

Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales

Cahier du LAREPPS

No 06-02

**POUR L'EMPOWERMENT FINANCIER DES INDIVIDUS ET
DES COLLECTIVITÉS :
L'ÉCONOMIE SOCIALE FAIT PARTIE DE L'ÉQUATION**

Par Muriel Kearney et Yves Vaillancourt

*Le texte du présent Cahier du LAREPPS constitue également un chapitre de l'ouvrage
"Assets and Social Policy in Canada : A collection of essays on asset-building",
Sous la direction de Jennifer Robson-Haddow,
Social and Enterprise Development Innovations (SEDI), Toronto (Ontario).*

**École de travail social
Université du Québec à Montréal**

**© LAREPPS/UQÀM
Janvier 2006**

Table des matières

Résumé	ii
Introduction	iii
1. Définition de l'économie sociale et portrait du secteur au Québec.....	1
2. Perspectives d'interaction dans deux secteurs : le logement et le démarrage d'entreprises.....	3
2.1 Le logement coopératif.....	5
2.2 Le démarrage de petites entreprises de proximité.....	8
Conclusion.....	13
Annexe 1	15
Bibliographie.....	16
 <u>Liste des tableaux</u>	
Tableau 1 : Définition de l'économie sociale.....	1
Tableau 2 : Les particularités des deux approches	3
Tableau 3 : Illustration du coût et du financement de l'unité de logement coopératif....	7

Résumé

Les initiatives de l'économie sociale favorisent une mobilisation collective autour d'une mission d'intérêt général, souvent liée au développement local ou à l'insertion en emploi. Par ailleurs, les programmes d'accumulation d'actifs offrent aux individus un parcours d'appui financier pour réaliser des projets structurants. Dans les deux cas, ce sont des approches qui renouvellent le rôle de l'État et tiennent compte de la participation des citoyens. Dans ce texte, les auteurs examinent les possibilités de renforcement ou de complémentarité de ces deux stratégies de développement socioéconomique.

Introduction

La lutte à la pauvreté dans les pays postindustriels soulève de nombreux défis. Les problèmes des individus et des familles à faible revenu sont multiples et peuvent être cumulatifs: éducation limitée, vulnérabilité de santé, inaccessibilité à un logement décent, absence ou instabilité de l'emploi, isolement social. Il y a aussi cette réalité, un peu moins connue, de la pauvreté qui touche une tranche significative de la population active¹. Ce nouveau contexte, plus complexe et segmenté, appelle des solutions innovantes et spécifiques. L'approche traditionnelle de redistribution, basée sur les programmes de sécurité du revenu, quoique nécessaire, atteint des limites quant à la capacité de briser les cycles de pauvreté. C'est pourquoi plusieurs chercheurs estiment que l'innovation en matière de politiques sociales consiste à « activer » ou « dynamiser » les sommes allouées au bien-être dans une perspective de développement et d'investissement social (Esping-Andersen *et al.*, 2002; Jensen et Saint-Martin, 2004; Midgley, 2003). Le défi est de concevoir des programmes qui sont, à la fois flexibles et adaptés aux besoins, et, dont l'impact justifie l'investissement.

L'expérimentation de programmes qui encouragent les individus à se bâtir un capital financier (pour fins d'étude, de démarrage d'entreprise ou de retraite), ou à se procurer des biens structurants tel une maison ou un ordinateur, nous apparaît faire partie de cette catégorie novatrice. Cette approche mieux connue sous le nom de « asset-building policy » suscite un intérêt grandissant à travers le monde (OCDE, 2003), peut-être davantage dans les pays anglosaxons dont les Etats-Unis, le Royaume-Uni, le Canada et la Nouvelle-Zélande (Sherraden, 1992, 1994; Sherraden *et al.*, 2004; Robson-Haddow, 2002 ; Skilling, 2004). Ces programmes prennent diverses formes. Dans certains cas, il s'agit de versements de sommes dédiées tel les bons d'études du Canada (Canada Learning Bonds) ou le Child Trust Fund implanté en Grande-Bretagne par le gouvernement travailliste. Dans d'autres cas, notamment les IDA's (Individual Development Accounts) les programmes exigent une implication financière des individus, en ce sens qu'ils doivent contribuer à la production d'actifs par l'épargne personnelle. Dans cette catégorie de programmes, les projets-pilote en cours comportent typiquement le versement d'une subvention hebdomadaire ou mensuelle qui vient bonifier la somme épargnée par le participant en vue d'un projet particulier. Cet incitatif financier est généralement accompagné d'une formation spécifique sur les questions financières ainsi qu'un service de suivi au cas par cas. Il est

¹ En 2001, on comptait au Canada, 653 000 travailleurs à faible revenu et 1,5 millions de personnes étaient affectés par ce phénomène dont plus du tiers étaient des enfants (Fleury et Fortin, 2004).

intéressant de signaler qu'initialement les programmes ont souvent été lancés par des ONG avec un financement provenant du secteur philanthropique et que l'idée a été reprise par les gouvernements par la suite (OCDE, 2003). Même si, à notre avis, les programmes qui impliquent une contribution individuelle à l'épargne sont mieux adaptés aux travailleurs à bas revenus qui ont un certain horizon temporel devant eux; certaines expériences avec les prestataires de la sécurité du revenu se sont avérées concluantes. D'emblée, cet ajout au coffre à outils des politiques sociales est séduisant, étant donné qu'il fait appel à une responsabilisation de l'individu et d'une vision d'empowerment qui s'inscrit dans une perspective de moyen et de long terme. De plus, cette approche permet à l'individu de se projeter dans l'avenir, de planifier et de rêver.

