



**ÉTUDE D'IMPACTS SOCIO-ÉCONOMIQUES DES ENTREPRISES
D'INSERTION DU QUÉBEC**

Février 2011

Préparée pour le :

**CONSEIL D'ADMINISTRATION
DU COLLECTIF DES ENTREPRISES D'INSERTION DU QUÉBEC (CEIQ)**

Soumise par :

Martin Comeau
Associé fondateur

CONSULTATIONS LIBERA MUTATIO

10517, avenue Georges-Baril
Montréal (Québec) H2C 2N4

À PROPOS DE L'AUTEUR

Martin Comeau a fondé Consultations Libera Mutatio en juillet 2008. Consultations Libera Mutatio offre à ses clients de trouver de l'information stratégique, de la traiter, et de la présenter de telle sorte qu'elle contribue à la prise de décision.

Mais avant de partir à son compte, Martin Comeau a été pendant près de six ans économiste chez RECYC-QUÉBEC, société d'État québécoise œuvrant dans le domaine de la récupération et du recyclage. À ce titre, il a réalisé une quinzaine d'analyses et d'études dont plusieurs ont été remises aux ministres du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs. Entre septembre 2007 et mai 2008, il a été chargé de calculer les paiements aux organismes municipaux dans le cadre du Régime de compensation de la collecte sélective des matières recyclables : 1 054 paiements ont été faits à autant d'organismes municipaux, correspondant à un montant de près de 50 millions de dollars (M\$).

Auparavant, en tant que directeur des affaires gouvernementales et commerciales à l'Association des détaillants en alimentation du Québec, l'auteur a représenté les détaillants en alimentation (surtout des chaînes Métro, IGA et Alimentation Couche-Tard) auprès des différentes autorités gouvernementales.

De 1996 à 2001, il a été économiste principal et directeur des communications à la Fédération des chambres de commerce du Québec alors que Michel Audet y était président. Il a à ce titre contribué au positionnement de la Fédération dans la plupart des débats socio-économiques ayant marqué le Québec durant cette période.

Martin Comeau détient un baccalauréat en économique de l'Université de Sherbrooke (obtenu en décembre 1989), une attestation d'études en civilisation française de l'Université d'Aix-Marseille III, et une maîtrise en science politique (Orientation - Analyse des politiques) de l'UQAM obtenue en janvier 1996. Il est secrétaire du conseil d'administration et membre du comité des politiques publiques de l'Association des économistes québécois (ASDEQ). Il fut également administrateur de l'Office des personnes handicapées du Québec et de l'Institut d'administration publique du Grand Montréal.

AVERTISSEMENT ET REMERCIEMENTS

Cette étude a été amorcée par le *Collectif des entreprises d'insertion du Québec* (CEIQ) et a été confiée à monsieur Martin Comeau, associé fondateur de Consultations Libera Mutatio.

Pour réaliser son mandat, six (6) visites d'entreprises d'insertion ont été organisées. Ces visites étaient importantes, car elles ont permis de constater l'ampleur des défis auxquels sont confrontées les entreprises d'insertion et de reconnaître les résultats appréciables qu'elles obtiennent quotidiennement. Ces visites ont notamment été l'occasion d'observer les difficultés auxquelles doivent faire face les participants et d'établir leur niveau d'éloignement par rapport au marché du travail. Ces visites constituaient également une opportunité de préciser davantage le modèle d'affaires des entreprises d'insertion. Ces visites n'auraient pas été possibles sans l'accueil et la patience des personnes suivantes :

- Mme Marthe Bureau, directrice générale du Groupe PART
- Mme Céline Chicoine, coordonnatrice de l'administration à Insertech Angus
- M. Jean Lechasseur, directeur général de Formétal
- M. Michel Morin, directeur général d'Imprime-Emploi
- M. René Tremblay, directeur général de La Corbeille Bordeaux-Cartierville
- M. David Boivin, directeur général du Restaurant – Formation Le Piolet

L'auteur tient à les remercier, ainsi que les autres directeurs généraux d'entreprises d'insertion membres du CEIQ. Ces derniers ont été rencontrés à trois (3) reprises : le 26 novembre 2009, le 23 mars et le 30 septembre 2010. De plus, une rencontre a été organisée le 26 avril 2010 avec les administrateurs œuvrant au sein du conseil d'administration du CEIQ. Par leurs questions et commentaires, l'apport de toutes ces personnes a considérablement enrichi la présente étude. Il faut aussi saluer la contribution des personnes ayant accepté de participer au comité de lecture créé pour offrir des commentaires lors des différentes étapes de la démarche. Ces personnes sont : M. David Boivin, directeur général du Restaurant – Formation Le Piolet ; M. Éric Alain, directeur général de Parvélo inc. ; et Mme Nicole Forget-Bashonga, directrice générale de La Cuisine collective Hochelaga-Maisonneuve.

Pour terminer, deux autres personnes doivent recevoir des remerciements. D'abord, M. Sébastien Gagnon de l'Institut de la statistique du Québec dont l'accompagnement et les explications quant à certaines particularités du modèle intersectoriel de l'économie du Québec ont été fort appréciés. Ensuite, il a été demandé à M. Jean-Michel Cousineau de décrire les forces de la présente étude et d'en préciser les limites. Ses suggestions ont notamment permis de préciser davantage les coûts associés à la mesure « entreprises d'insertion » et d'améliorer certains aspects des effets de récurrence dans le temps. M. Cousineau est professeur titulaire de l'École des relations industrielles de l'Université de Montréal et il préside le Comité des politiques publiques de l'Association des économistes québécois. Il collabore notamment avec le Centre d'étude sur la pauvreté et l'exclusion (CEPE) et les ministères du Travail et de l'Emploi et de la Solidarité sociale.

TABLE DES MATIÈRES

À PROPOS DE L'AUTEUR.....	i
AVERTISSEMENT ET REMERCIEMENTS	ii
SYNTHÈSE	viii
INTRODUCTION	1
Partie I : Portrait socio-économique des entreprises d'insertion au Québec.....	3
1. Les entreprises d'insertion au Québec	3
Une « entreprise d'insertion » : qu'est-ce que c'est ?.....	3
État de situation des entreprises d'insertion au Québec	6
2. Les personnes	7
Description du partenariat entre Emploi-Québec et les entreprises d'insertion	7
État de situation des participants pour la période du 1 ^{er} juillet 2007 au 30 juin 2008	8
Les autres employés des EI.....	11
3. Les revenus et la rentabilité des entreprises d'insertion	11
Provenance des données.....	11
Les revenus	12
La rentabilité des entreprises d'insertion.....	14
4. Les dépenses	15
Partie II : Impacts économiques des entreprises d'insertion du Québec	18
1. Impacts économiques associés aux dépenses des entreprises d'insertion	19
Le modèle intersectoriel du Québec	19
Portée et limites du modèle	21
Informations transmises à l'Institut de la statistique du Québec.....	21
Résultats des simulations	22
2. Impacts associés aux coûts évités et aux gains économiques pour les gouvernements du Québec et du Canada.....	26
Coûts évités au système de santé	26
Gains économiques provenant d'une plus grande productivité chez les participants.....	29
Gains obtenus par un recul de la pauvreté chez les enfants des participantes	32
Coûts évités aux systèmes de justice et carcéral.....	34
Coûts évités et gains aux programmes spécifiques du gouvernement du Québec.....	35
Coûts évités à l'assurance-emploi pour Ottawa	36
Synthèse des coûts évités et des gains économiques	38
CONCLUSION ET QUELQUES OBSERVATIONS	39
Principaux résultats	39
Quelques observations.....	41

ANNEXES

1.	Questionnaire détaillé de l'ISQ décrivant les spécifications de la demande	45
2.	Impacts de la mesure « entreprises d'insertion » si elle est maintenue pendant vingt et un (21) ans selon les mêmes paramètres	46
3.	Bibliographie.....	47

LISTE DES FIGURES

Figure S1 :	Impact financier des entreprises d’insertion pour le gouvernement du Québec	xi
Figure S2 :	Impact financier des entreprises d’insertion pour le gouvernement du Canada.....	xii
Figure S3 :	Impact financier des entreprises d’insertion pour les deux gouvernements	xiii
Figure 1 :	Importance relative des principaux postes de revenus pour les entreprises d’insertion en 2008	13
Figure 2 :	Importance relative de la masse salariale et des charges sociales entre les différentes catégories de personnels	16
Figure 3 :	Illustration des liens entre des compétences inadéquates, une faible productivité, le niveau de revenus et les effets sur l’État	30

LISTE DES TABLEAUX

Tableau S1 :	Total des gains économiques pour les gouvernements du Québec et du Canada.....	ix
Tableau 1 :	Répartition régionale des entreprises d'insertion membres du CEIQ.....	6
Tableau 2 :	Répartition sectorielle des entreprises d'insertion membres du CEIQ	7
Tableau 3 :	Caractéristiques des participants œuvrant au sein des entreprises d'insertion (EI) du Québec – 30 juin 2008	9
Tableau 4 :	Dates de fin d'année financière de 46 entreprises d'insertion pour l'année 2008	12
Tableau 5 :	Répartition des entreprises d'insertion selon leur niveau de revenus en 2008.....	12
Tableau 6 :	Sources de revenus des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008.....	13
Tableau 7 :	Montants investis par les gouvernements du Québec et du Canada - 2008.....	14
Tableau 8 :	Principales dépenses des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008.....	15
Tableau 9 :	Répartition de la masse salariale et des charges sociales entre catégories de personnels.....	15
Tableau 10 :	Répartition des achats d'intrants par les entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008.....	16
Tableau 11 :	Répartition des amortissements des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008.....	17
Tableau 12 :	Impact économique pour les gouvernements du Québec et du Canada des dépenses d'exploitation des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008	23
Tableau 13 :	Principaux paramètres utilisés pour calculer les impôts sur les salaires et traitements provenant de l'action des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008.....	24
Tableau 14 :	Impact économique total pour les gouvernements du Québec et du Canada des dépenses d'exploitation des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008.....	24
Tableau 15 :	Distribution des dépenses publiques de santé par quintile	28
Tableau 16 :	Coûts évités au système de santé par les participants ayant complété leur parcours d'insertion - 2008	29
Tableau 17 :	Revenus moyens des unités familiales selon les quintiles au Québec en 2008	31
Tableau 18 :	Gains économiques associés à la croissance de la productivité des participants ayant complété leur parcours d'insertion en 2008.	32
Tableau 19 :	Hypothèses utiles pour calculer les gains associés à un recul de la pauvreté récurrente grâce aux entreprises d'insertion	33
Tableau 20 :	Gains associés à un recul de la pauvreté récurrente chez les enfants des participantes ayant complété leur parcours d'insertion en 2008	34
Tableau 21 :	Hypothèses et paramètres utilisés pour calculer les coûts évités aux systèmes de justice et carcéral	35
Tableau 22 :	Coûts évités aux systèmes de justice et carcéral par les participants ayant complété leur parcours d'insertion en 2008	35
Tableau 23 :	Hypothèses et paramètres utilisés pour estimer la réduction des prestations d'assistance-emploi que le gouvernement du Québec n'aurait plus à verser	36
Tableau 24 :	Gains et coûts évités aux programmes du gouvernement du Québec	36

Tableau 25 : Hypothèses et paramètres utilisés pour estimer la réduction des prestations d'assurance-emploi que le gouvernement fédéral n'a plus à verser.....	37
Tableau 26 : Gains et coûts évités à l'assurance-emploi pour le gouvernement fédéral	37
Tableau 27 : Ensemble des gains et des coûts évités pour les gouvernements du Québec et du Canada	38
Tableau 28 : Gains économiques pour les participants	38
Tableau 29 : Total des gains économiques pour les gouvernements du Québec et du Canada.....	39

SYNTHÈSE

En 2008, le Collectif des entreprises d'insertion du Québec (CEIQ) réunissait 43 membres comprenant 46 entreprises d'insertion présentes dans 12 régions du Québec. Œuvrant dans une douzaine de secteurs d'activités, elles avaient un chiffre d'affaires annuel dépassant 68 M\$. Pourtant, leurs impacts économiques, bien que substantiels, étaient relativement peu connus à l'échelle du Québec. Cette situation a incité le CEIQ à approcher Consultations Libera Mutatio pour réaliser une étude dont l'objectif principal était d'évaluer les impacts socio-économiques des entreprises d'insertion du Québec pour les gouvernements et la société québécoise.

La démarche exposée dans la présente étude permet de brosser un portrait précis des entreprises d'insertion membres du CEIQ et d'établir rigoureusement leurs impacts socio-économiques. Elle comporte deux (2) grandes parties.

La première dresse le portrait socio-économique des entreprises d'insertion membres du CEIQ. Elle comporte quatre (4) sections. La première (1^{re}) présente la définition, convenue au Québec, d'une entreprise d'insertion et elle fait voir leur répartition aux plans régional et sectoriel. La deuxième (2^e) section a pour sujet les personnes œuvrant au succès des entreprises d'insertion. On y trouve d'abord une description du partenariat entre Emploi-Québec et les entreprises d'insertion. Puis, les participants y sont présentés et leurs caractéristiques sont détaillées. La troisième (3^e) section traite des revenus des entreprises d'insertion et dresse un portrait sommaire de leur rentabilité après avoir décrit avec précision l'ensemble des investissements consentis à cette mesure par les gouvernements du Québec et du Canada. Finalement, la quatrième (4^e) et dernière section de la Partie I dépeint les dépenses des entreprises d'insertion. On peut y constater que les salaires constituent la majeure partie des dépenses. Mais des impacts significatifs associés aux achats de pièces et d'équipements sont également observés chez les fournisseurs.

La seconde partie du document vise à estimer les impacts économiques des entreprises d'insertion au Québec. Elle comporte deux grandes sections. Dans la première (1^{ère}), le modèle intersectoriel de l'économie québécoise, hébergé par l'Institut de la statistique du Québec, est appelé en renfort afin d'évaluer les impacts économiques associés aux dépenses présentées dans la dernière section de la Partie I. La seconde section de la Partie II vise à calculer les gains économiques et les coûts évités pour les gouvernements du Québec et du Canada dans six (6) domaines :

1. Coûts évités au système de santé ;
2. Gains économiques provenant de la hausse de productivité des participants ;
3. Gains économiques au niveau des enfants des participantes ;
4. Coûts évités au système de justice et carcéral ;
5. Coûts évités et gains aux programmes spécifiques du gouvernement du Québec ;
6. Coûts évités et gains au programme d'assurance-emploi du gouvernement du Canada.

Au terme de la démarche, la conclusion reprend les résultats obtenus à la Partie II et les compare aux investissements consentis par les gouvernements. Ces résultats sont également considérés et commentés à la lumière de la littérature scientifique portant sur l'efficacité et l'efficacité des mesures constituant les politiques actives du marché du travail.

En considérant le tableau S1 qui suit, on remarque d'abord que, la première année, les gains des gouvernements du Québec et du Canada se chiffrent respectivement à plus de 17 M\$ et de 7 M\$. Sachant qu'il avait investi 35,7 M\$ en 2008, le Québec récupère près de la moitié (48 %) de sa mise dès la première année (voir la figure S1 à la fin de la synthèse). Ensemble, les deux ordres de gouvernement recouvrent les deux tiers (2/3) de leur mise dans les douze (12) premiers mois (voir la figure S3 à la fin de la synthèse).

Tableau S1 : Total des gains économiques pour les gouvernements du Québec et du Canada

Gouvernement du Québec			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	11 084 830 \$	Non récurrent	11 084 830 \$
Total des gains et des coûts évités	6 019 929 \$	2 790 062 \$	56 853 524 \$
Total des gains économiques pour le gouvernement du Québec	17 104 759 \$	2 790 062 \$	67 938 354 \$
Gouvernement du Canada			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	4 912 187 \$	Non récurrent	4 912 187 \$
Total des gains et des coûts évités	2 406 161 \$	1 174 743 \$	23 128 560 \$
Total des gains économiques pour le gouvernement du Canada	7 318 348 \$	1 174 743 \$	28 040 748 \$
Total des gouvernements			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	15 997 017 \$	Non récurrent	15 997 017 \$
Total des gains et des coûts évités	8 426 089 \$	3 964 804 \$	79 982 084 \$
Total des gains économiques pour les deux gouvernements	24 423 107 \$	3 964 804 \$	95 979 102 \$

Sur une période de vingt et un (21) ans, l'ensemble des gains pour le gouvernement du Québec approche 68 M\$, dégageant un bénéfice net de 32,2 M\$ (voir les montants dans les cases orangées dans la figure S1). Pour sa part, les gains du gouvernement fédéral totalisent 28 M\$ à la fin des vingt et une (21) années. C'est donc dire que sa contribution de 580 000 \$ dégage un bénéfice net de plus de 27 M\$ (voir figure S2). Finalement, pour les deux ordres de gouvernement, les gains économiques totaux approchent les 100 M\$ sur une période de vingt et un (21) ans permettant de dégager un excédant de près de 60 M\$ (voir figure S3). Il ne faut que 29 mois pour que les deux niveaux de gouvernement récupèrent leurs mises de fonds.

En faisant l'hypothèse supplémentaire que la mesure « entreprises d'insertion » serait reconduite sans modification durant la période de 21 années, il en résulterait pour les gouvernements du Québec et du Canada un bénéfice net respectif de plus de 355 M\$ et de 439 M\$. C'est donc dire que les deux (2) ordres de gouvernement, en consacrant chaque année une somme de 36,3 M\$, recueilleraient des gains de près de 800 M\$ pour cette période (annexe 2).

À la lumière de ces résultats, on peut conclure que les investissements consentis par les gouvernements dans les entreprises d'insertion sont nettement profitables pour les contribuables québécois et canadiens. Ils entraînent un excédent net à moyen terme, tout en permettant de soutenir une clientèle très éloignée du marché du travail.

Pour la main-d'œuvre, les dépenses d'exploitation liées aux opérations des entreprises d'insertion du Québec en 2008 soutenaient 2 430 années-personnes pour une masse salariale de 46,3 M\$. C'est donc dire que, par leurs actions, les entreprises d'insertion du Québec sont directement responsables de la création de plus de 150 emplois permanents et à temps plein parmi leurs fournisseurs. Les résultats nous apprennent dans un même temps que ces dépenses d'exploitation occasionnent une valeur ajoutée aux prix de base de 57,4 M\$. En conséquence, les entreprises d'insertion du Québec sont aussi responsables d'une création de richesse correspondant à près de 12 M\$ parmi leurs fournisseurs.

Les estimations présentées dans cette étude demeurent très conservatrices pour les raisons suivantes :

- Elles ne tiennent pas compte des effets induits, c'est-à-dire de l'accroissement de l'activité économique provenant de l'augmentation des revenus (tels les salaires) occasionnés par la présence des entreprises d'insertion ;
- Elles n'incorporent aucune taxe versée aux administrations municipales et régionales. Ces dernières accaparaient près de 9 % des revenus des administrations publiques au Québec en 2008 ;
- Elles s'appuient à plusieurs endroits sur l'hypothèse selon laquelle les participants ne terminant pas leur parcours ne s'intégreront jamais au marché du travail alors qu'une portion d'entre eux vont le faire ;

- Elles omettent de prendre en compte les gains intangibles associés à une meilleure estime de soi, aux sentiments associés au bonheur et à l'accomplissement personnel et professionnel, à une participation enrichie au sein de la société (vote aux élections, philanthropie, volontariat, et les autres formes d'engagement social), à des relations plus approfondies avec la famille, les pairs et autres réseaux sociaux.

Les entreprises d'insertion du Québec contribuent de plusieurs autres manières au développement socio-économique du Québec. Elles sont issues du milieu local avec lequel elles entretiennent des liens de partenariat étroit. À cet égard, elles sont souvent implantées dans des quartiers ou des régions où la situation économique est relativement moins favorable, contribuant ainsi à répondre à des imperfections du marché et à résoudre des problèmes sociaux. Elles y font une promotion active de leur main-d'œuvre, en particulier auprès des entreprises privées.

Par ailleurs, la prise en compte de la littérature scientifique portant sur les politiques actives du marché du travail permet de constater que le modèle d'affaires des entreprises d'insertion apparaît particulièrement bien adapté pour offrir, à l'État québécois et à leurs participants, des parcours empreints d'efficacité et d'efficience. Ceux-ci :

- Comportent un mélange approprié et intégré de formation scolaire, de compétences professionnelles, de formation en milieu de travail, etc.;
- Permettent aux jeunes d'accéder à des passerelles vers l'éducation plus formelle afin qu'ils puissent développer encore davantage leurs habiletés et leurs compétences ;
- Proposent un ensemble de services pour soutenir les jeunes et leur famille afin de mieux répondre à leurs besoins spécifiques ;
- Impliquent un suivi des résultats obtenus pour améliorer la qualité des actions.

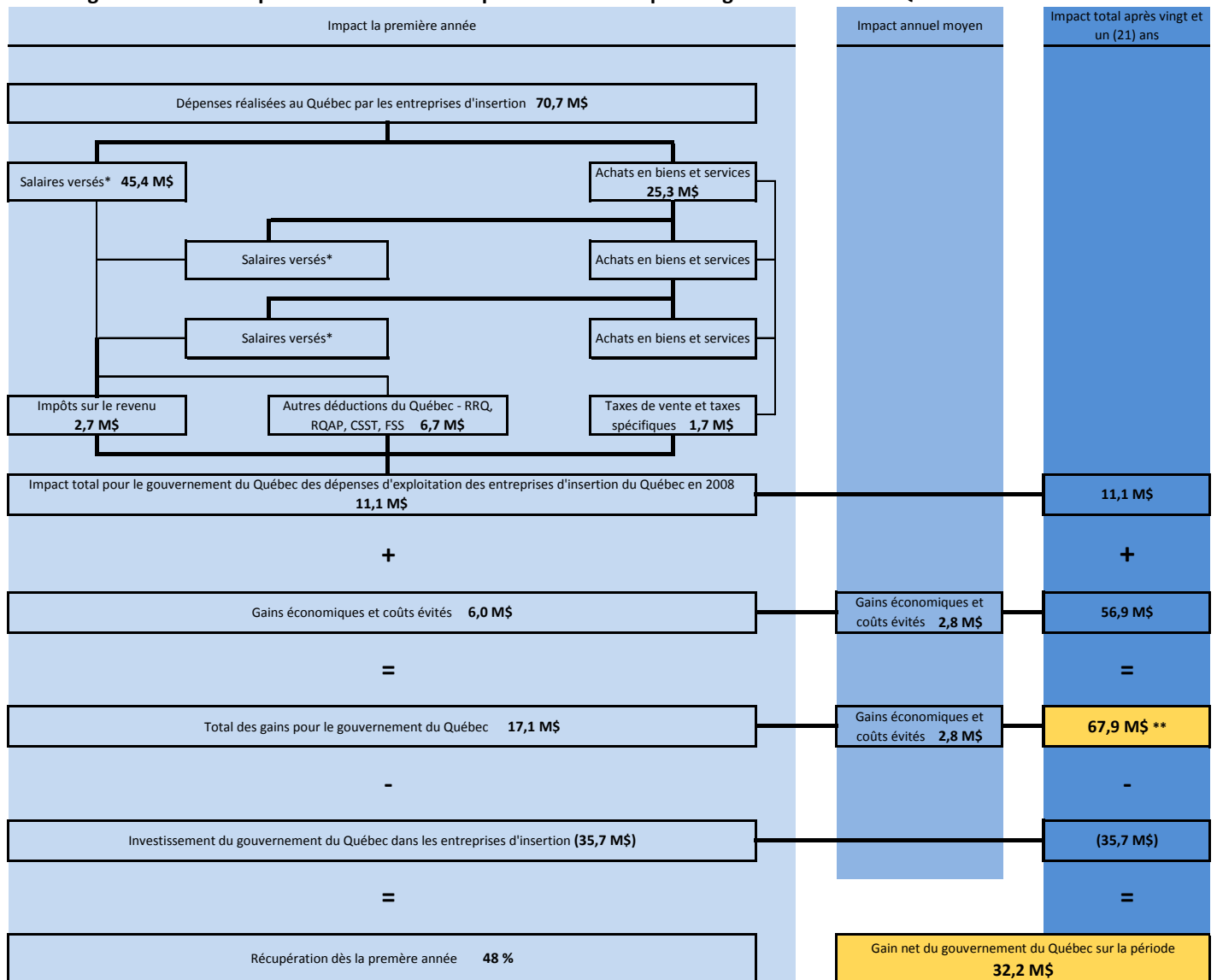
En dernière analyse, il est utile de rappeler que les autorités politiques américaines ont, à plusieurs reprises, choisi d'allouer davantage de ressources financières pour soutenir des mesures d'employabilité et de formation en faveur d'une population plus défavorisée au plan économique. C'est aussi cette voie que préconise l'OCDE dans deux rapports publiés récemment. Dans son étude publiée en 2009 et intitulée *Perspectives de l'emploi de l'OCDE – Faire face à la crise de l'emploi*, l'OCDE affirme que :

(...) la priorité à court terme devrait être de réduire au minimum l'accroissement du noyau irréductible de jeunes qui, connaissant le chômage de longue durée et l'inactivité (non associée à des études), risquent de perdre des contacts efficaces avec le marché du travail et de compromettre pour toujours leurs perspectives d'emplois et leurs capacités de gains. Il est également clair que dans un contexte de ralentissement économique, il est encore plus essentiel de prendre des mesures décisives ciblées sur les jeunes à risque (subventions pour des contrats d'apprentissage destinés aux jeunes non qualifiés, promotion d'écoles de la deuxième chance, etc.) afin de diminuer leurs chances d'entrer sur le marché du travail sans aucune qualification.

Dans son étude de 2008 s'intéressant à la création d'emplois pour les jeunes au Canada, l'OCDE recommandait que les dépenses publiques courantes, tant fédérales que provinciales, fassent une plus large part aux mesures destinées aux jeunes confrontés à des obstacles multiples à l'emploi.

Ces recommandations de l'OCDE et les résultats obtenus dans la présente étude suggèrent que le gouvernement du Québec devrait accroître les ressources destinées à la mesure « entreprises d'insertion ».

