État³³, de même qu'à faire correspondre le mode de production et de distribution aux aspirations et valeurs des personnes pour lesquelles elles sont créées³⁴. Les entreprises d'économie sociale tendent ainsi à compléter et à proposer des alternatives à l'offre privée et à l'offre publique dans l'économie.

Le traitement de la dimension sociale de cette étude (premier objectif) permet de qualifier la cible atteinte par le RISQ. Notre analyse des 435 dossiers montre que les entreprises financées par le RISQ jouent l'un ou l'autre – ou plusieurs – des rôles caractéristiques de l'économie sociale en termes de réponses à des aspirations et besoins non ou mal comblés, de comblement de failles de marché ou de l'État (les notions employées ici seront définies plus en détail dans les sous-sections qui présentent les résultats plus en détail) : production de biens et services collectifs ou de confiance ; organisation de contre-pouvoirs de marché ; offre de formation ou d'emploi à des personnes généralement exclues du marché du travail ; développement dans des zones fragiles sur le plan économique. L'analyse montre également que les entreprises financées par le RISQ ne se substituent pas aux entrepreneurs traditionnels ou à l'État. Il est à noter que ces rôles ne sont pas tous mutuellement exclusifs et une même entreprise peut en jouer plusieurs.

4.1 Production de biens et de services collectifs ou de confiance

Notre analyse montre que 37 % (159/435) des projets ou entreprises financées en capitalisation par le RISQ produisent des biens ou des services collectifs ou de confiance³⁵.

³² L'échec (ou faille) de marché correspond à la situation où le marché n'est pas le mécanisme optimal pour assurer la production ou la consommation de biens et de services en quantité et en qualité suffisante pour répondre aux besoins de la société. Ceci conduit à ce qu'il y ait moins de d'agents individuels disposés à produire ou à consommer ces biens ou services (ou à rembourser les coûts des inconvénients liés à leur production ou à leur consommation). En conséquence, il y aurait moins de ces biens et services (ou trop d'inconvénients non réparés) sans l'intervention publique ou d'agents non motivés par les profits.

³³ Il existe des failles ou échecs de marché pour la production et la distribution de biens et de services collectifs ou qui produisent d'importantes externalités collectives, dont une partie est alors assumée par l'État. Les failles de l'État surviennent pour leur part lorsque l'État ne peut pas ou ne peut plus répondre de manière satisfaisante à ces failles de marché. Il peut arriver alors que des entités d'économie sociale organisent des services de manière complémentaire à ceux de l'État ou que celui-ci lui délègue la production de ces services.

³⁴ Vienney (1994).

³⁵ Une partie de ceux-ci offrent également de la formation, des plateaux de travail ou d'autres moyens visant à remettre au travail les personnes qui sont généralement exclues du marché du travail. Il y a donc recoupement partiel de cette catégorie avec la section 4.3 regroupant les catégories « Entreprises d'insertion » et « Offre d'emploi à personnes généralement exclues du marché du travail ».

4.1.1 Biens et services collectifs

Les biens et services collectifs sont ceux que l'on souhaite rendre accessibles à tous notamment parce leur usage procure à l'ensemble de la collectivité des avantages bien supérieurs à leur coût. Ces biens ou services peuvent être source d'externalités positives à leur consommation ou à leur production. L'externalité se définit comme les conséquences ou effets qu'une activité a sur des tiers non directement concernés par cette activité, sans que ces effets donnent lieu à un paiement ou à une transaction. Les externalités peuvent être positives ou négatives. On distingue également des externalités de production³⁶, lorsque l'action à l'origine de l'externalité est une activité productive, et des externalités de consommation³⁷, lorsque cet effet résulte de la consommation d'un bien ou service. Ces externalités sont collectives lorsqu'elles sont indivisibles, c'est-à-dire qu'elles touchent simultanément un ensemble d'agents, et donc, l'environnement socioéconomique³⁸.

L'analyse du portefeuille du RISQ montre que plus du tiers des dossiers indiquent que l'entreprise ou le projet financé par le RISQ est générateur d'externalités individuelles ou collectives positives (32 % ou 141/435 dossiers). Le Tableau 3 fournit des exemples de ces activités.

³⁶ Par exemple, l'implantation d'un magasin d'alimentation de proximité dans une zone géographique qui en était dépourvue aura des effets positifs dont le producteur — en principe l'entreprise qui gère ce magasin — n'est pas le seul à bénéficier. En effet, cette offre ajoutera à l'offre globale du territoire, contribuant à sa vitalité démographique, laquelle contribuera à d'autres commerces présents dans la zone géographique. Pourtant, le gain privé qu'obtient l'entreprise en s'implantant sur ce territoire ne tient pas compte en général du gain qu'en tirent indirectement d'autres personnes ou entreprises. En cas d'externalité positive, le gain privé est donc inférieur au gain social. (Voir : Helbing, 2010, p. 48)

³⁷ Par exemple, le fait d'offrir à un enfant de famille à faible revenu un service de garde éducatif va apporter des bénéfices privés pour tous les citoyens soit une plus grande probabilité que cet enfant contribuera positivement à la société une fois devenu adulte (le service éducatif l'ayant rendu moins vulnérable dans son développement et ayant augmenté ses chances d'atteindre un niveau de scolarisation et de diplomation plus élevé), de même qu'une plus grande probabilité que la mère soit active sur le marché du travail durant les premières années de son enfant. Que la personne ait à encourir des coûts privés ou que le traitement soit subventionné par des sommes publiques, un bénéfice social en découle. (Voir : Caron et Morin, 2015)

³⁸ Voir entre autres : Lienard, 2001, p. 244 et Alternatives économiques, *L'économie de A à Z*.

Tableau 3 : Exemples de biens et services collectifs produits par les entreprises financées par le RISQ

<p>Santé et services sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aide aux personnes âgées ou en perte d'autonomie vivant à leur domicile - Services aux personnes souffrant de handicaps - Activités visant à prévenir l'itinérance 	<p>Hébergement avec services spécialisés</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hébergement et thérapie pour personnes ayant des problèmes liés à la dépendance (toxicomanie, sexe, jeu compulsif) - Gestion de logements sociaux communautaires
<p>Enfance, jeunesse</p> <ul style="list-style-type: none"> - Centres de la petite enfance - Services à la périnatalité, formation pour habiletés parentales ou communication enfant-adulte - Services aux jeunes traversant diverses difficultés familiales, sociales ou scolaires 	<p>Environnement, territoire</p> <ul style="list-style-type: none"> - Récupération ou recyclage - Protection et conservation d'espaces naturels - Activités visant à redynamiser l'activité touristique locale

* pour une liste plus complète, voir l'annexe D

4.1.2 Biens et services de confiance

Les biens ou services de confiance sont ceux dont les caractéristiques difficilement vérifiables même après la consommation³⁹. On parle d'asymétrie d'information lors d'un échange quand certains des participants disposent d'informations pertinentes que d'autres n'ont pas. Les asymétries d'information peuvent ainsi engendrer un déséquilibre entre le producteur et le consommateur ou entre le vendeur et l'acheteur⁴⁰. Ces biens ou services nécessitent un intermédiaire de confiance afin de garantir au consommateur la qualité annoncée du produit ou du service. Les entreprises d'économie sociale sont plus à même d'offrir cette intermédiation en favorisant la confiance vis-à-vis des consommateurs ou des acheteurs, entre autres parce qu'elles n'ont pas pour premier objectif de générer des profits pour en distribuer les dividendes à des actionnaires⁴¹.

L'analyse du portefeuille du RISQ montre que 4 % (19/435) des dossiers indiquent que l'entreprise ou le projet financé par le RISQ vise à produire des biens ou services de confiance. Le Tableau 4 donne un exemple de ces biens et services produits par les entreprises financées par le RISQ.

³⁹ « C'est le cas, par exemple, des qualités dites écologiques, pour lesquelles le consommateur a une disposition à payer plus élevée, pensant qu'elles nuisent moins à l'environnement. En l'absence d'information supplémentaire, la consommation seule ne peut révéler si, effectivement, la variété consommée était écologique ou non. » (Bonroy et Constantatos [2004], p. 1).

⁴⁰ On parle alors d'une *faillite* ou *échec contractuel*, lequel conduit à une *faillite* ou *échec de marché*. Voir : Nelson (1970).

⁴¹ Voir : Anheier et Ben Ner (2003).

Tableau 4 : Exemples de biens et de services de confiance produits par les entreprises financées par le RISQ

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Produits agrobiologiques : production ou vente de produits issus de l'agriculture agrobiologique- Commerce équitable : commercialisation de produits issus du commerce équitable- Services environnementaux : gestion de crédits carbone |
|--|

4.2 Contre-pouvoirs de marché

Notre analyse montre que 34 % (147/435) projets ou entreprises financées en capitalisation par le RISQ constituent des contre-pouvoirs de marché⁴².

Certaines organisations se mettent sur pied en vue de contrer le pouvoir de joueurs trop dominants sur les marchés, lesquels ont la capacité de contrôler les prix ou diminuer la qualité à leur avantage ou ne privilégier que les segments de marché les plus rentables : monopoles ou oligopoles (concentration du pouvoir des fournisseurs), monopsones ou oligopsones (concentration du pouvoir des acheteurs). Certaines entreprises d'économie sociale ont pour mission d'organiser des activités dans des marchés peu concurrentiels afin de se donner un avantage compétitif à l'avantage de leurs membres ou des communautés qu'elles desservent (ex. : coopératives, groupements de consommateurs, circuits courts ou équitables de commercialisation).

Le Tableau 5 présente des exemples de ces entreprises.

⁴² Une partie de ceux-ci offrent également de la formation, des plateaux de travail ou d'autres moyens visant à remettre au travail les personnes qui en sont généralement exclues. Il y a donc recoupement partiel de cette catégorie avec la section 4.3 regroupant les catégories « Entreprises d'insertion » et « Offre d'emploi à personnes généralement exclues du marché du travail ».

Tableau 5 : Exemples de contre-pouvoirs de marché organisés par les entreprises financées par le RISQ

<p>Organisation du marché pour des producteurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - coopérative de producteurs pour transport de bois de coupe - coopérative de promotion d’auteurs-compositeurs - espaces de travail partagé pour travailleurs autonomes - incubation de nouvelles entreprises 	<p>Organisation du marché des travailleurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - reprises d’entreprises par des coopératives de travailleurs - coopératives regroupant des travailleurs anciennement informels - organisme de placement et de formation des travailleurs de l’événement et de la scène
<p>Organisation du marché des consommateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - coopératives funéraires - coopératives en milieu scolaire - librairie coopérative - coopératives de câblodistribution - coopératives d’alimentation - entreprise sans but lucratif d’achat ou de vente de jouets d’occasion - garages coopératifs - cliniques juridiques 	<p>Organisation du marché par des parties prenantes mixtes</p> <ul style="list-style-type: none"> - coopérative de solidarité - espace collaboratif et de partage d’outils pour bricolage, projets et petites réparations - sécurité alimentaire sur un territoire donné - service internet en région - commerce de proximité (épicerie, station service, bureau de poste)

* pour une liste plus complète, voir l’annexe D

4.3 Emploi et employabilité de personnes généralement exclues du marché du travail

Notre analyse montre que 32 % (141/435) des projets ou entreprises financées en capitalisation par le RISQ forment ou emploient des personnes généralement exclues du marché du travail.

Une part des investissements du RISQ se destine à des entreprises dont la main d’œuvre est exclue ou à fort risque d’exclusion du marché du travail. Parmi celles-ci, on retrouve les entreprises d’insertion par le travail, qui offrent une formation en situation de travail pour une période déterminée. Un autre cas de figure est celui des projets ou des entreprises qui se donnent pour mission d’embaucher des travailleurs qui peuvent être exclus du marché du travail en raison de leur genre, de leur âge, de leur manque d’expérience ou de limitations physiques ou intellectuelles, ou vivant sur un territoire à très fort taux de chômage⁴³.

4.3.1 Entreprises d’insertion

La spécificité des entreprises d’insertion est qu’elles « répondent à des besoins de formation et d’accompagnement de personnes en sérieuses difficultés d’intégration au marché du travail, dans un objectif de lutte à la pauvreté et à l’exclusion.⁴⁴ » Nous avons relevé 11 % des dossiers (soit 47/435) dans des entreprises ayant un statut d’entreprise d’insertion accordé par le ministère de l’Emploi et de la Solidarité sociale (ou son équivalent au moment du financement).

⁴³ Il y a donc recoupement partiel entre cette dernière caractéristique avec la section 4.4 regroupant projets ou entreprises situées dans des zones considérées fragiles.

⁴⁴ Collectif des entreprises d’insertion. Extrait de leur site : <http://www.collectif.qc.ca/>

4.3.2 *Autres entreprises ou projets offrant des emplois à des personnes généralement exclues du marché du travail*

D'autres entreprises ou projets financés par le RISQ ont pour mission, objectifs ou pratiques d'offrir des emplois à des personnes généralement exclues du marché du travail dans des entreprises sans avoir le statut d'entreprises d'insertion. Celles-ci comptent pour 21 % du portefeuille analysé (soit 91/435 dossiers).

Les caractéristiques des entreprises offrant des emplois à des personnes généralement exclues du marché du travail sans avoir le statut d'entreprise d'insertion sont, par exemple :

- Avoir un statut de centre de travail adapté (CTA)
- Opérer comme une entreprise d'insertion sans avoir la reconnaissance gouvernementale
- Avoir pour objectif d'offrir des emplois à des personnes :
 - ayant des limitations en emploi liées à un handicap, une déficience physique, une déficience intellectuelle, un problème de santé mentale ou une mésadaptation socio-affective ;
 - ayant des limitations en emploi liées à l'analphabétisme ;
 - jeunes sans expérience de travail ou vivant des difficultés scolaires ;
 - exposées aux risques du travail informel ;
 - qui étaient embauchées dans une entreprise en voie de fermeture ;
 - issues du milieu carcéral ;
 - femmes issues de milieux défavorisés ou à des femmes de plus de 50 ans faiblement scolarisées ;
 - immigrées ;
 - faisant partie des minorités visibles ;
 - jeunes participant à la relève artistique ;
 - ayant complété un parcours en entreprise d'insertion.

4.4 *Zones (MRC) fragiles*

Notre analyse montre que 17 % (72/435) des projets ou entreprises financés en capitalisation par le RISQ se sont développés dans des zones géographiques fragiles.

Les zones fragiles ont été définies à partir des indices de dépendance économique par Municipalité régionale de comté (MRC), préparés par l'Institut de la statistique du Québec⁴⁵. Cet indice correspond à la valeur des paiements de transfert aux particuliers par tranche de 100 \$ de revenu disponible. Aux fins de la présente analyse, les paiements relatifs à la Régie des rentes du Québec (RRQ) et aux indemnités pour accidents de travail ont été exclus, et ce afin de ne conserver que les paiements de transfert reflétant un niveau de précarité économique. Les MRC avec un rapport de dépendance économique supérieur à la médiane québécoise ont par la suite été qualifiées de « régions fragiles ». La liste de ces MRC est présentée en annexe C.

⁴⁵ Indices de dépendance économique selon le sexe, régions administratives, municipalités régionales de comté (MRC), régions métropolitaines de recensement du Québec et ensemble du Québec - Données pour 2014. Source : Statistique Canada, Profils de dépendance économique, adapté par l'Institut de la statistique du Québec (ISQ). Consulté en ligne sur la Banque de données des statistiques officielles sur le Québec.

Cette mesure peut être considérée comme conservatrice puisqu'elle n'inclut pas les quartiers fragiles en milieux urbains tels qu'on en trouve à Montréal, Québec, Gatineau, Sherbrooke ou Trois-Rivières, par exemple.

4.5 Autres échecs de marché

Outre ceux déjà mentionnés, il existe d'autres biens et services pour lesquels l'allocation par le marché peut être inefficace (échecs de marché). C'est le cas des biens d'information ou d'expérience comme, par exemple, les biens culturels. Ces biens ou services sont ceux dont le consommateur ne connaît pas toutes les caractéristiques avant de le consommer. Il y a en conséquence des coûts associés à la recherche et à l'information (ex. : comparaison du rapport qualité/prix des différentes prestations proposées, étude de marché). Il peut être coûteux de rechercher une telle information, et plus encore lorsqu'on ne sait pas précisément ce que l'on cherche. Acquérir ces connaissances requiert du temps et passe souvent par des relations ou des réseaux. La valeur de l'information réside donc alors dans les processus d'indexation, de recherche et, éventuellement, de certification de la qualité des données.

Nous n'avons pas fait le décompte de toutes les activités pouvant correspondre à l'un de ces types d'échecs de marché. Toutefois, l'un des exemples de ce type d'échec de marché est celui de la culture, où les organismes à but non lucratif peuvent fournir de telles expériences ou informations. À titre indicatif, dans les 295 dossiers analysés dans l'étude d'impacts économiques, 10 % des projets se rattachent à l'industrie culturelle, de l'information et des communications.

4.6 Opportunités commerciales nouvelles

Nous avons pu vérifier que les projets financés par le RISQ ne viennent pas se substituer à des activités économiques existantes, soit au moment de l'émergence de l'entreprise, soit au moment du financement du projet (souvent les deux). Ceci témoigne de la propension des entreprises d'économie sociale de répondre à des besoins et à des aspirations non ou mal comblés par le marché ou par l'État. Cela valide également que l'apport économique calculé peut être associé aux projets financés dans ces entreprises. Le Tableau 6 présente le pourcentage des entreprises et projets correspondant à des opportunités commerciales nouvelles.

Tableau 6 : Pourcentage des entreprises ou projets qui répondent à une opportunité commerciale nouvelle

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">- 82 % répondent à une opportunité commerciale nouvelle au moment de la création de l'entreprise.- 80 % répondent à une opportunité pour laquelle l'offre est insuffisante au moment du financement du projet. |
|---|

4.7 Conclusion : Le RISQ atteint sa cible

Nos résultats montrent que le RISQ atteint sa cible en sélectionnant et soutenant des projets et des entreprises qui poursuivent des objectifs sociaux bien marqués, répondant à des aspirations et à des besoins non ou mal comblés par le marché ou par l'État, et qui constituent des opportunités commerciales nouvelles soit au moment de la création de l'entreprise (82 %), soit au moment du financement du projet (80 %).

