



François Delorme Consultation inc

**MISE À JOUR DE L'ÉTUDE D'IMPACTS SOCIO-ÉCONOMIQUES
DES ENTREPRISES D'INSERTION DU QUÉBEC**

Préparée pour le :

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

Soumise par :

François Delorme

FRANÇOIS DELORME CONSULTATION INC.

132 Coolegde
Austin (Québec)
JOB 1B0

Janvier 2015

Biographie

François Delorme est économiste indépendant. Il œuvre surtout dans le domaine du conseil stratégique et de l'analyse économique appliquée. Récemment, il a travaillé dans le domaine de l'aérospatiale, des nouvelles technologies et de l'économie numérique ainsi que dans le domaine de l'économie sociale. De par son expérience passée, François possède un vaste réseau autant au Québec que dans le reste du Canada, ce qui donne à ses clients un avantage non négligeable dans le domaine du conseil stratégique, en particulier auprès du gouvernement fédéral.

En plus d'offrir ses services professionnels auprès des principales grappes industrielles du Québec, François enseigne à l'université de Sherbrooke au département de sciences économiques et à la Chaire de fiscalité de même qu'à l'Université McGill au programme de « Integrated Management » de la Faculté des sciences de la gestion. Il collabore également avec l'Institut du Nouveau Monde dans le domaine de l'entrepreneuriat social. Il a récemment publié une volumineuse étude avec le professeur de fiscalité Luc Godbout de l'Université de Sherbrooke sur l'état de la classe moyenne et les inégalités de revenus.

Régulièrement présent dans les médias électroniques et écrits, François collabore également au journal Les Affaires comme journaliste pigiste.

François a assumé diverses fonctions au sein du Secteur des politiques stratégiques d'Industrie Canada, dont celle d'Économiste en chef et directeur général de la Direction de la recherche économique et de l'analyse des politiques. Jusqu'à tout récemment, il était Directeur général du bureau d'Industrie Canada au Québec. De 1993 à 2006, il a occupé successivement plusieurs des postes de cadres supérieurs au ministère des Finances du Canada.

François a également travaillé pendant cinq ans comme économiste principal à l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) à Paris. Avant de rejoindre l'OCDE, il avait été chercheur au Conseil économique du Canada.

Il a également enseigné l'économétrie au Département des sciences économiques à l'Université d'Ottawa.

M. Delorme a publié de nombreux articles dans des revues scientifiques et a assumé la présidence de l'Association des économistes québécois pour l'année 2010-11. En 2014, il a publié, de concert avec le journaliste de Radio-Canada Gérald Fillion, un livre de vulgarisation économique aux Éditions La Presse. Un volume 2 sera publié début 2016.

Il a été membre des conseils d'administration suivants:

- CEFRIO (Centre facilitant la recherche et l'innovation)
- Aéro Montréal
- Montréal InVivo
- Techno Montréal
- Générations d'idées

Il siège également au conseil d'administration de la Société des Arts Technologiques.

Sommaire exécutif

En 2013, le Collectif des entreprises d'insertion du Québec (CEIQ) comprenait 48 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 95 M\$. Pourtant, leurs impacts économiques, bien que substantiels, sont relativement peu connus à l'échelle du Québec. Cette situation a incité le CEIQ à mandater une première étude en 2011 (utilisant les données financières de 2008) dont l'objectif principal était d'évaluer les impacts socio-économiques des entreprises d'insertion du Québec pour les gouvernements et la société québécoise.

Le présent document procède à la mise à jour des impacts économiques de l'étude originale en utilisant les données financières de 2013 (i.e. la seconde partie de l'étude originale).

En considérant le tableau qui suit, on remarque d'abord que, la première année, les gains des gouvernements du Québec et du Canada se chiffrent respectivement à 24,7 M\$ et de 9,2 M\$. Sachant qu'il avait investi 38,6 M\$ en 2013, le Québec récupère les deux tiers de sa mise dès la première année. Ensemble, les deux ordres de gouvernement qui consacrent une somme globale de 44,3 M\$ recouvrent près de 80 % de leur mise dans les 12 premiers mois.

