

Cahiers du CRISES
Collection économie sociale

no ET9508

**Les fonds régionaux et locaux de développement:
le poids de l'environnement**

Texte de la communication présentée au
Colloque Septièmes entretiens Jacques Cartier, Lyon 1994

par
Benoît Lévesque,
Marguerite Mendell, Orner Chouinard,
Carol Saucier et Solange Van Kemenade

1998

RESUME

Depuis le début des années 1990, les fonds de développement régionaux et locaux n'ont cessé de se multiplier, à l'initiative de l'État et des grandes institutions financières québécoises ou encore de collectivités régionales et locales préoccupées par le développement économique. Ce phénomène est particulièrement présent au Québec, où se concentre 45% du financement de capital de risque canadien. Ce texte livre les résultats et pistes de réflexions issus de la première phase (revue de la littérature, inventaire et première classification des fonds) d'une recherche, lancée en vue d'approfondir la connaissance des conditions d'émergence, du fonctionnement et des retombées politiques, économiques et sociales de ces fonds sur les diverses collectivités et territoires.

La première partie du texte donne un aperçu de la diversité des fonds à partir d'une typologie classant les expérimentations selon leur rayonnement territorial, leur statut (privé, public, etc.) et leurs objectifs. Cette première typologie permet de voir l'orientation contrastée des fonds corporatifs et privés qui visent prioritairement la rentabilité, des fonds d'économie sociale qui tentent un arbitrage entre la rentabilité et le développement économique et social et les fonds gouvernementaux qui ont des objectifs très variés.

Dans la seconde partie, l'émergence des fonds est mise en contexte avec l'évolution des instruments collectifs d'intervention dans l'économie qui ont caractérisé le "Québec Inc". Un retour sur les différentes phases de l'aide au financement des entreprises et de la politique de développement régional montre que les fonds régionaux et locaux offrent un nouveau mode d'intervention qui répond en partie à un environnement contraignant de mondialisation mais aussi aux besoins et initiatives de nouveaux intervenants sur la scène économique.

La dernière partie offre un premier portrait de l'environnement immédiat des fonds. 1) L'étude de la *capitalisation* montre une saturation des fonds visant les entreprises à haute performance alors qu'au "bas de l'échelle" la demande n'est pas comblée pour autant. 2) La *sélection des entreprises* varie en fonction des objectifs spécifiques aux différentes catégories de fonds et des pressions du milieu. 3) *L'encadrement* des projets nécessite des moyens financiers et des ressources compétentes que les intervenants trouvent actuellement à travers la syndication, le bénévolat ou l'allocation de ressources professionnelles institutionnelles.

En conclusion, des pistes de poursuite de la recherche sont données. 1) La typologie utilisée comporte certaines limites du fait qu'il existe de nombreux fonds hybrides, où les milieux privés, publics et coopératifs ou encore associatifs agissent en partenariat; la vue offerte par cette première typologie mériterait d'être complétée par une prise en compte de la forme organisationnelle et du degré d'autonomie du fonds par rapport à l'extérieur. 2) Par rapport aux politiques antérieures d'aide aux entreprises, les fonds permettent un repartage des risques autrefois assumés par l'État, mais ce sont encore des ressources collectives qui sont engagées et cela soulève la question de savoir qui assumera les risques du passage de l'ancienne à la nouvelle économie. 3) Enfin, le fonctionnement actuel des fonds témoigne de certaines limites; d'une part, le déséquilibre de la capitalisation entre le "haut" et la "bas" de l'échelle des fonds rend nécessaire une ré-articulation des objectifs économiques (aide à l'entreprise) et sociaux (soutien au développement des collectivités), qui ne peut se faire sans le concours de l'État; d'autre part, les fonds devront bonifier leurs moyens d'assurer à moyen et long terme l'encadrement-conseil des entreprises.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION

I. Inventaire et typologie des fonds régionaux et locaux de développement	2
II. L'environnement général	8
• le financement des entreprises.....	9
• les politiques de développement régional.....	13
III. L'environnement immédiat.....	19
• la capitalisation: la participation du milieu	19
• la sélection des entreprises.....	22
• l'encadrement et le conseil.....	24
CONCLUSION.....	25

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Fonds de développement régionaux.....	5
Tableau 2: Fonds de développement locaux.....	6
Tableau 3: Fonds régionaux, locaux, communautaires: capitalisation, participation, sélection.....	7
Tableau 4: Crédit commercial et industriel en cours au Québec et parts du marché (1993).....	13

LES FONDS REGIONAUX ET LOCAUX DE DEVELOPPEMENT: LE POIDS DE L'ENVIRONNEMENT¹

Benoît Lévesque Marguerite Mendell Omer Chouinard Carol Saucier Solange Van Kemenade

Depuis le début des années 1990, les fonds de développement régional et local (DRL) n'ont cessé de se multiplier à l'initiative aussi bien de l'État et des grandes institutions financières québécoises que des collectivités régionales et locales préoccupées de développement économique. La diversité et la multiplicité de ces fonds expliquent que plusieurs des intervenants dans le domaine ont de la difficulté à s'y retrouver. C'est dans cette perspective que nous avons démarré une recherche qui vise, dans un premier temps, à réaliser un inventaire² relativement exhaustif des fonds régionaux et locaux et, dans un deuxième temps, à constituer quelques monographies ou études de cas en profondeur, des fonds les plus représentatifs, selon une typologie à définir³. Ces études de cas devraient mettre en lumière non seulement le fonctionnement des diverses catégories de fonds mais également leurs relations au milieu ou, si l'on veut, l'environnement

1. Communication présentée au Colloque Septièmes entretiens Jacques Cartier, "Croissance de l'entreprise en région: financement et accompagnement de projet; stratégies de développement." Lyon, le 30 novembre et 1er décembre 1994.

2. Pour l'inventaire, nous avons élaboré une fiche où l'on retrouve, pour chacun des fonds, les informations suivantes: l'origine, le statut juridique, la capitalisation, les objectifs, le fonctionnement, les types d'investissement, les critères de sélection, les projets financés, etc.

3. Pour réaliser cette recherche, nous avons constitué une équipe formée de professeurs appartenant aux diverses universités québécoises: Omer Chouinard, Université du Québec en Abitibi; Yvan Comeau, Université Laval; Jean Desrochers, Université de Sherbrooke; Louis Favreau, Université du Québec à Hull; Benoît Lévesque, Université du Québec à Montréal; Denis Martel, Université du Québec à Chicoutimi; Margie Mendell, Université Concordia; Carol Saucier, Université du Québec à Rimouski; Denis Veillette, Université du Québec à Trois-Rivières. Jusqu'ici, cette recherche a été subventionnée par l'Université Concordia, le Service aux collectivités (UQAM), la Chaire de coopération Guy-Bernier (UQAM) et par les diverses institutions universitaires impliquées. Cette recherche s'inscrit également dans le cadre d'une recherche comparative du Centre Jacques Cartier qui a obtenu le soutien du Mouvement Desjardins à cette fin. Gisèle Reynaud, maître de conférence du Centre de recherche monnaie-finance-banque (Faculté de sciences économiques et de gestion Université Lumière Lyon 2) dirige l'équipe française alors que Benoît Lévesque et Margie Mendell coordonnent l'équipe québécoise. Cette recherche qui a démarré à l'été 1993, devrait se poursuivre pour au moins deux années

Notre communication sera divisée en trois parties. Dans une première, nous donnerons un aperçu de la diversité des fonds à partir d'une typologie qui demeure provisoire. Il s'agit évidemment de résultats préliminaires puisque la recherche n'en est qu'à sa première étape⁴. Les deux autres parties de notre exposé porteront sur l'environnement externe, soit l'environnement général (deuxième partie) et l'environnement immédiat⁵ ou pertinent⁶ (troisième partie). Pour l'environnement général, nous ne retiendrons que deux éléments: le financement des entreprises, notamment celui des PME, et les politiques de développement régional et local. Pour l'environnement plus immédiat, nous formulerons quelques hypothèses exploratoires à partir des premiers résultats de notre recherche.

1. Inventaire des fonds de développement régionaux, locaux et communautaires

À notre connaissance, il n'existe pas de liste exhaustive des fonds de développement régionaux, locaux et communautaires. Si l'on s'en tient aux fonds de capital de risque au sens strict, c'est-à-dire à ceux qui fournissent de l'équité ou de la quasi-équité aux entreprises, la liste peut être facilement complétée (voir entre autres le répertoire du Réseau capital⁷). Mais si l'on cherche à faire l'inventaire de l'ensemble des fonds qui offrent un financement tenant compte des problèmes spécifiques de la PME et de la TPE (ex. l'impossibilité pour plusieurs d'entre elles de fournir des garanties), la liste est plus difficile à établir.

Ainsi, pour l'ensemble des régions du Québec, une étude du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ) identifie non moins de 213 fonds d'investissement régionaux et locaux pour les 16 régions du Québec⁸, soit un peu plus de 13 fonds par région. Comme 186 de ces fonds sont d'origine gouvernementale, il est manifeste que plusieurs sont des programmes gouvernementaux dont les budgets et la gestion ont été décentralisés, tel le

4. À la fin du mois de novembre 1994, nous avons réalisé 14 fiches de fonds pour la région de Montréal, 7 fiches pour la région Abitibi-Témiscamingue, 1 pour le Bas-Saint-Laurent. De plus, nous avons réalisé douze entrevues dans la région de Montréal (dont cinq avec des informateurs clés provenant de la Banque nationale, de la Banque fédérale de développement, de la Caisse de dépôt et de placement, de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest du Québec, du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) et des Centres d'aide aux entreprises). Trois entrevues ont également été réalisées dans la région Abitibi-Témiscamingue et une dans la région du Bas Saint-Laurent. D va de soi que nous avons également fait un relevé relativement exhaustif de la littérature pertinente au sujet.