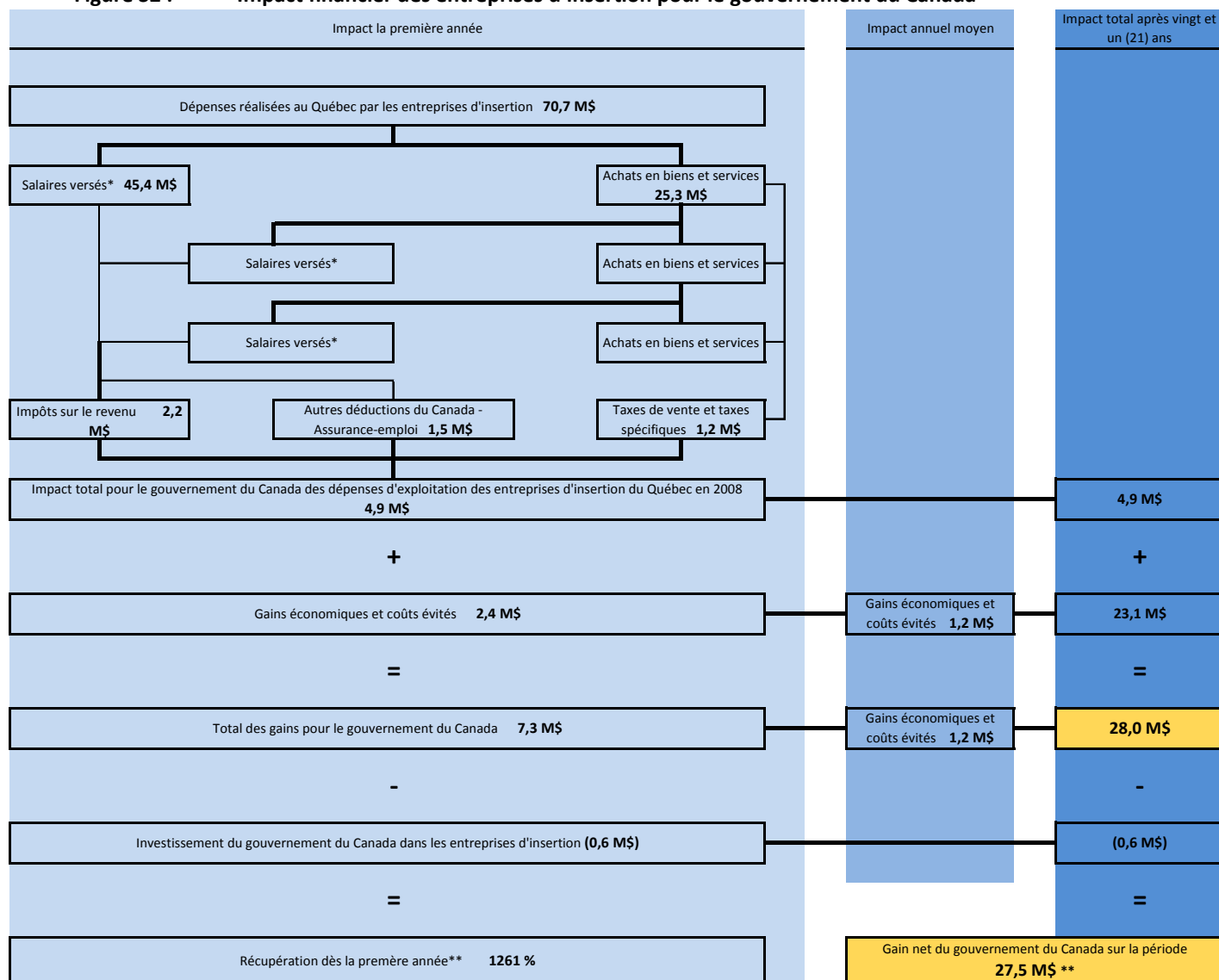
Figure S1 : Impact financier des entreprises d'insertion pour le gouvernement du Québec



* Correspond au total des salaires, des traitements et des revenus nets des entreprises individuels

** L'arrondissement des valeurs explique le résultat de la sommation.

Figure S2 : Impact financier des entreprises d'insertion pour le gouvernement du Canada



* Correspond au total des salaires, des traitements et des revenus nets des entreprises individuels

** L'arrondissement des valeurs explique les résultats.

Figure S3 : Impact financier des entreprises d'insertion pour les deux gouvernements

Impact la première année	Impact annuel moyen	Impact total après vingt et un (21) ans										
Dépenses réalisées au Québec par les entreprises d'insertion 70,7 M\$												
<table border="0"> <tr> <td>Salaires versés* 45,4 M\$</td> <td>Achats en biens et services 25,3 M\$</td> </tr> <tr> <td>Salaires versés*</td> <td>Achats en biens et services</td> </tr> <tr> <td>Salaires versés*</td> <td>Achats en biens et services</td> </tr> <tr> <td>Impôts sur le revenu 4,9 M\$</td> <td>Taxes de vente et taxes spécifiques 2,9 M\$</td> </tr> <tr> <td>Autres déductions sur la masse salariale 8,2 M\$</td> <td></td> </tr> </table>	Salaires versés* 45,4 M\$	Achats en biens et services 25,3 M\$	Salaires versés*	Achats en biens et services	Salaires versés*	Achats en biens et services	Impôts sur le revenu 4,9 M\$	Taxes de vente et taxes spécifiques 2,9 M\$	Autres déductions sur la masse salariale 8,2 M\$			
Salaires versés* 45,4 M\$	Achats en biens et services 25,3 M\$											
Salaires versés*	Achats en biens et services											
Salaires versés*	Achats en biens et services											
Impôts sur le revenu 4,9 M\$	Taxes de vente et taxes spécifiques 2,9 M\$											
Autres déductions sur la masse salariale 8,2 M\$												
Impact total pour les gouvernements des dépenses d'exploitation des entreprises d'insertion du Québec en 2008 16,0 M\$		16,0 M\$										
+		+										
Gains économiques et coûts évités 8,4 M\$	Gains économiques et coûts évités 4,0 M\$	80,0 M\$										
=		=										
Total des gains pour les gouvernements 24,4 M\$	Gains économiques et coûts évités 4,0 M\$	96,0 M\$										
-		-										
Investissement des gouvernements dans les entreprises d'insertion (36,3 M\$)		(36,3 M\$)										
=		=										
Récupération dès la première année 67 %		Gain net des gouvernements sur la période										
		59,7 M\$										

* Correspond au total des salaires, des traitements et des revenus nets des entreprises individuels

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat social – l'idée consistant à répondre aux imperfections du marché par des innovations de gestion visant à transformer en profondeur les individus et la société et, ainsi, résoudre des problèmes sociaux – a pris, depuis 15 ans, un envol considérable en Amérique du Nord. Les entreprises d'insertion du Québec s'inscrivent directement dans ce mouvement. En effet, en 2010, le Collectif des entreprises d'insertion du Québec (CEIQ) a eu 15 ans. En 2008, il réunissait 43 membres comprenant 46 entreprises d'insertion présentes dans 12 régions du Québec. Œuvrant dans une douzaine de secteurs d'activités, elles avaient un chiffre d'affaires annuel dépassant 68 M\$. Les entreprises d'insertion sont reconnues par un très grand nombre d'intervenants de la société québécoise : gens d'affaires, syndicalistes, journalistes, chercheurs, analystes des politiques, philanthropes, etc. Le succès de la *Semaine des entreprises d'insertion* en constitue la preuve la plus manifeste.

Et pourtant, les impacts économiques de l'ensemble des membres du CEIQ, bien que substantiels, sont relativement peu connus à l'échelle du Québec. Cette situation a incité le CEIQ à approcher Consultations Libera Mutatio pour réaliser une étude dont l'objectif principal était d'évaluer les impacts socio-économiques des entreprises d'insertion du Québec pour les gouvernements et la société québécoise.

La démarche exposée dans la présente étude permet de brosser un portrait précis des entreprises d'insertion au Québec et d'établir rigoureusement leurs impacts socio-économiques pour les gouvernements et la société québécoise. Elle comporte deux (2) grandes parties.

La première dresse le portrait socio-économique des entreprises d'insertion au Québec. Elle comporte quatre (4) sections. La première (1^{re}) présente la définition, convenue au Québec, d'une entreprise d'insertion et elle fait voir leur répartition aux plans régional et sectoriel. La deuxième (2^e) section a pour sujet les personnes œuvrant au succès des entreprises d'insertion. On y trouve d'abord une description du partenariat entre Emploi-Québec et les entreprises d'insertion. Puis, les participants y sont présentés et leurs caractéristiques sont détaillées. La troisième (3^e) section traite des revenus des entreprises d'insertion et dresse un portrait sommaire de leur rentabilité après avoir décrit avec précision l'ensemble des investissements consentis à cette mesure par les gouvernements du Québec et du Canada. Finalement, la quatrième (4^e) et dernière section de la Partie I dépeint les dépenses des entreprises d'insertion. On peut y constater que les salaires constituent la majeure partie des dépenses. Mais des impacts significatifs associés aux achats de pièces et d'équipements sont également observés chez les fournisseurs.

La seconde partie du document vise à estimer les impacts économiques des entreprises d'insertion au Québec. Elle comporte deux grandes sections. Dans la première, le modèle intersectoriel de l'économie québécois, hébergé par *l'Institut de la statistique du Québec*, est appelé en renfort afin d'évaluer les impacts économiques associés aux dépenses présentées dans la dernière section de la Partie I. Le modèle y est brièvement décrit avec sa portée et ses limites. Les résultats obtenus par le modèle font ensuite l'objet de calculs supplémentaires pour préciser davantage les impacts directs, notamment ceux des salaires versés par les entreprises d'insertion du Québec. La seconde section de la Partie II vise à calculer les gains économiques et les coûts évités pour les gouvernements du Québec et du Canada. Pour réaliser cette partie du mandat, une recherche de la littérature économique portant sur les coûts reliés au décrochage et à la pauvreté a été réalisée. La littérature économique identifie six (6) types de gains économiques et de coûts évités pour les gouvernements lorsqu'ils s'engagent dans la lutte à la pauvreté et à la réinsertion sociale. Ces résultats ont été adaptés au présent mandat et il en découle que les gouvernements du Québec et du Canada bénéficient des :

- Coûts évités au système de santé ;
- Gains économiques provenant de la hausse de productivité des participants ;
- Gains économiques au niveau des enfants des participantes ;
- Coûts évités au système de justice et carcéral ;
- Coûts évités et gains aux programmes spécifiques du gouvernement du Québec ;
- Coûts évités et gains au programme d'assurance-emploi pour Ottawa.

Au terme de la démarche, la conclusion reprend les résultats obtenus à la Partie II et les compare aux investissements consentis par les gouvernements. Ces résultats sont également considérés et commentés à la lumière de la littérature scientifique portant sur l'efficacité et l'efficience des mesures constituant les politiques actives du marché du travail.

L'ensemble des impacts économiques, des coûts évités et des gains a été établi en prenant en compte les dépenses des entreprises d'insertion et les informations disponibles pour l'année 2008 seulement. Le but recherché était de refléter, le plus fidèlement possible, les impacts économiques occasionnés par la présence et les actions des entreprises d'insertion au Québec. Les outils ici utilisés sont largement connus des économistes québécois et la méthode peut facilement être reproduite par ces derniers, conférant ainsi rigueur et crédibilité à l'ensemble de la démarche méthodologique. À cet égard, une approche conservatrice dans l'évaluation des coûts évités et des gains a été suivie afin d'éviter un certain « sensationnalisme » associé à la production d'un ordre de grandeur surréaliste ou difficile d'interprétation.

Par ailleurs, l'âge et l'état des participants lorsqu'ils arrivent au sein des entreprises d'insertion, ainsi que le type de problématiques auxquels ils sont confrontés, déterminent en partie la réussite de leur parcours ainsi que l'horizon temporel dans lequel ces coûts et ces gains vont se manifester. Dans un monde idéal, le suivi des cohortes de participants, sur plusieurs années, permettrait d'obtenir une information plus complète. Néanmoins, les résultats dressent un portrait original de l'impact des entreprises d'insertion sur la société québécoise.

Partie I : Portrait socio-économique des entreprises d'insertion au Québec

La première partie de l'Étude d'impacts socio-économiques des entreprises d'insertion membres du CEIQ vise à établir le portrait de ces dernières et de leur action. Cette partie comporte quatre (4) sections. Dans la première, une définition des entreprises d'insertion est proposée à laquelle s'ajoute un bref état de situation tant sur les plans national, régional et sectoriel. La seconde section présente la nature du partenariat entre Emploi-Québec et les entreprises d'insertion et décrit brièvement les participants et les résultats obtenus. Dans la troisième section, les revenus sont passés au peigne fin. Les actifs sont également pris en compte afin, notamment, d'établir la santé financière des entreprises d'insertion. Cette section se termine avec une description des sommes consenties à cette mesure par Québec et Ottawa. Finalement, la dernière section se penche sur les dépenses des entreprises d'insertion. Celles-ci sont importantes non seulement parce qu'elles révèlent les charges supportées par les entreprises d'insertion, mais surtout parce qu'elles serviront d'intrants au modèle intersectoriel de l'économie québécoise pour établir les impacts économiques de ces dépenses.

1. Les entreprises d'insertion au Québec

Il convient dans un premier temps de préciser ce qu'est une entreprise d'insertion dans le contexte québécois.

Une « entreprise d'insertion » : qu'est-ce que c'est ?

Créées pour favoriser l'insertion sociale et professionnelle des personnes exclues de l'activité sociale et économique, les entreprises d'insertion jouent un rôle de formation et de passerelle vers l'emploi en utilisant une approche d'insertion par une activité productive. En effet, une entreprise d'insertion est une entreprise à but non lucratif dont la mission première consiste à offrir, à une clientèle exclue socialement et économiquement, une démarche individualisée d'insertion à durée limitée, à partir d'une activité économique réelle réalisée dans une entreprise œuvrant dans un secteur marchand ou dans un secteur d'utilité collective. Concrètement, un organisme peut être reconnu comme « entreprise d'insertion » s'il respecte sept (7) critères prévus au *Cadre de reconnaissance et de financement des entreprises d'insertion* :

1. La mission de l'entreprise doit être l'insertion sociale et professionnelle des personnes en situation d'exclusion. Elle offre aux participants une passerelle vers le marché du travail, la formation ou d'autres alternatives.
2. L'entreprise d'insertion sociale et professionnelle s'adresse à des personnes en grande difficulté, en leur proposant une réelle expérience de travail. Elle s'adresse en priorité à des personnes (jeunes ou adultes) qui connaissent des échecs répétés et pour qui les ressources existantes sont inadaptées. Cette clientèle, en situation d'exclusion, sans revenus, ou fortement défavorisée, est temporairement incapable d'affronter la réalité du marché du travail. Elle s'engage dans une démarche d'insertion sur une base volontaire.
3. L'entreprise d'insertion est un organisme à but non lucratif qui emploie des salariés, commercialise les biens ou services qu'elle produit et vit avec les contraintes du marché. Elle présente des garanties raisonnables d'opération sur trois ans. Elle offre une expérience de travail réelle et significative. L'activité économique se veut au service de la démarche des participants. Lorsqu'elle produit des excédents budgétaires, l'entreprise les investit au service de sa mission.
4. Une entreprise d'insertion s'engage à accorder un statut de travailleur salarié à durée déterminée à ses participants, selon les normes du travail en vigueur.

5. En lien avec les problématiques à l'origine des difficultés vécues par la personne, l'entreprise d'insertion offre au participant, dans le cadre d'une intervention concertée et planifiée, un accompagnement personnalisé tout au long de son parcours d'insertion et même après.
6. Centrée sur les besoins des individus, l'approche y est globale et lie autant les aspects personnels et sociaux que professionnels. La formation est intégrée et vise non seulement l'amélioration de l'employabilité et la qualification des individus, mais aussi à exercer pleinement leur citoyenneté et à renforcer l'affirmation de leur identité. L'encadrement doit être suffisant et compétent.
7. Issue du milieu, l'entreprise d'insertion se situe au centre d'un réseau de partenaires. Elle est un carrefour privilégié pour mettre en place une réelle concertation pour consolider et renforcer l'efficacité des actions en direction de leur clientèle. Elle s'inscrit dans la dynamique de son milieu selon une approche de développement économique communautaire¹.

Cette reconnaissance confère à l'entreprise d'insertion l'admissibilité à un financement provenant du *Fonds de développement du marché du travail* d'Emploi-Québec devant couvrir la totalité des coûts liés à leur mission afin d'atteindre les objectifs de formation et d'insertion sociale et professionnelle².

La négociation du financement d'Emploi-Québec repose sur une approche globale afin de pourvoir aux coûts liés à la mission de l'entreprise d'insertion. À cet effet, Emploi-Québec doit soutenir la masse salariale des participants et du personnel d'encadrement, ainsi que l'ensemble des frais destinés à l'insertion des participants. L'entreprise, quant à elle, assume les coûts de production à partir de ses *revenus auto générés*³. Quant aux frais de fonctionnement, ceux-ci doivent être partagés entre Emploi-Québec et l'entreprise d'insertion. À cet égard, Emploi-Québec doit veiller à verser sa juste part, c'est-à-dire celle couvrant toutes les dépenses liées à l'insertion.

Les protocoles d'entente ont une durée de 52 semaines et peuvent être renouvelés selon les résultats et les disponibilités budgétaires. Toutefois, comme précisé dans le *Cadre de reconnaissance et de financement des entreprises d'insertion*, ces dernières, lorsqu'elles sont reconnues par Emploi-Québec, ont accès aux ententes de service triennales. Celles-ci ne dispensent pas les entreprises d'insertion de présenter une offre annuelle de service et d'être évaluées sur l'atteinte des objectifs et des résultats inscrits à leur entente de service.

Dans le cours de leurs activités, les entreprises d'insertion sont susceptibles d'augmenter leurs revenus autonomes. L'augmentation de ces revenus doit laisser une marge de manœuvre permettant à l'entreprise d'insertion de se développer, d'assurer un niveau de liquidité suffisant, de se constituer un fonds de roulement, de renouveler ses immobilisations ou de faire face aux imprévus, et ce, à même les surplus générés par le biais de ses activités commerciales.

L'achat de services par Emploi-Québec se négocie donc sur la base du coût réel et doit permettre de couvrir les frais liés à l'insertion soit :

- La masse salariale des participants, à savoir :
 - Les salaires (calculés d'après le salaire minimum en vigueur ou, s'il y a lieu, selon le décret en vigueur) ;
 - Les charges sociales de l'employeur :
 - Fonds des services de santé,
 - Régie des rentes du Québec,
 - Assurance-emploi,
 - Régime québécois d'assurance parentale (RQAP),
 - Commission des normes du travail,
 - Commission de la santé et sécurité au travail (CSST),

- Vacances ;
- La masse salariale du personnel affecté à l’insertion, à savoir le personnel travaillant à la gestion administrative (direction et soutien), à l’intervention et à la formation psychosociale ainsi qu’à l’encadrement technique et pratique, y incluant les charges sociales de l’employeur. Le calcul doit se faire en considérant les besoins particuliers de celui-ci ;
 - Les frais de formation des participants : comme l’achat de cours, le matériel didactique, les matières premières pour la formation, l’achat ou le remplacement de l’équipement reliés à l’insertion, les bris d’équipement causés par les participants ;
 - Les frais de fonctionnement reliés aux services d’insertion : par exemple, tenir compte de la proportion attribuable à l’insertion au niveau du loyer, de l’éclairage, du chauffage des lieux de formation ou de production, de l’achat ou de la location d’équipement, d’immobilisations nécessaires à la formation du personnel d’encadrement, des frais d’administration qui y sont rattachés, etc. ;
 - Le « surcoût économique » lié à l’insertion engendré par le manque de productivité, l’absentéisme des participants, par la rotation de l’effectif, par les « temps morts » ou les périodes non productives imprévues, par l’encadrement et la formation offerts sur les lieux de travail pendant la période de production. Bien qu’il ne constitue pas en soi un poste de dépenses, il doit nécessairement être pris en compte dans les postes de dépenses liés à l’insertion afin d’éviter que ce « surcoût économique » ne rende l’activité économique non concurrentielle.

Le salaire des personnes affectées à la production et n’offrant aucun encadrement ou aucune formation aux participants est exclu du calcul et doit donc être assumé par les revenus autonomes, comme indiqué plus bas.

En effet, les *revenus autonomes* doivent permettre à l’entreprise d’insertion d’assumer l’ensemble de ses dépenses liées à son activité économique et d’assurer sa viabilité financière et économique. Ainsi, les *revenus autonomes* doivent couvrir :

- La masse salariale non affectée à l’insertion ;
- Les dépenses d’équipements liées à la production (les équipements passés à la dépense et non les immobilisations) et à l’amortissement des immobilisations et les provisions pour remplacement d’immobilisation ;
- Les dépenses liées à la mise en marché des produits et des services de l’entreprise d’insertion destinés aux clients ;
- Les frais d’acquisition des matières premières (achat, cueillette, transport et entreposage) ;
- Les pénalités administratives liées à l’application des lois, des décrets, des règlements, d’ententes contractuelles ou autres ;
- Les frais de fonctionnement liés à la production ;
- Toutes autres provisions.

En acceptant un participant orienté ou non par Emploi-Québec, l’entreprise d’insertion s’engage par contrat à lui offrir plusieurs services ou activités faisant partie d’un plan d’intervention global et structuré :

- Expérience de travail dans une entreprise réelle : l'entreprise d'insertion a une vocation économique, elle produit et commercialise des biens ou des services ;
- Évaluation et aide psychosociale ;
- Acquisition et développement de compétences personnelles, relationnelles et sociales liées à l'emploi ;
- Sessions d'information sur le marché du travail ;
- Activités d'aide à la recherche d'emploi et au placement ;
- Stages en entreprises (parfois)⁴.

État de situation des entreprises d'insertion au Québec

En 2009, le CEIQ comptait 48 entreprises d'insertion réparties partout au Québec. Le tableau 1 ci-dessous présente la répartition géographique des entreprises d'insertion membres du CEIQ. La région de Montréal est de très loin la région où les entreprises d'insertion sont les plus nombreuses. Si 21 des 48 entreprises d'insertion y sont situées, celles-ci accueillent plus de 1 450 des 2 400 participants et, avec des dépenses totalisant 39 M\$, elles correspondent à 58 % des dépenses attribuables aux entreprises d'insertion au Québec. De plus, quatre (4) régions comptent trois (3) entreprises d'insertion et plus, permettant de prendre en charge plus d'une centaine de participants. Ces régions sont les Laurentides, Québec (Capitale-Nationale), la Montérégie et le Saguenay-Lac-Saint-Jean. L'action des entreprises d'insertion contribue donc au développement socio-économique de leur région.

Tableau 1 : Répartition régionale des entreprises d'insertion membres du CEIQ

Régions	Nombre d'entreprises d'insertion en 2009	Nombre de participants en 2009	Dépenses des membres du CEIQ en 2008 ⁵ (en millions de \$)	(en pourcentage)*
Montréal	21	1 463	39,2 \$	57,5 %
Laurentides	3	140	6,8 \$	10,1 %
Outaouais	3	60**	5,9 \$	8,7 %
Québec (Capitale-Nationale)	5	186	4,7 \$	7,0 %
Montérégie	4	140	3,1 \$	4,5 %
Saguenay-Lac-Saint-Jean	4	112	2,6 \$	3,8 %
Lanaudière	2	90	1,6 \$	2,4 %
Centre-du-Québec	2	57	1,4 \$	2,0 %
Estrie	1	56	1,2 \$	1,8 %
Laval	1	50	0,7 \$	1,0 %
Abitibi-Témiscaminque	1	30	0,6 \$	1,0 %
Nord-du-Québec	1	12	0,3 \$	0,4 %
TOTAL	48	2 396	68,1 \$	100 %

* En raison de l'arrondissement des valeurs, il est possible que le total n'égalise pas exactement 100 %.

** Sans l'entreprise d'insertion appelée Sortir du bois.

Le tableau 2 à la page suivante montre la répartition sectorielle des entreprises d'insertion membres du CEIQ. On constate d'abord que trois (3) secteurs industriels se démarquent : l'alimentation et la restauration (incluant la cuisine commerciale ou institutionnelle, les services de traiteurs, etc.), l'habillement (incluant la couture, les friperies, etc.) et la transformation du bois (menuiserie, ébénisterie et bois ouvré). Ces derniers comptent chacun plus d'une dizaine d'entreprises d'insertion et accueillent de 400 à 600 participants par année. Ces trois (3) secteurs totalisent des dépenses de plus de 40 M\$, soit près de 60 % du total des dépenses. Les secteurs de la récupération et du recyclage (de meubles, d'électroménagers et de vélos) obtiennent également une présence enviable puisqu'ils comptent six (6) entreprises d'insertion, plus de 400 participants par année et des dépenses de 8,6 M\$ en 2008. Elles contribuent donc directement à la protection de l'environnement du Québec.

Tableau 2 : Répartition sectorielle des entreprises d'insertion membres du CEIQ

Secteurs de l'économie	Nombre d'entreprises d'insertion en 2009	Nombre de participants en 2009	Dépenses des membres du CEIQ en 2008 ⁶	
			(en millions de \$)	(en pourcentage)
Alimentation et restauration	14	613	17,8 \$	26,2 %
Habillement	11	510	12,7 \$	18,7 %
Transformation du bois	11	405 ⁷	9,7 \$	14,3 %
Mécanique automobile	1	60	5,9 \$	8,7 %
Récupération – recyclage de meubles, d'électroménagers	3	222	5,9 \$	8,6 %
Informatique	2	80	4,3 \$	6,3 %
Récupération et recyclage de vélos	3	185	2,7 \$	3,9 %
Impression	2	98	2,1 \$	3,1 %
Entretien ménager	1	55	2,1 \$	3,0 %
Transformation des métaux	1	95	2,0 \$	3,0 %
Entretien paysager	2	43	1,5 \$	2,2 %
Destruction de documents	1	35	1,4 \$	2,1 %
TOTAL	52*	2 396	68,1 \$	100 %

* Le nombre dépasse 48 parce qu'une demi-douzaine d'entreprises d'insertion œuvrent dans plus d'un secteur industriel. Ce sont les entreprises d'insertion D-Trois-Pierres, Godefroy-Laviolette, La Mine d'Or, Le Tournant 3F, Recyclo-Centre et Renaissance. Les participants de ces entreprises ont été distribués parmi les secteurs industriels au prorata des dépenses de ces entreprises dans chacun des secteurs.

2. Les personnes

Les entreprises d'insertion viennent en aide aux *personnes en grande difficulté* connaissant des échecs répétés et pour lesquelles les ressources existantes sont inadaptées. Ces personnes sont en situation d'exclusion, fortement défavorisées et temporairement incapables d'affronter la réalité du marché du travail.

Description du partenariat entre Emploi-Québec et les entreprises d'insertion

Pour leur venir en aide, un partenariat entre Emploi-Québec et les entreprises d'insertion a été établi. Celui-ci convient aux prestataires de l'aide financière de dernier recours dont le profil de difficultés correspond à cette description ainsi qu'à certaines clientèles, avec ou sans soutien financier, faisant l'objet de stratégies gouvernementales et ministérielles. Parmi ces clientèles, on compte certaines catégories de la main-d'œuvre féminine, certaines catégories de jeunes, des personnes handicapées, des contrevenants adultes, des personnes immigrantes, des travailleurs âgés ou des personnes qui sont à la recherche d'un emploi ou qui sont sans soutien de revenus. Le dispositif de repérage de même que l'analyse des besoins effectués lors des entrevues initiales et d'appoint doivent permettre de les désigner comme des personnes à risque de chômage prolongé.

L'admissibilité des participants peut être fondée sur l'évaluation de leurs besoins par Emploi-Québec ou à la suite d'une présélection réalisée par l'entreprise d'insertion.

L'approche globale offerte par l'entreprise d'insertion permet une prise en charge totale du participant durant son parcours. L'entreprise d'insertion prépare un plan individuel de formation comprenant un agencement de services ou d'activités en fonction des besoins du participant. Ainsi, le plan d'intervention individuel prévoit des services de soutien personnalisé, pendant la durée de la participation, pour l'aider à persévérer dans la démarche d'insertion. À cet égard, les activités offertes au participant doivent respecter les sept (7) critères de reconnaissance du statut d'entreprise d'insertion et concourir au développement de ses compétences, de ses connaissances ainsi qu'à l'amélioration de ses comportements et attitudes. Les services ainsi offerts visent ultimement à une intégration en emploi ou à un retour aux études à la suite de la participation.

L'entreprise d'insertion s'engage à accorder un statut de travailleur salarié à durée déterminée (environ 26 semaines) aux participants, selon les normes du travail en vigueur. La durée du parcours peut différer selon le besoin du client, le programme de formation et l'historique de l'entreprise.

Dans la majorité des entreprises d'insertion, les nouveaux participants bénéficient d'une période de probation de quatre (4) semaines. Cette période de probation permet à la personne de vérifier sa capacité et son intérêt à se conformer au fonctionnement de l'entreprise d'insertion.

Une fois la démarche d'insertion complétée, les participants bénéficient d'un suivi pouvant atteindre 24 mois suivant la fin de leur participation afin de les aider à surmonter leurs difficultés et de favoriser, soit leur recherche d'emploi, soit leur maintien à l'emploi. Des rencontres individuelles, des références et d'autres services leur sont offerts par les conseillers de l'entreprise d'insertion. Ce suivi de deux ans constitue l'un des sept (7) critères de reconnaissance du statut d'entreprise d'insertion.

État de situation des participants pour la période du 1^{er} juillet 2007 au 30 juin 2008

Les informations présentées ci-dessous proviennent d'abord des résultats d'une enquête par questionnaire réalisée par le CEIQ auprès de ses membres au début de l'été 2008. Tous les membres du CEIQ y ont répondu et les résultats obtenus sont généralement en date du 30 juin 2008. De plus, des visites ont été réalisées dans six (6) entreprises d'insertion des régions de Montréal et de Québec et des entretiens avec leur direction générale ont permis de compléter avec des informations de nature qualitative.

Au 30 juin 2008, les entreprises d'insertion membres du CEIQ comptaient 2 898 participants desquels 51 % sont des femmes (1 489) et 49 % sont des hommes (1 409).

Le tableau 3 à la page suivante présente les autres caractéristiques sociodémographiques des participants. On peut d'abord y constater que les deux tiers (2/3) des participants sont âgés de 18 à 35. Toutefois, 16 % ont de 36 à 45 ans et encore 10 % ont plus de 46 ans. L'âge des participants aura son importance au moment d'évaluer les effets récurrents de l'action des entreprises d'insertion au Québec. En effet, plus du quart d'entre eux (26 %) ont 36 ans et plus et, conséquemment, les effets récurrents par leur réinsertion sur le marché du travail ne pourront être considérés sur une durée normale de la vie active de 35 ou 45 ans.

Le tableau 3 indique également qu'au niveau de la scolarité, près des trois quarts (73 %) des participants n'ont pas terminé leurs études secondaires. L'action des entreprises d'insertion contribue à réduire significativement les coûts liés aux conséquences du décrochage scolaire de ces participants.

Par ailleurs, le tableau 3 montre aussi que les participants aidés par les entreprises d'insertion sont relativement plus marginalisés que les décrocheurs et bénéficiaires de l'aide sociale puisque plus de la moitié d'entre eux (51 %) n'ont aucune source de revenus. Parmi ceux ayant des revenus, près de mille (1 000) d'entre eux reçoivent des prestations d'assistance-emploi et 8 % reçoivent des prestations d'assurance-emploi ou gagnent d'autres revenus.