Ceci étant dit, notre implication et nos recherches portant sur l'économie sociale nous incitent à soulever des questions sur le processus de conception et de mise en œuvre de tels programmes notamment quant à la participation des acteurs de la société civile et à l'ancrage dans les communautés. Dans ce texte, nous souhaitons démontrer, d'une part, la pertinence d'un apport des acteurs de l'économie sociale dans la réalisation de projets de développement de patrimoine financier et, d'autre part, l'intérêt de ne pas dissocier l'empowerment financier des individus et celui des communautés dans une vision sociale progressiste. Nous avons choisi de concentrer notre attention au volet « IDA » (Individual Development Accounts) des programmes d'accumulation d'actifs étant donné que ce modèle encourage la participation des individus et rejoint au mieux l'objectif d'empowerment. Dans un premier temps, nous définissons ce qu'est l'économie sociale et dressons un bref portrait de ce secteur au Québec. Notre analyse se concentre sur le Québec étant donné que le secteur de l'économie sociale y a connu un développement soutenu et qu'il est maintenant reconnu comme une composante essentielle du développement économique et social. Au Québec, les valeurs communes de l'économie sociale regroupent le mouvement communautaire, et les entreprises collectives sans but lucratif ou de type coopératif. Le fait d'inclure dans le secteur de l'économie sociale les organisations collectives qui commercialisent des produits ou des services sur le marché est une des originalités du modèle québécois et ceci distingue clairement l'économie sociale du secteur bénévole (voluntary sector) qui est plus près de la tradition nord-américaine (Salamon et Anheier (1996). Dans un deuxième temps, nous examinons deux secteurs d'intervention de l'économie sociale où les liens possibles entre les objectifs des programmes d'accumulation d'actifs individuels et le développement des collectivités peuvent être démontrés. Il s'agit du logement coopératif et des entreprises collectives de services de proximité. À l'aide de ces deux formules plus concrètes, nous tentons d'illustrer comment le secteur de l'économie sociale peut renforcer la réalisation des

programmes d'*asset-building*. Nous émettons également des suggestions de programmes en partenariat qui pourraient être utiles dans l'élaboration de politiques publiques.

1. Définition de l'économie sociale et portrait du secteur au Québec

Il existe au Québec, comme ailleurs, une tradition d'économie sociale, qui remonte au 19^{ème} siècle, lorsque se sont développées des coopératives et des mutuelles pour répondre à des besoins non pris en compte par le secteur privé. Ce tiers secteur, fondé sur une association d'individus et sur des valeurs de solidarité, a connu un nouvel essor depuis une quinzaine d'années et regroupe aujourd'hui un éventail fort varié de pratiques issues de la société civile. Au Québec, une certaine institutionnalisation du secteur et un appui public significatif ont renforcé le développement de l'économie sociale.

Afin de mieux cerner ce dont on parle, nous avons cru bon d'inclure ci-dessous la définition de l'économie sociale qui a fait l'objet d'un consensus lors du Sommet sur l'Économie et l'Emploi au Québec en 1996 auprès des acteurs du gouvernement, du monde des affaires, des syndicats et du mouvement communautaire. Cette définition, qui tient compte des statuts juridiques et des valeurs, est la largement inspirée de celle qui a été adoptée en Belgique (Defourny et Monzon Campos, 1992) :

Tableau 1
Définition de l'économie sociale

Pris dans son ensemble, le domaine de l'économie sociale regroupe l'ensemble des activités et des organismes, issus de l'entrepreneuriat collectif, qui s'ordonnent autour des principes et règles de fonctionnement suivants :

- L'entreprise de l'économie sociale a pour finalité de servir ses membres ou la collectivité plutôt que de simplement engendrer des profits et viser le rendement financier;
- Elle a une autonomie de gestion par rapport à l'État;
- Elle intègre dans ses statuts et ses façons de faire un processus de décision démocratique impliquant usagers et usagers, travailleuses et travailleurs;
- Elle défend la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition de ses surplus et revenus;
- Elle fonde ses activités sur les principes de la participation, de la prise en charge et de la responsabilité individuelle et collective.

Chantier de l'économie sociale, 2001.

Au Québec, l'ensemble du secteur, incluant les organismes communautaires et les entreprises d'économie sociale, qu'elles aient la forme juridique de l'organisme à but non lucratif, de la coopérative ou de la mutuelle, représente plus de 160 000 emplois dans 8 000 organisations et génèrent 7 % du PIB (Larose *et al.*, 2005). En 2004, les 3 000 coopératives québécoises comptaient 7 millions de membres et génèrent 19, 2 milliards d'actifs. À lui seul, le secteur coopératif a vu ses revenus progresser de 40 %, de 1999 à 2003, passant de 12,9 milliards à 18,1 milliards de dollars (Turcotte, 2005). Le Mouvement Desjardins, le plus important employeur non gouvernemental au Québec avec plus de 37 000 employés, est d'ailleurs une institution

coopérative. Cette présence significative de l'économie sociale dans le tissu socioéconomique québécois est unique en Amérique du Nord, le « modèle québécois » se rapprochant plus de celui de certains pays de l'Europe de l'Ouest. À titre comparatif, indiquons que le secteur de l'économie sociale générait à la fin des années 1990 entre 6 % et 7% des emplois en Europe selon le Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives (CIRIEC, 1999).

Les initiatives de l'économie sociale sont présentes dans un grand nombre de domaines. Nommons, à titre d'exemple, les services de garde, l'aide domestique, l'environnement, l'alimentation, les médias, le tourisme, le logement, la culture, l'insertion socioéconomique, l'agriculture, la formation, les services funéraires et les services financiers. De plus, le secteur est de mieux en mieux structuré et représenté grâce à l'action de nombreux regroupements et d'associations sectorielles qui sont réunis autour du Chantier de l'économie sociale.

Ces pratiques, ancrées dans les communautés, visent un développement social et économique durable qui profite au plus grand nombre et qui prend forme avec la participation et la responsabilisation des gens impliqués. L'acceptation que le développement économique est essentiel à l'avancement social et l'inclusion des personnes, amène les acteurs de l'économie sociale à utiliser des outils de développement plus variés que le secteur « bénévole » de tradition philanthropique. L'intégration de l'activité économique de nature commerciale, en appui aux activités de développement social, favorise l'empowerment des communautés. Une collaboration entre ces deux catégories de l'économie sociale est évidemment des plus souhaitables. De nombreux exemples de prise en charge par les citoyens dans les régions viennent illustrer les retombées positives de ce type de concertation.

