

Comité sénatorial permanent des affaires sociales, des sciences et de la technologie

Audiences publiques sur la création d'un fonds de financement social

Ottawa, 14 février 2018

Madame Marie J. Bouchard, Ph. D.  
Professeure, Université du Québec à Montréal  
[bouchard.marie@uqam.ca](mailto:bouchard.marie@uqam.ca)  
514-987-3000, poste 4474

Je vous remercie de nous donner l'occasion aujourd'hui de vous présenter notre point de vue sur ce sujet.

Je témoignerai devant vous du point de vue d'une universitaire spécialisée dans l'évaluation et le financement de l'économie sociale, mais également d'une praticienne dans plusieurs domaines du financement social. Je suis professeure d'université en économie sociale et en gestion d'entreprises sociales et collectives, et je fais partie de l'équipe des directeurs de recherche du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES), un réseau québécois de recherche interdisciplinaire et interuniversitaire. J'ai aussi été titulaire de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale. À l'heure actuelle, je suis présidente de la Commission scientifique internationale « Économie sociale et coopérative » du CIRIEC et je travaille en collaboration avec des organismes internationaux (l'Organisation internationale du Travail, l'OCDE et la Commission européenne) à la définition d'un cadre conceptuel statistique visant à mesurer la taille et la portée du secteur de l'économie sociale.

En outre, pendant plus de 15 ans, j'ai siégé aux réunions hebdomadaires des conseils consultatifs de deux fonds d'économie sociale du Québec. Le premier offre une aide financière aux nouvelles entreprises, et l'autre, un financement à long terme pour leur démarrage, leur expansion et leur croissance. J'ai examiné des centaines de plans d'affaires d'entreprises sociales pour effectuer un suivi de leur viabilité au fil des années, en plus de réaliser une étude longitudinale approfondie sur le rendement social d'un fonds social (Bouchard et coll., 2017a et 2017b). Dans le cadre de mon travail, j'ai créé des bases de données et assuré l'intégration et l'harmonisation de bases de données d'entreprises sociales et d'organismes de développement financier et régional<sup>1</sup>.

Dans les minutes qui suivent, je souhaite vous faire part de certaines des conclusions issues de mes travaux et observations. 1) Tout d'abord, le financement social permet de faire avancer les questions sociales, du moins en partie. J'expliquerai les relations entre les entreprises sociales, l'innovation sociale et le financement social. 2) En second lieu, le financement social peut être un outil véritablement novateur. J'illustrerai mes propos

---

<sup>1</sup>J'ai notamment travaillé à la caractérisation et à la réglementation des entreprises d'économie sociale (avant qu'une loi sur le secteur soit votée) (Bouchard et coll., 2011); à l'élaboration d'un cadre d'évaluation des impacts d'une institution de financement social, fondé essentiellement sur les données recueillies par l'institution (Bouchard et coll., 2017a, b); à la réalisation d'une analyse multiniveau de 500 études de cas sur des innovations sociales mises au point par le CRISES au cours de 30 années de recherche (Bouchard et coll., 2015). J'ai également réalisé une étude longitudinale sur certaines entreprises d'économie sociale de la région de Montréal de 2007 à 2011 afin de mesurer leur taux de survie suivant la crise de 2008 (Bouchard et Rousselière, 2015 et 2016; Rousselière et Bouchard, 2011 a, b).

en vous présentant l'exemple du secteur québécois de la finance solidaire.

3) Finalement, j'ai conclu qu'il peut être utile de bénéficier d'un fonds de financement social. Le soutien qu'apportent les gouvernements aux divers écosystèmes d'innovation sociale qui se forment dans les différentes régions du pays est indispensable, tout comme leur aide en vue d'en créer de nouveaux, là où ils sont nécessaires.

## **1. Quelles sont les relations entre une entreprise sociale, l'innovation sociale et le financement social?**

Une entreprise sociale peut être définie de différentes façons, mais ses caractéristiques de base se résument en trois points généraux : les objectifs sociaux, les limites sur les profits et la gouvernance démocratique.

- Certaines présentent les trois caractéristiques, comme de nombreuses organisations à but non lucratif, coopératives et sociétés mutuelles d'assurances.
- Certaines en possèdent deux, comme les entreprises en coparticipation qui cherchent à atteindre des objectifs sociaux et sont soumises à des limites sur les profits.
- D'autres n'en ont qu'une seule, comme les entreprises dites « sociales » qui sont autonomes sur le plan financier et visent l'atteinte d'objectifs sociaux et environnementaux<sup>2</sup>.

