

# **Conception et mise en œuvre d'un programme d'aide à l'épargne pour les pauvres**

**Le projet *\$avoir* en banque**

**Paul Kingwell  
Michael Dowie  
Barbara Holler  
Carole Vincent  
avec David Gyarmati  
et Hongmei Cao**

**SRSA**

**SOCIÉTÉ DE  
RECHERCHE  
SOCIALE  
APPLIQUÉE**

**Août 2005**

Le projet *\$avoir* en banque est financé en vertu d'une entente de contribution avec le ministère fédéral des Ressources humaines et du Développement des compétences Canada (RHDC). Les constatations et conclusions exposées dans le présent rapport ne reflètent pas nécessairement les positions ni les politiques officielles de RHDC.

La Société de recherche sociale appliquée (SRSA) est un organisme de bienfaisance enregistré, sans but lucratif, dont les bureaux sont situés à Ottawa, Vancouver et Sydney, Nouvelle-Écosse. La SRSA a été créée expressément pour élaborer, mettre à l'essai sur le terrain et évaluer des programmes sociaux selon des méthodes rigoureuses. Comptant deux volets, la mission de la SRSA consiste, d'une part, à aider les décideurs et les intervenants à mettre en lumière les politiques et programmes sociaux qui améliorent le bien-être de tous les Canadiens, en étudiant tout particulièrement leurs effets sur les personnes défavorisées, et d'autre part, à hausser les critères d'évaluation de ces politiques et programmes sociaux.

**Tous droits réservés © 2005 Société de recherche sociale appliquée.**

The English version of this report is available on request.

# Table des matières

<b>Tableaux et figures</b>	<b>v</b>
<b>Remerciements</b>	<b>ix</b>
<b>Sommaire</b>	<b>ES-1</b>
<b>1 Introduction</b>	<b>1</b>
<b>2 Les comptes individuels de développement en théorie et en pratique</b>	<b>5</b>
La raison d'être des comptes individuels de développement	5
Les comptes individuels de développement : ce qu'ils sont et ne sont pas	6
Programmes existants de CID	8
Raison d'être d'un essai sur les CID au Canada	11
<b>3 La conception de <i>Savoir</i> en banque</b>	<b>13</b>
Population cible et conditions d'admissibilité	13
L'ensemble de services de <i>Savoir</i> en banque	15
Utilisations autorisées pour les crédits jumelés	17
Réseau de prestation de services de <i>Savoir</i> en banque	19
Méthodologie d'évaluation	20
Rapports de recherche	30
<b>4 De la promotion à l'assignation aléatoire</b>	<b>33</b>
Le recrutement	33
Les résultats finals du recrutement	41
Plus d'information sur <i>Savoir</i> en banque	48
Les modalités de demande d'inscription	50
Les systèmes d'information de soutien	56
<b>5 Caractéristiques des échantillons de la recherche</b>	<b>57</b>
L'échantillon des personnes inscrites pour l'étude expérimentale	57
L'échantillon des personnes inscrites pour l'étude non expérimentale de l'aide sociale	68
L'échantillon des personnes inscrites pour l'étude non expérimentale	72
Échantillons de la recherche et populations cibles	77
<b>6 Participation à <i>Savoir</i> en banque</b>	<b>85</b>
Acceptation et orientation	85
Ouverture des comptes et épargne	88
Formation en gestion financière	90
Gestion de cas	94
Retraits de fonds jumelés	96
Impressions d'ensemble des participants sur <i>Savoir</i> en banque	99
Système d'information sur la gestion du projet	99

<b>7</b>	<b>Discuter avec les participants du projet</b>	<b>105</b>
	Objectif et composition des groupes de discussion	105
	Résultats clés des groupes de discussion	108
	Résultats relatifs aux enjeux du recrutement	110
	Résultats relatifs aux activités d'épargne	116
	Résultats relatifs à la formation en gestion financière et la gestion de cas	123
<b>8</b>	<b>Conclusions et leçons tirées</b>	<b>129</b>
	Conclusions d'ensemble	130
	Leçons tirées	131
<b>Annexes</b>		
<b>A</b>	<b>Sites de <i>Savoir</i> en banque</b>	<b>141</b>
<b>B</b>	<b>Admissibilité selon le revenu, par site et taille du ménage</b>	<b>153</b>
<b>C</b>	<b>Analyse des effets décelables minimaux</b>	<b>155</b>
<b>D</b>	<b>Cadre pour l'analyse avantages-coûts</b>	<b>161</b>
<b>E</b>	<b>Constitution des échantillons par site et mois de l'assignation aléatoire — Sites expérimentaux</b>	<b>167</b>
<b>F</b>	<b>Étude de marché</b>	<b>171</b>
<b>G</b>	<b>Caractéristiques des personnes inscrites</b>	<b>179</b>
<b>H</b>	<b>Caractéristiques des personnes inscrites par groupe de recherche</b>	<b>185</b>
<b>I</b>	<b>Enquête effectuée après 10 mois auprès des participants à <i>Savoir</i> en banque et à <i>Savoir</i> en banque-plus</b>	<b>191</b>
<b>J</b>	<b>Programme de formation <i>Savoir</i> en banque</b>	<b>195</b>
	<b>Bibliographie</b>	<b>199</b>