Nous estimons que l'économie sociale, avec sa structure existante, ses valeurs et ses outils ainsi que sa capacité à intégrer des logiques complémentaires, peut apporter une contribution intéressante aux politiques visant l'accès à un patrimoine individuel. Déjà, sur le plan idéologique, une réflexion qui véhicule une approche collective (en comparaison avec une vision axée sur l'individu), nous permet de mettre de l'avant des propositions où l'économie sociale et les programmes d'accumulation d'actifs se renforcent mutuellement. C'est ce que nous examinerons dans la section suivante en utilisant des exemples dans le domaine du logement et du démarrage de petites entreprises de proximité.

2. Perspectives d'interaction dans deux secteurs : le logement et le démarrage d'entreprises

Avant d'aborder les cas spécifiques du logement et du développement de petites entreprises, nous proposons certains éléments clefs qui, dès à présent, permettent de dégager les particularités de l'approche de l'économie sociale et de celle de l'accumulation des actifs et d'initier la réflexion sur les modalités de renforcement réciproque.

Tableau 2
Les particularités des deux approches

Économie sociale	Programmes d'asset-building (IDAs)
Structure existante/réseau/représentation	Investissement ciblé des populations à soutenir
Présence active de la société civile	Participation financière des individus (motivation)
Gestion démocratique	Apport gouvernemental
Intégration de logiques variées	Suivi au cas par cas et formation financière

Le premier recoupement entre le secteur de l'économie sociale et les programmes *d'asset-building* concerne l'ancrage territorial des projets. Le principal programme testé aux États-Unis, le American Dream Demonstration (ADD), faisait d'ailleurs appel à des organisations de développement communautaire pour l'implantation des programmes tant pour la sélection des candidats, que pour le volet de la formation financière (Schreiner, Clancy et Sherraden, 2002). C'est également le cas dans le cadre de l'expérience canadienne *Learn\$ave* qui est déployée dans dix communautés avec l'appui d'organisations locales (Kingwell *et al.*, 2004). L'importance d'être en lien direct avec les populations à appuyer est primordiale. La structure existante de l'économie sociale au Québec, incluant le mouvement communautaire, assurerait une assise solide à d'éventuels programmes sur le territoire québécois. D'une part, la présence des organisations s'étend dans toutes les régions et, d'autre part, le secteur jouit d'une représentativité associative grâce au Chantier de l'économie sociale, au Conseil de la coopération du Québec et aux regroupements sectoriels et géographiques. En revanche, il serait peut-être pertinent que les acteurs de l'économie sociale se dotent, dès à présent, d'une expertise plus poussée quant à l'utilisation de données financières et la capacité de former les bénéficiaires des programmes, d'étudier les retombées et faire des suivis. La participation du Mouvement Desjardins dans une opération conjointe « économie sociale/asset-building » pourrait être bénéfique à cet effet.

Ceci étant dit, la participation des organisations de l'économie sociale ne devrait pas être limitée à l'aspect de « service delivery » des programmes. La présence de représentants issus de la communauté selon le modèle de la gestion démocratique devrait permettre d'intervenir au moment de la conception des programmes et de moduler les services en fonction des besoins locaux.

Une autre particularité des organisations de l'économie sociale est leur capacité à fonctionner en intégrant des logiques qui peuvent paraître contradictoires. Par exemple, une mission sociale, que ce soit l'insertion socioprofessionnelle, la sauvegarde de l'environnement, la promotion culturelle ou les services aux personnes, peut motiver la création d'une entreprise concurrentielle sur le marché, qui peut bénéficier d'appui ponctuel ou récurrent de l'État, qui est gérée démocratiquement et qui redistribue les surplus aux membres, le cas échéant. Les cas de coopératives de logement et de démarrage de petites entreprises de proximité illustreront cet aspect.

Du côté des programmes *d'asset-building*, plus particulièrement les *Individual Development Accounts (IDAs)*, on retrouve d'autres types de caractéristiques innovantes. Tout d'abord, ils se distinguent par une approche d'investissement ciblée qui fait appel à la motivation personnelle des participants. Ce déclencheur, qui peut être puissant, mérite notre attention. En effet, si on reproche aux programmes *d'asset-building* de négliger les possibilités de développement collectif, on pourrait faire le reproche contraire à certains promoteurs de l'économie sociale qui évacuent l'aspiration normale des individus à une meilleure situation économique pour soi et ses enfants, incluant l'achat d'une propriété et un fonds d'étude ou de retraite.

Un autre atout significatif des programmes *d'asset-building* est la formation financière individuelle et l'entrée privilégiée auprès d'une institution bancaire offerts aux participants. Les compétences acquises et la confiance accrue grâce à cela n'auraient pu être atteints autrement dans plusieurs cas.

Finalement, si les expériences continuent de démontrer l'efficacité des programmes et qu'elles sont étendues plus largement, l'apport de nouveaux investissements gouvernementaux visant le développement économique des plus démunis pourrait également alimenter le développement de l'économie sociale au Québec si certains liens sont effectués entre les deux approches. Regardons maintenant de plus près deux exemples de rapprochement envisageable.

2.1 Le logement coopératif

Un des volets significatifs des programmes *d'asset-building* est l'encouragement à l'acquisition d'une propriété. Au Canada, le Social Enterprise Development and Innovations (SEDI) a mené en 2002 une vaste enquête concernant l'implantation d'un projet d'accès à la propriété basé sur le concept du *asset-building* version *IDAs* intitulé Home\$ave. Cette analyse démontre l'intérêt de participants potentiels et l'appui d'un certains nombres d'intervenants en développement social (SEDI, 2003). Aux Etats-Unis, le *American Dream Demonstration*, lancé en 1997, a duré 4 ans et a recruté 2 500 participants. De ce nombre, 57 % d'entre eux souhaitaient utiliser les avoirs accumulés pour acheter une maison ou un logement par rapport à 18 % qui prévoyaient démarrer une micro-entreprise et 15 % qui voulaient retourner aux études ou payer des études à leurs enfants (De Kerorguen, 2002). Il est certain que l'accès à la propriété représente une valeur symbolique importante d'autonomie et de réussite, en plus d'assurer un environnement stable aux familles à faible revenu. En revanche, l'achat d'une maison unifamiliale peut être risqué et même contre-productif dans certains cas. En effet, selon une étude américaine (Baker, 2005), lorsque la durée de possession d'une maison est de moins de 4 ans, les dépenses inhérentes à l'achat ne sont pas amorties. De plus, la revente d'une propriété acquise durant une « bulle » immobilière pourra s'avérer financièrement dramatique pour des gens à revenus modestes.