Les entreprises sociales, sous leurs diverses formes, ne datent pas d'hier. Elles sont toutefois de plus en plus considérées comme l'un des principaux acteurs dans la recherche de façons innovatrices d'aborder les questions économiques, sociales, environnementales et communes. Cependant, leurs caractéristiques constitutives limitent également leur capacité d'accéder facilement aux moyens financiers nécessaires à l'innovation dans la création de ces solutions ainsi qu'à leur développement et à leur diffusion à une échelle qui leur permettra d'avoir un impact important.

Pour des raisons juridiques, le financement de ces entreprises représente un défi. D'abord, les organisations à but non lucratif n'émettent pas d'actions et ne peuvent accumuler des réserves financières. Dans le cas des coopératives, l'intérêt sur les actions est limité, et les profits sont généralement réinvestis dans l'entreprise de manière à ce que les membres ne puissent pas s'approprier l'excédent cumulé ou la valeur résiduelle à des fins privées (verrouillage des actifs). Dans tous les cas, les entreprises sociales accordent la priorité à leurs objectifs sociaux plutôt qu'à leurs avantages financiers; lesquels sont perçus comme un outil permettant d'atteindre leurs objectifs sociaux et non comme un but en soi. En règle générale, il s'agit d'entreprises hybrides, voire uniques, car elles répondent habituellement à de nouveaux besoins non satisfaits par des moyens innovateurs, ce qui pose des difficultés conceptuelles inhérentes aux fins de comparaisons et de cotation.

Ces perspectives repoussent les investisseurs courants et les institutions financières traditionnelles. Les entreprises sociales sont donc aux prises avec des problèmes de limitation du crédit et des contraintes de crédit (Fedele et Miniaci, 2010; Maietta et Sena, 2010). L'endettement à court et à moyen terme représente la seule option de

---

<sup>2</sup> Les limites sur les profits, le verrouillage des actifs et la gouvernance démocratique peuvent être considérés comme une forme de « blocage de la mission », c'est-à-dire l'idée selon laquelle l'organisation continuera, sur une période à long terme, à viser l'atteinte d'objectifs sociaux (voir Bouchard et coll., 2015).

capitalisation. Il est donc difficile d'accéder aux sources d'investissement à long terme, dont nous avons grandement besoin (Mendell et Barbosa, 2013). À vrai dire, les institutions financières traditionnelles ne savent pas comment évaluer le niveau de risque de tels projets (Cornée, 2017; Harji et Hebb, 2010). Il est par conséquent crucial de trouver une institution financière capable de soutenir les entreprises sociales, particulièrement pendant leur démarrage et leur croissance ou lorsqu'elles ont besoin de capitaux pour de nouveaux projets.

Le financement social peut contribuer à combler cette lacune. Le terme « financement social » englobe un large éventail d'instruments financiers et d'institutions financières qui cherchent à atteindre un triple objectif de rendement sur le plan des objectifs économiques, sociaux et environnementaux, et des normes de gouvernance. Dans de nombreux cas, les investisseurs sont disposés à troquer une partie du rendement financier pour accroître le rendement social et ainsi optimiser ce que l'on appelle la « valeur intégrée ». Toutefois, en pratique, il est difficile pour ces institutions de financement social de relever le quadruple défi suivant : 1) investir de petites sommes dans ce qui est perçu comme 2) des projets à risque élevé, qui offrent 3) un faible rendement financier en 4) l'absence d'un réseau d'investissement qui favorise l'expansion (TIRESIA, 2017).

Il faut donc établir un environnement de soutien dans lequel les innovateurs sociaux, les institutions de financement social et le gouvernement peuvent travailler de concert. Ces « écosystèmes » font leur apparition dans de nombreuses régions du Canada. Je vais me reporter à l'écosystème québécois de la finance responsable et solidaire afin d'expliquer le fonctionnement de ces écosystèmes.