## Tableaux et figures

<b>Tableau</b>		<b>Page</b>
3.1	Effets décelables minimaux du projet pilote <i>Savoir</i> en banque	26
4.1	Proportion des personnes inscrites qui ont entendu parler de <i>Savoir</i> en banque par diverses méthodes de recrutement, par groupe d'étude	40
4.2	Objectifs de recrutement et inscriptions réelles au terme de la période initiale et de la période prolongée de recrutement	41
4.3	Proportion de la population admissible inscrite à <i>Savoir</i> en banque	45
5.1	Plus haut niveau d'études, échantillon expérimental	60
5.2	Revenu individuel durant l'année civile précédant la demande d'inscription à <i>Savoir</i> en banque, échantillon expérimental	63
5.3	Proportion de membres de l'échantillon expérimental détenant des actifs spécifiques par catégorie d'actif et valeur des actifs dans chaque catégorie d'actif	67
5.4	Proportion des membres de l'échantillon expérimental avec dettes spécifiques par catégorie et valeur de la dette impayée dans chaque catégorie	68
5.5	Plus haut niveau d'études, échantillon non expérimental de l'aide sociale	70
5.6	Revenu individuel durant l'année civile précédant la demande d'inscription à <i>Savoir</i> en banque, échantillon non expérimental de l'aide sociale	72
5.7	Plus haut niveau d'études, échantillon non expérimental	74
5.8	Revenu individuel durant l'année civile précédant la demande d'inscription à <i>Savoir</i> en banque, échantillon non expérimental	76
5.9	Proportion des membres de l'échantillon non expérimental détenant des actifs spécifiques par catégorie d'actif et valeur des actifs dans chaque catégorie d'actif	77
5.10	Sélection de caractéristiques des échantillons de <i>Savoir</i> en banque au moment de l'inscription, par type d'étude	79
5.11	Sélection de caractéristiques des échantillons de <i>Savoir</i> en banque et des populations admissibles lors de l'inscription, par type d'étude	82
6.1	Participation aux séances de formation en gestion financière (FGF) par étude	93
6.2	Services de gestion de cas reçus, par étude	95
B.1	Seuils d'admissibilité à <i>Savoir</i> en banque selon le revenu	153
C.1	Effets décelables minimaux pour <i>Savoir</i> en banque	159
D.1	Cadre comptable de l'analyse avantages-coûts	162
E.1	Constitution des échantillons par site et mois de l'assignation aléatoire — Sites expérimentaux	167

E.2	Taille de l'échantillon de l'étude expérimentale par site et groupe de recherche	168
E.3	Constitution des échantillons par trimestre — Sites secondaires	168
E.4	Constitution des échantillons par trimestre — Étude de l'aide sociale	169
F.1	Admissibilité à <i>Savoir</i> en banque, notoriété du projet et participation au projet parmi les répondants à l'étude de marché	172
F.2	Réactions initiales chez les répondants à l'étude de marché	173
F.3	Intérêt envers <i>Savoir</i> en banque et participation parmi les répondants à la suite de leur participation à l'étude de marché	174
F.4	Comparaison entre les répondants à l'étude de marché et le groupe de référence du Recensement	176
G.1	Caractéristiques des personnes inscrites à l'étude expérimentale au total et par site de l'étude expérimentale, au moment de référence	179
H.1	Caractéristiques des personnes inscrites par groupe de recherche	185
I.1	Tailles prévue et réelle de l'échantillon pour l'enquête effectuée après 10 mois	191
I.2	Sélection de résultats dégagés de l'enquête effectuée après 10 mois auprès des participants à <i>Savoir</i> en banque et à <i>Savoir</i> en banque-plus	192

<b>Figure</b>		<b>Page</b>
4.1	Nombre de personnes inscrites à l'étude expérimentale par mois d'inscription	42
4.2	Nombre de personnes inscrites à l'étude non expérimentale aux sites secondaires par mois d'inscription	43
5.1	Âge des personnes inscrites, échantillon expérimental	58
5.2	Composition du ménage des personnes inscrites, échantillon expérimental	59
5.3	Pays de naissance des personnes inscrites, échantillon expérimental	60
5.4	Membres de l'échantillon expérimental inscrits à un programme d'études, par type de programme	61
5.5	Situation au sein de la population active, échantillon expérimental	61
5.6	Revenu du ménage durant l'année civile précédant la demande d'inscription à <i>Savoir</i> en banque, échantillon expérimental	62
5.7	Solde minimal moyen des comptes bancaires durant le mois précédant l'entrevue de référence, échantillon expérimental	63
5.8	Coût mensuel du loyer pour logement, échantillon expérimental	64
5.9	Frais d'habitation mensuels totaux, échantillon expérimental	65

5.10	Montant emprunté par ménage au cours des 12 derniers mois pour payer des biens de première nécessité, échantillon expérimental	65
5.11	Valeur nette des personnes inscrites, échantillon expérimental	66
5.12	Âge des personnes inscrites, échantillon non expérimental de l'aide sociale	69
5.13	État matrimonial des personnes inscrites, échantillon non expérimental de l'aide sociale	69
5.14	Membres de l'échantillon non expérimental de l'aide sociale inscrits à un programme d'études, par type de programme	70
5.15	Situation au sein de la population active, échantillon non expérimental de l'aide sociale	71
5.16	Revenu du ménage durant l'année civile précédant la demande d'inscription à <i>Savoir</i> en banque, échantillon non expérimental de l'aide sociale	71
5.17	Âge des personnes inscrites, échantillon non expérimental	73
5.18	État matrimonial des personnes inscrites, échantillon non expérimental	74
5.19	Membres de l'échantillon non expérimental inscrits à un programme d'études, par type de programme	75
5.20	Situation au sein de la population active, échantillon non expérimental	75
5.21	Revenu du ménage durant l'année civile précédant la demande d'inscription à <i>Savoir</i> en banque, échantillon non expérimental	76
C.1	Distributions normalisées d'échantillonnage	156
C.2	Distributions d'échantillonnage de la variable à tester	158
C.3	Effet de la taille de l'échantillon sur l'erreur de première ou de seconde espèce	159



## Remerciements

La réussite de la mise en œuvre du projet *Savoir en banque* est le fruit des efforts de nombre de personnes et d'organismes. Nous désirons exprimer notre reconnaissance à tous ceux qui ont concouru à ce succès.