Ainsi, les entreprises ciblées, au-delà de leur statut juridique (coopératives ou organismes à but non lucratif), occupent des rôles typiques de l'économie sociale⁴⁶, produisant des biens et services collectifs ou de confiance (37 %), organisant des contre-pouvoirs de marché (33 %), offrant des emplois ou de la formation à des personnes généralement exclues du marché du travail (32 %), et ce, souvent en zones géographiques dépendantes des transferts gouvernementaux (17 %). La Figure 1 présente les rôles joués par les entreprises financées par le RISQ. Comme on le voit, une même organisation peut jouer plus d'un rôle à la fois. Noter que cette figure sert à illustrer les rôles et leurs recouvrements ; la taille des cercles et des intersections n'est pas à l'échelle.

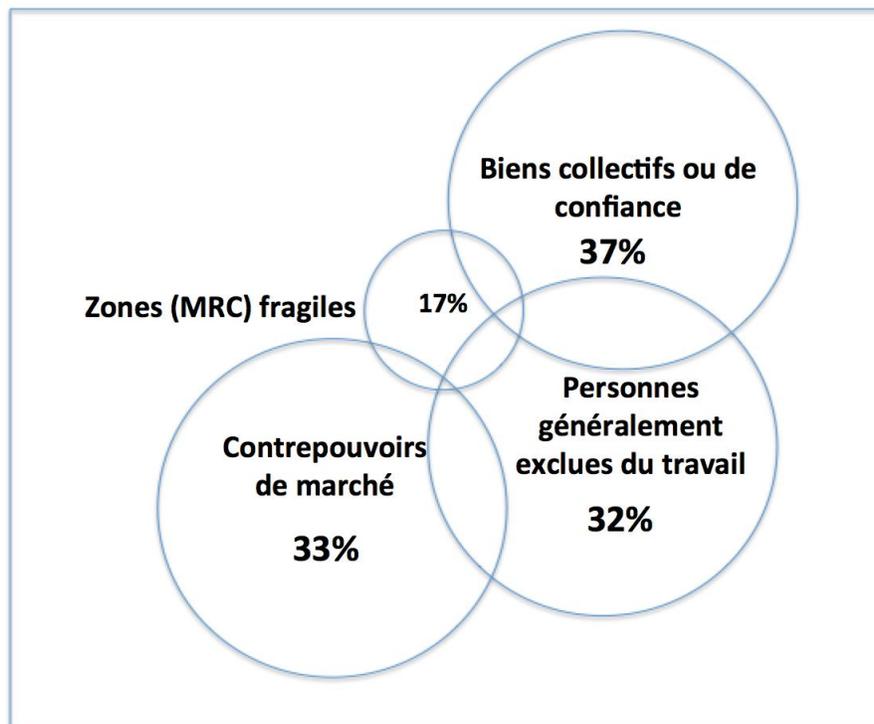


Figure 1 : Rôles socioéconomiques des entreprises d'économie sociale financées par le RISQ

⁴⁶ Voir : Ben Ner et Van Hoomissen (1991); Hansmann (1980); Weisbrod (1988); Vienney (1994).

5. Méthode d'analyse financière

Pour répondre au deuxième objectif de l'étude, soit l'analyse de la dimension financière de l'intervention du RISQ, nous avons observé les incidences de l'utilisation d'une méthode financière développée par le RISQ et ses partenaires et adaptée au contexte spécifique des entreprises d'économie sociale. Cette méthodologie, consignée dans le *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale* paru en 2003, permet en outre aux analystes du RISQ d'attribuer une cote initiale de qualification à différents indices de viabilité du projet ou de l'entreprise. Ces cotes servent à estimer le risque et à éclairer la décision d'investissement. Nous avons analysé les effets de cette méthodologie sur la sélection des projets financés par le RISQ.

Comme prévu par le RISQ, les projets doivent obtenir une cote d'évaluation globale minimale de 3 sur 4 pour qu'ils soient retenus pour un financement. Cette cote s'obtient en faisant la moyenne des cotes obtenues aux 10 critères suivants tel que décrits dans le *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*⁴⁷ :

1. qualité de l'actif (ex. valeur de revente des actifs mobiliers immobiliers, inventaire) ;
2. structure financière (ex. : fonds propres, endettement, capacité de remboursement ou de réinvestissement) ;
3. viabilité (ex. génération d'excédents, ventes, flux de trésorerie) ;
4. exploitation (ex. : coûts d'approvisionnement, productivité, relations avec les fournisseurs, maîtrise technologique) ;
5. marché (ex. : parts de marché, positionnement stratégique, état de la concurrence, contrats) ;
6. ressources humaines (ex. conditions de travail, participation à la gestion, formation) ;
7. conseil d'administration (ex. : relation avec l'équipe de direction, avec les partenaires, compétences) ;
8. équipe de direction (ex. : compétence dans le secteur et en management, complémentarité avec l'équipe, connaissance des facteurs de succès) ;
9. ancrage dans le milieu (ex. : soutien de la communauté locale ou sectorielle, encadrement technique soutenu par les partenaires locaux) ;
10. finalité sociale (ex. : prise en charge collective, processus de gestion démocratique, primauté des personnes sur le capital et la production de produits ou services).

Une cote de 1 signifie que sur ce critère le dossier est jugé insuffisant, une cote de 2 signifie qu'il est faible, une cote de 3 signifie qu'il est adéquat et une cote de 4 signifie qu'il est fort.

Pour dresser le portrait des projets du volet de capitalisation financés par le RISQ en fonction de toutes les cotes d'évaluation attribuées, nous disposons d'un échantillon variant de 324 à 326 dossiers (selon les critères) pour lesquels les cotes étaient disponibles dans la base de données. Cela représente de 74 % à 75 % de l'ensemble des dossiers, dont nous avons toutefois retranché le cas des entreprises multidossiers (plus d'un dossier par entreprise).

⁴⁷ Voir la partie 5.2 du *Guide d'évaluation des entreprises d'économie sociale* intitulée « Grille d'évaluation de l'entreprise d'économie sociale ».

5.1 Validité de la méthode d'attribution des cotes

Avant même de dresser ce portrait des projets, nous voulons vérifier que les critères utilisés et prescrits dans le *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale* mesurent bien ce qu'ils sont censés mesurer (validité de construit⁴⁸). Autrement dit, il s'agit de s'assurer que les critères se regroupent entre eux selon des dimensions générales attendues.

À l'aide d'une analyse en composantes principales (ACP)⁴⁹, nous relevons des corrélations (r) suffisamment fortes entre certains critères pour former trois dimensions générales⁵⁰. Une corrélation se définit comme un rapport réciproque entre les deux cotes qui varient simultanément en fonction l'une de l'autre. Les dimensions observées se définissent comme attendues en fonction des regroupements présentés dans le *Guide* :

1. la dimension financière qui regroupe : viabilité ($r = 0,55$), structure financière ($r = 0,75$) et qualité de l'actif ($r = 0,83$);
2. la dimension sociale qui regroupe : ancrage dans le milieu ($r = 0,82$) et finalité sociale ($r = 0,87$);
et
3. la dimension opérationnelle qui regroupe équipe de direction ($r = 0,76$), ressources humaines ($r = 0,78$), marché ($r = 0,50$) et exploitation ($r = 0,78$).

Seul le critère relatif au conseil d'administration se présente à la fois regroupé dans la dimension sociale ($r = 0,45$) et dans la dimension opérationnelle ($r = 0,45$). Ce résultat reste compréhensible si l'on considère que, selon les contextes et la nature des projets, le jugement porte plutôt sur la composition du conseil d'administration (CA) et les compétences de ses administrateurs ou plutôt sur sa capacité à assumer la gouvernance en tant qu'organe démocratique de l'association. On peut donc s'attendre à ce que, dans le premier cas, la cote suive la dimension opérationnelle et, dans le second cas, qu'elle suive plutôt la dimension sociale⁵¹.

Bref, le constat sur le regroupement statistique des critères selon des dimensions qui correspondent à celles présentées dans le *Guide* est une indication de la validité des critères d'analyse utilisés et de leur application par les analystes dans le contexte de leur travail au RISQ. Ceci permet donc de confirmer la validité interne de cet outil puisqu'il permet de bien mesurer les dimensions qu'il souhaite mesurer.

⁴⁸ « La *validité de construit* est également nommée *validité de construction*, *validité théorique* ou encore *validité conceptuelle* par certains auteurs. Ce type de validité vise à s'assurer que l'instrument mesure vraiment le ou les construits qu'il a été conçu pour mesurer et qu'il offre une mesure adéquate du modèle théorique sur lequel il s'appuie. » Site Psychométrie à l'Université de Sherbrooke : <http://psychometrie.espaceweb.usherbrooke.ca/validite-theorique-2>

⁴⁹ L'analyse en composantes principales (ACP) est notamment employée pour comprendre la structure d'un ensemble de variables et voir quelles variables sont associées entre elles. L'analyse consiste à transformer des variables liées entre elles en nouvelles variables nommées « composantes principales », ou axes principaux. Voir site SPSS 17 à l'Université de Sherbrooke : <http://spss.espaceweb.usherbrooke.ca/pages/interdependance/analyse-en-composantes-principales.php>

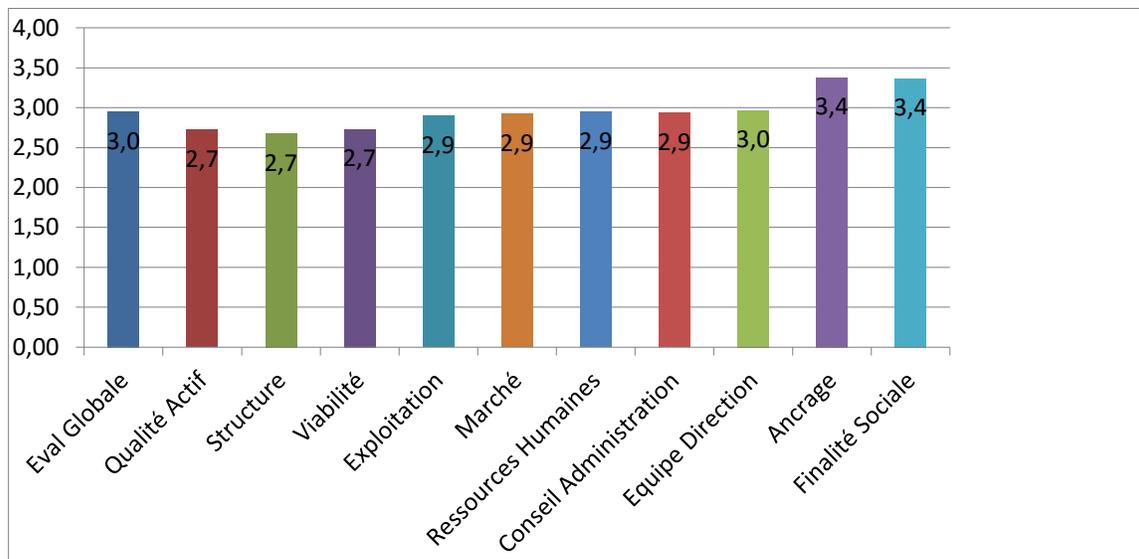
⁵⁰ En regroupant ceux qui présentent 0,4 points et plus de différence entre la corrélation entre la cote et son facteur et sa corrélation sur les autres facteurs avec une rotation VARIMAX.

⁵¹ D'un point du modèle explicatif, ce résultat rappelle aussi les deux types de fonctions du conseil d'administration définies par Mintzberg (1986), qui distingue la fonction de prestataire de services, caractérisée par la composition du conseil d'administration et son ancrage, de la fonction de contrôle, définie par l'exercice de son pouvoir et de ses prises de décision dans le fonctionnement de l'entreprise.

5.2 Portrait de l'attribution des cotes

Toujours en considérant les projets pour lesquels nous avons des cotes d'évaluation (n variant de 324 à 326 selon les critères), nous observons que la moyenne des cotes d'évaluation globale, sur un maximum de quatre, est relativement élevée ($M : 2,95$; $ET : 0,35$; $n = 324$)⁵². Les moyennes des cotes les plus élevées se trouvent sur les critères de l'ancrage dans le milieu ($M : 3,38$; $ET : 0,48$; $n = 325$) et de la finalité sociale ($M : 3,37$; $ET : 0,48$; $n = 325$). Ce résultat reflète la solidité des projets sur ces deux critères au moment de l'analyse de leur dossier.

Les moyennes les moins élevées se trouvent quant à elles sur les critères de la structure financière ($M : 2,68$; $ET : 0,62$; $n = 326$) et de la qualité de l'actif ($M : 2,7$; $ET : 0,59$; $n = 326$). Ce résultat suggère que, lors de leur analyse, les projets présentent généralement certaines lacunes relativement à la situation financière présentée par l'entreprise. La Figure 2 montre l'ensemble des moyennes des cotes sur chacun des critères.



Source : Bouchard et al., d'après les données du RISQ.

Figure 2 : Moyennes des cotes de qualification initiales selon le critère d'évaluation des dossiers

Il est aussi possible de faire des comparaisons entre les cotes en fonction du statut des dossiers. Ceci permet de voir si ce portrait varie en fonction des statuts des dossiers selon que le prêt est identifié comme étant autorisé, remboursé, ou radié. Bien que ce ne soit pas le seul facteur décisif, ceci peut nous donner une indication du potentiel prédictif de la cote sur le remboursement futur ou son contraire, soit la radiation du prêt. Dans la base de données du RISQ, les dossiers ($n = 435$) sont classés selon qu'ils sont :

1. autorisés (40 %; $n = 173$), c'est-à-dire que le financement est en cours;
2. remboursés, c'est-à-dire que le financement est terminé et a été remboursé en totalité (38 %; $n = 166$); ou

⁵² n : nombre de l'échantillon ; M : moyenne ; ET : écart-type.

3. radiés (22 %; n = 96), c'est-à-dire que le dossier est fermé mais que le financement initialement autorisé n'a pas été remboursé par l'emprunteur.

En ne tenant compte que des dossiers complétés (remboursés et radiés ; n = 262 ; donc excluant les dossiers autorisés en cours ; n = 40 %), le RISQ obtient le remboursement de son prêt deux fois sur trois⁵³ alors qu'il est radié dans 37 % des cas.

L'analyse de différence de moyennes (test-t) permet de vérifier s'il existe des variances suffisamment grandes sur les cotes entre ces trois groupes (remboursés, radiés, en cours) pour pouvoir juger de leur valeur prédictive relativement au remboursement ou à la radiation du prêt.

En comparant les dossiers remboursés (n = 113) aux dossiers radiés (n = 41) pour lesquels les cotes sont disponibles, nous remarquons que les moyennes des cotes sur tous les critères sont significativement plus élevées pour les dossiers remboursés que celles du groupe de dossiers radiés ($p \leq 0,05$) (Figure 3; Tableau 7)⁵⁴.

Les résultats révèlent que, comparativement aux dossiers remboursés, les dossiers radiés obtiennent, lors de leur évaluation initiale, des cotes significativement moins élevées sur chacun des critères. Et, bien qu'il existe des différences statistiquement significatives entre les moyennes de cotes sur les critères de la dimension sociale (finalité sociale et ancrage), cette différence n'est malgré tout pas suffisante puisqu'il reste que ces deux groupes sont qualitativement jugés comme étant « acceptable » (cote moyenne de plus de 3 sur 4).

Il est important de souligner que ces résultats sont robustes et ne sont pas influencés par les cotes d'évaluation manquantes (voir annexe E).

⁵³ Ce calcul, fait sur les 295 dossiers identifiés pour l'analyse des retombées économiques et fiscales, montre un remboursement 3 fois sur 4. Voir la section 9.

⁵⁴ Ces différences restent inchangées si les dossiers remboursés et en cours (n = 284) sont regroupés pour les comparer aux dossiers radiés. Ceci s'explique en partie parce que le taux de radiation est relativement peu élevé et que, toutes proportions gardées, la majorité des dossiers autorisés en cours a plus de chance d'être remboursée (109 dossiers sur 173) que radiée (64 dossiers sur 173).

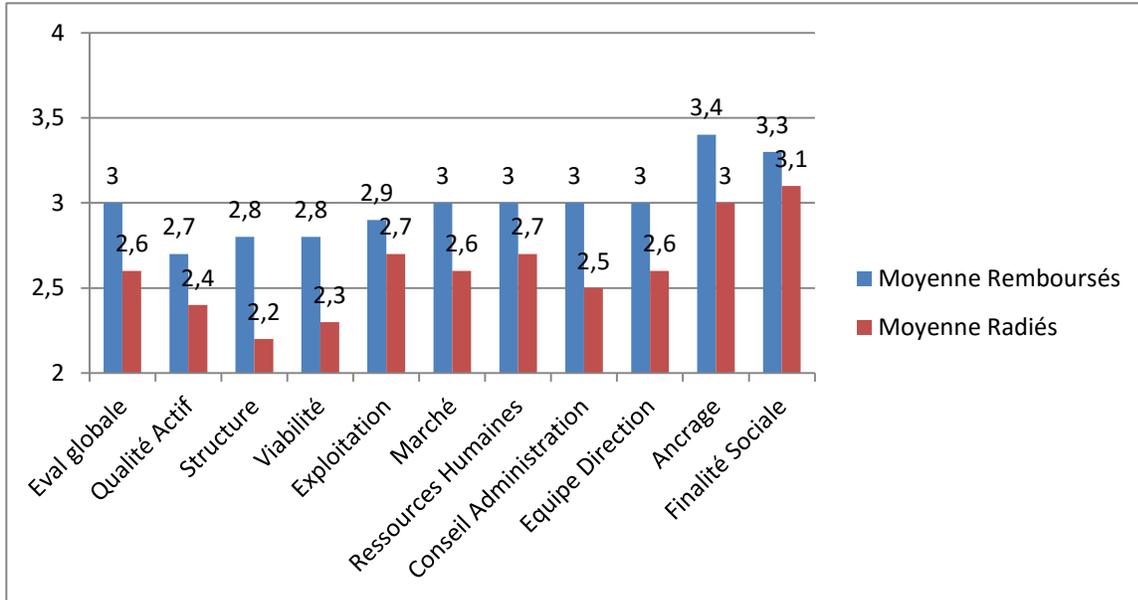


Figure 3 : Moyennes des cotes de qualification initiales sur les critères selon le statut du dossier remboursé ou radié

Tableau 7 : Résultat des différences de moyennes des cotes (test-t) entre le groupe de dossiers remboursés et le groupe de dossiers radiés selon les critères d'évaluation

Groupes	Remboursés (n=113)		Radiés (n=41)		t	dl	p	d ⁵⁵
	M	ET	M	ET				
Éval globale	2,98	0,34	2,62	0,43	5,49	150	0,000**	0,17
Qualité Actif	2,74	0,58	2,44	0,64	2,63	66,07	0,010*	0,04
Structure	2,80	0,60	2,29	0,84	4,14	152	0,000**	0,10
Viabilité	2,81	0,58	2,26	0,76	4,72	152	0,000**	0,13
Exploitation	2,92	0,39	2,69	0,60	2,86	151	0,005*	0,05
Marché	2,95	0,45	2,61	0,60	3,83	151	0,000**	0,09
Ressources humaines	2,96	0,45	2,73	0,63	2,50	151	0,013*	0,04
Conseil administration	2,96	0,55	2,47	0,56	4,87	70,32	0,000**	0,14
Équipe direction	2,95	0,56	2,57	0,49	4,06	79,80	0,000**	0,1
Ancrage	3,41	0,49	3,04	0,58	3,69	62,12	0,000**	0,08
Finalité sociale	3,35	0,53	3,10	0,42	2,68	151	0,008*	0,05

Lecture : * p 0,05 ; ** p 0,001 ; M : moyenne ; ET : écart-type ; dl : degré de liberté
 Source : Bouchard et al., d'après les données du RISQ

⁵⁵ La taille d'effet (d) détermine à quel point la différence entre les moyennes peut être influencée au fait d'appartenir à un groupe (dossiers remboursés) plutôt qu'un autre (dossiers radiés). Il est reconnu qu'une taille d'effet autour de 0,01 est faible; autour de 0,06 est moyenne; et autour de 0,14 et plus est considérée comme grande (Cohen, 1988).