## **2. Le Réseau de la finance solidaire au Québec. Un ensemble de fonds et d'organisations de soutien**

### **L'offre et la demande**

L'écosystème du financement se situe à la jonction de l'offre et de la demande de services, et contribue à la naissance, à la prospérité et à la croissance de l'économie sociale. Pour ce qui est de la demande, les entrepreneurs sociaux et collectifs locaux cernent les besoins et proposent des solutions innovatrices pour leurs collectivités. Il est indispensable d'avoir des ressources techniques pour soutenir la mise sur pied de ces entreprises, de leur incubation jusqu'à ce qu'elles atteignent leur vitesse de croisière. Ces ressources aident à structurer le plan d'affaires, offrent une formation et contribuent à améliorer la qualité de la gestion et de la gouvernance, ainsi qu'à établir un lien entre les entrepreneurs et les sources de financement disponibles.

Quant à l'offre, l'expérience a montré qu'il faut un ensemble diversifié d'institutions financières pour répondre aux besoins des entreprises d'économie sociale (Dorion, 2016). Ces divers acteurs se comportent différemment et d'une manière complémentaire en ce qui touche leur ouverture face au risque, leurs exigences de rendement ainsi que la taille et le stade de développement de leurs marchés cibles. Cette répartition des partenaires financiers complémentaires rend possible le soutien d'entreprises sociales aux besoins variés.

## Portée, effet de levier et impact

Le réseau de fonds de solidarité du Québec offre différents montants de financement, allant de 3 000 à 50 000 \$ et à 100 000 \$, jusqu'à concurrence de 1,5 million de dollars, bien que ce plafond soit rarement atteint.

Par exemple, MicroEntreprendre, le Réseau québécois de crédit communautaire créé en 2000, constitue la première étape pour les micro entrepreneurs qui ne sont pas admissibles aux services financiers traditionnels. En 15 ans, ce réseau a octroyé de petits prêts de 3 000 à 6 000 \$ à 2 500 projets environ, dont 89 % ont été remboursés en totalité. De plus, MicroEntreprendre dispense une formation aux entrepreneurs existants ou potentiels. Globalement, il a permis d'accompagner près de 24 000 entrepreneurs et ainsi de contribuer à leur réinsertion sociale<sup>3</sup>. Dans l'ensemble, l'initiative a donné lieu à des retombées fiscales estimées à 130 % provenant de la sortie du filet de sécurité sociale des participants qui deviennent des contribuables (Dorion, 2016).

Un autre fonds, le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ), s'adresse exclusivement aux entreprises d'économie sociale qui sont des organisations à but non lucratif ou des coopératives. La dotation initiale du RISQ, qui a été fondé en 1997, s'élevait à sept millions de dollars et a été fournie à parts égales par des dons de banques et d'entreprises privées<sup>4</sup> et par le gouvernement du Québec, qui a renouvelé son investissement en injectant cinq millions de dollars en 2014. Depuis 1997, le RISQ a investi plus de 27 millions de dollars dans plus de 1 000 projets, lancés par 800 entreprises sociales. Notre étude du RISQ révèle que les projets ciblés répondent à des besoins socioéconomiques non satisfaits et qu'ils ont permis de fournir des biens et services essentiels aux individus et aux collectivités, d'offrir des solutions de rechange dans des marchés autrement sursaturés, de dispenser une formation professionnelle à des personnes généralement exclues du marché du travail; dont la plupart vivent dans des régions économiquement fragiles.

Les prêts non garantis et à long terme servent principalement à faire un versement initial sur de l'équipement ou une transaction immobilière, ou à renflouer les liquidités. Ils sont généralement considérés comme des investissements risqués. Une fois qu'un tel prêt est autorisé, d'autres institutions financières se chargeront de l'investissement total restant nécessaire au développement du projet en appliquant leurs garanties habituelles. Pour chaque dollar investi par le RISQ, ses partenaires de financement social ont investi 13 \$ en moyenne et parfois jusqu'à 26 \$ supplémentaires<sup>5</sup>.

L'expérience du RISQ a facilité la création, en 2006, de la *Fiducie du Chantier de l'économie sociale*, dont la dotation est également mixte, composée d'investissements privés et institutionnels ainsi que d'une contribution de l'Agence de développement économique du Canada. La dotation initiale de 56 millions de dollars s'élève désormais à près de 100 millions de dollars (95,5 millions de dollars). Jusqu'à maintenant, la Fiducie a investi environ 50 millions de dollars dans plus de 190 projets d'une valeur

---

<sup>3</sup> Source : <http://www.microentreprendre.ca/>.