Nous tenons d'abord à remercier le ministère fédéral des Ressources humaines et Développement des compétences Canada (RHDC) pour son soutien et son financement. Jean-Pierre Voyer a joué un rôle important dans la conceptualisation initiale de *Savoir en banque*; Allen Zeeman, Thomas Townsend, François Weldon, Kathleen Walford, Patricia Mosher, David Wallace et Tara Finlay ont tous contribué à la concrétisation du projet. Satya Brink, avec le concours de Cindy Carter, est la responsable actuelle du projet au nom de RHDC.

C'est SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) qui a proposé, à l'origine, la réalisation d'un projet pilote sur les CID au Canada, proposition qui a donné lieu au partenariat actuel avec la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) en vue du projet *Savoir en banque*. Peter Nares, Barbara Gosse et Jennifer Robson-Haddow, de SEDI, ont travaillé avec Développement des ressources humaines Canada (DRHC) — l'ancien ministère fédéral qui finançait *Savoir en banque* — pendant la première phase de planification du projet. Le concours essentiel de Peter et Barbara s'est poursuivi durant les phases de lancement, de mise en œuvre et d'exploitation, désormais financées par RHDC. Simon Bailey coordonne les activités quotidiennes du projet, Kathryn Verhulst coordonne les activités de communications, May Wong gère le système d'information sur la gestion du projet, et Suong Nguyen et Melissa Choi veillent à l'administration du projet. Karen Kerk Courtney assurait auparavant la coordination et le suivi administratif du projet.

Tenu dans 10 collectivités canadiennes, de Halifax à Vancouver, *Savoir en banque* est offert aux populations locales par des organismes locaux que SEDI y a recrutés. La mise en œuvre de *Savoir en banque* s'est faite grâce à la diligence des personnes qui ont recruté les participants et qui ont offert la formation en gestion financière et les services de gestion de cas. Nous tenons à témoigner notre gratitude aux organismes suivants et à leur personnel :

- Halifax : United Way of Halifax Region (UWHR), Bob Wright, Cheryl-Lynn Hagan-Deschamps, Chris Gibson-Rout et Kathleen Simmons-Gosselin.
- Digby (Nouvelle-Écosse) : la Western Valley Development Authority (WVDA), Francine Sylvestre-Wallace et Jonathan McClelland.
- Fredericton : le YMCA, Jim Wilson et Ellen Whalley.
- Montréal : le YMCA, Georges Ohana et Lyssa Ballesteros.
- Toronto : la Family Service Association (FSA) of Toronto et l'équipe du Consortium, Penny Bethke, Nelly Melo, Naima Haile, Laima Dambrauskas, Julia Chao, Guanxin Hua, Fowzia Mohammad et Anna Zhang.
- Kitchener–Waterloo : Lutherwood, Rebecca Roy, Amber Fitzgerald, Donna Buchan, Meredith Miller, Mira Ozimek et De Rail.

- Comtés de Grey–Bruce (Ontario) : Women and Rural Economic Development (WRED) de 2001 à 2003 et SEDI depuis 2003, Marjorie McIntyre et Diana Lewis.
- Winnipeg : Supporting Employment and Economic Development (SEED) Winnipeg Inc., Andrew Douglas, Louise Simbandumwe, Eddi-Lee Sias et Kathleen Bremner.
- Calgary : Mennonite Central Committee Employment Development (MCCED), Lisa Hari, Anand Steven, Rodd Myers, Cynthia Chang, Matthew Hironaka et Khadijah Shivji.
- Vancouver : New Westminster Community Development Society (NWCDS), Vicki Austad, Leah McBeth, Carla McLean, Tami Antaya, Sylvia Lee, Debbie Johnstone, Terri Phillip, Maggie Martin, Susie Sidhu et Evelyn Hortobagyi.

En plus des efforts du personnel des organismes locaux de prestation de services, Fred Hayes et Judy Murchison de RBC Banque Royale ont veillé à ce que les participants aient accès aux installations des succursales locales afin de déposer leurs économies dans des comptes *Savoir* en banque particuliers. Ginet Touzel de la Caisse d'économie Desjardins et Russ Rothney de l'Assiniboine Credit Union ont fourni des services similaires à Montréal et à Winnipeg. De plus, Douglas Myers et ses collègues du Prior Learning Assessment (PLA) Centre ont joué un rôle-clé dans l'élaboration du programme de formation en gestion financière destiné à la plupart des participants à *Savoir* en banque.