5.3 Conclusion : Le RISQ utilise une méthode d'analyse valide pour sélectionner les projets

En somme, à la lumière de l'ensemble de ces résultats, nous pouvons conclure que le RISQ utilise une méthode d'analyse précise et valide pour sélectionner les projets qu'il finance. En accord avec les prescriptions du *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, il ressort que la manière de coter les dossiers sur les différents critères montre une certaine valeur prédictive⁵⁶. En effet, les entreprises qui remboursent leur prêt obtiennent des cotes significativement plus élevées sur tous les critères comparativement aux entreprises qui feront défaut et verront leur prêt radié. Ce résultat, quoique fort éclairant, ne devrait toutefois pas amener le RISQ à ne considérer que ces cotes pour prendre des décisions de financement. Les cotes sont des indicateurs valides à considérer parmi d'autres dans le cadre de ce processus d'analyse et de prise de décision.

Ainsi, les projets financés par le RISQ peuvent parfois paraître relativement risqués, si l'on en juge par les cotes attribuées aux dossiers concernant leurs aspects financiers ou organisationnels. Par ailleurs, ce risque n'est jamais pris en l'absence d'une cote jugée acceptable sur les critères de finalité sociale et d'ancrage dans la communauté.

Comme nous le verrons dans le chapitre suivant sur les effets de traitement, les analystes du RISQ formulent des recommandations structurantes aux entrepreneurs collectifs qui répondent en écho aux faiblesses soulevées et cherchent à solidifier les dossiers sur les critères évalués plus faiblement.

⁵⁶ Toutefois, ce caractère prédictif devra être relativisé au regard des autres variables expliquant aussi potentiellement le remboursement (année, secteur, zone géographique, etc.).

6. Recommandations structurantes

Le troisième objectif de l'étude s'intéresse au rôle et à la place du RISQ au sein de l'écosystème québécois d'économie sociale. L'un des aspects de ce rôle concerne les effets du RISQ sur « la reconnaissance de pratiques de gestion originales et efficaces » de l'économie sociale (quatrième élément de l'énoncé de mission du RISQ). Nous avons cherché à voir si et comment les recommandations faites par les analystes et les membres du comité d'investissement aux entrepreneurs collectifs venant chercher un financement au RISQ peuvent avoir des effets sur la reconnaissance et le renforcement de leur mode de gestion particulier. C'est ce que nous avons appelé des *effets de traitement* des dossiers. Ces effets de traitement s'analysent à travers les types de recommandations que formulent les analystes du RISQ pour renforcer le projet initial et améliorer les capacités du groupe promoteur à rembourser son prêt. Les particularités de ces recommandations ont tout d'abord été repérées dans les entretiens menés auprès de nos trois groupes de répondants. À partir des dossiers d'analyse des projets, nous avons ensuite répertorié et catégorisé les types de recommandations selon qu'elles traitent de la dimension sociale, de la dimension financière, de la dimension opérationnelle ou des caractéristiques des dirigeants (conseil d'administration et direction générale)⁵⁷. Ces recommandations deviennent souvent des conditions au déboursement des sommes accordées par le RISQ au promoteur.

6.1 Types de recommandations formulées lors des entretiens

Nous rendons compte en premier lieu des résultats de l'analyse de contenu des entretiens, qui témoignent de l'approche du RISQ lors de la réception d'un projet.

Les recommandations concernent avant tout la gestion

Sans que ce soit explicitement nommé par les répondants, lorsque nous leur avons demandé sur quoi portent généralement les recommandations structurantes fournies aux entrepreneurs collectifs, les répondants ont soulevé spontanément des aspects spécifiquement associés à la dimension de la gestion.

Les recommandations du RISQ portent essentiellement sur la gestion. Les entrepreneurs connaissent leurs produits, leurs services, les besoins des populations. La rentabilité sociale est presque tout le temps là, mais il manque souvent des capacités de gestion. Ce qui entraîne des recommandations du type : recherche d'une entente de gestion avec le CLD (coach, parrain...); ou diversification et professionnalisation des CA et des équipes en matière de connaissances juridiques et financières. (R10)⁵⁸

Le RISQ ne refuse pas de projets a priori

Rarement un projet est-il d'emblée refusé sur des prémisses d'un dossier incomplet, de données financières manquantes ou de projections peu réalistes. Ainsi, 53 % des répondants (8/15) indiquent

⁵⁷ Noter que l'énoncé de ces dimensions émane de l'analyse en composantes principales (ACP) tel qu'indiqué au chapitre précédent.

⁵⁸ Ceci indique que l'extrait vient du verbatim de l'entrevue avec le répondant numéro 10.

que le RISQ a un rôle d'accompagnement des entreprises d'économie sociale, et plusieurs d'entre eux (40 %, 6/15) mentionnent que le fait de ne refuser aucun projet à sa réception relève de la « vision de l'organisation [RISQ] » (R14).

[...] l'objectif, c'est de dire, face au projet que j'ai devant moi : Est-ce que je suis capable d'intervenir ? Souvent, dans un premier temps, ce n'est pas clair parce que, par exemple, les besoins de fonds de roulement sont sous-estimés, il manque les périodes de rotation de l'inventaire, beaucoup d'autres éléments sont encore manquants [...]. C'est la particularité [de notre approche], parce que notre but n'est pas de dire non, mais de dire oui. Et cela change toute l'approche qu'on a avec les promoteurs, qui est de chercher avec eux des solutions et d'essayer de les encadrer. (R1)

Ce sont par des recommandations et les conditions qui en découlent que le RISQ amène ensuite les promoteurs du projet à le rendre finançable en fonction des critères de viabilité énoncés dans le Guide.

Le RISQ façonne les projets par une approche réflexive

Trente-trois pour cent (5/15) des personnes rencontrées en entrevue tiennent à mentionner que l'accompagnement offert aux promoteurs de projets se fait selon une approche réflexive. Ce rôle de soutien des analystes s'incarne à travers des questions à poser sur la nature du projet. Ces questionnements et échanges au sujet du projet se déroulent souvent avant même que des recommandations plus formelles soient émises.

On a plus de questionnements, on pose des questions [au promoteur] sur son projet et lui-même va trouver la solution. (R3)

Il est alors assez rare que les projets soient ensuite refusés par le comité d'investissement du RISQ. Celui-ci émet des conditions et des recommandations qui ont souvent déjà été traitées par les analystes avec les promoteurs du projet avant que le projet ne leur soit présenté. La qualité du travail fait en amont et de l'expertise des analystes est reconnue par les partenaires du RISQ.

Parce que souvent on s'en remet à la compétence de l'analyste qui nous fait la recommandation de procéder à un investissement. On est là pour questionner des aspects qui ont peut-être été mal interprétés dans le compte rendu de l'analyste ou pour pousser un petit peu plus loin la réflexion ou l'analyse. Chacun a donc son rôle, son champ d'expertise, qui amène une belle compétence au niveau du comité d'investissement. Puis notre « job » ce n'est pas de refaire l'analyse du dossier, il faut s'en remettre à tout le travail et à la compétence de l'analyste financier qui a travaillé des semaines à échanger avec l'entrepreneur, à questionner, à remettre en question, à retourner à la table à dessin, à peaufiner, à finaliser son analyse et en faire la recommandation. (R7)

Je dirais qu'il y a au moins 90 % des dossiers qui sont autorisés [par le comité d'investissement]. Il y en a un 10 % qui est reporté [jusqu'à ce que des renseignements supplémentaires soient fournis ou que des conditions requises soient réunies]. (R2)

Le RISQ a une méthode d'analyse complexe, parfois perçue comme lourde mais structurante

Comme la méthode d'analyse du RISQ porte autant sur l'évaluation des aspects financiers des projets que sur leur finalité sociale, elle peut être perçue comme lourde et complexe. Un répondant considère que la procédure peut être longue et peut occasionner des délais dans le traitement des dossiers. Un autre répondant mentionne qu'il arrive que ce soit les entrepreneurs qui perçoivent la démarche comme étant procédurière et source d'irritation.

Ils sont très pointilleux et vont très loin dans l'analyse, ce qui induit parfois des délais un peu importants pour les montants de financement qu'ils accordent. Ils font beaucoup retravailler les entreprises, ils vont plus en profondeur, ils demandent beaucoup d'information, parfois peut-être trop. (R12)

[...] l'entrepreneur lui, il a le nez dans son projet, il ne voit pas [tous] les éléments. Nous, c'est sûr qu'il faut avoir les yeux sur les prévisions financières, [il faut] « challenger ». Les entrepreneurs nous sentent donc des fois tatillons et « achalants ». Mais fondamentalement, notre rôle c'est d'être du même côté que lui, et l'accompagner. (R9)

Par ailleurs, l'exigence de cette méthode d'analyse va de pair avec un accompagnement plus soutenu et spécialisé qui contribue à structurer les projets et à en assurer la viabilité (20 %, 3/15).

La méthode d'analyse a dû être expliquée, car elle apparaissait à certains comme trop compliquée et trop exigeante, [du moins] dans les premiers temps. Il a donc fallu expliquer que les critères étaient certes exigeants, mais qu'ils étaient compensés par de l'accompagnement, et que les exigences en termes financiers (états financiers à jour par exemple) se combinaient avec une exigence en matière de rentabilité sociale. C'est plus dur, mais c'est plus solide à la longue. (R10)

D'autant plus que le RISQ, selon au moins 40 % des répondants (6/15), dispose d'une expertise d'analyse variée en termes de secteurs d'activité et de phases de développement des projets.

[...] un vaste éventail de secteurs et de types d'entreprises. Ce qui fait en sorte qu'on a pu développer plus d'expertises. Étant donné aussi le volume qu'on fait par année, contrairement à un financier qui en ferait un ou deux par année, nous on est vraiment dans tous les stades d'accompagnement. Ce qui fait qu'on est vraiment présent partout. (R1)

[...] on commence à savoir un peu les questions [qui se posent] et ce qui fait que ça marche ou ne marche pas. Avec ce qu'on a en portefeuille, on sait ce qui a fait faillite, on sait ce qui marche bien, on a les états financiers. C'est donc un peu tout ça qui fait qu'on va pouvoir poser les bonnes questions. (R3)

Le RISQ émet peu de recommandations sur la dimension sociale des projets

Comme mentionné dans le chapitre 4 de ce rapport, le portefeuille du RISQ cible les entreprises qui occupent des rôles typiques de l'économie sociale. Ceci peut s'expliquer du fait que, pour certains

répondants (33 %, 5/15), les critères de la dimension sociale doivent être traités en premier pour déterminer l'admissibilité du projet.

Au RISQ, le premier critère est l'appartenance à l'économie sociale, ce qui constitue un critère rédhibitoire. Ensuite la question suivante concerne le mode de gestion et l'équipe porteuse du projet. Et l'analyste pondère ensuite et formule une cote globale. (R6)

Trois répondants (20 %) mentionnent ainsi que les projets ne nécessitent jamais ou que très rarement de recommandations sur la dimension sociale.

Le RISQ émet des recommandations variées et adaptées selon les lacunes des projets présentés

De manière assez généralisée, les répondants mentionnent des exemples de recommandations émises relativement à la dimension financière, la dimension opérationnelle et aux caractéristiques des dirigeants.

Ils sont 67 % (10/15) à mentionner des recommandations de nature financière. On évoque l'« outil de gestion », la « planification financière », le « risque que les subventions espérées ne soient pas au rendez-vous ». On demande à être rassuré quant aux décisions de gestion à venir, afin que l'entreprise ne creuse un « déficit monstre ». Il est mentionné le risque que l'entrepreneur « injecte le prêt en capital dans les opérations courantes » alors que ce n'est pas ce qui avait été défini comme projet de financement. Toutefois, il arrive souvent aussi que le RISQ finance spécifiquement le fonds de roulement, mais cela est alors spécifiquement mentionné.

Ils sont 60 % (9/15) à parler des recommandations de nature opérationnelle.

Tu peux recevoir un plan d'affaires et tout de suite te dire : Je vais lui demander ça, et là, il devra aller dans plus de détails. Puis, tu regardes s'il y a des entreprises semblables dans le portefeuille [du RISQ] et tu essaies d'établir des comparaisons. La chance que nous avons au RISQ, c'est d'avoir fait beaucoup des dossiers. Dans plusieurs domaines, on a des comparables, on va pouvoir s'y référer. (R3)

Et ils sont 67 % (10/15) à évoquer les recommandations relatives aux caractéristiques des dirigeants, que ce soit à propos de la direction générale ou du conseil d'administration. Les recommandations peuvent par exemple suggérer l'addition de personnes compétentes en comptabilité, en droit ou en communication-marketing.

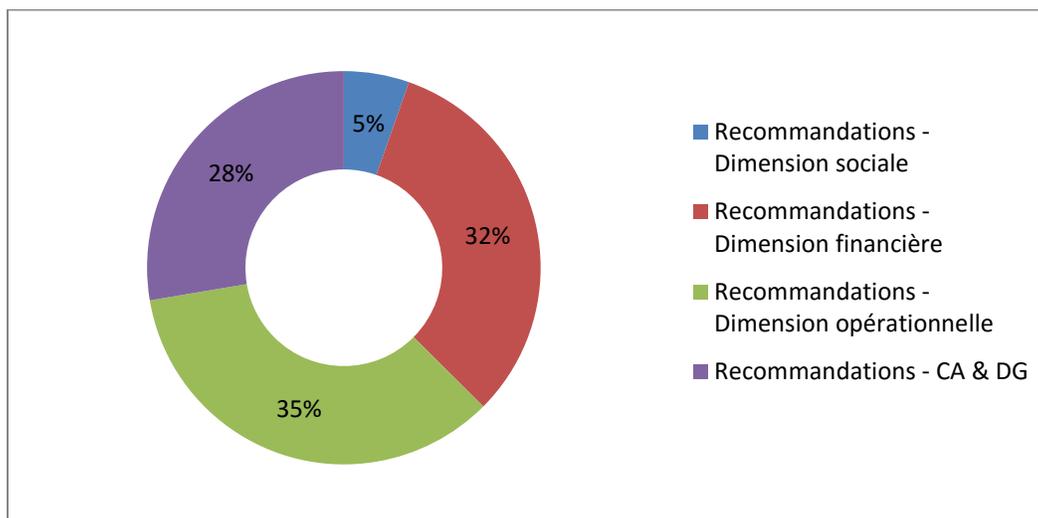
Les recommandations structurantes peuvent aussi concerner le besoin de planifier la relève de la direction de l'entreprise, en cas de maladie ou dans l'éventualité d'un départ à la retraite.

On a besoin d'un plan de relève parce que, dans cette organisation, si le dirigeant principal tombait malade, l'organisme serait en péril. (R14)

6.2 Types de recommandations formulées dans les dossiers d'analyse

Dans les dossiers d'analyse des projets, nous n'avons consigné que les recommandations structurantes, c'est-à-dire celles qui sont formulées spécifiquement en lien avec le projet ou l'entreprise (et donc

excluant les conditions standard appliquées par le RISQ⁵⁹). Nous avons ainsi dénombré 969 recommandations. La Figure 4 montre la répartition en pourcentage des types de recommandations selon leur appartenance à l'une ou l'autre des dimensions identifiées par l'analyse en composantes principales (voir le chapitre 5). Notons que nous avons intégré les recommandations émises relativement aux caractéristiques de la direction générale avec la dimension qui traite de la composition et des compétences du conseil d'administration puisqu'elles nous apparaissaient du même ordre considérant les informations recueillies lors des entretiens.



Source : Bouchard et al., d'après les données du RISQ

Figure 4 : Répartition (en %) des types de recommandation selon les dimensions

Conformément à ce qui est mentionné dans par nos répondants dans les entretiens, on remarque qu'un très faible pourcentage des recommandations porte sur la dimension sociale du projet. Ensuite, on peut voir que les recommandations relatives aux trois autres dimensions se répartissent assez également. Le Tableau 8 présente des exemples de recommandation selon chacune des dimensions.

6.3 Conclusion : L'approche systématique du RISQ produit des recommandations structurantes pour les projets et les entreprises d'économie sociale financés

L'analyse des entretiens avec les répondants, combinée avec l'analyse des recommandations structurantes faites aux promoteurs des projets révèlent que l'intervention du RISQ a un effet positif sur la structure et sur la gestion des entreprises d'économie sociale financées. L'accompagnement des entrepreneurs par les analystes du RISQ permet d'aider à renforcer des projets qui comportaient encore certaines lacunes au moment de la demande de financement. Les recommandations structurantes portent généralement sur les aspects financiers et opérationnels et sur les caractéristiques des dirigeants. Il faut noter que très peu portent sur la dimension sociale des projets. Cet état des choses

⁵⁹Les conditions standard sont, par exemple, d'obtenir une copie de la charte de l'entreprise et la liste des administrateurs, ou bien la confirmation de la participation financière des autres partenaires engagés dans le projet.

renvoie à ce que la cible visée – et atteinte de celle-ci – par le RISQ consiste en des projets et entreprises qui incarnent des rôles caractéristiques des entreprises d'économie sociale, en bref qui donnent la primauté aux objectifs sociaux sur les objectifs commerciaux ou économiques. Le traitement des dossiers a donc pour effet de mettre en valeur et d'aider à structurer des structures organisationnelles et des pratiques de gestion efficaces pour les entreprises d'économie sociale.