<sup>4</sup> Il s'agit des caisses populaires du Mouvement des caisses Desjardins, d'une banque privée, d'une fondation de l'industrie pharmaceutique, d'un producteur d'aluminium, d'un fabricant de cigarettes et d'un cirque.

<sup>5</sup> Cette somme a été calculée comme suit : le montant moyen du projet moins la contribution du RISQ, divisé par la somme moyenne financée par le RISQ. Voir Egeland et coll., 2017a.

totale de 337 millions de dollars<sup>6</sup>, notamment dans le soutien de solutions novatrices en matière de logement.

## Évaluation des risques

Toutes les institutions financières doivent évaluer *ex ante* le niveau de risque des projets et effectuer un suivi *ex poste* des emprunteurs afin de minimiser l'amortissement des investissements. En se fondant sur les valeurs proclamées de l'économie sociale, les institutions de finance solidaire du Québec ont élaboré une méthodologie pour analyser les entreprises d'économie sociale, ainsi que deux ensembles d'indicateurs. Le premier ensemble a trait aux aspects sociaux<sup>7</sup>, et l'autre, à la viabilité de l'organisation sur le plan financier et de la gestion<sup>8</sup>. Selon la mentalité traditionnelle, les objectifs sociaux vont à l'encontre de la viabilité financière. Dans ce cadre, il a toutefois été démontré qu'ils se renforcent mutuellement<sup>9</sup>. Qui plus est, les données qui sont recueillies à cette fin par l'institution financière sont (presque) aussitôt utilisables pour mesurer les impacts sociaux<sup>10</sup>.

Le *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale* (RISQ, 2003 et 2017) a été conçu par des investisseurs sociaux et des organisations de soutien de l'économie sociale. Il officialise les connaissances tacites acquises au cours de nombreuses années d'expérience avec des entrepreneurs sociaux. Ce guide sert actuellement d'outil de référence pour toutes les institutions de finance solidaire du Québec et également à l'extérieur du Québec grâce à sa traduction en six langues (anglais, espagnol, portugais, catalan, coréen et japonais).

**Le rendement financier du financement social est plus qu'acceptable.** Dans le cas du RISQ, le taux d'amortissement (24 %) est semblable à celui de fonds similaires<sup>11</sup>, et les intérêts gagnés compensent et excèdent les pertes en raison de l'amortissement des investissements. Même si les populations ne sont pas identiques, ces taux concordent bien avec ceux du secteur traditionnel du capital de risque, selon lesquels, sur 10 projets financés, « deux s'avéreront de retentissants échecs, six vivoteront un certain temps sans jamais vraiment décoller, et, enfin, deux connaîtront un franc succès permettant aux investisseurs d'obtenir un rendement sur leurs investissements<sup>12</sup> ».

---

<sup>6</sup> Voir : <http://fiducieduchantier.qc.ca/>.

<sup>7</sup> La mission, sa réponse opérationnelle à un besoin démontré, la qualité de sa vie associative et de sa gouvernance, son enracinement dans la collectivité, la qualité des mesures de soutien et les capacités du conseil d'administration (RISQ, 2012 et 2017).

<sup>8</sup> La qualité de la gestion, la faisabilité du projet sur les plans technique et budgétaire, l'existence d'une demande de produits ou services, les avantages comparatifs de l'intervention proposée, la qualité des ressources humaines, le caractère raisonnable des besoins financiers et, dans le cas de prêts, la capacité de remboursement (RISQ, 2003 et 2017).

<sup>9</sup> Même s'il ne s'agit pas du seul facteur explicatif, notre étude montre que les projets achevés avec succès (prêts remboursés en totalité) ont obtenu une cote plus élevée pour ces indicateurs que les projets qui ont finalement été annulés (Bouchard et coll., 2017).

<sup>10</sup> Dans le cadre de notre recherche sur les impacts du financement social, ces données se sont avérées assez fiables et homogènes pour être agrégées. De plus, elles étaient assez détaillées pour tenir compte de la diversité des missions sociales des entreprises sociales. Nous voulions également nous assurer de ne pas accabler l'institution financière ou les entrepreneurs financés avec des exigences complexes en matière de collecte de données, qui entraînent des coûts organisationnels considérables pour eux.

<sup>11</sup> Voir Cornée (2017). Dans le cadre d'une analyse des données d'une coopérative de crédit française (389 prêts de 2001 à 2004), l'auteur a constaté qu'il y avait des défauts de paiement dans près de 24 % des cas.

