

T-06-2003

**Symposium sur le financement de l'économie sociale,
le 15 octobre 2002 à l'Université du Québec à
Montréal : rapport préparé par le CAP Financement
et le CAP Échanges et comparaisons internationales
de l'ARUC-ÉS.**

Ralph Rouzier, Marguerite Mendell (Université
Concordia) et Benoît Lévesque (Université du Québec à
Montréal)

juin 2003

ISBN : 2-89276-306-1

Note sur les auteurs :

Ralph Rouzier est agent de développement pour l'ARUC-ÉS à l'université Concordia, Marguerite Mendell est responsable universitaire du chantier Financement et Benoît Lévesque est co-directeur de l'ARUC-ÉS.

PRÉSENTATION DES CAHIERS DE L'ARUC

Comme son nom l'indique bien, l'**Alliance de recherche universités-communautés (ARUC) en économie sociale** mise sur le partenariat pour la recherche, la formation et la diffusion. La diffusion fait appel à une diversité de moyens et d'outils, l'un de ceux-ci étant des cahiers, généralement appelés « documents de travail » (*working papers*). Si ces cahiers constituent d'humbles instruments, ils nous apparaissent bien adaptés pour favoriser une diffusion rapide destinée à alimenter la discussion et l'échange entre chercheurs et partenaires du milieu. À cette fin, nous proposons trois catégories de cahier :

- des **cahiers de recherche - série R** - (couleur *rouille*) qui rendent compte de résultats de recherches menées en partenariat ;
- des **cahiers de transfert - série T** - (couleur *sauge*) qui tirent de ces recherches des contenus pour la formation et pour le renouvellement des pratiques, des formes d'interventions ou encore des façons de faire ;
- des **cahiers d'interventions - série I** - (couleur *jaune*) qui constituent des prises de position ou des avis formulés par des partenaires du milieu ou des chercheurs. Ces interventions, s'appuyant par ailleurs souvent sur des travaux de recherche, peuvent viser soit à influencer des politiques, mesures et orientations de différents acteurs intervenant en économie sociale, soit à faire connaître des orientations stratégiques dans un domaine donné ; elles peuvent aussi constituer une prise de position ou une opinion dans un débat traversant ce mouvement.

Si l'économie sociale fournit le fil conducteur de nos activités, le domaine couvert est relativement large puisqu'il inclut aussi bien des thématiques à dominante économique que sociales : le développement local, le développement durable, le maintien en emploi et l'insertion par l'emploi, les services aux personnes, le logement communautaire et social, le tourisme social et les initiatives chez les autochtones et les groupes ethniques. Les questions liées à l'évaluation sociale et aux comparaisons internationales, pour ne citer que celles-là, intéressent tous les secteurs identifiés précédemment.

L'économie sociale repose non seulement sur une économie plurielle (formes marchandes, non marchandes et non monétaires) mais vise également un élargissement de notre compréhension de l'économie et par la suite un renouvellement de nos pratiques sociales et nos interventions dans le domaine du développement économique et social. Enfin, en raison des interfaces que l'économie sociale entretient avec le secteur privé et le secteur public, l'intérêt des questions traitées dans nos cahiers déborde le seul secteur de l'économie sociale pour atteindre l'ensemble de la société civile.

On comprendra que les textes publiés dans les Cahiers de l'ARUC en économie sociale sont la responsabilité exclusive des auteurs et n'engagent que ceux-ci. Les textes sont disponibles sur le site WEB de l'ARUC en économie sociale à l'adresse suivante : www.aruc-es.uqam.ca.

Jean-Marc Fontan
Directeur

Nancy Neamtan
Codirectrice

Table des matières

Liste des abréviations, sigles et acronymes.....	iii
Introduction.....	1
1. Au Royaume-Uni.....	5
1.1 <i>Un exposé de Sarah McGeehan (New Economics Foundation).....</i>	<i>5</i>
2. Aux États-Unis	11
2.1 <i>Un exposé de Fredric C. Cooper (CDFI Fund).....</i>	<i>11</i>
2.2 <i>Un exposé de Michael Swack (Southern New Hampshire University).....</i>	<i>15</i>
3. Au Canada (excluant le Québec).....	23
3.1 <i>Un exposé de John Loxley (Université du Manitoba)</i>	<i>23</i>
3.2 <i>Un exposé de Kevin Zakus (VanCity, Colombie-Britannique).....</i>	<i>27</i>
3.3 <i>Un exposé de John Parker (Antigonish Regional Development Authority , Nouvelle-Écosse).....</i>	<i>29</i>
4. Au Québec.....	31
4.1 <i>Un exposé de Pascale Caron (CEDTTQ)</i>	<i>31</i>
4.2 <i>Un exposé d'Élise Tessier (RISQ)</i>	<i>33</i>
4.3 <i>Un exposé de Joël Lebossé (Filaction)</i>	<i>37</i>
Conclusion.....	41

Liste des abréviations, sigles et acronymes

ABLED	Advice & Business Loans for Entrepreneurs with Disabilities
ACEM	Association communautaire d'emprunt de Montréal
ACU	Assiniboine Credit Union
AFSC	Alternative Financial Services Coalition
ARUC-ÉS	Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale
BEA	Bank Enterprise Award Program
CA	Conseil d'administration
CDEC	Corporation de développement économique communautaire
CDFI	Community Development Finance Institution
CEDIF	Community Economic Development Investment Fund Program
CEDTTQ	Caisse d'économie Desjardins des travailleuses et travailleurs (Québec)
CIRIEC	Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives
CLD	Centre local de développement
CPE	Centre de la petite enfance
CRA	Community Development Finance Institutions
CSN	Confédération des syndicats nationaux
DEC	Développement économique communautaire
G\$	Milliard(s) de dollars
LITE	Local Investment Towards Employment
M\$	Million(s) de dollars
NEF	New Economics Foundation
NHCDFA	New Hampshire Community Development Finance Authority
OCDE	Organisation pour la coopération et le développement économique
ONG	Organisation non gouvernementale
OSBL	Organisme sans but lucratif
REER	Régime enregistré d'épargne retraite
RISQ	Réseau d'investissement social du Québec
SADC	Société d'aide au développement des collectivités
SEED	Supporting Employment and Economic Development
SOLIDE	Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi

Introduction

Ce symposium a été organisé par l'Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale (ARUC-ÉS), dans le cadre des activités du chantier Échanges et comparaisons internationales et avec le reste du Canada. Plus d'une cinquantaine de personnes, praticiens et universitaires, ont participé à cet événement, incluant les neuf conférencières et les conférenciers. Elles provenaient de diverses organisations québécoises, canadiennes ou étrangères impliquées dans le développement des activités d'économie sociale ou impliquées dans le développement économique communautaire (DEC). Par ailleurs, outre un appui financier de l'ARUC-ÉS, cet événement a pu être tenu grâce à une aide des organisations suivantes :

- 1) ministère des Relations internationales (Gouvernement du Québec)
- 2) ministère des Finances, de l'Économie et de la Recherche (Gouvernement du Québec)
- 3) ministère des Régions (Gouvernement du Québec)
- 4) le Fonds de solidarité FTQ
- 5) la Caisse d'économie Desjardins des Travailleuses et Travailleurs (Québec)
- 6) **FONDACTION**
- 7) Développement international Desjardins

Le but du symposium était de se pencher sur des expériences étrangères (Royaume-Uni et États-Unis), canadiennes autres que québécoises (Nouvelle-Écosse, Manitoba et Colombie-Britannique) et québécoises en matière de financement d'activités économiques alternatives afin de proposer des solutions devant permettre d'accroître éventuellement la capitalisation dédiée aux activités de l'économie sociale. Comme le développement de la nouvelle économie sociale au Québec est récent, faisant principalement suite au *Sommet socioéconomique de 1996*, elle demeure sous-financée d'une part à cause de ce caractère nouveau, d'autre part à cause du statut juridique des entreprises d'économie sociale dont la forme est soit une coopérative, soit un organisme sans but lucratif (OSBL). Cela ne permet pas à ces dernières de constituer une capitalisation au même titre par exemple que les entreprises privées, alors qu'elles sont souvent dépendantes de subventions ou de programmes gouvernementaux, plus particulièrement dans le cas des OSBL.

Si les entreprises privées font aussi largement appel à des subventions ou à des mesures gouvernementales, elles peuvent cependant compter sur d'autres moyens comme des prêts ou des garanties de prêts, mais aussi l'émission d'obligations ou d'actions. Dans ce dernier cas, cela leur permet de constituer ou d'accroître leurs fonds propres (équité). Elles peuvent aussi avoir accès à de la quasi-équité et d'autres produits financiers. Dans le cas des entreprises d'économie sociale, qui ne peuvent pas émettre d'actions¹ à cause de leur statut juridique, l'endettement sera souvent un des seuls moyens de financer leurs activités, lorsque cela est possible. Parfois elles pourront aussi avoir accès à des garanties de prêts ou à de la quasi-équité (par exemple à travers Investissement Québec ou la Financière du Québec). Les institutions financières, dans la majorité des cas, sont cependant généralement moins enclines à accorder des prêts à des entreprises collectives qu'à des entreprises privées. Cependant, lorsque l'endettement devient trop élevé et qu'en plus les possibilités de constituer des fonds propres sont réduites, se limitant parfois aux revenus sur les ventes, les capacités de développement, d'expansion ou de consolidation des entreprises sont freinées voire compromises. Les questions entourant les stratégies de sortie constituent aussi un frein au développement des entreprises d'économie sociale, étant donné que les investissements par exemple sous forme de prêts sont généralement à court terme contrairement aux investissements en fonds propres qui peuvent être à plus long terme. Cela peut apporter une plus grande stabilité à l'entreprise.

Il existe des programmes ou mesures devant favoriser l'accroissement de la capitalisation des entreprises d'économie sociale au Québec, mais celles-ci sont insuffisantes. Cette préoccupation est partagée visiblement ailleurs et c'est pourquoi le *chantier Échanges et comparaisons internationales et avec le reste du Canada* s'est penché sur ces questions. La journée de travail organisée le 15 octobre 2002, sous la coordination de Marguerite Mendell de l'Université Concordia, était destinée à développer des stratégies à partir des expériences mentionnées plus haut. Ces dernières ont permis de prendre connaissance de législations et de politiques gouvernementales ici et ailleurs, mais aussi d'initiatives de la

¹ Si une coopérative ne peut émettre d'actions, des travailleurs d'une entreprise peuvent cependant créer une coopérative de travailleurs actionnaires. Celle-ci regroupe « les employés d'une compagnie dont le but est d'acquérir et de détenir collectivement des actions de cette compagnie, pourvu que la compagnie fournisse du travail aux membres de la coopérative ». Direction des coopératives, du ministère de l'Industrie et du

société civile qui caractérisent l'économie sociale et le DEC d'aujourd'hui. Si l'État peut jouer un rôle important dans le développement d'activités économiques alternatives, les acteurs qui sont impliqués quotidiennement dans ce type d'activités y consacrent évidemment beaucoup plus d'énergie. Si cela caractérise les cas exposés à la suite de cette brève introduction, on peut cependant comprendre que sans les interventions étatiques tant sous forme de ressources humaines que financières, les résultats ne seraient évidemment pas les mêmes.

Mentionnons enfin que si ce symposium s'inscrit dans un courant qui vise le développement d'une économie solidaire ou plurielle. S'il se positionne contre le néolibéralisme, la nouveauté du domaine fait qu'il existe beaucoup de questions non résolues auxquelles il faut trouver des réponses. Il s'agit donc d'un champ de recherche-action très vaste où les innovations en matière de développement social et économique peuvent être prometteuses ou garantes du renouvellement d'une organisation sociale que l'on peut souhaiter meilleure ou plus efficace en termes d'allocation des ressources et de leur conservation.

Commerce, 2000 (1999), « Coopérative de travailleurs actionnaire (CTA) : constitution, organisation, fonctionnement », 166 p.