5. G. Morgan, *Images de l'organisation*, Québec, Presses de l'Université Laval, 1989. Également R. Hall, *Organizations, Structures and Processes*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1972. En français, voir Pierre G. Bergeron, *La gestion moderne. Théorie et cas*. Montréal, Gaétan Morin, 1979.

6. M. Crozier, *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, 1977, p. 164.

7. Réseau capital, *Répertoire des membres*, Montréal, 1994.

8. Sources de financement des entreprises, FSTQ, août 1994.

Fonds d'aide à l'entreprise (FAE). D'autres fonds, tel le Fonds d'investissement local (FIL), laissent place à des formules hybrides puisqu'ils peuvent s'inscrire dans un fonds de capital de risque existant (ex. une SOLIDE, une Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi). Autres formes d'hybridation: celle des fonds gouvernementaux qui offrent aussi bien des participations au capital-actions et des prêts participatifs que des subventions. Si les divers fonds d'origine gouvernementale complexifient l'inventaire, il faut reconnaître qu'il est relativement facile de les identifier et d'obtenir toutes les informations désirées.

La situation est cependant plus difficile pour les fonds locaux et communautaires dont l'existence n'est parfois connue que de la population locale. Ainsi, en est-il des cercles d'emprunt dont le fonctionnement est proche de celui des tontines africaines⁹, comme d'ailleurs le fonds populaire de Plessiville qui a été créé conjointement par le CLSC, une Association communautaire d'économie coopérative (ACEF) et une caisse populaire. Cette catégorie de fonds de développement ne saurait être confondue avec les fonds de capital de risque mais on ne peut l'ignorer puisqu'elle fournit un financement relativement approprié pour le démarrage des très petites entreprises (TPE).

Les tableaux 1 et 2 permettent de distinguer les fonds non seulement quant au territoire desservi (fonds régionaux et fonds locaux) mais également quant au statut du fonds (fonds privés ou corporatifs, fonds coopératifs ou d'économie sociale et fonds gouvernementaux). Cette typologie n'est pas complètement satisfaisante¹⁰ mais elle permet un premier regroupement qui nous semble significatif et facile d'utilisation. En premier lieu, le régional renvoie à la région administrative alors que le local fait référence à un espace infra-régional, soit la MRC, la municipalité ou encore le quartier dans une grande ville. En deuxième lieu, la référence au statut (fonds gouvernementaux, fonds privés ou corporatifs, fonds coopératifs ou d'économie sociale) permet de circonscrire au moins partiellement les objectifs visés.

Ainsi, les **fonds gouvernementaux** qui sont régionaux et locaux, peuvent être de véritables fonds de développement (ex. le Fonds d'Investissement Local) ou bien des programmes gouvernementaux décentralisés (des programmes déguisés en fonds). Dans un cas comme dans l'autre, l'État vise non seulement

9 Michel Lelart a bien mis en évidence la diversité des tontines qu'on retrouve non seulement en Afrique mais aussi en Asie et en Amérique latine. Michel Lelart, "Le rôle des tontines", in Rolando Arellano, Yvon Gasse et Gérard Verna (Sous la dir. de), *Les entreprises informelles dans le monde*, Québec, Les presses de l'Université Laval, 1994, pp. 284-302. Les Cercles d'emprunt qu'on retrouve à Montréal ont été inspirés par l'expérience du Bangladesh. Sur les tontines, voir la *Revue internationale P.M.E.*, Vol. 5 no 3-4 (1992).

10. Entre autres parce qu'il existe une très grande hybridation des fonds. De ce point de vue, nous tenons compte moins de l'origine du capital que des objectifs du fonds.

une réduction de ses budgets par un meilleur ciblage des clientèles mais également une mobilisation des forces vives des milieux concernés (ex. le Fonds décentralisé de création d'emploi où la région est invitée à participer financièrement¹¹).

Les **fonds régionaux et locaux privés ou corporatifs** ont tendance à cibler les PME à fort potentiel, notamment celles du secteur de la haute technologie. La rentabilité est manifestement l'objectif premier, ce qui n'exclut pas des retombées très positives pour la région ou la municipalité concernée. Comme le montre le tableau 3, les fonds privés sont généralement plus sélectifs que les fonds d'économie sociale. Ainsi, une Société régionale d'investissement n'a retenu pour investir que 6 projets sur 120 demandes, soit un ratio proche de la plupart des fonds privés de capital de risque¹².

A l'inverse, un **fonds communautaire** relevant de l'économie sociale comme l'Association Communautaire d'Emprunt de Montréal (ACEM) aura un ratio nécessairement plus élevé (15% -20%) non seulement parce qu'un tel fonds recherche une rentabilité moins forte mais aussi parce qu'il réalise un arbitrage entre la rentabilité et les retombées pour la communauté ou encore parce qu'il participe à une double logique: une logique économique et une logique sociale¹³. *A fortiori*, les cercles d'emprunt, qui se situent dans une logique d'entraide plutôt que d'investissement, pourront se permettre de soutenir la plupart des projets soumis (de 80-100%). En somme, les fonds relevant de l'économie sociale (fonds communautaires, syndicaux, coopératifs) tendent à réaliser, de manière extrêmement variable, un arbitrage entre des objectifs économiques et sociaux: création d'emplois ou développement régional, d'une part, et rentabilité, de l'autre. Les fonds privés ne sont pas opposés aux retombées sociales, loin de là, mais ils prétendent que ces retombées seront d'autant plus importantes que le projet est rentable¹⁴. Autrement dit, pour les fonds privés et corporatifs, toute l'attention doit être centrée sur la rentabilité; il n'y a pas d'arbitrage à réaliser entre l'objectif de rentabilité et les objectifs sociaux (ou si peu que pas).

11. Ce fonds est de 100 millions \$ pour trois ans répartis entre les 16 régions. Il est divisé en deux enveloppes: une enveloppe de base de 60 millions et une enveloppe supplémentaire de 40 millions mais complémentaire à la participation du milieu. Pour chaque dollar (1,00\$) que la région donne, le gouvernement ajoute 1,00\$ pour les régions centrales et 1,50\$ pour les régions périphériques.

12. Jean Lachmann, **Le Seed Capital: Une nouvelle forme de capital-risque**, Paris, Economica, 1992, p. 66.

13. Voir Bernard Haudeville, "Logique économique et logique sociale: La double rationalité de l'entreprise informelle et ses implications en matière de financement", **Revue internationale P.M.E.**, Vol. 5, no 3-4, pp.13-47.

14. Le sondage réalisé par la BFD montre bien que les entreprises financées par du capital de risque créent plus d'emplois que la plupart des autres entreprises. Quatre fois plus que les 100 premières entreprises sur la liste des 500 entreprises sélectionnées par le Canadian Business Magazine. Voir BFD/FBDB, Retombées économiques **des placements de capital de risque au Canada. Deuxième sondage annuel, 1994.**

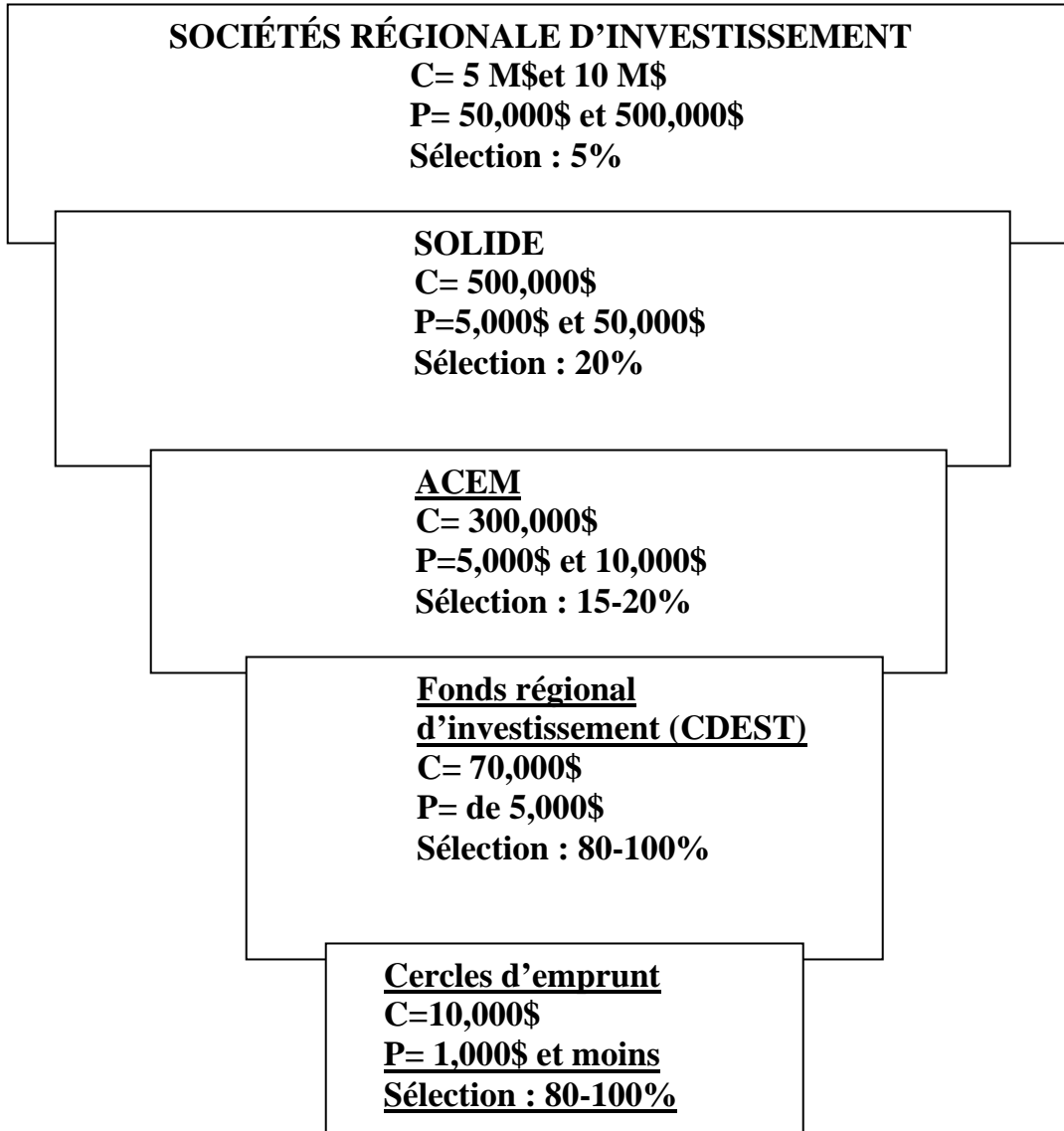
Tableau 1 : Fonds de développement régionaux (régions administratives)