Tableau 8 : Exemples de recommandations issues des dossiers d'analyse selon chacune des dimensions

Dimensions	Répartition (sur 969)		Exemples de recommandations
	n	%	
sociale	52	5 %	<i>Démontrer la participation des membres de la coopérative dans l'orientation de l'entreprise, notamment par la mise en place de comités (finances, culturel, etc.)</i>
			<i>Échéancier mensuel pour le plan de mobilisation de la communauté, en tenant compte des priorités</i>
			<i>Engagement du conseil d'administration à augmenter le nombre de membres de l'entreprise</i>
financière	311	32 %	<i>Copie de soumission pour travaux ou achat d'équipement</i>
			<i>Confirmation que les membres s'engagent à souscrire en parts sociales ou privilégiées un montant de 25 000 \$ payable sur une période de soixante mois à même une retenue sur leur revenu de 4 %</i>
			<i>Fournir un budget de caisse pour la prochaine année / révision des états financiers prévisionnels</i>
			<i>Diminution de la masse salariale actuelle de 15 %</i>
opérationnelle	338	35 %	<i>Embauche d'un consultant pour la mise en place d'un système de prix de revient et préparation d'un plan stratégique de développement</i>
			<i>Confirmation écrite du CLD pour le suivi et l'encadrement technique</i>
			<i>Stratégie marketing pour développer cette clientèle potentielle</i>
			<i>S'engager à fournir, dans un délai de 6 mois, un plan de mise en marché démontrant la stratégie à mener pour le développement des ventes</i>
CA & DG	268	28 %	<i>Préparation d'une relève à la direction générale</i>
			<i>Proposer une stratégie de diversification du CA de manière à ce qu'il soit représentatif de la population desservie et de la clientèle visée (utilisateurs)</i>
			<i>Suggérer une modification de la composition du CA de façon à assurer le renouvellement et le processus de relève</i>
			<i>Confirmation de l'embauche d'une personne expérimentée à la direction générale possédant une expertise et des connaissances en gestion (planification, organisation, contrôle et finance/comptabilité)</i>
			<i>Confirmation écrite de (organisme de soutien) pour une aide financière permettant un encadrement et une formation de la direction</i>

7. Mobilisation financière (effet de levier)

Toujours en lien avec l'objectif d'analyser le rôle du RISQ dans l'écosystème de l'économie sociale, nous sommes penchés sur les effets des activités du RISQ sur les autres intervenants financiers (deuxième partie du quatrième élément de l'énoncé de mission du RISQ).

D'autres partenaires financiers de l'économie sociale interviennent dans la plupart des dossiers financés par le RISQ : Caisse d'économie solidaire Desjardins, Fiducie du Chantier de l'économie sociale, Investissement Québec, Centres locaux de développement, etc. La place et le rôle du RISQ dans cet écosystème s'observent notamment par les effets de mobilisation financière associés à ses interventions. Dans le cadre de cette étude, ces effets ont été étudiés à partir de l'analyse des montages financiers de 435 projets financés en capitalisation par le RISQ entre 1998 et 2014. Ce volet de l'étude table également sur l'analyse de contenu des 15 entretiens semi-directifs en profondeur.

Notre étude révèle que le RISQ joue un rôle catalyseur. En effet, alors que l'apport du RISQ est relativement réduit en termes de taille de financement, son intervention a néanmoins un effet d'entraînement sur les autres partenaires financiers. Ceux-ci bénéficient d'une part du fait que le RISQ applique une méthodologie d'analyse des dossiers commune aux autres acteurs de la finance solidaire, le *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, que le RISQ avait initié en 2003. D'autre part, les financements du RISQ étant accordés sans exigence de garantie de la part du promoteur, le risque encouru par les autres partenaires financiers s'en trouve réduit.

7.1 Participation au montage financier des projets

L'analyse des dossiers révèle que la part du RISQ dans les projets financés est en général relativement réduite par rapport à celle des autres partenaires financiers.

L'analyse des 435 dossiers montre que, durant la période étudiée, le montant total moyen des projets auxquels le RISQ a participé est de 557 000 \$⁶⁰. Par rapport à ce montant, le montant financé par le RISQ par projet est en moyenne de 38 900 \$⁶¹.

Le Tableau 9 présente la valeur moyenne des projets pour chaque année de la période considérée et la part moyenne du RISQ dans leur financement. En termes relatifs, le pourcentage du financement provenant du RISQ peut varier entre 2 % et 100 %, la moyenne de ce pourcentage entre 1998 et 2014 étant de 29 % et sa médiane de 19 %. Cet indicateur montre que l'engagement du RISQ est relativement stable au cours du temps, tel qu'on le voit à la Figure 5, qui présente le pourcentage du financement du projet par le RISQ de 1999 à 2013.

Nous reportons aussi dans le tableau 9 l'« effet de levier » du RISQ, qui est calculé cette fois en prenant l'ensemble du volume des projets financés (hors financement du RISQ) et l'ensemble du volume du

⁶⁰ Moyenne des montants totaux des projets, soit la somme du montant financé par le RISQ et des montants financés par les autres partenaires financiers.

⁶¹ À noter que ce montant diffère de celui présenté à la section 9.2, lequel présente la part moyenne financée par le RISQ du montant total des 295 projets à la base de l'analyse présentée au chapitre 9. Il est important de souligner que la part moyenne financée par le RISQ est (très) différente de la moyenne des parts financées. Ceci est dû au fait que le financement du RISQ est borné à 50 000 \$ alors que le montant total du projet varie beaucoup plus.

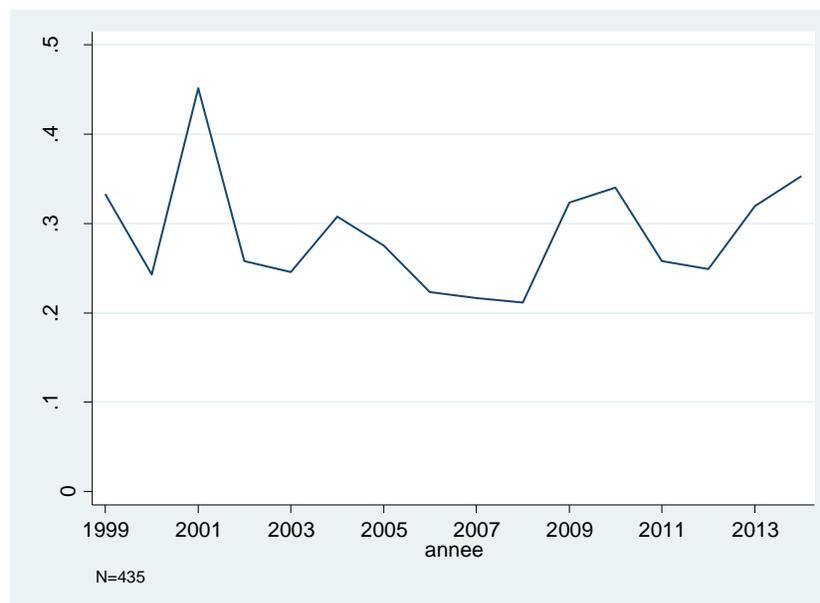
financement du RISQ. On voit alors que pour chaque dollar investi dans une année par le RISQ, de 5 à 26 l'ont été par d'autres partenaires, la moyenne pour la période étant de 13⁶².

⁶² La base de ce calcul est la suivante : Montant moyen du projet moins le financement moyen du RISQ, divisé par le financement moyen du RISQ.

Tableau 9 : Part du financement du RISQ – Moyennes annuelles par projet (1998 à 2014)

Année	Moyenne des montants totaux des projets	Moyenne des montants financés par le RISQ par projet	Rapport entre le financement par d'autres partenaires et le financement du RISQ
	\$	\$	\$
1998	368 800	43 200	8
1999	283 615	45 708	5
2000	493 202	36 188	13
2001	390 067	40 859	9
2002	512 866	40 538	12
2003	437 457	43 345	9
2004	509 586	39 971	12
2005	548 227	42 318	12
2006	362 207	38 067	9
2007	709 810	46 215	14
2008	674 877	39 435	16
2009	849 924	31 000	26
2010	318 501	36 900	8
2011	785 719	36 407	21
2012	591 282	33 500	17
2013	648 309	36 452	17
2014	607 418	40 965	14
Moyenne total	557 052	38 924	13

Source : Bouchard et al., d'après les données fournies par le RISQ, Montages financiers des dossiers en capitalisation, 1998-2014



Source : Bouchard et al., d'après les données fournies par le RISQ, Montages financiers des dossiers en capitalisation, 1998-2014. Note : Les années 1998 et 2014 ont été enlevées de la représentation graphique en raison du très faible nombre de dossiers.

Figure 5 : Pourcentage moyen financé par le RISQ (1999 à 2013)

Les données moyennes nous montrent que dans seulement 31 % des cas (134/435) le RISQ est le partenaire qui s'engage avec le montant le plus élevé des montages financiers. C'est-à-dire que dans environ 70 % des cas ce sont les autres partenaires qui financent la partie la plus importante du coût des projets. En fait, par construction, le RISQ s'engage davantage dans les petits projets et inversement dans les plus grands.

En effet, cette répartition est fortement dépendante du montant du projet. Si nous analysons la distribution statistique du montant financé en quatre groupes d'effectifs à peu près égaux (quartiles), des distinctions apparaissent. Ainsi, pour les 25 % des dossiers dont le financement total est inférieur ou égal à 84 638 \$ (quartile 1), le RISQ fournit le montant le plus élevé du montage financier dans 83 % des cas et sa part sur le coût total du montage représente en moyenne 65 %. Pour les dossiers du deuxième groupe (quartile 2), dont le montant total se situe entre 84 638 \$ et 200 000 \$, le RISQ est majoritaire dans 39 % des cas et sa part représente en moyenne 32 % du montage financier. Les choses changent pour les quartiles supérieurs. Ainsi pour le troisième quartile, dont le montant total se situe entre 200 000 \$ et 548 100 \$, le RISQ n'est plus majoritaire que dans 1 % des cas (1 dossier) pour une participation moyenne de 13 % du montage financier. Pour les 25 % des dossiers les plus importants (quartile 4), dont le financement est supérieur à 548 100 \$, le RISQ n'est jamais le partenaire financier majoritaire. Sa participation moyenne pour ces dossiers s'élève seulement à 4 %. Le Tableau 10 présente cette distribution par quartile.

Tableau 10 : Participation majoritaire du RISQ dans les montages financiers – Analyse des 435 dossiers, par quartile

Quartile	Montant total du montage	RISQ majoritaire	% moyen de la part du RISQ
quartile 1	≤ 84 638	83 %	65 %
quartile 2	84 638 - 200 000	39 %	32 %
quartile 3	200 000 - 548 100	1 %	13 %
quartile 4	≥ 548 100	0	4 %

Source : Bouchard et al., d'après les données fournies par le RISQ, Montages financiers des dossiers en capitalisation, 1998-2014

Les catégories des coûts financés sont documentées dans 389 des 435 dossiers étudiés (89 %). Selon ces données, les coûts les plus souvent observés sont ceux servant à financer des fonds de roulement, du mobilier et de l'immobilier (26 %, 25 % et 21 % respectivement). De fait, les autres catégories de coûts pourraient souvent être assimilées à celle du fonds de roulement lorsque les dépenses sont requises pour démarrer ou maintenir le cycle d'exploitation de l'entreprise (par exemple, pour faire face à une crise ou pour financer la mise de fonds d'une acquisition immobilière). Le détail des coûts répertoriés dans les dossiers est présenté dans le tableau suivant :

Tableau 11 : Catégories des coûts financés par le RISQ par nombre de dossiers financés en capitalisation (1998 à 2014)

Catégories des coûts	Nombre de dossiers	%
Fonds roulement	103	26 %
Mobilier	98	25 %
Immobilier	84	22 %
Opérations	34	9 %
Aménagement locatif	29	7 %
Honoraires professionnels	11	3 %
Refinancement	12	3 %
Actif intangible	7	2 %
Inventaire	5	1 %
Acquisition entreprise	4	1 %
Étude de services	2	1 %
Total	389	100 %

Source : Bouchard et al., d'après les données fournies par le RISQ, Montages financiers des dossiers en capitalisation, 1998-2014

Nous constatons par ailleurs que le RISQ assume un rôle essentiel pour les entreprises de l'économie sociale en répondant à un besoin auquel d'autres institutions financières ne répondent pas. En effet, le RISQ offre presque exclusivement des financements sans garantie : phase de démarrage ; fonds de roulement, trésorerie ou liquidités ; phase de consolidation ; entreprises déjà fortement endettées ; complétion du montage financier ; etc. Même lorsque le RISQ finance un investissement immobilier, il le fait sans garantie hypothécaire, souvent pour couvrir la mise de fonds de l'acheteur. En ce sens, le RISQ comble une faille de financement puisque sans mise de fonds, les entrepreneurs n'auraient pu obtenir le financement auprès des institutions financières conventionnelles. Le Tableau 12 présente le pourcentage de dossiers où le financement du RISQ permet de combler une faille de financement offre un financement sans garantie, de 1998 à 2014 :

Tableau 12 : Pourcentage des dossiers présentant une faille de financement (1998 à 2014)

Année	Moyenne	Écart-type
1998	100 %	0,000
1999	100 %	0,000
2000	100 %	0,000
2001	100 %	0,000
2002	97,4 %	0,026
2003	96,6 %	0,034
2004	96,3 %	0,037
2005	95,5 %	0,045
2006	93,3 %	0,046
2007	94,1 %	0,059
2008	87,0 %	0,072
2009	96,0 %	0,040
2010	96,0 %	0,040
2011	93,9 %	0,042
2012	100,0 %	0,000
2013	96,9 %	0,031
2014	98,0 %	0,020

Source : Bouchard et al., d'après RISQ, Dossiers des analystes des dossiers en capitalisation, 1998-2014

7.2 Effets de mobilisation financière mentionnés lors des entretiens

L'analyse de contenu des entretiens semi-directifs montre que le RISQ est un acteur financier important pour la mobilisation des autres partenaires financiers.

Le RISQ, le partenaire de petits montants

Le RISQ offre souvent de montants relativement petits par rapport aux coûts totaux des projets. Plusieurs des répondants (10/15 ou 66 %) mentionnent que le RISQ constitue un « petit joueur » dans les montages financiers. L'un des répondants rappelle que cette caractéristique est à l'origine même de l'organisation :

Le RISQ, finance 50 000 \$ et moins. C'est le premier produit [financier] qui a été créé par le Chantier de l'économie sociale. Il est là pour faire du petit projet et pour offrir un financement à long terme (R11).

Le RISQ, capable de gérer un haut niveau de risque

Ce « petit » partenaire est en revanche spécialisé dans l'octroi des prêts risqués. L'analyse des entretiens suggère que l'une de principales spécificités du RISQ est sa capacité de gérer le haut degré de risque encouru par les prêts sans garantie qu'il offre aux entreprises d'économie sociale. Cette caractéristique est mentionnée par 10 des 15 répondants (66 %) :

Le RISQ fait énormément de démarrages de projet, ce que les investisseurs financiers n'aiment pas habituellement, entre autres parce que les risques d'échec sont très élevés la première

année. Si l'entreprise survit deux ans, sa chance de succès est multipliée. À un moment, le RISQ avait un tiers de ses investissements qui étaient dans des projets de démarrage (R9).

Le RISQ ne prenait jamais de garantie et cela participait de son effet levier. Cela laissait de la place aux institutions financières traditionnelles pour qu'elles puissent positionner leurs prêts garantis (R10).

Le RISQ, premier à s'engager dans les montages

Le RISQ est aussi reconnu pour être le premier à se commettre dans les montages financiers (9/15 ou 60 % des répondants). Toutefois, cet engagement est toujours conditionnel à la réalisation du montage financier avec les autres partenaires.

Le plus difficile pour un projet qui se lance est toujours d'aller chercher le premier prêt; ensuite les autres suivent. À ce niveau-là, le RISQ est essentiel puisqu'il ne prend pas de garantie, et ses taux sont relativement bas, c'est le moins cher en ville. Le RISQ est le premier des financeurs sur les montages (R13).

Près de la moitié des répondants (7/15) suggère que la présence du RISQ dans les montages est essentielle à la participation des autres partenaires financiers et que cette présence a, dans de nombreux cas, un effet mobilisateur. En raison de cette particularité, pour plusieurs des répondants, le RISQ est essentiel à l'écosystème de l'économie sociale.

C'est l'étincelle de démarrage de projets. Si le RISQ n'était pas là, le milieu de la finance traditionnelle embarquerait moins bien, moins rapidement, ou à des conditions qui sont moins favorables aux entreprises. [...] Le RISQ est beaucoup dans le pré-démarrage, il agit en amont des autres fonds (R15).

Le RISQ offre des produits souples et uniques

Cinq des 15 répondants indiquent que les produits offerts par le RISQ sont uniques et qu'ils correspondent aux besoins des entreprises de l'économie sociale. Les propos des deux répondants externes au RISQ illustrent bien ces spécificités du RISQ :

C'est le seul fonds qui respecte sa politique, sa ligne d'investissement, qui n'a pas changé sa ligne [...]. Si tout le monde prenait des garanties, nous deviendrions tous des institutions financières ordinaires [...] Mais comme nous faisons du capital de risque, nous devrions prendre le risque en économie sociale avec des taux adaptés à l'économie sociale (R11).

De plus, leur produit [au RISQ] est très facile à vendre. Leur taux d'intérêt est fixe, et il est facile de dire à une entreprise « Voici ce que ça va vous coûter. » C'est un coût très lisible, qui ne varie pas en fonction du risque que représente le projet. Et c'est le même taux pour tous ; c'est équitable (R12).

Le RISQ encourage la présence d'autres partenaires financiers

Certains des répondants qui connaissent l'organisation de l'intérieur (soit 3 sur 15) soulignent que les entreprises demandant des fonds au RISQ sont souvent encouragées par les analystes de cette organisation à contacter d'autres acteurs financiers afin de compléter leurs montages financiers.

Au RISQ, on essaie souvent de convaincre les centres locaux [de développement] de s'investir dans le projet, de refaire des prévisions [financières] avec les promoteurs, d'aller chercher des consultants qui pourraient les aider pour des besoins très spécifiques. [Les analystes du RISQ] cherchent à faire en sorte que les projets ne tombent pas, que [les entreprises] réussissent leur mission (R8).