Au niveau de la situation familiale, plus de 60 % des participants n'ont pas d'enfant. Néanmoins, près de 40 % des participants doivent non seulement réapprendre à travailler ou à étudier, mais également à prendre soin de leurs enfants. Parmi ceux-ci, plusieurs forment une famille monoparentale.

Tableau 3 : Caractéristiques des participants œuvrant au sein des entreprises d'insertion (EI) du Québec – 30 juin 2008

Caractéristiques des participants	En nombre*	En pourcentage
Âge des participants		
Moins de 18 ans	193	7 %
18 ans à 35 ans	1 941	67 %
36 ans à 45 ans	475	16 %
46 ans et plus	296	10 %
TOTAL	2 905	100 %
Niveau de scolarité		
Primaire non complété	137	73 %
Primaire complété	336	
Secondaire non complété	1 535	
Secondaire complété	494	18 %
Collégial non complété	50	2 %
Collégial complété	67	2 %
Universitaire non complété	36	1 %
Universitaire complété	88	3 %
TOTAL	2 743	100 %
Situation économique à l'embauche		
Sans revenu	1 475	51 %
Assistance-emploi	975	33 %
Assurance-emploi	220	8 %
Autres revenus	241	8 %
TOTAL	2 911	100 %
Situation familiale		
Participants sans enfant	1 556	63 %
Participants ayant des enfants	929	37 %
TOTAL	2 485	100 %
Participants ayant complété leur parcours		
Et ayant intégré un emploi	1 134	51 %
Et ayant effectué un retour aux études	183	
Et en poursuite de leur démarche	370	14 %
Sous-total	1 687	66 %
Interruption du parcours pour des raisons hors du contrôle de l'entreprise d'insertion ou du participant		
Problème de santé	108	4 %
Maternité et déménagement	56	2 %
Autres	150	6 %
Sous-total	314	12 %
Participants ayant cessé leur démarche		
Départ volontaire	388	15 %
Congédiement	177	7 %
Sous-total	565	22 %
TOTAL	2 566	100 %

Source : Collectif des entreprises d'insertion du Québec. 2009. *Sondage annuel au 30 juin 2008 – DOCUMENT FINAL*. Pages 1 à 3.

* N. B. : Les totaux diffèrent parce que certaines entreprises d'insertion n'ont pas répondu à toutes les questions de l'enquête par questionnaire.

À cet égard, un document préparé en 2008 par le *Centre d'étude sur la pauvreté et l'exclusion* nous apprend que le taux de faible revenu varie considérablement selon les caractéristiques des unités familiales et des personnes. Ainsi, le fait de vivre seul ou avec d'autres personnes non apparentées est associé à un plus grand risque de faible revenu. Le taux de faible revenu varie également selon la région administrative, celle de Montréal apparaissant comme la plus exposée. Ces observations sont également confirmées par des données canadiennes. Certains groupes sont davantage confrontés à un faible revenu persistant. C'est le cas des personnes vivant dans une famille monoparentale, des personnes seules, des personnes ayant une limitation au travail, des personnes ayant immigré après 1976 et des membres des minorités visibles⁸. Ce sont là des caractéristiques que partagent un très grand nombre de participants des entreprises d'insertion du Québec.

On constate au tableau 3 que les deux tiers (2/3) des participants complètent leur parcours au sein des entreprises d'insertion. Parmi eux, les deux tiers (2/3), correspondant à 44 % du total des participants, intègrent un emploi. Les autres retournent aux études ou poursuivent leur démarche dans une voie connexe, notamment en poursuivant leur recherche d'emploi. Il faut ajouter qu'environ un (1) participant sur dix (10) doit interrompre son parcours pour des raisons hors de son contrôle ou de celui de l'entreprise d'insertion (santé précaire, maternité, déménagement, etc.). Enfin, à peine plus de 20 % des participants ne terminent pas leur parcours. Les principales raisons évoquées pour ces insuccès sont le départ volontaire du participant (15 %) ou son congédiement (7 %). Parmi le tiers (1/3) des participants ayant interrompu leur parcours ou ayant cessé leur démarche, certains parviendront plus tard à intégrer le marché du travail. Les pourcentages exprimés au tableau 3 constituent donc un minimum quant à la réussite des parcours.

Les visites effectuées dans les entreprises d'insertion de la région de Montréal ont également permis de constater une proportion très importante de participants immigrants. Selon les directions générales rencontrées, plusieurs de ces immigrants sont arrivés au Québec depuis peu. Par leur action, les entreprises d'insertion situées dans la région de Montréal contribuent donc à l'intégration à la société québécoise de plusieurs centaines de personnes. C'est une contribution importante au développement du Québec.

La description statistique qui précède ne permet néanmoins pas de dégager un portrait type des participants au moment de leur arrivée au sein des entreprises d'insertion, simplement parce que celui-ci n'existe pas. Le travail quotidien auprès des participants fait plutôt apparaître une pluralité de portraits comportant différentes problématiques individuelles, des histoires de vie et des parcours singuliers variant d'un participant à l'autre⁹. Certaines caractéristiques sont toutefois récurrentes :

- Un très faible niveau de qualification provenant d'une scolarité inachevée qui, elle-même, comporte des souvenirs pénibles de l'école, des difficultés d'apprentissage et du ressentiment vis-à-vis des enseignants;
- Un vocabulaire appauvri, parfois à l'oral mais très souvent à l'écrit, conduisant à pratiquer l'évitement. Cette difficulté de communication demeure délicate à cerner, car elle recouvre la gêne de reconnaître que « je ne sais pas », tout en confrontant le participant, souvent jeune, à une répétition d'échecs conduisant son entourage à déclarer qu'il est incapable ;
- Une expérience professionnelle presque inexistante et empreinte d'échecs et de dévalorisation personnelle (la plupart des participants n'ont jamais pu garder un emploi pour une longue durée parce qu'ils ont été impliqués dans de nombreuses situations de mises à pied et de démissions conduisant à des emplois précaires et sans perspectives intéressantes à long terme) ;
- L'exclusion relative des participants au marché du travail a deux conséquences :
 - Le manque d'expérience professionnelle couplé, éventuellement, au fait de n'avoir jamais vu leurs parents aller au travail entraîne une méconnaissance des règles, des normes et des usages en milieu de travail : tenue vestimentaire, mode de communication avec l'autorité, relation avec les collègues, etc.,

- Les difficultés financières prennent aussi une place importante. Non seulement certains d'entre eux n'ont aucun revenu ou reçoivent des revenus très faibles provenant de prestations, mais aussi leur niveau d'endettement est très important. Les phénomènes de jeu compulsif, de prostitution et de drogue peuvent alors venir se greffer à ces problématiques financières ;
- Ces expériences dévalorisantes conduisent plusieurs participants à se percevoir avec ambivalence, culpabilité et sans estime de soi. Elles peuvent aussi occasionner des problèmes importants de santé physique et mentale. Dans certains cas, ces atteintes à l'estime de soi peuvent les conduire à ne plus savoir ce qu'ils peuvent faire et ce qu'ils ne peuvent pas faire. Ainsi, à la manière de certaines personnes analphabètes, ils développent de fortes compensations pour camoufler leurs lacunes.

Le cumul de ces difficultés sociales, de santé ou d'inaptitudes à l'emploi fait en sorte que les participants ont déjà recouru, sans succès et même si c'était parfois de manière intensive, à des services sociaux offerts par les gouvernements : employabilité, service psychosocial, etc. Aussi, à leur arrivée au sein des entreprises d'insertion, des participants donnent parfois l'impression à leurs intervenants « qu'ils ont épuisé tout le monde ». Pour eux, l'entreprise d'insertion est « une dernière chance ».

Enfin, au moment de leur arrivée en entreprises d'insertion, d'autres participants sont inconnus des services et n'ont jamais bénéficié d'un suivi individualisé. Pendant plusieurs années, ils vivaient sans même savoir à qui s'adresser. Leur isolement social est alors énorme, soit ils ne connaissent personne au Québec, soit ils ignorent jusqu'à l'existence même de services auxquels ils auraient droit.

Les autres employés des EI

Pour encadrer ces quelque 3 000 participants, les entreprises d'insertion comptaient, au 30 juin 2008, 794 employés : 407 personnes liées à l'encadrement des participants auxquelles s'ajoutent 387 employés associés plus directement à la production. C'est ainsi que toutes les entreprises d'insertion comptent parmi leur personnel d'encadrement des intervenants sociaux afin d'accompagner les participants dans leur démarche et de conseiller les directions sur les initiatives à privilégier. Pour leur part, les employés de production concourent à l'atteinte des objectifs d'affaires des entreprises d'insertion en assurant que la production sera réalisée aux coûts prévus et dans les délais impartis.

3. Les revenus et la rentabilité des entreprises d'insertion

Provenance des données

Les informations contenues aux sections 3 et 4 proviennent des états financiers vérifiés de 46 entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008. Les années financières de ces 46 entreprises d'insertion se terminaient aux dates apparaissant au tableau 4 ci-dessous. Les revenus et dépenses de la seule entreprise d'insertion manquante représentent à peine plus d'un pour cent (1 %) des revenus et dépenses de l'ensemble des membres du CEIQ. En conséquence, les données présentées dans la présente section et dans celle qui suit sont représentatives de la situation financière des entreprises d'insertion du Québec.

Tableau 4 : Dates de fin d'année financière de 46 entreprises d'insertion pour l'année 2008

Dates de fin d'année financière	Nombre d'entreprises d'insertion
31 mars 2008	17
30 avril 2008	1
30 juin 2008	19
31 juillet 2008	1
31 août 2008	2
30 septembre 2008	1
31 octobre 2008	1
31 décembre 2008	4

Source : Consultations Libera Mutatio. Mars 2010.

Les revenus

En 2008, les entreprises d'insertion du Québec avaient des revenus totalisant 68,8 M\$ ou, en moyenne, près de 1,5 M\$ par entreprise¹⁰. Le tableau 5 ci-dessous répartit les entreprises d'insertion selon le niveau de leurs revenus. Près du tiers (1/3) de celles-ci ont des revenus compris entre 1 et 2 M\$.

Tableau 5 : Répartition des entreprises d'insertion selon leur niveau de revenus en 2008

Niveaux de revenus	Nombre d'entreprises d'insertion
0 \$ à 500 000 \$	3
500 001 \$ à 750 000 \$	9
750 001 \$ à 1 000 000 \$	8
1 000 001 \$ à 2 000 000 \$	15
2 000 001 \$ à 3 000 000 \$	6
3 000 001 \$ à 5 000 000 \$	1
5 000 001 \$ à 10 000 000 \$	4
TOTAL	46

Source : Consultations Libera Mutatio. Mars 2010.

Les revenus provenant de la vente des produits et services et les autres revenus gagnés constituaient près de la moitié des revenus totaux de 68,8 M\$ (voir au tableau 6 ci-dessous, 47,6 % + 1,8 % = 49,4 %) engrangés par les entreprises d'insertion en 2008.

Les ententes de service conclues avec Emploi-Québec constituent certes l'autre source majeure de revenus pour les entreprises d'insertion. En effet, ces dernières, en tant que fournisseurs de services d'insertion pour Emploi-Québec, ont touché près de 31 M\$. À ce montant important s'ajoutent d'autres contributions d'Emploi-Québec, d'une somme totalisant 150 000 \$, faisant en sorte que les contributions de cette dernière atteignent 45 % des revenus des entreprises d'insertion. Aux contributions d'Emploi-Québec, il faut adjoindre celles des autres ministères et organismes du gouvernement du Québec, totalisant près de 700 000 \$. Au total, le gouvernement du Québec a donc contribué à hauteur de 31,6 M\$, ou 46 % du total, au réseau des entreprises d'insertion. La figure 1 à la page suivante illustre notamment ce fait.

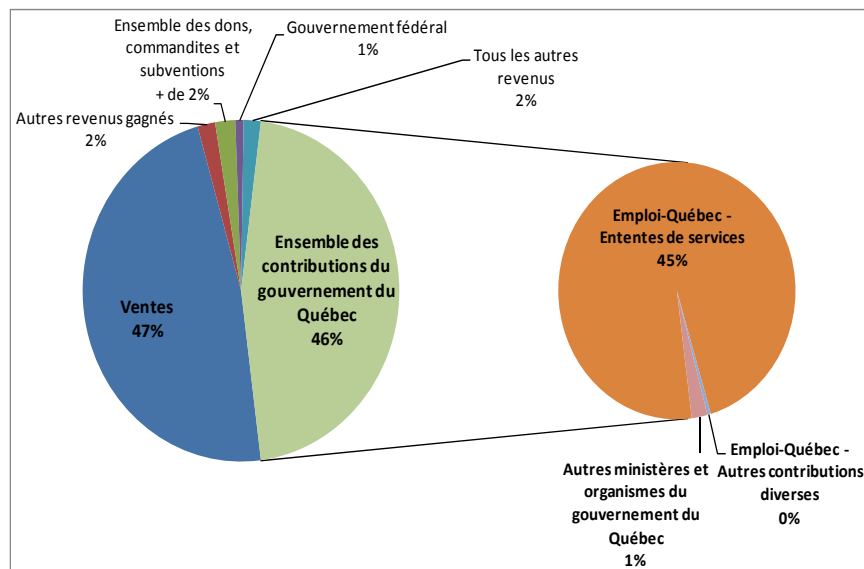
Il est également intéressant de constater que les ventes de produits et services, ajoutées aux contributions d'Emploi-Québec, représentent plus de 90 % des revenus totaux des entreprises d'insertion du Québec.

Tableau 6 : Sources de revenus des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008

Postes de revenus	\$	%
Ventes	32 710 175 \$	47,6 %
Emploi-Québec – Ententes de service	30 798 338 \$	44,8 %
Emploi-Québec – Autres contributions	150 347 \$	0,2 %
Dons, commandites et campagnes de financement	1 422 420 \$	2,1 %
Autres revenus gagnés	1 235 408 \$	1,8 %
Autres ministères et organismes du gouvernement du Québec	670 337 \$	1,0 %
Gouvernement fédéral	569 157 \$	0,8 %
Fondations, entreprises et successions privées	323 951 \$	0,5 %
Municipalités	276 582 \$	0,4 %
Collège supérieur de Montréal (CSM)	221 041 \$	0,3 %
Autres subventions	220 797 \$	0,3 %
CDEC, CLE et CLD	156 356 \$	0,2 %
TOTAL	68 754 908 \$	100,0 %

Source : Consultations Libera Mutatio. Mars 2010.

Figure 1 : Importance relative des principaux postes de revenus pour les entreprises d'insertion en 2008



Au tableau 6, on peut également voir que les dons reçus, les commandites et les campagnes de financement orchestrées par les entreprises d'insertion ont permis d'amasser plus d'un million de dollars (1,4 M\$), correspondant à plus de 2 % des revenus (voir la figure 1 ci-dessus). Ceux-ci attestent de la reconnaissance dont jouissent les entreprises d'insertion au Québec.

Pour sa part, le gouvernement fédéral a accordé une somme de près de 570 000 \$, ou environ 1 % du total. Les autres postes de revenus représentent chacun moins de 1 % du total.

Les informations qui précèdent permettent d'établir avec une grande précision le coût total de la mesure « entreprises d'insertion » pour les gouvernements du Québec et du Canada. Le tableau 7 à la page suivante présente le résultat obtenu. Précédemment, il a été constaté qu'Emploi-Québec consacrait près de 31 M\$ à ce programme. À ce montant doivent être ajoutés ses coûts de gestion. Ceux-ci ont été évalués à 100 \$ pour chaque millier de dollars d'aide financière versée¹¹, ce qui donne un montant de près de 3,1 M\$. Puisque les autres

ministères et organismes du gouvernement du Québec y consacrent également un peu plus de 670 000 \$, la contribution totale de Québec aux entreprises d’insertion atteint 34,7 M\$. Pour financer cette aide, le gouvernement du Québec procède de deux (2) manières. Il prélève des taxes et des impôts ou il emprunte de l’argent sur les marchés financiers. Ce financement comporte un coût devant être inclus, lequel est estimé à un peu plus d’un (1) M\$¹². En conséquence, le tableau 7 montre que la contribution totale du gouvernement du Québec est de 35,7 M\$. La contribution du gouvernement fédéral, calculée de la même manière, atteint 580 000 \$¹³.

Tableau 7 : Montants investis par les gouvernements du Québec et du Canada - 2008

Origine des investissements	Montant \$
Emploi-Québec - Ententes de services	30 798 338 \$
Coûts de gestion d'Emploi-Québec de la mesure « entreprises d'insertion »	3 079 834 \$
Autres contributions d'Emploi-Québec	150 347 \$
Autres ministères et organismes du gouvernement du Québec	670 337 \$
Coûts de financement	1 027 829 \$
Total du gouvernement du Québec	35 726 684 \$
Gouvernement du Canada	569 157 \$
Coûts de financement	11 281 \$
Total du gouvernement du Canada	580 438 \$
Total des gouvernements	36 307 122 \$

La rentabilité des entreprises d'insertion

La prise en compte des revenus des entreprises d’insertion conduit ensuite à se demander si ceux-ci sont suffisants pour assurer leur développement et la réalisation de leur mission. En effet, toute entreprise se doit de générer des surplus annuels pour assurer le maintien de sa santé financière et réaliser ses projets (assurer sa croissance) et faire face à ses obligations à long terme. À plus court terme, ces surplus peuvent servir à faire face aux obligations (payer les dettes), acquérir ou remplacer des immobilisations, améliorer la politique salariale de l’entreprise, ou peuvent également être affectés au fonds de roulement pour l’amener à un niveau plus adéquat.

À cet égard pour l’ensemble des entreprises d’insertion, les revenus de 68,8 M\$ en 2008 ont permis de dégager un bénéfice net d’opération de plus de 3,6 M\$, correspondant à 5,2 % des revenus. Ce pourcentage est supérieur aux bénéfices d’exploitation de 3,8 % et de 4,6 % enregistrés au Québec en 2007 et 2008 pour les secteurs respectifs de la restauration commerciale et du commerce de détail, alors que le bénéfice d’exploitation des entreprises d’insertion peut incorporer un surcoût économique associé à l’insertion en entreprise de participants dont les attributs socioprofessionnels les éloignent du marché du travail¹⁴. Vue sous cet angle, leur performance apparaît comme étant très bonne.

Les surplus ou les déficits annuels des entreprises d’insertion proviennent de leur état des résultats pour l’année 2008. L’analyse de ce dernier a été complétée par la prise en compte de leur bilan. Celui-ci permet d’établir leur niveau de rentabilité et de santé financière. En effet, pour assurer son bon fonctionnement, une entreprise d’insertion, comme toute autre entreprise, doit avoir un fonds de roulement adéquat. Celui-ci correspond à l’actif à court terme moins le passif à court terme. En conséquence, le ratio du fonds de roulement équivaut à l’actif à court terme divisé par le passif à court terme. Il sera considéré comme adéquat lorsqu’il est supérieur à 1,5¹⁵.

Ce ratio permet de déterminer si les entreprises d’insertion ont des actifs à court terme suffisants pour faire face à leurs obligations à court terme (moins d’un an) : par exemple, soutenir les inventaires à court terme, et assurer ainsi la bonne marche de leurs opérations¹⁶.

De plus, pour assurer leur bon fonctionnement, les entreprises d'insertion doivent avoir une équité, c'est-à-dire un actif net ou une réserve, suffisante. Celle-ci devrait représenter de 25 à 35 % de leurs actifs pour être confortable.

Les résultats colligés pour l'ensemble des entreprises d'insertion font état d'un ratio de fonds de roulement de 1,33. C'est donc dire que, pour chaque dollar dépensé, 1,33 dollar est obtenu en revenu. Au niveau de la réserve, cette dernière correspond à 32 % des actifs. Ces résultats confirment que la santé financière des entreprises d'insertion est en général excellente. Rappelons que toute entreprise d'insertion doit réinvestir les surplus réalisés dans sa mission, comme prévu par un des critères du *Cadre de reconnaissance et de financement des entreprises d'insertion*.

4. Les dépenses

Au niveau des dépenses, les entreprises d'insertion membres du CEIQ ont versé en 2008 la somme de 67,1 M\$. Le tableau 8 présente la répartition de ces dépenses. Celles-ci appellent quelques commentaires.

D'abord, les salaires et charges sociales constituent le principal poste de dépenses des entreprises d'insertion. D'un montant atteignant près de 40 M\$, ils accaparent près de 60 % des dépenses. Le tableau 9 ci-dessous et la figure 2 à la page suivante montrent la répartition de la masse salariale et des charges sociales entre les catégories de personnels œuvrant au sein des entreprises d'insertion. Premièrement, les participants se partagent près de 15 M\$ en salaires et avantages sociaux, correspondant à 37 % du total. Pour sa part, le personnel permanent lié à l'insertion en obtient le tiers (1/3), soit 13,4 M\$. Finalement, les employés de production conservent 11,7 M\$, ou 29 % de la masse salariale et des charges sociales.

Tableau 8 : Principales dépenses des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008

Postes de dépenses	\$	%
Salaires et charges sociales	39 873 572 \$	59,4 %
Achats de pièces, d'accessoires et d'essence	11 571 589 \$	17,2 %
Loyer	3 079 643 \$	4,6 %
Frais généraux de fabrication	1 718 326 \$	2,6 %
Entretien et réparations de bâtiments, de matériel et de matériel roulant	1 460 092 \$	2,2 %
Chauffage, électricité et services publics	1 077 603 \$	1,6 %
Intérêts et frais bancaires	840 633 \$	1,3 %
Honoraires professionnels	694 531 \$	1,0 %
Publicité	676 113 \$	1,0 %
Papeterie, frais de bureau, fournitures et impression	671 083 \$	1,0 %
Formation	440 204 \$	0,7 %
Toutes les autres dépenses	3 080 128 \$	4,6 %
Amortissements	1 964 495 \$	2,9 %
TOTAL	67 148 011 \$	100,0 %

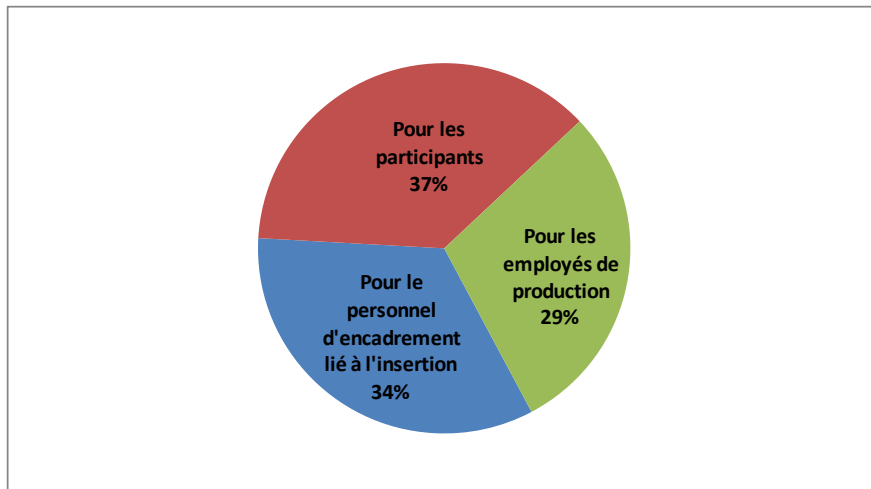
Source : Consultations Libera Mutatio. Mars 2010.

Tableau 9 : Répartition de la masse salariale et des charges sociales entre catégories de personnels

Catégories de personnels	\$	%
Participants	14 788 763 \$	37,1 %
Personnel permanent lié à l'insertion	13 420 311 \$	33,7 %
Employés de production et autres	11 664 498 \$	29,3 %
TOTAL	39 873 572 \$	100,0 %

Sources : Collectif des entreprises d'insertion du Québec. 2009. *Sondage annuel au 30 juin 2008 – DOCUMENT FINAL*. Page 1 ; et Consultations Libera Mutatio. Mars 2010.

Figure 2 : Importance relative de la masse salariale et des charges sociales entre les différentes catégories de personnels



Toutes les autres dépenses d'exploitation correspondent à une somme de 25 M\$, ou à 37,7 % du total. De cette somme, c'est sans contredit les achats de pièces, d'accessoires et d'essence qui ressortent puisqu'ils correspondent à 17 % des dépenses totales (voir tableau 8) ou à 46 % des autres dépenses d'exploitation¹⁷. Le tableau 10 ci-dessous présente les quelques intrants achetés par les entreprises d'insertion du Québec. Les deux principales catégories de biens achetés sont l'essence et la nourriture. Les achats substantiels de nourriture s'expliquent par le nombre important d'entreprises d'insertion œuvrant dans le domaine de l'alimentation et de la restauration. Au tableau 2 présenté précédemment, il est démontré que ce secteur d'activité compte parmi les plus importants parmi les membres du CEIQ. En effet, on y dénombre 14 entreprises.

Tableau 10 : Répartition des achats d'intrants par les entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008

Types d'intrants	\$	%*
Essence	3 367 447 \$ ¹⁸	29,1 %
Nourriture	2 630 726 \$	22,7 %
Matériel et services informatiques	1 416 810 \$	12,2 %
Matériaux et fournitures utilisés dans l'ébénisterie ou la menuiserie	1 206 877 \$	10,4 %
Pièces d'automobile	801 733 \$	6,9 %
Textiles	773 683 \$	6,7 %
Matériel d'entretien de vélos	406 437 \$	3,5 %
Produits de cire et de bois	267 974 \$	2,3 %
Matériel pour la vente au détail	254 477 \$	2,2 %
Métaux en feuille	189 839 \$	1,6 %
Papier et équipement d'imprimerie	141 876 \$	1,2 %
Matériel d'entretien ménager	113 711 \$	1,0 %
TOTAL	11 571 589 \$	100,0 %

* En raison de l'arrondissement des valeurs, il est possible que le total n'égalise pas exactement 100 %.

Source : Consultations Libera Mutatio. Mars 2010.

Rappelons qu'il a été constaté dans la section 3 que les entreprises d'insertion sont en bonne santé financière. Cette situation leur a permis de consacrer des investissements pour mieux assurer leur développement et la réalisation de leurs objectifs. Les amortissements colligés chaque année dans leurs états des résultats respectifs donnent une idée de ces investissements. Pour l'année 2008, on trouve près de 2 M\$ d'amortissements (voir le tableau 8 qui précède). Parmi ceux-ci, les immobilisations monopolisent 88 % des amortissements. Le tableau 11 ci-dessous présente les autres fins pour lesquelles des amortissements ont été comptabilisés en 2008.

Tableau 11 : Répartition des amortissements des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008

Types d'amortissements	\$	%
Immobilisations	1 722 017 \$	87,7 %
Machinerie et équipement	110 238 \$	5,6 %
Matériel roulant	73 431 \$	3,7 %
Matériel informatique	32 431 \$	1,7 %
Mobilier de bureau	16 748 \$	0,9 %
Autres	9 630 \$	0,5 %
TOTAL	1 964 495 \$	100,0 %

Sources : Consultations Libera Mutatio. Mars 2010.

Les dépenses des entreprises d'insertion appellent une dernière observation. En effet, elles peuvent comporter une part plus ou moins importante, selon le cas, de produits importés. En effet, au tableau 10, plusieurs biens et accessoires retrouvés peuvent avoir été importés : l'essence, la nourriture, les pièces automobiles, les textiles, etc. De même, lors de visites réalisées dans certaines entreprises d'insertion, on a noté la présence d'équipements importants et dispendieux ayant été importés, parfois d'aussi loin que la Turquie. En conséquence, chaque fois que le dollar canadien s'apprécie, les entreprises d'insertion, à tout le moins celles étant obligées de s'approvisionner en partie à l'étranger, en ressortent gagnantes. Par ailleurs, une proportion très importante des dépenses sont consenties et restent sur le territoire québécois. Pensons aux salaires et charges sociales, aux achats de services et aux acquisitions de biens produits au Québec tels que la nourriture, les produits du bois, les métaux, le papier, etc. Ces dépenses ont assurément des impacts économiques appréciables auprès des autres agents économiques présents au Québec. C'est là l'objet de la première section de la Partie II qui suit.

Partie II : Impacts économiques des entreprises d'insertion du Québec

Un recensement des études nous a amenés à constater que les méthodes traditionnellement utilisées pour évaluer les programmes d'emploi ne permettent pas de mesurer adéquatement l'ensemble des impacts socio-économiques attribuables aux entreprises d'insertion. Il convient néanmoins d'indiquer que le *ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale* (MESS) a réalisé à deux (2) reprises, en décembre 2003 et en novembre 2006, des études visant à mesurer les effets des mesures actives offertes aux individus par Emploi-Québec¹⁹. Leur objectif visait à établir leur efficacité et leur efficience, dont notamment le programme *Préparation à l'emploi* dont fait partie la mesure « entreprises d'insertion ».