Ces éléments de mise en garde concernant l'encouragement à l'achat d'une maison nous porte à réfléchir sur des modèles alternatifs qui pourraient être plus appropriés dans certains cas. Dans le domaine du logement, plusieurs types de soutien et de ressources peuvent coexister afin d'assurer que les usagers puissent effectuer les choix qui leur conviennent le mieux. Ceci étant dit, dans le cadre de notre réflexion, il nous apparaît intéressant d'examiner le potentiel de jumelage entre les programmes d'accumulation d'actifs et le développement de logements coopératifs. Nous aimerions suggérer ici que la formule coopérative dans le domaine du logement présente une solution équivalente à celle du *asset-building* sur le plan de l'accessibilité à un logement de qualité, la sécurité d'occupation et de la prise en charge du milieu de vie tout en réduisant certains coûts et en misant sur les valeurs de soutien et de gestion solidaire.² De plus, cette option peut s'avérer plus convenable pour des personnes seules, des familles monoparentales et des personnes âgées, qui sont des groupes surreprésentés dans le bas de l'échelle des revenus. Par contre, contrairement au *asset-building*, dans le cas des coopératives d'habitation, les personnes concernées ne jouissent pas de capitalisation financière, étant donné que les unités sont « à

² Au Québec, il existe 23 000 unités de logement dans des coopératives et 27 000 organismes à but non-lucratif dans le domaine du logement soit respectivement 1,4 % et 1,6 % du parc locatif complet (Ducharme, Lalonde et Vaillancourt, 2003).

possession continue » et ne peuvent être revendues. Nous nous sommes demandé s'il était possible d'imaginer de nouvelles avenues d'accession à la propriété pour les travailleurs à faibles revenus en actualisant le modèle coopératif. Cette réflexion nous amène à proposer un modèle de programme qui encourage les travailleurs à faible revenu à épargner dans le but d'acheter une propriété dans une coopérative de logements. La formulation de notre hypothèse répond à l'objectif d'empowerment financier individuel tout en s'inscrivant dans la logique hybride de l'économie sociale (Laville, 1994). Les quelques pistes que nous mettons de l'avant visent à stimuler une réflexion sur le lien entre les programmes de type *asset-building* dans le domaine du logement et les pratiques de l'économie sociale. Les réactions et commentaires d'acteurs du secteur du logement, de l'économie sociale et de la finance communautaire devront être sollicités afin de valider l'intérêt de poursuivre cette réflexion. Nous croyons également qu'un sondage auprès de participants potentiels devrait être effectué à la suite de cette première ébauche afin de rester dans l'esprit du développement communautaire et de l'empowerment. Une telle approche a été menée par le SEDI dans le cadre du projet Home\$ave et avait démontré l'enthousiasme d'usagers éventuels (SEDI, 2003).

Nous proposons donc un programme d'accès à la propriété selon un modèle renouvelé de la coopération qui pourrait permettre à des familles à faibles revenus, et des femmes chefs de familles monoparentales, par exemple, de devenir réellement propriétaire d'une unité dans une coopérative. L'accumulation de capital requis pour la mise de fonds proviendrait de l'épargne individuelle bonifiée par une subvention gouvernementale pour une période déterminée pouvant aller jusqu'à 5 ans. Ainsi, une épargne de 10 \$ par semaine pourrait générer 2 600 \$ par année si la subvention fonctionne selon un multiple de quatre. Jusque là, il s'agit d'un programme IDA typique. À cette base, nous proposons l'ajout d'éléments propres à l'économie sociale soit la création de partenariats public/privé/communautaire/philanthropique/académique autour de ces projets immobiliers coopératifs sur une base territoriale. En plus de bien cerner les besoins spécifiques en développement local, cette concertation permet de mobiliser divers acteurs sociaux et partager les rôles et responsabilités en vue de la réalisation du projet : cession de vieux immeubles par les municipalités, garantie de prêts hypothécaires, achat collectif de meubles ou électroménagers, formation sur les questions financières, prêt de ressources humaines, etc.

De plus, au moment de l'implantation, une structure participative pourrait être créée sous la forme d'un conseil d'administration qui réunirait des représentants des usagers, des

travailleurs, des bailleurs de fonds, etc. afin de favoriser le réseautage, le soutien et l'entraide ainsi que la gestion collective de la propriété immobilière.

Comme dans le cas des autres programmes d'accumulation d'actifs, une formation sur les questions financières et un soutien personnalisé seraient offerts aux participants par un organisme communautaire en collaboration avec une institution financière du quartier.

Tableau 3
Illustration du coût et du financement de l'unité de logement

Coût du logement	100 000\$
Épargne du participant	2 600\$
Subvention favorisant l'épargne	<u>10 400\$</u>
Capital pour la mise de fonds	13 000\$
Financement hypothécaire	87 000\$
<u>Remboursement du prêt</u>	546\$ par mois ou 6 552\$ par année ³

Cette proposition de programme cherche à illustrer comment avec un effort d'épargne de 2 600\$ jumelé à un investissement public selon un multiple de quatre, et avec le soutien de partenaires de divers secteurs d'activité, un jeune ou une famille à revenu très modeste peut avoir accès à la propriété immobilière. En effet, les frais de remboursement de l'hypothèque demeurent raisonnables, la norme reconnue étant que les coûts de logement ne devraient pas excéder 30 % des revenus disponibles. Ce programme favorise la sécurité financière, le bien-être des enfants et assure un coussin financier pour la retraite. La contribution des participants à l'élaboration du projet, en groupe, dans l'univers solidaire de l'économie sociale, renforce la viabilité du projet avec l'aspect de l'empowerment collectif. Le regroupement permet également d'obtenir des réductions sur certains achats et services (frais de notaires, de déménagement, achats, etc.) De plus, la contribution de l'ensemble des partenaires de la communauté apporte au projet une assise solide tant sur le plan financier que social. L'évaluation de l'atteinte des objectifs, en collaboration avec les chercheurs, permet de réajuster la mise en œuvre en conséquence.