Privé et corporatifs	Coopératifs (écon. Sociale)	Gouvernementaux
<p>Sociétés régionales d'investis. :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestion Capidem Québec - <u>Capimont</u> (Montréal) - Gestion Estrie Capital - Capital Montérégie - Gestion Invest. GIM (Gaspé) - Cap-Gest-Dev (Hull) - Gestion Capital de Dév. 04 - <u>Soccrat</u> (Rouyn-Noranda) - Investissements 3 L (Lanaudière, Laurentides, Laval) <p>Socccrent (SLSJ)</p> <p>Innovatech du Grand Mtl</p> <p>Innovatech Québec-Chaudières-Appalaches</p>	<p><i>(Investissements Desjardins à travers 10 fédérations)</i></p> <p><u>Fonds d'invest. Et de dével. Régional du Bas-St-Laurent</u></p> <p>Fonds d'invest. en capital de risque (Saguenay-LSJ)</p> <p>Corporation Desjardins de développement de la région de l'Amiante Inc.</p> <p>Fonds Desjardins d'aide aux jeunes entrepreneurs (Féd. des CPD du Centre du Québec)</p> <p>Fonds de garantie de prêts aux jeunes entrepreneurs (Féd. de la Gaspésie et I.M.)</p>	<p><i>(Banque fédérale de dével. : 17 succursales régionales du bureau régional)</i></p> <p><i>(Société de dével. Industriel : 4 bureaux régionaux :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Trois-Rivières</i> - <i>Sherbrooke</i> - <i>Jonquière</i> - <i>Rimouski</i> <p><u>Fonds d'aide aux entreprises</u> (FAE, partie du FIR) (16)</p> <p><u>Fonds décentralisé de création d'emplois</u> (16)</p> <p><u>Fonds d'adaptation de la main-d'œuvre</u> (FAMO)</p>

Tableau 2 : Fonds de développement locaux (MRC, Municipalités, quartiers de grande ville)

Privé et corporatifs	Coopératifs (écon. Sociale)	Gouvernementaux
<p>Fonds de développement industriel Richmond-Wolfe Inc.</p> <p>Fonds de dével. éc. Laprade Porneuf Inc.</p> <p>Fonds de dével. éc. Laprade Drummond Inc.</p> <p>Fonds de dével. éc. Laprade Saint-Maurice Inc.</p> <p>Fonds de dével. éc. Laprade Trois-Rivières Inc.</p> <p>SARTIGAN I, fonds local (Montréal)</p>	<p>SOLIDEQ :</p> <p><u>-SOLIDE DE LA MRC de Rousillon (R.S. de Montréal)</u></p> <p><u>- SOLIDE d'Abitibi-Ouest</u></p> <p><u>- SOLIDE MRC de Rouyn-Noranda</u></p> <p><u>-SOLIDE MRC de Lotbinière</u></p> <p>- SOLIDE de la MRC de Valleyfield + 3 autres existantes + 15 en formation</p> <p><u>- Fonds de dével. emploi-Montréal (FDEM) : 1,3 millions \$</u></p> <p>- Fonds local d'investissement (RÉSO) 5 millions \$ (en négociation)</p> <p><u>-Fonds régional d'investissement (CDEST) : 70,000\$</u></p> <p><u>- Association communautaire d'em-Prunt de Montréal (ACEM)</u> 300,000\$</p> <p>- <u>Sois ton propre patron</u> (Caisse pop. de Charlesbourg)</p> <p>- <u>Groupe d'action jeunesse Laval</u> (Caisse populaire de Laval)</p>	<p>Centre d'aide aux entreprises (CAE maintenant SADC) (Ottawa)</p> <p>Fonds d'investissement local (FIL) (Québec) pour MRC</p> <p><u>Fonds populaires de Plessiville</u></p> <p><u>Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs du Québec (Québec)</u></p> <p><u>Fonds social et communautaire de la CPD de Notre-Dame-des-Victoires</u></p> <p><u>Cercles d'emprunt</u></p> <p><u>Hebrew Free Loan Association of Montreal</u></p>

**FONDS RÉGIONAUX, LOCAUX ET COMMUNAUTAIRES:
CAPITALISATION, PARTICIPATION, SÉLECTION**



L'une des limites de la typologie avancée provient entre autres de la diversité des partenaires (syndication) qu'on retrouve dans les fonds régionaux et locaux. Ainsi, les actionnaires des Sociétés régionales de développement (SRI) proviennent aussi bien du secteur privé (Banque Nationale) que de l'économie publique (Caisse de dépôt et de placement) et de l'économie sociale (Mouvement Desjardins et Fonds de solidarité des travailleurs du Québec). La structure organisationnelle selon laquelle le commandité est aussi commanditaire (le gestionnaire direct de la SRI doit personnellement investir une somme importante) ne peut qu'orienter les SRI sur la recherche de la rentabilité la plus élevée possible. Il faudra voir comment ce partenariat, nécessaire pour réduire les risques et les coûts tout en maximisant les opportunités, permettra à chacun de rencontrer ses objectifs spécifiques.

2. L'environnement général: politiques et institutions québécoises

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

Avant de considérer chacune de ces dimensions, il nous apparaît important d'insister sur la spécificité de l'économie québécoise de manière à bien comprendre l'importance du rôle de l'État québécois dans le développement économique. En effet, la faiblesse de la bourgeoisie québécoise francophone explique en grande partie que les formules collectives (entreprises d'économie publique et d'économie sociale) y aient été encouragées plus qu'ailleurs, donnant ainsi au développement économique une dimension volontariste qu'on ne retrouve pas dans le reste du Canada et encore moins aux États-Unis¹⁵. C'est le *Québec Inc* avec toutes ses vertus et faiblesses¹⁶. On peut dire de ce modèle québécois¹⁷ qu'il repose globalement sur trois piliers: un nouvel

15. Benoît Lévesque et Marie-Claire Malo, "L'économie sociale au Québec: une notion méconnue, une réalité économique importante", in Jacques Defoumy et José L. Monzon Campos (Sous la dir.), *Economie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck Université, 1992, pp.385-451.

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

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

entrepreneurship (la "garde montante"), des entreprises d'État dans des secteurs stratégiques et des entreprises d'économie sociale, notamment dans le domaine financier.

• Le financement des entreprises au Québec

La question du financement des entreprises a toujours été identifiée comme stratégique pour le développement économique du Québec¹⁸. Dans cette visée, on peut identifier deux grandes périodes. Une première période qui va de la fin des années 1950 au milieu des années 1970 et où la préoccupation principale est la formation de grandes entreprises francophones. Une deuxième, qui va du milieu des années 1970 à nos jours, où l'on redécouvre les vertus de la PME dans un environnement turbulent caractérisé par une restructuration des économies et une ouverture des frontières.

Dans les années d'après-guerre, les groupes familiaux francophones, pour la plupart concentrés dans les régions (familles Brillant, Simard, Forand, Bienvenu, etc.), créent des *holdings* financiers par l'entremise de banques d'affaires. La plus connue, Corpex, ouvre dans les années 1950 "...une nouvelle porte d'accès aux cercles financiers pour plusieurs entreprises de taille moyenne¹⁹" et permet d'envisager la création de grandes entreprises francophones.

Cependant, au début des années 1960, il apparaît clairement que les initiatives privées seront insuffisantes pour assurer la concentration et la diversification des entreprises québécoises. L'intervention de l'État dans le domaine du financement sera structurante. La **Société générale de Financement** (SGF) sera créée en 1962 et la **Caisse de dépôt et de placement** en 1966. Ces institutions contribueront à la formation de très grandes entreprises (ex. Bombardier ou encore Domtar) et au renforcement de la propriété francophone dans les entreprises du secteur manufacturier. De même, en proposant certains amendements à la loi des caisses d'épargne et de crédit, l'État québécois favorisera l'entrée du Mouvement Desjardins dans le financement des entreprises avec la création en 1971 de la **Société d'investissements Desjardins**²⁰.

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

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

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

Au début des années 1970, on redécouvre les PME. On assiste alors à un renversement: entre 1972 et 1984, le nombre de PME augmente de 10,2% alors qu'il avait fortement décliné au cours de la décennie précédente²¹. Il devient de plus en plus manifeste que les nouveaux emplois sont plutôt créés par les PME que par la grande entreprise²². Cette nouvelle conjoncture laisse voir plus clairement que jamais les difficultés spécifiques au financement des PME²³. En effet, alors que la grande et moyenne entreprise peut être capitalisée aussi bien par des fonds internes (bénéfices réinvestis) que par des fonds externes (débenture, acceptation bancaire, émission d'actions ou d'obligations), la petite entreprise est généralement limitée à l'emprunt bancaire. Or cette voie est inappropriée pour au moins trois raisons: elle est trop risquée pour les banques, trop coûteuse pour les petites entreprises et inappropriée puisqu'il faut commercer à rembourser avant que l'investissement n'ait donné des fruits. D'où l'intérêt pour des formules plus appropriées comme celle des fonds de développement.