Tableau sommaire : 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	18 688 715 \$	Non récurrent	18 688 715 \$
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	24 708 644 \$	2 790 062 \$	75 542 239 \$
Gouvernement du Canada			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	6 752 463 \$	Non récurrent	6 752 463 \$
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	9 158 624 \$	1 174 743 \$	29 881 023 \$
Total des gouvernements			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	25 441 278 \$	Non récurrent	25 441 178 \$
Total des gains et des coûts évités	8 426 089 \$	3 964 804 \$	79 982 084 \$
Total des gains économiques pour les deux gouvernements	33 867 268 \$	3 964 804 \$	105 423 262 \$

Sur une période de vingt et un (21) ans, l'ensemble des gains pour le gouvernement du Québec est de 75,5 M\$, dégageant un bénéfice net de 36,9 M\$. Pour sa part, les gains du gouvernement fédéral totalisent près de 30 M\$ à la fin des vingt et une (21) années. C'est donc dire que sa contribution de 5,7 M\$ dégage un bénéfice net de plus de 24,3 M\$. Finalement, pour les deux ordres de gouvernement, les gains économiques totaux dépassent les 105 M\$ sur une période de vingt et un (21) ans permettant de dégager un excédent de plus de 61 M\$. Il ne faut que 27 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 360 M\$ et de 435 M\$. C'est donc dire que les deux (2) ordres de gouvernement, en consacrant chaque année une somme de 44,3 M\$, recueilleraient des gains de près de 800 M\$ pour cette période.

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 2013 soutenaient 2 724 années-personnes pour une masse salariale de 61,8 M\$. C'est donc dire que, par leurs actions, les entreprises d'insertion du Québec sont directement responsables de la création de plus de 170 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 84,4 M\$. En conséquence, les entreprises d'insertion du Québec sont aussi responsables d'une création de richesse correspondant à près de 14 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 12 % des revenus des administrations publiques au Québec en 2013;
- 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 ».

Partie I : Les revenus et la rentabilité des entreprises d'insertion au Québec

Provenance des données

Les informations présentées ici proviennent des états financiers vérifiés de 48 entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2013. Les années financières de ces 48 entreprises d'insertion se terminaient aux dates apparaissant au tableau 4 ci-dessous. 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 prévalant en 2013.

Tableau 4 : Dates de fin d'année financière de 48 entreprises d'insertion pour l'année 2013

Dates de fin d'année financière	Nombre d'entreprises d'insertion
31 mars 2013	17
30 juin 2013	23
31 juillet 2013	1
31 août 2013	1
30 septembre 2013	1
31 décembre 2013	3
31 mars 2014	1

1. Les revenus

En 2013, les entreprises d'insertion du Québec avaient des revenus totalisant 95,2 M\$ ou, en moyenne, près de 2 M\$ par entreprise. Le tableau 5 ci-dessous répartit les entreprises d'insertion selon le niveau de leurs revenus. Plus de la moitié 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 2013

Niveaux de revenus	Nombre d'entreprises d'insertion
0 \$ à 500 000 \$	3
500 001 \$ à 750 000 \$	1
750 001 \$ à 1 000 000 \$	4
1 000 001 \$ à 2 000 000 \$	25
2 000 001 \$ à 3 000 000 \$	7
3 000 001 \$ à 5 000 000 \$	3
5 000 001 \$ à 20 000 000 \$	2
TOTAL	48

Les revenus provenant de la vente des produits et services et les autres revenus gagnés constituaient près de la moitié des revenus totaux de 95,2 M\$ (voir au tableau 6 à la page suivante, 43,0 % + 5,6 % = 48,6 %) engrangés par les entreprises d'insertion en 2013.

Les ententes de service conclues avec Emploi-Québec constituent 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 32 M\$ en 2013. À cause des nouvelles normes comptables adoptées en 2010, il n'est plus possible de ventiler avec précision les ententes de services des autres contributions d'Emploi-Québec à partir des bilans financiers. Dans la première étude utilisant les données financières