Le programme d'accès à la propriété que nous proposons s'appuie sur une approche d'investissement social qui peut paraître long (5 ans) mais, en fait, il est démontré que

³ Hypothèque à 5,8 % fermée 5 ans sur une période de 25 ans. Le remboursement ne comprend pas les taxes foncières.

l'apprentissage de l'épargne dans la durée favorise cette habitude de vie, qui finit par devenir une routine. De plus, elle a un fort impact positif sur la capacité d'épargne future des enfants (Sherradan, Williams, Moore Mc Bride et Ssewamala, 2004). Il est certain que la participation responsable d'individus pour qui économiser 10\$ par semaine durant 5 ans constitue un effort significatif. Dans le cadre de l'expérimentation du programme *Learn\$ave*, on a constaté que les participants avaient économisé en moyenne 54 \$ par mois. Certains détracteurs pourraient voir dans l'exigence de cet « effort » une approche irraisonnable. Il faut toutefois considérer que les sommes économisées par la subvention ainsi que l'encouragement des pairs qui participent au programme sont des atouts importants pour aider à garder le cap et réaliser un défi qui aurait été impossible autrement. Finalement, la mise en œuvre des projets d'habitations sous le modèle coopératif et le réseautage national des projets s'inscrivent bien dans le développement du tiers secteur. Le programme que nous proposons vise l'accroissement de la richesse des individus tout en favorisant la croissance des communautés. Les objectifs d'empowerment sont autant au niveau des personnes que de la collectivité. Reste à savoir ce qu'en pensent les principaux intéressés notamment la population ciblée et les acteurs de l'économie sociale. Une bonne façon de connaître l'opinion des acheteurs de logements serait de mener des enquêtes dans la quinzaine de Vibrant Communities/Collectivités dynamiques à travers le Canada dont le Quartier Saint-Michel à Montréal⁴. Par la suite, des projets-pilote pourraient être implantés dans ces communautés étant donné qu'il y existe déjà une concertation partenariale active entre les secteurs public, privé, de l'économie sociale et de la philanthropie.

2.2 Les entreprises collectives de services de proximité

On a vu précédemment que plusieurs participants aux programmes *d'asset-building* chez nos voisins du Sud (18 %) souhaitaient utiliser leur fonds d'épargne jumelé aux subventions pour démarrer une petite entreprise. Cette possibilité existe aussi dans le cadre de *Learn\$ave* au Canada où les quelques 3 600 participants auront le choix d'utiliser les avoirs accumulés pour continuer des études ou une formation ou démarrer leur propre entreprise. Il semble que dans bien des cas, les rêves d'autonomie financière passent par des projets plutôt modestes de types ménage résidentiel, salon de coiffure, entretien paysager, qui, dans les faits, qui se rapprochent du travail autonome. Plusieurs femmes tenteraient l'expérience dans l'espoir de mieux concilier les responsabilités du travail et de la famille en étant responsable de leur emploi du temps.

⁴ Pour plus d'informations : www.vibrantcommunities.ca.

Malheureusement, l'expérience démontre que, faute de compétences et d'un bon réseau de contacts, il est possible que ces nouveaux entrepreneurs travaillent plus que s'ils étaient des salariés pour une rémunération et une sécurité moindres (Schreiner, 2004). Ce constat appelle la prudence et nous porte à réfléchir sur les résultats et les objectifs de programmes d'encouragement de démarrage d'entreprise. L'expérience de la nouvelle économie sociale nous apparaît de nouveau une piste à explorer pour élargir les effets positifs du développement économique sur les communautés.

Rappelons tout d'abord, qu'au moment de la crise de l'emploi dans les années 1980, une pléiade d'initiatives collectives dans les services ont été mises en place par les acteurs de l'économie sociale pour tenter de contrer l'exclusion socioéconomique. Ces entreprises de services de proximité (Laville, 1994) ont une double mission : participer au mieux-être d'une communauté et générer des revenus au moyen de services tarifés qui contribuent à la viabilité de l'entreprise qui peut aussi avoir recours à des appuis des municipalités et/ou du gouvernement provincial et fédéral. L'apport de partenaires du secteur privé ainsi que le travail des bénévoles font aussi partie de la logique de l'économie sociale et solidaire.

Lorsque ces organisations ont la forme juridique de la coopérative, celles-ci peuvent verser aux membres une part des surplus générés par l'exploitation. Ce partage de la richesse contribue à l'accroissement financier des membres en sus de la rémunération. Au Québec, l'expérience des coopératives d'ambulanciers est un exemple où que des entreprises d'économie sociale peuvent être de réels véhicules d'épargne pour les membres. Il est vrai que dans d'autres secteurs, notamment, les coopératives d'aide domestique, l'opération dégage rarement des résultats financiers suffisants pour partager les surplus en versant des ristournes. Par contre, le succès de ces coopératives réside aussi dans la création d'emplois et la participation démocratique.

Étant donné que les entreprises de l'économie sociale, contrairement aux entreprises traditionnelles, ne visent pas « simplement » à faire des profits mais véhiculent des valeurs sociales, les surplus, lorsqu'il y en a, auraient tendance à être inférieurs à ceux générés dans le secteur privé. En revanche, le taux de survie des coopératives, une des composantes de l'économie sociale, est deux fois supérieur à celui des entreprises privées et « 68 % des emplois créés dans les coopératives existent toujours après 10 ans » (Conseil de la coopération du Québec, 2003 : 10).

Au Québec, les promoteurs d'organismes et d'entreprises d'économie sociale ont accès, au niveau local, à du soutien financier au démarrage d'activités, à la consolidation des entreprises et à du capital patient et de risque. Le gouvernement du Québec a, à la suite du Sommet sur l'Économie et l'Emploi de 1996, mis en place des programmes afin de développer ce secteur perçu comme un bon créateur d'emplois. Des acteurs des secteurs syndicaux, communautaires et privés ont également créé des outils financiers adaptés aux besoins des entrepreneurs sociaux. Les principales ressources disponibles à cet effet sont : les Corporations de développement économiques communautaires (CDEC), les Centres locaux de développement (CLD), le Réseau d'Investissement social du Québec (RISQ), FilAction, Fondation et le Fonds de financement coopératif. Pour plus de détails sur ces ressources, voir Annexe 1.