Nous sommes reconnaissants du concours de nombre de nos collègues de la SRSA à nos activités de recherche. John Greenwood a fourni des conseils très précieux durant l'analyse et la rédaction du présent rapport. Saul Schwartz a piloté l'élaboration du volet recherche du concept original du projet. Sheila Currie a dirigé les étapes préliminaires de la planification et de la mise en œuvre du projet. Susanna Gurr continue d'orienter les activités courantes liées à la gestion des données avec le concours de Hongmei Cao. Wendy Bancroft et Adele Ritch ont dirigé les deux rondes de groupes de discussion tenues jusqu'à maintenant. David Gyarmati a élaboré le cadre de l'analyse avantages-coûts qui sera réalisée à une étape ultérieure du projet. Doug Tattrie a aidé à concevoir les enquêtes utilisées pour recueillir les données de référence et de suivi auprès des membres des groupes programme et du groupe témoin de *Savoir* en banque. Lisa Jimenez a revérifié les faits contenus dans le rapport et Jean McKitrick a préparé la plupart du matériel graphique. Le rapport a été révisé par Richard Swain et Barbara Greenwood Dufour a effectué la dernière ronde de révision et de formatage. Stéphanie Navarro a supervisé et révisé la traduction de la version française du rapport.

La collecte des données est une activité cruciale de ce projet. POLLARA Incorporated, en vertu d'un contrat avec la SRSA, a réalisé toutes les enquêtes auprès des participants et des membres du groupe témoin. Nous exprimons nos remerciements à Connie Cheng et à son équipe pour leurs efforts soutenus et leurs précieux conseils.

Enfin, nous savons gré aux participants et aux membres du groupe témoin de *Savoir* en banque de leur collaboration à répondre aux enquêtes en cours et à assister aux séances de discussion de groupe. Nos efforts pour démontrer la mesure dans laquelle *Savoir* en banque peut marquer une différence dans la vie des personnes à faible revenu seraient vains sans leur assistance.

Les auteurs

# Sommaire

## CONTEXTE

Le présent rapport décrit la mise en œuvre du projet pilote *Savoir* en banque qui s'inspire des comptes individuels de développement (CID), un programme de lutte contre la pauvreté qui a été lancé par les États-Unis au début des années 1990. Les CID sont maintenant beaucoup plus répandus aux États-Unis et ont aussi fait leur apparition dans d'autres pays ces dernières années.

*Savoir* en banque et les CID sont en général conçus pour aider les personnes à faible revenu à accumuler des économies afin d'acquérir des actifs particuliers tels qu'une propriété, des fonds pour leur retraite, ou pour poursuivre leurs études. En tant qu'incitatif visant à encourager les gens à épargner, les CID offrent une généreuse contribution jumelée pour chaque dollar que les participants épargnent, ainsi qu'une formation en gestion de finances personnelles et des services de gestion de cas.

*Savoir* en banque est un projet pilote de recherche qui a été conçu pour vérifier si des incitatifs financiers peuvent aider des gens à faible revenu à améliorer leurs perspectives économiques à long terme. Le projet *Savoir* en banque a pour caractéristique fondamentale d'inviter les participants à ouvrir un compte spécial *Savoir* en banque et à épargner en vue d'atteindre leurs objectifs. Pour chaque dollar déposé par un participant, *Savoir* en banque verse une contribution jumelée de deux à cinq dollars (selon le lieu géographique). Ces fonds peuvent être encaissés uniquement pour financer des études postsecondaires, l'acquisition de nouvelles compétences, des soutiens connexes à l'apprentissage, ou encore pour démarrer une petite entreprise.

Le projet pilote *Savoir* en banque abordera les questions de recherche suivantes avant que la mise en œuvre d'un pareil programme à la grandeur du Canada ne soit décidée :

- Est-ce que l'offre d'incitatifs financiers pour épargner en vue de poursuivre des études ou une formation ou de démarrer une nouvelle petite entreprise se révélera suffisante pour intéresser un nombre important de Canadiens et d'immigrants admis à faible revenu? Quels sont les groupes qui la trouveront la plus intéressante?
- Seront-ils capables d'épargner davantage pour atteindre ces objectifs?
- Poursuivront-ils leurs études et leur formation ou créeront-ils de nouvelles entreprises avec leur épargne?
- Ces activités se traduiront-elles par de meilleures perspectives d'emploi et de revenu dans l'avenir?
- Une telle initiative peut-elle être rentable du point de vue des participants individuels, des gouvernements et de la société canadienne dans son ensemble?

Le présent rapport sert de compte rendu de la mise en œuvre de *Savoir* en banque. Il décrit la conception du projet et sa stratégie d'évaluation, sa mise en œuvre et les personnes inscrites. L'information qu'il renferme fournit non seulement une base pour reproduire le

projet, mais elle établit aussi un contexte utile pour l'interprétation des résultats de la recherche à mesure qu'ils se dégagent.

## **RÉSEAU DE PRESTATION DE SERVICES DE \$AVOIR EN BANQUE**

En juin 2000, Développement des ressources humaines Canada (DRHC)<sup>1</sup> a commencé à financer le projet pilote *\$avoir en banque* et a retenu les services de la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) et de SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) pour concevoir et administrer le projet pilote. SEDI est responsable de la mise en œuvre du projet et la SRSA, de la recherche associée à l'évaluation de *\$avoir en banque*.