<sup>12</sup> Voir *Rapport du groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque*, 2003, p. 16.

## **Partenariat, gouvernance décentralisée et échange des connaissances**

La force de ce modèle réside notamment dans le partenariat et la gouvernance décentralisée. Toutes les institutions financières sont indépendantes et disposent de leur propre structure de gouvernance. Elles peuvent également mettre sur pied un comité d'investissements, composé de membres d'horizons divers comme des groupes de soutien au développement, des partenaires financiers, des entreprises d'économie sociale et des souscripteurs (p. ex. des représentants du gouvernement). Ensemble, ils forment un réseau appelé CAP Finance, une structure qui est née de la précédente Alliance de recherche universités-communautés (ARUC) en économie sociale. Ce réseau aide différents acteurs à coordonner le financement responsable et solidaire, et à le promouvoir comme une pratique de rechange innovatrice dans le monde de la finance (Zerdani et Bouchard, 2016). Un groupe de travail sur la finance solidaire est actuellement en place au sein de l'organisme de liaison et de transfert des connaissances *Territoires innovants en économie sociale et solidaire*. L'échange et le transfert des connaissances s'avèrent indissociables du financement social.

### **3. Conclusion**

Les entreprises sociales et le financement social peuvent faire une énorme différence dans l'avenir de nos sociétés. Cette question mérite toute l'attention du gouvernement et des autres intervenants importants, en commençant par les entrepreneurs sociaux eux-mêmes. Le gouvernement peut encourager le financement social notamment en atténuant les risques, en assumant les pertes initiales, en accordant des garanties de prêts et en injectant des fonds afin d'accroître le potentiel des fonds existants et de contribuer à en créer de nouveaux. Les investisseurs sociaux et les innovateurs sociaux peuvent échanger leurs connaissances sur les méthodes de fonctionnement, en mettant l'accent sur les moyens par lesquels les collectivités expriment leurs besoins et en apprenant de leur perception des solutions qui sont créatives.

Les initiatives dans ce domaine foisonnent partout dans le monde, dans les régions du Canada ainsi que dans d'autres pays. Il est temps pour nous d'apprendre les uns des autres. Le concept du financement social peut prendre de nombreuses formes, et nous devons le développer à notre propre façon.

L'innovation sociale requiert un financement innovateur. « Le monde que nous avons créé est le résultat de notre niveau de réflexion, mais les problèmes qu'il engendre ne sauraient être résolus à ce même niveau<sup>13</sup>. »

Merci beaucoup de votre attention.

### **Références**

Bouchard, M. J., P. Cruz Filho et M. St-Denis (2011), *Cadre conceptuel pour définir la population statistique de l'économie sociale au Québec*, Rapport pour l'Institut de la statistique du

---

<sup>13</sup> Albert Einstein.