Vu l'existence d'une structure d'appui financier au développement d'entreprises qui reposent sur une collaboration entre partenaires, il nous semble tout à fait opportun de voir de quelles façons d'éventuels programmes d'*asset-building* pourraient stimuler le développement des entreprises d'économie sociale, créer plus d'emplois dans les communautés et permettre à des travailleurs à faibles revenus de partager les surplus générés, dans le cas des coopératives.

Rappelons, tout d'abord, le fonctionnement des programmes d'*asset-building* pour le démarrage de petites entreprises, là où des projets ont été menés. Tout comme dans le cas des programmes d'accès à la propriété, les participants, qui correspondent au profil requis, sont encouragés à épargner de petites sommes chaque semaine dans un compte bancaire à cet effet dans lequel le gouvernement ajoute un montant selon un facteur déterminé. L'objectif est d'aider le promoteur entrepreneurial à se bâtir un capital de mise de fonds pour démarrer son projet. Les programmes comportent également un volet de formation et de soutien.

À notre avis, ces programmes constituent un point de départ intéressant. Ils offrent certes la possibilité de se monter un capital (somme toute assez modeste) mais il reste encore des obstacles importants à surmonter avant d'arriver à démarrer et mener à bien une production de biens ou de services et la mise en marché. Par exemple, ce n'est pas parce qu'on a accumulé une mise de fonds de quelques milliers de dollars avec l'aide du jumelage des dépôts d'épargne qu'on a ensuite accès au crédit. La mise en relation avec les acteurs collectifs vient appuyer les chances de réalisation et de succès des projets entrepreneuriaux.

Selon Schreiner (2004), les personnes démunies financièrement doivent affronter trois handicaps majeurs pour développer une petite entreprise. Ils ont peu accès aux prêts bancaires; leur capacité

d'épargner pour la mise de fonds est très limitée; et, ils ne bénéficient pas du soutien d'un réseau social. En fonction de ce constat, nous estimons qu'un arrimage entre les programmes de capacitation financière individuelle et la structure d'appui à l'entrepreneuriat collectif en place au Québec améliorerait les chances de réussite de ces projets entrepreneuriaux. L'intégration de ces outils pourrait se situer autour de ces trois axes :

1. LE FINANCEMENT

La complémentarité du financement individuel, qui fait appel à la responsabilité et à la participation des personnes, et du soutien financier à des projets collectifs ayant aussi une mission sociale, élargit le potentiel des ressources et les assises du projet. Un lien entre les deux types de programmes permet aussi le regroupement d'entrepreneurs potentiels, ce qui peut être intéressant pour la formation et le partage d'expériences. Concernant les prêts au démarrage, après que la mise de fonds est suffisante, on pourrait même réfléchir à une formule qui s'inspirerait des principes d'emprunt solidaire mis de l'avant par les cercles de la Grameen Bank du Bangladesh (Defourny, Develtere et Fonteneau, 1999).

2. LE RÉSEAUTAGE

Par définition, les projets d'entreprises collectives font appel à un réseau. Au départ, il s'agit d'un groupe de personnes qui fondent l'organisation. Puis, le conseil d'administration, les associations sectorielles et le regroupement de coopératives et d'organisations à but non lucratif constituent une base d'accès à des compétences variées et à un réseau élargi. La recherche de partenaires de provenances diverses, qui fait aussi partie des façons de faire de l'économie sociale, a aussi des impacts positifs sur l'étendue du réseau. Finalement, les Centres locaux de développement (CLD) et les Coopératives de développement régional (CDR), qui offrent des services de consultation pour le développement de plan d'affaires en économie sociale, contribuent au réseautage des entreprises.

3. LE DÉVELOPPEMENT DES PRODUITS ET SERVICES

La participation de plusieurs individus et types d'acteurs dans les projets d'entreprises d'économie sociale a aussi l'avantage de mieux identifier les besoins des marchés et des créneaux à exploiter, en particulier dans les secteurs des services aux personnes dans les communautés.

À ce stade-ci de la réflexion, nous considérons que plusieurs facteurs démontrent l'avantage de créer des passerelles entre l'économie sociale et les programmes d'accumulation d'actifs afin de maximiser les ressources qui visent l'empowerment financier des individus et des collectivités partout au Canada. Les incitatifs des programmes d'accumulation d'actifs stimulent une motivation personnelle entrepreneuriale qui, dans certains cas, pourrait bien vivre avec les valeurs du développement collectif. Par exemple, lors des formations offertes aux participants, la possibilité de démarrer une osbl ou une coopérative ayant une finalité sociale pourrait être émise ainsi que l'information sur les programmes d'appui spécifiques à de tels projets.

Conclusion

Les projets-pilotes d'*asset-building* menés dans plusieurs régions du monde ont permis de constater l'apport positif d'avoirs tangibles dans un contexte plus global de bien-être. Il appert que la perception et le comportement des participants se transforment lorsqu'ils commencent à se doter d'actifs financiers ou tangibles (Sherraden et Page-Adams, 1996). Les premières études empiriques démontrent également que, pour les femmes, les effets bénéfiques d'un empowerment financier sont très significatifs (Maxwell, 2005). On a également remarqué que les populations d'immigrants nouvellement arrivées s'intéressent à de tels aides (SEDI, 2003). Au Québec et au Canada, la tranche de la population active dont les revenus d'emploi s'avèrent insuffisants pour subvenir aux besoins fondamentaux du ménage est importante. Dans ce contexte de précarité financière, la conception d'appuis ciblés, tels les programmes d'accumulation d'actifs, est certainement justifiée.