L'approche de ces études consiste à comparer la situation des participants à ces mesures, avant et après leur participation, à celle de non-participants, avant et après une date équivalente servant de date butoir, eu égard aux objectifs et résultats visés. Des méthodes économétriques visant à contrôler les biais de sélection liés à des caractéristiques observées et inobservées sont utilisées afin de mesurer les effets nets, dont l'appariement sur la base de scores de propension. C'est une approche appelée « évaluation non expérimentale »²⁰.

L'étude des effets bruts et nets repose principalement sur un sondage auprès de participants et de non-participants aux mesures actives et sur le jumelage, à la suite du consentement des personnes interrogées dans le cadre du sondage, de données provenant de fichiers administratifs du MESS et de Ressources humaines et développement des compétences Canada (RHDC). Plusieurs raisons font en sorte que ces études demeurent insuffisantes par rapport au présent mandat.

Premièrement, le modèle d'analyse adopte une perspective où on cherche à évaluer le niveau d'intégration au marché du travail des participants aux mesures actives offertes par Emploi-Québec, incluant celle des entreprises d'insertion. Ainsi, on ne tient pas compte entièrement des impacts liés au retour aux études de certains participants, ainsi que de ceux liés à la production de biens et de services réalisée par les entreprises d'insertion dans le secteur marchand.

Par ailleurs, Heckman, Lalonde et Smith (1999) indiquent que les choix faits par les évaluateurs quant à leurs sources de données, la composition de leurs groupes de comparaison et la spécification de leurs modèles économétriques ont des impacts importants sur les effets estimés de la formation²¹. Or, dans le cas des entreprises d'insertion, le profil des participants, notamment les personnes sans soutien du revenu, vient complexifier de façon majeure la composition d'un groupe de comparaison adéquat.

De plus, les études ayant porté sur l'évaluation des politiques actives du marché du travail nous apprennent que, puisque la plupart des programmes de formation proposent un mélange de services²², l'hétérogénéité des impacts de la formation devient une préoccupation importante sur le plan pratique. Cette dernière influe sur le choix des méthodes économétriques d'évaluation des politiques actives du marché du travail²³. Évidemment, cette hétérogénéité des participants et des services offerts est bien présente dans la mesure « entreprises d'insertion ». Par conséquent, il serait intéressant de connaître de quelle façon les évaluateurs du MESS ont tenu compte de cette hétérogénéité.

En raison de ces limites importantes, il fut décidé de ne pas retenir l'approche « d'évaluation non expérimentale » pour faire la présente analyse, d'autant plus que son principal désavantage est son coût. En effet, selon Heckman et ses collègues (1999) œuvrant dans un contexte américain, le coût marginal d'un sondage par téléphone est d'environ 50 \$ par observation. Le coût moyen est d'environ 100 \$ par observation²⁴. S'engager plus avant dans cette voie aurait coûté, au minimum, plusieurs centaines de milliers de dollars.

Conséquemment, l'approche préconisée ici pose l'hypothèse suivante :

Une mesure active d'insertion au marché du travail devrait procurer des bénéfices socio-économiques importants. Le plus important est la hausse de revenus. Mais il pourrait y en avoir d'autres : la valeur de la production réalisée par les participants alors qu'ils sont en formation; la réduction des coûts de programmes sociaux (assistance-emploi, assurance-emploi, etc.); la réduction des coûts sociaux associés aux comportements déviants (systèmes de justice et carcéral, programme de lutte contre la drogue, programmes destinés aux jeunes enfants défavorisés, etc.). Ces bénéfices pourraient être plus grands pour les participants plus jeunes et moins éduqués puisqu'ils ont davantage tendance à s'engager dans des comportements conduisant à la marginalité²⁵.

L'approche proposée ici tente donc d'estimer raisonnablement les impacts économiques associés à l'ensemble des actions des entreprises d'insertion, incluant les impacts de leur production de biens et services. Elle vise également à prendre en compte les effets reliés au bien-être individuel et à l'estime de soi et les autres effets associés à une présence plus grande en emploi comme les coûts évités et les gains économiques, pour les gouvernements, au niveau :

- Du système de santé ;
- Des gains de productivité économique chez les participants ;
- Des enfants des participantes ;
- Des systèmes de justice et carcéral ;
- Des programmes spécifiques du gouvernement du Québec ;
- De l'assurance-emploi pour le gouvernement fédéral.

Les estimations d'efficacité et d'efficience obtenues n'ont pas été faites sur la base d'un groupe contrôle comme prescrit dans les évaluations non expérimentales, ce que les spécialistes appellent les effets nets. Il s'agit clairement d'une limite à la présente étude. Mais l'approche adoptée ici est néanmoins un peu plus large que celle privilégiée par le MESS depuis une dizaine d'années et, surtout, plus conforme à la perspective des entreprises d'insertion du Québec.

1. Impacts économiques associés aux dépenses des entreprises d'insertion

Pour calculer les impacts économiques associés aux dépenses des entreprises d'insertion, les économistes font appel à un tableau d'entrées-sorties ayant pour fonction de représenter ce qui se passe dans l'économie lorsqu'une dépense est faite. Cet outil s'appelle le modèle intersectoriel du Québec et est hébergé à l'*Institut de la statistique du Québec*.

Le modèle intersectoriel du Québec²⁶

Le modèle intersectoriel du Québec est un instrument qui permet de simuler et de traduire, en termes économiques, les effets de certains changements réels, anticipés ou hypothétiques relatifs à l'économie du Québec. Ces changements peuvent être constitués de divers projets impliquant des dépenses, soit d'investissement, de fonctionnement ou de consommation courante.

Les projets simulés à l'aide du modèle impliquent des déboursés ayant un impact sur l'économie en termes de production, de revenus, d'emplois, d'importations, etc. Le modèle permet de mesurer ces effets et de les classer selon que ceux-ci apparaissent dans les secteurs immédiatement touchés par les dépenses initiales (effets directs) ou selon qu'ils ont lieu dans les industries qui fournissent aux entreprises d'insertion (effets indirects).

En termes plus techniques, le modèle calcule les effets directs, indirects et totaux d'une variation exogène²⁷ de dépenses finales ou d'un accroissement donné de la production d'une industrie. Les effets ou impacts économiques

sont calculés sur la main-d'œuvre, la valeur ajoutée au coût des facteurs (les salaires et traitements avant impôts, le revenu net des entreprises individuelles et les autres revenus bruts avant impôts), les importations et certaines recettes fiscales et parafiscales.

Le modèle se veut d'abord un instrument d'analyse économique permettant d'évaluer les effets de changements touchant l'économie québécoise. C'est un modèle basé sur la structure des relations entre industries. À cet effet, il fait intervenir de façon systématique les informations détaillées sur les structures de dépenses des secteurs économiques et les données de répartition intersectorielles de la demande contenue dans un tableau économique très détaillé de l'économie québécoise.

Les données de référence du modèle intersectoriel sont actuellement celles du tableau d'entrées-sorties de l'année 2002 pour le Québec, produit par Statistique Canada. Les particularités de ce tableau sont les suivantes : les industries sont classées selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), ajout des secteurs non commerciaux, notion de la valeur ajoutée aux prix de base. Les données du modèle sont mises à jour de façon continue par l'ISQ. Ainsi, le modèle permet de calculer des effets économiques à l'aide de paramètres largement mis à jour pour l'année en cours.

L'évaluation de l'impact économique d'un projet exige d'abord de traduire les informations le concernant en termes de dépenses additionnelles détaillées qui seront injectées dans l'économie tout en précisant le ou les secteurs responsables de ces dépenses. Les dépenses doivent également être ventilées selon les différentes catégories de transactions du modèle, c'est-à-dire en catégories d'achats de biens et services et en rémunération. Plus cette désagrégation est complète et plus elle reflète adéquatement les dépenses associées au projet étudié, plus les résultats de la simulation seront fiables. Le détail de l'information pris en compte par le logiciel de simulation fera en sorte que la mesure de l'impact économique donnera des résultats différents selon le secteur spécifié ou les catégories de biens et services sur lesquelles porteront les dépenses.

À partir d'une augmentation de dépenses initiales (dites autonomes ou exogènes) correspondant à un choc sur l'équilibre comptable du système, le modèle évalue l'impact de ce stimulus sur diverses variables économiques en le distribuant parmi les secteurs de production selon le processus connu sous le nom de « propagation de la demande ». Ce processus s'accomplit par diverses « rondes » de transactions entre les agents économiques, chacune des rondes impliquant des dépenses pour certains agents, dépenses qui sont dans un même temps des revenus pour d'autres agents.

Le modèle tient compte du fait que la dépense autonome provenant d'un secteur de la demande finale peut se subdiviser, dès le départ, en achats directs de facteurs primaires productifs, comme l'embauche de main-d'œuvre, ainsi qu'en achats de biens et services auprès d'autres entreprises. Les achats et utilisations de facteurs de production primaires (main-d'œuvre, capital, etc.) par un secteur représentent une valeur ajoutée ou production interne pour ce même secteur. Ainsi, les achats directs de main-d'œuvre par un secteur institutionnel (ménages, gouvernements, etc.) donnent lieu à une production ou « valeur ajoutée » interne au secteur institutionnel lui-même : ce dernier produit alors pour son propre compte et vend en quelque sorte sa production à lui-même. Par ailleurs, les achats de biens et services effectués auprès des autres entreprises donnent lieu à des productions ou « valeurs ajoutées » dans les diverses branches industrielles de production.

En tenant compte des multiples « rondes » de dépenses et revenus entre les agents économiques, le modèle calcule, sur la base des relations intersectorielles du tableau économique, comment l'augmentation des dépenses autonomes totales ou « choc » sera répartie, en fin de compte, selon trois grandes variables :

- La valeur ajoutée ou accroissement de la production intérieure québécoise ;
- Les recettes en taxes indirectes moins les subventions (cet item permettant d'évaluer la production intérieure ou valeur ajoutée au prix du marché) ;

- Les importations (il s'agit du contenu des demandes en biens et services comblé par des approvisionnements extérieurs).

Portée et limites du modèle

Le modèle intersectoriel de l'ISQ est une représentation simplifiée du fonctionnement de l'économie québécoise qui met principalement l'accent sur les relations d'échange observées au cours d'une année donnée, entre les différents secteurs. Bien que d'une structure très complexe, le modèle ne peut tenir compte de tous les phénomènes et il repose sur des hypothèses qui doivent être connues afin que l'on puisse l'utiliser adéquatement et interpréter correctement ses résultats.

Voici les principales hypothèses à considérer lors du processus de modélisation utilisé en analyse sectorielle :

- a. Le modèle suppose que les industries ont la capacité d'atteindre la production exigée par la demande supplémentaire de biens et services. Les secteurs n'ont pas besoin, à moins d'indication contraire, de nouveaux investissements en construction ou d'achats supplémentaires de machines et de matériel. De plus, les résultats sont plus adéquats si l'on simule des changements de dépenses qui représentent des calculs de montants à la marge par rapport à l'importance du secteur étudié,
- b. Il y a absence d'économie d'échelle. Le modèle fait référence à une technologie de production fixe et il n'y a pas de substitution entre les intrants (biens et services et facteurs primaires) ;
- c. Le modèle suppose que les industries conservent leur part de marché pour chacun des biens et services produits, et ce, quel que soit le niveau de production des industries ;
- d. Les résultats calculés avec le modèle indiquent des ordres de grandeur, plutôt que des valeurs exactes ou absolues ;
- e. Le modèle est statique et non dynamique. On ne fait pas de référence à la durée de la propagation de la demande. Les résultats doivent toutefois être interprétés en dollars de l'année courante, comme si l'impact se réalisait durant l'année de référence ;
- f. Le modèle ne tient pas compte des effets induits, c'est-à-dire qu'il ne prend pas en considération l'accroissement de l'activité économique provenant de l'augmentation des revenus (tels les salaires) occasionnés par le projet ou le choc. Seules les dépenses supplémentaires en biens et services des secteurs productifs sont réinjectées dans l'économie. En conséquence, les résultats doivent être considérés comme étant un minimum ;
- g. Les hypothèses de constance des rapports économiques entre les secteurs font que le modèle sectoriel est un modèle dit linéaire, de telle sorte que les effets directs doublent lorsque le montant du choc injecté dans l'économie double.

Une analyse plus globale de la situation fera appel à des analyses de rentabilité ou de coûts-avantages, d'études de marché et d'études d'impact sur l'environnement. Malgré ses limites, le modèle intersectoriel demeure un instrument d'analyse économique fiable et souvent irremplaçable comportant une grande flexibilité d'utilisation.

Informations transmises à l'Institut de la statistique du Québec

Compte tenu de ce qui précède, il a été demandé à l'Institut de la statistique du Québec (ISQ) de calculer l'impact économique de dépenses d'exploitation de 70,7 M\$ réalisées par les entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008. Ces dépenses étaient réparties de la façon suivante :

- 25,3 M\$ de dépenses en biens et services réparties parmi une cinquantaine de secteurs industriels du code SCIAN ;
- 39,9 M\$ versés en salaires et traitements avant impôt ;
- 5,5 M\$ correspondant aux autres revenus bruts avant impôt. Aux fins du modèle intersectoriel, ces autres revenus bruts se rapportent aux bénéficiaires d'exploitation (avant amortissements) de 3,6 M\$ auxquels sont ajoutées les dépenses d'amortissement de 2,0 M\$.

Enfin, le dernier paramètre entré dans le modèle est le nombre de salariés ayant travaillé durant toute l'année 2008 au sein des entreprises d'insertion membres du CEIQ. Le chiffre de 2 276 années-personnes a été pris en compte par l'ISQ. Ce chiffre est constitué de 794 employés permanents, incluant 407 employés liés à l'encadrement. Se sont ajoutés 2 963 participants pour lesquels on a considéré qu'ils étaient restés pendant six (6) mois au sein des entreprises d'insertion, donnant ainsi 1 482 années-personnes.

Le lecteur trouvera à l'annexe 1 le questionnaire détaillé envoyé à l'ISQ et décrivant les spécifications de la demande. Les informations contenues dans ce questionnaire sont également intéressantes puisque, comparativement aux tableaux 8 et 10 qui précèdent, on y retrouve une désagrégation encore plus grande des dépenses réalisées par les entreprises d'insertion en 2008, mais cette fois-ci selon le code SCIAN.

À la suite d'échanges avec les représentants de l'ISQ, ces derniers ont convenu qu'il était nécessaire d'apporter les précisions suivantes :

- Des dépenses d'exploitation de 2,6 M\$ pour l'achat de nourriture ont été réparties par l'ISQ selon la structure moyenne de dépenses des achats d'aliments des restaurants du Québec ;
- À partir de l'information selon laquelle toutes les dépenses des entreprises d'insertion ont été réalisées au Québec, l'ISQ a utilisé les coefficients du modèle pour établir le niveau des importations.

L'ISQ a intégré ces informations dans le modèle intersectoriel et elle l'a mis en marche. Concrètement, dans le jargon de l'ISQ, une simulation de type B a été réalisée. C'est une simulation faite à partir de l'activité d'un secteur productif, en occurrence celui des entreprises d'insertion, où les effets directs sont essentiellement ceux pouvant être directement rattachés ou observés dans le secteur productif stimulé. De plus, les effets indirects seront subdivisés en « effets indirects sur les premiers fournisseurs du secteur simulé » et « effets indirects sur les autres fournisseurs ». En d'autres termes, dans le cas présent, on fait l'hypothèse qu'au temps – 1, les entreprises d'insertion n'existent pas. Puis, elles sont créées d'un seul coup, elles dépensent une somme de 70,7 M\$ et, à l'exception de la parafiscalité, on obtient les effets de ces dépenses sur leurs fournisseurs. Ils sont présentés ci-dessous.

Résultats des simulations

Pour la main-d'œuvre, les dépenses d'exploitation de 70,7 M\$ liées aux opérations des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008 permettent le soutien de 2 430 salariés en années-personnes pour une masse salariale de 46,3 M\$. C'est donc dire que, par leurs actions, les entreprises d'insertion du Québec sont directement responsables de la création de plus de 150 emplois permanents et à temps plein parmi leurs fournisseurs²⁸. L'ISQ nous apprend également que ces dépenses d'exploitation occasionnent une valeur ajoutée aux prix de base de 57,4 M\$. En conséquence, les entreprises d'insertion du Québec sont aussi responsables d'une création de richesse correspondant à près de 12 M\$ parmi leurs fournisseurs²⁹.

Les dépenses d'exploitation des entreprises d'insertion amènent des importations d'une valeur de 12,5 M\$. Pour faire le lien avec le commentaire du dernier paragraphe de la partie I à ce sujet, chaque fois que le dollar canadien s'apprécie, ces importations coûtent moins cher.

Les dépenses d'exploitation de 70,7 M\$ entraînent aussi des revenus pour le gouvernement du Québec. Ils sont de l'ordre de 435 000 \$ en impôts sur les salaires et traitements, 511 000 \$ en taxe de vente (TVQ) et 69 000 \$ en taxes spécifiques. De même, ces dépenses d'exploitation suscitent des revenus pour le gouvernement fédéral de 258 000 \$ en impôts sur les salaires et traitements, 397 000 \$ en taxe de vente (TPS) et 27 000 \$ en taxes et droits d'accise. Les parafiscalités québécoise et fédérale sont respectivement de 6,7 M\$ et de 1,5 M\$. Au total, pour les gouvernements du Québec et du Canada, les dépenses d'exploitation de 70,7 M\$ des entreprises d'insertion du Québec occasionnent donc des retombées économiques respectives de 7,7 M\$ et de 2,2 M\$ (voir tableau 12 ci-dessous).³⁰

Tableau 12 : Impact économique pour les gouvernements du Québec et du Canada des dépenses d'exploitation des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008

Pour le gouvernement du Québec		Pour le gouvernement du Canada	
	En milliers de \$		En milliers de \$
Impôts sur salaires et traitements	435 \$	Impôts sur salaires et traitements	258 \$
Taxes de vente	511 \$	Taxes de vente	397 \$
Taxes spécifiques	69 \$	Taxes et droits d'accise	27 \$
Parafiscalité québécoise (RRQ, FSS, CSST, RQAP)	6 691 \$	Parafiscalité fédérale (assurance-emploi)	1 487 \$
TOTAL	7 706 \$	TOTAL	2 169 \$

QUÉBEC. Institut de la statistique du Québec. 1^{er} septembre 2009. *Étude d'impact économique pour le Québec de dépenses d'exploitation liées aux opérations des entreprises d'insertion sociale du Québec en 2008*. P. 18 et tableau 1.2.

Mais cela n'est pas le fin mot de l'histoire quant à l'impact des dépenses des entreprises d'insertion sur les gouvernements du Québec et du Canada. En effet, mis à part les parafiscalités, les résultats présentés au tableau 12 ne correspondent qu'aux effets indirects, c'est-à-dire à ceux ayant été enregistrés par l'ISQ chez les premiers fournisseurs et les fournisseurs subséquents. Pourtant, en raison de leurs actions, les entreprises d'insertion sont directement responsables du versement de taxes et d'impôts aux deux niveaux de gouvernement. Il convient d'estimer ces contributions. C'est ce que détailleront les lignes suivantes.

Les premiers éléments qu'il faut calculer sont les impôts sur les salaires et les traitements provenant directement de l'action des entreprises d'insertion du Québec. Le tableau 13 qui suit présente les principaux paramètres ayant été utilisés pour réaliser cette estimation. On y constate que les gouvernements du Québec et du Canada ont reçu respectivement 2,3 M\$ et 2,0 M\$ au titre des impôts sur les revenus gagnés par les différentes catégories d'employés œuvrant au sein des entreprises d'insertion membres du CEIQ. Au total, l'ensemble des impôts et traitements perçus par les gouvernements du Québec et du Canada, provenant directement et indirectement de l'action des entreprises d'insertion, passe donc respectivement de 435 000 \$ et 258 000 \$ (voir tableau 12) à 2,7 M\$ et 2,2 M\$ (voir le tableau 14 à la page suivante).

Tableau 13 : Principaux paramètres utilisés pour calculer les impôts sur les salaires et traitements provenant de l'action des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008

Type d'employés	Masse salariale totale	Salaire moyen	Impôts sur le revenu – QUÉBEC		Impôts sur le revenu – CANADA	
	\$	\$	Taux moyen d'imposition nette	\$	Taux moyen d'imposition nette	\$
Personnels d'encadrement	17 609 534 \$	43 373 \$	11,37 %	2 002 204 \$	9,41 %	1 657 057 \$
Main-d'œuvre directe	3 506 845 \$	23 893 \$	3,82 %	260 126 \$	4,65 %	316 645 \$
Participants	15 454 466 \$	5 269 \$	0,00 %	0 \$	0,00 %	0 \$
TOTAL	39 873 572 \$			2 262 330 \$		1 973 702 \$

Consultations Libera Mutatio. Mars 2010 ; et Finances Québec. http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/Budget/2009-2010/fr/Calcullette_fr.html et validation par Raymond Chabot Grant Thornton. 2009. *Le planiguide fiscal 2009-2010*. P. 274. http://www.rcgt.com/wmfichiers/Planiguide_fiscal_2009-2010_RCGT_f.pdf

Il convient ensuite de calculer les montants payés directement aux gouvernements du Québec et du Canada au titre des taxes de vente. Avec des ventes de 32,7 M\$ (voir tableau 6), les entreprises d'insertion ont perçu, pour les gouvernements du Québec et du Canada, les sommes respectives suivantes : 2,6 M\$ pour la TVQ et 1,6 M\$ pour la TPS. Par ailleurs, sur des achats taxables en biens et services de 25,3 M\$ (voir tableau 8), l'analyse des postes de dépenses contenues dans les états financiers des entreprises d'insertion amène à prendre en compte une somme de 21 M\$ pour calculer le niveau des remboursements de taxes de vente auxquels elles auraient eu droit. En conséquence, ces dernières se sont fait rembourser des montants de 1,5 M\$ pour la TVQ, et de 0,9 M\$ pour la TPS. Compte tenu de ce qui précède, la valeur nette des taxes de vente perçues pour les gouvernements du Québec et du Canada atteint donc 1,1 M\$ pour la TVQ (2,6 M\$ - 1,5 M\$) et 0,7 M\$ pour la TPS (1,6 M\$ - 0,9 M\$). Ce sont ces derniers montants qui sont finalement utilisés et les sommes nettes au titre des taxes de vente passent donc de 511 000 \$ pour la TVQ et 397 000 \$ pour la TPS (voir tableau 12) à respectivement 1,1 M\$ et 0,7 M\$ (voir le tableau 14).

Finalement, après que l'ISQ eut réalisé le travail, il a été porté à notre attention que plus de 80 % de la somme dépensée pour les achats de pièces d'automobile était composée d'essence. Cette essence, lorsque vendue, occasionne une entrée fiscale aux titres de la taxe fédérale d'accise (de 0,10 \$ par litre) et de la taxe provinciale sur les carburants (0,112 \$ par litre). Les revenus ainsi encourus par les deux (2) ordres de gouvernement ont été estimés à près de 517 000 \$ pour le gouvernement du Québec et à un peu plus de 461 000 \$ pour le gouvernement fédéral³¹.

À la fin de l'exercice utilisant le modèle intersectoriel de l'économie québécoise et en faisant un certain nombre de calculs pour tenir compte de l'impact direct des dépenses des entreprises d'insertion membres du CEIQ, on peut voir au tableau 14 ci-dessous que ces entreprises d'insertion occasionnent des revenus totaux de 11,1 M\$ pour le gouvernement du Québec et de 4,9 M\$ pour le gouvernement du Canada. L'impact économique total pour les deux ordres de gouvernement atteint 16,0 M\$. Ce montant est très conservateur puisqu'il n'incorpore pas les taxes versées aux administrations municipales et régionales.

Tableau 14 : Impact économique total pour les gouvernements du Québec et du Canada des dépenses d'exploitation des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008

Pour le gouvernement du Québec		Pour le gouvernement du Canada	
	En milliers de \$		En milliers de \$
Impôts sur salaires et traitements	2 697 \$	Impôts sur salaires et traitements	2 232 \$
Taxes de vente	1 111 \$	Taxes de vente	705 \$
Taxes spécifiques	586 \$	Taxes et droits d'accise	488 \$
Parafiscalité québécoise (RRQ, FSS, CSST, RQAP)	6 691 \$	Parafiscalité fédérale (Assurance-emploi)	1 487 \$
TOTAL	11 085 \$	TOTAL	4 912 \$

QUÉBEC. Institut de la statistique du Québec. 1^{er} septembre 2009. *Étude d'impact économique pour le Québec de dépenses d'exploitation liées aux opérations des entreprises d'insertion sociale du Québec en 2008*. P. 18 et tableau 1.2 ; et Consultations Libera Mutatio. Mars et septembre 2010.

Toutefois, en favorisant l'intégration à la société de personnes considérées comme étant très éloignées du marché du travail, les entreprises d'insertion non seulement évitent aux gouvernements du Québec et du Canada des coûts importants, mais elles leur procurent des gains économiques appréciables. Ces coûts évités et ces gains économiques peuvent être estimés au niveau :

- Du système de santé ;
- Des gains de productivité économique chez les participants ;
- Des enfants des participantes ;
- Des systèmes de justice et carcéral ;
- Des programmes spécifiques du gouvernement du Québec ;
- De l'assurance-emploi pour le gouvernement fédéral.

Ces éléments seront vus plus en détail dans la section qui suit.

2. Impacts associés aux coûts évités et aux gains économiques pour les gouvernements du Québec et du Canada

Sur le plan méthodologique, la présente section s'inspire largement de deux études récentes. La première s'intitule *THE COST OF POVERTY – An Analysis of the Economic Cost of Poverty in Ontario*. Publiée en novembre 2008 sous la direction de l'*Ontario Association of Food Banks*, sa méthodologie a été révisée et approuvée par trois économistes reconnus au Canada. Il s'agit de :

- Don Drummond, économiste en chef de la Banque TD jusqu'au mois de mai 2010 ;
- Judith Maxwell, présidente du Conseil économique du Canada de 1985 à 1992, présidente fondatrice des réseaux de recherche en politiques canadiennes et chroniqueuse au journal *The Globe and Mail, Report's on business* ; et
- James Milway, directeur général de l'*Institute for Competitiveness and Prosperity* ; et du *Martin Prosperity Institute* de Toronto, dirigé par Richard Florida.

La thèse principale de cette étude stipule que les gouvernements de l'Ontario et du Canada pourraient dégager des économies substantielles en mettant en place une véritable stratégie de lutte à la pauvreté basée sur une approche d'analyses coûts-bénéfices. En effet, selon les auteurs, Ottawa et les provinces tendent à justifier les initiatives de lutte à la pauvreté sur des bases morales plutôt qu'économiques. En conséquence, ces juridictions n'auraient pas réalisé d'analyses coûts-bénéfices pouvant révéler les gains et les coûts des mesures visant une réduction importante de la pauvreté. Cette mauvaise appréciation des gouvernements aboutirait à un investissement insuffisant et continu au niveau de la lutte à la pauvreté.

Le titre de la seconde est *Cost Estimates of Dropping Out of High School in Canada*. Publiée en décembre 2008 par Olena Hankivsky de la Simon Fraser University, cette étude propose une méthodologie intéressante pour établir les effets de récurrence dans le temps. Réalisée pour le *Conseil canadien de l'apprentissage*, Hankivsky démontre que le décrochage scolaire³² comporte des coûts économiques exorbitants pour les individus concernés et pour l'État.

Évidemment, les éléments de méthodologie empruntés à ces études ont été adaptés au cas des entreprises d'insertion membres du CEIQ. De même, les données et statistiques proviennent du Québec et, dans la mesure du possible, pour l'année 2008.

Coûts évités au système de santé

Les chercheurs ayant examiné la relation entre les revenus et les indicateurs de la santé – espérance de vie, mortalité infantile, santé mentale, le temps passé à l'hôpital en raison d'une condition chronique – ont trouvé que la santé des personnes ayant un revenu plus faible est invariablement moins bonne que celle des personnes ayant des revenus plus élevés. Une étude récente réalisée par *Ressources humaines et développement des compétences Canada* révèle « une plus grande incidence des maladies chez les travailleurs à faible salaire et les bénéficiaires de l'aide sociale que chez les Canadiens plus fortunés³³ ». Les raisons évoquées pour expliquer ces observations sont les suivantes :

- La nutrition inadéquate conduit à une prédisposition à l'obésité chez les personnes pauvres ;
- Leur milieu de vie est surpeuplé ;
- Les niveaux élevés de stress provenant de la lutte incessante entre, d'une part, la nécessité de combler les besoins primaires et, d'autre part, des revenus insuffisants ont des effets néfastes sur l'humeur et la santé physique et psychologique ;

- Les contraintes financières empêchent l'achat de médicaments prescrits, de soins dentaires ou oculaires ;
- Dans plusieurs cas, le manque de connaissances concernant les pratiques de vie saine et les ressources insuffisantes pour les adopter et les mettre en place mènent à l'adoption de mauvaises habitudes de vie.