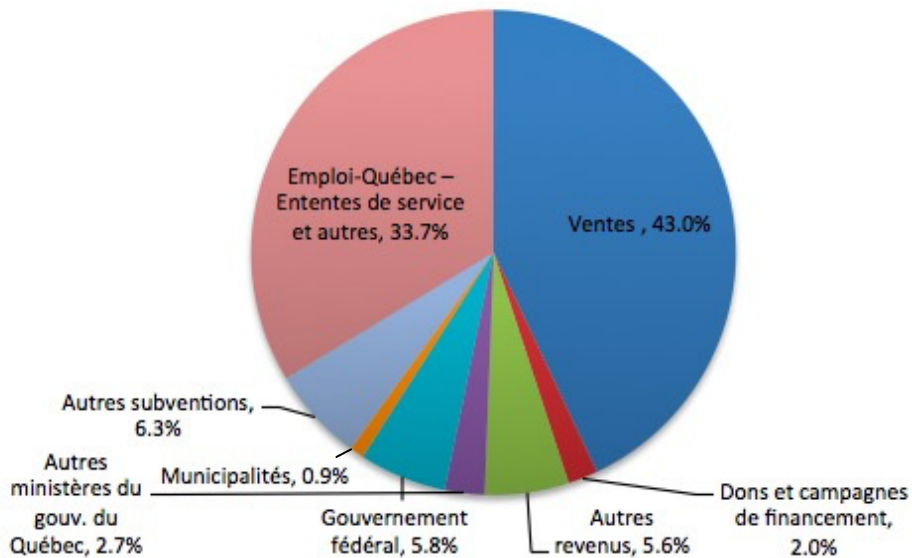
de 2008, les autres contributions ne représentaient qu'à peine 0,5 % des ententes de services. On peut donc penser qu'il n'y a pas d'erreur d'estimation majeure à cet amalgame forcé. Les contributions d'Emploi-Québec atteignent 33,7 % des revenus des entreprises d'insertion. Aux contributions d'Emploi-Québec, il faut adjoindre celles des autres ministères et organismes du gouvernement du Québec, totalisant près de 2,5 M\$. Au total, le gouvernement du Québec a donc contribué à hauteur de 34,6 M\$, ou 36,3 % du total, au réseau des entreprises d'insertion. La figure 1 ci-dessous illustre notamment ce fait.

Il est également intéressant de constater que les ventes de produits et services, ajoutées aux contributions d'Emploi-Québec, représentent près de 80 % des revenus totaux des entreprises d'insertion du Québec.

Tableau 6 : Sources de revenus des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2013

Postes de revenus	\$	%	
Ventes	40 907 917\$	43,0 %	} 76,7 %
Emploi-Québec – Ententes de service et autres	32 051 554\$	33,7 %	
Dons et campagnes de financement	1 903 331\$	2,0 %	
Autres revenus gagnés	5 329 872\$	5,6 %	
Autres ministères et organismes du gouvernement du Québec	2 522 042\$	2,7 %	
Gouvernement fédéral	5 550 212\$	5,8 %	
Municipalités	898 681\$	0,9 %	
Autres subventions	6 002 936\$	6,3 %	
TOTAL	95 166 545\$	100,0 %	

Figure 1 : Importance relative des principaux postes de revenus pour les entreprises d'insertion en 2013



Au tableau 6, on peut également voir que les dons reçus et les campagnes de financement orchestrées par les entreprises d'insertion ont permis d'amasser près de deux millions de dollars (1,9 M\$), correspondant à plus de 2 % des revenus (voir la figure 1). Ceux-ci attestent de la reconnaissance dont jouissent les entreprises d'insertion au Québec.

Pour sa part, le gouvernement fédéral a octroyé une somme de près de 6 M\$ en 2013, ou environ 6 % du total. Les municipalités ont également contribué à hauteur de près de 1 M\$, soit 1 pour cent 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 ci-dessous présente le résultat obtenu. Précédemment, il a été constaté qu'Emploi-Québec consacrait 32 M\$ à ce programme via les ententes de services en 2013. 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 versée¹, ce qui donne un montant de près de 3,2 M\$ en 2013. Puisque les autres ministères et organismes du gouvernement du Québec y consacrent également près de 3 M\$, la contribution totale de Québec aux entreprises d'insertion atteint 37,8 M\$². 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\$³.

En conséquence, le tableau 7 montre que la contribution totale du gouvernement du Québec est de 38,6 M\$. La contribution du gouvernement fédéral, calculée de la même manière, atteint 5,7 M\$⁴. Le total pour les deux niveaux de gouvernement se situe donc à 44,3 M\$.

Tableau 7 : Montants investis par les gouvernements du Québec et du Canada – 2013

Origine des investissements	Montant \$
Emploi-Québec - Ententes de services et autres contributions	32 051 554 \$
Coûts de gestion d'Emploi-Québec de la mesure « entreprises d'insertion »	3 205 155 \$
Autres ministères et organismes du gouvernement du Québec	2 522 042 \$
Coûts de financement	816 994 \$
Total du gouvernement du Québec	38 595 746 \$
Gouvernement du Canada	5 550 212 \$
Coûts de financement	110 005 \$
Total du gouvernement du Canada	5 660 217 \$
Total des gouvernements	44 255 963 \$

¹ 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

² Du tableau 7 (32,0 M \$ + 3,2 M \$ + 2,5 M \$) = 37,8 M\$.