L'objectif de ce texte était d'alimenter le débat et de susciter une réflexion sur les stratégies de renforcement réciproque entre les programmes d'accumulation d'actifs et les initiatives de l'économie sociale, telles qu'elles existent au Québec. Nous avons choisi d'émettre quelques pistes de discussion qui concernent le logement et le développement de petites entreprises dans les communautés. Ces idées s'adressent autant aux promoteurs des programmes d'accumulation d'actifs que ceux de l'économie sociale, les deux champs de compétences pouvant collaborer et apprendre l'un de l'autre.

Avec le concept de coopératives de logement intégré aux programmes d'accumulation d'actifs, nous invitons les intervenants dans le domaine du logement à se pencher sur les liens possibles entre les programmes d'accumulation d'actifs pour les individus à faible revenu et le secteur de l'économie sociale. Ne serait-il pas prometteur d'encourager les ménages, dans le secteur du logement, à devenir réellement propriétaire d'un chez soi abordable dans un modèle coopératif renouvelé? Le concept des comptes dédiés à l'épargne pour l'achat d'une propriété fait appel à la participation responsable des individus tandis que le développement de projets de logements coopératifs, dans l'univers solidaire de l'économie sociale, apporte l'encadrement soutenant et la participation citoyenne des individus qui auront à s'y impliquer dans la gestion. Les mécanismes de complémentarité méritent d'être examinés. Ceci étant dit, nous ne croyons pas aux recettes miracle (« one size fits all »). Cette proposition n'est pas nécessairement la meilleure avenue pour tous. Par contre, elle offre des possibilités d'appui communautaire qui peuvent faire la différence pour de nombreuses familles.

Quant au démarrage de petites entreprises, les promoteurs de l'économie sociale pourraient redécouvrir la force créatrice que procure la motivation d'un mieux-être financier personnel. Ce n'est pas parce qu'on travaille au développement de projets collectifs qu'on ne peut aspirer à être propriétaire de son logement ou avoir un compte d'études pour ses enfants. En autant que les principes de justice sociale, de démocratie et de développement durable sont respectés.

Nous croyons que, dans le domaine du développement d'entreprises, les programmes d'accumulation d'actifs sont de bons outils pour donner confiance aux travailleurs qui réalisent leur capacité à économiser et à planifier un projet lorsqu'ils sont soutenus. Cependant, nous croyons que la présence d'acteurs variés dans les organisations, comme c'est le cas dans les entreprises d'économie sociale, faciliterait l'accès au crédit et à un réseautage élargi. De plus, la gestion démocratique et le choix d'une mission d'intérêt commun ajoutent aux retombées positives de tels projets pour les communautés.

Pour terminer, nous ouvrons la discussion auprès des intervenants des milieux institutionnels, des praticiens et des chercheurs pour connaître les points de vue des acteurs sur la question d'une intégration des programmes d'accumulation d'actifs et des programmes de soutien au développement de l'économie sociale. Notre point de vue est que ces stratégies de développement et de lutte à la pauvreté et à l'exclusion partagent certains objectifs et peuvent être complémentaires, notamment dans le secteur du logement et de l'entrepreneuriat communautaire. Ce lien entre les programmes d'accumulation d'actifs et le secteur de l'économie sociale pourrait contribuer à maximiser l'impact des politiques publiques grâce à une participation accrue des communautés et d'acteurs de provenances variées. Reste à savoir si un consensus se dégage autour de ces approches intégrées d'empowerment financier des ménages et des collectivités.

Muriel Kearney et Yves Vaillancourt

Août 2005

ANNEXE 1

Corporation de développement économique communautaire (CDEC)

Les CDEC visent l'amélioration du milieu et du cadre de vie par : la création et le maintien d'emploi, le développement de la main-d'œuvre, le soutien à l'entrepreneuriat privé et social, le soutien à la réalisation de projets et les initiatives de revitalisation du territoire.

Il existe 17 CDEC sur le territoire québécois, dont 11 dans la grande région de Montréal.

Issues du mouvement communautaire, les premières CDEC ont vu le jour en 1984.

Centres locaux de développement (CLD)

Les CLD ont pour mission la mobilisation de l'ensemble des acteurs locaux dans une démarche commune tournée vers l'action en vue de favoriser le développement de l'économie et la création d'emplois sur leur territoire dans le cadre d'un partenariat entre le gouvernement et la communauté locale. Il existe 119 CLD.

Le réseau a été mis en place en 1997. Il est financé à 70 % par Québec et 30 % par les municipalités.

Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)

Le RISQ est un fonds de capital de risque à but non lucratif qui a pour mission de rendre accessible un financement adapté à la réalité des entreprises de l'économie sociale. Il injecte du capital « de connivence » qui sert de levier financier.

FilAction

Ce fonds appuie plus particulièrement les entreprises qui encouragent la participation des travailleurs aux décisions qui les concernent, quelle que soit leur forme juridique. FilAction soutient notamment les entreprises de l'économie sociale et solidaire et les fonds de développement local, qui favorisent l'autonomie économique des personnes et des groupes.

Fondation

Ce fonds de travailleurs investit au moins 60 % de son actif dans des entreprises québécoises, principalement celles inscrites dans un processus de gestion participative, celles qui sont des entreprises autocontrôlées, coopératives ou autres prévoyant dans leur charte une répartition égale du droit de vote entre les actionnaires ou les membres, ou qui sont des entreprises dont les décisions ou activités contribuent à la protection ou à l'amélioration de la qualité de l'environnement.

Fonds de financement coopératif

Ce fonds est dédié à la capitalisation des entreprises collectives, coopératives et organismes à but non lucratif. Il est géré par FilAction.

Sources : Larose et al. (2005) et www.fonds-risq.qc.ca, www.filaction.qc.ca et www.fondation.qc.ca.