1. Au Royaume-Uni

1.1 Un exposé de Sarah McGeehan (New Economics Foundation)

D'entrée de jeu, Sarah McGeehan y va d'un constat : la *New Economics Foundation*²(NEF) qu'elle représente partage les mêmes préoccupations que les intervenants présents au symposium. Ce constat sera d'ailleurs repris par toutes les conférencières et conférenciers. Toujours est-il que de nouvelles institutions financières et plus largement un nouvel environnement financier se sont développés au Royaume-Uni, plus particulièrement depuis 1999. Entre autres, s'il y a une croissance de l'offre de capitaux pour les entreprises sociales, il y a aussi une croissance du côté de la demande de capitaux. Il existe cependant une certaine asymétrie en termes d'information disponible entre les deux réalités, et il s'agit de combler les besoins qui existent dans les deux cas. Tout comme au Québec, ces enjeux sont nouveaux.

Selon McGeehan, il existe trois types d'entreprises d'économie sociale :

1. celles qui produisent des biens ou des services de nature sociale ou environnementale tels les soins à la petite enfance, les ressourceries, la formation, etc. ;
2. celles qui fournissent des biens ou des services afin de financer des activités à caractère social comme c'est le cas par exemple à travers le réseau des boutiques de charité (*charity shops*). Si les biens ou services offerts ne revêtent pas particulièrement un caractère social, les revenus générés peuvent quant à eux financer des activités sociales;
3. des entreprises qui ont un statut d'économie sociale, ce qui dans certains cas, est parfois contestable, mais qui intègrent des procédures de nature sociale à leur mission générale : des coopératives qui intègrent les sept principes coopératifs³, des entreprises qui emploient ou forment des personnes qui ont des problèmes ou des maladies mentales, des organisations promouvant le commerce équitable, etc.

² Voir : <http://www.neweconomics.org/>

³ 1) Adhésion volontaire et ouverte à tous; 2) pouvoir démocratique exercé par les membres ; 3) participation économique des membres; 4) autonomie et indépendance; 5) éducation, formation et information; 6) coopération entre les coopératives; 7) engagement envers la communauté.
Voir : <http://www.cecop.org/fr/presentation/programme/principes.htm>

Du côté de l'offre de financement, l'accent est mis sur les perceptions que le secteur financier commercial se fait du marché des entreprises sociales. Ce secteur ne saisit pas les principes de ce marché, ce qui rend difficile l'offre de capitaux. Il y a un débat qui existe sur la nature de constituer une entreprise devant faire des profits sans que ceux-ci ne soient portés à leur maximum. Des enjeux portent aussi sur la diversification des sources de revenus alors que les revenus de la majorité des entreprises sociales proviennent de la vente de leurs produits ou de subventions. D'autres concernent l'intégration de ces subventions dans un plan d'affaires ou dans les états financiers, c'est-à-dire tout ce qui peut affecter la perception des prêteurs commerciaux face à l'actif en tant que garantie. Les entreprises sociales sont plutôt réticentes à offrir de telles garanties puisque l'actif appartient en quelque sorte à la communauté où elle se trouve. Puisque ce type d'entreprise est gouverné par un conseil et non par des individus, le secteur commercial a demandé au cours des dernières années des garanties personnelles aux promoteurs, bien que cela ne soit pas dans tous les cas toujours possible.

L'offre de financement se fait de plus en plus en examinant de près la demande de financement. Cependant, de ce côté, il existe une aversion au risque alors que les entreprises sociales doivent diversifier leurs sources de revenus, faire un effort afin de réduire la part des subventions, etc. Toutefois, ces entreprises maîtrisent mal les divers outils de gestion et ont rarement une structure de gouvernance adéquate. Il existe par ailleurs une mentalité selon laquelle il ne faut pas faire de profits ce qui explique cette dépendance face aux subventions ⁴. Du côté de la demande de financement, il y a beaucoup à faire afin de changer les habitudes.

⁴ Par exemple, au Québec et ailleurs au Canada, des organismes qui ont obtenu des dons, des subventions ou des enveloppes budgétaires pour réaliser des projets spécifiques sont souvent tenus de dépenser les fonds avant une date précise sinon ils risquent de devoir remettre les fonds non utilisés. Dans le cas d'une seconde demande, ils risquent d'obtenir moins d'argent. Une telle logique n'incite certainement pas à rechercher des profits mais, ce qui est plus grave encore, encourage parfois à gaspiller les fonds surtout en fin d'exercice financier. De ce point de vue, les bailleurs sont autant responsables que les demandeurs.

Néanmoins la création des CDFIs (*Community Development Finance Institution* ⁵) répond à la croissance du secteur du développement communautaire. Bien qu'à une plus petite échelle cela puisse être comparé à ce qui se fait aux États-Unis, il existe au Royaume-Uni cinq types de CDFIs :

1. les caisses d'économie (*credit unions*) destinées au développement des communautés ; elles offrent leurs services d'abord aux individus, mais certaines répondent aux besoins de petites entreprises ;
2. les fonds pour le développement communautaire (*community development loan funds*) qui offrent des prêts selon les secteurs ou le lieu géographique ;
3. les fonds appartenant à la microfinance (*micro-finance funds*) qui sont destinés aux microentrepreneurs mais pas spécialement aux entreprises sociales ;
4. les banques sociales (*social banks*) qui offrent entre autres des prêts destinés au développement des communautés ;
5. le capital de risque pour le développement communautaire (*community development venture capital*) qui offre des investissements en capitaux propres (*equity*) aux entreprises en croissance qui ont une mission sociale axée sur le développement communautaire et qui sont situés dans des endroits démunis. Il s'agirait en quelque sorte d'investissements auxquels sont associés des objectifs sociaux telle la création d'emplois, mais qui demandent un retour relativement important sur les investissements.

Il est difficile d'évaluer exactement les montants disponibles pour les entreprises sociales, mais la NEF estimait que les fonds de prêts pour le développement communautaire et ceux dédiés à la microfinance totalisaient un peu moins de 100 millions de livres sterling (M£) (environ 242 M\$) en 2000. En 1999, ce montant était évalué à de 64 M£ (155 M\$). Quant à l'actif total des banques sociales en 1999, il était de 490 M£ (1,2 G\$) et celui des caisses d'économie de 240 M£ (581 M\$).

À partir de 1999 donc, bien qu'il ne faille pas oublier le rôle de divers mouvements sociaux ou d'organisations spécifiques, une initiative gouvernementale, le *Policy Action team 3*⁶, contribue à développer les sources de financement des activités de l'économie sociale mais plus spécifiquement pour les petites entreprises dans les communautés les moins bien nanties. Cette initiative a cependant permis de mieux définir les entreprises sociales et leurs

⁵ On pourrait traduire par : Institutions financières pour le développement communautaire.

⁶ Le gouvernement avait mis sur pied une unité se penchant sur l'exclusion sociale. Cette unité recommandait en 1998 de mettre sur pied 18 *Policy Action team* couvrant autant de secteurs. Voir entre autres : <http://www.socialexclusionunit.gov.uk/publications/reports/pdfs/compendium.pdf>

besoins en matière de financement. C'était probablement la première fois que l'on faisait état d'entreprises sociales dans un document traitant de politiques économiques. Le gouvernement a mis sur pied une structure offrant des services aux petites entreprises, adaptée entre autres pour les entreprises sociales. Par la suite trois autres initiatives ont permis aux entreprises sociales de se développer : le Fonds Phoenix (*Phoenix Fund*⁷) en 1999, le Chantier d'investissement social (*Social Task Force*⁸) en 2000 et la Division des entreprises sociales (*Social Enterprise Unit*⁹) en 2002.

Le Fonds Phoenix dispose d'un fonds de développement pour les entreprises, dont les entreprises sociales dans les endroits démunis. Il finance les CDFIs. Il offre un service de mentorat pour les entreprises en pré-démarrage ou en démarrage et, enfin, des garanties de prêts afin d'encourager les investissements commerciaux ou de charité dans les CDFIs.

Le Chantier d'investissement social recommandait quant à lui :

- 1) d'encourager les investissements dans les communautés à travers des crédits d'impôt (5 % par année durant cinq ans pour les investissements dans les CDFIs) ;
- 2) de créer un fonds de capital de risque totalisant 100 M€ (242 M\$)¹⁰ dédié aux PME en milieu démunis ;
- 3) d'accroître sur une base volontaire la participation des banques afin qu'elles accordent plus de prêts dans les communautés démunies, sinon à travers la législation ;
- 4) d'encourager les organismes de charité à investir dans le développement communautaire incluant un incitatif lucratif ;
- 5) d'accroître la participation du gouvernement, du secteur privé et du secteur volontaire afin de mieux supporter les CDFIs.

Quant à la division des entreprises sociales, une division gouvernementale, ses objectifs étaient :

- 1) de créer un environnement institutionnel favorable au développement des entreprises sociales ;
- 2) d'accroître la qualité des entreprises sociales par exemple à travers la formation ;
- 3) d'établir la valeur des entreprises sociales par exemple en termes d'impact sur les collectivités.

⁷ Voir : <http://www.sbs.gov.uk/phoenix/>

⁸ Voir ; <http://www.enterprising-communities.org.uk/>

⁹ Voir : <http://www.dti.gov.uk/socialenterprise/>

¹⁰ À la fin 2002, près de 100 M\$ avaient été amassés. Le Chantier recommandait que le gouvernement et le secteur privé capitalisent le fonds à raison de 50 % chacun.

Du côté de la demande, conclut McGeehan, il serait souhaitable d'accroître le niveau d'entrepreneurship, de développer une attitude d'affaires, des aptitudes en gestion et une meilleure compréhension des marchés. Il faudrait aussi accroître l'actif des entreprises et développer une connaissance des divers produits financiers qui sont offerts. Du côté de l'offre, le territoire devrait être mieux desservi entre autres à travers les CDFIs, et une diversification des produits financiers serait nécessaire. Enfin, des passerelles devraient être établies entre les banques et les CDFIs, et les investissements devraient être supérieurs à ce qu'ils sont ¹¹.

¹¹ En ce qui concerne les passerelles avec les CDFIs, dans le cas des banques sociales (par exemple, Charity Bank ou Triodos Bank) qui incluent dans leur mission des objectifs favorisant le développement des communautés, probablement qu'il serait possible d'en développer sans remettre en cause la sécurité des capitaux détenus par ces institutions.

2. Aux États-Unis

2.1 Un exposé de Fredric C. Cooper (CDFI Fund)

Avant 1994, année de la création du Fonds CDFI (*Community Development Financial Institution*¹²), les activités du gouvernement des États-Unis en matière de développement communautaire étaient restreintes étant de nature ponctuelle. Le Fonds était créé afin de rendre disponible des capitaux sous forme de prêts, de subventions, des fonds propres etc., dans les communautés rurales, urbaines et autochtones démunies. Ne s'adressant pas aux individus, ces capitaux étaient destinés, et le sont encore aujourd'hui, aux CDFIs, les organisations oeuvrant sur le terrain qu'il certifie. Du même coup, la création du fonds incitait les banques et les épargnes à contribuer au développement des communautés.

Depuis sa création, le Fonds avait à la fin 2001, accordé plus de 534 M\$ US aux CDFIs et à des institutions financières telles des caisses d'économie, des banques de développement communautaires (*community development banks*), des fonds de capital de risque, des fonds pour les micro-entreprises, etc. Cela a permis aux entreprises du secteur du DEC d'une part d'avoir accès à une source plus grande de financement en termes de fonds propres, d'autre part d'être reconnues comme étant des entités participant au développement des communautés. Par ailleurs, le rôle que les personnes à faibles revenus peuvent jouer en matière de développement économique en ayant accès à des capitaux a aussi été affirmé. L'importance d'injecter des capitaux sous forme de prêts à l'intérieur des communautés à faibles revenus est maintenant également un des critères reconnus comme contribuant à dynamiser ces communautés.