À cet égard, les jeunes participants des entreprises d'insertion peuvent être souvent dépendants de différentes substances comme l'alcool et les drogues douces. Certains participants banalisent leur surconsommation de drogues au point où ils oublient que celles-ci font partie de leur quotidien. Leur dépendance à la drogue provient parfois de la prise de médicaments visant à traiter des problèmes de maladie mentale, la drogue se substituant tranquillement aux fortes doses de médicaments. La prise de médication peut influencer leurs relations de travail, les empêchant de remplir efficacement leurs fonctions professionnelles. Cette situation est encore pire lorsque le suivi médical n'est pas adéquat. Au niveau de la consommation de drogues plus dures, certains participants invoquent des erreurs du passé et relient leur dépendance à des problèmes de justice dus à de la petite ou de la grande délinquance, ainsi qu'à leur faible estime de soi.

Par ailleurs, les participants font état de nombreux maux, ce qui atteste, malgré leur âge, une santé relativement plus fragile. Mentionnons des maux de tête et de dos, des déficiences visuelles, auditives ou d'une autre nature et des problèmes alimentaires. Au mal physique s'ajoutent les troubles d'ordre mental : fatigue chronique, insomnies, angoisses permanentes et psychoses, dépressions, troubles du comportement, etc. Cette santé fragile peut conduire à un isolement social grave.

En raison de ce qui précède, sans une mesure active appropriée et adaptée à leur situation tel un parcours d'insertion, les « clients » des entreprises d'insertion sont, à plus ou moins long terme, fortement à risque de se retrouver marginalisé au sein de la société, comptant parmi les personnes ayant, s'ils en ont, les revenus les plus faibles.

Par contre, l'hypothèse *a contrario* peut être faite. Dans un État consacrant près de 45 % de ses dépenses de programmes à la santé et aux services sociaux, cette hypothèse mérite qu'on s'y attarde³⁴. En effet, en complétant et en réussissant un parcours ou une mesure d'insertion, les participants s'engagent dans une voie comportant notamment un emploi rémunéré par le marché ou un retour aux études. Cette démarche couronnée de succès leur permettrait d'atteindre subséquemment des emplois encore plus avantageux au niveau des objectifs professionnels et personnels, du salaire et des avantages sociaux. En s'engageant dans cette voie, le participant serait en meilleure santé, contribuant ainsi à éviter un certain nombre de coûts aux gouvernements du Québec et du Canada. Mais comment estimer ces coûts évités ?

Pour faire cette estimation, cinq (5) paramètres sont nécessaires :

- a. La population du Québec en 2008 : 7 750 704 personnes³⁵ ;
- b. Le nombre de participants ayant complété leur parcours en 2008 était établi à 1 687 ;
- c. Parmi les participants ayant complété leur parcours en 2008, 55,9 % d'entre eux (ou 943) intègrent durablement un emploi³⁶ ;
- d. Les dépenses publiques en santé au Québec en 2008³⁷ ;
- e. La proportion des dépenses publiques en santé par quintile.

Ce dernier paramètre nous est fourni pour le Manitoba dans le cadre d'une présentation faite à Ottawa en octobre 1998 par un groupe de chercheurs canadiens. Les auteurs de *Paying Taxes and Using Health Services: The distributional consequences of tax financed universal health insurance in a Canadian province* affirmaient que près de 31 % des dépenses publiques de santé étaient destinés au 20 % de la population le plus pauvre de la société. La

colonne (3) du tableau 15 ci-dessous présente les résultats pour les autres quintiles : 24 % pour le 2^e ; 16 % pour le 3^e (20 % mitoyen) ; 14 % pour le 4^e ; et 14,6 % pour le 20 % le plus riche de la population.

Tableau 15 : Distribution des dépenses publiques de santé par quintile

Quintile	Population du Québec par quintile	Proportion des dépenses publiques en santé par quintile	Estimation des dépenses publiques de santé distribuées par quintile	Estimation des dépenses publiques de santé distribuées par quintile et per capita
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1 (20 % le plus pauvre)	1 550 101	30,9%	7 961 168 700 \$	5 136 \$
2	1 550 101	24,2%	6 234 960 600 \$	4 022 \$
3 (20 % mitoyen)	1 550 101	16,2%	4 173 816 600 \$	2 693 \$
4	1 550 101	14,1%	3 632 766 300 \$	2 344 \$
5 (20 % le plus riche)	1 550 101	14,6%	3 761 587 800 \$	2 427 \$

Ontario Association of Foods Banks. Novembre 2008. *The Cost of Poverty – An Analysis of the Economic Cost of Poverty in Ontario*. 33 pages ; Cameron A. Mustard, Morris Barer, Robert Evans, John Horne, Teresa Mayer et Shelley Derksen. *Paying Taxes and Using Health Services: The distributional consequences of tax financed universal health insurance in a Canadian province*. Présentation à la Conférence on the State of Living Standards and the Quality of Life in Canada, 30 et 31 octobre 1998, Ottawa; Institut canadien d'information sur la santé. 2009. *National Health Expenditure Trends - 1975 to 2009*. Tableau B.3.1, p. 137; et Institut de la statistique du Québec. 15 janvier 2009. *Population du Québec 1971 - 2008*.

Avec ces paramètres³⁸, on peut dès lors estimer les dépenses publiques de santé pour chacun des Québécois et Québécoises selon leur position parmi les quintiles de revenus (voir la colonne 5 du tableau 15). On peut ainsi voir qu'il en coûte plus de 5 000 \$ pour soigner une personne située dans le 1^{er} quintile ; que ce coût baisse à environ 4 000 \$ pour celle au 2^e quintile ; et que ce coût descend encore à environ 2 500 \$ pour soigner les autres personnes contenues dans les 3^e, 4^e et 5^e quintiles.

En faisant l'hypothèse qu'un participant à un parcours d'insertion, comptant assurément parmi la population du 1^{er} quintile, passerait ultimement au 2^e quintile s'il parvenait à compléter sa démarche d'insertion et à rester durablement en emploi, il en résulterait pour les gouvernements du Québec et du Canada un coût évité de plus de 1 100 \$ par année pour ce participant (4 022 \$ - 5 136 \$ = - 1 114 \$). Comme on a précédemment établi le nombre de participants ayant complété leur parcours en 2008 à 1 687 et que 55,9 % d'entre eux restent en emploi durablement, on obtient donc des coûts évités de 1 049 840 \$ au profit des gouvernements du Québec et du Canada. Sachant que les dépenses publiques de santé sont attribuables à 91 % au gouvernement du Québec et à 9 % au gouvernement du Canada, les coûts évités pour chacun des ordres de gouvernements correspondraient à près de 1,0 M\$ pour Québec, et à un peu moins de 100 000 \$ pour le fédéral (voir le tableau 16 à la page suivante).

Dernier élément, ces coûts évités sont récurrents dans le temps et il faut donc tenter de les estimer. Pour faire cela, un certain nombre d'hypothèses supplémentaires doivent être posées :

- La croissance de la productivité est estimée à 1 % par année³⁹ ;
- Un taux d'escompte des dépenses de santé estimé à 6 % ;
- La période utilisée pour mesurer ici la récurrence est de 21 ans. Bien que cette période soit très conservatrice, elle apparaît nécessaire puisqu'il a été constaté dans la section décrivant les participants (section 2 de la Partie I) que plus du quart (1/4) des participants étaient âgés de 36 ans et plus⁴⁰. En conséquence, compte tenu de leur âge à la sortie du parcours d'insertion, les effets récurrents se feront sentir sur un nombre d'années relativement plus restreint, établi ici à 21 ans ;
- Diminution des effets de cinq (5) points de pourcentage par année pour tenir compte de l'effet temporaire de la mesure.

Avec ces hypothèses, les résultats calculés font voir des coûts évités sur la période de 21 ans approchant 9 000 \$ par participant. Au total, les coûts évités aux systèmes de santé sur une période de 21 ans pour les 943 participants ayant complété leur parcours et ayant intégré durablement un emploi atteignent donc 8,3 M\$. En faisant l'hypothèse supplémentaire que la répartition des dépenses publiques de santé entre les gouvernements du Québec et du Canada demeurera la même durant cette période de 21 ans, les coûts évités pour les gouvernements du Québec et du Canada atteignent respectivement 7,6 M\$ pour Québec et près de 0,8 M\$ pour le fédéral. Sur la période, le gouvernement du Québec économise un montant moyen de 361 000 \$ par année. Ce coût évité atteint près de 400 000 \$ pour les deux niveaux de gouvernements. Le tableau 16 ci-dessous résume l'ensemble des résultats obtenus au titre des coûts évités au niveau de la santé.

Tableau 16 : Coûts évités au système de santé par les participants ayant complété leur parcours d'insertion - 2008

Période	Gouvernement du Québec	Gouvernement du Canada	Total des deux ordres de gouvernement
Sur un (1) an	955 355 \$	94 486 \$	1 049 840 \$
Sur vingt et un (21) ans	7 580 195 \$	749 690 \$	8 329 884 \$
Moyenne annuelle	360 962 \$	35 700 \$	396 661 \$

Gains économiques provenant d'une plus grande productivité chez les participants

Les gains de productivité économique chez les participants constituent le deuxième (2^e) type de coûts évités pouvant être estimé. Ils sont attribuables non seulement aux participants, mais également à l'ensemble de la société par les gouvernements. La logique sous-jacente à cette estimation est la suivante.

Le produit intérieur brut ou PIB est la mesure la plus reconnue pour mesurer la richesse d'une nation. Il correspond ni plus ni moins qu'au travail d'un certain nombre de personnes, travail comportant une valeur de production moyenne, ce que les économistes appellent la productivité. En conséquence, lorsqu'une partie significative de la main-d'œuvre détient une valeur de production inférieure à la moyenne, non seulement elle paie le prix de cette faible productivité en recevant une rémunération plus faible, mais il en découle également un PIB plus faible pour l'ensemble de l'économie. Et puisque les gouvernements du Canada, du Québec et des municipalités accaparent près de 40 % du PIB en taxes et en impôts, un PIB inférieur à celui attendu signifie également des revenus inférieurs pour les trois (3) paliers étatiques. La figure 3 à la page suivante illustre ce lien entre des compétences faibles, une productivité en deçà de la moyenne, des revenus déficients pouvant entraîner la pauvreté et, pour les gouvernements, des revenus inférieurs et des dépenses à caractère social supérieures.

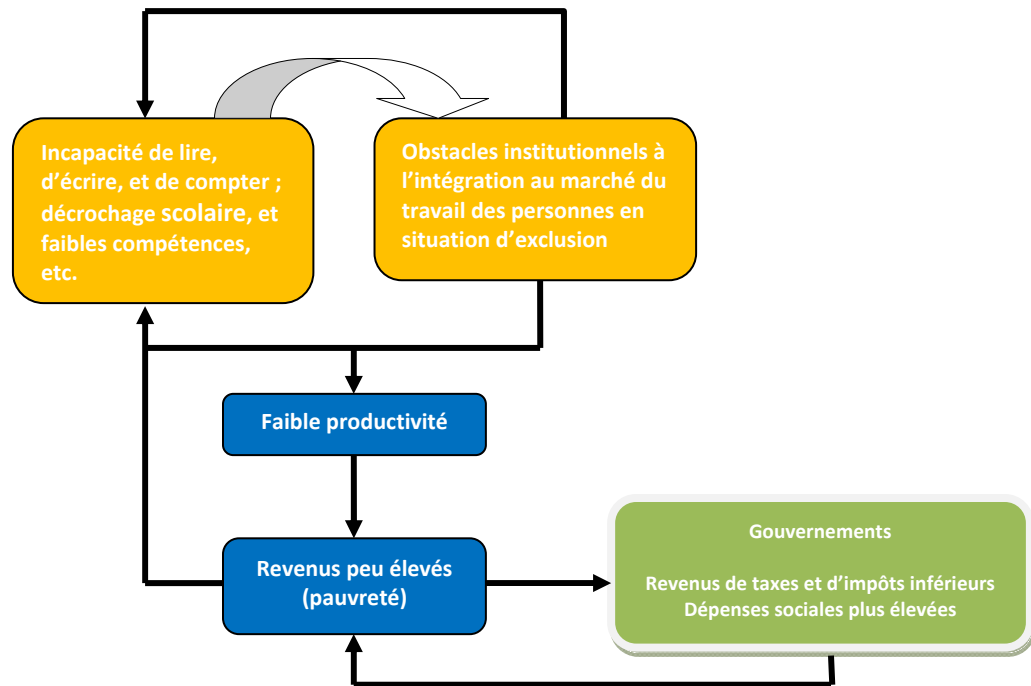
Dans le cas présent, l'observation des données concernant le parcours professionnel des participants préalablement à leur entrée en entreprise d'insertion témoigne de cheminements très difficiles sur le marché du travail. Les caractéristiques de cette « exclusion professionnelle » sont :

- Des expériences de travail très courtes, généralement de quelques mois, et donc marquées par de nombreuses ruptures (mises à pied, démissions sans solution d'emploi, etc.) ;
- Des emplois précaires ;
- Des échecs répétés rendant de plus en plus difficile l'adaptation à un nouvel emploi ;
- Des difficultés d'adaptation aux horaires (retards et absences) et à la structure même du travail (capacité de production, relation avec la hiérarchie ou les collègues, etc.).

L'intégration de personnes éloignées du marché du travail en entreprises d'insertion et la réussite du parcours qui leur est proposé pourraient contribuer à les sortir de ce cercle vicieux et, de cette manière, à favoriser une société québécoise davantage axée sur la valeur ajoutée. En acceptant cette hypothèse, une telle réussite comporte des

gains économiques à long terme pour les participants ayant complété leur parcours et pour les gouvernements du Québec et du Canada. Les lignes suivantes présentent la démarche de leurs estimations.

Figure 3 : Illustration des liens entre des compétences inadéquates, une faible productivité, le niveau de revenus et les effets sur l'État⁴¹



Il convient d'abord de présenter les hypothèses retenues :

- Le nombre de participants ayant complété leur parcours en 2008 était établi à 1 687 ;
- Parmi les participants ayant complété leur parcours en 2008, 55,9 % d'entre eux (ou 943) intègrent durablement un emploi ;
- Avant d'entreprendre leur parcours d'insertion, ces 943 participants constituaient des ménages à faible revenu et faisaient donc partie du premier (1^{er}) quintile ;
- En terminant avec succès leur parcours d'insertion, les participants passent d'un ménage à faible revenu pour s'établir définitivement parmi les unités familiales constituant le deuxième (2^e) quintile.

Le tableau 17 à la page suivante présente les revenus moyens, selon les quintiles, des unités familiales au Québec en 2008. Pour celles faisant partie du premier (1^{er}) quintile, les revenus moyens avant impôts atteignaient 13 439 \$. Leurs revenus moyens après impôts étaient de 13 139 \$. C'est donc dire que ces ménages payaient 300 \$ d'impôts.

Tableau 17 : Revenus moyens des unités familiales selon les quintiles au Québec en 2008

Quintiles	Revenus moyens des unités familiales		Impôts payés
	Avant impôts	Après impôts	
1 (20 % le plus pauvre)	13 439 \$	13 139 \$	300 \$
2	29 971 \$	27 322 \$	2 649 \$
3 (20 % mitoyen)	45 686 \$	40 523 \$	5 163 \$
4	70 311 \$	59 604 \$	10 707 \$
5 (20 % le plus riche)	137 305 \$	107 291 \$	30 014 \$

Source : ISQ, 7 octobre 2010. Revenu moyen des unités familiales selon le type de revenu et impôt moyen dans chaque quintile de revenu disponible, Québec, 2008, http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/famls_mengs_niv_vie/revenus_depense/revenus/revmoyquint.htm.

En faisant l'hypothèse qu'il parvient à compléter sa démarche d'insertion et qu'il reste durablement en emploi, un participant à un parcours, comptant assurément parmi le 20 % le plus pauvre, passe parmi les unités familiales du 2^e quintile. Il en résulte, pour les gouvernements du Québec et du Canada, un gain d'impôts de plus de 2 349 \$ par année pour ce participant. Puisque le nombre de participants ayant complété leur parcours en 2008 à 1 687 et que 55,9 % d'entre eux (ou 943) restent durablement en emploi, les gains s'élèvent donc à 2 214 486 \$ au profit des gouvernements du Québec et du Canada. Sachant que les gains calculés ici sont attribuables à 53 % au gouvernement du Québec et à 47 % au gouvernement du Canada, les gains pour chacun des ordres de gouvernements correspondent donc à 1,2 M\$ pour Québec et à 1,0 M\$ pour le fédéral (voir le tableau 18 plus loin).

Ces gains sont par ailleurs récurrents dans le temps et il faut donc tenter de les estimer. Pour faire cela, un certain nombre d'hypothèses supplémentaires doivent être posées :

- La croissance de la productivité est estimée à 1 % par année⁴² ;
- Un taux d'escompte de 6 % est utilisé ;
- Comme précédemment, la période utilisée pour mesurer ici la récurrence est de 21 ans ;
- Diminution des effets de cinq (5) points de pourcentage par année pour tenir compte de l'effet temporaire de la mesure.

Avec ces hypothèses, les résultats calculés démontrent des gains, sur une période de 21 ans, dépassant 18 000 \$ par participant. Pour les 1 687 participants ayant complété leur parcours et parmi lesquels 55,9 % (ou 943) restent durablement en emploi, les gains atteignent près de 18 M\$. En faisant l'hypothèse supplémentaire que la répartition des taxes et des impôts entre les gouvernements du Québec et du Canada demeurera la même, les gains pour les gouvernements du Québec et du Canada atteignent respectivement 9,3 M\$ pour Québec et 8,3 M\$ pour le fédéral. Sur la période, les gouvernements du Québec et du Canada obtiennent respectivement un gain annuel moyen de 443 000 \$ et de 390 000 \$.

Un dernier élément mérite d'être relevé puisqu'il intéressera particulièrement les entreprises d'insertion quant à la finalité de leur mission et l'État québécois qui y contribue grâce au soutien financier d'Emploi-Québec. Les gains de productivité présumés comportent des gains financiers importants pour les participants. Dans le jargon des économistes, on parlera de gains privés.

En effet, en complétant son parcours d'insertion et en continuant par la suite de parfaire sa formation et ses compétences pour permettre à son unité familiale d'atteindre le 2^e quintile de revenus, les participants s'enrichissent de plus de 5 359 \$ en moyenne⁴³ ou, sur une période de 21 ans, de plus de 112 000 \$. Pour l'ensemble des 1 687 participants ayant complété leur parcours et parmi lesquels 55,9 % d'entre eux (ou 943) intègrent durablement un emploi, les gains économiques atteignent 13,4 M\$ et, sur une période de 21 ans, franchissent la barre des 100 M\$. Le tableau 18 à la page suivante résume l'ensemble des résultats obtenus au titre des gains publics et privés obtenus par une hausse de la productivité.

Tableau 18 : Gains économiques associés à la croissance de la productivité des participants ayant complété leur parcours d'insertion en 2008.

Période	Gouvernement du Québec	Gouvernement du Canada	Total des deux ordres de gouvernement
Sur un (1) an	1 173 678 \$	1 040 808 \$	2 214 486 \$
Sur vingt et un (21) ans	9 312 465 \$	8 258 224 \$	17 570 689 \$
Moyenne annuelle	443 451 \$	393 249 \$	836 699 \$

Période	Gains économiques par participant	Gains économiques pour tous les participants
Sur un (1) an	14 183 \$	13 370 820 \$
Sur vingt et un (21) ans	112 534 \$	106 089 858 \$
Moyenne annuelle	5 359 \$	5 051 898 \$

Gains obtenus par un recul de la pauvreté chez les enfants des participantes

Les participants des entreprises d'insertion ont souvent connu des difficultés familiales importantes. Ils n'ont pas connu un ou deux de leurs parents ou le décès de ces derniers peut avoir laissé des séquelles. Certains ont dû s'expatrier pour venir s'établir au Québec. D'autres ont déménagé fréquemment, ce qui contribue à rompre des liens sociaux. Ils peuvent avoir vécu difficilement la séparation ou le divorce de leurs parents. Les liens fraternels peuvent avoir été déchirés. Enfin, ils peuvent avoir subi l'absence de communication, d'affection ou d'amour dans leur milieu de vie.

Par leur exclusion au marché du travail et à la société, ces personnes pourraient être plus susceptibles de reproduire cette orientation malheureuse avec leurs enfants. En effet, selon des données de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), lorsqu'ils sont comparés à ceux de sociétés plus égalitaires, les perspectives d'un enfant vivant en Grande-Bretagne ou aux États-Unis dépendent davantage de la classe sociale des parents⁴⁴.

Au Canada, la question de la pauvreté infantile a été un sujet de préoccupation depuis plus de 20 ans. Par exemple, la Chambre des communes adoptait à l'unanimité en 1989 une résolution visant à éliminer la pauvreté des enfants au Canada avant l'an 2000. On craignait notamment que les enfants pauvres n'arrivent pas à s'extirper de la pauvreté. De plus, dans la mesure où la pauvreté des parents pourrait contribuer à celle de leurs enfants, il incombe à la société d'assurer à ces derniers des perspectives ou des possibilités égales.

Un certain nombre d'études ayant examiné la relation entre les revenus des jeunes adultes et ceux de leur père démontrent des taux assez élevés de mobilité intergénérationnelle au niveau des revenus. Concrètement, il y a une probabilité faible que les enfants de ménages à faibles revenus connaissent eux-mêmes une vie adulte faite de revenus inadéquats. Contrairement à la situation observée aux États-Unis où il y a de 40 à 60 % de chances qu'un enfant se retrouve dans la même situation que ses parents, les recherches suggèrent que ces pourcentages correspondent davantage à 20 à 25 % au Canada. Cela veut donc dire que les trois quarts (3/4) des enfants réussissent à s'extraire de leur situation de pauvreté par leurs propres moyens, ce qui atteste la mobilité entre les classes sociales au Canada.

À partir de ces informations, en favorisant l'intégration à la société québécoise de parents actuellement en parcours d'insertion, il est possible de calculer les gains pour les gouvernements associés aux enfants qui vont connaître une vie plus fructueuse en niveau des revenus. Le tableau 19 à la page suivante présente les hypothèses utiles à ce calcul.

Tableau 19 : Hypothèses utiles pour calculer les gains associés à un recul de la pauvreté récurrente grâce aux entreprises d'insertion

Hypothèses	Valeur numérique de l'hypothèse
Nombre de participantes	1 489
Nombre d'enfants par participante	1,65
Nombre d'enfants	2 457
Pourcentage des enfants pauvres parvenant à sortir de la pauvreté	75 %
Nombre d'enfants qui vont sortir de la pauvreté sans la mesure Entreprise d'insertion	1 843
Enfants qui resteraient pauvres sans la mesure Entreprise d'insertion	614
Pourcentage de participantes ayant complété leur parcours	66 %
Taux d'intégration durable d'un emploi pour les femmes	49,9 %
Enfants pouvant être sortis de la pauvreté par la mesure Entreprise d'insertion	202

Ainsi, parmi les participants ayant accepté de poursuivre un parcours au sein des entreprises d'insertion, il y avait 1 489 femmes. Selon l'ISQ, celles-ci vont avoir en moyenne, au cours de leur vie, 1,65 enfant, pour un total de 2 457 enfants⁴⁵. On reprend ensuite l'observation selon laquelle 75 % des enfants au Canada, lorsqu'ils atteindront l'âge adulte, pourront sortir du milieu pauvre dans lequel ils ont grandi. C'est donc dire qu'il resterait 614 enfants pauvres à l'âge adulte. Par contre, si 66 % de ces participantes terminent leur parcours d'insertion et que 49,9 % de ces dernières intègrent durablement un emploi⁴⁶, on peut faire l'hypothèse que leurs enfants (202), à l'exemple des 1 843 autres, ne connaîtront pas la pauvreté et, en conséquence, ils pourraient, au niveau des revenus, s'élever dans toutes les couches de la société. Grâce au tableau 17, il est possible de calculer leurs revenus et de connaître la somme pouvant être reçue en impôts par les gouvernements du Québec et du Canada.

L'hypothèse de base ici est de dire que la réussite de la démarche d'insertion par les mères permettra à plus de 200 enfants de sortir de la pauvreté lorsqu'ils seront grands. Ceux-ci se répartiront également parmi les quatre (4) quintiles supérieurs de revenus du tableau 17. Il en résultera, pour les gouvernements du Québec et du Canada, un gain d'impôts de 2,4 M\$ pour un (1) an. Sachant que les gains calculés ici sont attribuables à 53 % au gouvernement du Québec et à 47 % au gouvernement du Canada, ils correspondent donc à 1,3 M\$ pour Québec et à 1,1 M\$ pour le fédéral.

Ces coûts évités sont récurrents dans le temps et il faut donc tenter de les estimer. Pour faire cela, les hypothèses présentées précédemment sont mises à profit auxquelles s'ajoute l'hypothèse suivante. Ces enfants arriveront sur le marché du travail lors de la 10^e année, à l'âge de 21 ans⁴⁷. Dans le modèle, les effets associés à leur plus grande présence sur le marché du travail seront ressentis pendant une période de 11 ans⁴⁸.

Les résultats calculés de cette manière font voir des gains nets associés aux hausses de revenus approchant annuellement 4 000 \$ par enfant. Pour les 202 enfants, les gains d'impôts, pour les deux niveaux de gouvernement, associés à un recul de la pauvreté intergénérationnelle pendant une période de 21 ans dépassent 4 M\$. En faisant l'hypothèse supplémentaire que la répartition des taxes et des impôts entre les gouvernements du Québec et du Canada demeurera la même dans le temps, les gains pour les gouvernements du Québec et du Canada atteignent respectivement 2,3 M\$ pour Québec et 2,1 M\$ pour le fédéral. Sur l'ensemble de la période, les gouvernements du Québec et du Canada obtiennent respectivement un gain annuel moyen de 193 000 \$ et de 171 000 \$, pour un total de plus de 360 000 \$.

Par ailleurs, lorsque les participantes complètent leur parcours d'insertion, intègrent durablement un emploi et permettent ensuite à leurs enfants de se répartir ultimement parmi les quatre (4) quintiles supérieurs (2^e, 3^e, 4^e et 5^e) de revenus, ces derniers s'enrichiront de près de 4 000 \$ en moyenne par année ou, sur une période de 21 ans, de plus de 83 000 \$. Pour l'ensemble des 202 enfants dans cette situation, les gains économiques dépassent 9 M\$ et, sur une période de 21 ans, atteignent près de 17 M\$, donnant une moyenne annuelle de plus de 800 000 \$. Le tableau 20 ci-dessous résume l'ensemble des résultats obtenus au titre des coûts évités en pauvreté intergénérationnelle.

Tableau 20 : Gains associés à un recul de la pauvreté récurrente chez les enfants des participantes ayant complété leur parcours d'insertion en 2008

Période	Gouvernement du Québec	Gouvernement du Canada	Total des deux ordres de gouvernement
Sur un (1) an	1 263 739 \$	1 120 675 \$	2 384 414 \$
Sur vingt et un (21) ans	2 317 026 \$	2 054 721 \$	4 371 747 \$
Moyenne annuelle	193 085 \$	171 227 \$	364 312 \$

Période	Gains économiques par participant	Gains économiques pour tous les participants
Sur un (1) an	45 546 \$	9 177 573 \$
Sur vingt et un (21) ans	83 507 \$	16 826 788 \$
Moyenne annuelle	3 977 \$	801 276 \$

Les niveaux élevés de gains économiques font voir l'opportunité d'agir tôt dans la vie des personnes pour les extirper d'une situation de pauvreté.

Coûts évités aux systèmes de justice et carcéral

Comparativement aux questions présentées précédemment, la relation entre le statut social, l'éducation et les revenus, d'une part, et le comportement criminel d'autre part est bien moins connue des économistes. Toutefois, dans une perspective économique, la criminalité est une « externalité négative » comportant des coûts sociaux très importants.

Dans le cas des participants au sein des entreprises d'insertion, les problématiques liées à la justice sont fréquentes même si elles n'impliquent pas toujours des méfaits graves. Lorsque l'endettement augmente, la gravité des méfaits peut néanmoins s'accroître et conduire la personne à prendre contact avec des bandes de rue ou criminalisées. Cette situation entraîne alors des procédures en justice, allant jusqu'à l'attribution d'un casier judiciaire. Ce dernier peut occasionner des difficultés à l'ouverture d'un compte dans une institution financière et affecter négativement l'insertion en emploi, conduisant ultimement à une certaine exclusion sociale.