Pour le développement des PME, les initiatives de l'État pour le financement des PME seront à nouveau structurantes. C'est le cas de la **Société de développement industriel (SDI)** créée en 1971. Avec l'arrivée au pouvoir du Parti Québécois, d'autres initiatives verront le jour: relevons entre autres les **Sociétés de développement des entreprises québécoises (SODEQ)** en 1976 et le **Régime d'épargne-actions (REA)** en 1979. Ces diverses initiatives ont donné un coup de fouet. Cependant, ceux qui en font aujourd'hui le bilan sont plutôt critiques. Dans son évaluation, Léo-Paul Lauzon en arrive à la conclusion que le Régime d'épargne-actions a sans doute réussi à drainer 8,5 milliards d'épargne en capital de risque mais qu'il fut coûteux pour l'État (près de 1,2 milliards \$) sans compter les pertes pour les épargnants. Au terme de son analyse, Lauzon conclut que ce programme n'a pas réussi à "aider les petites entreprises à devenir ouvertes et à assainir leur situation financière"²⁴. Bien qu'adhérant pleinement à l'idéologie néo-libérale, Jean-Marc Suret arrive à des conclusions semblables²⁵, à savoir que ces interventions ont été

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

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

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

24 Léo-Paul Lauzon, Le Régime d'épargne-actions du Québec: une analyse critique, Montréal, UQAM (Service aux collectivités), 1993, p. 75.

25. Pour l'ensemble des programmes étudiés (SODEQ, REAQ, PAC, FSTQ, SPEQ ET RIC, l'épargne recueillie serait de 1.888, 51 milliard \$ alors que les déductions fiscales et subventions atteindraient 852.56 millions\$. "L'accumulation de ce coût fiscal au taux des obligations permet d'estimer à 1.371 millions de dollars le coût de ces interventions." (p. 124). Voir Jean-Marc Suret, "Le gouvernement du Québec et le financement des entreprises: les mauvaises réponses à un faux problèmes", in Filip Palda (Sous la dir.), **L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie du Canada**, Vancouver, The Fraser Institute, 1994, pp.14-168

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

Suite à la grande récession du début des années 1980, les initiatives privées dans le domaine du financement des PME prendront la relève de celles de l'État. De ce point de vue, les fonds de capital de risque qui émergent au cours de cette période tenteront de combler les lacunes des SODEQ et du RE A en fournissant non seulement du financement mais également un meilleur encadrement de même qu'en opérant une sélection plus rigoureuse des projets. Autrement dit, les fonds de capital de risque deviendront partenaires des entreprises dans lesquels ils investiront. Ce sera d'abord le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FSTQ) mis sur pied par la Fédération des Travailleurs du Québec en 1983. Dix ans plus tard, les actions sous gestion du FSTQ seront de 902 millions \$ dont environ la moitié sera investie sous forme de capital de risque dans les PME²⁶. Si ce fonds de "capital de risque" est le plus important au Canada, il a été l'objet de certaines critiques en raison des avantages fiscaux qui lui ont été consentis par l'État²⁷. D'autres initiatives moins spectaculaires peuvent aussi être relevées, telles les **Sociétés de placement dans l'entreprise québécoise** (SPEQ) et les **Coopératives de travailleurs actionnaires** en 1985²⁸. Par la suite, le Mouvement Desjardins instaure en 1987 un programme spécifique pour le financement des PME: **Tremplin 2000** (aujourd'hui Tremplin Desjardins et depuis peu intégré dans Investissements Desjardins) pour des investissements entre 50,000\$ et 500,000\$.

À la même époque, les fonds privés et corporatifs de capital de risque se multiplient, en faisant occasionnellement appel à la syndication, comme c'est souvent le cas pour des fonds plus spécialisés. Ainsi **Technocap** regroupe plusieurs actionnaires-fondateurs: la Caisse de dépôt et de placement,

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

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

28 Yvan Comeau et Benoît Lévesque, "Workers¹ Financial Participation in the Property of Enterprises in Québec", **Economie and Industrial Democracy, An international Journal**, Vol. 14 no 2 (May 1993), pp.233-250. Voir également B. Lévesque, **Les coopératives de travailleurs-actionnaires, des ESOPs à la québécoise**, Cahiers de la Chaire de coopération Guy-Bernier, Montréal, UQAM, 1992 (Cahier no 0992-047).

Investissement Desjardins, les caisses de retraite de Bombardier et de Havilland, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, Noveler d'Hydro-Québec, Innovatech du Grand Montréal, enfin le gestionnaire de Technocap, Richard Prytula. Selon le président et chef d'exploitation de la Caisse de dépôt et de placement, Guy Savard, l'investissement sous forme de capital de risque se ferait encore trop en solo: seulement 18,2% des investissements de fonds de capital de risque réalisés en 1993 ont été faits en syndication²⁹. Les possibilités de syndication sont sans doute élevées au Québec. En effet, comment l'écrivent Gilles Bourdeau, Alain Noël et Jean-Marie Toulouse, la situation québécoise peut être caractérisée par "la très forte concertation, le maillage très serré qui existe entre les gouvernements, les institutions bancaires et les mouvements syndicaux dans le réseau du capital de risque au Québec: l'industrie du capital de risque au Québec est un réseau serré dans lesquels les personnes se connaissent et poursuivent des projets en commun et des projets individuels."³⁰

Par ailleurs, la multiplication des fonds de développement n'a pas empêché la mise en place de mesures visant à faciliter le financement des petites entreprises par les banques. Relevons entre autres la **Loi sur les prêts aux petites entreprises** (PPE) qui a pris effet le 1er avril 1993. En vertu de cette loi, la garantie du gouvernement fédéral a été portée de 85 à 90%, "le plafond des prêts de 100,000 à 250,000\$ et le plafond d'admissibilité des emprunteurs, de deux à cinq millions de dollars de chiffre d'affaires annuel"³¹. Dix-huit mois plus tard, il est annoncé, dans les journaux, que les fonds de 4 milliards disponibles pour des garanties bancaires aux PME ont été utilisés³². Quelques semaines plus tard, le ministre fédéral de l'industrie annonce que les garanties bancaires passent de quatre à douze milliards³³. Relevons également le programme de 300 millions de dollars pour le démarrage d'entreprises que le ministre de l'Industrie, Commerce, Science et Technologie, Daniel Paillé, a lancé le 1er décembre 1994³⁴. Tout cela laisse supposer qu'aux yeux des hommes politiques, le financement des petites entreprises demeure un problème.

29 Guy Savard, Notes pour une allocution au congrès annuel conjoint de Réseau Capital et l'Association canadienne des sociétés d'investissement en capital de Risque, Montréal, le 24 novembre 1994, in Global Partnering - Super Highway to Success/Partenariat international, la voie rapide vers le succès, Montréal, Congrès annuel conjoint du Réseau Capital et l'Association canadienne des sociétés d'investissement en capital de Risque.

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

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

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

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

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

Tableau 4 Crédit commercial et industriel en cours au Québec et parts du marché (1993)³⁵

Banques à charte	22 107 M\$ (48%,8)
Réseau des caisses Desjardins	8 175 M\$ (18,0%)
Sociétés de fiducie	1 811 M\$ (4,0%)
Assurance vie et rentes	7 037 M\$ (15,5%)
Banque fédérale de développement	86 M\$ (1,9%)
Caisse de dépôt et placement	1 188 M\$ (2,6%)
Sociétés financières	3 035 M\$ (6,7%)
Total du marché	45 338 M\$ (100,0%)
Sous-total : Mouvement Desjardins	10 871 M\$ (24,0%)

Enfin, si l'on s'en tient au Québec, il faut bien voir que le financement assuré par les banques est 45 fois plus important que les investissements réalisés par les fonds de capital de risque: comme l'indique le tableau 4, en 1993, le capital de risque a généré environ un milliard \$ d'investissements alors que la somme du crédit commercial et industriel dépassait les 45 milliards \$. Comme nous le verrons dans la troisième partie de ce texte, l'offre de capital de risque n'en est pas moins dans l'état d'une saturation relative.

• les politiques de développement régional

Au Canada comme au Québec, les politiques de développement régional s'inscrivent dans la foulée de l'interventionnisme économique keynésien. Cependant, avec la remise en question du keynésianisme à partir du milieu des années 1970, on peut relever un changement dans les politiques régionales qui se précisera dans le sens du développement local, à partir du milieu des années 1980. Dans cette visée, on peut distinguer au moins trois grandes phases dans les politiques de développement régional³⁶.

³⁵. Source: Mouvement Desjardins, **En perspective, bulletin économique de Desjardins**, vol. 4 no 3, mars 1994.

³⁶. Voir entre autres autres Lucie Mager, "Les politiques canadiennes et québécoises de développement régional", in **Bâtir le Québec des régions**, Montréal, CSN, 1993, 31 p. Également, B. Lévesque et L.