Avant la création du fonds CDFI, dont les premiers investissements remontent à 1996, il existait le *Community Reinvestment Act* (CRA)¹³ depuis 1977. Celui-ci stipule entre autres que les banques doivent desservir tout le marché sur un territoire donné, ce qu'elles ont fait, en partie du moins. Toutefois le CRA n'oblige pas les banques à prendre des risques plus élevés que ce qu'elles considèrent acceptables ou rien ne les oblige à appuyer des activités qui ne leur apparaissent pas profitables. Par ailleurs, il est rare que les banques investissent

¹² <http://www.cdfifund.gov/>

à des taux d'intérêts inférieurs aux taux courants. Les banques sont examinées par le régulateur entre autres afin d'assurer la sécurité des capitaux ou d'examiner les transactions. Quelques tensions résident dans le travail des examinateurs. L'un examinera la capacité d'une banque à réinvestir dans sa communauté, un autre la sécurité des capitaux, etc. Toujours est-il qu'il existait avec le CRA des brèches dans le marché des capitaux, des communautés étaient mal desservies, des individus n'avaient toujours pas accès au crédit, etc. Il était donc nécessaire de créer un autre outil ¹⁴.

La législation qui a permis la création du Fonds CDFI a donné naissance à deux programmes :

- 1) le programme CDFI (*CDFI Program*) qui permet d'alimenter en capitaux les créanciers des communautés locales, c'est-à-dire les CDFIs. Il y a donc le Fonds CDFI qui est une agence gouvernementale, le Programme CDFI qu'il administre et les entités où le capital aboutit qui sont les CDFIs. Ce programme est divisé lui-même en trois composantes dont une est responsable du financement et de l'aide technique destinés aux CDFIs, une autre qui appuie les entités qui finance ou offre une aide technique aux CDFIs et une troisième qui est destinée aux communautés autochtones. À la fin 2001, c'est 353 M\$ US qui avaient été injectés dans les CDFIs dans 50 États, le District de Columbia, Porto Rico et les Îles Vierges ¹⁵ ;
- 2) la législation a aussi créé un autre programme, le *Bank Enterprise Award Program* (BEA) qui fournit des incitatifs financiers aux institutions financières traditionnelles afin d'accroître le support aux CDFIs et aux activités qui bénéficient aux communautés des territoires les plus démunis. L'effet levier a été impressionnant car les 181 M\$ US que le BEA avait accordés à la fin 2001, depuis le début de son existence, avait engendré des investissements de 961 M\$ US en supports financier et technique aux CDFIs et de plus de 2,6 G\$ US aux communautés démunies en prêts, investissements et services.

¹³ Voir : <http://www.fdic.gov/regulations/community/index.html>

¹⁴ Il faut noter cependant qu'en 1995 le CRA reconnaissait les prêts et investissements des CDFIs comme étant un de ses critères d'évaluation. Voir : <http://www.cdfi.org/whatare.asp>

¹⁵ Le marché s'étend aux besoins des milieux ruraux et urbains, mais aussi au niveaux régional, d'un État ou de plusieurs États.

La présence d'institutions accordant des prêts et qui étaient bien implantées dans les communautés a précédé la création du Fonds CDFI. Il existait en effet un réseau émergent constitué de telles institutions particulièrement au sein d'associations coopératives qui tentaient de convaincre les décideurs politiques d'appliquer des législations favorisant le développement communautaire depuis des années. Il s'agit donc d'initiatives issues de la base et de l'industrie qui sont maintenant récompensées de leurs efforts. Avant la création du Fonds, le taux de croissance des CDFIs était par ailleurs limité alors que leurs sources de financement provenaient de fondations, d'institutions religieuses ou d'individus. Il était donc difficile de bâtir un actif dans ces conditions. La création du Fonds a permis d'engendrer une forte croissance de capitaux disponibles à travers les CDFIs.

Il existe plusieurs types de CDFIs. Il existe des banques commerciales qui en sont dès lors qu'elles rencontrent les critères spécifiques aux CDFIs. Certaines ont d'ailleurs été créées pour remplir ce mandat. La plus connue est la Shore Bank¹⁶ à Chicago qui est la plus ancienne, ayant été créée en 1973, et la plus importante banque de développement communautaire aux États-Unis avec un actif de plus de 1 G\$ US. Quelques banques de quartiers (*inner city bank*) les plus anciennes et des petites banques communautaires en milieu rural qui se sont rendues compte que leur marché et leur expertise étaient différents de celui des grandes institutions bancaires ont décidé de se transformer en CDFIs. Dans le cas des banques, il s'agit bien sûr d'organisations à but lucratif.

Toutefois, la majorité des CDFIs sont des OSBL qui sont structurées de diverses façons. Plusieurs sont exemptées d'impôts. Une de leurs fonctions importantes est d'octroyer des prêts aux consommateurs soit pour rénover leur maison, soit pour en acquérir une. Cependant, il appert que la majorité des prêts vont vers ceux qui développent des unités de logement abordables pour les personnes à faibles revenus. Et ces développeurs sont généralement des corporations de développement communautaire. Le second secteur en termes d'importance qui fait appel aux CDFIs est constitué de petites entreprises qui s'adressent aux fonds de microfinance ou constitué de prêts aux petites entreprises parfois en faisant appel à des investissements en capital-actions auprès de fonds communautaires

¹⁶ Voir : <http://www.sbk.com/livesite/main/>

de capital de risque, etc. Finalement, plusieurs caisses d'économie sont certifiées CDFIs et accordent des prêts aux consommateurs.

Toute intervention financière doit être accompagnée d'une somme équivalente de nature non gouvernementale. Le BEA incite les banques à investir dans les CDFIs et parfois les investissements des banques qui résultent du BEA peuvent constituer la part non gouvernementale d'un investissement à laquelle s'ajoute la part du Fonds CDFI. Récemment, le gouvernement fédéral a lancé un nouveau programme d'exemption d'impôt, le troisième dont les autorisations et la législation sont indépendantes de celles du Fonds CDFI. Cela devrait permettre de débloquer encore plus de fonds pour les activités de DEC car les investissements donneront droit à des crédits d'impôt de 30 %. Sur une période de sept ans, 15 G\$ US seront ainsi autorisés en exemption d'impôt.

Plusieurs CDFIs sont issues d'organisations offrant des services sociaux ou d'entités communautaires. Des structures existaient déjà avant la création du Fonds, mais il y avait des lacunes en termes de compétence. C'est une chose de rassembler et d'organiser les masses, mais rassembler et organiser le capital en est une autre. Un créancier laxiste risque de ne prêter qu'une fois, puisque l'investissement pourra ne jamais revenir. L'acquisition de compétences particulières est essentielle. Toutes les communautés ne progressent pas de la même manière ni au même rythme, et il existe des variations aux niveaux régional et des marchés. Il est essentiel que les CDFIs développent des services de formation et d'aide technique destinés à leurs emprunteurs potentiels et réels étant donné qu'il s'agit d'une niche particulière à laquelle le secteur privé ne s'intéresse pas. Les CDFIs doivent apprendre à développer leur marché. Si elles peuvent parfois croire qu'elles doivent plaire à tout le monde, les CDFIs doivent apprendre à refuser les mauvais projets et à compter sur leurs ressources et leurs talents afin de mieux servir leur communauté. Il faut savoir résister à développer des projets trop fragiles en les poussant à dépasser leurs limites ce qui cause plus de tort que de bien.

Avant d'investir sous forme de fonds propres alors qu'il acquerra des droits de propriété sous forme d'actions non-votantes, le Fonds CDFI analyse comment un fonds de capital de risque communautaire garantit ses investissements et quelles sont ses stratégies de sortie. Pour le fonds CDFI, l'importance de mesurer le retour sur les investissements en termes

sociaux est également grande. Ce que le fonds CDFI exige des fonds CDFIs ce sont des résultats en termes de nombre de prêts accordés, de nombre d'emplois créés ou sauvegardés, de nombre d'unités de logements construites ou rénovées, etc. Si les CDFIs en sont trop éloignées, les investissements futurs peuvent être réexaminés lorsque la cause ne réside pas dans des changements structurels au niveau des marchés. Les CDFIs quant à elles évaluent les répercussions en termes de durabilité économique, en termes de création d'emplois, parfois de qualité des emplois, etc. Les CDFIs ont leurs propres mesures pour évaluer les projets dans lesquels elles investissent.

Par ailleurs, les CDFIs ont accès à un réseau qui organise des forums permettant d'échanger des idées et de faire part d'expériences. L'émergence de diverses associations d'affaires a été bénéfique. Il existe plusieurs types d'initiatives de ce genre aux États-Unis ce qui a permis aux membres du réseau de développer du matériel destiné à la formation, de réaliser des recherches permettant de mieux comprendre les rouages économiques et même d'innover en matière de produits financiers. Les CDFIs doivent mieux se faire connaître entre autres auprès des associations d'affaires. Elles combler des besoins non satisfaits par les divers marchés et s'adressent aux communautés démunies. Elles peuvent mobiliser les acteurs du milieu afin d'apporter le support nécessaire à la revitalisation de ces communautés. Il est nécessaire qu'elles recrutent les personnes qui répondent à leur mission et qui possèdent les compétences appropriées où sont prêtes à les acquérir. Le support public a été très important dans le développement et la croissance des CDFIs. Il y en a maintenant 600 qui sont certifiées. L'actif total est de 6 G\$ US. La croissance de ce type d'entités a été énorme et le rôle du support public a eu à cet effet un impact extrêmement positif.

2.2 Un exposé de Michael Swack (Southern New Hampshire University)

Aux États-Unis le terme économie sociale n'est pas réellement utilisé. On peut toutefois faire un parallèle entre l'économie sociale et le DEC dès lors que l'on s'attarde à chacun des secteurs finance et en identifiant ce qui les différencie de la finance dominante. Une initiative de DEC peut correspondre au développement de l'emploi pour les personnes à faibles revenus, peut impliquer la participation des personnes à faibles revenus ou à revenus

modestes à la propriété et au contrôle des actifs, par exemple dans des microentreprises ou des coopératives, peut correspondre à pourvoir des biens ou des services dans des communautés démunies, par exemple des services de garde pour enfants, la construction d'un supermarché, etc. Le logement et le logement abordable aux États-Unis en font également partie. De plus en plus, les produits et services qui ont des répercussions positives sur l'environnement sont considérés comme des initiatives de DEC même lorsque celles-ci ne profitent pas particulièrement aux communautés à faibles revenus. Il s'agit donc de ce qui est financé, et cela se situe dans l'une ou l'autre de ces catégories. Il y a eu plusieurs succès en termes de développement de projets à travers des instruments associés à la dette. Plusieurs agences gouvernementales aux niveaux fédéral et des États fournissent de tels instruments, plusieurs entités locales aussi comme plusieurs CDFIs. Il existe donc un besoin réel en termes de fonds propres.

Les fonds propres permettent de bâtir la propriété du capital et de constituer des actifs et c'est ce qui manque dans les communautés démunies. Le Fonds CDFI a réussi à développer des fonds propres au sein d'institutions financières communautaires, leur permettant de prendre plus de risques, de diversifier leurs prêts, d'améliorer l'offre de produits, etc. Cela a favorisé une forte croissance auprès des institutions qui ont pu supporter un tel développement. Il existe toujours des problèmes en termes de fonds propres dans les projets dans lesquels les CDFIs investissent. D'une perspective gouvernementale, c'est ce qu'il y a de plus difficile à régler. On sait comment faire des prêts, mais le problème avec les investissements en fonds propres est que souvent il n'y a pas de stratégies de sortie. Comment alors récupérer un investissement ? Il y a aussi les enjeux liés à la propriété et au contrôle. Comment investir dans les communautés autrement que sous forme de subventions ou de prêts ? Deux innovations résident dans une approche publique en faveur des fonds propres et une approche privée en faveur d'investissement en capital-actions au lieu d'investissements sous forme de prêts.

Un bon modèle est le *New Hampshire Community Development Finance Authority* (CDFA¹⁷) qui est unique car il fournit seulement du financement sous forme de fonds propres pour des projets communautaires. Il dispose aussi d'un fonds pour la formation, il

¹⁷ Voir : www.nhcdfa.org

offre des subventions liées aux opérations des organisations de développement communautaire ou pour des projets en développement, et il dispose d'un fonds de capital de risque pour le développement communautaire. Mais ce qui est le plus intéressant ou particulier, c'est la façon dont il utilise les crédits d'impôt. Une organisation communautaire soumet une demande au CFDA afin de recevoir un investissement en fonds propres. Les projets de développement communautaire sont définis largement (logements, coopératives, petites entreprises, garderies, services communautaires, etc.). L'organisation soumet donc sa demande au CDFA, qui l'examine et accorde un certain montant en crédit d'impôt. Une organisation peut obtenir disons 500 000 \$ en crédit d'impôt qu'elle doit par la suite vendre à des corporations privées. Celles-ci ont un incitatif pour les acheter alors qu'elles obtiennent un crédit d'impôt des 75 %, mais elles renoncent à tout droit de propriété. L'argent est remis au CFDA qui le remet sous forme de fonds propres au projet qu'il a approuvé.