Toutefois, Lochner et Moretti observent qu'en accroissant les revenus, l'éducation élève le coût d'opportunité associé au crime et au temps passé en prison ou dans un autre lieu de détention. L'éducation peut également réduire le niveau d'impatience des individus ou les rendre plus sensibles aux risques associés au crime. Tout cela atténue encore davantage leur propension à commettre des actes violents ou criminels⁴⁹. Aussi, les crimes conduisant à des arrestations et à des incarcérations sont souvent commis au début de l'âge adulte. Les conséquences économiques sont donc persistantes et la possibilité d'éviter cette voie comporte des gains appréciables à long terme.

À cet égard, le ministère québécois de la Sécurité publique nous apprenait en 2002 que plus des deux tiers (2/3) de la clientèle correctionnelle au Québec étaient âgés de moins de 40 ans et plus de 60 % avaient abandonné l'école. L'âge de l'abandon scolaire se situait généralement entre 15 et 18 ans. Enfin, si la plupart des personnes emprisonnées ou incarcérées se considéraient comme aptes au travail (81 %), moins de la moitié d'entre elles (46 %) occupaient un emploi lors de leur prise en charge par les services correctionnels⁵⁰.

Dans son rapport intitulé *Savoir pour pouvoir*, le *Groupe d'action sur la persévérance et la réussite scolaire au Québec* présidé par Jacques Ménard évalue les coûts liés au taux accru d'incarcération et de recours à l'aide juridique à 115 M\$ par cohorte de décrocheurs scolaires, soit plus de 8 550 \$ par décrocheur⁵¹.

Ce résultat peut être adapté au cas particulier des entreprises d'insertion du Québec. Les hypothèses suivantes sont proposées au tableau 21 ci-dessous.

Tableau 21 : Hypothèses et paramètres utilisés pour calculer les coûts évités aux systèmes de justice et carcéral

Hypothèses	Valeur numérique de l'hypothèse
Nombre de participants	2 566
Nombre de participants n'ayant pas complété leur secondaire	73 %
Nombre de participants ayant complété leur parcours	66 %
Pourcentage de participants ayant complété leur parcours en retournant aux études	11 %
Nombre de participants n'ayant pas complété leur secondaire et ayant complété leur parcours en retournant aux études	134
Coûts liés au taux accru d'incarcération et de recours à l'aide juridique par décrocheur	8 559 \$

Il a été précédemment constaté au tableau 3 que 73 % des participants n'avaient pas terminé leurs études secondaires. On y observe également que, parmi les participants réussissant leur parcours, près de 11 % d'entre eux choisissent d'effectuer un retour aux études. En conséquence, 134 participants n'ayant pas fini leurs études secondaires et ayant réussi leur parcours ont décidé de retourner aux études⁵². Se faisant, ils éviteront à l'État 8 559 \$ chacun en coûts liés au taux accru d'incarcération et de recours à l'aide juridique. Et ces coûts n'incluent pas les frais additionnels de cour.

En coûts évités aux systèmes de justice et carcéral, ce montant de 8 559 \$ par participant représente, sur une période de 21 ans, une somme de près de 68 000 \$. Le tableau 22 qui suit révèle que, pour les 134 participants décrits précédemment, les coûts évités représentent, sur un (1) an, plus de 1,1 M\$ pour les deux niveaux de gouvernements. Sur une période de 21 ans, avec les hypothèses habituelles quant à la hausse de productivité (1 %), au taux d'escompte (6 %) et à la diminution des effets de cinq (5) points de pourcentage par année, les coûts évités sont de 4,4 M\$ pour le gouvernement du Québec, de 4,7 M\$ pour le gouvernement du Canada, et de 9,1 M\$ pour les deux (2) ordres de gouvernement⁵³.

Tableau 22 : Coûts évités aux systèmes de justice et carcéral par les participants ayant complété leur parcours d'insertion en 2008

Période	Gouvernement du Québec	Gouvernement du Canada	Total des deux ordres de gouvernement
Sur un (1) an	557 050 \$	589 554 \$	1 146 604 \$
Sur vingt et un (21) ans	4 419 876 \$	4 677 778 \$	9 097 654 \$
Moyenne annuelle	210 470 \$	222 751 \$	433 222 \$

Coûts évités et gains aux programmes spécifiques du gouvernement du Québec

L'action des entreprises d'insertion permet au gouvernement du Québec de dégager un gain net au niveau de certains de ses programmes. En effet, l'intégration réussie au marché du travail des participants permet d'accroître les cotisations destinées au financement de plusieurs programmes publics (RRQ, RQAP, FSS et CSST⁵⁴) tout en ayant moins de prestations à verser au titre de l'assistance-emploi. Les lignes suivantes décrivent de quelle façon ces coûts évités et ces gains ont été calculés.

Pour estimer la quantité supplémentaire de cotisations versées aux différents programmes financés au moyen de taxes sur la masse salariale, le lecteur est invité à revenir au tableau 18. Il peut y constater que, sur un (1) an, l'ensemble des participants obtiennent un gain de revenus de 13,4 M\$. Avec un taux de cotisation globale atteignant 17,34 % du salaire assurable pour le RRQ, le RQAP, le FSS et la CSST, cela donne donc une somme dépassant 2,3 M\$ (13 370 820 \$ x 17,34 % = 2 318 500 \$). Cette augmentation des cotisations représente 2 459 \$ par participant et plus de 17 000 \$ pour une période de 21 ans de sa vie. Pour l'ensemble des participants, sur une période de 21 ans, le gouvernement du Québec recevra plus de 16 M\$ soit, en moyenne, 766 000 \$ par année (voir le tableau 24 à la page suivante)⁵⁵.

Il faut ensuite estimer les prestations d'assistance-emploi que le gouvernement du Québec n'aura plus à verser. Le tableau 23 ci-dessous présente les hypothèses à la base de cette estimation. Plusieurs d'entre elles sont déjà connues du lecteur. Mais retenons néanmoins que le tiers (1/3) des participants recevant des prestations d'assistance-emploi était de 33 % en 2008 (voir le tableau 3), que la prestation annuelle moyenne d'assistance-emploi versée en 2007-2008 était de 8 315 \$, et que 562 participants ($1\,687 \times 33,3\% = 562$) ont complété leur parcours et reçu de l'assistance-emploi.

Deux (2) dernières hypothèses doivent être faites. Premièrement, 42,6 % des participants prestataires de l'assistance-emploi intégreront durablement un emploi après leur parcours d'insertion. Inversement, cette hypothèse implique que 57,4 % des participants, même s'ils ont complété un parcours, recourront de manière permanente à des prestations d'assistance-emploi. Deuxièmement, on fait l'hypothèse supplémentaire que les parcours ont une durée de six (6) mois. Par conséquent, la prestation annuelle moyenne d'assistance-emploi est économisée seulement pendant les six (6) premiers mois de l'année 0. Les autres hypothèses s'appliquent ensuite à partir des six (6) derniers mois de l'année 0.

Tableau 23 : Hypothèses et paramètres utilisés pour estimer la réduction des prestations d'assistance-emploi que le gouvernement du Québec n'aurait plus à verser

Hypothèses	Valeur numérique de l'hypothèse
Nombre de participants	2 566
Pourcentage des participants recevant de l'assistance-emploi comme revenu	1/3 ou 33,3 %
Prestation annuelle moyenne d'assurance-emploi versée en 2007-2008 ⁵⁶	8 315 \$
Nombre de participants ayant complété leur parcours	1 687
Nombre de participants ayant complété leur parcours et ayant reçu de l'assistance-emploi	562
Intégration durable en emploi selon <i>SOM Recherches et sondages</i> pour les participants aux « Projets de préparation à l'emploi » prestataires de l'assistance-emploi ⁵⁷	42,6 %
Durée des parcours ayant été complétés	6 mois

Grâce aux hypothèses décrites ci-dessus, on peut d'abord établir que les participants recevaient plus de 7 M\$ en prestations d'assistance-emploi avant leur arrivée dans une entreprise d'insertion ($2\,566 \text{ participants} \times 33,3\% \times 8\,315 \$ = 7\,112\,097 \$$). Si, parmi les 562 participants, 42,6 % ne reçoivent plus de prestations d'assistance-emploi parce qu'ils ont complété leur parcours d'une durée de six (6) mois au sein d'une entreprise d'insertion et qu'ils ont intégré durablement un emploi, ce serait donc un montant moyen de plus de 816 000 \$ qu'épargnerait le gouvernement du Québec par année. Cette somme représente près de 1 500 \$ par participant recevant initialement des prestations, ayant complété son parcours et intégré durablement un emploi et, sur une période de 21 ans de sa vie, environ 30 000 \$. Pour l'ensemble des 562 participants sur une période de 21 ans de leur vie, le gouvernement du Québec économiserait ainsi plus de 17 M\$.

Le tableau 24 ci-dessous résume les gains et les coûts évités au titre des programmes spécifiques du gouvernement du Québec. Ils s'établissent en moyenne à 1,6 M\$ par an et dépassent les 33 M\$ sur une période de 21 ans.

Tableau 24 : Gains et coûts évités aux programmes du gouvernement du Québec

	Moyenne annuelle	Total - Vingt et un (21) ans
Cotisations supplémentaires versées au RRQ, RQAP, FSS et à la CSST	765 594 \$	16 077 481 \$
Réduction des prestations à l'assistance-emploi	816 499 \$	17 146 482 \$
Coûts évités totaux aux programmes du gouvernement du Québec	1 582 093 \$	33 223 963 \$

Coûts évités à l'assurance-emploi pour Ottawa

L'action des entreprises d'insertion permet également au gouvernement fédéral de dégager un gain net au niveau du programme d'assurance-emploi. L'intégration au marché du travail des participants permet d'augmenter les cotisations destinées au financement de ce programme tout en ayant moins de prestations à verser. Les lignes suivantes décrivent de quelle façon ces coûts évités et ces gains ont été calculés.

Pour estimer la quantité supplémentaire de cotisations versées à l'assurance-emploi, le lecteur est invité à revenir une nouvelle fois au tableau 18. Il peut y constater que, sur un (1) an, l'ensemble des participants obtiennent un gain de revenus de 13,4 M\$. Le programme d'assurance-emploi comportait en 2008 un taux de cotisation de 3,46 % du salaire assurable (parts de l'employé et de l'employeur), permettant d'aller chercher, de cette manière, plus de 460 000 \$ (13 370 820 \$ x 3,46 % = 462 630 \$). Cette somme représente près de 500 \$ par participant et plus de 3 400 \$ pour une période de 21 ans de sa vie. Pour l'ensemble des participants sur une période de 21 ans, le gouvernement fédéral recevra plus de 3,2 M\$ soit, en moyenne, plus de 150 000 \$ par année (voir le tableau 26 plus bas)⁵⁸.

Il faut ensuite estimer les prestations d'assurance-emploi que le gouvernement fédéral n'aura plus à verser. Le tableau 25 ci-dessous présente les hypothèses à la base de cette estimation. Le pourcentage (%) de participants recevant des prestations d'assurance-emploi était de 8 % en 2008 (voir le tableau 3). La prestation annuelle moyenne d'assurance-emploi versée en 2007-2008 était de 6 358 \$, et 135 participants (1 687 x 8 % = 134,96) ont complété leur parcours et reçu de l'assurance-emploi.

Comme pour l'assistance-emploi, deux (2) dernières hypothèses doivent être faites. Premièrement, 58,8 % des participants prestataires de l'assurance-emploi intégreront durablement un emploi après leur parcours d'insertion. Inversement, cette hypothèse implique que 41,2 % des participants, même s'ils ont complété un parcours, recourront de nouveau à des prestations d'assurance-emploi. Deuxièmement, on fait toujours l'hypothèse supplémentaire que les parcours ont une durée de six (6) mois. Par conséquent, la prestation annuelle moyenne d'assurance-emploi est économisée seulement pendant les six (6) premiers mois de l'année 0. Les autres hypothèses s'appliquent ensuite à partir des six (6) derniers mois de l'année 0.

Tableau 25 : Hypothèses et paramètres utilisés pour estimer la réduction des prestations d'assurance-emploi que le gouvernement fédéral n'a plus à verser

Hypothèses	Valeur numérique de l'hypothèse
Nombre de participants	2 566
Pourcentage des participants recevant de l'assurance-emploi comme revenus	8 %
Prestation annuelle moyenne d'assurance-emploi versée en 2007-2008 ⁵⁹	6 358 \$
Nombre de participants ayant complété leur parcours	1 687
Nombre de participants ayant complété leur parcours et ayant reçu de l'assurance-emploi	134,96
Intégration durable en emploi selon <i>SOM Recherches et sondages</i> pour les participants aux « Projets de préparation à l'emploi » admissibles à l'assurance-emploi ⁶⁰	58,8 %
Durée des parcours ayant été complétés	6 mois

Grâce aux hypothèses décrites ci-dessus, on peut d'abord établir que les participants recevaient 1,3 M\$ en prestations d'assurance-emploi avant leur arrivée dans une entreprises d'insertion (2 566 participants x 8 % x 6 358 \$ = 1 305 170 \$). Si, parmi les 135 participants, 58,8 % ne reçoivent plus de prestations d'assurance-emploi parce qu'ils ont complété leur parcours d'une durée de six (6) mois au sein d'une entreprise d'insertion et qu'ils ont intégré durablement un emploi, ce serait donc un montant moyen de près de 200 000 \$ qu'épargnera le gouvernement fédéral sur une (1) année. Cette somme représente 1 500 \$ par participant recevant des prestations, ayant complété son parcours et ayant intégré durablement un emploi et, sur une période de 21 ans de sa vie, près de 31 000 \$. Pour l'ensemble des 135 participants sur une période de 21 ans, le gouvernement fédéral économiserait ainsi 4,2 M\$.

Le tableau 26 résume les gains et les coûts évités au titre de l'assurance-emploi pour le gouvernement fédéral. Ils s'établissent en moyenne à 350 000 \$ par année et dépassent les 7 M\$ sur une période de 21 ans.

Tableau 26 : Gains et coûts évités à l'assurance-emploi pour le gouvernement fédéral

	Moyenne annuelle	Total - Vingt et un (21) ans
Cotisations supplémentaires versées à l'assurance-emploi	152 766 \$	3 208 079 \$
Réduction des prestations à l'assurance-emploi	199 051 \$	4 180 069 \$
Côûts évités totaux à l'assurance-emploi	351 817 \$	7 388 148 \$

Synthèse des coûts évités et des gains économiques

La présente section a permis de prendre compte six (6) types de gains et de coûts évités pour les gouvernements du Québec et du Canada. Le tableau 27 résume l'ensemble de ces gains et de ces coûts évités. En moyenne, ceux-ci correspondent à environ 2,8 M\$ pour le gouvernement du Québec et, à long terme, ils s'approchent de 57 M\$. Pour le gouvernement fédéral, les gains et les coûts évités correspondent à environ 40 % de ceux du Québec, soit 1,2 M\$ alors qu'à plus long terme ils dépassent 23 M\$. Pour les deux ordres de gouvernement, les gains et les coûts évités sont en moyenne de 4 M\$ par année alors que sur vingt et un (21) ans ils totalisent près de 80 M\$.

Tableau 27 : Ensemble des gains et des coûts évités pour les gouvernements du Québec et du Canada

Gouvernement du Québec		Moyenne	Total
Types de gains et de coûts évités		annuelle	Vingt et un (21) ans
Coûts évités au système de santé		360 962 \$	7 580 195 \$
Gains économiques provenant d'une plus grande productivité chez les participants		443 451 \$	9 312 465 \$
Gains obtenus chez les enfants des participantes		193 085 \$	2 317 026 \$
Coûts évités aux systèmes de justice et carcéral		210 470 \$	4 419 876 \$
Gains et coûts évités aux programmes du gouvernement du Québec		1 582 093 \$	33 223 963 \$
Total des gains et des coûts évités pour le gouvernement du Québec		2 790 062 \$	56 853 524 \$
Gouvernement du Canada		Moyenne	Total
Types de gains et de coûts évités		annuelle	Vingt et un (21) ans
Coûts évités au système de santé		35 700 \$	749 690 \$
Gains économiques provenant d'une plus grande productivité chez les participants		393 429 \$	8 258 224 \$
Gains obtenus chez les enfants des participantes		171 227 \$	2 054 721 \$
Coûts évités aux systèmes de justice et carcéral		222 751 \$	4 677 778 \$
Gains et coûts évités à l'assurance-emploi		351 817 \$	7 388 148 \$
Total des gains et des coûts évités pour le gouvernement du Canada		1 174 743 \$	23 128 560 \$
Total des gouvernements		Moyenne	Total
Types de gains et de coûts évités		annuelle	Vingt et un (21) ans
Coûts évités au système de santé		396 661 \$	8 329 884 \$
Gains économiques provenant d'une plus grande productivité chez les participants		836 699 \$	17 570 689 \$
Gains obtenus chez les enfants des participantes		364 312 \$	4 371 747 \$
Coûts évités aux systèmes de justice et carcéral		433 222 \$	9 097 654 \$
Gains et coûts évités aux programmes spécifiques		1 933 910 \$	40 612 110 \$
Total des gains et des coûts évités pour les gouvernements		3 964 804 \$	79 982 084 \$

Le tableau 28 ci-dessous présente les gains économiques obtenus par les participants ayant complété leur parcours d'insertion et ayant intégré durablement un emploi. Ils sont substantiels.

Pour chacun des participants (et leurs enfants, lorsqu'ils seront sur le marché du travail) ayant complété leur parcours d'insertion, les gains économiques dépassent 9 000 \$ par année, et approchent des 200 000 \$ sur vingt et un (21) ans. Pour l'ensemble des participants ayant réussi leur démarche d'insertion et ayant intégré durablement un emploi, les gains économiques atteignent près de 6 M\$ par année et, sur vingt et un (21) ans, franchissent la barre des 120 M\$.

Tableau 28 : Gains économiques pour les participants

Par participant		Moyenne	Total
		annuelle	Vingt et un (21) ans
Hausse de revenus associée aux gains de productivité économique chez les participants		5 359 \$	112 534 \$
Hausse de revenus associée à la sortie de pauvreté des enfants des participantes		3 977 \$	83 507 \$
Total des hausses de revenus par participant		9 335 \$	196 041 \$
Pour tous les participants		Moyenne	Total
		annuelle	Vingt et un (21) ans
Hausse de revenus associée aux gains de productivité économique chez les participants		5 051 898 \$	106 089 858 \$
Hausse de revenus associée à la sortie de pauvreté des enfants des participantes		801 276 \$	16 826 788 \$
Total des hausses de revenus pour tous les participants		5 853 174 \$	122 916 646 \$

CONCLUSION ET QUELQUES OBSERVATIONS

Après avoir brossé un portrait socio-économique des entreprises d'insertion et de leurs participants dans la première (1^{ère}) partie de l'étude, la seconde (2^e) partie visait à établir leurs impacts économiques : ceux associés aux dépenses et calculés notamment par le modèle intersectoriel de l'économie québécoise ; et ceux associés aux coûts évités et aux gains économiques pour les gouvernements du Québec et du Canada. Le tableau 29 qui suit présente les différents résultats obtenus dans la deuxième partie.

Principaux résultats

On y remarque d'abord que les gains des gouvernements du Québec et du Canada se chiffrent respectivement à plus de 17 M\$ et de 7 M\$ dès la première (1^{ère}) année. En conséquence, en prenant les informations contenues au tableau 7 présenté précédemment, on constate que le Québec récupère près de la moitié (48 %) de sa mise dès la première année. Ensemble, les deux (2) ordres de gouvernement recouvrent les deux tiers (2/3) de leur mise dans les douze (12) premiers mois.

Tableau 29 : Total des gains économiques pour les gouvernements du Québec et du Canada

Gouvernement du Québec			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	11 084 830 \$	Non récurrent	11 084 830 \$
Total des gains et des coûts évités	6 019 929 \$	2 790 062 \$	56 853 524 \$
Total des gains économiques pour le gouvernement du Québec	17 104 759 \$	2 790 062 \$	67 938 354 \$
Gouvernement du Canada			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	4 912 187 \$	Non récurrent	4 912 187 \$
Total des gains et des coûts évités	2 406 161 \$	1 174 743 \$	23 128 560 \$
Total des gains économiques pour le gouvernement du Canada	7 318 348 \$	1 174 743 \$	28 040 748 \$
Total des gouvernements			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	15 997 017 \$	Non récurrent	15 997 017 \$
Total des gains et des coûts évités	8 426 089 \$	3 964 804 \$	79 982 084 \$
Total des gains économiques pour les deux gouvernements	24 423 107 \$	3 964 804 \$	95 979 102 \$

Voyons maintenant les résultats sur une plus longue période, soit vingt et un (21) ans. L'ensemble des gains pour le gouvernement du Québec approche les 68 M\$. Il en résulte qu'en vertu des résultats présentés aux tableaux 7 et 29, sur l'ensemble de cette période, la contribution de 35,7 M\$ dégage un bénéfice net de 32,2 M\$. Le taux de rendement interne (TRI)⁶¹ de la mesure pour Québec est donc de 23 %. Pour sa part, les gains du gouvernement fédéral totalisent 28 M\$ à la fin des vingt et une (21) années. C'est donc dire qu'une modeste contribution de 580 000 \$ dégage un bénéfice net de plus de 27 M\$. C'est ce qu'on appelle une excellente affaire. Finalement, pour les deux (2) ordres de gouvernement, les gains économiques totaux approchent les 100 M\$ sur une période de vingt et un (21) ans permettant de dégager un excédant de près de 60 M\$ (96,0 M\$ - 36,3 M\$ = 59,7 M\$). Il ne faut que 29 mois pour que les deux (2) niveaux de gouvernement récupèrent leurs mises de fonds. Ajoutons, pour référence, que *Social Capital Partners* estime le retour sociétal sur son investissement dans Renaissance à 28 mois, avec un taux de rendement interne de 43 %⁶².

En faisant l'hypothèse supplémentaire que la mesure « entreprises d'insertion » serait reconduite sans modification durant la période de 21 années, il en résulterait pour les gouvernements du Québec et du Canada un bénéfice net respectif de plus de 355 M\$ et de 439 M\$. C'est donc dire que les deux (2) ordres de gouvernement, en consacrant chaque année une somme de 36,3 M\$, recueilleraient des gains de près de 800 M\$ pour cette période (voir l'annexe 2).

À la lumière de ces résultats, on peut conclure que les investissements consentis par les gouvernements dans les entreprises d'insertion sont nettement profitables pour les contribuables québécois et canadiens puisqu'ils entraînent un excédent net à moyen terme, tout en permettant de desservir une clientèle très éloignée du marché du travail. Par ailleurs, l'inclusion des investissements et des effets pour le gouvernement fédéral est nettement justifiée quand on sait que le volet « entreprises d'insertion » est financé par le *Fonds de développement du marché du travail* et que celui-ci est approvisionné aux deux tiers (66 %) par le gouvernement du Canada⁶³.

La présente étude a également permis de dégager d'autres constats qu'il faut rappeler.

Pour la main-d'œuvre, les dépenses d'exploitation de 70,7 M\$ liées aux opérations des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2008 soutiennent 2 430 années-personnes pour une masse salariale de 46,3 M\$. C'est donc dire que, par leurs actions, les membres du CEIQ sont directement responsables de la création de plus de 150 emplois permanents et à temps plein parmi leurs fournisseurs⁶⁴. Les résultats fournis par l'ISQ nous apprennent dans un même temps que ces dépenses d'exploitation occasionnent une valeur ajoutée aux prix de base de 57,4 M\$. En conséquence, les entreprises d'insertion membres du CEIQ sont aussi responsables d'une création de richesse correspondant à près de 12 M\$ parmi leurs fournisseurs⁶⁵.

La présente étude comporte quelques limites faisant en sorte que les estimations présentées ici demeurent très conservatrices. Par exemple, le modèle intersectoriel du Québec ne tient pas compte des effets induits, c'est-à-dire qu'il ne prend pas en considération l'accroissement de l'activité économique provenant de l'augmentation des revenus (tels les salaires) occasionnés par la présence des entreprises d'insertion. Seules leurs dépenses en biens et services dans des secteurs productifs sont réinjectées dans l'économie. En conséquence, l'ISQ affirme que les résultats ainsi obtenus doivent être considérés comme étant un minimum.

Ces résultats sont également conservateurs puisqu'ils n'incorporent aucune taxe versée aux administrations municipales et régionales. Or, en 2008, les administrations locales accaparaient près de 9 % des revenus des administrations publiques au Québec.⁶⁶ En reprenant ce pourcentage (%), on peut estimer que la présence des entreprises d'insertion occasionnent des revenus de plus de 2 M\$ la première année aux instances municipales et régionales et, sur une période de vingt et un (21) ans, ceux-ci pourraient dépasser 8,0 M\$.

Les effets de la présence des entreprises d'insertion pourraient aussi être plus importants que ceux exposés ici pour une troisième (3^e) raison. A plusieurs endroits dans la seconde section de la partie II, on présente l'hypothèse que les participants ne terminant pas leur parcours ne s'intégreront jamais (nous soulignons) au marché du travail. C'est une hypothèse apparaissant comme étant très conservatrice quand on sait qu'environ 30 % des prestataires de l'assistance-emploi ayant participé à la mesure PPE sans la terminer étaient présents en emploi 12 ou 18 mois après leur participation.⁶⁷

Une autre limite de la présente étude, c'est que les gains économiques calculés ici ne tiennent pas compte de certains gains intangibles. Pourtant, selon *The Economist*, ces derniers doivent être pris en compte⁶⁸. Ainsi, en complétant leur parcours d'insertion et en intégrant durablement un emploi, on est en droit de s'interroger quant à la valeur d'une meilleure estime de soi, de sentiments associés au bonheur et à l'accomplissement personnel et professionnel, d'une participation enrichie au sein de la société (vote aux élections, philanthropie, volontariat, et les autres formes d'engagement social), de relations plus approfondies avec la famille, les pairs et autres réseaux sociaux. Dans son étude, après avoir examiné cette question pour le décrochage scolaire, Hankivsky estime que les gains intangibles correspondent à environ 50 % des coûts évités et des autres gains économiques⁶⁹. En acceptant cette estimation, les gains intangibles provenant de l'action des entreprises d'insertion seraient de l'ordre d'environ 4 M\$ la première (1^{ère}) année et sur une période de vingt et un (21) ans, de 40 M\$. Ils contribueraient à accroître encore davantage les résultats présentés au tableau 29. Il ne faudrait plus que dix-neuf (19) mois aux deux (2) niveaux de gouvernement pour récupérer les sommes consenties aux entreprises d'insertion.

Les entreprises d'insertion membres du CEIQ contribuent de plusieurs autres manières au développement socio-économique du Québec. Elles sont issues du milieu local avec lequel elles entretiennent des liens de partenariat étroit. À cet égard, elles sont souvent implantées dans des quartiers ou des régions où la situation économique est

relativement moins favorable, contribuant ainsi à répondre à des imperfections du marché et à résoudre des problèmes sociaux. Par ailleurs, elles font une promotion active de leur main-d'œuvre, en particulier auprès des entreprises privées. La prise en compte de la littérature scientifique portant sur les politiques actives du marché du travail permet de constater que le modèle d'affaires des entreprises d'insertion apparaît particulièrement bien adapté pour offrir, à l'État québécois et à leurs participants, des parcours empreints d'efficacité et d'efficience. C'est ce que démontre la réflexion suivante.

Quelques observations

Les résultats obtenus dans la présente étude pourraient surprendre eu égard à cette clientèle à risque de chômage prolongé et compte tenu également de la littérature scientifique. En effet, les spécialistes du domaine parlent souvent de l'absence de preuve des effets des politiques actives du marché du travail, notamment sur les salaires des participants. Dans le meilleur des cas, ils rappellent que la vaste majorité des évaluations rigoureuses des politiques actives du marché du travail arrivent à des résultats, statistiquement significatifs et positifs, à court terme seulement⁷⁰.

Ces résultats décourageants proviendraient d'abord de l'introduction au cœur de l'analyse de certains effets économiques indirects :

- Les effets de déplacement (les emplois créés par un programme remplacent des emplois existants) ;
- Les effets de perte sèche (l'embauche aurait eu lieu de toute façon – le programme étant donc inutile) ;
- Les effets de substitution (les emplois créés pour une certaine catégorie de travailleurs remplacent les emplois de certaines autres catégories de travailleurs parce que la mesure change leurs coûts salariaux relatifs) ;
- Les effets fiscaux (les impôts et taxes requis pour financer la mesure ont des effets sur le comportement – les incitations au travail – des agents économiques dans la société)⁷¹.