³ 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 2013-2014. 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 2013-2014 était de 2,9%. Sources : Finances Québec. Juin 2014. *Plan budgétaire*, p. E.43, <http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2013-2014/fr/documents/pdf/PlanBudgetaire.pdf>.

⁴ 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 2013-2014. 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. Source : Finances Canada (2014) <http://www.budget.gc.ca/2014/docs/plan/toc-tdm-fra.html>

La rentabilité des entreprises d'insertion

La prise en compte des revenus des entreprises d'insertion mène 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) de même que 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 95,2 M\$ en 2013 ont permis de dégager un bénéfice net d'opération de plus de 5,9 M\$, correspondant à 6,1 % des revenus. Ce pourcentage est supérieur aux bénéfices d'exploitation de 3,5 % et de 4,6 % enregistrés au Québec en 2012 et 2013 pour les secteurs respectifs de la restauration commerciale et du commerce de détail. Il faut toutefois souligner 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 travail⁵. 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 2013. L'analyse de ce dernier a été complétée par la prise en compte de leurs bilans respectifs. Ceux-ci permettent 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 1,5⁶.

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 opérations⁷.

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 2.01 c'est donc dire que, pour chaque dollar dépensé, 2,01 dollars sont obtenus en revenu. Au niveau de la réserve, cette dernière correspond à 38 % 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*.

⁵ Sources : Statistique Canada, Division de la statistique du commerce. Mars 2014. *Commerce de détail annuel – 2012*. Catalogue 63-270-X, <http://www.statcan.gc.ca/pub/63-270-x/2014000/t005-fra.htm> et Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires. 2013. *FOODSERVICE FACTS 2013 – What to Expect in Today's Economy*, p. 11.

⁶ Emploi Québec, Direction des mesures et des services d'emploi. 9 novembre 2009, p. 16. http://emploiquebec.net/guide_mesures_services/05_Mesures_progr_Emploi_Quebec/05_2_Projets_preparation_emploi/Guide_PPE_volet_EI.pdf.

⁷ 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://emploiquebec.net/guide_mesures_services/05_Mesures_progr_Emploi_Quebec/05_2_Projets_preparation_emploi/Guide_PPE_volet_EI.pdf.

2. Les dépenses

Au niveau des dépenses, les entreprises d'insertion membres du CEIQ ont versé en 2013 la somme de 91,8 M\$. Le tableau 8 ci-dessous 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 62 M\$, ils accaparent environ les deux tiers des dépenses. Le tableau 9 ci-dessous et la figure 2 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 22 M\$ en salaires et avantages sociaux, correspondant à près de 35 % du total. Pour sa part, le personnel permanent lié à l'insertion en obtient environ 40 %, soit 25 M\$. Finalement, les employés de production conservent 15,3 M\$, ou 25 % de la masse salariale et des charges sociales.

Tableau 8 : Principales dépenses des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2013

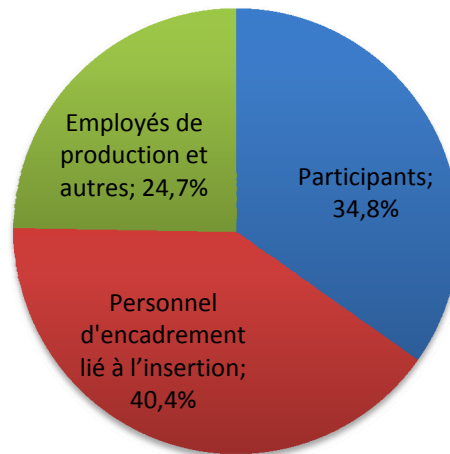
Postes de dépenses	\$	%
Salaires et charges sociales	61 789 257 \$	67,3 %
Loyer	4 520 821 \$	4,9 %
Achats de pièces, d'accessoires et d'essence	3 199 645 \$	3,5 %
Entretien et réparations de bâtiments, de matériel et de matériel roulant	2 922 704 \$	3,2 %
Frais généraux de fabrication	1 777 731 \$	1,9 %
Papeterie, frais de bureau, fournitures et impression	1,612 676 \$	1,8 %
Chauffage, électricité et services publics	1 603 004 \$	1,7 %
Publicité	1,273 498 \$	1,4 %
Honoraires professionnels	1,176 094 \$	1,3 %
Intérêts et frais bancaires	1,113 429 \$	1,2 %
Formation	686 076 \$	0,7 %
Amortissements	2 555 258 \$	2,8 %
Toutes les autres dépenses	7 619 303 \$	8,3 %
TOTAL	91 849 496 \$	100,0 %

Source : François Delorme Consultations, Janvier 2015.