Les corporations qui achètent les crédits d'impôt n'ont donc aucun droit de propriété ni plus aucun rôle à jouer. L'autorité peut alors investir les fonds propres au nom de l'organisation communautaire qui devient actionnaire dans le projet. Si une entreprise est financée dans une communauté, l'organisation communautaire devient actionnaire alors qu'elle a engagé des fonds propres dans l'entreprise. Elle peut donc démarrer une entreprise, en acquérir une ou développer des projets immobiliers. Ce qui est important, c'est que ce sont des fonds propres et cela a été utilisé de plusieurs façons : actions, conventions de redevances, parts privilégiées, ce qui signifie que le but n'est pas d'acquérir l'entreprise mais de recevoir des dividendes. Ce sont les fonds propres qui permettent de bâtir des actifs. L'organisation communautaire devient un propriétaire de l'entreprise et détient les fonds propres du CDFA.

Le CDFA n'a pas de problèmes à vendre les crédits d'impôt. Lorsque le fonds a été créé en 1983, il était question de vendre les crédits sans qu'ils ne soient reliés à aucun projet en particulier afin par la suite d'allouer l'argent à des projets. Ainsi présenté, aucune corporation ne voulait acheter les crédits d'impôt. Cependant quand une organisation communautaire présente un plan d'affaires et des montants en crédits d'impôt dont l'utilisation est justifiée, un grand nombre de corporations privées sont intéressées

particulièrement lorsque les projets doivent être implantés dans leur communauté. Chaque année le maximum de crédits autorisés par le législateur a été alloué ¹⁸.

Depuis cinq ans, l'autorité a donc investi en moyenne 5 M\$ US en fonds propres par année dans les projets communautaires. De tels montants pourraient permettre d'aller chercher des prêts auprès des institutions financières privées jusqu'à 30 ou 40 M\$. Au lieu d'investir dans des projets qui ne contiennent que des dettes, ces institutions pourraient se montrer intéressées à investir dans de projets qui ont des fonds propres ce qui est plus attrayant. C'est un rôle qu'un gouvernement peut jouer, c'est-à-dire investir sous forme de fonds propres au nom des communautés au lieu de distribuer des subventions ou d'accorder des prêts.

La deuxième innovation touche au marché de la dette privée. Depuis deux ans, un groupe qui a pour nom the *Financial Innovations Round table* réunit des représentants du développement communautaire, de banques, de Wall Street, de firmes qui accordent des cotes de crédits, soit des représentants de la haute finance à la finance à plus petite échelle. Le but est de permettre entre autres aux représentants du développement communautaire de discuter de ce qu'ils font. Cela permet de faire connaître aux prêteurs éventuels la nature des risques inhérents aux investissements dans des projets de développement communautaire. Depuis les 15 dernières années, plusieurs CDFIs sont devenues très habiles à accorder des prêts et à gérer les risques. Certaines ont des taux de perte de 2 %, voire 1 %. Ces taux diminuent même avec les années. Elles accordent des prêts à des projets que personne d'autre ne veut financer. Généralement dans le marché conventionnel, les acteurs ne comprennent tout simplement pas la nature des projets communautaires. Ce sont souvent les CDFIs qui permettent le développement de ce nouveau type de projets. Elles ont aussi développé des habiletés à élargir leur marché. Un enjeu est cependant d'attirer des investissements privés sous forme de prêts dont l'objectif n'est pas nécessairement d'effectuer des investissements sociaux. Les investisseurs sociaux et les gouvernements ne fournissent pas ou ne disposent pas suffisamment de fonds.

Pour attirer de tels investissements, il s'agit de s'impliquer dans quelques projets qui peuvent drainer des prêts de différents CDFIs afin de les regrouper et de les analyser en

¹⁸ Le CDFIA peut obtenir jusqu'à 5 M\$ par année en dons lui permettant d'émettre les crédits d'impôt.

fonction des intérêts de Wall Street. Il s'agirait de constituer un fonds constitué de prêts et d'y ajouter un incitatif en termes de crédit, c'est-à-dire un moyen de réduire les risques pour les investisseurs privés, rôle que les gouvernements peuvent assumer s'ils veulent accroître le marché des capitaux privés de la dette. Par ailleurs, l'implication du gouvernement pourrait diminuer à mesure que les investisseurs privés comprendraient mieux comment gérer le risque. Il s'agirait de garantir ces prêts en constituant un fonds de 15 à 20 M\$ US disons à partir de 20 CDFIs, de vendre ce fonds sur les marchés de Wall Street sous forme d'obligations à des taux souvent inférieurs à celui des banques. En regroupant le risque et en y ajoutant un incitatif financier (crédits d'impôt), les firmes de Wall Street pourraient se montrer intéressées à acquérir ces titres. Les CDFIs pourraient penser aller plus loin. Par exemple le *New Hampshire Community Loan Fund* a développé un modèle afin d'accorder des prêts à des coopératives de maisons mobiles afin que les personnes puissent acheter le terrain sur lequel est située leur maison. Le fonds peut penser à appuyer peut-être la moitié des 300 coopératives semblables dans l'État, tout en permettant aux personnes à faibles revenus qui payent souvent des taux d'intérêts de 15 à 17 % lorsqu'elles achètent leur maison de payer des taux moindres. Pour refinancer les maisons que les personnes possèdent dans les coopératives que le fonds a formées, il faudrait entre 50 et 60 M\$ US. C'est pourquoi les CDFIs doivent se tourner vers les marchés privés.

À Wall Street, la première réaction face à des investissements dont l'objectif est d'améliorer la qualité de vie de communautés qui n'ont pas accès à des ressources est de fermer leur porte. Les marchés financiers développent de bonnes façons d'allouer le capital, mais ils excluent les activités de DEC. Alors comment inclure ces dernières dans ce rouage ? En adoptant le processus de titrisation¹⁹. Il n'y avait rien à inventer si ce n'est que d'expliquer aux firmes de Wall Street comment l'offre du fonds s'insère dans leur modèle d'actifs garantis. La mission n'a pas changé, le fonds sert toujours la même clientèle, mais

¹⁹ Titrisation ou titralisation : « 1. Création de marchés pour toute une gamme de titres d'emprunt grâce auxquels les véritables emprunteurs peuvent court-circuiter les banques et autres institutions de dépôt pour s'adresser directement aux bailleurs de fonds. 2. Au sens strict, ensemble des opérations par lesquelles une société regroupe un certain nombre d'emprunts et les convertit en titres négociables. » Source : Centre d'initiation au placement du Canada (<http://www.investorlearning.ca/moneySchool/fr-ca/Glossary.html>) Généralement, les titres qui sont acquis par un investisseur, sont garantis ou sûrs dans le sens qu'ils correspondent à des biens : bâtiments, terrains, voitures, etc., bien qu'une cagnotte puisse comprendre des comptes correspondant à des cartes de crédit.

elle cherche à élargir son marché en regardant comment les choses se passent dans les marchés traditionnels et en les adaptant. Le rôle du gouvernement devrait être :

- 1) de penser comment développer des fonds propres ;
- 2) ne pas nécessairement faire ce que les marchés financiers font, mais les encourager à travers des incitatifs afin qu'ils fassent ce qu'ils savent faire et afin qu'ils fassent un peu plus.

La titrisation consiste à amasser une cagnotte constituée de titres de créances qui est par la suite divisée en deux. Une première tranche disons de 85 % est vendue. Le risque est éliminé car toute perte est garantie par le 15 % restant. Cela fait bonne figure sur les marchés privés. La deuxième tranche de 15 % est une tranche subordonnée dans la titrisation. La tranche de 85 % peut être vendue à un investisseur sur les marchés privés qui peut l'acheter à un taux d'intérêt moindre que ce qu'il affiche car le risque est éliminé en partie. Par exemple si la cagnotte rapporte en moyenne à un taux d'intérêt de 8 %, l'investisseur privé pourra l'acquérir à un taux de 7 %, voire moins. Mais la tranche de 15 % pourrait aussi être vendue à des investisseurs qui voudraient prendre plus de risque. Ils pourraient s'attendre à acquérir la somme correspondant à cette partie à des taux d'intérêt supérieurs. Un incitatif serait de trouver un investisseur social ou encore ce pourrait être le gouvernement qui garantirait ou constituerait un fonds de réserve pour cette seconde tranche. Il serait souhaitable que la seconde tranche soit moindre avec le temps. L'idée est de permettre à un fonds comme une CDFI d'avoir accès à une source de liquidité en fonds propres pour engager d'autres activités économiques.

Les portefeuilles des CDFI sont évalués selon les critères comptables ou financiers courants, mais ces institutions ont développé une évaluation en fonction de leur marché spécifique d'autant plus que leurs investissements sont considérés comme étant plus risqués. En fait elles doivent maintenir une relation très serrée avec les emprunteurs, ce qui permet de régler plus rapidement les problèmes lorsqu'ils surgissent. Les chances de récupérer un investissement sont accrues lorsqu'il y a aussi une assistance technique. Pour mesurer l'impact de la création de la « plus-value » en termes sociaux, des indicateurs sont proposés : réduction des coûts de santé, qualité de vie meilleure, etc. En tant que prêteurs et investisseurs communautaires, il est nécessairement indispensable de mesurer les impacts sociaux. Cela n'intéresse cependant pas le monde de la finance traditionnelle qui veut savoir

si l'actif dispose d'une bonne part de liquidité, de valeurs garanties, etc. Le prêteur communautaire se doit aussi de développer de telles mesures, mais il doit en plus développer des indicateurs de performance en termes sociaux. Pour évaluer les impacts sociaux cela se fait de manière large en DEC. La première mesure est le remboursement des prêts. Une foule d'autres mesures pour l'investisseur communautaire sont de plusieurs ordres. Qu'est-ce qui contribue à faire une meilleure communauté ? Est-ce que la qualité de vie est meilleure ? Est-ce que les gens interagissent mieux entre eux ? L'éducation est-elle meilleure ? Le taux de criminalité est-il plus bas ? Il peut y avoir un impact ou plusieurs impacts et c'est ce qu'il faut chercher à mesurer dans son ensemble.

Du côté des fonds propres, il y a donc différentes stratégies de sortie dépendamment du produit. Si du financement en fonds propres est accordé à une entreprise qui offre un produit et qui en vend en grande quantité avec une grande marge de profits, il est possible d'établir une convention de redevances. Chaque vente rapporte un pourcentage déterminé à l'investisseur jusqu'à ce qu'un certain multiple de l'investissement initial soit atteint. Il existe un outil propre au CDFP qui permet de convertir un investissement en fonds propre en dette ou une dette en fonds propres. Les fonds propres sont investis sous forme de parts préférentielles dans une entreprise. Si après sept ou huit ans les choses vont bien, l'entreprise devrait générer suffisamment de liquidité pour aller chercher des créances. Les fonds propres sont convertis en créances selon certains ratios découlant de la performance de l'entreprise qui sont repayées. Il s'agit de capital patient.

3. Au Canada (excluant le Québec)

3.1 Un exposé de John Loxley (Université du Manitoba) ²⁰

Depuis 1991, Choices, un groupe promouvant la justice sociale, est très actif à Winnipeg. Il cherche à réduire les problèmes de pauvreté qui affectent entre autres 85 % des femmes autochtones. En 1992, il a mis sur pied un comité appelé *The Greening of the Assiniboine*. *Assiniboine Credit Union* ²¹ (ACU) est une caisse d'économie dont la mission a été redessinée par ce comité dont des membres sont devenus administrateurs de la caisse. Cela a permis d'orienter ACU vers des actions plus socialement responsable. La caisse agit plutôt différemment des banques qu'elle devait remplacer. Elle finance aujourd'hui à peu près toutes les initiatives de DEC à Winnipeg et offre aussi un appui technique aux entreprises. Elle s'est appuyée sur des expériences existantes. Depuis 1995, elle a créé un centre de prêts et elle a engagé un gestionnaire de projets qui est orienté vers le DEC autochtone. En 2002, l'actif de la caisse était de 650 M\$ et elle comptait 51 000 membres. Plus de 50 M\$ ont été prêtés à 550 petites entreprises, micro-entreprises, coopératives et OSBL.