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

Ces politiques de développement régional soulèveront de nombreuses critiques, notamment au niveau des régions. Outre les incohérences entre les interventions des deux niveaux de gouvernement, la vision du développement mise de l'avant apparaîtra de plus en plus contestable. À l'intérieur même de l'expérience du BAEQ, une tension constante existera entre les projets de la base et ceux élaborés par les experts du développement. De plus, alors que la modernisation de l'agriculture entraînera une réduction du nombre d'emplois, l'aide au développement régional apparaîtra davantage comme un soutien à l'industrialisation et à l'urbanisation, et donc au "déménagement". Dans ce contexte, le développement local défini à l'échelle des villages et communautés s'oppose au développement régional proposé par les experts et l'État. À l'époque, cette opposition se matérialise, dans des projets locaux de développement, telles les fermes forestières proposées par les Opérations Dignité (un regroupement de paysans agro-forestiers) ou encore les entreprises communautaires du JAL (trois villages: Saint-Juste, Auclair et Lejeune). En somme, avant d'être reconnu par les pouvoirs publics, le développement local et communautaire s'est d'abord manifesté comme contestation (voire alternative) du développement régional tel qu'initié "par en haut".³⁷

La deuxième phase, de 1974 à 84, en est une de redéfinition des politiques régionales. Avec la crise économique, les problèmes de développement régional ne touchent plus seulement les régions rurales mais également les centres urbains et industriels. Comme le rappelait alors le Rapport Higgins-

Mager, "Vers un nouveau contrat social? Éléments d'une problématique pour l'étude du régional et du local", in C. Gagnon et J.-L. Klein (sous la dir. de), **Les partenaires du développement face au défi du local**, Chicoutimi, Groupe de recherche d'intervention régionales, 1992.

³⁷. Voir Benoît Lévesque (Sous la dir. de), **Animation sociale, entreprises communautaires et coopératives**, Montréal, Éd. Coop. Albert Saint-Martin, 1979, 380 p.

Martin-Raynauld (1970), il faut d'abord renforcer la métropole montréalaise si l'on veut un Québec fort³⁸. À partir du milieu des années 1970, on assiste donc à une tentative d'arrimage entre les politiques de développement régional et les politiques industrielles. Les divers programmes reliés au développement régional visent à favoriser la modernisation et l'expansion des entreprises. À cet effet, on favorise la création de zones spéciales fournissant les infrastructures nécessaires aux nouvelles entreprises qui tarderont cependant à s'y installer. Par ailleurs, aux entreprises en difficulté, on propose diverses formules d'aide (subventions). Cette période correspond également à l'entente-cadre de développement Ottawa-Québec, 1974-1984.

À l'échelle du Québec, cette période est aussi caractérisée par une concertation initiée par l'État et notamment le gouvernement péquiste. Trente-sept conférences socio-économiques sont tenues entre 1977 et 1985. Les Municipalités régionales de comté (MRC) sont créées en 1979 comme nouveaux espaces de concertation pour l'aménagement du territoire³⁹. En plus des municipalités, de nouveaux acteurs locaux se préoccupent également de développement économique et contribuent à l'émergence de nouvelles entreprises: les entreprises communautaires et alternatives⁴⁰. Des programmes comme le Programme de création d'emplois communautaires (PECEC) et l'Opération solidarité Économique (OSE) créés en 1977, tentent de répondre à ce nouvel entrepreneurship. Mais, au cours de cette période, le développement local et communautaire se présente encore comme alternative (et contestation) aux politiques de développement régional ("développement *par le bas* versus développement *par le haut*"). Les régions-ressources et les communautés locales relativement défavorisées considèrent que les politiques de développement régional ont en quelque sorte été avalées par les politiques industrielles, et ce au profit des régions "centrales".

Enfin, la période 1985 à nos jours, est celle de la redécouverte du local par les pouvoirs publics. Comme l'écrivent Diane G. Tremblay et Jean-Marc Fontan, au Canada comme au Québec, "c'est principalement à partir des années 80 que commenceront à être soutenus de façon plus systématique, au niveau national, les initiatives locales et les organismes de soutien au développement local et au développement économique communautaire⁴¹". Un rapport du Conseil

³⁸. Rapport Higgins-Martin-Raynauld, "Les orientations du développement régional", **Les orientations du développement économique**, Ottawa, Ministère de l'expansion économique régionale, 1977, pp. 135-152. Également reproduit in Gabriel Gagnon et Luc Martin, **Québec 1960-1980. La crise du développement**, Montréal, Hurtubise HMH, 1973, pp. 53-70.

³⁹. Voir entre autres, "La décentralisation pour quoi faire?", in **Cahiers de recherche sociologique**, Vol. 3 no 1 (avril 1985).

⁴⁰. Voir les recherches d'André Joyal. Entre autres, André Joyal, "Les entreprises alternatives dans le développement local", **Canadian Journal of Régional Science/Revue canadienne des sciences régionales**, Vol. XII: 1 (1989), pp. 75-91.

⁴¹. Diane Tremblay et Jean-Marc Fontan, **Le développement économique et local. La théorie, les pratiques, les expériences**, Montréal, Télé-université, 1994, p. 202.

économique du Canada dont le titre est **La relance locale, pour une approche communautaire du développement économique** (1990)⁴², témoigne éloquemment d'un tel revirement.

A l'extérieur des grandes villes, le ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada met sur pied des Comités d'aide au développement des collectivités (CADC). Ces comités constitueront des structures de concertation à l'échelle locale et favoriseront l'émergence de nouvelles entreprises. De plus, des Comités d'aide aux entreprises (CAE), soixante-trois pour le Québec, offriront du financement aux entreprises locales. Ces deux structures, les CADC et les CAE, seront fusionnées en 1994 pour donner naissance aux Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC). On entrevoit ici comment des initiatives de développement local, qui se situaient jusque-là en contestation des politiques définies par le haut, sont reconnues et encouragées au niveau du gouvernement central. La revalorisation du local et du régional témoigne cependant des limites nouvelles des interventions de l'État-Nation au moment où les frontières s'ouvrent comme jamais auparavant. En effet, à l'échelle locale, il est désormais plus facile de produire des convergences et des consensus "que l'État a de plus en plus de mal à produire à l'échelle nationale."⁴³

Dans les quartiers des grandes villes, et d'abord à Montréal, les Corporations de développement économiques communautaires (CDEC) émergent pour jouer un rôle similaire mais sur une base autonome⁴⁴. En effet, s'inspirant des expériences américaines et de celles réalisées dans le milieu rural québécois quelques années auparavant, les premières CDEC sont le produit du regroupement des groupes populaires et communautaires à l'échelle d'un quartier. Conscients que l'exclusion du travail (économique) entraîne l'exclusion sociale, ces groupes ont identifié un nouveau champ d'action, le développement économique communautaire qui remet en question "les postulats propres au modèle de développement des territoires par le haut."⁴⁵

⁴². **La relance locale. Pour une approche communautaire du développement économique. Un rapport de synthèse du Conseil économique du Canada**, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1990. Dès le départ, il est écrit: "ce qui est relativement nouveau au Canada, c'est le recours aux programmes communautaires comme instruments de développement de l'économie et de l'entreprise" (p. 1).

⁴³. Juan-Luis Klein, "Rapports sociaux et région", in **Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales**, Vol. XII: 1 (1989), p. 103.

⁴⁴. Pour une analyse parmi les plus récentes, voir Richard Morin, Anne Latendresse et Michel Parazelli, **Les Corporations de développement économique communautaire en milieu urbain: l'expérience montréalaise**, Montréal, Département d'études urbaines et touristiques (UQAM), 1994, 242 p.

⁴⁵. Jean-Marc Fontan, **Les Corporations de développement économique communautaire montréalaises. Du développement économique communautaire au développement local de l'économie**, Montréal, Département de sociologie (Université de Montréal), 1991, thèse de doctorat., p. 1.

Suite à la signature de protocoles pour leur financement avec la Ville de Montréal et l'OPDQ, les conseils d'administration des CDEC sont devenus "représentatifs de l'ensemble de la communauté." En effet, le secteur communautaire proprement dit (associatif), les syndicats, le patronat et le secteur public sont désormais représentés au conseil d'administration pour la réalisation d'un mandat bien précis, celui du développement économique communautaire. Ce mandat concerne l'aménagement du territoire, le développement de l'employabilité et la création d'entreprises dans des zones urbaines ayant subies la désindustrialisation.

Dès le départ, les CDEC ont senti le besoin de se donner des instruments de développement économique et notamment des fonds de développement. Ce sera d'abord le **Fonds régional d'investissement** de la CDEST (1987), puis le **Fonds de développement d'emplois de Montréal** (1987). Ce dernier fonds relève de trois CDEC, en partenariat avec le Fonds de solidarité des travailleurs, la Ville de Montréal (SODIM) et la SOI. Enfin, en 1994, les gouvernements canadiens et québécois semblent avoir reconnu l'importance de doter certaines de ces CDEC de fonds de développement encore plus importants (ex. le RESO avec un fonds de 5 millions \$ provenant à la fois du BFDR-Q., pour 2,5 millions \$, du Secrétariat aux affaires régionales pour 1,25 million\$ et du milieu pour 1,25 millions \$)⁴⁶. À Hull et à Québec, des expériences similaires ont émergé au cours des dernières années, tel le Comité pour la relance et l'économie et l'emploi du Centre de Québec (CREECQ). A cela, il faudrait sans doute ajouter une douzaine de Corporations de développement communautaire (CDC) qui, bien que regroupant exclusivement des groupes communautaires, ont des activités se situant à la frontière du social et de l'économique (ex. les entreprises d'insertion)⁴⁷.

Pour le Québec, le passage du gouvernement du Parti québécois à celui du Parti libéral n'a pas signifié un changement radical des politiques régionales. Ainsi, les conférences socio-économiques régionales initiées en 1983 par le gouvernement péquiste se poursuivent jusqu'en 1991. Ces conférences donnent lieu à des ententes-cadres où l'on retrouve la liste des projets potentiels, l'enveloppe budgétaire et les modalités de financement associées à ces projets prioritaires de concert avec le milieu. A l'échelle régionale, la tenue de ces conférences qui réunissaient des représentations égales du monde municipal, des milieux socio-économiques

⁴⁶. Communiqué de presse du 1er septembre 1994 émis conjointement par IBFD, le MICST et RESO.