Un réseau de partenaires sans but lucratif locaux assure la prestation des services de *\$avoir en banque* dans 10 sites répartis dans 7 provinces du Canada. Les sites et les organismes de prestation de services sont les suivants :

Sites principaux :

- Halifax : United Way of Halifax Region
- Toronto : Family Service Association of Toronto
- Vancouver : New Westminster Community Development Society

Sites secondaires :

- Digby : Western Valley Development Authority
- Fredericton : YMCA de Fredericton
- Montréal : YMCA de Montréal, les programmes Aurora
- Kitchener–Waterloo : Lutherwood
- Grey–Bruce : Social and Enterprise Development Innovations
- Winnipeg : Supporting Employment and Economic Development (SEED) Winnipeg Inc.
- Calgary : Mennonite Central Committee Employment Development

Dans 9 des 10 sites, RBC Banque Royale fournit des services de compte de dépôt à valeur ajoutée aux participants de *\$avoir en banque*, avec le concours de la Caisse d'économie Desjardins à Montréal. Au site de Winnipeg, c'est l'Assiniboine Credit Union qui offre ces services.

## **DESCRIPTION DE \$AVOIR EN BANQUE**

Les organismes locaux de prestation de services invitent les personnes admissibles à participer au projet. Pour être admissibles, les gens doivent satisfaire aux exigences suivantes :

- Résider dans les limites d'un site *\$avoir en banque*
- Être le seul membre d'un ménage à faire une demande

---

<sup>1</sup>Depuis la dissolution de Développement des ressources humaines Canada (DRHC) en décembre 2003, c'est le ministère fédéral des Ressources humaines et du Développement des compétences Canada (RHDCC) qui finance le projet.

- Détenir un numéro d'assurance sociale
- Être âgé de 18 à 65 ans
- Ne pas suivre d'études à temps plein
- Avoir un revenu qui ne dépasse pas 120 % du seuil de faible revenu (SFR) de Statistique Canada
- Avoir des actifs liquides qui ne dépassent pas le moindre de 10 % du revenu annuel ou de 3 000 \$
- Posséder un domicile dont la valeur ne dépasse pas la valeur médiane des domiciles du secteur

Les personnes intéressées ont été invitées à présenter une demande de participation au moyen de nombreuses activités de prise de contact et de recrutement à chacun des 10 sites. L'objectif global était d'inscrire 4 875 personnes au projet.

Après leur admission à l'un des sites principaux, la majorité des participants étaient invités à ouvrir un compte *Savoir* en banque à RBC Banque Royale. Chaque dollar qu'ils épargnent pendant une période de trois ans (jusqu'à concurrence de 1 500 \$) est jumelé par un crédit de 3 \$, jusqu'à concurrence de 4 500 \$. Pendant cette période d'épargne, un dépôt net minimal de 10 \$ doit être porté au compte pour être considéré comme un « mois d'épargne actif ». Après 12 mois d'épargne actifs, un participant peut réclamer l'argent épargné et les crédits jumelés et en dépenser le total pour un achat autorisé, à savoir la poursuite d'études ou d'une formation ou le démarrage d'une petite entreprise. Les crédits jumelés doivent être réclamés dans les quatre ans suivant la date d'inscription au projet.

Aux sites principaux, la moitié des personnes invitées à ouvrir un compte *Savoir* en banque doit aussi suivre une formation de 15 heures en gestion financière. Les séances de formation visent à améliorer les connaissances financières des participants et leurs compétences en matière de gestion de l'argent, comme l'établissement d'un budget, l'utilisation du crédit et les dépenses. Les séances encouragent aussi les participants à déterminer leurs propres compétences et connaissances afin de les aider à atteindre leurs objectifs. Les participants qui doivent suivre les séances de formation ont aussi accès à des services de gestion de cas fournis par les organismes de prestation de services.

Aux sites secondaires, chaque personne inscrite est invitée à ouvrir un compte bancaire *Savoir* en banque, doit suivre les séances de formation et a accès aux services de gestion de cas. Cependant, à la différence de l'approche commune adoptée dans les trois sites principaux, il existe certaines variations entre les sept sites secondaires :

- Montréal offre la contribution jumelée la plus élevée, soit 5 \$ pour chaque dollar épargné; cependant, le plafond d'épargne pour l'obtention de crédits jumelés est fixé à 900 \$ seulement.
- Kitchener–Waterloo fournit la contribution jumelée la plus faible, soit 2 \$, mais offre des services d'orientation accrus aux participants au lieu de verser le dollar supplémentaire de la contribution jumelée.
- Digby offre une contribution jumelée de 4 \$.
- Grey–Bruce offre une contribution de 2,50 \$ et un montant supplémentaire de 0,50 \$ si le participant assiste aux séances de formation et atteint certains buts.

- À Fredericton, le plafond d'épargne admissible pour l'obtention de crédits jumelés est de 2 000 \$, et une contribution jumelée de 6 000 \$ peut être versée.
- À Calgary, les participants disposent de deux ans seulement pour accumuler les montants d'épargne donnant droit à la contribution jumelée, au lieu des trois années habituelles.

Winnipeg est le seul site ayant des critères d'admissibilité plus stricts. En effet, les candidats doivent avoir un revenu annuel inférieur au seuil de faible revenu (SFR) approprié pour être considérés comme admissibles, contrairement à 120 % du SFR dans tous les autres sites. De plus, le site de Winnipeg a établi un autre objectif : les deux tiers des participants devraient avoir un revenu inférieur à 60 % du SFR.