ACU a aussi contribué à lancer SEED Winnipeg (*Supporting Employment and Economic Development*) ²² destiné à développer l'employabilité et le développement économique chez les personnes à faibles revenus. Cette organisation existait depuis 1988, mais ce n'est qu'à partir de 1993 qu'elle a réellement pris son envol. SEED offre plusieurs types de services qui appuient le développement des entreprises : formation, conception et évaluation de projets, service-conseil, réseautage, financement, bien que modestement. C'est pourquoi SEED a développé un partenariat avec ACU afin de disposer de plus de financement pour les projets.

SEED a été créé initialement pour financer les micro-entreprises. L'organisation a mis sur pied un programme de formation pour le démarrage de ce type d'entreprises. Un comité conjoint constitué du personnel de SEED et d'ACU, analyse les demandes, et c'est ACU qui

²⁰ Une partie des données provient de John Loxley, 2003, « Financing Community Economic Development in Winnipeg » qui doit paraître dans la revue *Économie et Solidarité* en août 2003, vol. 34, no 1.

²¹ Voir : <http://www.assiniboine.mb.ca/>

accorde les prêts. Depuis la création du programme, 160 prêts totalisant 540 000 \$ avaient été accordés. À cela s'est ajouté un fonds provenant du gouvernement fédéral (*Western Economic Diversification Micro Loan Fund*) afin de promouvoir ce type d'initiatives. ACU en assure la gestion et, dans ce cadre, ce sont 250 prêts totalisant 3 M \$ qui ont été approuvés depuis 1998.

SEED a supporté des cercles d'emprunt et la croissance de leur actif avec l'aide d'ACU et de Centraide (*United Way*), mais l'expérience s'est avérée négative. SEED a abandonné ce projet. Néanmoins cela a amené SEED à supporter des entreprises de DEC de taille un peu plus grande. Le financement des micro-entreprises et des cercles d'emprunt lui a permis de développer une expertise et de se faire reconnaître comme un acteur important du développement, tout en lui permettant de diversifier ses sources de financement. Avec l'élection d'un gouvernement néodémocrate en 1999, SEED est maintenant mieux capitalisé. L'organisation a développé des partenariats avec des acteurs du milieu qui ont parfois déjà des propositions afin de promouvoir le DEC. SEED a fait un peu de profits en 2001 qui ont été investis sous forme de fonds propres (30 000 \$) dans les entreprises de DEC.

Une autre organisation, LITE (*Local Investment Towards Employment*), a été créée en 1994. LITE recueille des dons du public (elle disposait de 175 000 \$ en 2002), les fait transiter par SEED qui les remet à un comité afin de constituer des paniers de nourriture à Noël. SEED achète des commodités dans les commerces communautaires autochtones de Winnipeg qu'il remet au comité. Cela permet du coup de créer ou de sauvegarder des emplois. Le comité croyait qu'il aurait pu acheter les commodités à moindre coût ailleurs, par exemple dans un supermarché, mais SEED a démontré que cela permettait de supporter de 8 à 12 commerces autochtones de la ville. Le gouvernement fédéral ne reconnaît pas LITE comme un organisme de charité, ce qui ne facilite pas la collecte de fonds.

Comme les banques ont tendance à quitter Winnipeg, les Winnipegois sont de plus en plus dépendants des prêteurs sur gages qui chargent des taux d'intérêt variant entre 280 et 420 %. SEED, ACU et quelques églises situées au Nord de la ville ont mis sur pied un service financier alternatif (*Alternative Financial Services Coalition - AFSC*) qui offre une

²² Voir : <http://www.seedwinnipeg.ca/>

variété de services aux personnes à faibles revenus. L'AFSC encourage à travers diverses initiatives l'épargne visant la réalisation de projets particuliers. Par ailleurs, il existe aussi un programme qui a été mis sur pied par ACU et SEED auquel le gouvernement fédéral a contribué et qui s'adresse aux entrepreneurs ayant un handicap (*Urban Entrepreneurs with Disabilities Program*). Il y a aussi un fonds (*Jubilee Fund Inc.*) créé en 2000 par des églises qui offre des certificats de dépôt à un taux de 2 % sous le taux d'intérêt nominal mais qui permet d'avoir accès à des crédits d'impôt. Il y a enfin le *Community Ownership Solution* destiné à financer les projets de DEC, et qui a été créé en 2002 par un fonds de travailleurs, le *Crocus Investment Fund*²³. Il investira 90 000 \$ par année durant quatre années. Le gouvernement fédéral y injectera 500 000 \$ durant la même période. La création d'emplois est prioritaire.

À part ACU, les autres initiatives dépendent d'une façon ou d'une autre du gouvernement. ACU est une entreprise qui veut faire des profits, elle est en concurrence avec d'autres caisses d'économie et des banques. Il y a donc des limites à ce qu'elle peut faire. Il faut donc d'autres moyens pour financer les entreprises et diminuer le risque auquel est exposé ACU. Comment réduire la dépendance face au gouvernement bien qu'il y ait des gens au gouvernement du Manitoba qui partagent les valeurs inhérentes au DEC ? Le gouvernement a d'ailleurs accepté 11 principes liés au développement communautaire²⁴ auxquels la plupart des organisations souscrivent à Winnipeg.

Le développement du DEC repose donc en partie sur le gouvernement provincial et plusieurs craignent que celui-ci ne retire son appui si le parti au pouvoir vient à changer. Les acteurs cherchent donc à créer une société en fiducie ou une fondation. Cependant le gouvernement pourrait ne pas approuver ce genre d'initiative à cause de la politique d'équilibre budgétaire car une fois que cela serait mis en place, il devrait capitaliser le

²³ Voir : <http://www.crocusfund.com/>

²⁴ Production locale de biens et services ; consommation locale des biens et services produits ; investissement des profits créés ainsi localement ; viser l'emploi à long terme des résidents ; développement des compétences locales ; prise de décisions à travers des formes locales et coopératives de propriété, de contrôle et de participation ; santé publique et sécurité ; environnement attrayant ; stabilité des localités à travers de meilleurs logements ; sauvegarder et rehausser la dignité humaine ; coopérer avec les autres qui acceptent ces principes. Extrait de l'article mentionné plus haut (Loxley 2003). Voir aussi John Loxley, 2002, « Sustainable Urban Economic Development: An Aboriginal Perspective », *Journal of Aboriginal Economic Development*.

fonds. Il perdrait en quelque sorte le contrôle sur l'argent ce qui n'est pas une perspective intéressante pour le gouvernement. Du point de vue communautaire c'est au contraire attrayant, et il est important d'avoir des structures gouvernementales qui appuient leurs initiatives. Néanmoins, il serait nécessaire d'orienter le financement des activités de DEC vers les fondations qui démontrent maintenant un intérêt envers ces initiatives. L'attitude des gens envers les fondations change aussi, c'est-à-dire qu'elles inspirent une plus grande confiance. Élargir les mesures de crédits d'impôt est une solution que les acteurs du DEC envisagent pour accroître la capitalisation des fonds et diversifier les sources de financement, bien que cela soit encore de l'argent issu directement des coffres du gouvernement. La question est de savoir comment utiliser l'argent de l'État ? Il faut aussi expliquer pourquoi le gouvernement doit participer, comment administrer les fonds créés à partir des crédits d'impôt, qui va les distribuer, quelles entreprises de DEC vont en bénéficier, quels sont les effets au niveau de la direction des entreprises, etc. Le gouvernement du Manitoba examine apparemment ces questions.

D'autres solutions afin de financer les activités de DEC ont été proposées dont l'émission d'obligations dans les milieux ruraux. Des entités locales peuvent émettre des obligations généralement dans des municipalités. Elles sont garanties par le gouvernement et l'argent doit être alloué à des projets en DEC. Les obligations ne doivent pas dépasser 40 % de la valeur de l'entreprise, elles sont limitées à 50 000 \$ par personne et sont émises en dénominations de 100 \$. Le problème est de répéter cela dans la ville de Winnipeg, mais le gouvernement ne semble pas trop enclin à étendre cela. Il y a une discussion aussi afin de déménager des entreprises de DEC dans des espaces commerciaux. L'achalandage favoriserait sans doute la croissance des ventes.

Le problème majeur demeure la question des fonds propres. Par exemple l'ACU ne dispose pas d'outils de financement en termes de fonds propres mais uniquement en termes de prêts, ce qui est une possibilité intéressante pour créer des entreprises communautaires. Il serait aussi possible d'utiliser l'argent des caisses de retraite, mais la question du risque empêche de développer une telle perspective. Un des problèmes parmi les plus importants, outre celui du financement, c'est que le développement du secteur repose sur des individus incluant quelques fonctionnaires. Les individus qui s'impliquent dans le développement du

DEC peuvent se lasser, aller ailleurs, prendre leur retraite, etc., sans qu'il n'y ait personne pour les remplacer. Il y a donc beaucoup à faire en termes de formation, d'informations, de relève, etc. Les deux problèmes majeurs à Winnipeg concernent tout ce qui touche aux fonds propres et aux ressources humaines prêtes à bâtir le secteur du DEC.

3.2 Un exposé de Kevin Zakus (VanCity, Colombie-Britannique)

Plus de 22 000 entreprises sont membres de VanCity²⁵ dont 6 000 ont contracté des prêts. L'actif de la caisse d'économie en 2002 était de 7,5 G\$ et elle comptait près de 300 000 membres. C'était 1,5 G \$ en fonds, dépôts et obligations qui étaient associés aux OSBL de toute nature et aux coopératives. Un des engagements de VanCity, qui existe depuis 1946, est d'engendrer des changements positifs au sein des communautés à partir de ses succès financiers par exemple en rendant disponibles des services financiers à des micro-entreprises, incluant celles de l'économie sociale. VanCity a développé un ensemble de produits de microfinancement.

Son portefeuille de micro-prêts (800 prêts de 35 000 \$ et moins) totalisait plus de 10 M\$ et avait contribué à créer 1 500 emplois au niveau local depuis 1997. VanCity offre quatre produits appartenant à la microfinance : cercles d'emprunt (*peer group lending*), prêts pour les travailleurs autonome (*self reliance loan product*), ABLED (*Advice & Business Loans for Entrepreneurs with Disabilities*) pour les entrepreneurs atteints d'un handicap, et un fonds environnemental (*Conservation Financing Loan Fund*).

Dans le premier cas, il s'agit de 4 à 6 entrepreneurs ou d'emprunteurs indépendants qui constituent un groupe et qui sont prêts à se supporter les uns les autres. Ils s'occupent de la gestion des prêts, incluant la décision de les accorder ou non, qui peuvent varier entre 1 000 \$ et 5 000 \$. Le premier prêt de 1 000 \$ doit être remboursé par chacun des participants avant d'accéder à l'autre tranche de 2 000 \$, et ainsi de suite. Cela permet entre autres à des individus de constituer ou reconstituer leur crédit et d'acquérir des connaissances en gestion. Dans le deuxième cas, il s'agit de prêts généralement entre 5 000 \$ et 35 000 \$ destinés à de petites entreprises en démarrage ou en expansion pour des

²⁵ Vancouver City Savings Credit Union. Voir : <http://www.vancity.com/menuId/50001>

gens qui veulent créer ou sauvegarder leur emploi et qui ne peuvent accéder aux prêts traditionnels. L'expérience de l'entrepreneur et les perspectives du marché sont étudiées. Le troisième produit comporte les mêmes caractéristiques que le précédent, mais il est destiné aux personnes qui ont un handicap. Un peu plus de services leur sont offerts, par exemple au point de vue technologie, conseils ou mentorat. L'expérience de l'entrepreneur et les perspectives du marché sont également étudiées. Les prêts peuvent atteindre 75 000 \$. Quant au quatrième produit, il s'agit souvent de démarrage d'entreprises dans le secteur des nouvelles technologies, mais qui respectent les politiques environnementales de VanCity. Dans les trois derniers cas VanCity a injecté 15 M\$, et le gouvernement fédéral (*Western Economic Diversification*) a supporté ces initiatives sous forme de garanties de prêts ou d'appui lors de l'élaboration des plans d'affaires. Chaque fois qu'il y a un prêt, 20 % du montant total est placé dans un fonds de réserve ; quand il y a une perte, VanCity tente de récupérer ce qu'elle peut et le reste provient de ce fonds de réserve.