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

Catégories de personnels	\$	%
Participants	21 507 073 \$	34,8 %
Personnel d'encadrement lié à l'insertion	24 991 724 \$	40,4 %
Employés de production et autres	15 290 460 \$	24,7 %
TOTAL	61 789 257 \$	100,0 %

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 27,5 M\$, ou à 32,7 % du total. De cette somme, c'est sans contredit le poste des loyers et des achats de pièces, d'accessoires et d'essence qui ressortent puisqu'ils correspondent ensemble à près de 8,4 % des dépenses totales (voir tableau 8) ou à 28,1 % des autres dépenses d'exploitation⁸.

Le tableau 10 ci-dessous présente les quelques intrants achetés par les entreprises d'insertion du Québec. La principale catégorie de biens achetés est 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.

Tableau 10 : Répartition des achats d'intrants par les entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2013

Types d'intrants	\$	%*
Nourriture	2 145 737 \$	52,9 %
Pièces d'automobiles	519 260 \$	12,8 %
Métaux en feuille	308 143 \$	7,6 %
Essence	264 311 \$	6,5 %
Produits de cire et de bois	222 677 \$	5,5 %
Matériaux et fournitures utilisés (ébénisterie, menuiserie, plastique)	221 708 \$	5,5 %
Textiles	75 872 \$	1,9 %
Matériel et services informatiques	71 504 \$	1,8 %
Meubles et électroménagers	31 974 \$	0,8 %
TOTAL	4 054 720 \$	100,0 %

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

Source : François Delorme Consultation, Janvier 2015.

Rappelons qu'il a été constaté dans la section portant sur les revenus que les entreprises d'insertion étaient en bonne santé financière en 2013. 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 2013, on trouve près de 2,5 M\$ d'amortissements (voir le tableau 8). Parmi ceux-ci, les immobilisations monopolisent 91,8 % des amortissements. Le tableau 11 à la page suivante présente les autres fins pour lesquelles des amortissements ont été comptabilisés en 2013.

⁸ Les autres dépenses d'exploitation correspondent ici à l'ensemble des dépenses moins les salaires et charges sociales et moins les amortissements.

Tableau 11 : Répartition des amortissements des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2013

Types d'amortissements	\$	%
Immobilisations	2 613 223 \$	85,9 %
Machinerie et équipement	164 868 \$	5,2 %
Matériel roulant	41 631 \$	1,5 %
Matériel informatique	19 258 \$	0,7 %
Mobilier de bureau	7 961 \$	0,3 %
Autres	(291 683) \$	
TOTAL	2 555 258 \$	100,0 %

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 se déprécie (sa valeur relative diminue), les entreprises d'insertion, à tout le moins celles étant obligées de s'approvisionner en partie à l'étranger, en ressortent perdantes.

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 prochaine section 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-Québec⁹. 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 »¹⁰.

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 formation¹¹. 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 services¹², 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 travail¹³. 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.

⁹ 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.

¹⁰ 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.

¹¹ 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.

¹² 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.

¹³ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 1872.

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 observation¹⁴. 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 marginalité¹⁵.

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.

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 Québec¹⁶

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 exogène¹⁷ 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,

¹⁴ Heckman, Lalonde et Smith, 1999, p. 1996.

¹⁵ 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.

¹⁶ La présentation du modèle est inspirée de l'Institut de la Statistique du Québec, *Le modèle intersectoriel du Québec*, 2013.

¹⁷ 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.

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 2010 pour le Québec, produit par Statistique Canada, ajustées pour tenir compte de la réalité économique de 2014. 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 97,3 M\$ réalisées par les entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2013. Ces dépenses étaient réparties de la façon suivante :

- 27,1 M\$ de dépenses en biens et services réparties parmi une cinquantaine de secteurs industriels du code SCIAN;
- 61,8 M\$ versés en salaires et traitements avant impôt;

- 8,5 M\$ correspondant aux autres revenus bruts avant impôt. Aux fins du modèle intersectoriel, ces autres revenus bruts se rapportent aux bénéfices d'exploitation (avant amortissements) de 5,9 M\$ auxquels sont ajoutées les dépenses d'amortissement de 2,6 M\$.