Le RISQ pourrait perdre son leadership

Enfin, certains des répondants (2/15) mentionnent que le RISQ a longtemps joué un rôle crucial dans la formation des analystes financiers spécialisés en économie sociale et qu'elle a influencé ses partenaires financiers de façon marquée. Toutefois, cette influence aurait, selon certains, diminué au fil du temps, avec l'arrivée des nouveaux acteurs financiers dans l'écosystème de l'économie sociale.

7.3 Conclusion : Le RISQ est un mobilisateur financier

En somme, les résultats de l'analyse des entretiens sont cohérents avec ceux de l'analyse des montages financiers auxquels participe le RISQ⁶³ : dans les projets de petite taille, le RISQ détient en moyenne une participation financière relativement importante par rapport au montant total investi conjointement avec les autres partenaires financiers. Dans les plus grands projets, la part moyenne du RISQ est moins souvent majoritaire. Cependant, l'étude fait également ressortir que ce « petit » joueur de la finance solidaire est aussi un acteur essentiel. Le RISQ finance des entreprises ayant des contraintes d'accès au marché financier traditionnel. Dans presque la totalité des dossiers, les projets financés correspondent à des failles de financement. Par ailleurs, c'est le RISQ qui prend le risque le plus élevé en offrant des prêts sans garantie et de long terme. C'est lui qui donne souvent la première réponse positive au promoteur (réponse toujours conditionnelle à la réalisation du montage financier), envoyant de ce fait un signal aux autres partenaires financiers. Enfin le RISQ qui mobilise souvent les différents acteurs pertinents autour des projets issus de l'économie sociale.

⁶³ Ces résultats corroborent également les constats de l'analyse des impacts économiques (que nous verrons au chapitre 9).

8. Partenariat

Le troisième aspect de cette étude en lien avec le quatrième objectif – qui est d’analyser le rôle du RISQ dans l’écosystème de l’économie sociale – concerne les effets de partenariat entre le RISQ et les autres acteurs du secteur de financement et d’accompagnement aux entreprises de l’économie sociale au Québec (troisième partie du quatrième élément de l’énoncé de mission du RISQ).

L’analyse des entretiens a permis d’approfondir l’un des aspects de la dimension écosystémique de l’intervention du RISQ, soit le partenariat entre le RISQ et les autres acteurs du secteur de financement et d’accompagnement aux entreprises de l’économie sociale au Québec. Cette dimension a été étudiée à partir de l’analyse des dossiers de financement et dans les entretiens.

8.1 Analyse des dossiers

Participation aux montages financiers

L’analyse des 435 dossiers nous montre que le nombre de partenaires financiers des projets financés par le RISQ varie de 1 (RISQ est seul dans le montage) à 15. Il faut noter que ce qui apparaît au montage financier peut provenir d’institutions financières, mais aussi de mise de fonds des promoteurs ou des membres de l’organisation (parts sociales ordinaires ou privilégiées), de subventions, de contrats de services avec une entité publique, de dons, de participations en sociofinancement, etc. Durant la période allant de 1998 à 2014, il y a en moyenne 4,9 partenaires par projet de financement, incluant le RISQ. Si l’on s’attarde à l’évolution du nombre maximum de partenaires par année depuis 1998, on observe que ce nombre est stable dans les premières années (1998 à 2002), et que le nombre maximum dépasse la dizaine de manière constante depuis 2008 (Tableau 13).

Tableau 13 : Nombre de partenaires financiers (dont le RISQ), par année (1998 à 2014)

Année	Moyenne	Médiane	Maximum	Minimum
1998	4,0	3	7	2
1999	3,7	4	7	1
2000	4,5	4	8	1
2001	3,2	3	6	1
2002	4,1	4	8	1
2003	5,6	5	15	1
2004	4,3	4	8	1
2005	5,1	5	11	2
2006	5,6	5	14	3
2007	5,2	5	9	2
2008	5,7	5	14	2
2009	5,2	4	14	1
2010	4,4	4	10	1
2011	5,4	5	13	1
2012	5,7	5	15	1
2013	5,1	4	15	1
2014	4,2	4	13	1
Total	4,9	4	15	1

Source : Bouchard et al., d’après les données fournies par le RISQ, Montages financiers des dossiers en capitalisation, 1998-2014

Dans 7 % des dossiers (33/435), le RISQ est seul à financer un projet. Autrement dit, dans la très grande majorité des dossiers, soit 93 %, le financement se fait en partenariat avec d'autres acteurs.

L'analyse par quartiles montre un portrait plus détaillé (voir le Tableau 14) : pour les plus petits projets (84 638 \$ ou moins), il y a peu de partenaires (2,3 en moyenne, incluant le RISQ) alors que ce nombre devient plus important pour les projets nécessitant des montants plus élevés.

Tableau 14 : Nombre de partenaires (dont le RISQ) dans les montages financiers – Analyse de 435 dossiers par quartile

Quartile	Montant total du montage (\$)	Nombre moyen de partenaires	Écart-type
Quartile 1	≤ 84 638	2,3	0,12
Quartile 2	84 638 - 200 000	3,9	0,12
Quartile 3	200 000 - 548 100	5,8	0,22
Quartile 4	≥ 548 100	7,4	0,25

Source : Bouchard et al., d'après les données fournies par le RISQ, Montages financiers des dossiers en capitalisation, 1998-2014

L'analyse par quartiles du nombre moyen de partenaires financiers par projet, d'une part, et de la contribution moyenne du financement fournie par le RISQ dans le montage financier, d'autre part (voir la section précédente 7.1), suggère donc que le rôle du RISQ est différencié suivant la taille du montant total du projet financé. Le RISQ aurait un rôle structurant pour les plus petits projets et un rôle « effet de levier » pour les projets nécessitant des montants plus importants.

8.2 Commentaires sur le partenariat soulevés lors des entretiens

L'analyse des 15 entretiens semi-directifs révèle que de nombreux répondants jugent qu'il est utile et nécessaire que plusieurs acteurs agissent de manière complémentaire entre eux dans l'analyse et le soutien des projets de financement.

Un partenariat institutionnalisé

La plupart des répondants (11/15 ou 73 %) indiquent que l'intervention du RISQ est complémentaire à celle d'autres organisations de la finance et de l'accompagnement des entreprises de l'économie sociale. Les politiques d'investissement de certains des acteurs financiers prévoient formellement cette obligation de collaboration (notamment celle de la Fiducie du Chantier de l'économie sociale et celle d'Investissement Québec).

Le RISQ peut être présent dans les mêmes montages que ceux où nous sommes. Nous y allons en complémentarité. [Pour nous,] c'est un maximum de x % du coût d'un projet, donc c'est sûr qu'on agit en complémentarité [...] avec les autres partenaires financiers [...]. C'est écrit comme ça dans la politique d'investissement, [...] tu n'investis jamais seul [...] on travaille en complémentarité avec d'autres sources de financement (R11).

Confiance et apprentissage collectif

Plusieurs des répondants (11/15 ou 73 %) mentionnent que le RISQ fait partie d'une « famille » où les membres partagent des liens de confiance.

Il y a aussi eu des apprentissages collectifs et des liens de confiance qui se sont créés. Les acteurs se connaissent désormais mieux, savent comment les autres vont réagir, savent qu'ils vont « suivre » dans un dossier difficile, par exemple (R12).

Collaboration et complémentarité

Neuf des 15 répondants (60 %) remarquent également que chaque membre de cette « famille » a développé une spécificité nécessaire à la consolidation du secteur de la finance solidaire :

[Chacune des organisations de la finance solidaire], n'offre pas la même chose. YY va donner du capital patient, le RISQ ne peut pas en donner de la même manière que YY, il va donc prendre le prédémarrage, et ZZ finance beaucoup les immobilisations (R15).

Cette complémentarité permet de développer une approche en collaboration. Onze des 15 répondants (73 %) indiquent que leur organisation collabore avec les autres partenaires financiers et d'accompagnement des entreprises dans l'analyse et le suivi des projets afin d'en augmenter les chances de succès.

La beauté des partenaires financiers qui gravitent autour de l'économie sociale c'est leur capacité de s'asseoir ensemble autour d'une table [...]. On va avoir cette ouverture, cette flexibilité, de s'asseoir et de se dire que [tel projet] ne va pas marcher. [...] On se met en mode solution : que peut-on faire pour donner un second souffle, pour assouplir les conditions et permettre à l'entreprise de poursuivre ? (R7)

Répartition du risque financier

Par ailleurs, selon 6 des 15 répondants (40 %), la participation conjointe de plusieurs acteurs de la finance solidaire dans le financement des projets de l'économie sociale constitue une assurance pour chacun des partenaires impliqués. Cette approche partenariale dans l'analyse, le financement et le suivi des projets permet la diversification et la diminution du risque financier pour chacun. Ceci s'ajoute au fait que le RISQ intervient, pour sa part, sans exiger de garantie. Les deux citations suivantes illustrent bien ceci.

Il s'agit au contraire d'aller chercher d'autres types de partenaires en économie sociale pour compléter le financement et le diversifier. D'ordinaire, il s'agit de faire affaire avec le RISQ, avec YY, ZZ, et parfois s'ajoutent des fondations, des subventions de différents ministères, l'utilisation du fonds de roulement de l'entreprise [...]. Les partenariats existent depuis longtemps et sont considérés comme très importants. C'est vraiment gagnant d'avoir des partenaires dans les montages financiers (R2).

[Dans] au moins la moitié des projets, [le RISQ] se fait référer soit par XX ou par un acteur du développement local. Dans 25 % des cas, le RISQ reçoit [la demande] directement. C'est très variable, mais il y a beaucoup de référencements, [surtout] quand [celui qui fait la référence] ne veut pas assumer seul tout le risque associé à un projet (R2).

Un partenaire financier patient et compétent

Parmi les partenaires financiers qui participent aux projets de l'économie sociale, le RISQ est reconnu pour sa compétence, sa souplesse et sa patience :

Leur [parlant du RISQ] souplesse [...] est immense, surtout quand une entreprise va mal. La procédure de moratoire est très simple à coordonner (R12).

La compétence et l'expertise reconnues du RISQ permettent que, dans certains cas, les autres acteurs financiers confient leur analyse des projets au RISQ. La réponse que le RISQ fournit conditionne alors la décision d'investissement des autres. Il semble utile de rappeler que cette souplesse ne s'applique pas au prix d'une prise de risque inconsidérée, comme en témoigne la rentabilité globale du RISQ (voir la rubrique Rendement financier du chapitre 9).

Des manques à combler dans l'écosystème

Trois sujets apparaissent de manière moins récurrente dans les entretiens, mais ils ont été soulevés chacun par au moins un répondant. Nous les présentons tout de même parce qu'ils nous semblent d'intérêt pour mieux comprendre le contexte dans lequel opère le RISQ.

Le premier concerne les conséquences des décisions politiques qui mènent à la disparition de certains partenaires. Trois répondants observent que la disparition d'acteurs d'accompagnement des projets affecte l'écosystème dans son ensemble et diminue notamment la possibilité de desservir des entreprises éloignées des grands centres urbains. Ces changements se traduisent par la perte d'une compétence qui aidait à consolider les dossiers. Ceci a des conséquences et entraîne de nouveaux défis pour les partenaires qui participent aux montages financiers.

[Avec la] disparition des CLD [centres locaux de développement], avec la disparition ou la centralisation des CDR [coopératives régionales de développement], on a tous perdu ces antennes, autant pour le RISQ que pour les autres partenaires. Or, ils étaient nos portes d'entrée, le guichet unique de l'entrepreneuriat collectif, c'était l'expertise d'accompagnement. C'est donc certain d'être basé ici à Montréal, et de devoir desservir le Québec au complet quand tu perds ces antennes, cela devient très difficile [...]. C'est impossible de couvrir le Québec au complet... C'est un gros morceau du rouage [...] qui vient de disparaître. Cela devient un gros défi, tant pour XX que pour le RISQ, de démarcher des projets ; on est démuni [...]. Peut-être va-t-on voir [à l'avenir] plus de firmes de consultation se spécialiser en OBNL. Malheureusement, les entreprises d'économie sociale n'ont pas toujours les moyens [suffisants pour se payer de tels services] (R7).

Un autre sujet mentionné par un répondant fait référence à la méconnaissance que les entreprises basées en région auraient des services du RISQ et à la nécessité de prendre contact de manière plus personnalisée :

Ce qu'il ne faut pas oublier, aussi c'est que le RISQ est loin des régions [...]. C'est sûr que nos entreprises sont habituées à des financements locaux [dont les fournisseurs] sont à proximité. Lorsqu'on leur parle du RISQ, on entend s'exprimer des craintes liées au fait que la ressource étant à l'extérieur, le point de chute sera aussi à l'extérieur [...]. Toutefois, lorsque cette personne [représentant du RISQ] est venue et qu'elle a rencontré le groupe promoteur, la glace fut facilement cassée. C'est pour ça que je dis qu'il y a une réticence je dirais géographique ou de méconnaissance [...]. Les régions semblent avoir peur du financement central (R14).

Fait à noter, les autres données que nous avons analysées montrent que le RISQ est présent en région, une partie de ses interventions s'effectuant même dans des MRC dites fragiles. (Voir le chapitre 9).

Finalement, un autre sujet moins récurrent dans les entretiens (soulevé par 1 répondant) a trait à une certaine concurrence à laquelle les partenaires financiers de l'économie sociale ont été confrontés avec

l'arrivée d'un nouvel acteur. Cette concurrence serait, selon le répondant, en partie responsable de la diminution du pouvoir d'influence du RISQ.

8.3 Conclusion : Le RISQ travaille en collégialité

Les données issues des entretiens menés auprès de trois groupes de répondants, internes et externes au RISQ, suggèrent que l'ensemble de partenaires financiers travaille en collégialité. Les acteurs financiers collaborent entre eux et avec les organismes d'accompagnement afin de financer les initiatives des entreprises, mais aussi pour que ces entreprises puissent pérenniser leur mission sociale et consolider ainsi l'économie sociale au Québec.

Les résultats de notre analyse sont cohérents avec les recommandations du Comité économique et social européen (CESE)⁶⁴ quant aux systèmes financiers nécessaires à l'économie sociale :

« L'écosystème financier idéal pour les entreprises de l'économie sociale a notamment pour caractéristique d'adopter une approche à intervenants multiples et de prévoir des filières de capitaux hybrides et « patients » qui sont assorties de mécanismes de garantie et sont souvent fournies par des institutions financières partageant les valeurs de l'économie sociale.⁶⁵ »

Dans le cas du RISQ, nous constatons que plusieurs acteurs, possédant des expertises diversifiées, offrent des instruments financiers différents pour couvrir les différentes étapes du cycle de vie des entreprises d'économie sociale. Ces acteurs partagent de l'information et basent leurs interactions sur la confiance. Dans cet écosystème, l'expertise et la compétence du RISQ sont largement reconnues.

⁶⁴ Le Comité économique et social européen (CESE) est un organe consultatif de l'Union européenne.

⁶⁵ Rodert et Zvolská (2015), p. 2

9. Contribution économique et fiscale attribuable à l'intervention du RISQ auprès des entreprises d'économie sociale

Le cinquième objectif de cette étude est d'analyser la manière dont le RISQ contribue à la capitalisation des entreprises d'économie sociale (premier élément de son énoncé de mission) et à l'augmentation de la richesse collective (deuxième élément de son énoncé de mission). Pour ceci, nous avons demandé à la firme E&B Data de mener une étude de la contribution économique et fiscale attribuable à l'intervention du RISQ pendant la période étudiée.

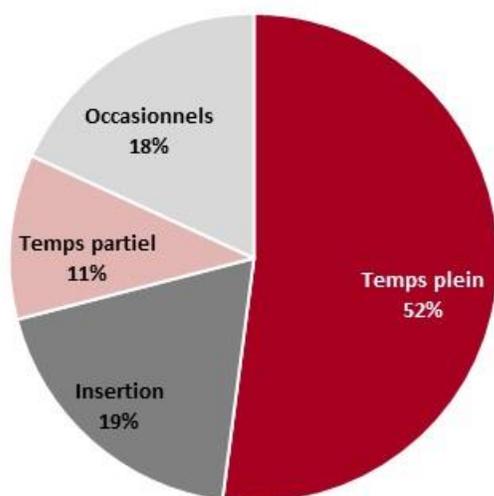
9.1 Profil de la population étudiée

Cette section dresse un portrait économique des entreprises financées par le RISQ sur la période 1998-2014 et correspondant au périmètre d'analyse décrit à la section 3.3.2.1. On y présente différentes statistiques descriptives relatives à l'emploi et la masse salariale, la valeur des investissements, le chiffre d'affaires, ainsi qu'un portrait sommaire du rendement financier du RISQ.

Emploi et masse salariale

L'intervention du RISQ a permis de soutenir l'emploi de 4 792 travailleurs rémunérés entre 1998 et 2014 au sein des entreprises financées. Un peu plus de la moitié de ces travailleurs correspond à des emplois à temps plein. Près de 30 % de ces travailleurs sont des emplois à temps partiel ou des emplois occasionnels (ex. : dans des entreprises saisonnières). Enfin, près de 20 % de ces travailleurs sont des emplois en insertion⁶⁶. Les employés en insertion bénéficient d'une formation fournie par l'entreprise, et intègrent par la suite le marché du travail. La Figure 6 présente la répartition des travailleurs rémunérés selon le type de travail.

⁶⁶ Les bénévoles sont inclus dans cette catégorie. Toutefois, étant donné que leur nombre est marginal selon le RISQ, tous les emplois de cette catégorie ont été traités comme des emplois en insertion.



Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ

Figure 6: Répartition des travailleurs selon le type de travail

Le Tableau 15 présente la répartition du nombre de travailleurs par secteur d'activité. On remarque que le nombre moyen de travailleurs par dossier est de 16, avec la répartition moyenne suivante : 8 emplois à temps plein, 5 emplois à temps partiel (ou occasionnels) et 3 employés en insertion.

Tableau 15 : Nombre de travailleurs selon le secteur d'activité

Secteurs d'activité	Dossiers (n)	Travailleurs (n)	Part
Secteurs primaire et secondaire	43	940	20%
Commerce de gros et de détail	36	666	14%
Industries culturelle, de l'information et de la communication	52	541	11%
Services d'enseignement, sociaux et aux individus	58	879	18%
Services d'hébergement et de restauration, loisirs	52	880	18%
Autres services	54	886	18%
Total	295	4 792	100%

Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ.

Une fois convertis en équivalent temps plein (ETP), les 4 792 travailleurs correspondent à 3 383 personnes-années, avec une moyenne de 12 emplois (ETP) par dossier. Le Tableau 16 présente la répartition des emplois, en équivalent temps plein, selon le secteur d'activité.