## LA MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE ET D'ÉVALUATION

### Hypothèses

Le plan d'évaluation s'articule autour de la nécessité de démontrer dans quelle mesure *Savoir* en banque donnera lieu à certains impacts conjecturés. Ces derniers forment les hypothèses de la recherche et correspondent à des étapes intermédiaires qui mènent aux résultats finals prévus, comme suit :

- **Hypothèse de mise en œuvre** : La fourniture de séances de formation et de services de gestion de cas accroîtra la probabilité que les hypothèses suivantes s'avèrent.
- **Hypothèse concernant l'épargne** : Les participants épargneront plus et accumuleront plus d'actifs, sans éprouver plus de difficultés de subsistance.
- **Hypothèse concernant les études et le développement de micro-entreprises** : Les participants suivront plus de cours jusqu'au bout et démarreront plus de petites entreprises.
- **Hypothèse concernant l'emploi et les gains d'emploi** : Les participants auront de meilleures chances d'emploi et, par la suite, des gains d'emploi plus élevés.

### L'étude expérimentale

La validité de chacune de ces hypothèses sera testée aux sites principaux au moyen d'une méthodologie expérimentale. L'élément central de celle-ci est de comparer les impacts liés aux hypothèses, tels que les participants en feront l'expérience au fil du temps, avec les impacts qui auraient pu être escomptés si les participants n'avaient pas pris part à *Savoir* en banque. Afin de simuler ces conditions, un groupe témoin de personnes, privé des avantages de *Savoir* en banque, a été sélectionné dans le but de mesurer les impacts qui se seraient produits sans *Savoir* en banque. Les membres du groupe témoin doivent partager, aussi étroitement que possible, les mêmes caractéristiques que les participants, y compris la motivation à s'inscrire à *Savoir* en banque.

À Halifax, Toronto et Vancouver, les candidats admissibles ont été assignés de façon aléatoire à l'un de trois groupes. Le premier est le groupe « *Savoir* en banque », qui ne reçoit que les crédits jumelés. Le deuxième est le groupe « *Savoir* en banque-plus », qui bénéficie des crédits ainsi que de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas.

Le troisième groupe est le groupe témoin, qui ne bénéficie d'aucun des avantages ou services de *Savoir en banque*.

Selon le plan de recherche initial, chacun des sites principaux devait recruter 1 200 personnes, à répartir également entre les trois groupes. Ces sites pouvaient aussi chacun recruter 75 prestataires d'aide sociale qui ne font pas partie de l'étude expérimentale et qui ne sont donc assignés de façon aléatoire à aucun des groupes. Les prestataires d'aide sociale bénéficient de tous les avantages de *Savoir en banque*, à savoir les crédits jumelés de 3 \$ pour chaque dollar épargné, la formation en gestion financière et la gestion de cas.

Peu après avoir satisfait aux critères d'admissibilité et avant d'être assignés de manière aléatoire à l'un des groupes, les candidats étaient invités à répondre à une enquête téléphonique visant à recueillir des renseignements pertinents sur leur situation personnelle et familiale ainsi que d'autres données de base liées aux hypothèses à l'étude. Une enquête de suivi sera réalisée auprès des trois groupes afin de mettre à jour l'information recueillie après 18, 40 et 54 mois, à compter de la date de leur assignation aléatoire.

Le processus d'assignation aléatoire fait en sorte qu'aucune différence préexistante systématique ne caractérise les groupes. Par conséquent, toutes les différences observées dans les résultats des groupes fourniront une mesure valable des impacts de *Savoir en banque*. Afin de vérifier la première hypothèse (à savoir que les séances de formation et la gestion de cas auront un impact positif important au-delà des impacts attribuables aux seuls crédits jumelés), les expériences des membres du groupe *Savoir en banque-plus* seront comparées avec celles des membres du groupe *Savoir en banque*. Pour vérifier les autres hypothèses, les expériences des groupes *Savoir en banque* et *Savoir en banque-plus* seront comparées directement avec celles du groupe témoin, à divers moments de la durée du projet.

Les impacts du projet déterminés à partir de l'étude expérimentale aux sites principaux seront utilisés dans une analyse avantages-coûts. Les avantages et les coûts seront évalués à partir de différentes perspectives. Conformément aux pratiques acceptées en analyse avantages-coûts sociaux, la recherche examinera les avantages et les coûts liés à *Savoir en banque* pour les participants, les contribuables, le gouvernement et la société dans son ensemble.

### **L'étude non expérimentale et l'étude de l'aide sociale**

Compte tenu du budget alloué au projet pilote, il était impossible d'étendre la méthodologie expérimentale à l'ensemble des 10 sites — il aurait fallu, pour cela, un groupe témoin et un nombre beaucoup plus important de participants afin de satisfaire aux exigences d'une étude expérimentale. En raison de ces contraintes budgétaires, la taille de l'échantillon total pour les 7 sites secondaires a été limitée à 1 050 participants, et le plan de recherche pour les sites secondaires s'appuie sur des méthodes analytiques qui nécessitent de moins grands échantillons et qui sont donc moins rigoureuses que celles utilisées pour l'étude expérimentale aux sites principaux.

L'étude non expérimentale aux sites secondaires examinera les variations dans la prestation du projet dans différents sites. L'analyse reposera sur les enquêtes auprès des participants, les données du système d'information sur la gestion du projet, ainsi que sur des méthodes qualitatives.

Jusqu'à 25 % des participants à chaque site secondaire étaient autorisés à recevoir de l'aide sociale au moment de présenter une demande de participation. Ces participants feront partie de l'étude globale des sites secondaires. Les prestataires d'aide sociale qui ont été recrutés aux sites principaux ne seront pas englobés dans l'étude expérimentale. Les expériences résultant de leur participation à *Savoir en banque* seront évaluées d'une manière similaire à celle utilisée pour les participants aux sites secondaires.