Enfin, le dernier paramètre entré dans le modèle est le nombre de salariés ayant travaillé durant toute l'année 2013 au sein des entreprises d'insertion membres du CEIQ. Le chiffre de 2 724 a été pris en compte par l'ISQ. Ce chiffre est constitué de 1 121 employés permanents, incluant 494 employés liés à l'encadrement. Se sont ajoutés 3 205 participants pour lesquels on a considéré qu'ils étaient restés pendant six (6) mois au sein des entreprises d'insertion, donnant ainsi 1 603 années-personnes.

Le lecteur trouvera à l'annexe 1 de l'étude complète parue en 2011 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 2013, 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 2,7 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 a procédé à la simulation. 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 l'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 97,3 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 97,3 M\$ liées aux opérations des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2013 permettent le soutien de 2 724 salariés en années-personnes pour une masse salariale de 61,8 M\$. C'est donc dire que, par leurs actions, les entreprises d'insertion du Québec sont directement responsables de la création de près de 170 emplois permanents et à temps plein parmi leurs fournisseurs¹⁸. L'ISQ nous apprend également que ces dépenses d'exploitation occasionnent une valeur ajoutée aux prix de base de 84,4 M\$. En conséquence, les entreprises d'insertion du Québec sont aussi responsables d'une création de richesse correspondant à plus de 14 M\$ parmi leurs fournisseurs¹⁹.

Les dépenses d'exploitation des entreprises d'insertion amènent des importations d'une valeur de 11,1 M\$. Pour faire le lien avec le commentaire du dernier paragraphe de la partie I à ce sujet, chaque fois que le dollar canadien se déprécie, ces importations coûtent plus chères.

Les dépenses d'exploitation de 97,3 M\$ entraînent aussi des revenus totaux de 3,3 M\$ pour le gouvernement du Québec. Ils sont de l'ordre de 1,9 M\$ en impôts sur les salaires et traitements, 1,2 M\$ en taxe de vente (TVQ) et

¹⁸ (2 893 années-personnes – 2 724 années-personnes = 169 années-personnes).

¹⁹ (84,4 M\$ - 70,2 M\$ = 14,2 M\$).

263 000 \$ en taxes spécifiques. De même, ces dépenses d'exploitation suscitent des recettes totales de près de 900 000 \$ pour le gouvernement fédéral, 300 000 \$ en impôts sur les salaires et traitements, 546 000 \$ en taxe de vente (TPS) et 33 000 \$ en taxes et droits d'accise. Les parafiscalités québécoise et fédérale sont respectivement de 10,5 M\$ et de 2,5 M\$. Au total, pour les gouvernements du Québec et du Canada, les dépenses d'exploitation de 97,3 M\$ des entreprises d'insertion du Québec occasionnent donc des recettes fiscales respectives de 13,8 M\$ et de 3,3 M\$ (voir tableau 12 ci-dessous).

Tableau 12 : Impact économique pour les gouvernements du Québec et du Canada des dépenses d'exploitation des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2013

Pour le gouvernement du Québec		Pour le gouvernement du Canada	
	En milliers de \$		En milliers de \$
Impôts sur salaires et traitements	1 940 \$	Impôts sur salaires et traitements	297 \$
Taxes de vente	1 146 \$	Taxes de vente	546 \$
Taxes spécifiques	263 \$	Taxes et droits d'accise	33 \$
Parafiscalité québécoise (RRQ, FSS, CSST, RQAP)	10 478 \$	Parafiscalité fédérale (assurance-emploi)	2 460 \$
TOTAL	13 827 \$	TOTAL	3 337 \$

QUÉBEC. Institut de la statistique du Québec. 8 janvier 2015. *Étude d'impact économique pour le Québec de dépenses d'exploitation liées aux opérations des entreprises d'insertion sociale du Québec en 2013*, 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 2,4 M\$ chacun 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 1,9 M\$ et 297 000 \$ (voir tableau 12) à 4,3 M\$ et 2,7 M\$ (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 2013

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	21 507 073 \$	43 537 \$	9,8 %	2 109 874 \$	8,2 %	1 759 134 \$
Main-d'œuvre directe	15 290 460 \$	25 484 \$	1,8 %	281 401 \$	4,2 %	634 803 \$
Participants	24 991 724 \$	7 798 \$	0,00 %	0 \$	0,00 %	0 \$
TOTAL	61 789 257 \$			2 391 275 \$		2 393 937 \$

François Delorme Consultation, Janvier 2015; et Finances Québec. http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/Budget/outils/Calculette_fr.html et validation par Raymond Chabot Grant Thornton. 2013. *Le planiguide fiscal 2013-2014*.