⁴⁷. Voir Louis Favreau, "L'approche du développement économique communautaire au Québec et aux États-Unis", in **Revue des études coopératives, associatives et mutualistes**, No 253-254 (1994), pp.166-174. Également Louis Favreau, "L'économie solidaire à l'américaine: le développement économique communautaire", in Jean-Louis Lavoie (Sous la dir. de), **L'économie solidaire. Une perspective internationale**, Paris, Desclée de Brouwer, 1994, pp. 95-140. Sur les CDC, voir Lucie Chagnon, **Étude de cas de la Corporation de développement communautaire Rond Point: le développement local et les CDC au Québec**, Montréal, Mémoire (maîtrise en intervention sociale), UQAM, 1994.

et des élus régionaux (députés de la régions), a favorisé la concertation entre les divers acteurs régionaux et locaux. Par ailleurs, suite à la Commission Campeau-Bélanger, le gouvernement libéral a apparemment pris conscience de la très forte demande des régions pour une plus grande autonomie.

Au début des années 1990, le gouvernement québécois donne aux régions la gestion des budgets d'un certains nombre de services. Ce sera d'abord la régionalisation de la santé et des services sociaux avec la création des Régies régionales des services de santé et des services sociaux; ce sera aussi la création d'une Société québécoise de la main d'oeuvre (SQDM) et la mise en place de SQDM régionales pour la formation professionnelle. Ce sera surtout le remplacement de l'OPDQ par un Secrétariat aux affaires régionales (S AR) et la reconnaissance des Conseils régionaux de développement (CRD). Cette reconnaissance se fonde sur une certaine légitimité des conseils où sont représentés des élus municipaux, les députés provinciaux de la région et des représentants des divers milieux socio-économiques (entreprises, chambres de commerce, groupes communautaires, syndicats) et de dispensateurs de services publics dans domaine de l'éducation et de la santé et services sociaux⁴⁸. Ils sont désormais responsables de la définition des objectifs de développement pour leur région, de l'élaboration des orientations et axes prioritaires, et du choix des moyens pour atteindre ces buts, le tout dans le cadre d'un processus de planification régionale fondé sur la concertation. Ces décisions doivent donner lieu à des ententes-cadres. Le Fonds d'intervention régionale (FIR) et le Fonds d'aide aux entreprises (FAE) dont il a été question précédemment, relèvent ainsi du CRD de chacune des régions. Au total, le gouvernement évalue à 500 millions\$ par année le montant des mesures budgétaires des ministères soumises à la concertation avec ces conseils, sans qu'on puisse toutefois parler d'un transfert complet de la gestion de ces sommes.

Budgets régionalisés⁴⁹

Mesures budgétaires des ministères soumises à la concertation:

1994-95: \$ 527,3 millions

1993-94: \$ 518 millions

48. Yvon Picotte, Ministre de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation, délégué aux Affaires régionales, **Développer les régions du Québec**, Québec, 1992, 47 p. ⁴⁹ Secrétariat au développement des régions, **Mesures à incidences non budgétaires et budgétaires soumises à la concertation avec les conseils régionaux**; État de situation 94-95 (12 décembre 94); État de situation 93-94 (3 mai 93).

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

- **l'émergence de nouveaux acteurs** dans le développement économique et de l'entrepreneuriat: municipalités, groupes communautaires, syndicats, Églises, institutions relevant du social;
- **la reconnaissance des dynamismes locaux** par les deux niveaux de gouvernement non seulement pour assurer une meilleure liaison entre le social et l'économique mais également pour initier des entreprises et soutenir le développement économique;
- **une régionalisation de la gestion et des budgets** d'un certain nombre de services dispensés en région en faisant sans doute l'hypothèse qu'une telle opération permettra de mieux cibler les clientèles et de mobiliser de nouvelles ressources locales;
- la mise sur pied d'un certain nombre de **fonds de développement** qui se situent à la frontière de l'économique et du social, tel le Fonds décentralisé de création d'emplois;
- et l'encouragement à la mise sur pied de **fonds de développement régionaux et locaux** par les institutions financières.

3. L'environnement immédiat: problèmes internes

À nouveau, nous devons indiquer que le cadre de cet exposé et l'avancement de nos recherches ne nous permettent pas de traiter de l'ensemble des composantes de l'environnement immédiat des fonds de développement régionaux, locaux et communautaires. Un peu comme le fait une entreprise, un fonds de développement doit tenir compte de ses concurrents, de ses fournisseurs (apport de capitaux) et de ses clients (des occasions d'affaires ou de développement). Cet environnement immédiat varie considérablement selon le type de fonds. Cela dit, il faut tenir compte de la diversité des fonds,' comme le suggère la typologie proposée dans la première partie.

• la capitalisation: la participation du milieu

Les fonds régionaux et locaux constituent apparemment une suite logique voire un débouché aussi bien pour l'industrie que pour le gouvernement. Au Québec, il existerait une **saturation relative** de l'offre de capital de risque comme le laissent voir les données suivantes:

- un peu plus de la moitié (53%) des investissements en capital de risque au Canada a été réalisée au Québec en 1993 (197 millions \$ comparativement 369 millions \$ pour l'ensemble du Canada)⁵⁰;

- l'existence d'une "augmentation dramatique des liquidités" des fonds de capital de risque au Québec: près d'un milliard \$ sur un peu plus de deux milliards \$⁵¹;

- le fait que les investissements en capital de risque dans les entreprises traditionnelles soient plus importants au Québec que dans l'ensemble du Canada (75% versus 55%⁵²);

- le fait que le Québec soit "l'économie où le capital-risque est le plus abondant" au monde⁵³ (devançant de loin non seulement les États-Unis, le Japon, la Corée, Singapour ou Taiwan mais également l'Ontario⁵⁴).

De plus, s'il y a état de saturation relative au Québec, il est difficile de voir comment cette situation pourrait s'améliorer à court terme, étant donnée la décision de la Banque fédérale de développement d'augmenter son capital et celle du ministre de l'industrie, du commerce et des technologies, Daniel Paillé, de mettre de l'avant un programme de 300 millions de dollars pour garantir les prêts que les institutions financières accorderont aux PME.

En revanche, il existe sans doute des besoins non comblés comme le révèle le **Rapport du comité permanent de l'industrie**, déposé récemment à la Chambre des communes (Ottawa). Ce rapport suggère qu'il existe une "**inquiétante pénurie de capital-actions à investir au bas de l'échelle**, c'est-à-dire dans les entreprises dont les besoins en capital-actions varient de \$50,000 et 500,000\$⁵⁵." Dans ce contexte, les Sociétés régionales d'investissements, par exemple, permettraient aux grandes institutions

⁵⁰ Macdonald & Associates, **Trends in Venture Capital Market in Québec. Réseau Capital Annuel General Meeting**, November 1994. Également Macdonald & Associates, **Trends in Canadian Venture Capital Market. ACVCC and Réseau Capital. Joint Annual Conférence 1994, November 1994.**

⁵¹ Macdonald & Associates, **Trends in Venture Capital Market in Québec. Réseau Capital Annuel General Meeting**, November 1994.

⁵² Un ratio "capital de risque par habitant" (\$0.34 par rapport à 0.13\$) de même qu'un "ratio capital de risque par million de PIB"(14,87\$ par rapport à 5,02\$) qui seraient trois fois plus élevés qu'aux États-Unis, qui sont pourtant considérés comme bien pourvus. L'auteur s'appuie sur des données de 1992. Jean-Marc Suret, *op. cit.*, p. 159-160.

⁵³ Jean-Marc Suret, *op. cit.*

⁵⁴ Le capital de risque sous gestion est de 304\$ par habitant au Québec comparativement à 118\$ en Ontario et 149\$ au Canada. Les investissements fait l'année dernière était de 29\$ par habitant au Québec comparativement à 10\$ en Ontario. Source: Maurice Prud'homme, président du Réseau Capital et Vice-président du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. Voir Martin Vallières, "Le capital de risque québécois mise sur des alliances à l'étranger", **Les affaires**, 26 novembre 1994, p. 43.

⁵⁵ **Pour financer le succès de la PME. Rapport du comité permanent de l'industrie**, Ottawa, 1994 (Rapport Berger), p. 52.

financières non seulement de mieux répondre aux demandes des régions mais aussi d'élargir vers le bas un marché relativement étroit et saturé vers le haut. Pour les fonds nationaux, il existe une autre avenue non explorée: celles des alliances à l'étranger; mais cette voie dépasse l'objet de notre recherche.

Par ailleurs, les quelques fonds sur lesquels nous avons à ce jour recueilli de plus amples informations, laissent supposer que la participation financière du milieu n'est pas facile à obtenir lorsque recherchée. Pour certains fonds, le problème ne se pose pas. C'est le cas par exemple du **Fond d'investissement et de développement de la Fédération des caisses populaires Desjardins du Bas Saint-Laurent**. Ce fonds est alimenté directement par chacune des caisses populaires locales, au prorata de leur actif. Le montant total alloué au fonds est adopté annuellement par l'assemblée générale des caisses membres de la Fédération régionale. En revanche, certains fonds communautaires ne peuvent s'appuyer sur leur membership pour leur apporter des capitaux. Ainsi l'**Association d'emprunt communautaire de Montréal** (ACEM) doit donc s'adresser aux institutions financières d'économie sociale et aux institutions financières privées sans oublier les fondations privées. Dans ce cas, on peut avancer que, pour le moment, la demande dépasse nettement l'offre.