Bibliographie

- Baker, Dean (2005). *Who's dreaming? Homeownership among low-income families*. CEPR Briefing Paper. Washington.
- Bouchard, Marie (2001). *Le logement coopératif au Québec : entre continuité et innovation*. Montréal : ARUC-ÉS.
- Canada (2005) « Nouvelles approches pour lutter contre la pauvreté et l'exclusion ». Ottawa : Projet de recherches sur les politiques.
- CFED (2004). *IDA Field Strategy Options Paper*. Washington.
- Chantier de l'économie sociale (2003). *De plus en plus, on prend de la place*. Montréal.
- Chantier de l'économie sociale (2001). *De nouveau, nous osons*. Montréal.
- Chantier de l'économie sociale (1996). *Osons la solidarité*. Montréal
- CIRIEC (1999). *Les entreprises et organisations du troisième système : enjeu stratégique pour l'emploi*. Liège.
- Conseil de la coopération du Québec (2003). *La coopérative, une entreprise à parts égales, une réussite à part entière*. Québec.
- Conseil de la santé et du bien-être (2002). *Décider et agir. Avis pour une stratégie du Québec en santé*. Québec.
- Defourny, J. Develtere, P. et B. Fonteneau (sous la direction de) (1999). *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Paris/Bruxelles : De Boeck et Lancier.
- Defourny, J., Favreau, L. et J.-L. Laville (1998). *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*. Paris : Desclée de Brouwer.

- Defourny, J. et J. Monzon Campos (1992). *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie plurielle*. Bruxelles : De Boeck.
- DeKerorguen, Y. (2002). « Frémissements d'un capitalisme » dans La Tribune du 2 mai 2002. Paris.
- Ducharme, Marie-Noëlle, Luc Lalonde et Yves Vaillancourt (2003). *L'économie sociale au cœur des pratiques novatrices en logement social. L'expérience du Québec*. Montréal : Cahiers du LAREPPS.
- Esping-Andersen, G. *et al.* (2002). *Why we need a new welfare state*. Oxford : Oxford University Press.
- Fleury, D. et M. Fortin (2003). « Les travailleurs à faible revenu au Canada ». Développement social Canada.
- Jensen, J. et D. St-Martin (2003). « Building blocks for a New Welfare Architecture : is LEGO the model for an active society? » Allocution à l'International Sociology Association à l'University of Toronto.
- Kearney, M., F. Aubry, L. Tremblay et Y. Vaillancourt (2004). *L'économie sociale au Québec : regards d'acteurs sociaux*. Montréal : Cahiers du LAREPPS.
- Kingwell, P. *et al.* (2004). *Helping People Help Themselves : An Early Look at Learn\$ave*. Social Research and Demonstration Corporation (SRDC). Mai 2004.
- Laville, J.-L. (ed) (1994). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. Paris : Desclée de Brouwer.
- Larose, G. *et al.* (2005). « Contribution of the Social Economy to the renewal of policies and practices in the area of welfare to work in Quebec during the years 1983-2003 » in Canadian Journal of Career Development, Vol. 4, Number 1, Special Issue -Welfare to Work. St-John's.
- Laville, J.-L. (1992). *Les services de proximité en Europe*. Paris : Syros/Alternatives.

- Maxwell, D. (2005). *Assets and opportunities. Current Thinking and behavior changes*. IPPR.
- Midgley, J. (2003). *Assets in the context of Welfare Theory. A Developmentalist Interpretation*. Center for Social Development, Washington University in Saint-Louis.
- OCDE (2003). « Asset-building and the escape from poverty : an introduction to a New Welfare Policy Debate ». Lead Directing Committee.
- Québec (1997). *Politique de soutien au développement local et régional. Conjuguer l'économie et le social*. Québec.
- Robson-Haddow, J. (2002). « Asset-building and IDAs. What we don't know (but should) », *Making Waves*, Spring 2002, Vol. 13, no. 1.
- Salamon, L.M. et Anheier, H.K. (1996). *The emerging nonprofit sector, an Overview*. Manchester et New York : Manchester University Press.
- Schreiner, M. (2004). *Support for Microenterprise as asset-building : concepts, good practices and measurement*. Center for Social Development, Washington University in Saint-Louis.
- Schreiner, M., Clancy, M. et M. Sherraden (2002). *Saving Performance in the American Dream Demonstration : a National Demonstration of IDAs, research report*. Center for Social Development, Washington University in Saint-Louis.
- Sherraden, M. (1994). « Can an asset based welfare policy really help the poor : yes ». In H.J. Karger and J. Midgley (eds) *Controversal issues in social policy*.
- Sherraden, M. (1992) *Assets and the Poor : A New American Welfare Policy*. M.E. Sharpe.
- Sherraden, M. et Page-Adams (1996). *What we know about the effects of Asset Holding : implications for research on asset-based anti-poverty initiative*. St-Louis : CSD.
- Sherraden, M., T. Williams, A. Moore McBide et F. Ssewamala (2004). *Overcoming Poverty : supported Savings as a Household Development Strategy*. Center for social Development. Washington University.

- Skilling, David (2004). *It's not just about money : the benefits of Asset Ownership. Ownership society papers*. The New Zealand Institute.
- Social and Enterprise Development Innovations (2003). *Study of IDA for Housing – A National Demonstration Project (Final Report)*.
- Taylor, M. (2003). *Public Policy in the Community*. Houndsmill and New York : Palgrave Macmillan.
- Thériault, J.Y (2004). « L'avenir de la social-démocratie au Québec » dans Michel Venne (ed) *L'annuaire du Québec 2004*. Montréal, Fidès.
- Turcotte, C. (2005). « Vers une ère coopérative » dans *Le Devoir*, 2 juillet 2005 C1 et C2.
- Vaillancourt, Y. (2002). *Le modèle québécois de politiques sociales et ses interfaces avec l'union sociale canadienne*. Enjeux publics, IRPP. Vol. 3, no. 2.
- Vaillancourt, Y. et L. Favreau (2000). *Le modèle québécois de l'économie sociale et solidaire*. Montréal : Cahiers du LAREPPS.
- Vaillancourt, Y. et L. Tremblay (2002). *Social Economy. Health and Welfare in four Canadian provinces*. Montreal/Halifax : LAREPPS/Fernwood.
- Vaillancourt, Y., Aubry, F. Kearney, M., Thériault, L. et L. Tremblay (2004). « The Contribution of the Social Economy toward Healthy Social Policy Reforms in Canada : A Quebec Viewpoint » in Raphael D. (Ed.), *Social Determinants of Health : Canadian Perspective*. Toronto : Canadian Scholars' Press.
- World Health Organization (1998). *Social Determinants of Health : the solid facts*. Copenhagen : World Health Organization Regional Office for Europe.