L'omission de ces effets indirects conduirait à une surestimation des impacts totaux d'une mesure. Ces derniers ne constitueraient alors qu'une pauvre approximation de la réalité. Bien que cette omission puisse être une limite importante de l'approche retenue dans la présente étude, plusieurs éléments permettent de croire que ce n'est pas le cas⁷².

Dans plusieurs études d'évaluation, des auteurs allèguent que les impacts estimés sur le plan microéconomique pour les groupes cibles sont obtenus principalement en négligeant les coûts associés au déplacement d'autres travailleurs. Selon Martin et Grubb, ces craintes ne sont pas fondées puisque le nombre total d'emplois dans une économie est fixe seulement à court terme. À moyen terme, l'emploi agrégé s'ajuste aux changements de l'offre effective d'emplois à la fois par les mécanismes directs⁷³ et indirects⁷⁴. Cette constatation suggère que, jusqu'à présent, comme les politiques actives du marché augmentent l'offre effective de travail, leurs effets de déplacement s'effacent à moyen terme⁷⁵.

À cet égard, dans une méta-analyse récente prenant en compte 97 études évaluant 199 programmes, Card et ses collègues (2009) constatent que la distribution des résultats à moyen et long terme est considérablement plus favorable que celle à court terme. La distribution des résultats à long terme serait même légèrement plus favorable que celle à moyen terme. Ces chercheurs de l'*Institute for the Study of Labor (IZA)* à Bonn en Allemagne observent une tendance claire à l'effet que les impacts estimés des mesures deviennent plus favorables au fur et à mesure que le temps passe⁷⁶. Cette conclusion justifie, en partie, l'adoption d'une période de vingt et un (21) ans pour le calcul des effets de la mesure « entreprises d'insertion ».

Par ailleurs, en examinant les politiques actives du marché du travail dans les pays de l'OCDE, Card et ses collègues constatent que les mesures tendent à être quelque peu plus longues dans les pays germaniques (Allemagne, Autriche et Suisse) et plus courtes dans les pays anglo-saxons. Dans les premiers, dans 61 % des cas, les mesures ont une durée de cinq (5) mois et plus alors que ce pourcentage n'atteint que 30 % dans les seconds⁷⁷. La faible durée des mesures suggère que, au mieux, il faut anticiper des effets relativement modestes sur les caractéristiques des futurs emplois des participants. Une telle conclusion devrait inciter à la prudence les autorités publiques quant à leur projet de réduire la durée des parcours actuellement offerts par les entreprises d'insertion du Québec.

Ces résultats quant à la récurrence des effets dans le temps ont également été observés dans une récente évaluation à long terme des politiques d'aide sociale aux États-Unis (Hotz, Imbens et Klerman, 2006). Cette étude concluait que, bien que les mesures d'assistance de recherche d'emploi autorisent de meilleurs gains à court terme, à plus long terme, les effets associés aux politiques visant le développement du capital humain, comme les programmes de formation en classe ou sur les lieux de travail, étaient encore plus grands⁷⁸.

Deux (2) autres raisons pourraient expliquer l'absence de preuve des effets des politiques actives du marché du travail, notamment sur les salaires des participants. Premièrement, les dépenses par participant seraient trop faibles comparativement aux déficits comportementaux et à l'exclusion sociale à traiter. Deuxièmement, ces mesures seraient destinées à des individus relativement moins compétents et capables⁷⁹. Il importe d'expliquer chacune de ces raisons plus en détail.

Lorsqu'on considère le niveau de dépenses par participant, il faut savoir qu'un TRI de 10 % est élevé dans la littérature. En effet, cela signifie que lorsque 1000 \$ sont investis pour une personne défavorisée, ses revenus annuels augmentent de 100 \$. Selon une approche plus réaliste en matière de rendement, les formations préconisées par le secteur public nécessiteraient un investissement généralement plus grand que ce qui est actuellement consenti aux travailleurs à faible revenu ou marginalisés. Or, c'est précisément le cas pour les participants des entreprises d'insertion. En effet, la mesure « entreprises d'insertion » coûte environ 14 000 \$ par participant ayant complété son parcours. Ce montant dépasse le coût net moyen de toutes les évaluations répertoriées par Heckman et ses collègues en 1999⁸⁰. Cet élément explique assurément une partie des bons résultats obtenus par les entreprises d'insertion dans la présente étude.

Par ailleurs, bien que les mesures de recherche d'emploi semblent les plus efficaces à court terme, les mesures d'expérience et de formation en milieu de travail – consistant notamment à subventionner des emplois, dans les secteurs public ou à but non lucratif, en vue de faire entrer les jeunes sur le marché du travail et ainsi leur présenter le monde du travail – suscitent les gains de revenus absolus comptant parmi les plus élevés⁸¹. La mesure « entreprises d'insertion » correspond en partie à ce type de programmes. Cette observation d'Heckman pourrait expliquer, en partie, la croissance annuelle moyenne très appréciable des revenus des participants (voir le tableau 28) à la suite de leur passage en entreprises d'insertion. D'autres résultats d'évaluations vont également dans le même sens. Card et ses collègues (2009) affirment qu'une simple augmentation permanente des revenus d'emplois de l'ordre de 5 à 10 % serait suffisante pour justifier les mesures sur une base de coûts-bénéfices. De même, Jespersen et ses collègues (2007) présentent une analyse détaillée de coûts-bénéfices de différents programmes danois et concluent également que les mesures subventionnant les emplois dans les secteurs public et privé comportent un bénéfice social net positif⁸².

Quant à la seconde raison, rappelons que, dans leur étude largement citée de 1999, Heckman et ses collègues font connaître plusieurs mesures par lesquelles les participants relativement moins compétents obtiennent des gains de revenus plus élevés. Il est significatif de mentionner que ces mesures sont généralement des expériences de travail et de formation, l'objectif de ces services étant de fournir, aux individus caractérisés par une faible employabilité, une expérience de travail afin qu'ils puissent développer des aptitudes et des habitudes acceptables au travail. Comparativement aux participants possédant déjà davantage de compétences, ces services entraînent relativement plus de bénéfices pour les participants moins compétents. Les évaluations fournissent la preuve que la participation aux mesures d'employabilité et de formation peut :

- a) Améliorer les perspectives d'emplois des personnes ayant peu d'aptitudes et de compétences ;
- b) Avoir des impacts marqués mais variés sur différents groupes démographiques et de compétences différentes⁸³.

À ce sujet, les mesures de subvention à l'emploi et de formation en milieu de travail pour aider les femmes et les mères chefs de famille monoparentale à réintégrer le marché du travail enregistrent des résultats éloquentes si deux (2) conditions sont remplies : les programmes en question doivent pouvoir combler les besoins du marché du travail ; et il est nécessaire d'établir des liens forts avec les employeurs locaux⁸⁴. Les entreprises d'insertion remplissent pleinement ces conditions. Comme évoqué précédemment, rappelons que plus de la moitié (½) des participants sont des femmes et que près de 40 % des participants ont des enfants.

Quant aux jeunes, pour être efficaces, les mesures qui leur sont destinées (formations, emplois subventionnés, création directe d'emplois) doivent combiner un mélange approprié et intégré d'éducation, de développement de compétences professionnelles, d'apprentissage en milieu de travail et de services pour les soutenir ainsi que leur famille. De plus, elles doivent tenter de corriger des attitudes inappropriées par rapport au travail et fournir l'encadrement d'un adulte, ce dernier pouvant devenir l'équivalent d'un mentor⁸⁵.

Dans le contexte américain, Grubb (1999) décrit les cinq (5) préceptes pour assurer le succès des mesures d'éducation et de formation destinées aux jeunes défavorisés :

1. Les mesures s'appuient sur des liens étroits avec le marché du travail local tout en ciblant des emplois caractérisés par des salaires relativement élevés, des emplois en forte croissance et par de bonnes possibilités d'avancement ;
2. Elles comportent un mélange approprié de formation scolaire, de compétences professionnelles, de formation en milieu de travail, idéalement d'une manière intégrée ;
3. Elles fournissent aux jeunes des passerelles vers l'éducation plus formelle afin qu'ils puissent développer encore davantage leurs habiletés et leurs compétences ;
4. Elles proposent un ensemble de services pour soutenir les jeunes et leur famille afin de mieux répondre à leurs besoins spécifiques ;
5. Elles suivent de près leurs résultats et elles utilisent cette information pour améliorer la qualité de leurs actions.

C'est précisément ce que font les entreprises d'insertion membres du CEIQ⁸⁶.

De l'autre côté de l'Atlantique, Denny et ses collègues (2000) mettent en lumière le fait que les mesures orientées vers le marché (essentiellement des subventions salariales aux employeurs) produisent des résultats positifs pour les jeunes en Irlande. Dans la même veine, Van Reenan (2001) suggère que le programme appelé *U.K. New Deal for Young People*, lancé en janvier 1998, entraîne une augmentation significative des transitions vers l'emploi pour les jeunes hommes. L'effet principal proviendrait d'une subvention salariale à l'employeur et d'une recherche accrue d'emplois.

Ces quelques observations doivent finalement aborder une dernière question d'une autre nature. L'évaluation traditionnelle d'une mesure présume que l'estimation de ses impacts directs correspond exactement à son effet, notamment sur le PIB. Cette hypothèse ne prend pas en compte un élément important : différentes personnes accordent une valeur différente aux mêmes résultats. Comparativement aux participants ou aux entreprises évaluées, les fonctionnaires, les statisticiens ou les politiciens peuvent, à la fois pour des raisons politiques et pragmatiques, prendre en compte d'une manière différente un résultat objectif mesuré différemment. Or, dans une démocratie, le processus politique comporte souvent la formation de coalitions de personnes appréciant les résultats de différentes manières, accordant un poids différent ou une importance différente aux considérations

d'efficacité et d'équité. Différents mécanismes pour agréger les évaluations et pour résoudre les conflits existent dans les différentes sociétés. Plusieurs types d'informations sont requis pour évaluer un programme selon différents modes de prise de décision sociétale⁸⁷.

C'est ainsi que des chercheurs se sont penchés sur la gestion des politiques actives du marché du travail en vue de savoir : comment les services sont-ils alloués parmi les groupes et comment les normes administratives de performance affectent-elles l'allocation des ressources. La principale question soulevée par ces études concerne le compromis entre l'équité et l'efficacité, entre les objectifs sociaux et les primes au rendement destinées aux gestionnaires du programme. Ces doubles objectifs pourraient entrer en conflit si les rendements sociaux des mesures sont plus élevés pour les inscrits plus proches du marché du travail. Dans cette veine, un critère d'efficacité cherchant à maximiser le rendement social d'investissements publics dans la formation, peu importe les implications quant à la distribution des revenus, reviendrait à concentrer les ressources pour des groupes où les impacts seraient plus élevés par dollar dépensé⁸⁸. Dans un tel contexte, les lieux où la performance excéderait les normes seraient récompensés en recevant des fonds additionnels; ceux en deçà des normes seraient sanctionnés.

Une telle situation pourrait alors soulever la question de « l'écramage » par les gestionnaires de programme. En effet, le personnel opérant une mesure, préoccupé par sa seule performance, pourrait être incité à n'admettre que des personnes pouvant probablement trouver un emploi comportant de bons salaires (la « crème »), peu importe si elles bénéficieront de la mesure. Inversement, il éviterait les personnes moins susceptibles d'être employées à la sortie du programme ou celles susceptibles d'avoir des salaires moins élevés, même si l'impact de la formation pour ces personnes pourrait être potentiellement important. Dans un contexte de prise en compte de l'équité, les implications de « l'écramage » sont claires : le personnel opérant la mesure empêche l'allocation des ressources aux personnes ayant davantage de besoins. Il est utile de rappeler qu'historiquement, les autorités politiques américaines ont fait le choix opposé puisqu'ils ont décidé d'allouer davantage de ressources financières pour soutenir des mesures d'employabilité et de formation en faveur d'une population plus défavorisée au plan économique⁸⁹.

Dans deux rapports publiés récemment, c'est aussi cette voie que préconise l'OCDE. Dans son étude publiée en 2009 et intitulée *Perspectives de l'emploi de l'OCDE – Faire face à la crise de l'emploi*, l'OCDE affirme que :

(...) la priorité à court terme devrait être de réduire au minimum l'accroissement du noyau irréductible de jeunes qui, connaissant le chômage de longue durée et l'inactivité (non associée à des études), risquent de perdre des contacts efficaces avec le marché du travail et de compromettre pour toujours leurs perspectives d'emplois et leurs capacités de gains. Il est également clair que dans un contexte de ralentissement économique, il est encore plus essentiel de prendre des mesures décisives ciblées sur les jeunes à risque (subventions pour des contrats d'apprentissage destinés aux jeunes non qualifiés, promotion d'écoles de la deuxième chance, etc.) afin de diminuer leurs chances d'entrer sur le marché du travail sans aucune qualification⁹⁰.

Dans son étude de 2008 s'intéressant à la création d'emplois pour les jeunes au Canada, l'OCDE recommandait que les dépenses publiques courantes, tant fédérales que provinciales, fassent une plus large part (nous soulignons) aux mesures destinées aux jeunes confrontés à des obstacles multiples à l'emploi. Au besoin, l'organisme de coopération économique ajoute que le Canada devrait rediriger des ressources existantes destinées à l'ensemble des jeunes vers ceux ayant à composer avec des obstacles multiples à l'emploi⁹¹.

Ces recommandations de l'OCDE, les autres observations qui précèdent et les résultats obtenus dans la présente étude suggèrent que le gouvernement du Québec devrait accroître les ressources destinées à la mesure « entreprises d'insertion ».

ANNEXE 1

Questionnaire détaillé de l'ISQ décrivant les spécifications de la demande

Étude d'impact économique à l'aide du modèle intersectoriel de l'Institut de la statistique du Québec					
Titre de la simulation: Étude d'impact économique des entreprises d'insertion du Québec pour l'année 2008					
Type de dépenses ¹ : Dépenses d'exploitation					
Modification des coefficients : Oui : <input type="checkbox"/> Non : <input checked="" type="checkbox"/>					
Simulation n° :					
N° ISQ	Code SCIAN ²	Description des biens et services selon la nomenclature W de 2005 de l'ISQ	Valeur de la dépense	Production québécoise ³	Importations ³
			k\$	(%)	
53	221100	Électricité	539		
57	230A20	Construction de bâtiments non résidentiels	1061		
126	311A00	Travaux sur commande, aliments et boissons	2631		
140	3132A0	Tissus de coton	258		
141	3132B0	Tissus de laine et de mélange de laine	258		
143	3132D0	Tissus synthétiques pour vêtements	258		
160	315220	Vêtements pour hommes et garçons	27		
161	31523A	Vêtements pour femmes	27		
181	32191A	Portes, fenêtres et cadres en bois	492		
182	32191B	Matériel en bois pour structure	492		
183	32191C	Bois ouvré brut	492		
205	322230	Papeterie	142		
210	32311D	Imprimés publicitaires, catalogues	189		
218	32411D	Mazouts légers	539		
254	32561C	Autres produits d'entretien	57		
273	32621A	Pneus d'automobile	834		
302	3311D0	Fer et acier plats	190		
358	3332B0	Autres machines industrielles spécialisées	139		
360	3333B0	Machines pour l'industrie des services	254		
384	334100	Ordinateurs et périphériques	750		
429	336310	Moteurs et pièces de moteurs de véhicules automobiles	834		
430	336320	Systèmes électriques pour véhicules automobiles	834		
431	336330	Pièces de direction et de suspension pour véhicules automobiles	834		
432	336340	Freins pour véhicules automobiles	834		
448	3369C0	Bicyclettes	406		
466	33999B	Balais, brosses et vadrouilles	57		
481	484000	Transport par camion	178		
492	49A000	Services postaux et de messagerie	8		
499	511B10	Logiciels, incluant services reliés	750		
505	51A300	Téléphone et autres services de télécommunications	348		
509	5220B0	Frais de services explicites, banques et caisses	841		
513	5241B0	Autres assurances	413		
522	531120	Loyers non résidentiels	3080		
524	532100	Location d'automobiles et de camions	436		
528	5324B0	Loc. d'autres machines et matériel, incl. ceux pour la construction	341		
531	541800	Services de publicité	338		
534	541A00	Services de comptabilité et juridique	695		
536	551110	Frais de gestion de sociétés et d'entreprises	205		
540	561A00	Autres services administratifs et services de soutien	770		
545	611A00	Autres frais d'éducation et frais d'institutions de patrimoine	440		
558	721100	Services d'hébergement d'hôtels et motels	233		
561	722A00	Services de restauration	233		
565	811100	Services de réparation, voitures automobiles	236		
566	811A00	Services de réparation, machines et matériel	163		
576	813990	Autres cotisations d'associations	256		
585	912A00	Autres services d'administration provinciale	141		
586	913A00	Autres services d'administration municipale	141		
596	9F1010	Pièces de rechange et matériel d'entretien	1001		
597	9F1020	Fournitures de bureau	304		
601	9F2020	Frais de publicité et de promotion	338		
A Total des dépenses en biens et services (biens 1 à 603)			25317	A	
B Total des salaires et traitements avant impôt			39874	B	
Main-d'oeuvre en années-personnes (salariés)			2276		
C Total des revenus nets des entreprises individuelles				C	
D Total des autres revenus bruts avant impôt			5536	D	
Total des dépenses (A+B+C+D)			70727		
E Total des subventions (en valeur négative)				E	
Total des dépenses nettes de subventions (A+B+C+D+E)			70727		
1. Spécifier le type de dépenses (immobilisations, exploitation, touristiques ou autres).					
2. Basée sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord de 2002 de Statistique Canada. Les codes non définis dans la classification SCIAN sont particuliers à l'ISQ					
3. Le modèle intersectoriel utilise des coefficients moyens d'importation qui peuvent être modifiés au besoin de façon à mieux représenter les spécifications du projet étudié. Si l'information est connue, veuillez indiquer les proportions (par exemple 50 pour 50%). La production québécoise et les importations doivent être égales à 100.					

ANNEXE 2

Impacts de la mesure « entreprises d'insertion » si elle est maintenue pendant vingt et un (1) ans selon les mêmes paramètres

Gains économiques et coûts évités annuels nets pour le gouvernement du Québec										
Années	0	1	2	3	4	8	9	10	20	
0	(18 621 926) \$	6 333 129 \$	5 716 797 \$	5 144 518 \$	4 613 508 \$	2 852 033 \$	2 940 990 \$	2 547 513 \$	(0) \$	32 211 669 \$
1		(18 621 926) \$	6 333 129 \$	5 716 797 \$	5 144 518 \$	3 242 658 \$	2 852 033 \$	2 940 990 \$	164 913 \$	32 211 669 \$
2			(18 621 926) \$	6 333 129 \$	5 716 797 \$	3 664 969 \$	3 242 658 \$	2 852 033 \$	346 155 \$	32 046 756 \$
3				(18 621 926) \$	6 333 129 \$	4 121 146 \$	3 664 969 \$	3 242 658 \$	544 937 \$	31 700 601 \$
4					(18 621 926) \$	4 613 508 \$	4 121 146 \$	3 664 969 \$	762 552 \$	31 155 664 \$
5						5 144 518 \$	4 613 508 \$	4 121 146 \$	1 000 377 \$	30 393 112 \$
6						5 716 797 \$	5 144 518 \$	4 613 508 \$	1 259 881 \$	29 392 735 \$
7						6 333 129 \$	5 716 797 \$	5 144 518 \$	1 542 627 \$	28 132 853 \$
8						(18 621 926) \$	6 333 129 \$	5 716 797 \$	1 850 280 \$	26 590 226 \$
9							(18 621 926) \$	6 333 129 \$	2 184 612 \$	24 739 947 \$
10								(18 621 926) \$	2 547 513 \$	22 555 335 \$
11									2 940 990 \$	20 007 822 \$
12									2 852 033 \$	17 066 832 \$
13									3 242 658 \$	14 214 799 \$
14									3 664 969 \$	10 972 141 \$
15									4 121 146 \$	7 307 172 \$
16									4 613 508 \$	3 186 026 \$
17									5 144 518 \$	(1 427 482) \$
18									5 716 797 \$	(6 572 000) \$
19									6 333 129 \$	(12 288 797) \$
20									(18 621 926) \$	(18 621 926) \$
TOTAL	(18 621 926) \$	(12 288 797) \$	(6 572 000) \$	(1 427 482) \$	3 186 026 \$	17 066 832 \$	20 007 822 \$	22 555 335 \$	32 211 669 \$	354 975 154 \$
									Taux de rendement interne	23%
Gains économiques et coûts évités annuels nets pour les deux ordres de gouvernements										
Années	0	1	2	3	4	8	9	10	20	
0	(11 884 016) \$	8 769 922 \$	7 916 444 \$	7 123 970 \$	6 388 643 \$	3 949 407 \$	4 298 475 \$	3 723 379 \$	(0) \$	59 671 979 \$
1		(11 884 016) \$	8 769 922 \$	7 916 444 \$	7 123 970 \$	4 490 333 \$	3 949 407 \$	4 298 475 \$	241 033 \$	59 671 979 \$
2			(11 884 016) \$	8 769 922 \$	7 916 444 \$	5 075 136 \$	4 490 333 \$	3 949 407 \$	505 931 \$	59 430 946 \$
3				(11 884 016) \$	8 769 922 \$	5 706 836 \$	5 075 136 \$	4 490 333 \$	796 466 \$	58 925 015 \$
4					(11 884 016) \$	6 388 643 \$	5 706 836 \$	5 075 136 \$	1 114 526 \$	58 128 550 \$
5						7 123 970 \$	6 388 643 \$	5 706 836 \$	1 462 126 \$	57 014 023 \$
6						7 916 444 \$	7 123 970 \$	6 388 643 \$	1 841 410 \$	55 551 897 \$
7						8 769 922 \$	7 916 444 \$	7 123 970 \$	2 254 664 \$	53 710 487 \$
8						(11 884 016) \$	8 769 922 \$	7 916 444 \$	2 704 321 \$	51 455 823 \$
9							(11 884 016) \$	8 769 922 \$	3 192 973 \$	48 751 502 \$
10								(11 884 016) \$	3 723 379 \$	45 558 529 \$
11									4 298 475 \$	41 835 150 \$
12									3 949 407 \$	37 536 675 \$
13									4 490 333 \$	33 587 268 \$
14									5 075 136 \$	29 096 935 \$
15									5 706 836 \$	24 021 799 \$
16									6 388 643 \$	18 314 963 \$
17									7 123 970 \$	11 926 320 \$
18									7 916 444 \$	4 802 350 \$
19									8 769 922 \$	(3 114 094) \$
20									(11 884 016) \$	(11 884 016) \$
TOTAL	(11 884 016) \$	(3 114 094) \$	4 802 350 \$	11 926 320 \$	18 314 963 \$	37 536 675 \$	41 835 150 \$	45 558 529 \$	59 671 979 \$	793 994 082 \$

ANNEXE 3

Bibliographie

CANADA, Institut canadien d'information sur la santé. 2009. *National Health Expenditure Trends - 1975 to 2009*. http://secure.cihi.ca/cihiweb/products/National_health_expenditure_trends_1975_to_2009_en.pdf.

Card, David, Jochen Kluge et Andrea Weber. Février 2009. *Active Labor Market Policy Evaluations: A Meta-Analysis*. Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper No. 4002. 51 pages. <http://www.politiquessociales.net/IMG/pdf/dp4002.pdf>

http://www.collectif.qc.ca/entreprises_insertion/criteres.htm et Collectif des entreprises d'insertion du Québec (CEIQ). Mars 1998. *Cadre de reconnaissance et de financement des entreprises d'insertion*, 7 pages.

<http://www.collectif.qc.ca/collectif/pdf/Cadre%20de%20reconnaissance%20et%20de%20financement%20des%20entreprises%20d'insertion.pdf>.

Coopérative de travail Interface. Novembre 2004. *Étude sur les besoins de la clientèle jeunesse des entreprises d'insertion montréalaises*. Étude réalisée pour le Collectif des entreprises d'insertion du Québec, le Service du développement culturel et de la qualité du milieu de vie de la Ville de Montréal, l'Agence de développement de réseaux locaux de santé et de services sociaux de Montréal et le ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration, 71 pages.

http://www.collectif.qc.ca/communications/pdf/Etude_besoins_junesseMtl.pdf

Fortin, Myriam. Septembre 2008. *How (un)healthy are poor working-age Canadians?* Dans *Options politiques*, p. 71-74.

Groupe d'action sur la persévérance et la réussite scolaire au Québec. 17 mars 2009. *SAVOIR POUR POUVOIR : Entreprendre un chantier national pour la persévérance scolaire*, 67 pages. <http://www2.bmo.com/bmo/files/images/4/2/Savoirpourpouvoir.pdf>.

Hankivsky, Olena. Décembre 2008. *Cost Estimates of Dropping Out of High School in Canada*, 85 pages. <http://www.ccl-cca.ca/pdfs/OtherReports/CostofdroppingoutHankivskyFinalReport.pdf>

Heckman, James J.; Robert J. Lalonde et Jeffrey A. Smith. 1999. *The Economics and Econometrics of Active Labor Market Program*. Dans *Handbook of Labor Economics*, Volume 3, édité par A. Ashenfelter et D. Card, p. 1865 à 2097.

Martin, John P. et David Grubb. Septembre 2001. *What works and for whom: a review of OECD countries' experiences with active labour market policies*. Institute for Labour Market Policy Evaluation (IFAO) de l'OCDE, Working Paper # 14, 53 pages. <http://www.ifau.se/upload/pdf/se/2001/wp01-14.pdf>

OCDE. Juin 2008. *Jobs for Youth / Des emplois pour les jeunes – CANADA*. Résumé en français, 9 pages. <http://www.oecd.org/dataoecd/34/51/40808473.pdf>

OCDE. 2009. *PERSPECTIVES DE L'EMPLOI DE L'OCDE – Faire face à la crise de l'emploi*, 319 pages. <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/browseit/8109152E.PDF>.

Ontario Association of Foods Banks. Novembre 2008. *THE COST OF POVERTY – An Analysis of the Economic Cost of Poverty in Ontario*, 33 pages.

QUÉBEC. Centre d'étude sur la pauvreté et l'exclusion. 2008. *Le faible revenu au Québec : un état de situation*, 31 pages. http://www.cepe.gouv.qc.ca/publications/pdf/CEPE_faible_revenu_au_Quebec_final2.pdf

QUÉBEC, Emploi-Québec, Direction des mesures et des services d'emploi. 9 novembre 2009. *5.2 Projet de préparation à l'emploi – Volet entreprises d'insertion*, 31 pages.

http://emploi.quebec.net/guide_mesures_services/05_Mesures_progr_Emploi_Quebec/05_2_Projets_preparation_emploi/Guide_PPE_volet_EI.pdf

QUÉBEC, Institut de la statistique du Québec. 1^{er} septembre 2009. *Étude d'impact économique pour le Québec de dépenses d'exploitation liées aux opérations des entreprises d'insertion sociale du Québec en 2008*. 20 pages, + tableaux et annexes.

QUÉBEC. Ministère de la Sécurité publique (Clément Robitaille, Jean-Pierre Guay, Caroline Savard et Société de criminologie du Québec). 2002. *Portrait de la clientèle correctionnelle du Québec en 2001*, 128 pages. http://www.securitepublique.gouv.qc.ca/fileadmin/Documents/services_correctionnels/portrait_2001/version_integrale.pdf

Social Capital Partners. 12 mai 2009. *Renaissance SROI Report Card 2008*. http://socialcapitalpartners.ca/images/uploads/docs/Ren_SROI_2008.ppt.

SOM Recherches et sondages. Décembre 2003. *ÉTUDE DES EFFETS DES MESURES ACTIVES OFFERTES AUX INDIVIDUS PAR EMPLOI-QUÉBEC – Rapport d'évaluation*. Étude présentée à la Direction de l'évaluation du Ministère de l'Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille du Québec, 270 pages.

SOM Recherches et sondages. Novembre 2006. *Étude sur le rendement de l'investissement relié à la participation aux mesures actives offertes aux individus par Emploi-Québec*, 24 pages + annexe 2.

The Economist. 28 janvier 2010. *REVERSING INEQUALITY – For he that hath*. <http://www.economist.com/node/15407957>.