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 40,9 M\$ (voir tableau 6), les entreprises d'insertion ont perçu, pour les gouvernements du Québec et du Canada, les sommes respectives suivantes : 4,1 M\$ pour la TVQ et 2,0 M\$ pour la TPS. Par ailleurs, sur des achats taxables en biens et services de 27,5 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 22,8 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 1,6 M\$ pour la TVQ, et de 1,0 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 2,5 M\$ pour la TVQ (4,1 M\$ - 1,6 M\$) et 1,0 M\$ pour la TPS (2,0 M\$ - 1,0 M\$). Ce sont ces derniers montants qui sont finalement utilisés et les sommes nettes au titre des taxes de vente passent donc de 1,1 M\$ pour la TVQ et 0,7 M\$ pour la TPS (voir tableau 12) à respectivement 3,6 M\$ et 1,6 M\$ (voir le tableau 14 ci-dessous).

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 génèrent des revenus totaux de 18,7 M\$ pour le gouvernement du Québec et de 6,7 M\$ pour le gouvernement du Canada. Les recettes fiscales totales pour les deux ordres de gouvernement atteignent 25,4 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 2013

Pour le gouvernement du Québec		Pour le gouvernement du Canada	
	En milliers de \$		En milliers de \$
Impôts sur salaires et traitements	4 331 \$	Impôts sur salaires et traitements	2 691 \$
Taxes de vente	3 616 \$	Taxes de vente	1 568 \$
Taxes spécifiques	263 \$	Taxes et droits d'accise	33 \$
Parafiscalité québécoise (RRQ, FSS, CSST, RQAP)	10 478 \$	Parafiscalité fédérale (Assurance-emploi)	2 460 \$
TOTAL	18 689 \$	TOTAL	6 752 \$

Institut de la statistique du Québec. Janvier 2015. *Étude d'impact économique pour le Québec de dépenses d'exploitation liées aux opérations des entreprises d'insertion sociale du Québec en 2013*. P. 18 et tableau 1.2; et François Delorme Consultation. Janvier 2015.

Après avoir brossé un portrait financier des entreprises d'insertion et de leurs participants pour 2013 dans la première partie de l'étude à partir des différents bilans financiers, la seconde partie visait à établir leurs impacts économiques, notamment ceux associés aux dépenses et calculés notamment par le modèle intersectoriel de l'économie québécoise. Le tableau sommaire qui suit présente les différents résultats obtenus dans la deuxième partie. Les impacts associés aux coûts évités et aux gains économiques pour les gouvernements du Québec et du Canada proviennent de Comeau (2011)²⁰ et ceux-ci sont légèrement certainement sous-estimés par rapport aux impacts calculés avec des données plus récentes, mais pas d'une façon dramatique, les principales variables clefs ayant peu évolué depuis 2008. Le tableau sommaire qui suit présente les différents résultats obtenus.

²⁰ Comeau, Martin (2011), *Étude d'impacts socio-économiques des entreprises d'insertion du Québec*.

Principaux résultats

Au tableau sommaire ci-dessous, on remarque que les gains totaux des gouvernements du Québec et du Canada se chiffrent respectivement à plus de 24,7 M\$ et de 9,2 M\$. En conséquence, en prenant les informations contenues au tableau 7 présenté précédemment, on constate que le Québec récupère près des deux tiers de sa mise dès la première année. Ensemble, les deux (2) ordres de gouvernement recouvrent près de 80 pour cent de leur mise dans les douze (12) premiers mois.