## **LEÇONS TIRÉES**

### **Leçon 1 : Le recrutement s'est révélé plus difficile que prévu.**

Le présent rapport montre que *Savoir en banque* a presque atteint sa cible globale de recrutement, soit 4 827 personnes inscrites sur un objectif de 4 875. Les premiers résultats ont été décevants et il a fallu prolonger la période de recrutement au-delà des deux ans prévus pour arriver à inscrire ce nombre de personnes.

### **Leçon 2 : Un ensemble de méthodes de promotion a été nécessaire pour recruter le nombre nécessaire de personnes pour *Savoir en banque*.**

Au début, on pensait que le partenariat avec d'autres organismes sans but lucratif locaux faciliterait le recrutement. Mais, en général, ces autres organismes adressaient relativement peu de participants au bureau de chaque site. Afin de recruter des participants, presque tous les sites ont trouvé nécessaire de mener une campagne bien organisée de recrutement qui allait au-delà du rayon d'action de l'organisme.

### **Leçon 3 : L'efficacité de diverses méthodes de promotion a varié d'un site et d'un groupe cible à l'autre.**

Ce qui a très bien fonctionné pour certains sites n'a pas forcément bien fonctionné dans tous les sites. Par exemple, la publicité dans les moyens de transport a été couronnée de succès pour la campagne de recrutement dans Toronto, Kitchener et Calgary. Mais elle n'a pas été aussi fructueuse à Fredericton et Vancouver. D'après certains gestionnaires de site, les personnes inscrites ont entendu parler de *Savoir en banque* plusieurs fois par d'autres sources, et le bouche à oreille était souvent la dernière façon dont ils avaient entendu parler du projet avant de présenter une demande de participation.

Ce qui a fonctionné pour certains segments de la population cible n'a pas forcément fonctionné pour l'ensemble de la population cible. Par exemple, les autres organismes locaux réussissaient mieux à diriger les prestataires d'aide sociale que les non-prestataires d'aide sociale.

### **Leçon 4 : Les ressources disponibles pour les activités de recrutement ont dû être augmentées.**

Les demandes imprévues de prise de contact et de recrutement ainsi que la priorité urgente d'accroître les niveaux de recrutement ont diminué le temps disponible pour d'autres activités importantes. Dans les sites principaux, notamment, le personnel a indiqué que le recrutement de nouveaux participants et le traitement des demandes ont occupé une bien plus grande partie de leur temps que prévu.

Certains sites n'ont pas inclus le temps et l'expertise nécessaires de leur personnel dans leurs plans initiaux de dotation. Ces sites ont constaté qu'il leur fallait ajouter cette expertise

pendant la période de recrutement, lorsqu'il est devenu évident qu'il fallait faire davantage pour inciter la population admissible à présenter une demande.

**Leçon 5 : Les personnes inscrites ne sont pas représentatives de l'ensemble de la population admissible.**

*Savoir* en banque intéressait bien plus certains groupes de la population à faible revenu. Ainsi, ceux qui étaient prêts à apporter des changements dans leur vie, lesquels pouvaient être facilités en prenant part à *Savoir* en banque, et qui étaient en position de tirer profit de ces avantages étaient plus portés à s'inscrire. Les immigrants récents figuraient au premier plan de cette catégorie car nombre d'entre eux avaient déjà un niveau élevé de scolarité et avaient besoin d'obtenir des diplômes canadiens.

De plus, *Savoir* en banque intéressait les Canadiens qui étaient susceptibles d'être plus jeunes, célibataires, mieux instruits et employés que la population admissible générale.

**Leçon 6 : Les trois sites principaux ont recruté, pour l'étude expérimentale, le nombre de personnes inscrites qui aurait été prévu en fonction de la taille de leur population admissible locale.**

Par rapport au nombre de personnes admissibles, le bureau de Halifax a recruté la proportion la plus élevée (1,55 %) de la population admissible, bien que sa période de recrutement ait été la plus courte des trois sites. Vancouver arrive deuxième avec une proportion de 1,3 % puis Toronto, avec 1,2 %. Ces proportions indiquent que les 254 personnes inscrites à Halifax pour l'étude expérimentale représentent un nombre raisonnable, si on le compare à l'inscription à Toronto et Vancouver.

**Leçon 7 : Le taux maximal de participation pourrait dans des conditions idéales approcher 5 % de la population admissible.**

Le présent rapport examine deux estimations du taux maximal de participation que *Savoir* en banque aurait pu atteindre si chaque personne de la population admissible avait été au courant de l'existence du projet et de son admissibilité à celui-ci. Un taux maximal de participation de 4,6 % est estimé en fonction d'une comparaison de l'inscription réelle avec la population admissible, telle que tirée de l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (Statistique Canada, 2004). Un taux correspondant de 5,1 % est estimé en utilisant les résultats d'une étude de marché réalisée spécialement pour ce projet.

**Leçon 8 : En règle générale, les critères d'admissibilité et le processus de présélection des candidats ont été efficaces.**

Dans l'ensemble, les critères utilisés pour sélectionner les personnes inscrites à *Savoir* en banque et le processus de présélection ont donné les résultats recherchés : les personnes inscrites avaient un faible revenu et une valeur nette financière peu élevée. D'après l'information recueillie dans l'enquête de référence, seulement 0,7 % des personnes inscrites à l'étude expérimentale avaient un revenu supérieur à 120 % du seuil de faible revenu de Statistique Canada et la moyenne de leur valeur nette financière était de 2 833 \$.