Tableau 16 : Nombre d'emplois (ETP) par secteur d'activité

Secteurs d'activité	Dossiers (n)	ETP	Part
Secteurs primaire et secondaire	43	583	17%
Commerce de gros et de détail	36	520	15%
Industries culturelle, de l'information et de la communication	52	335	10%
Services d'enseignement, sociaux et aux individus	58	634	19%
Services d'hébergement et de restauration, loisirs	52	524	15%
Autres services	54	789	23%
Total	295	3 383	100%

Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ.

La conversion en ETP a été établie avec la pondération suivante : un poids de 1 a été attribuée aux emplois à temps plein, un poids de 0,5 a été attribuée aux emplois à temps partiel et aux emplois d'insertion (étant donné la période initiale de formation pour laquelle ils ne sont pas rémunérés) et un poids de 0,2 a été attribuée aux emplois occasionnels.

La masse salariale estimée correspondant à ces 3 383 ETP s'établit à 102 millions \$, ce qui correspond à une rémunération annuelle moyenne de près de 35 000 \$. Tel que mentionné dans le chapitre Méthodologie, ce salaire moyen correspond à un salaire de 2008, soit l'année du dossier moyen. Par ailleurs, la rémunération inclut les contributions de l'employeur aux différents régimes statutaires (ex. : CSST, RRQ)⁶⁷. Il est à noter que la contribution de l'employeur aux régimes statutaires a été soustraite de la masse salariale, par secteur d'activités, avant de réaliser la simulation par le modèle intersectoriel du Québec, et a été déplacée dans la parafiscalité (provinciale et fédérale) directe⁶⁸. Le Tableau 17 présente le salaire moyen et la masse salariale par secteur d'activité.

Tableau 17 : Salaire moyen et masse salariale selon le secteur d'activité

Secteur d'activité	ETP	Salaire moyen (milliers de \$)	Masse salariale (millions de \$)
Secteurs primaire et secondaire	583	46,8	22,9
Commerce de gros et de détail	520	26,4	13,0
Industries culturelle, de l'information et de la communication	335	41,5	11,9
Services d'enseignement, sociaux et aux individus	634	32,2	18,8
Services d'hébergement et de restauration, loisirs	524	20,9	11,0
Autres services	789	40,2	24,3
Total	3 383	34,7	101,8

Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ.

⁶⁷ Statistique Canada, EERH.

⁶⁸ L'Institut de la statistique du Québec a appliqué des taux (part de l'employeur aux régimes statutaires) par secteur d'activité afin de retirer la contribution de l'employeur aux régimes statutaires.

Chiffre d'affaires et coût des projets

Les 295 dossiers financés entre 1998 et 2014 représentent un chiffre d'affaires combiné de 278 millions \$, ce qui correspond à un chiffre d'affaires moyen de près de 942 000 \$. Les 295 projets financés représentent quant à eux une valeur de 186 millions \$, soit une valeur moyenne de projet de l'ordre de 630 000 \$⁶⁹. Le RISQ contribue donc au financement de projets stratégiques, de par leur taille relative. En effet, les projets financés représentent en moyenne près de 70 % du chiffre d'affaires des entreprises. Le Tableau 18 présente la répartition du chiffre d'affaires et du coût des projets selon le secteur d'activité.

Tableau 18 : Chiffre d'affaires et coût des projets selon le secteur d'activité – en millions \$

Secteurs d'activité	Dossiers (n)	Chiffre d'affaires	Coût des projets	Part relative du coût des projets
Secteurs primaire et secondaire	43	45,3	16,2	36%
Commerce de gros et de détail	36	68,5	25,1	37%
Industries culturelle, de l'information et de la communication	52	31,4	29,3	93%
Services d'enseignement, sociaux et aux individus	58	40,6	39,1	96%
Services d'hébergement et de restauration, loisirs	52	35,1	43,5	124%
Autres services	54	57,0	32,0	56%
Total	295	277,8	185,9	67%

Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ.

Le chiffre d'affaires provient des états financiers des entreprises financées. Dans les cas où le chiffre d'affaires n'était pas disponible, une imputation a été réalisée à partir de la masse salariale et d'une estimation de la structure de coût des PME par SCIAN (voir le chapitre 3, Méthodologie, pour plus de détails).

Portrait régional

Le RISQ a financé des entreprises dans toutes les régions du Québec durant la période analysée. Le Tableau 19 présente la répartition du nombre de dossiers, du coût des projets et de l'emploi maintenu par région administrative.

⁶⁹ À noter que ce montant diffère de celui présenté à la section 7.1 car il se base sur la moyenne du montant total financé pour les 295 dossiers à la base de l'analyse présentée à chapitre 9, et non sur la moyenne du montant total déclaré pour financement (montage financier) pour les 435 dossiers analysés aux autres chapitres du rapport.

Tableau 19 : Nombre de dossiers, coût des projets et emplois maintenus selon la région administrative

Région administrative	Nombre de dossiers		Coût du projet		Emplois maintenus	
	n	%	millions \$	%	n	%
Montréal	97	33%	71,8	39%	991	29%
Montérégie	38	13%	22,3	12%	494	15%
Laurentides	14	5%	11,9	6%	195	6%
Outaouais	17	6%	11,3	6%	230	7%
Saguenay - Lac-Saint-Jean	22	7%	8,1	4%	130	4%
Côte-Nord	7	2%	9,0	5%	129	4%
Estrie	13	4%	7,7	4%	224	7%
Mauricie	9	3%	6,8	4%	240	7%
Centre-du-Québec	4	1%	6,2	3%	38	1%
Bas-Saint-Laurent	15	5%	8,0	4%	188	6%
Capitale-Nationale	15	5%	5,4	3%	115	3%
Laval	13	4%	4,9	3%	139	4%
Chaudière - Appalaches	9	3%	2,8	2%	34	1%
Lanaudière	10	3%	3,6	2%	94	3%
Abitibi - Témiscamingue	5	2%	2,7	1%	75	2%
Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine	6	2%	3,3	2%	66	2%
Nord-du-Québec	1	0%	0,1	0%	1	0%
Total	295	100%	185,9	100%	3 383	100%

Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ.

On remarque que 58 % des projets financés (56 % de la valeur des projets, 63 % de l'emploi maintenu) sont des projets en région située à l'extérieur des grands centres urbains (c.-à-d. régions autres que Montréal, Laval et Capitale-Nationale).

Le Tableau 20 présente également le portrait de l'emploi et de la valeur des projets financés dans les zones dites fragiles. Les zones fragiles ont été définies notamment à l'aide du Rapport de dépendance économique par municipalité régionale de comté (MRC) publié par l'Institut de la statistique du Québec. Ce rapport correspond à la valeur des paiements de transfert aux particuliers par tranche de 100 \$ de revenu disponible. Aux fins de la présente analyse, les paiements relatifs à la Régie des rentes du Québec (RRQ) et aux indemnisations pour accidents de travail ont été déduits, et ce afin de ne conserver que les paiements de transfert aux particuliers reflétant un niveau de précarité économique sur le plan régional. Les MRC avec un rapport de dépendance économique supérieur à la médiane québécoise ont par la suite été qualifiés de « zones fragiles ». La liste de ces MRC est présentée à l'annexe C.

Tableau 20 : Emploi et coût des projets dans les zones fragiles par secteur d'activité

Secteurs d'activité	Dossiers		Emplois maintenus		Coût des projets	
	n	%	Personnes-années	% du nb. de dossiers	millions \$	% du nb. de dossiers
Secteurs primaire et secondaire	9	21%	168	29%	3,7	22%
Commerce de gros et de détail	6	17%	55	11%	3,2	13%
Industries culturelle, de l'information et de la communication	10	19%	57	17%	7,3	25%
Services d'enseignement, sociaux et aux individus	11	19%	75	12%	8,7	22%
Services d'hébergement et de restauration, loisirs	24	46%	191	36%	23,0	53%
Autres services	10	19%	237	30%	7,9	25%
Total	70	24%	784	23%	53,8	29%

Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ.

On remarque que la valeur moyenne des projets dans les zones fragiles est plus de 20 % supérieure à la valeur moyenne des projets dans l'ensemble de la population à l'étude.

Rendement financier

L'analyse de rendement financier démontre que l'intervention du RISQ connaît, dans l'ensemble, un rendement positif. L'analyse du rendement financier a été réalisée à partir d'un sous-échantillon constitué des dossiers fermés, c'est-à-dire les dossiers remboursés ou radiés. Ces dossiers représentent près de 50 % de la population initiale (143 dossiers sur 295). Ainsi, on note que 76 % des entreprises remboursent leur prêt en totalité (capital et intérêt) et que dans l'ensemble, le RISQ a récupéré plus de 85 % du capital prêté. De plus, les intérêts perçus compensent et le dépassent, dans l'ensemble, les pertes dues au capital radié. Le Tableau 21 présente le portrait financier des dossiers fermés, par secteur d'activité. On ne remarque pas de différence importante selon le secteur d'activité.

Tableau 21 : Portrait financier sommaire par secteur d'activité – Dossiers fermés (n=143) – en \$

Secteurs d'activité	Capital prêté	Capital remboursé	Intérêts perçus	Capital radié	Part du capital radié total	Part du nombre de dossiers	Part des coûts de projets totaux
Secteurs primaire et secondaire	923 000	807 612	193 405	115 388	15%	15%	9%
Commerce de gros et de détail	871 000	670 191	240 080	200 809	26%	12%	14%
Industries culturelle, de l'information et de la communication	1 030 150	862 752	246 234	167 398	21%	18%	16%
Services d'enseignement, sociaux et aux individus	1 030 000	955 662	227 468	74 338	10%	20%	21%
Services d'hébergement et de restauration, loisirs	972 971	902 073	219 272	70 898	9%	18%	23%
Autres services	912 680	761 711	172 064	150 970	19%	18%	17%
Total	5 739 801	4 960 001	1 298 523	779 800	100%	100%	100%

Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ.

Le pourcentage des entreprises (24 %) dont les prêts sont radiés, s'apparente à celui des secteurs d'économie sociale ailleurs dans le monde.⁷⁰ Par ailleurs, même si les univers de comparaisons ne sont pas les mêmes, on note que ces ratios se comparent bien par rapport à l'industrie conventionnelle du capital de risque selon laquelle, sur 10 dossiers retenus : « ... deux s'avéreront de retentissants échecs, six vivront un certain temps sans jamais vraiment décoller et, enfin, deux connaîtront un franc succès permettant aux investisseurs d'obtenir un rendement sur leurs investissements.⁷¹ » Au RISQ, 76 % des dossiers de capitalisation se concluent de façon positive (remboursement de capital et intérêts).

9.2 Impacts économiques et fiscaux attribuables à l'intervention du RISQ

La section suivante présente les impacts économiques et fiscaux attribuables à l'intervention du RISQ, pour les 295 dossiers qualifiés entre 1998 et 2014. Pour ces dossiers, la participation financière totale du RISQ sur la période s'établit à 11,3 millions \$. On présente d'abord l'impact moyen d'un projet typique financé par le RISQ, pour ensuite présenter l'impact global de l'intervention du RISQ sur l'emploi, le PIB ainsi que les revenus des administrations publiques. Les impacts présentés ici correspondent aux impacts des dépenses d'exploitation. Ils n'incluent pas l'impact des dépenses d'immobilisation reliées à la réalisation des projets, ne tiennent pas compte de l'impôt sur le revenu des sociétés ou des coûts sociaux évités ni du montant des subventions reçues.

Impact moyen du projet typique

⁷⁰ Voir : Cornée (2015). Avec des données d'une coopérative financière française (389 prêts entre 2001 et 2004), l'auteur constate que près de 24 % des prêts connaissent des défauts de paiement.

⁷¹ Groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque (2003), p.16.

Les retombées associées aux projets financés par le RISQ entre 1998 et 2014 sont d’abord présentées sur une base de « projet typique », c’est-à-dire de projet moyen financé par le RISQ sur la période. La participation financière moyenne du RISQ s’établit à 38 000 \$. La participation financière du RISQ a permis de générer un investissement moyen de 630 000 \$, qui correspond donc à la valeur moyenne d’un projet d’investissement. Ce projet moyen a généré des revenus annuels pour les administrations publiques fédérale et provinciales de l’ordre de 188 000 \$. Ces revenus proviennent de l’impôt sur le revenu des travailleurs, de la parafiscalité (ex. : RRQ, CSST), ainsi que des taxes (taxes de vente et taxes spécifiques)⁷². Enfin, le projet typique permet de maintenir 19 emplois annuellement, en incluant les emplois indirects et induits. La Figure 7 ci-dessous résume l’impact moyen du projet typique.

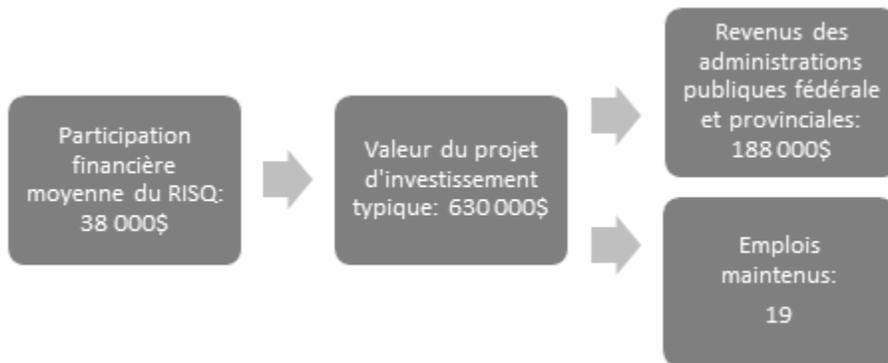


Figure 7: Impact moyen du projet typique

Impact global (295 dossiers financés entre 1998 et 2014)

Les 295 projets financés entre 1998 et 2014 ont permis de maintenir un total de 5 680 emplois (ETP). Parmi ces emplois, on compte 3 383 emplois directs, c’est-à-dire les emplois dans les entreprises financées par le RISQ, 934 emplois autonomes, soit les emplois directs hors des entreprises financées par le RISQ⁷³, 812 emplois indirects, soit les emplois dans les réseaux de fournisseurs québécois des entreprises financées, et 551 emplois induits. On note que pour chaque tranche de 2 000 \$ financée par le RISQ, un emploi est soutenu dans l’économie québécoise.

L’intervention du RISQ a également permis de générer un pouvoir d’achat total de l’ordre de 109 millions \$. Ce pouvoir d’achat a été établi à partir du salaire moyen des travailleurs directs, indirects et induits, duquel l’impôt a été déduit, de même qu’un taux d’épargne (4,2 %)⁷⁴.

L’intervention du RISQ a permis une contribution au PIB de l’ordre de 296 millions \$ (incluant les effets indirects et induits). Le gouvernement provincial a récolté 42 millions \$ en impôt sur le revenu des travailleurs, parafiscalité, taxes de vente et taxes spécifiques. Le gouvernement fédéral a quant à lui récolté 13 millions \$.

⁷² Effets directs, indirects et induits.

⁷³ Par exemple, des travailleurs autonomes travaillant à forfait pour les entreprises financées.

⁷⁴ Statistique Canada, Tableau CANSIM 384-0040. Donnée pour l’année 2008.

Le tableau suivant présente le sommaire des impacts attribuables à l'intervention du RISQ.

Tableau 22 : Impact économique et fiscal attribuable à l'intervention du RISQ – en milliers \$

		Direct et autonome	Indirect	Induit	Total	
Impact économique	Emplois (années-personnes)	4 317	812	551	5 679	
	Contribution au PIB	177 021	66 551	52 265	295 838	
	Contribution au pouvoir d'achat	72 191	21 506	14 971	108 668	
Impact sur les finances publiques	Contributions aux revenus des administrations publiques du Québec	Impôt des travailleurs	3 744	2 577	1 394	7 714
		Taxes de vente et taxes spécifiques	-	3 657	7 441	11 098
		Parafiscalité (RRQ, FSS, CNESST, RQAP)	15 410	4 827	3 139	23 376
		Total	19 154	11 060	11 974	42 188
	Contributions aux revenus des administrations publiques fédérales	Impôt des travailleurs	1 265	1 449	710	3 423
		Taxes de vente, autres taxes et droits d'accise	-	1 682	3 268	4 950
		Parafiscalité (Assurance-emploi)	3 282	1 027	686	4 996
		Total	4 547	4 158	4 664	13 369

Source : E&B Data d'après les données fournies par le RISQ et l'ISQ.

La contribution du RISQ a donc rendu possible :

- le maintien de 5 680 emplois (ETP),
- le maintien d'un chiffre d'affaires de l'ordre de 278 millions \$,
- la réalisation de 186 millions \$ en projets d'investissement,
- des revenus gouvernementaux (provincial) de l'ordre de 42 millions \$.

9.3 Conclusion : Le RISQ fournit un apport net à l'activité économique du Québec et de ses régions

Le RISQ contribue à la viabilité des entreprises d'économie sociale en facilitant le financement de projets majeurs pour ces entreprises, que ce soit pour le démarrage, l'expansion ou le maintien de leurs activités. Ces projets sont stratégiques, de par leur taille relative par rapport au chiffre d'affaires des entreprises, mais aussi parce qu'ils sont vraisemblablement essentiels à poursuite des activités de ces entreprises.

Ces projets correspondent à un apport net à l'activité économique du Québec et de ses régions. Cette intervention du RISQ contribue vraisemblablement à augmenter le taux de participation de la population au marché du travail (notamment pour les entreprises répondant à des situations de précarité), réduisant d'autant les paiements de transferts.

Cette activité s'est faite sans perte excessive étant donné que le RISQ récupère dans l'ensemble plus de 85 % de son capital et que 76 % de ses entreprises réalisent leurs projets avec succès tout en remboursant capital et intérêt au RISQ et à ses partenaires. Les intérêts perçus dépassent dans l'ensemble la valeur du capital radié.

Conclusion

Notre recherche visait à produire une analyse du rôle du Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) dans l'écosystème d'économie sociale de même qu'une estimation de ses retombées socioéconomiques.

Pour mener cette étude, nous avons eu recours à différentes sources de données. Une première est l'ensemble des dossiers produits par les analystes financiers du RISQ pour 435 projets de financement accordés en capitalisation à des entreprises d'économie sociale entre 1998 et 2014. Ces données étaient disponibles sous deux formats, soit a) 435 documents qui décrivent les éléments sur lesquels fonder la décision d'investissement, et b) une base de données qui regroupe les données financières et économiques (ex. : emploi maintenu, coût du projet). Enfin, une troisième source consiste dans les résultats des entretiens semi-directifs en profondeur menés auprès de 15 professionnels dédiés au financement et à l'accompagnement des entreprises d'économie sociale au Québec, ayant une expérience approfondie du RISQ soit de l'interne, soit de l'externe. Notre recherche a ainsi pu bénéficier de la richesse des données colligées pendant plus de quinze ans par le RISQ dans le cadre de ses activités courantes, et de l'expérience des analystes financiers et partenaires du développement qui travaillent auprès des acteurs de l'économie sociale du Québec depuis de nombreuses années.