Dans le cas des Sociétés **régionales d'investissement** (SRI), la plus grande partie des capitaux (80%) est apportée par quatre institutions financières: Banque Nationale, Caisse de dépôt et de placement, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et Investissements Desjardins. Le reste doit provenir du milieu et des gestionnaires directs de la SRI. Si l'on se fie aux deux cas examinés, la participation financière du milieu exige beaucoup de travail, et peut-être davantage en milieu urbain. Dans un cas, on a fait appel à des fonds de pension de travailleurs d'institutions de la région ("travail très difficile et très long", nous dit le gestionnaire d'une de ces SRI). Dans l'autre, ce sont quatre MRC qui ont fourni chacune \$50,000 à la SRI. En raison de l'intérêt des MRC pour le développement de la région, cela aurait été plus facile. On peut supposer que si les SRI font la preuve d'une bonne rentabilité, les besoins en capitaux seront assez facilement satisfaits.

Dans le cas des **SOLIDE**, c'est le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec qui injecte, à partir de SOLIDEQ, un montant initial de \$250,000 dans chacune d'elles. Le milieu doit quant à lui contribuer proportionnellement jusqu'à 250,000\$. Les SOLIDE démarrent lentement en raison entre autres du fait que l'initiative doit venir ici du milieu, à la différence des SRI. Dans une des SOLIDE étudiées, l'initiative est venue d'une Société de développement économique régionale dans une région prospère où l'on retrouve quatre parcs industriels et de nombreuses PME. Ce sont toutefois, les caisses populaires qui ont fourni la contribution du milieu: \$225,000 (par six caisses populaires). Dans deux autres SOLIDE, ce sont les travailleurs syndiqués de la FTQ qui ont entrepris les démarches pour implanter ce fonds dans leur région, une région-ressources. Dans ces deux cas, la participation du milieu est venue à la fois de la MRC (\$100,000 dans un cas, \$150,000 dans l'autre) et du milieu des affaires (\$50,000 des entreprises et institutions financières locales). En somme,

dans les quelques cas examinés, la contribution du milieu demeure principalement institutionnelle.

Par ailleurs, il sera intéressant de voir quelle sera la réponse des régions aux divers fonds gouvernementaux où la contribution de l'État est proportionnelle à celle du milieu. C'est le cas du **Fonds d'investissement local** dans les MRC et du **Fonds décentralisé de création d'emplois**. Nous n'avons aucune donnée sur la participation à ces fonds. On peut faire l'hypothèse que la participation du milieu ne sera pas très forte, à moins de faire appel à des contributions institutionnelles. En revanche, les contributions individuelles pour des sommes modestes sont possibles, comme le montre le **Fonds populaire de Plessisville** où les citoyens acceptent de déposer 100\$, sans intérêt, à leur Caisse pour favoriser "la création d'emplois permanents dans des entreprises communautaires" et pour contribuer "à l'amélioration de la situation financière de nombreuses familles et individu⁵⁶". Évidemment, il s'agit de contributions très modestes qui relèvent plus de la solidarité que de la recherche d'un rendement.

• la sélection des entreprises

Tous nos informateurs confirment que, pour obtenir du financement, les entrepreneurs ne s'adressent à un fonds de capital de risque qu'en dernier recours. La principale raison avancée est la peur qu'ils ont de perdre une partie du contrôle de leur entreprise. En revanche, ceux qui ont déjà obtenu un investissement de la part d'un fonds ne craignent pas de revenir. Dans le cas des fonds régionaux, locaux et communautaires, il faut reconnaître que l'expérience est encore trop récente pour savoir quelle sera la réponse des entrepreneurs dynamiques et innovateurs. Pour le moment, la principale préoccupation est celle de la sélection des entreprises, stratégique pour les premiers investissements.

Comme nous l'avons indiqué dans la première partie, le nombre d'entreprises retenues sur le nombre de dossiers étudiés diffère considérablement selon les catégories de fonds (voir le tableau 3). Les objectifs spécifiques à chacune des diverses catégories de fonds influent nécessairement sur les critères de sélection de même que les pressions de l'environnement immédiat dans le cas des fonds relevant de l'économie sociale. Ainsi, les Conseils du travail de la FTQ, présents dans toutes les régions du Québec, ont revendiqué à diverses reprises une meilleure distribution géographique des investissements du FSTQ et notamment dans les régions éloignées comme rAbitibi-Témiscamingue où la liaison avec Montréal est plus difficile. Il est bien possible que d'autres groupes syndicaux, groupes d'affaires ou simplement groupes de citoyens réagissent de la même façon.

⁵⁶Prospectus émis par le Fonds populaire de Plessisville.

Les SRI ont sans doute comme objectif de mieux desservir les régions en termes de capital de risque mais les divers actionnaires et la formule adoptée pour la gestion des fonds (le fait que les gestionnaires directs des SRI doivent investir de sorte que le commandité est en même temps commanditaire) font que la rentabilité visée est passablement élevée. "Notre objectif, nous dit un gestionnaire d'une SRI, c'est d'avoir le meilleur rendement possible, 20% dans les perspectives à venir, ce serait très bon". Si la gestion courante relève de la société en commandite, il faut bien voir que le poids des actionnaires majoritaires est tout à fait déterminant. De ce point de vue, les SRI font penser à des succursales de grandes institutions financières relativement centralisées.

À la différence des SRI, les SOLIDE ont non seulement des objectifs de rentabilité mais aussi des objectifs sociaux clairement identifiés. Ainsi, dans la requête pour constitution d'une SOLIDE, il est proposé comme objectif de "développer et soutenir l'entrepreneuriat à des **fins de création et de maintien d'emploi** sur le territoire de la MRC⁵⁷". Bien que nous n'ayons actuellement que des indications partielles, tout laisse supposer que le ratio des "projets acceptés/projets examinés de même que la proportion "entreprises en situation de démarrage"/"entreprise en expansion" seront plus élevés. Pour SOLIDEQ, le rendement escompté est de 5%, plus une participation au profit de la SOLIDE. Enfin, institutionnellement, la SOLIDE nous semble plus proche de la franchise que de la succursale: en effet, la forme organisationnelle est donnée au départ, mais l'initiative doit venir du local; de plus, la participation locale est majoritaire sur le conseil d'administration⁵⁸.

Dans le cas des fonds de développement régional mis sur pied par des Fédérations de caisses populaires, les objectifs de développement économique et social de la région arrivent en tête, puisque ces fonds ont été créés pour répondre à des besoins non comblés. Un informateur d'un de ces fonds nous dit: "il n'est pas exigé de rendement déterminé, cependant, il ne s'agit pas de subventions." Il ajoute: "les entreprises aidées doivent tout au moins démontrer qu'elles généreront un rendement moyen sur investissement de 10% par an, à l'intérieur d'une période de cinq ans." Ainsi, le **Fonds de développement et d'investissement du Bas Saint-Laurent** s'est donné des critères différents selon que l'entreprise est privée ou communautaire-coopérative. De plus, comme critère de sélection pour ces deux catégories d'entreprises, on retrouve sans doute la rentabilité (dans un délai de trois ans) mais aussi la contribution au développement de la région. Dans cette perspective, ce fonds encourage le maillage des entreprises qu'il supporte, afin de favoriser un échange d'expertise. Ce fonds existe depuis plus de dix ans et a investi dans 83 petites entreprises.

57. Pour une région Solide, un investissement régional. Guide d'implantation pour les MRC. Cahier juridique. Québec, Solideq, 1992.

58. Sur cinq membres, on y retrouve un représentant du FSTQ et un de la MRC. Les autres proviennent du milieu.

Le partenariat et une certaine forme de syndication existent également au niveau des fonds communautaires. Ainsi, certains **Cercles d'emprunt** sont financés conjointement par l'Association communautaire d'emprunt de Montréal, le Fonds régional d'investissement (la Corporation de développement économique communautaire, CDEST), les caisses populaires locales. Dans ces cas, on se préoccupe plus de la viabilité des entreprises et des retombées pour la communauté que de leur seule rentabilité. Les entreprises financées sont surtout des entreprises à faible intensité de capital. Les liaisons très fortes existant entre les promoteurs de la TPE et la communauté, contribuent sans doute à faire en sorte que ces fonds ne croulent pas sous les mauvaises créances. Ainsi, l'ACEM qui finance principalement des TPE montréalaises (communautaires, coopératives mais non exclusivement), fêtera bientôt sa cinquième année d'existence. De même, à une échelle encore plus importante, la **Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs de Québec** a réussi à conserver une très forte rentabilité tout en donnant la priorité au financement d'entreprises communautaires et coopératives⁵⁹. Quoiqu'il en soit, il semble bien que les fonds communautaires et d'économie sociale partagent des objectifs différents des autres fonds, sans pour autant se diriger vers la faillite. Comparativement aux SRI, les fonds communautaires font figure de TPE bien ancrées dans le milieu, de sorte que pour elles, les demandes de financement dépassent l'offre.

• l'encadrement et le conseil

L'une des principales lacunes que révèle l'histoire du financement des entreprises au Québec, et notamment l'expérience des SODEQ et du REA, a été l'absence d'encadrement et le laxisme dans l'émission des actions. Les fonds tels le SRI, les SOLIDE et même les fonds communautaires tentent de répondre à cette lacune. Il s'agit d'un important défi puisque cela comporte une double exigence: d'une part, trouver des ressources compétentes (et non des apprentis sorciers) et, d'autre part, trouver les moyens financiers ou autres pour maintenir ce personnel.

Une façon de répondre à cette double exigence pour les fonds régionaux, c'est une "syndication" permettant de doter un fonds d'un capital relativement important, soit de 5 millions à 10 millions \$. c'est la voie privilégiée par les SRI. Si l'on considère que dans les fonds de capital de risque, les frais de gestion ne peuvent se situer au-delà de 5 à 10%, sous peine de mettre en péril la rentabilité du fonds⁶⁰, il faut une capitalisation relativement élevée, à moins que l'État assume une partie de ces frais (comme pour le lancement des SRI: subvention de 250,000\$ pour la gestion). Dans le cas des SOLIDE, dont la capitalisation devrait se situer autour de \$500,000 la gestion, l'encadrement

⁵⁹. Voir le Rapport annuel de la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs du Québec, 1993. Cette caisse qui a des actifs de 76 millions \$ a maintenu une rentabilité de 0,78\$ par 100\$.