Plusieurs des entités de VanCity agissent de manière socialement responsable, de manière à développer les communautés. La caisse cherche à financer ce qui ne l'est pas par d'autres institutions financières et chaque entité le fait à sa façon. VanCity a une division, *Capital Corporation*, qui cherche à supporter les communautés à travers des dettes subordonnées et autres activités économiques. *VanCity Enterprise* est le bras immobilier qui inclut dans son portefeuille les coopératives d'habitation. Cette division a contribué à construire ou rénover des logements abordables pour des personnes âgées, des femmes seules avec leurs enfants, des personnes handicapées, etc.

Il existe aussi un programme d'investissement dans les communautés (*Community Investment Program*) constitué de deux régimes de retraite. Les taux d'intérêt sont plus faibles que sur le marché, ce qui permet de financer des projets dans les communautés à des taux moindres que ceux du marché. L'un est destiné au développement communautaire local et l'autre à l'international à travers les organisations non gouvernementales (ONG). Divers partenariats de type communautaire existent par exemple pour des gens qui ont des handicaps sévères afin qu'ils puissent être supportés lorsque ceux qui s'en occupent ne le peuvent plus, des programmes pour les nouveaux arrivants en partenariat avec la province, etc. VanCity a créé une fondation, *VanCity Community Foundation*, destinée à financer les

initiatives communautaires. Depuis 1990, elle avait accordé plus de 6 M\$ à cette fin en subventions et prêts (la fondation accorde aussi des garanties de prêts).

3.3 Un exposé de John Parker (Antigonish Regional Development Authority ²⁶, Nouvelle-Écosse)

Un des problèmes majeurs à Antigonish est de conserver la main-d'oeuvre et les capitaux sur le territoire. De plus, au cours des dernières années, une plus grande dépendance face aux programmes gouvernementaux s'est développée au sein des communautés rurales. Les décisions apparaissent être prises à l'extérieur de la province. Cela se répercute localement et affecte les décisions financières et commerciales. La province est bien représentée en termes de caisses d'économie, mais celles-ci sont peu actives afin d'accorder des prêts commerciaux. Quant aux banques, elles désertent les milieux ruraux.

Il y a tout de même des corporations qui favorisent le développement local tel les *Community Business Development Corporations* ²⁷ qui peuvent financer des projets sous forme de fonds propres mais qui préfèrent le faire sous forme de prêts ou de garanties de prêts (jusqu'à 125 000 \$) pour une question de durabilité. Il existe une quarantaine de ce type de corporations dans les provinces maritimes. Elles contribuent à développer des entreprises et à créer des emplois dans des communautés, et financent des projets de DEC ou d'économie sociale à travers les coopératives.

Le *Community Economic Development Investment Fund Program* (CEDIF) ²⁸ en est un qui perdure entre autres à cause des intérêts qu'il récolte. L'objectif est de retenir une partie des capitaux qui aboutissent dans les régimes enregistrés d'épargne retraite (REER), c'est-à-dire 25 % des 652 M\$ qui quittent la Nouvelle-Écosse annuellement. Il s'agit essentiellement d'une offre publique limitée. L'investisseur achète des parts dans une entreprise qui les offre sous forme d'une offre publique dans un rayon géographique délimité. En fait, ce sont des REER qui sont vendus et qui sont éligibles comme investissements en fonds propres à un crédit d'impôt de 30 % auquel la province ajoute une garantie de 20 % et qui donne droit en

²⁶ Voir : <http://www.antigonishrda.ns.ca/>

²⁷ Il s'agit d'un programme du gouvernement fédéral. Voir : <http://www.nobl.cbdc.ca/pages/welcome.htm>

²⁸ Voir : <http://www.wvda.com/cedif/index.html>, <http://www.gov.ns.ca/finance/taxpolicy/taxcredits/etc.asp>

plus au crédit d'impôt pour les REER. L'investissement doit être maintenu au moins durant quatre ans. Le taux d'intérêt est d'environ 7 1/2 %. Comme cela est vendu durant la période où toutes les institutions financières cherchent à accroître leurs parts sur le marché des REER, les investisseurs peuvent récupérer leur 30 % immédiatement en crédits d'impôt. En investissant dans ce fonds, c'est donc près de 70 % de l'investissement qui revient à l'investisseur en déduction d'impôt. Avec la garantie du gouvernement, c'est 10 % de l'argent qui est à risque.

Un autre côté positif de ce programme, c'est qu'il permet aux communautés de se réapproprier le contrôle des investissements alors que les responsabilités pour le développement futur leur incombent. Le problème n'est pas le financement par la dette, mais la question des fonds propres. Le programme permet aux communautés de mieux maîtriser leur développement.

De plus en plus de gens sont activement impliqués dans le développement de leur communauté. Ce sont des gens qui ne sont pas nécessairement impliqués dans ce type de développement au sens volontaire du terme qui investissent dans ce fonds. Les gens peuvent choisir d'investir dans un projet spécifique ou non. L'objectif de la première année était de recruter 25 investisseurs et les investissements souhaités étaient de 100 000 \$. Les résultats obtenus ont été le double. La deuxième année, 125 investisseurs avaient investi un total de 750 000 \$ dans le fond, ce qui est important pour une petite communauté et cela représente plus d'argent que les programmes gouvernementaux n'en amènent. Les décisions sont prises localement alors que les investissements en termes de fonds propres permettent d'aller chercher du financement sous forme de prêts, ce qui permet d'être plus souple en termes de structure de l'investissement, de stratégies de sortie, etc. Comme il s'agit de REER, il faut faire preuve de prudence et une stratégie de sortie est évidemment nécessaire. Par exemple, il s'agit de faire en sorte qu'une partie d'un investissement soit sous forme de dette subordonnée structurée de façon à ce qu'un pourcentage de l'argent puisse être retiré en 30 jours et que le reste puisse être récupéré annuellement. Par ailleurs, les promoteurs croient qu'au bout de quatre ans la plupart des investisseurs renouvelleront leur investissement et que de nouveaux investissements dans la CEDIF combleront les départs. Il leur faudra toutefois avoir assez de liquidité à la fin des quatre années.

4. Au Québec

4.1 Un exposé de Pascale Caron (CEDTTQ)

La *Caisse d'économie Desjardins des Travailleuses et Travailleurs (Québec)* (CEDTTQ) est une coopérative régie par la loi sur les coopératives des services financiers. Elle existe depuis 1971 et sa création résulte d'une initiative de la *Confédération des syndicats nationaux* (CSN) qui voulait entre autres permettre aux travailleurs d'avoir accès à du crédit de consommation à des taux supportables. Trente ans plus tard, sa mission initiale s'est beaucoup développée et la Caisse finance, outre les particuliers, les entreprises d'économie sociale et solidaire.

Sa mission est de soutenir le développement de l'économie solidaire en misant sur l'entrepreneuriat collectif, plus particulièrement au sein de quatre réseaux : syndical, coopératif, communautaire et culturel. La Caisse rend disponible aux associations, organismes et entreprises collectives visées l'ensemble des services bancaires requis dans une démarche d'accompagnement et de transfert d'expertise. Elle rend aussi disponibles aux membres de ces organisations les services financiers et d'accompagnement dans une démarche favorisant le développement de leur autonomie financière ainsi que leur association au développement de l'économie solidaire.

La CEDTTQ ne finance pas d'entreprises privées mais uniquement des projets collectifs. Elle compte plus de 60 employés et deux centres de services, Québec et Montréal. À la fin 2002, un troisième centre devait résulter de la fusion avec la Caisse d'économie de Lanaudière. L'actif était de 300 M\$. Près de 70 % des prêts sont contractés par les membres collectifs et les entreprises membres, et 30 % par les membres individuels. La CEDTTQ compte plus de 7 000 membres particuliers et environ 2 500 membres qui sont des entreprises. Le membership est très diversifié. Elle compte 765 membres du domaine syndical qui constituent des pourvoyeurs d'épargne plutôt que des emprunteurs. Elle a mis sur pied un prêt de solidarité destiné aux syndicats en grève. Elle compte plus de 400 membres coopératifs représentant presque toutes les fédérations et regroupements coopératifs existant au Québec et tous les types de coopératives : de consommation, d'habitation, de producteurs, de travail, de solidarité, funéraires, scolaires, forestières, etc.,

sauf le secteur agricole qui a ses propres moyens de financement. Elle suit 580 dossiers dans le domaine communautaire, dont une forte présence dans le logement social, les *centres de la petite enfance* (CPE), les nouvelles entreprises d'économie sociale comme les ressourceries et les entreprises d'insertion. Elle a 137 dossiers dans le domaine culturel, la plupart sont des entreprises à but non lucratif, certaines ont changé de statut comme le *Cirque du Soleil* qui est toujours membre. Elle finance des troupes, des théâtres, des artistes, toujours sous forme collective. La moyenne des prêts est de 300 000 \$ alors qu'il était dans le réseau Desjardins de 30 000 \$, bien que cela devrait changer avec l'expansion des centres financiers aux entreprises.

La CEDTTQ est réputée pour passer beaucoup plus de temps sur les dossiers que les autres institutions financières. Elle accompagne les entreprises dès le début et apporte son expertise en matière de montages financiers. Devenir membre, c'est devenir partenaire d'une institution qui s'implique dans les projets. Elle soutient parfois des initiatives pendant plusieurs années, parfois même lorsqu'elles ne sont pas rentables, lorsque le projet constitue une dynamique importante du développement local et que son maintien est vital pour la communauté concernée.

Rendue au montage financier, la CEDTTQ est soumise aux normes du réseau Desjardins. Les emprunteurs doivent fournir des garanties (inventaires, comptes recevables, équipements, bâtisses, etc.). Il ne s'agit pas de garanties personnelles, sauf quelques fois dans le cas de coopératives. La Caisse a développé des liens de partenariat très forts avec d'autres institutions et d'autres organisations ce qui lui permet d'intervenir au montage financier tout en respectant les normes du réseau. Les partenaires privilégiés sont le RISQ,²⁹ *Filaction*, *Fondaction*, *Investissement Québec* et les *centres locaux de développement* (CLD). Elle encourage aussi le développement de partenariats locaux ou la prise en charge des collectivités pour répondre à un ou des besoins.

La CEDTTQ constate qu'il existe une méconnaissance de l'économie sociale et solidaire au Québec du côté des acteurs de l'économie traditionnelle qui ont tendance à la reléguer à une économie de pauvres et non rentable. Si elle est une des réponses effectives à la lutte contre la pauvreté, elle s'insère avant tout dans une notion d'économie plurielle où les

valeurs de justice sociale et de démocratie contribuent à bâtir des entreprises au service des personnes et non centrées sur la recherche de profits.

Les outils financiers n'ont pas évolué toujours aussi vite que les entreprises, moins en termes de liquidité ou de fonds qu'en matière de produits financiers. Comment capitaliser des entreprises sans actionnaires ? Quand un investissement en capital de risque a lieu, cela se traduit en dette dans le bilan. Dans les coopératives, il y a les parts privilégiées qui se retrouvent dans la dette. Dans les OSBL c'est uniquement du prêt qui demeure une dette. En France, il existe des titres associatifs ou des contrats associatifs, c'est-à-dire une forme de capital patient permettant d'intervenir dans une entreprise sans l'obliger à rembourser sa dette immédiatement. Ce capital n'est pas considéré comme du prêt mais plutôt une forme de fonds propres. Il y a donc beaucoup à faire ici en ces termes.