Nous avons abordé cette recherche en formulant quatre séries de questions générales à partir des composantes de la mission du RISQ. Nous résumons ici les principales conclusions des résultats de l'étude.

Une première série de questions concerne l'objet de l'intervention du RISQ : *Quelles sont les entreprises d'économie sociale que le RISQ cible par ses activités de financement? Est-ce que ces entreprises répondent aux besoins et aux aspirations socioéconomiques des acteurs et des régions du Québec? Est-ce que les activités financées sont nouvelles ou uniques, ou se substituent-elles à des activités déjà en place ou susceptibles d'émerger sans le financement du RISQ?*

Notre recherche montre que le RISQ dirige exclusivement ses investissements vers les entreprises d'économie sociale dont l'activité économique apparaît viable et dont la mission sociale est clairement établie. Ces entreprises sont réparties tant dans les zones urbaines que dans l'ensemble des régions québécoises avec une présence notable dans des zones géographiques fragiles sur le plan de l'économie et de l'emploi. Enfin, les projets financés par le RISQ ne constituent pas des déplacements d'activités économiques, et répondent à des besoins et à des aspirations non ou mal comblés par les autres acteurs économiques ou publics.

Une deuxième série de questions posées dans cette étude concerne l'approche utilisée par le RISQ : *Est-ce que la méthode d'analyse financière employée par le RISQ est pertinente vis-à-vis de la cible? Les critères employés sont-ils valides?*

Le RISQ a développé avec ses partenaires du financement et de l'accompagnement des entreprises, une méthodologie innovante d'analyse du risque en économie sociale. Cette méthode est consignée dans le *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, publié pour la première fois en 2003, et qui présente une approche, des indicateurs et des critères d'évaluation qui respectent la spécificité des entreprises d'économie sociale. Ce guide sert aujourd'hui de référence à l'ensemble des acteurs de l'écosystème d'économie sociale au Québec et même à l'étranger et sa mise à jour, coordonnée par le RISQ, est à paraître en 2017. Notre étude a permis de valider le lien entre cette méthode d'analyse

structurée et la cible atteinte par le RISQ à savoir l'identification et le soutien de projets viables d'entreprises d'économie sociale.

La troisième série de questions s'intéresse à l'apport du RISQ dans le secteur de la finance et de l'accompagnement des entreprises d'économie sociale : *Quels sont les effets des interventions du RISQ sur la viabilité des projets et la viabilité des entreprises financées? Quels sont les effets de traitement des dossiers sur les activités financées? Quel est le rôle joué par le RISQ au sein du secteur de la finance solidaire?*

À ces questions, l'analyse de contenu des dossiers et les entrevues de fond nous mènent à croire que : 1) les recommandations faites par les analystes du RISQ aux promoteurs des projets ont des effets structurants sur les dimensions opérationnelles, financières, et sur l'équipe dirigeante des entreprises d'économie sociale financées ; 2) le RISQ joue un rôle essentiel dans le secteur de la finance solidaire en raison de l'analyse structurée qu'il fait des dossiers et par son offre de financement sans garantie. Investisseur principal dans les montages financiers de petits projets et investisseur secondaire dans les montages des plus grands projets, le RISQ joue un rôle structurant même dans les cas où il n'est qu'un investisseur secondaire, par sa capacité de mobilisation (effet de levier) des autres partenaires et de leurs ressources financières.

La quatrième série de questions de cette recherche s'intéresse aux retombées économiques et fiscales du RISQ : *Quelles sont les retombées économiques, notamment en termes d'emplois, qui peuvent être attribuées à l'intervention du RISQ ? Quelles sont les retombées pour les administrations publiques ?*

Les estimations qui ont été faites dans le cadre de notre étude reposent sur le modèle intersectoriel du Québec. Notre étude estime que chaque projet financé par le RISQ (participation moyenne de 38 000 \$) contribue en moyenne au maintien annuel de 19 emplois (équivalent temps plein) directs, indirects et induits, génère des revenus annuels pour les administrations publiques provinciales et fédérales de près de 188 000 \$. Sur le plan financier, le RISQ récupère 85 % de son capital et les revenus d'intérêt ont dépassé dans l'ensemble les pertes de capital encourues, en dépit du caractère non garanti de ses participations. Pour chaque tranche de 2 000 \$ financée par le RISQ, un emploi est soutenu dans l'économie québécoise. Enfin, le RISQ ne se substitue pas aux autres acteurs financiers.

Au terme de cette recherche, nous soutenons que le RISQ a constitué un pivot essentiel dans l'écosystème de l'économie sociale au Québec et plus particulièrement dans le secteur de la finance solidaire. Nous estimons également qu'il y joue un rôle irremplaçable par sa capacité de traiter un grand nombre de petits dossiers pourtant viables mais habituellement délaissés par les institutions financières. Accompagnant des entreprises dont la mission sociale est bien marquée tout en affichant une performance financière positive, la contribution du RISQ est certainement attribuable à la rigueur et la qualité de l'application de sa méthode d'analyse financière.

Une autre des conclusions est le constat que les quatre dimensions étudiées dans le cadre de cette recherche agissent en synergie les unes des autres, gravitant toutes autour de la méthode d'analyse financière. Ainsi, la cible du RISQ a été atteinte grâce à l'application rigoureuse et experte de sa méthode d'analyse financière, laquelle conduit à sélectionner des projets entrepreneuriaux à la fois viables et à forte valeur sociale ajoutée. Cette méthode permet aussi aux analystes de fournir aux entrepreneurs des recommandations structurantes susceptibles de renforcer les dimensions opérationnelles, financières, managériales et de gouvernance de leurs entreprises. Les besoins financiers des entreprises dépassant très souvent le niveau maximal des participations offertes par le RISQ, les analystes du RISQ collaborent de façon proactive avec les autres intervenants afin d'assurer le

financement et l'accompagnement des projets. La méthode d'analyse sert de référence commune au sein de cet écosystème et structure un travail en collégialité. Le RISQ est l'un des plus petits intervenants du secteur financier agissant à l'échelle provinciale, mais puisqu'il couvre le plus souvent une part non garantie de l'investissement, sa contribution favorise et stimule celle des autres partenaires au montage financier des projets. La qualité des dossiers financés, et donc de la méthode d'analyse, se reflètent dans la performance financière du RISQ et contribue vraisemblablement à celle de ses partenaires.

Modèle opératoire du RISQ

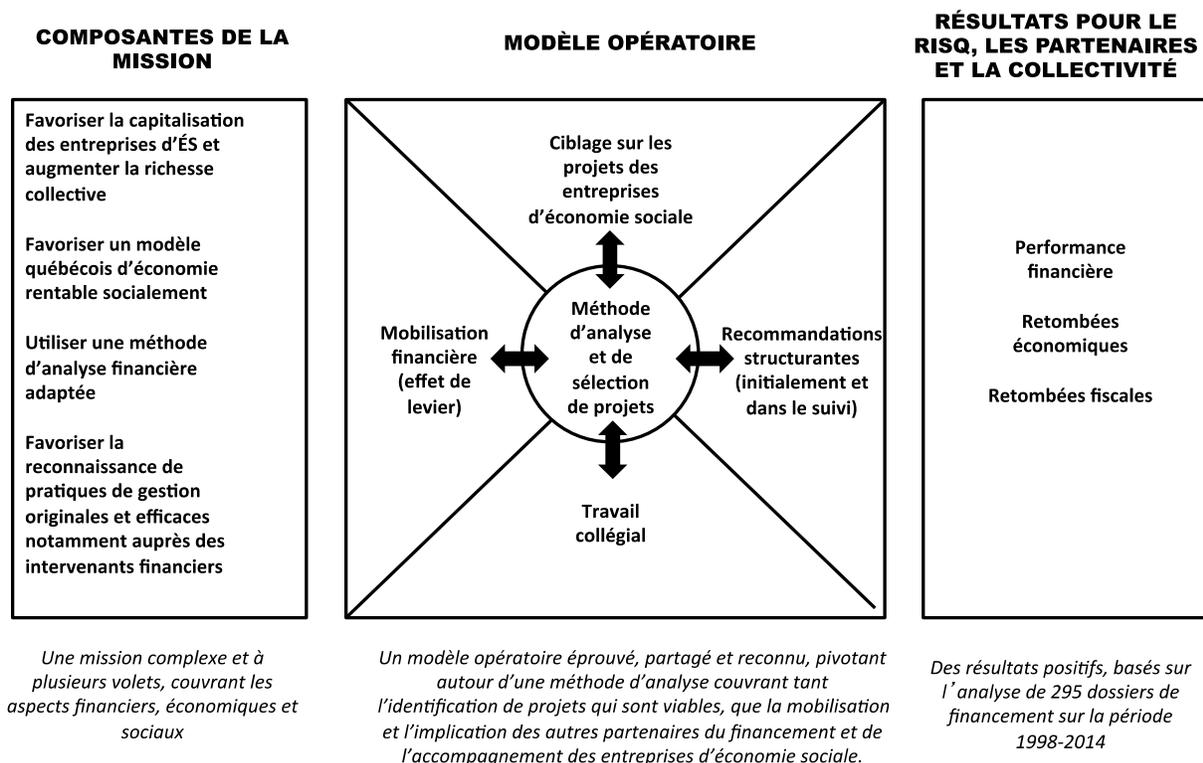


Figure 8 : Modèle opératoire du RISQ

Le modèle opératoire du RISQ, schématisé dans la Figure 8 ci-dessus, est centré autour de la méthode d'analyse, véritable pivot autour duquel s'articule l'intervention du RISQ auprès des entreprises d'économie sociale, de leurs autres partenaires financiers et des groupes d'accompagnement de leur développement. Ce modèle répond aux différentes composantes de la mission du RISQ et produit des résultats sur les plans financiers et économiques, ainsi que sur le plan des revenus des administrations publiques.

Références

Alternatives économiques, *L'économie de A à Z*, Le dictionnaire d'Alternatives économiques en ligne http://www.alternatives-economiques.fr/l-economie-de-a-a-z_fr_pub_1255.html

Anheier, H.K. et A. Ben Ner (2003), *The Study of Nonprofit Enterprises*, New York, Springer Science and Business Media New York.

Ben Ner, A. et T. Van Hoomissen (1991), Non-profit Organizations in a Mixed Economy, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, no 4, pp. 519-550.

Bonroy, O. et C. Constantatos (2004), Biens de confiance et concurrence en prix. Quand aucun producteur ne souhaite l'introduction d'un label, *Revue économique*, vol. 55, no 3/2004, pp. 527-532.

Caron, S. et H. Morin (2015), *Économie et externalités: les profits et les pertes dont on ne parle pas*, Montréal, Institut de recherche et d'informations socioéconomiques, Billet du 29 septembre 2015, en ligne : <http://iris-recherche.qc.ca/blogue/economie-et-externalites-les-profits-et-les-pertes-dont-on-ne-parle-pas>

CAP FINANCE (2011), Finance et commerce solidaire. Atelier 2 : Innovations financières de l'économie sociale et solidaire. Un système de finance solidaire et de capital de développement au Québec, Montréal, FIESS, en ligne : http://capfinance.ca/Page_documentation.php

Champagne, F., A. Brousselle, A.-P. Contandriopoulos et Z. Hartz (2011), L'analyse stratégique, dans F. Champagne, A. Brousselle, A.-P. Contandriopoulos, & Z. Hartz (Éds), *L'évaluation: Concepts et méthodes* pp. 105-115, Montréal, QC, Presses de l'Université de Montréal.

Cohen, J. (1988), *Statistical Power Analysis for the Behavioural Sciences*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum Associates.

Cornée, S. (2015), *The Relevance of Soft Information for Predicting Small Business Credit Default: Evidence from a Social Bank*, Working Papers CEB 15-044, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles.

Denzin, N.K. et Y. Lincoln (2003), *Strategies of Qualitative Inquiry*, California, Thousand Oaks.

Glesne, C. (1999), *Becoming Qualitative Researchers*, New York, Longman.

Groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque (2003), *Rapport du Groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque*, sous la présidence de Pierre Brunet, Québec, en ligne : https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/documents_soutien/salle_presse/communiques/annexes/20031217_capital_risque.pdf

Hansmann, H. (1980), The Role of Nonprofit Enterprise, *Yale Law Journal*, vol. 89, no 5, pp. 835-901.

_____ (1996), *The Ownership of Enterprise*, Cambridge (Mass), Harvard University Press.

Helbling, T. (2010), Qu'entend-on par externalités? Ce qui se produit quand les prix n'intègrent pas

complètement les coûts, dans *L'ABC de l'économie. Chapitre Finances et Développement*, Fonds monétaire international, pp. 48-49, en ligne :

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2010/12/pdf/basics.pdf>

Honaker, J., G. King et M. Blackwell, (2011), Amelia II: A Program for Missing Data, *Journal of Statistical Software*, vol. 45, no 7, pp. 1–47.

Industrie Canada (2013), *Industries et entreprises - Données sur la performance financière* (dérivées de Statistique Canada - Profils des petites entreprises), Données pour l'année 2013, en ligne :

<https://www.ic.gc.ca/eic/site/pp-pp.nsf/fra/accueil>

Investissement Québec, s.d., *La capitalisation des entreprises de l'économie sociale*, en ligne :

http://www.investquebec.com/documents/qc/publications/BrochureCapitalisation_fr.pdf

Lienard, G. (dir.) (2001), *L'insertion : défi pour l'analyse, enjeu pour l'action*, Bruxelles, Éditions Mardaga, 287 p.

Mintzberg, H., (1986), *Le pouvoir dans les organisations*, Paris, Éditions d'Organisation.

Nelson, P. (1970), Information and Consumer Behavior, *Journal of Political Economy*, 78, p. 311-329.

Pires, A. P. (1997), Échantillonnage et recherche qualitative : essai théorique et méthodologique, dans J. Poupard, L.-H. Groulx, J.-P. Deslauriers, A. Laperrière, R. Mayer, et A. P. Pires (Éds.), *La recherche qualitative : Enjeux épistémologiques et méthodologiques*, pp. 113-169, Boucherville, QC, Gaëtan Morin Éditeur Ltée.

RISQ (2003), *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, Montréal/Québec, Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec), Chantier de l'économie sociale, Développement économique et régional Québec, Fiducie du Chantier de l'économie sociale, Filaction, Fondation, Fonds de financement coopératif, Investissement Québec, MCE Conseils, le Programme d'assistance technique au développement économique communautaire, Pythagore, Réseau d'investissement social du Québec.

_____ (1997, 2014), *Rapport annuel*.

Québec, Ministère des Finances du Québec (2002-2003), *Budget 2002-2003, Mesures concernant les entreprises*, en ligne : http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2002-2003/fr/entreprises/financiere_qc.htm

Rodert, A. et M. Zvolská (2015), *Avis du Comité économique et social européen sur le thème «Construire un écosystème financier pour les entreprises sociales» (avis exploratoire)*, Bruxelles, Comité économique et social européen, no INT770.

Rubin, D.E. (1987), *Multiple Imputation for Nonresponse in Surveys*, New York, Wiley.

Statistique Canada (2014), *Profils de dépendance économique, adapté par l'Institut de la statistique du Québec (ISQ)*, en ligne sur Banque de données des statistiques officielles sur le Québec, http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/profils/profil13/societe/fam_men_niv_vie/rev_dep/rde_hf13.htm

_____ (2011-2015), *Cansim Tableau 281-0027 - Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), rémunération hebdomadaire moyenne selon le type de salariés, le statut de temps supplémentaire et le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN)*, Ottawa, Statistique Canada, en ligne : <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/a26?lang=fra&id=2810027>

Vienney, C. (1994), *L'économie sociale*, Paris, La Découverte.

Weisbrod, B. (1975), Towards a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three-Sector Economy, dans : *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, pp. 21-44, New York, NY, Oxford University Press.

Annexe A – Lexique

Biens ou services collectifs : Les biens et services collectifs sont ceux que l'on souhaite rendre accessibles à tous sans condition notamment parce qu'ils génèrent des externalités positives à leur consommation ou à leur production. Les services éducatifs de garde pour la petite enfance, par exemple, génèrent des bénéfices pour l'ensemble de la société en augmentant les chances de l'enfant d'atteindre plus tard un niveau de scolarisation et de diplomation plus élevé en augmentant la probabilité que la mère soit active sur le marché du travail durant les premières années de son enfant.

Biens ou services de confiance : Les biens et services de confiance sont ceux dont le consommateur ne peut facilement évaluer la qualité, et qui nécessitent en conséquence un intermédiaire de confiance. Par exemple, les produits écologiques sont examinés par des organismes de certification afin de garantir au consommateur le respect des conditions écologiques dans leur production.

Échec de marché : Situation où il est impossible pour un agent individuel de tirer tous les bénéfices (ou de faire payer tous les inconvénients) découlant de la production ou de la consommation d'un bien ou d'un service. L'existence d'échecs de marché s'explique notamment du fait qu'il est impossible pour un agent individuel de tirer tous les bénéfices (ou de faire payer tous les inconvénients) découlant de la production ou de la consommation d'un bien ou d'un service. Une autre situation est celle qui occasionne des « coûts de transaction » ou « coûts de marché ». Ces coûts sont associés à la recherche et à l'information (ex. comparaison du rapport qualité/prix des différentes prestations proposées, étude de marché), à la négociation et à la prise de décision (ex. rédaction de contrats, d'ententes), ou à la surveillance et à l'exécution (ex. contrôle de la qualité de la prestation, vérification de la livraison). Ceci conduit à ce que le marché soit inefficace parce qu'il y ait moins d'agents individuels disposés à produire ou à consommer ces biens ou services (ou à rembourser les coûts des inconvénients liés à leur production ou à leur consommation). En conséquence, il y aurait moins de ces biens et services (ou trop d'inconvénients non réparés) sans l'intervention publique ou d'agents non motivés par les profits. Différentes situations sont propices à l'existence de failles de marché : difficulté d'établir un prix ou de le faire payer par les consommateurs (ex. parc national); volonté de ne pas exclure de consommateurs (ex. santé); fortes externalités ou effets indirects collectifs (ex. éducation); asymétrie (niveau inégal d'information) entre le producteur et le consommateur ou entre le vendeur et le client; concentration du pouvoir de marché des producteurs ou vendeurs (monopole, oligopole) ou des consommateurs (monopsonne, oligopsonne); coûts élevés de surveillance et d'exécution (ex. contrôle de la qualité d'une prestation).