Tableau sommaire : 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	18 688 715 \$	Non récurrent	18 688 715 \$
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	24 708 644 \$	2 790 062 \$	75 542 239 \$
Gouvernement du Canada			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	6 752 463 \$	Non récurrent	6 752 463 \$
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	9 158 624 \$	1 174 743 \$	29 881 023 \$
Total des gouvernements			
Types de gains économiques	Première année	Moyenne annuelle	Total – Vingt et un (21) ans
Impacts économiques des dépenses d'exploitation	25 441 178 \$	Non récurrent	25 441 178 \$
Total des gains et des coûts évités	8 426 089 \$	3 964 804 \$	79 982 084 \$
Total des gains économiques pour les deux gouvernements	33 867 268 \$	3 964 804 \$	105 423 262 \$

Les résultats sur une plus longue période (21 ans) indiquent que l'ensemble des gains pour le gouvernement du Québec excède 75 M\$. Il en résulte qu'en vertu des résultats présentés au tableau 7 ainsi qu'au tableau sommaire ci-dessus, sur l'ensemble de cette période, la contribution de 38,6 M\$ dégage un bénéfice net de 36,9 M\$. Le taux de rendement interne (TRI) de la mesure pour Québec est donc de 25 %²¹.

Pour sa part, les gains du gouvernement fédéral totalisent près de 30 M\$ à la fin des vingt et une (21) années. C'est donc dire qu'une contribution de 5,7 M\$ dégage un bénéfice net de plus de 24 M\$. C'est ce qu'on appelle une excellente affaire.

Pour les deux (2) ordres de gouvernement, les gains économiques totaux excèdent les 105 M\$ sur une période de vingt et un (21) ans permettant de dégager un excédant de près de 61 M\$ (105,4 M\$ - 44,3 M\$ = 61,1 M\$). Il ne faut que 27 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 %²².

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 360 M\$ et de 435 M\$. C'est donc dire que les deux (2) ordres de gouvernement, en consacrant chaque année une somme de 44,3 M\$, recueilleraient des gains de près de 800 M\$ pour cette période (voir l'annexe 1).

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

²¹ 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.

²² Social Capital Partners. 12 mai 2009. *Renaissance SROI Report Card 2008*, http://socialcapitalpartners.ca/images/uploads/docs/Ren_SROI_2008.ppt

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 Canada²³.

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 95,2 M\$ liées aux opérations des entreprises d'insertion membres du CEIQ en 2013 soutiennent 2 724 années-personnes pour une masse salariale de 61,8 M\$.

C'est donc dire que, par leurs actions, les membres du CEIQ sont directement responsables de la création de 170 emplois permanents et à temps plein parmi leurs fournisseurs²⁴. 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 84,4 M\$. En conséquence, les entreprises d'insertion membres du CEIQ sont aussi responsables d'une création de richesse correspondant à plus de 14 M\$ parmi leurs fournisseurs²⁵.

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 2013, les administrations locales accaparaient près de 12 % des revenus des administrations publiques au Québec²⁶. En reprenant ce pourcentage (%), on peut estimer que la présence des entreprises d'insertion occasionne des revenus de près de 3 M\$ la première année aux instances municipales et régionales et, sur une période de vingt et un (21) ans, ceux-ci pourraient dépasser 12 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. Dans Comeau (2011), 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.

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 compte²⁷. 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.

²³ 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.

²⁴ (2 893 années-personnes – 2 724 années-personnes = 169 années-personnes)

²⁵ (84,4 M\$ - 70,2 M\$ = 14,2 M\$)

²⁶ *Le Québec économique 2014*. p. 215.

²⁷ *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

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 économiques²⁸. 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 sommaire ci-dessus. 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.

Comeau (2011) démontre que 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.

²⁸ 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>.

ANNEXE 1

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	(14,189,406) \$	6,333,129 \$	5,716,797 \$	5,144,518 \$	4,613,508 \$	2,852,033 \$	2,940,990 \$	2,547,513 \$	(0) \$	36,644,189 \$
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	(14,189,406) \$	(12,288,797) \$	(6,572,000) \$	(1,427,482) \$	3,186,026 \$	17,066,832 \$	20,007,822 \$	22,555,335 \$	32,211,669 \$	359,407,674 \$
									Taux de rendement interne	25%

Gains économiques et coûts évités annuels nets pour les deux ordres de gouvernements

Années	0	1	2	3	4	8	9	10	20	
0	(10,691,276) \$	8,769,922 \$	7,916,444 \$	7,123,970 \$	6,388,643 \$	3,949,407 \$	4,298,475 \$	3,723,379 \$	(0) \$	60,864,719 \$
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	(10,691,276) \$	(3,114,094) \$	4,802,350 \$	11,926,320 \$	18,314,963 \$	37,536,675 \$	41,835,150 \$	45,558,529 \$	59,671,979 \$	795,186,821 \$
									Taux de rendement interne	67%