- Québec, Montréal, UQAM, Chaire de recherche du Canada en économie sociale et CRISES, n° R-2011-02, 2011, 135 p.
- Bouchard, M. J., P. Cruz Filho, P. et T. Zerdani (2015), « Social enterprise in Québec. Understanding their 'institutional footprint' », *Association for Nonprofit and Social Economy-Journal*, vol. 6, n° 1, printemps 2015, p. 42 à 62.
- Bouchard, M. J. et D. Rousselière (2015), « Do Hybrid Organizational Forms of the Social Economy have a Greater Chance of Surviving? An Examination of the Case of Montreal », *Voluntas*, 2016, vol. 27, n° 4, p. 1894 à 1922, ION 10.1007/s11266-015-9664-1.
- Bouchard, M. J., C. Trudelle, L. Briand, J.-L. Klein, B. Lévesque, D. Longtin et M. Pelletier (2015), « Chapter 3. A Relational Database to Understand Social Innovation and its Impact », dans A. Nicholls, J. Simon and M. Gabriel (dir.), *New Frontiers in Social Innovation Research*, London, Palgrave Macmillan, p. 69 à 85, <http://www.palgrave.com/it/book/9781137506795>.
- Bouchard, M. J. (dir.), L. Leduc Berryman, M. Léonard, J. Matuszewski, D. Rousselière et S. Tello Rozas (2017), *Analyse du rôle du Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) dans l'écosystème d'économie sociale et estimation des retombées économiques et fiscales de ses investissements – 1998-2014*, Montréal, Université du Québec à Montréal / E&B Data.
- Bouchard, M. J., M. Léonard, D. Rousselière et S. Tello-Rozas (2017), *Impacting Social Economy through Solidarity Financing. The Case of a Solidarity Finance Institution*, 6<sup>e</sup> Conférence de recherche d'EMES sur les entreprises sociales, Louvain-la-Neuve, 3 au 6 juillet 2017, <https://emes.net/content/uploads/Bouchard-Leonard-Rousseliere-Tello-Rozas-ECSP-6EMES-04.pdf>.
- Bouchard, M. J. et D. Rousselière (2016), *La loi de Gibrat s'applique-t-elle à l'économie sociale urbaine? Une note de recherche sur la croissance de l'économie sociale de Montréal*, Montréal, Centre de recherche sur les innovations sociales, Collections Études théoriques et méthodologiques, n° ET1603, août 2016, 35 p.
- Bouchard, M. J. et D. Rousselière (2015), « Do Hybrid Organizational Forms of the Social Economy have a Greater Chance of Surviving? An Examination of the Case of Montreal », *Voluntas*, 2016, vol. 27, n° 4, p. 1894 à 1922, ION 10.1007/s11266-015-9664-1.
- Cornée, S. (2017), « The relevance of soft information for predicting small business credit default », *Journal of Small Business Management*, à paraître / publié en ligne initialement, ION : 10.1111/jsbm.12318.
- Dorion, C. (2016), *Le financement de l'économie sociale au Québec*, Liège, CIRIEC, document de travail n° 2016/01.
- Fedele, A. et R. Miniaci (2010), « Do social enterprises finance their investments differently from for-profit Firms? », *Journal of Social Entrepreneurship*, vol. 1, n° 2, p. 174 à 186.
- Groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque (2003), *Rapport du Groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque*, sous la présidence de Pierre Brunet, Québec, en ligne :

[https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/documents\\_soutien/salle\\_presse/communiqués/annexes/20031217\\_capital\\_risque.pdf](https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/documents_soutien/salle_presse/communiqués/annexes/20031217_capital_risque.pdf).

Harji, H. et T. Hebb (2010), *Impact Investing for Social Finance*, Carleton, Centre d'innovation communautaire de l'Université Carleton, document produit pour la conférence de l'ARES, Montréal, 3 juin 2010.

Maietta, O.W. et V. Sena (2010), « Financial constraints and technical efficiency: Some empirical evidence for Italian producers' coopératives », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 81, n° 1, p. 21 à 38.

Mendell, M. et E. Barbosa (2013), « Impact Investing: A preliminary Analysis of Primary and Secondary Exchange Platforms », *Journal of Sustainable Finance and Investment*, vol. 3, n° 2, p. 11 à 123, consulté le 26 septembre 2017, <http://dx.doi.org/10.1080/20430795.2013.776258>.

RISQ (2003), *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*, Montréal/Québec, Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec), Chantier de l'économie sociale, Développement économique et régional Québec, Fiducie du Chantier de l'économie sociale, Filaction, Fondation, Fonds de financement coopératif, Investissement Québec, MCE Conseils, le Programme d'assistance technique au développement économique communautaire, Pythagore, Réseau d'investissement social du Québec.

Rousselière, D. et M. J. Bouchard (2011a), « À propos de l'hétérogénéité des formes organisationnelles de l'économie sociale : isomorphisme vs écologie des organisations en économie sociale », *Revue canadienne de sociologie*, vol. 48, n° 4, p. 414 à 453.

Rousselière, D. et M. J. Bouchard (2011b), « Effets d'éviction ou de renforcement des politiques publiques à destination de l'économie sociale. Une analyse de Montréal », *Revue économique*, vol. 62, n° 5, p. 941 à 956.

TIRESIA (2017), *Uno Sguardo Al'Impact Investing in Italia nel 2016*, Milani, School of Management del Politecnico de Milano, consulté le 26 septembre 2017, <http://www.tiresia.polimi.it/wp-content/uploads/2017/04/report.compressed.pdf>.

Zerdani, T. et M. J. Bouchard (2016), « Réseau de la finance solidaire et responsable au Québec. Co-construction d'un champ institutionnel dans l'écosystème d'économie sociale et solidaire », *Revue Interventions économiques*, vol. 54, 2015, mis en ligne le 1<sup>er</sup> mai 2016, consulté le 3 février 2016, <http://interventionseconomiques.revues.org/2727>.