⁶⁰. Pierre-Yves Touati, **Le capital-risque régional et local en France**, Paris, Syros, 1989, p. 83

et le conseil ne peuvent être assurés que de façon bénévole. La gestion bénévole d'une des SOLIDE, qui est en opération depuis plus d'une année, ferait problème, selon l'intéressé: étant donné le nombre de dossiers à examiner et à suivre, il s'agit d'un travail à plein temps qui ne peut être assumé bénévolement par quelqu'un qui doit parallèlement gagner sa vie. Par ailleurs, dans le cas de cette SOLIDE, l'encadrement et le conseil sont en grande partie assurés par les directeurs commerciaux des caisses populaires actionnaires.

Dans le cas des fonds communautaires, le bénévolat joue également un rôle important, fonction de l'insertion de ces fonds dans le réseau communautaire. Les ressources permanentes sont souvent assurées par les organismes ayant initié ces fonds: comme les Corporations de développement économique communautaire, le YMCA, une Caisse populaire, un CLSC, etc. Des ressources complémentaires peuvent être engagées à partir programmes d'intégration au travail comme PAIE. Dans le cas de l'ACEM, on retrouve sur le conseil d'administration des personnes fort compétentes provenant de divers milieu: Université Concordia, Banque Royale, YMCA, etc. De plus, ce fonds tente de consolider un réseau de ressources bénévoles (et notamment de personnes à la retraite ayant une longue expérience dans le financement des entreprises). En somme, même dans les fonds communautaires, il existe une forte conscience à l'effet que le succès du financement des entreprises soit lié à leur encadrement-conseil.

Conclusion

1) Les fonds de développement régionaux, locaux et communautaires sont pour la plupart très récents. Il est difficile d'évaluer leur rapport à l'environnement sans tenir compte de leur diversité. Dans un premier temps, nous avons proposé une typologie permettant de distinguer le territoire et les objectifs spécifiques: **fonds corporatifs** et privés qui visent exclusivement la rentabilité, les **fonds d'économie sociale** qui tentent un arbitrage entre la rentabilité et les développement économique et social, les **fonds gouvernementaux** qui ont des objectifs extrêmement variés. Les fonds| locaux et communautaires se caractériseraient par une plus grande proximité que les fonds régionaux. Cette proximité serait également plus forte dans le cas des fonds relevant de l'économie sociale que des autres. Cette typologie exige cependant d'être utilisée avec prudence en raison, entre autres, du nombre élevé de formes hybrides, notamment du côté des fonds gouvernementaux.

Au terme de cette présentation, nous serions tentés d'ajouter une deuxième typologie qui permettraient de mieux tenir compte de la forme organisationnelle et notamment de l'autonomie du fonds par rapport à l'extérieur. Tous les fonds régionaux et locaux pourraient être répartis en trois catégories: les **succursales** (ex. les SRI) dont l'initiative pour l'implantation

vient des grandes institutions financières; les **franchises** (ex. les SOLIDE) dont l'initiative pour l'implantation doit venir du local; les **PME et les TPE**, qui sont des créations régionales ou locales (lorsque ces dernières relèvent de l'économie sociale leur ancrage dans le milieu semble encore plus profond). En somme, l'implication du milieu dans les fonds régionaux et locaux serait extrêmement variable selon qu'il s'agisse d'une succursale, d'une franchise ou d'une création du milieu. Comme la proximité ne se réduit pas à la proximité géographique, il faut également tenir compte de la nature et des objectifs des fonds. D'où l'intérêt de maintenir la distinction entre fonds d'origine gouvernementale, fonds d'économie sociale et fonds privés ou corporatifs.

2) L'examen du contexte général nous semble fort instructif. La multiplication des fonds régionaux et locaux répond selon nous à un long processus d'évolution des politiques de développement régional. Si dans un premier temps, le développement régional a visé à réduire les poches de pauvreté en milieu rural, il a dans un deuxième temps été orienté vers la restructuration économique, y compris dans les centres urbains et industriels. Avec la mondialisation et l'ouverture des frontières, ces interventions se sont avérées plus ou moins inefficaces. En effet, "la mondialisation renvoie à un ensemble de contraintes qui s'abattent désormais sur les États et qui affectent la marge d'autonomie dont ils disposaient naguère pour mener à bien leurs propres politiques économiques et sociales⁶¹."

Dans ce contexte, le local est revalorisé aussi bien par les gouvernements que par les citoyens. Il devient le lieu par excellence où s'établissent les compromis et les consensus concernant les transformations à opérer. De nouveaux intervenants sur la scène économiques sont ainsi apparus: syndicats, groupes communautaires, églises, minorités visibles organisées, etc. Or l'un des instruments actuellement privilégiés pour intervenir sur la scène économique n'est autre que les fonds de développement. Les fonds régionaux et locaux participent de ce même environnement. Cela dit, on peut se demander s'il n'y a pas là aussi une tendance à la dualisation, entre les fonds orientés vers les entreprises performantes et les fonds voués aux entreprises plus traditionnelles et à faible intensité de capital. Ainsi la **Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches** avec 60 millions \$ de capitalisation et la **Société Innovatech du Grand Montréal** avec 300 millions \$, deux fonds à la fois sectoriels et régionaux mais d'origine gouvernementale, représentent plus de six fois la capitalisation de tous les autres fonds régionaux et locaux (S.R.I. et SOLIDE). La spécialisation n'est pas mauvaise en soi mais lorsque les ressources collectives (fonds de pension, avantages fiscaux, subventions de l'État) y sont engagées, on se doit de soulever la question de savoir qui assumera les coûts du passage de l'ancienne à la nouvelle économie⁶², ou autrement dit, qui en sortira gagnant et qui sera perdant.

⁶¹. Dorval Brunelle et Benoît Lévesque, "Pour une citoyenneté plus active dans le domaine de l'économie", *Options*, Automne 1994, p. 70.

⁶². Bella Beck, *La nouvelle économie*, Montréal, Éd. Transcontinentales, 1994.

3) Enfin, la saturation relative du marché québécois pour le capital de risque semble favoriser la multiplication des fonds régionaux et locaux. Cela est apparemment manifeste pour les fonds qui visent en priorité les entreprises à haute performance. Il semble "y avoir plus de chasseurs que de gibier". Cependant, comme plusieurs l'ont relevé, la demande de financement au bas de l'échelle et notamment pour des entreprises à forte intensité de travail, n'est pas comblée pour autant. D'où d'ailleurs, l'importance des fonds communautaires et d'économie sociale (avec les réserves formulées précédemment). Outre la nécessité d'une articulation nouvelle entre le social et l'économique, cette saturation laisse supposer que l'intervention de l'État ne saurait se limiter à favoriser le financement et la capitalisation des entreprises. Il faut une approche qui tienne compte de l'ouverture des frontières et qui réussisse à articuler autrement non seulement la politique économique et la politique sociale⁶³ mais également la politique industrielle et la politique de développement régional.

Sans doute, les États, et a fortiori l'état canadien, ne peuvent plus s'en remettre à la problématique keynésienne de soutien de la demande pour relancer l'économie. En effet, avec l'ouverture des frontières, une telle politique n'enclenche pas nécessairement une relance domestique. En revanche, une politique centrée sur les facteurs liés à l'offre (le financement des entreprises, la formation professionnelle, la recherche et développement, etc.) peut avoir de meilleurs résultats en termes de relance et de création d'emplois. Elle peut favoriser la conquête de nouveaux marchés. Dans cette perspective, les dynamismes locaux et régionaux peuvent constituer des avantages comparatifs non négligeables. De plus, au niveau local, il est plus facile de tirer profit de l'hybridation entre les diverses formes économiques (économie de marché, économie publique et non marchande, économie communautaire et réciprocité)⁶⁴. Cependant, le fait de favoriser l'offre, plutôt que la demande ne conduit pas nécessairement à s'en remettre exclusivement au marché et à adopter la position du laisser-faire, comme le souhaiteraient les tenants du néo-libéralisme. Il est possible de tirer profit de la critique keynésienne du laisser-faire pour orienter l'intervention de l'État dans le sens d'un renforcement d'une économie de "l'offre effective", selon l'expression suggérée par Egon Matzner et Wolfgang Streeck⁶⁵. Une telle politique suppose qu'on se préoccupe des conditions institutionnelles (non seulement du financement et de la capitalisation des entreprises mais également la formation professionnelle et technique, de la recherche et développement, etc.) qui assureront une certaine stabilité aux facteurs agissant sur l'offre.

63. Voir à cet égard la contribution majeure de Jean-Louis Laville, "Économie et solidarité: esquisse d'une problématique", in J.-L. Laville (Sous la dir. de), **L'économie solidaire. Une perspective internationale**, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.

64. Voir dans cette visée, les recherches de l'Institut Karl Polanyi que dirige Margie Mendell. Voir également Jean-Louis Laville, "Économie et solidarité: esquisse d'une problématique", in Jean-Louis Laville (Sous la dir. de), **Op. cit.**, pp. 13-89.

65. Egon Marzner et Wolfgang Streeck, "Introduction: Towards a Socio-Economics of Employment in a Post-Keynesian Economy", in Egon Marzner et Wolfgang Streeck (Eds), **Beyond Keynesianism. The Socio-Economics of Production and Full Employment**, Aldershot, Edward Elgar, 1991, p.1-18.