The Economist. 8 avril 2010. *Economics focus - The mean streets of Guildford*. http://www.economist.com/business-finance/economics-focus/displaystory.cfm?story_id=15867693

The Economist. 19 août 2010. *ON EQUALITY – The lessons of the Spirit Level debate for the left, the right and the British public*. http://www.economist.com/node/16844516?story_id=16844516

Vérificateur général du Québec. 2010. *Rapport du Vérificateur général du Québec à l'Assemblée nationale pour l'année 2009-2010 – Tome I*. Chapitre 2 : Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale : services et subventions aux entreprises. Entités vérifiées : Commission des partenaires du marché du travail, Emploi-Québec et ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale, 52 pages. http://www.vgq.gouv.qc.ca/fr/fr_publications/fr_rapport-annuel/fr_2009-2010-T1/fr_Rapport2009-2010-T1-Chap02.pdf

¹ http://www.collectif.qc.ca/entreprises_insertion/criteres.htm et CEIQ. Mars 1998. *Cadre de reconnaissance et de financement des entreprises d'insertion*, p. 7.
<http://www.collectif.qc.ca/collectif/pdf/Cadre%20de%20reconnaissance%20et%20de%20financement%20des%20entreprises%20d'insertion.pdf>.

² Dans la présente section, plusieurs informations qui suivent proviennent de : EMPLOI-QUÉBEC, Direction des mesures et des services d'emploi. 9 novembre 2009. *5.2 Projet de préparation à l'emploi – Volet entreprises d'insertion*, 31 pages.
http://emploi.quebec.net/guide_mesures_services/05_Mesures_progr_Emploi_Quebec/05_2_Projets_preparation_emploi/Guide_PPE_volet_EI.pdf

³ Dans le cas présent, les *revenus auto générés* sont composés des *revenus autonomes* et des *autres revenus*. Les *revenus autonomes* sont les revenus générés par la production de biens et services dans le cadre de l'activité économique de l'entreprise d'insertion. Les *autres revenus* peuvent provenir d'activités de financement, de dons et de subventions.

⁴ Les stages en entreprise sont des stages d'observation de courte durée, au sein d'une autre entreprise et ont généralement lieu vers la fin de la démarche du participant. Ces stages permettent à ce dernier de vérifier s'il se sent à l'aise dans ce milieu de travail, d'explorer différentes occupations au sein de l'entreprise, de vérifier s'il a bien compris la nature des tâches à effectuer et de vivre des expériences pratiques de travail dans un autre contexte que l'entreprise d'insertion. Durant le stage, l'entreprise d'insertion continue de verser le salaire au participant et demeure responsable de son suivi.

⁵ Mise en garde : les dépenses décrites dans ce tableau ne sont pas exclusives à leur région. Une proportion de ces dépenses peut être réalisée dans une autre région. Il faut comprendre la notion de dépenses présentées dans ce tableau comme étant le lieu d'origine de la dépense.

⁶ Mise en garde : les dépenses décrites dans ce tableau ne sont pas exclusives à leur secteur industriel. Une proportion très significative de ces dépenses peut être réalisée dans un autre secteur industriel. Il faut comprendre la notion de dépenses présentées dans ce tableau comme étant le lieu d'origine de la dépense. L'analyse d'impacts économiques réalisée par l'*Institut de la statistique du Québec*, et présentée dans la seconde partie de l'étude, fournit à cet égard beaucoup d'informations.

⁷ Le nombre de participants dans ce secteur n'inclut pas ceux de l'entreprise d'insertion appelée « Sortir du bois ».

⁸ QUÉBEC. Centre d'étude sur la pauvreté et l'exclusion. 2008. *Le faible revenu au Québec : un état de situation*, p. 7.
http://www.cepe.gouv.qc.ca/publications/pdf/CEPE_faible_revenu_au_Quebec_final2.pdf.

⁹ À plusieurs endroits dans le texte, les descriptions de nature qualitative des participants proviennent de : Coopérative de travail Interface. Novembre 2004. *Étude sur les besoins de la clientèle jeunesse des entreprises d'insertion montréalaises*. Étude réalisée pour le Collectif des entreprises d'insertion du Québec, le Service du développement culturel et de la qualité du milieu de vie de la Ville de Montréal, l'Agence de développement de réseaux locaux de Santé et de Services sociaux de Montréal et le ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration, 71 pages.
http://www.collectif.qc.ca/communications/pdf/Etude_besoins_jeunesseMtl.pdf

¹⁰ Leur revenu médian était de 1,1 M\$. Le revenu médian correspond au revenu partageant une série de revenus en deux parties composées chacune du même nombre d'effectifs, les valeurs étant rangées dans l'ordre croissant. Dans le cas présent, il y a 23 entreprises d'insertion ayant un revenu inférieur à 1,1 M\$, et 23 autres ayant un revenu supérieur à 1,1 M\$.

¹¹ Ce montant de 100 \$ pour chaque millier de dollars d'aide financière versée correspond à un peu plus de 60 % du montant de 164,10 \$ estimé par le Vérificateur général du Québec pour les mesures *Concertation pour l'emploi* (CPE) et *Mesures de formation de la main-d'œuvre* (MFOR). Voir à ce sujet : Vérificateur général du Québec. 2010. *Rapport du Vérificateur général du Québec à l'Assemblée nationale pour l'année 2009-2010 – Tome I*. Chapitre 2 : Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale : services et subventions aux entreprises. Entités vérifiées : Commission des partenaires du marché du travail, Emploi-Québec et ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale, p. 2-26 et 2.42.
http://www.vgq.gouv.qc.ca/fr/fr_publications/fr_rapport-annuel/fr_2009-2010-T1/fr_Rapport2009-2010-T1-Chap02.pdf

-
- ¹² Pour le gouvernement du Québec, le financement de la mesure provient à 90 % du prélèvement des taxes et des impôts. L'autre 10 % provient d'emprunts sur les marchés financiers. Ces pourcentages correspondent aux proportions respectives des dépenses de programmes et du service de la dette dans le total des dépenses budgétaires pour l'année 2008-2009. Le coût du prélèvement des taxes et des impôts est évalué à 2,82 \$ par 100 \$ de revenus autonomes. Selon le ministère des Finances, le coût des nouveaux emprunts en 2008-2009 était de 4,2 %. Sources : Finances Québec. 19 mars 2009. *Plan budgétaire*, p. A.22, <http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2009-2010/fr/documents/pdf/PlanBudgetaire.pdf>; Finances Québec. 30 mars 2010. *Plan budgétaire*, p. D.30. <http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/Budget/2010-2011/fr/documents/PlanBudgetaire.pdf> et Revenu Québec. 2010. *Rapport annuel de gestion 2009-2010*, p. 34 – Total des crédits votés et permanents, [http://www.revenu.gouv.qc.ca/documents/fr/publications/adm/adm-500\(2010-09\).pdf](http://www.revenu.gouv.qc.ca/documents/fr/publications/adm/adm-500(2010-09).pdf).
- ¹³ Ce montant inclut le financement des contributions du gouvernement fédéral. Pour ce dernier, le financement de la mesure provient à 87 % du prélèvement des taxes et des impôts. L'autre 13 % est emprunté sur les marchés financiers. Ces pourcentages correspondent aux proportions respectives des charges de programmes et des frais de la dette publique dans le total des charges pour l'année 2008-2009. Le coût du prélèvement des taxes et des impôts est évalué à 1,80 \$ par 100 \$ de revenus autonomes. Selon le ministère fédéral des Finances, le taux d'intérêt effectif moyen applicable à l'encours de la dette contractée sur les marchés en 2008-2009 s'est établi à 3,2 %. Ce taux est donc utilisé. Sources : Finances Canada. 4 mars 2010. *LE BUDGET DE 2010: Tracer la voie de la croissance et de l'emploi*, p. 196, <http://www.budget.gc.ca/2010/pdf/budget-planbudgetaire-fra.pdf>; Finances Canada. 2010. *Rapport sur la gestion de la dette 2008-2009*. <http://www.fin.gc.ca/dtman/2008-2009/dmr0901-fra.asp#frais> et Agence du revenu du Canada. 2009. *Rapport annuel de l'ARC au Parlement 2008-2009*, p. 15, <http://www.cra-arc.gc.ca/gncy/nnl/2008-2009/prfrmnc-f/rc4425-09-fra.pdf>.
- ¹⁴ Sources : Statistique Canada, Division de la statistique du commerce. Mars 2010. *Commerce de détail annuel – 2008*. Catalogue 63-270-X, Tableau 2, p. 12. <http://www.statcan.gc.ca/pub/63-270-x/63-270-x2010000-fra.pdf> et Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires. 2009. *FOODSERVICE FACTS 2009 – What to Expect in Today's Economy*, p. 11.
- ¹⁵ EMPLOI-QUÉBEC. Direction des mesures et des services d'emploi. 9 novembre 2009, p. 16. http://emploi quebec.net/guide_mesures_services/05_Mesures_progr_Emploi_Quebec/05_2_Projets_preparation_emploi/Guide_PPE_volet_EI.pdf.
- ¹⁶ Dans l'interprétation de ce ratio, on doit tenir compte de facteurs susceptibles de venir l'influencer, par exemple, la saisonnalité des activités de vente (pour une entreprise qui produirait à l'hiver et vendrait à l'été), le secteur d'activité de l'entreprise, les actifs nets, immobilisés ou non immobilisés, affectés à des fins spéciales pour des projets futurs. Cette explication provient de : EMPLOI-QUÉBEC, Direction des mesures et des services d'emploi. 9 novembre 2009, p. 16-17. http://emploi quebec.net/guide_mesures_services/05_Mesures_progr_Emploi_Quebec/05_2_Projets_preparation_emploi/Guide_PPE_volet_EI.pdf.
- ¹⁷ Les *autres dépenses d'exploitation* correspondent ici à l'ensemble des dépenses moins les salaires et charges sociales et moins les amortissements.
- ¹⁸ Dans ses états financiers vérifiés, une des entreprises d'insertion avait un montant de 4 169 180 \$ pour des achats de pièces d'automobile. Selon son directeur général, on peut faire l'hypothèse que 80,77 % de ces achats sont constitués d'essence. Les montants sont donc présentés séparément dans le tableau : 3 367 447 \$ en essence et 801 733 \$ en pièces d'automobile.
- ¹⁹ SOM Recherches et sondages. Décembre 2003. *ÉTUDE DES EFFETS DES MESURES ACTIVES OFFERTES AUX INDIVIDUS PAR EMPLOI-QUÉBEC – Rapport d'évaluation*. Étude présentée à la Direction de l'évaluation du Ministère de l'Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille du Québec, 270 pages ; et SOM Recherches et sondages. Novembre 2006. *Étude sur le rendement de l'investissement relié à la participation aux mesures actives offertes aux individus par Emploi-Québec*, 24 pages + annexe 2.
- ²⁰ En d'autres termes, une évaluation non expérimentale consiste à comparer les résultats de participants à une mesure à des personnes qui y sont admissibles sans y avoir participé et ayant les mêmes caractéristiques que les participants. Dans une évaluation expérimentale, deux groupes sont composés dès le départ : un groupe de participants et, bien qu'elles soient admissibles à l'inscription, un autre groupe de personnes a été empêché de participer pour constituer un groupe contrôle.
-

Dans le cas de programmes publics, il est beaucoup plus difficile de recourir à une évaluation expérimentale puisque l'État ne peut généralement pas refuser d'inscrire une personne à une mesure à laquelle elle a droit.

²¹ James J. Heckman, Robert J. Lalonde et Jeffrey A. Smith. 1999. *The Economics and Econometrics of Active Labor Market Program*. Dans *Handbook of Labor Economics*, Volume 3, édité par A. Ashenfelter et D. Card, p. 1992.

²² Formations en classe; subventions salariales aux entreprises privées; expériences, rémunérées ou non, temporaires de travail dans le secteur public ou dans le secteur à but non lucratif; formations sur les lieux de travail en octroyant des subventions aux employeurs pour qu'ils embauchent et qu'ils forment des membres de certains groupes particuliers de la population; assistance à la recherche d'emplois; etc.

²³ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 1872.

²⁴ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 1996.

²⁵ Traduction de : «The benefits from employment and training programs can come from several sources. By design, the discounted earnings impacts should be an important social benefit of most successful programs. In principle, other outcomes also could yield substantial social benefits. These outcomes include the value of output produced by trainees while in training, and the savings in administrative costs because of participants' reduced use of social welfare and of other education and training programs. Further, if improved employment prospects reduce asocial behaviors, society also may benefit from reduced expenditures on the criminal justice system, on substance abuse treatment centers, or on child welfare services. These latter benefits are potentially large for younger, less educated, training participants who are more inclined to engage in such asocial behavior (Mallar et al., 1982; LaLonde, 1995; Heckman and Smith, 1998a)». Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 2045.

²⁶ La présentation du modèle vient de : QUÉBEC. Institut de la statistique du Québec. 1^{er} septembre 2009. *Étude d'impact économique pour le Québec de dépenses d'exploitation liées aux opérations des entreprises d'insertion sociale du Québec en 2008*, p. 2 à 4.

²⁷ Le terme de variation exogène est utilisé par les économistes pour désigner une variation indépendante ou provoquée dans le système économique. Ces variations se distinguent des variations dites « induites » par d'autres variables internes dans l'économie, telles les variations induites de consommation entraînées par une hausse du revenu global.

²⁸ (2 430 années-personnes – 2 276 années-personnes = 154 années-personnes)

²⁹ (57,4 M\$ - 45,5 M\$ = 12 M\$)

³⁰ À noter que la présence des entreprises d'insertion permet également aux gouvernements du Québec et du Canada d'épargner une somme supplémentaire de 230 000 \$ en subventions qu'ils n'ont pas à verser.

³¹ L'entreprise d'insertion vendant cette essence est située à moins de cinq (5) kilomètres de la frontière de l'Ontario en Outaouais. Par conséquent, le taux de la taxe sur les carburants en 2008 était de 0,152 \$ par litre auquel s'applique une réduction de 0,04 \$ par litre donnant 0,112 \$ par litre. Le prix d'achat (prix à la rampe de chargement) moyen pour ce carburant a été estimé à 0,73 \$ par litre. L'entreprise d'insertion a donc acheté 4 612 577 litres. L'hypothèse a été faite que tout ce carburant a été vendu en 2008.

³² Le décrochage scolaire est ici défini comme étant l'incapacité d'obtenir un diplôme d'études secondaires.

³³ Myriam Fortin. Septembre 2008. *How (un)healthy are poor working-age Canadians?* Dans *Options politiques*, p. 71-74.

³⁴ Dans leur livre *The Spirit Level*, les épidémiologistes Kate Pickett et Richard Wilkinson affirment que les citoyens de sociétés plus égalitaires sont en meilleure santé que ceux de sociétés plus inégalitaires. *The Economist* observe que, sans que tout le monde ne soit d'accord avec une telle affirmation, cette hypothèse mérite d'être considérée dans un pays où le *National Health Service* accapare presque un cinquième (1/5) des dépenses publiques. Sources : Finances Québec. 30 mars 2010. *Plan budgétaire*, p. C.25. <http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/Budget/2010-2011/fr/documents/PlanBudgetaire.pdf>; et *The Economist*. 28 janvier 2010. *REVERSING INEQUALITY – For he that hath*. <http://www.economist.com/node/15407957>.

-
- ³⁵ Institut de la statistique du Québec. 15 janvier 2009. *Population du Québec 1971 - 2008*.
- ³⁶ Le taux pondéré (selon la répartition des sources de revenus des participants en entreprises d'insertion) d'intégration durable en emploi des participants au programme « Projets de préparation à l'emploi » obtenus par l'étude SOM Recherches et sondages est de 55,9 %. Cette hypothèse est importante puisqu'elle est reprise à plusieurs reprises par la suite. Source : SOM Recherches et sondages. Décembre 2003, p. 29
- ³⁷ Ces dépenses publiques de santé étaient estimées à 25 764 300 000 \$ au Québec en 2008. Institut canadien d'information sur la santé. 2009. *National Health Expenditure Trends - 1975 to 2009*. Tableau B.3.1, p. 137. http://secure.cihi.ca/cihiweb/products/National_health_expenditure_trends_1975_to_2009_en.pdf.
- ³⁸ On fait ici l'hypothèse que cette répartition par quintile des dépenses publiques de santé pour le Manitoba en 1998 s'appliquait au Québec en 2008.
- ³⁹ Ce pourcentage correspond à la croissance de la productivité globale (production intérieure par heure travaillée) accumulée pendant la période de 1981 à 2006 au Québec. Source : Rapport du Groupe de travail sur l'investissement des entreprises. 2008. *L'INVESTISSEMENT AU QUÉBEC : On est pour !*, p. 33. http://www.gtie.gouv.qc.ca/fr/documents/Rapport_InvestissementENT.pdf.
- ⁴⁰ En prenant le point milieu de la classe d'âge du tableau 3, on obtient un âge moyen pour tous les participants de 31 ans.
- ⁴¹ Association of Foods Banks. Novembre 2008. *THE COST OF POVERTY – An Analysis of the Economic Cost of Poverty in Ontario*, p. 17.
- ⁴² Voir note 39.
- ⁴³ Ce montant peut sembler élevé. Pourtant, dans son étude sur le décrochage scolaire, le *Groupe d'action sur la persévérance et la réussite scolaire au Québec* fait état d'un écart de 15 000 \$ entre un diplômé du secondaire et un décrocheur. De plus, le résultat moyen de 5 359 \$ s'appuie ultimement sur un revenu avant impôts relativement élevé de 13 439 \$, rendant plus difficile une croissance ultérieure. En effet, une analyse des revenus personnels en 2001 des participants au programme « Projets de préparation à l'emploi » fait plutôt voir un revenu pouvant varier de 10 500 \$ à 12 000 \$. Sources : Groupe d'action sur la persévérance et la réussite scolaire au Québec. 17 mars 2009. *SAVOIR POUR POUVOIR : Entreprendre un chantier national pour la persévérance scolaire*, p. 11, <http://www2.bmo.com/bmo/files/images/4/2/Savoirpourpouvoir.pdf>; et SOM Recherches et sondages. Décembre 2003, p. 30 et 39.
- ⁴⁴ Des études récentes de David Halpern, conseiller auprès du premier ministre anglais, et d'Alan Milburn, ancien ministre travailliste, arrivent à la même conclusion. Source : *The Economist*. 19 août 2010. *ON EQUALITY – The lessons of the Spirit Level debate for the left, the right and the British public*, http://www.economist.com/node/16844516?story_id=16844516
- ⁴⁵ Institut de la statistique du Québec. Juillet 2009. *Perspectives démographiques du Québec et de ses régions 2006-2056 - Édition 2009*, p. 20.
- ⁴⁶ Selon l'étude SOM Recherches et sondages, le taux d'intégration durable en emploi pour les femmes est plus faible. Il a été mesuré à 49,9 %. Ce pourcentage est donc utilisé. SOM Recherches et sondages. Décembre 2003, p. 29.
- ⁴⁷ Le 1^{er} juillet 2008, l'âge médian des enfants de 0 à 19 ans au Québec était d'environ 11 ans. Source : Institut de la statistique du Québec. 5 octobre 2010. *Population par année d'âge et par sexe, Québec, 1^{er} juillet 2008*. http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/societe/demographie/struc_poplt/201_2008.htm
- ⁴⁸ L'inclusion de cette dernière hypothèse constitue une amélioration significative de la méthode préconisée par l'*Ontario Association of Food Banks*. En effet, cette dernière considère que les gains obtenus à cet égard sont immédiats. Cela n'apparaît pas réaliste puisque la vaste majorité des enfants des mères ainsi aidées sont d'âge scolaire ou, même, pas encore nés.
- ⁴⁹ *The Economist* fait état d'études confirmant les conclusions de Lochner et Moretti à propos des liens entre l'éducation et le crime. Voir *The Economist*. 8 avril 2010. *Economics focus - The mean streets of Guildford*. http://www.economist.com/business-finance/economics-focus/displaystory.cfm?story_id=15867693
-

-
- ⁵⁰ QUÉBEC. Ministère de la Sécurité publique (Clément Robitaille, Jean-Pierre Guay, Caroline Savard et Société de criminologie du Québec). 2002. *Portrait de la clientèle correctionnelle du Québec en 2001*. p. 14, 19 et 20. http://www.securitepublique.gouv.qc.ca/fileadmin/Documents/services_correctionnels/portrait_2001/version_integrale.pdf
- ⁵¹ Groupe d'action sur la persévérance et la réussite scolaire au Québec, p. 12. Selon le Groupe d'action, il y a 89 574 élèves par cohorte et 15 % sont des décrocheurs permanents (13 436). Le coût de 115 M\$ (coûts liés au taux accru d'incarcération et de recours à l'aide juridique mais n'incluant pas les frais de cour) ÷ 13 436 décrocheurs permanents = 8 559 \$ par décrocheur permanent.
- ⁵² On fait ici l'hypothèse que ce retour aux études est durable et qu'il permettra l'obtention du diplôme d'études secondaires.
- ⁵³ Il a été estimé que le gouvernement du Québec était responsable de 48,6 % des coûts du système de justice et d'incarcération, le gouvernement fédéral accaparant la portion restante de 51,4 %.
- ⁵⁴ Régime de rentes du Québec (taux de cotisation du RRQ = 9,9 % comprenant la part de l'employeur et de l'employé), Régime québécois d'assurance parentale (taux de cotisation du RQAP = 1,08 % comprenant la part de l'employeur et de l'employé), Fonds des services de santé (taux de cotisation du FSS = 4,26 %) et Commission de la santé et sécurité au travail (taux moyen des unités de classification de la CSST = 2,1 %). Source : CSST. 2008. *TABLE DES TAUX - Unités de classification*, p. 6, http://www.csst.qc.ca/NR/rdonlyres/51216339-FD0E-470A-A6E6-FF7784A69945/4908/DC_200_414_16.pdf.
- ⁵⁵ En faisant l'hypothèse supplémentaire que les taux de cotisation sur la masse salariale demeurent les mêmes. Déjà, on envisage d'accroître les taux de cotisation du *Régime de rentes du Québec* pour compenser les rendements insuffisants obtenus en 2008. Par ailleurs, cette valeur calculée au titre des cotisations supplémentaires versées au RRQ, RQAP, FSS et à la CSST n'est utilisée qu'à partir de la seconde année de récurrence (année 1). Elle ne peut être utilisée lors de la première année (année 0) puisqu'elle est incluse dans les estimations de l'ISQ au moyen du modèle intersectoriel de l'économie québécoise (voir la section 1 de la partie II, tableaux 12 et 14, parafiscalité québécoise).
- ⁵⁶ Institut de la statistique du Québec. 10 septembre 2009. Prestataires du programme d'assistance-emploi et sommes des transferts, Québec, de 1996-1997 à 2007-2008, http://www.stat.gouv.qc.ca/publications/referenc/quebec_stat/con_rev/con_rev_9.htm.
- ⁵⁷ SOM Recherches et sondages. Décembre 2003, p. 29.
- ⁵⁸ En faisant l'hypothèse supplémentaire que le taux de cotisation à l'assurance-emploi demeure le même sur la période. La dernière récession ayant occasionné un accroissement du versement des prestations, on envisage déjà d'accroître le taux de cotisations à compter de 2011. Par ailleurs, cette valeur calculée au titre des cotisations supplémentaires versées au titre de l'assurance-emploi n'est utilisée qu'à partir de la seconde année (année 1) de récurrence. Elle ne peut être utilisée lors de la première année (année 0) puisqu'elle est incluse dans les estimations de l'ISQ au moyen du modèle intersectoriel de l'économie québécoise (voir la section 1 de la partie II, tableaux 12 et 14, parafiscalité fédérale).
- ⁵⁹ Cette prestation annuelle moyenne est calculée de la manière suivante : 340 \$ par semaine en 2007-2008 pendant 18,7 semaines en 2006-2007. Source : Développement des ressources humaines Canada. *Rapports de contrôle et d'évaluation - Régime d'assurance-emploi 2008*, http://www.rhdcc.gc.ca/fra/emploi/ae/rapports/aerce_2008/chapitre2_1.shtml et http://www.rhdcc.gc.ca/fra/emploi/ae/rapports/aerce_2008/chapitre5_1.shtml.
- ⁶⁰ SOM Recherches et sondages. Décembre 2003, p. 29.
- ⁶¹ Mesure utile pour comparer des programmes gouvernementaux entre eux. Le taux de rendement interne correspond au taux d'actualisation pour lequel le flux actualisé des bénéfices d'un programme est égal à celui des coûts. Heckman, Lalonde Smith, 1999, p. 2050.
- ⁶² Social Capital Partners. 12 mai 2009. *Renaissance SROI Report Card 2008*, http://socialcapitalpartners.ca/images/uploads/docs/Ren_SROI_2008.ppt.
-

-
- ⁶³ QUÉBEC. Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale, Direction de la planification et de la modernisation. 2008. *Rapport annuel de gestion 2007-2008 – Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale*, p. 133.
- ⁶⁴ (2 430 années-personnes – 2 276 années-personnes = 154 années-personnes)
- ⁶⁵ (57,4 M\$ - 45,5 M\$ = 12 M\$)
- ⁶⁶ Le pourcentage précis est de 8,6 %. Marcellin Joanis et Luc Godbout. 2010. *Le Québec économique 2010 – Vers un plan de croissance pour le Québec*. p. 335.
- ⁶⁷ SOM Recherches et sondages. Décembre 2003, p. 121.
- ⁶⁸ *The Economist*. 19 août 2010. *ON EQUALITY – The lessons of the Spirit Level debate for the left, the right and the British public*. http://www.economist.com/node/16844516?story_id=16844516
- ⁶⁹ Olena Hankivsky. Décembre 2008. *Cost Estimates of Dropping Out of High School in Canada*, p. 66 et 67, <http://www.ccl-cca.ca/pdfs/OtherReports/CostofdroppingoutHankivskyFinalReport.pdf> .
- ⁷⁰ Couvrant une période d'un ou deux ans après la participation à un programme.
- ⁷¹ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 2036, 2043 et 2056.
- ⁷² Compte tenu des différents objectifs des programmes gouvernementaux, il est important de comprendre comment une mesure affecte les différentes composantes des revenus comme le taux d'emploi, le statut d'emploi à temps plein ou partiel, et les salaires horaires. Une faiblesse des évaluations non expérimentales américaines, c'est que le résultat étudié est presque toujours exprimé en revenus annuels ou trimestriels. L'approche proposée dans la présente étude est également confrontée à cette faiblesse. Heckman, Lalonde Smith, 1999, p. 2069.
- ⁷³ Lorsque les emplois disponibles attirent des candidatures de grande qualité, les employeurs vont créer de nouveaux postes.
- ⁷⁴ Le chômage réduit les pressions salariales, rendant les entreprises œuvrant dans une économie ouverte plus profitables ; ou, dans une économie fermée, en allouant une expansion non inflationniste de la demande agrégée.
- ⁷⁵ John P. Martin et David Grubb. Septembre 2001. *What works and for whom: a review of OECD countries' experiences with active labour market policies*. Institute for Labour Market Policy Evaluation (IFAE) de l'OCDE, Working Paper # 14, p. 11 et 14. <http://www.ifau.se/upload/pdf/se/2001/wp01-14.pdf>
- ⁷⁶ David Card, Jochen Kluge et Andrea Weber. Février 2009. *Active Labor Market Policy Evaluations: A Meta-Analysis*. Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper No. 4002, p. 14 et 15, <http://www.politiquessociales.net/IMG/pdf/dp4002.pdf>
- ⁷⁷ Card, Kluge et Weber, Février 2009, p. 11 et 12.
- ⁷⁸ Card, Kluge et Weber, Février 2009, p. 20, 23 et 25.
- ⁷⁹ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 1868.
- ⁸⁰ Heckman, Lalonde et Smith, 1999. Tableau 22, p. 2057 à 2059 et p. 2080.
- ⁸¹ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 2055.
- ⁸² Card, Kluge et Weber, Février 2009, p. 11 et 12.
- ⁸³ Par exemple, le *National Supported Work* et le *Community Work Experience Programs (CWEP)* de San Diego. Dans ce dernier cas, après un an et demi, ce programme de démonstration a occasionné une croissance des revenus de 72 % pour les

femmes chefs de famille monoparentale provenant de milieux défavorisés. Le pourcentage équivalent pour les hommes dans la même situation était de 24 %. Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 2060.

⁸⁴ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 2053, 2079 et 2080; et Martin et Grubb, 2001, p. 14 et 43.

⁸⁵ Martin et Grubb, 2001, p. 14.

⁸⁶ Par exemple, en 2010, le CEIQ a créé une mutuelle de formation précisément pour aider ses membres à rencontrer le cinquième (5^e) et dernier précepte.

⁸⁷ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 1980 et 1981.

⁸⁸ Inversement, les critères d'équité et de redistribution dicteraient plutôt de diriger les ressources de formation vers les groupes présentant plus de besoins en formation.

⁸⁹ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 1934, 1935 et 2060.

⁹⁰ OCDE. 2009. *PERSPECTIVES DE L'EMPLOI DE L'OCDE – Faire face à la crise de l'emploi*, p. 109–111.

⁹¹ OCDE. Juin 2008. *Jobs for Youth / Des emplois pour les jeunes – CANADA*. Résumé en français, p. 7 et 9, <http://www.oecd.org/dataoecd/34/51/40808473.pdf>