4.2 Un exposé d'Élise Tessier (RISQ)

La distinction au Québec entre le développement local et l'économie sociale est importante. Au Québec des outils pour le développement local ou pour le DEC ont été développés depuis les 20 dernières années. Cela a permis de mettre en place des outils de financement pour l'accès au crédit des petites entreprises qui ont une incidence au niveau de la communauté. Depuis 1996, un autre développement d'entreprises provient du milieu communautaire et des entreprises coopératives ou d'économie sociale. Il s'agit d'entrepreneurship collectif avec des valeurs importantes à rencontrer quand on vise le soutien à ces entreprises : valeurs démocratiques (une personne, un vote), primauté de la personne sur le capital (notion de la redistribution de la richesse), soutien des causes avec des finalités sociales importantes (impact sur les collectivités), création d'emplois, effets structurants au niveau de la qualification de la main-d'oeuvre, etc.

Le *Réseau d'investissement social du Québec* (RISQ)³⁰ est un fonds issu du *Sommet socioéconomique*, suite à une proposition du *Chantier de l'économie sociale* en 1996. Il y avait différentes suggestions afin de mettre en place des réseaux au niveau de l'aide domestique, des CPE, et plus largement pour soutenir le développement de l'économie

²⁹ Réseau d'investissement social du Québec.

sociale. Une des conditions était aussi de soutenir la capitalisation des entreprises par l'accès au crédit, mais aussi par un accompagnement au niveau technique, du plan d'affaires ou de différentes études.

Le RISQ a été créé pour soutenir des entreprises dont le défi est la rencontre entre l'économique et le social, l'économique devant servir le social. Son conseil d'administration (CA) est composé à la fois de souscripteurs qui proviennent de l'entreprise privée et de représentants de l'économie sociale. Le RISQ finance et soutient uniquement des OSBL et des entreprises coopératives.

En opération depuis 1997, il avait amassé à la fin de 2002, 10,3 M\$ dont 4,3 M\$ en dons de grandes entreprises privées, *Mouvement Desjardins*, *Banque Royale*, *Banque de Montréal*, *Banque Nationale*, le *Groupe Jean Coutu*, *Imasco* et *ALCAN*, et 6 M\$ provenant du gouvernement du Québec. Ces grandes entreprises privées ont participé à développer ce fonds de capital de risque pour des entreprises dont les objectifs ne sont pas lucratifs. C'était pour elles un geste socialement responsable, alors qu'elles doutaient que les entreprises d'économie sociale puissent avoir une capacité d'emprunt et de remboursement. Les résultats sont cependant positifs et les souscripteurs ont avoué ne jamais avoir analysé des dossiers comme le RISQ le fait. Les dossiers acceptés au RISQ ne l'auraient jamais été dans les institutions financières des souscripteurs. Pourtant, elles ont une capacité de remboursement.

À la fin de 2002, plus de 230 entreprises avaient reçu un peu moins de 5 M\$ en aide à la capitalisation et en aide technique. En quatre ans le RISQ a perdu deux dossiers au niveau de la capitalisation. Les investissements sont garantis grâce à un partenariat avec Investissement Québec, puisque dans certains cas, 50 % des financements est protégé par une enveloppe réservée à cet effet. Au niveau des produits financiers, le RISQ soutient l'entreprise sous forme de « capital de connivence », c'est-à-dire qu'il accompagne l'entreprise et la suit de près. Son investissement ajouté à la mise de fonds des promoteurs sert de levier afin que les institutions financières traditionnelles accordent des prêts. Pour que le financement soit accessible à l'entreprise, il doit être adapté, c'est-à-dire que le RISQ offre des moratoires sur le remboursement du capital et des intérêts en fonction des

³⁰ Voir ; <http://www.fonds-risq.qc.ca/>

structures de l'entreprise et offre du financement avec des taux d'intérêt que la clientèle a la capacité de rembourser. Ce sont des taux d'intérêt très faibles qui se comparent aux certificats de placement garantis avec une prime de risque qui varie entre 2 et 6 %, dépendamment du dossier.

Pour réduire les pertes, le RISQ se sert du fonds d'aide technique octroyé par le gouvernement du Québec et la *Fondation Marcelle et Jean Coutu* visant l'accompagnement des entrepreneurs. L'outil d'accompagnement était essentiel entre autres afin de voir comment le virage entrepreneurial du milieu communautaire pouvait être soutenu au niveau de l'élaboration du plan d'affaires, d'analyse de prix de revient, d'études de marché, etc. Le RISQ a développé un outil d'accompagnement qui autorise des avances de prêt à des entreprises jusqu'à concurrence de 5000 \$ sans intérêt. Cela permet à l'entreprise d'aller chercher l'expertise sur le terrain pour pouvoir développer les études nécessaires à son développement en phase de démarrage, de consolidation, de redressement ou d'expansion. Le fonds aide l'entreprise à gérer son risque à travers ce volet et ce financement est remboursable seulement si l'étude est positive, et c'est 85 % des fonds qui est remboursé.

Si les déductions fiscales pouvant atteindre jusqu'à 150 % des sommes engagées dans le RISQ par une entreprise privée étaient sans aucun doute un incitatif intéressant, les entreprises privées ont, lors de la seconde collecte de fonds, indiqué qu'il aurait été nécessaire que le gouvernement fédéral offre aussi de tels avantages. Le RISQ a tenté d'être reconnu à titre d'organisme de bienfaisance par le gouvernement fédéral, ce qui a été refusé. Un article de loi désuet indique que le prêt maximum qu'un organisme de charité oeuvrant dans l'accès au crédit communautaire peut octroyer, ne doit pas dépasser 10 000 \$. Le RISQ ne peut donc pas être reconnu comme un organisme de charité. Les activités de formation n'ont pu être considérées comme un critère, le gouvernement fédéral considérant que le RISQ ne démontrait pas les caractéristiques d'un centre spécialisé à cet effet. Côté partenariat avec *Développement économique Canada*, le RISQ n'a guère eu plus de succès.

Toutefois le RISQ a tissé des liens étroits avec plusieurs partenaires dont des partenaires canadiens : le PATDEC ³¹ qui lui a permis d'aller chercher un financement complémentaire sous forme de subvention pour l'accompagnement technique ; le *Fonds d'investissement canadien pour l'accompagnement des coopératives de travail* au niveau de la capitalisation. Les dossiers au Québec transitent par le RISQ qui en fait l'analyse. Au Québec, les partenariats sont nombreux. Un autre partenariat devrait voir le jour à la fin 2002 avec le *Fonds d'action québécois en développement durable* ; et d'autres encore sont en développement avec des fonds existants, ce qui permet d'accroître la capitalisation et l'aide technique que le RISQ offre aux entreprises. Avec *Filaction*, *Fondaction* et le *RISQ*, des partenariats devaient être créés afin de permettre aux entreprises à la recherche d'avoir accès à un financement supérieur à 50 000 \$.

Les OSBL ont peu accès au financement et le RISQ a le mandat d'innover de ce point de vue. On ne peut pas analyser les dossiers des OSBL de la même façon qu'une petite entreprise à capital-actions même si les problématiques d'accès au financement sont les mêmes. Les services aux entreprises sont très peu sinon tout simplement pas accessibles aux OSBL, sauf à la CEDTTQ. Pourtant tous les investissements dans le secteur de la finance solidaire ne sont pas négatifs en terme de plus-value. C'est pourquoi des intervenants (*Investissement Québec*, *Fondaction*, CEDTTQ, SADC ³², RISQ, CLD, etc.) ont créé une table d'experts en financement solidaire afin de faire ressortir des critères d'analyse les ralliant. Leur objectif est d'élaborer un guide d'analyse financière destiné à la formation de l'ensemble des analystes qui sont dans les réseaux d'accompagnement et de financement des entreprises. Il s'agit de former les analystes des organisations tels les SADC, les *corporations de développement économique communautaire* (CDEC), les CLD, etc., aux spécificités de l'analyse financière en économie sociale.

Toute la question de la définition des termes financiers est cruciale, mais aussi celle des méthodes comptables qui ne sont pas toujours si claires et ne permettent pas de refléter dans les bilans financiers la réalité des actifs que les entreprises d'économie sociale possèdent. De ce côté, les comparaisons internationales peuvent être éclairantes.

³¹ Programme d'assistance technique au développement économique communautaire.

³² Les sociétés d'aide au développement des collectivités.

4.3 Un exposé de Joël Lebossé (*Filaction*³³)

Filaction offre du capital de risque ou de développement aux entreprises d'économie sociale. Il s'agit d'un fonds partenaire qui a été créé sur l'initiative de *Fondaction*, entre autres à l'issue d'un travail d'analyse et de repérage qui existait en matière d'offre de financement dans les pays de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE). Il apparaissait qu'un fonds de travailleurs capitalisant les fonds de la retraite et investissant moyennant un avantage fiscal important pour le souscripteur dans le développement de l'économie et l'emploi au Québec, ne pouvait pas pour des raisons fonctionnelles et organisationnelles investir à des niveaux financiers trop modestes.

Les petits projets dans l'état de gestation ou de premier développement ont de la difficulté à trouver du financement. Il existe au Québec toute une panoplie d'offres financières de premier niveau qui se situe à l'échelon du territoire et qui vise à permettre à ce territoire d'investir dans ce qu'il perçoit comme la bonne stratégie de développement pour lui-même. Historiquement, ce sont les SADC qui ont démarré ce genre d'investissement, il y a maintenant une quinzaine d'années avec des fonds qui permettaient d'investir dans le développement économique de leur milieu. Ensuite il y a eu les SOLIDE³⁴ qui sont un partenariat particulier entre les milieux, le gouvernement et le *Fonds de solidarité FTQ*. Plus récemment il y a eu les CLD. Un peu avant il y a eu l'*Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM)*, créée en 1987 et quelques fonds issus de l'histoire du modèle développé aux États-Unis, c'est-à-dire des fonds communautaires d'emprunt ont été mis en place, puis le RISQ qui intervient uniquement dans la capitalisation d'entreprises collectives, capitalisation en fonds propres ou quasi-fonds propres. Suite à une étude pour le compte de l'OCDE en 1998, il était démontré la nécessité d'offrir du financement aux entreprises entre 50 000 \$ et 250 000 \$, voire jusqu'à 400 000 \$ pour les projets de toute nature.

Filaction qui est un OSBL est un outil financier de développement. Ce qui le différencie d'un fonds de capital de risque au sens propre, c'est une finalité de création et de maintien d'emplois. Même s'il est un organisme autonome, le lien est évidemment très fort avec la

³³ Voir : www.filaction.qc.ca/

CSN et *Fondaction* qui est porteur du projet de *Filaction*. Il partage avec ce dernier les objectifs de démocratisation économique, de participation, de solidarité et de développement durable. C'est donc du capital de développement à valeur ajoutée sociale. Il permet aussi de produire un effet levier auprès des institutions financières traditionnelles car il intervient sous forme d'investissement en fonds propres ou en quasi-fonds propres, ce qui permet par exemple aux entreprises d'économie sociale d'avoir accès à du crédit financier auprès de ces institutions. Il agit en partenariat avec des acteurs du développement, plus particulièrement avec ceux qui font le financement de première ligne, CLD, SOLIDE, SADC, *Investissement Québec*, etc. Il s'agit aussi de fonds communautaires qui ont déjà une connaissance des entreprises à qui ils ont fourni un premier 50 000 \$ qui, pour leur développement ou simplement parce que le montant est plus élevé, nécessite d'avoir un partenaire extérieur. En fait, ce sont eux qui envoient des demandes à *Filaction*. Ce dernier veille à ce que les conditions de viabilité soit réunies, mais considère que ce sont les personnes qui sont la ressource centrale de l'entreprise et que la prise de pouvoir du développement des communautés par leur milieu est essentielle.

Filaction appuie les entreprises plus traditionnelles, celles de l'économie sociale et solidaire et les fonds de développement local ou les fonds de premières lignes. Son cadre d'intervention pour les entreprises se situe entre 50 000 \$ et 150 000 \$. Il s'agit de capitalisation pour des projets entre 500 000 \$ et 1 M\$. Il offre aussi du financement aux fonds de capitalisation afin d'augmenter leur capacité d'intervention. Il peut donc approvisionner le capital de tout fonds local et régional dont le but est de soutenir des initiatives de développement durable sur son territoire. De plus, *Filaction* est gestionnaire du *Fonds de financement coopératif* qui est spécialisé dans les entreprises collectives, coopératives et OSBL. Il peut les capitaliser jusqu'à 250 000 \$. Une entreprise peut donc être capitalisée jusqu'à 400 000 \$ (150 000 \$ + 250 000 \$).