Effets directs : Effets générés par la dépense initiale (ex. : dépenses de main-d'œuvre).

Effets indirects : Effets observés chez les fournisseurs de matières premières, d'énergie et de biens et services bénéficiant de la demande initiale. Incluent également les effets observés chez leurs propres fournisseurs au Québec.

Effets induits : Effets générés au Québec par les dépenses de consommation des travailleurs au niveau direct et indirect.

Équivalent temps plein (ÉTP) : Unité de mesure utilisée pour la main-d'œuvre. Définie par le nombre d'heures normalement travaillées par une personne pendant un an dans le secteur concerné.

Finance solidaire : Au Québec, la notion de finance solidaire renvoie aux institutions financières dont les interventions sont essentiellement destinées à l'économie sociale et au développement économique communautaire, dont la gouvernance est assumée par des acteurs du milieu, et dont la finalité est d'assurer un financement et une capitalisation adéquats des entreprises dans une visée de développement local et régional (CAP finance, 2011).

Main-d'œuvre : Représente la charge de travail utilisée par les différents secteurs de l'économie du Québec. L'unité de mesure utilisée dans le modèle pour la main-d'œuvre est l'année-personne.

Parafiscalité : Versements des employés et/ou des employeurs aux fonds spécialisés des gouvernements : Fonds de services de santé (FSS), Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail (CNESST), Régie des rentes du (RRQ), Régime québécois d'assurance patronale (RQAP), assurance-emploi.

Pouvoir d'achat : Le pouvoir d'achat correspond au revenu disponible des salariés, soit le salaire et traitement net d'impôt et cotisations, et duquel l'épargne est soustraite. Le pouvoir d'achat estimé est celui associé aux salariés seulement et n'inclut pas celui des travailleurs à forfait.

Quasi-équité : La quasi-équité est considérée la plupart du temps comme l'équité (capitaux propres). Le montant en quasi-équité vient s'ajouter au montant d'équité dont l'entrepreneur dispose en guise de garantie. « Le financement en "quasi-équité" est un type de financement hybride se situant entre le capital de risque et le financement traditionnel disponible dans les institutions financières. Le financement en "quasi-équité" prend essentiellement la forme de prêts — prêt participatif, prêt subordonné, prêt à redevances — mais comporte certaines caractéristiques se rapprochant du capital de risque, telles qu'un moratoire de remboursement de capital ou une prime de risque ». (Québec, 2002-2003.) Selon le *Guide d'analyse des entreprises de l'économie sociale*, on retrouve, dans cette catégorie, les éléments de passif [de l'entreprise] qui ont les caractéristiques suivantes : leur remboursement est souvent flexible [partie fixe, partie variable], leur rendement peut aussi être en fonction des résultats; leur échéance est habituellement à long terme [capital patient]; ils sont généralement sans sûreté. [Investissement Québec, s.d.]

Taxes : Taxes sur la valeur ajoutée (ex.: TVQ, TPS) et taxes spécifiques (ex.: taxes sur le carburant).

Annexe B – Classification détaillée

Tableau 23 : Classification détaillée

Secteur	Détail
Secteurs primaire et secondaire	Inclut les SCIAN : 11 - Agriculture, foresterie, pêche et chasse 22 - Services publics 23 - Construction 31-33 - Fabrication
Commerce de gros et de détail	Inclut les SCIAN : 41 - Commerce de gros 44-45 - Commerce de détail
Industries culturelle, de l'information et de la communication	Inclut les SCIAN : 51 - Industrie de l'information et industrie culturelle 711 - Arts d'interprétation, sports-spectacles et activités connexes 712 - Établissements du patrimoine
Services d'enseignement, sociaux et aux individus	Inclut les SCIAN : 61 - Services d'enseignement 62 - Soins de santé et assistance sociale 81 - Autres services (sauf les administrations publiques)
Services d'hébergement et de restauration, loisirs	Inclut les SCIAN : 713 - Divertissement, loisirs, jeux de hasard et loteries 72 - Services d'hébergement et de restauration
Autres services	Inclut les SCIAN : 48-49 - Transport et entreposage 53 - Services immobiliers et services de location et de location à bail 54 - Services professionnels, scientifiques et techniques 56 - Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement

Source : E&B Data

Annexe C – MRC fragiles

Tableau 24 : MRC fragiles

MRC	Région administrative
Le Rocher-Percé	Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine
La Haute-Gaspésie	Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine
Le Golfe-du-Saint-Laurent	Côte-Nord
Les Îles-de-la-Madeleine	Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine
Les Basques	Bas-Saint-Laurent
Bonaventure	Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine
Eeyou Istchee	n.d.
La Vallée-de-la-Gatineau	Outaouais
La Matapédia	Bas-Saint-Laurent
Avignon	Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine
Mékinac	Mauricie
Témiscouata	Bas-Saint-Laurent
Antoine-Labelle	Laurentides
Pontiac	Outaouais
Les Sources	Estrie
Shawinigan	Mauricie
La Mitis	Bas-Saint-Laurent
La Matanie	Bas-Saint-Laurent
Matawinie	Lanaudière
La Haute-Côte-Nord	Côte-Nord
La Côte-de-Gaspé	Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine
Les Appalaches	Chaudière-Appalaches
Les Etchemins	Chaudière-Appalaches
Le Haut-Saint-Laurent	Montérégie
Papineau	Outaouais
Maskinongé	Mauricie
Maria-Chapdelaine	Saguenay - Lac-Saint-Jean
La Tuque	Mauricie
L'Islet	Chaudière-Appalaches
Charlevoix-Est	Capitale-Nationale
Montmagny	Chaudière-Appalaches
Le Haut-Saint-François	Estrie
Acton	Montérégie
Kamouraska	Bas-Saint-Laurent
L'Érable	Centre-du-Québec
Charlevoix	Capitale-Nationale
Le Granit	Estrie
Les Laurentides	Laurentides
Le Domaine-du-Roy	Saguenay - Lac-Saint-Jean
Nicolet-Yamaska	Centre-du-Québec
Argenteuil	Laurentides
Les Chenaux	Mauricie
D'Au-tray	Lanaudière
Coaticook	Estrie
Montcalm	Lanaudière
Joliette	Lanaudière
Arthabaska	Centre-du-Québec
Drummond	Centre-du-Québec
Bécancour	Centre-du-Québec
Lac-Saint-Jean-Est	Saguenay - Lac-Saint-Jean
Le Fjord-du-Saguenay	Saguenay - Lac-Saint-Jean

Source : E&B Data, d'après les données de l'Institut de la statistique du Québec

Annexe D – Rôles joués par les entreprises financées par le RISQ

Tableau 25 : Exemples de biens et services collectifs produits par les entreprises financées par le RISQ

<p>Santé et services sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aide aux personnes âgées ou en perte d'autonomie vivant à leur domicile - Services aux personnes souffrant de handicaps - Services aux femmes vivant des situations d'isolement, de violence, de maladie mentale, de pauvreté ou autre problématique nécessitant du soutien et de l'écoute - Aide et dépannage auprès de personnes démunies économiquement - Transport adapté - Physiothérapie, ergothérapie, kinésiologie et psychologie en consultation externe - Services contribuant au maintien et à l'accroissement du nombre de médecins et de professionnels de la santé - Activités visant à prévenir l'itinérance 	<p>Hébergement temporaire avec services spécialisés</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hébergement et thérapie pour personnes ayant des problèmes liés à la dépendance (toxicomanie, sexe, jeu compulsif) - Hébergement et services pour personnes âgées en perte d'autonomie ; - Hébergement et services pour les jeunes vivant des difficultés sur le plan personnel, familial, scolaire ou social - Hébergement et services pour offrir du répit aux familles d'enfants handicapés - Hébergement et services pour personnes éprouvant des difficultés avec la justice - Gestion de logements sociaux communautaires
<p>Enfance, jeunesse</p> <ul style="list-style-type: none"> - Services de garde d'enfants - Services à la périnatalité, formation pour habiletés parentales ou communication enfant-adulte - Services aux jeunes traversant diverses difficultés familiales, sociales ou scolaires 	<p>Formation (autre qu'en employabilité)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lutte au décrochage scolaire - Aide à la prise en charge financière et éducation au budget - Interventions éducatives et thérapeutiques par activités plein-air et nature - Formation et défense de droits des personnes immigrantes ou réfugiées - Accessibilité numérique des personnes handicapées - Éducation populaire aux adultes - Enseignement secondaire
<p>Environnement, territoire</p> <ul style="list-style-type: none"> - Récupération ou recyclage - Protection et conservation d'espaces naturels - Activités pour redynamiser un territoire 	<p>Autres</p> <ul style="list-style-type: none"> - Services aux autochtones - Services d'aide juridique

Tableau 26 : Exemples de contre-pouvoirs de marché organisés par les entreprises financées par le RISQ

<p>Organisation du marché pour des producteurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - coopérative de producteurs pour transport de bois de coupe - coopérative de promotion d’auteurs-compositeurs francophones du Québec - coopératives de productions artistiques - coopératives de producteurs de miel - coopératives de propriétaires de taxis - coopérative de gestionnaires immobiliers et de location d’espaces commerciaux aux membres de la coopérative (CPE, restaurant alternatif, etc.) - plateforme de commerce solidaire pour les entreprises d’économie sociale - espaces de travail partagé pour travailleurs autonomes - incubation de nouvelles entreprises - regroupements d’organismes pour acquisition d’immeubles en vue de s’y établir - fédération de coopératives d’un secteur et offre des services communs 	<p>Organisation du marché des travailleurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - reprises d’entreprises par des coopératives de travailleurs - coopératives de travailleurs actionnaires (CTA) - coopératives de travailleurs récemment licenciés - coopératives de travailleurs anciennement informels - coopérative de travailleurs employant des personnes généralement exclues du marché du travail - coopératives de travailleurs visant à améliorer leurs conditions de travail ou à former les travailleurs à des productions alternatives (agrobiologique par ex.) - organisme de placement et de formation des travailleurs de l’événement et de la scène - coopératives de travailleurs de la relève artistique
<p>Organisation du marché des consommateurs finaux</p> <ul style="list-style-type: none"> - coopératives funéraires - coopératives en milieu scolaire - librairie coopérative - coopératives de cablodistribution - coopératives d’alimentation - coopératives de services à domicile pour personnes âgées - coopérative d’achat de matériel informatique - entreprise sans but lucratif d’achat-vente de jouets d’occasion - regroupement des achats de services favorisant la conciliation travail-famille des employés en entreprises - garages coopératifs - cliniques juridiques 	<p>Organisation du marché par des parties prenantes mixtes (coopérative de solidarité)</p> <ul style="list-style-type: none"> - commercialisation de produits agrobiologiques, du terroir, d’artisanat - espaces de production, de socialisation et de commercialisation à des artistes - espace collaboratif et de partage d’outils pour bricolage, projets et petites réparations - sécurité alimentaire sur un territoire donné - média local ou média alternatif - diffusion des productions de la relève artistique - service internet en région - accès à l’Internet à des personnes handicapées - commerce de proximité (épicerie, station service, bureau de poste) - regroupement d’achat en service de voyageur - promotion des activités du scoutisme - regroupement d’achat de centres de la petite enfance, de cafés étudiants - accès et diffusion d’activités culturelles ou de sites patrimoniaux - collecte, transport et valorisation des matières résiduelles

Annexe E – Test de robustesse concernant les cotes d'évaluation manquantes

Test de robustesse concernant les cotes d'évaluation manquantes

Sur les 435 dossiers analysés, seuls 326 dossiers ont des cotes d'évaluation. Parmi les 109 dossiers qui n'ont de cote sur aucun des critères, 1 seul est encore autorisé; 55 sont radiés et 53 ont été remboursés.

Il est donc probable que l'absence de cote ne soit pas un phénomène aléatoire et donc que les données manquantes ne le soient pas « complètement de manière aléatoire » (MCAR : Missing Completely at Random) (Rubin, 1987). Dans ce cas, simplement enlever les observations (méthode dite de Listewise deletion) risque de conduire à des résultats biaisés.

Le test de robustesse le plus adopté consiste à s'appuyer sur la méthode d'imputation multiple, qui tient compte de l'incertitude inhérente à l'imputation des données manquantes. Nous nous sommes appuyés sur l'algorithme EMB (Expectation Maximisation Bootstrap) développé par Honaker et al. (2011) dans le cadre de la procédure Amelia. Cette procédure consiste ici à imputer 100 fois les données suivant l'hypothèse que les données sont manquantes conditionnellement à la structure des données observées. Le test d'imputation multiple (*overimputation*) consistant à l'expérience inverse (recréer les données observées à partir des données imputées) permet de vérifier la véracité de cette hypothèse dans notre cas. Les estimations sont alors effectuées sur chacune des 100 bases de données créées et la quantité d'intérêt (e.g. moyenne) est alors calculée selon les formules de Rubin (1987).

Dans notre cas, nous avons imputé les cotes d'évaluation à partir des données relatives au statut final du dossier, à la structure du prêt (montant, année, part du RISQ...), les cibles (rôle des organisations financées). Nous avons ensuite vérifié suivant le test d'imputation multiple la qualité de notre modèle d'imputation. Le test étant concluant dans l'ensemble des cas, nous ne reportons à la Figure 9 que le test sur la variable « Finalité sociale » (l'ensemble des graphiques étant disponible sur demande). Celui-ci consiste à vérifier que les données observées tendent à être dans la zone où elles auraient été imputées si elles avaient été manquantes).

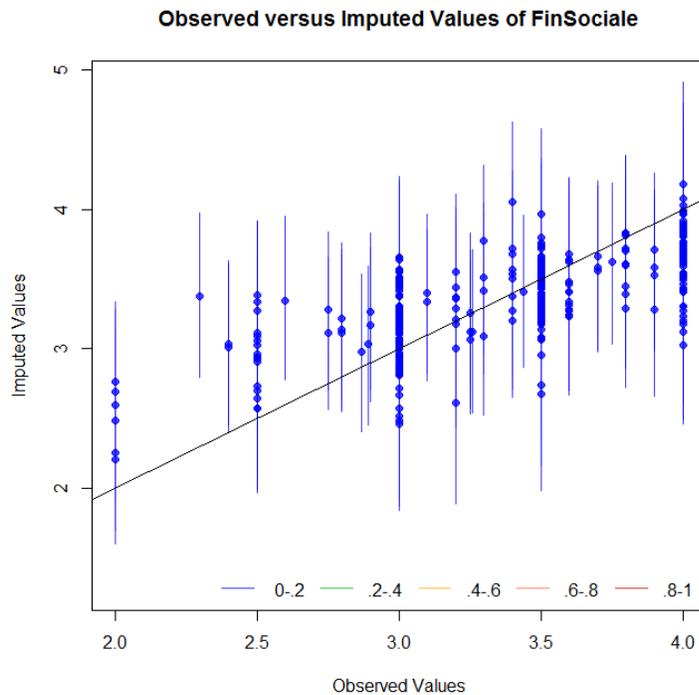


Figure 9 : Test graphique du test d'imputation multiple pour la variable Finalité sociale

Le Tableau suivant présente les cotes d'évaluation moyennes après imputation pour l'ensemble des dossiers étudiés.

Tableau 27 : Moyennes des cotes selon le critère d'évaluation des dossiers après imputation

	Moyenne	Écart-type	Intervalle de confiance à 95 %	
Evaluation globale	2,87	0,03	2,82	2,93
Finalité Sociale	3,28	0,03	3,21	3,35
Ancrage	3,29	0,03	3,22	3,36
Equipe Direction	2,87	0,04	2,80	2,95
Conseil Administration	2,83	0,04	2,75	2,91
Ressources Humaines	2,88	0,04	2,81	2,96
Marché	2,86	0,03	2,80	2,93
Exploitation	2,86	0,03	2,80	2,93
Viabilité	2,64	0,05	2,55	2,73
Structure	2,58	0,05	2,49	2,68

Qualité de l'Actif	2,62	0,04	2,54	2,71
--------------------	------	------	------	------

En comparant avec la Figure 8, on constate ainsi que les moyennes sont comparables à celle portant sur les dossiers complets, tout en étant légèrement inférieure (en moyenne d'un dixième). Ainsi, l'évaluation globale est maintenant de 2,87 (à comparer avec 2,95 pour les dossiers complets), suggérant que les dossiers dont les cotes d'évaluation sont absentes ont une qualité légèrement inférieure aux autres.

Finalement, le Tableau 28 présente la moyenne de ces différentes cotes suivant le statut du dossier après imputation. On note ainsi que nos conclusions concernant les dossiers radiés ayant une cote significativement plus faible que les autres ne sont pas remises en cause.

Tableau 28 : Résultat des différences de moyennes des cotes (test-t) entre le groupe de dossiers remboursés et le groupe de dossiers radiés selon les critères d'évaluation après imputation

Critère	Moyenne	Écart-type	Intervalle de confiance à 95 %		Significativité
Evaluation globale					
Radié	2,53	0,07	2,39	2,67	<0,001
Remboursé	2,93	0,04	2,85	3,00	
Finalité Sociale					
Radié	2,99	0,08	2,82	3,16	0,002
Remboursé	3,28	0,06	3,17	3,39	
Ancrage					
Radié	2,94	0,09	2,77	3,11	<0,001
Remboursé	3,35	0,05	3,24	3,45	
Equipe Direction					
Radié	2,46	0,09	2,29	2,64	<0,001
Remboursé	2,89	0,06	2,77	3,01	
Conseil Administration					
Radié	2,34	0,10	2,14	2,55	<0,001
Remboursé	2,89	0,06	2,77	3,01	
Ressources Humaines					
Radié	2,67	0,10	2,46	2,87	0,015
Remboursé	2,91	0,05	2,82	3,01	
Marché					
Radié	2,55	0,10	2,35	2,75	0,001
Remboursé	2,92	0,05	2,82	3,02	
Exploitation					
Radié	2,66	0,09	2,48	2,84	0,010
Remboursé	2,91	0,04	2,82	3,00	
Viabilité					
Radié	2,18	0,12	1,93	2,42	<0,001
Remboursé	2,75	0,07	2,62	2,89	
Structure					
Radié	2,17	0,13	1,91	2,43	<0,001
Remboursé	2,71	0,07	2,58	2,84	
Qualité de l'actif					
Radié	2,29	0,11	2,08	2,51	0,001
Remboursé	2,65	0,06	2,53	2,78	