Filaction peut intervenir dans toute entreprise québécoise peu importe le secteur d'activité bien que la préoccupation soit la création ou le maintien d'emplois et le développement du milieu. Il peut intervenir à tous les stades de développement en autant que les chances de récupérer son investissement avec une plus-value soient bonnes. Sauf exception, il ne prend

³⁴ Sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi.

jamais de garanties. L'horizon de ses investissements varie entre trois et sept ans, ce qui peut être insuffisant pour des projets dont le rendement est à plus long terme.

Il constitue donc un « détaillant » de projets de deuxième niveau et un « grossiste » pour ceux qui financent les projets de premier niveau. Il cherche à faire en sorte que l'offre de financement soit disponible pour les projets porteurs. *Filaction* finance les fonds afin de donner ou redonner accès au financement aux personnes de petites entreprises afin de favoriser leur autonomie économique et sociale. Il s'agit principalement de fonds qui visent à favoriser le travail autonome et qui accompagnent les projets, de sa définition jusqu'à son financement et pendant son développement. Il finance donc des fonds qui financent les entreprises collectives, mais aussi ceux dédiés au développement local. *Filaction* intervient à tous les stades de développement d'un fonds et dans les critères de financement il vérifie qu'il y a bien l'expertise nécessaire pour que les décisions d'investissement se prennent. Dans le cas des fonds, la logique du partenariat avec des acteurs du territoire est également privilégiée, c'est-à-dire que *Filaction* encourage du financement qui comporte une part issue du milieu. Il considère que plus l'argent est proche des décideurs, plus les gens se sentiront responsables et plus le fait d'avoir obtenu des fonds des entreprises ou des communautés de leur milieu va les amener à aller chercher des appuis d'accompagnement et de parrainage. *Filaction* intervient sous la forme de prêts avec des possibilités de moratoire suffisamment long, sur le remboursement du capital

Le développement des entreprises est d'abord et avant tout le résultat d'une « chimie » entre les personnes et de leurs connaissances dans le milieu et de leur capacité à être entourées quand les choses iront mal. Les premiers investissements de *Filaction* en 2002 ont été difficiles à réaliser. Il faut inventer des nouvelles façons d'intervenir, il faut changer le paradigme, la façon d'évaluer le risque, tout en étant contraint par l'origine des capitaux. Les fonds de *Filaction* appartiennent à un fonds de travailleurs, c'est-à-dire qu'il faut en assurer la pérennité et le rendement. En d'autres termes les entreprises à très faible capacité de rémunération de capital ne sont pas admissibles aux instruments de *Filaction*.

Il est nécessaire de chercher les moyens afin de rendre de plus en plus accessible ce type de capital alors que les problèmes de gestion de risque peuvent être gérés en partie. Les problèmes de coût d'expertise sont majeurs pour tous les fonds de petites tailles, et sans

intervention publique il est difficile de fonctionner. Les problèmes de coûts pour les petits projets vont devoir trouver des solutions. La place est à l'innovation ou à la créativité en termes de comptabilité et de financement.

Conclusion

Quelques éléments de la synthèse de Benoît Lévesque (codirecteur de l'ARUC-ÉS)

Le financement est devenu un domaine par excellence d'expérimentations et d'innovations pour les acteurs sociaux qui cherchent à répondre à des besoins non comblés, et qui sont aussi alimentés par des aspirations non satisfaites. Cette vague d'innovations dans le domaine financier peut-être comparée à ce qui s'est passé de 1850 à 1900, alors qu'il y a eu toute une vague en ce sens dans ce domaine : assurances, sociétés de secours mutuel, mutuelles d'assurances, coopératives d'épargne et de crédit, et banques populaires. Il y a eu à cette époque de grandes transformations, de nombreuses initiatives dans le domaine financier.

Aujourd'hui, au moins deux transformations nous invitent à innover. D'une part la financiarisation, qui essentiellement est une façon pour le capital de décrocher des territoires et de certains secteurs d'activités et qui engendre l'apparition de besoins nouveaux non satisfaits par le marché et dans certains cas par l'État. Il y a aussi des problèmes qui sont apparus telles la difficulté de l'État à répondre à de nouveaux services, de même que la difficulté des entreprises à créer des emplois. La financiarisation, ses transformations ou les limites des politiques économiques et sociales créent un terrain qui alimente des initiatives nouvelles. Très souvent, le moteur pour développer ces activités nouvelles est le financement. On pourrait penser que si le cercle vertueux de l'État providence et du développement économique est un peu brisé, il y a peut-être la possibilité de créer de nouveaux arrimages entre le développement économique et le développement social dans la mesure où le capital financier aujourd'hui apparaît avoir besoin de capital social. Il y a des voies qui vont dans le sens de l'instrumentalisation, mais d'autres essaient de poser comme finalité le développement social, alors que le développement économique doit être un soutien à ce développement social.

Les comparaisons, le mouvement de l'économie sociale, si on peut parler d'un mouvement, et les initiatives portées par les acteurs sociaux sont généralement inspirées par des expériences qui se passent à divers endroits dans le monde, et dans ce sens il est important

de faire un tour d'horizon. Dans le reste du Canada, on a vu le rôle des caisses d'économie et les initiatives dans le DEC ; aux États-Unis, il y a beaucoup d'imagination et une audace à aller chercher des outils qui sont dans le domaine financier ; au Royaume-Uni et au Québec, il existe une conjoncture favorable à ce type d'expérimentation ou de finance alternative. Plus particulièrement au Québec, la présence des fonds de travailleurs, un secteur coopératif fort, de nombreuses entreprises publiques dans le domaine financier et des initiatives nouvelles, puisque les premières générations d'entreprises collectives ne répondent pas toujours aux nouveaux besoins, tout cela nourrit cette autre économie. On ne peut pas nécessairement transposer les expériences d'un endroit à un autre, mais cela ouvre des horizons et il y a là un champ de recherches qu'il faudrait poursuivre pour voir plus concrètement les possibilités de transférer des expériences.

En ce qui concerne les expériences de financement en tant que tel, il est bon de distinguer deux types d'expériences d'économie sociale dans le domaine financier. Celles dont on a parlé aujourd'hui qui sont pour la plupart des fonds ou des initiatives qui sont dédiés à l'économie sociale dont l'objectif est de fournir du financement à l'économie sociale. Mais il y a aussi tout le domaine de la présence de l'économie sociale dans le secteur financier et, en tête de liste, on peut mentionner les fonds de travailleurs et le secteur coopératif qui sont des façons de traiter la finance d'une autre façon, en prenant en considération des objectifs sociaux, qu'il s'agisse de l'environnement, du développement local et de l'emploi. Il faudra faire le lien entre ces deux façons de faire, à la fois les fonds dédiés à l'économie sociale qui sont beaucoup moins nombreux, qui sont beaucoup plus difficiles, ne serait-ce que l'arrimage de ces fonds avec les entreprises, mais en même temps qui participent au niveau des aspirations à penser autrement le monde financier.

Comme nous l'avons vu, les fonds dédiés à l'économie sociale ne concernent pas uniquement le financement. C'est aussi un réseau qui est mis en place, il y a beaucoup de conseils et il y a des apprentissages qui sont réalisés et, dans une certaine mesure, les fonds deviennent des instruments qui sont reliés ou en synergie avec d'autres qui touchent à la formation ou à la recherche. Cependant, ce qui relie l'ensemble de ces instruments ce sont généralement des formes de gouvernance : on retrouve les CDEC, des tables comme les CLD et, parfois même à l'échelle d'une grande région ou d'une société distincte, on peut

retrouver des tables qui vont essayer d'harmoniser les actions et penser un développement de façon plus large.

Quelques éléments des synthèses des trois ateliers

Afin d'améliorer le financement des entreprises d'économie sociale, il serait d'abord important de développer des outils de formation et d'assistance technique pour les intervenants en économie sociale sur les aspects propres au financement. S'il existe un besoin pour que les entreprises d'économie sociale puissent émettre des actions par exemple, il serait nécessaire que les intervenants comprennent bien de tels outils. Si les outils de formation sont nécessaires, la qualité de l'entrepreneurship et celle du management dans les entreprises d'économie sociale n'en seront que rehaussées.

La capacité d'émettre des actions pour les OSBL, sans pour autant les transformer en entreprise privée, a donc été soulevée. L'émission d'actions peut servir de levier pour emprunter sur les marchés financiers, dès lors qu'il s'agit de fonds propres. La question des fonds propres nécessite un réexamen de la structure légale des entreprises d'économie sociale qui doit être mieux adaptée aux réalités³⁵. Plus une entreprise a des dettes, plus elle s'appauvrit. Plus elle détient des fonds propres, plus elle a de possibilités, c'est-à-dire que les fonds propres donnent un contrôle et une autonomie, ils permettent aux acteurs sociaux de décider de l'orientation de leurs activités.

Les entreprises collectives devraient pouvoir utiliser des stratégies semblables à celles des entreprises privées, à défaut d'autres outils. Cependant, tout le travail qui a été entrepris et concernant les outils comptables devrait permettre d'arriver à une meilleure sensibilisation et à créer des outils mieux adaptés aux réalités de l'économie sociale. La question de la titrisation serait à examiner afin de financer l'économie sociale. Il serait aussi nécessaire de développer des stratégies et des produits adaptés aux différents secteurs d'intervention de manière concertée et qui aborderaient le financement selon les secteurs. La question des crédits d'impôt pour favoriser les investissements en fonds propres est aussi à examiner. Il serait intéressant de développer et comparer des expériences pilotes à travers le Canada. Il

³⁵ Ce sur quoi le Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives (CIRIEC-Canada) s'est penché en 2002.

serait donc nécessaire d'explorer la question des incitatifs fiscaux favorisant des investissements (individus ou entreprises) en capital de risque dans des entreprises collectives et créer une forme juridique nouvelle d'entreprises d'économie sociale afin d'améliorer leur capitalisation.

Il serait aussi nécessaire de changer la loi sur les organismes de charité pour promouvoir les activités d'économie sociale par ces organismes. Il serait indiqué de s'inspirer de la législation des États-Unis en cette matière afin de favoriser des collectes de fonds par des organismes qui ont des missions d'économie sociale. Par ailleurs, les entreprises d'économie sociale ne doivent pas hésiter à demander des subventions gouvernementales. À ce chapitre, les entreprises privées les devanceraient.

Une plus grande transparence de certaines institutions, comme les banques, serait souhaitable un peu à la manière du CRA aux États-Unis. Si les banques étaient tenues de produire un rapport sur les impacts sociaux et locaux issus de leurs activités, cela permettrait d'exercer une pression sur celles-ci afin qu'elles fassent davantage de prêts ou d'investissements dans les organisations d'économie sociale. Une plus grande transparence du marché des capitaux serait aussi souhaitable. Au Canada, il est très difficile de savoir où l'argent va. Si par exemple les mouvements de capitaux entre les provinces étaient comptabilisés, cela pourrait démontrer qu'il y a des besoins dans certaines régions ou pour certains types de projets. Comme au Royaume-Uni, les caisses de retraite devraient être tenues de dévoiler les critères sociaux et environnementaux qui guident leurs investissements. Ainsi, il est probable que plus de capitaux proviendraient des caisses de retraite afin de financer les projets d'économie sociale.

En ce qui concerne l'évaluation des impacts des activités d'économie sociale, il serait important d'adopter une approche basée sur l'évaluation continue qui est plus souple et permet d'adapter les évaluations aux réalités du milieu, cela n'empêchant pas de développer des indicateurs spécifiques. Il serait aussi nécessaire d'adapter les indicateurs qu'empruntent les institutions financières aux réalités des entreprises d'économie sociale, tout en éduquant ces institutions aux réalités de ces entreprises. Cela nécessiterait donc la création de nouveaux outils flexibles qui puissent s'adapter à des situations ou des territoires spécifiques.