Bien que les étudiants à temps plein ne fussent normalement pas admissibles à *Savoir* en banque, 3,4 % des personnes inscrites à l'étude expérimentale ont indiqué suivre des études à temps plein lors de l'enquête de référence. Cet état de fait peut être attribuable à l'intervalle entre la demande de participation et l'enquête de référence, puis au fait que les cours

d'appoint à temps plein de niveau secondaire étaient acceptables en vertu des critères d'admissibilité.

**Leçon 9 : Des critères spéciaux d'admissibilité ont été nécessaires pour les immigrants très récents.**

Les immigrants sont tenus d'apporter des sommes importantes d'argent au pays pour prouver qu'ils peuvent subvenir à leurs besoins pour une période initiale d'établissement de six mois sans recourir à l'aide sociale. De nombreux nouveaux immigrants avaient, par conséquent, d'importants avoirs financiers liquides à leur arrivée au Canada. Il a été décidé qu'il était injuste de les pénaliser en considérant comme des actifs les fonds qu'ils doivent apporter au pays pour subvenir à leur subsistance. C'est ainsi que des règles spéciales — ou protocoles — ont été conçues pour les nouveaux immigrants.

**Leçon 10 : *Savoir en banque* a été présenté clairement et de la même manière aux candidats potentiels et aux nouvelles personnes inscrites.**

Le personnel du bureau de chaque site expliquait clairement et de la même manière les règles de *Savoir en banque* aux participants. La recherche sur la mise en œuvre effectuée par la SRSA a fait ressortir un degré élevé d'uniformité dans les messages clés fournis aux candidats par les trois sites principaux. Les participants potentiels pouvaient comprendre les avantages et les exigences de *Savoir en banque* et pouvaient ainsi prendre une décision éclairée quant à leur inscription. Les enquêtes suivant les séances d'orientation et après 10 mois de participation au projet indiquent qu'à quelques exceptions près, les participants ont pu nommer correctement les règles clés du projet.

**Leçon 11 : Le programme de formation de *Savoir en banque* n'a pas satisfait tous les participants et les animateurs de la formation.**

Le programme de formation *Savoir en banque* conçu expressément pour le projet portait sur deux grands sujets : (1) la gestion financière, et (2) l'évaluation et la reconnaissance des acquis, qui couvrent les objectifs élargis des participants et l'auto-évaluation de leurs connaissances antérieures et de leurs capacités. Des vues divergentes dénotent que les partenaires du projet n'étaient pas pleinement d'accord sur les objectifs de la formation *Savoir en banque*, et cela a rendu plus difficile le développement du programme de formation.

Les éléments du programme de formation *Savoir en banque* concernant l'évaluation et la reconnaissance des acquis semblent mieux convenir aux gens qui doivent acquérir plus d'assurance. Ces éléments peuvent être moins importants pour certains participants, notamment ceux qui ont de meilleures habitudes d'épargne et un niveau élevé de scolarité, comme l'illustrent parfaitement nombre d'immigrants récents dans cette étude.

**Leçon 12 : De nombreux participants ont été lents à terminer leur formation *Savoir en banque*.**

À la fin de 2004, un peu plus des trois quarts (78 %) des participants à *Savoir en banque* — plus dans l'étude expérimentale aux sites principaux — avaient terminé leur formation. Le retard était attribuable en partie au fait que des ressources supplémentaires en personnel étaient nécessaires pour le recrutement et en partie aux difficultés de programmer les séances à des heures convenant aux participants. Les participants à l'étude de l'aide sociale dans les sites principaux étaient beaucoup plus lents à terminer leur formation — seulement 53 % de

ce groupe avait fini à la fin de 2004. Dans les sites secondaires, 71 % des participants avaient terminé leur formation.

### **Leçon 13 : Les procédures pour le retrait des crédits jumelés sont lourdes, par nécessité.**

Les procédures établies pour retirer les crédits jumelés comprennent plusieurs étapes. Le processus compte un nombre de vérifications pour assurer que les fonds publics sont utilisés de manière transparente et pour minimiser le potentiel de fraude.

Tout en comprenant la nécessité de responsabilité, les participants et le personnel des sites estiment que le processus est parfois difficile et trop prenant. La quantité de documentation que les participants doivent fournir avant et après la réception de leur chèque de crédits est source d'insatisfaction. De plus, nombre de fournisseurs refusent les chèques venant de tiers, ce qui oblige SEDI à faire certifier les chèques.

### **Leçon 14 : Des révisions ont dû être apportées au système d'information sur la gestion du projet pour répondre aux besoins de celui-ci.**

Le système d'information sur la gestion du projet (SIGP) conçu pour les CID aux États-Unis (MIS-IDA) a été adopté pour *Savoir* en banque. Il est ensuite devenu évident que le MIS-IDA ne pourrait répondre à tous les besoins du projet et qu'il fallait concevoir un système correspondant mieux aux caractéristiques précises de *Savoir* en banque. C'est ainsi que le nouveau SIGP de *Savoir* en banque a été introduit progressivement au fur et à mesure du développement de ses différents éléments.

L'abandon progressif du MIS-IDA et l'application graduelle du SIGP de *Savoir* en banque ont engendré quelques difficultés associées aux activités du projet. La conversion d'un système à l'autre a nécessité d'offrir une formation d'appoint au personnel et de réintroduire certains renseignements pour le nombre limité de participants qui étaient déjà inscrits.

### **Leçon 15 : De bonnes relations de travail ont été établies et maintenues entre les partenaires du projet.**

SEDI et la SRSA collaborent depuis le début de *Savoir* en banque, concevant et mettant en œuvre différents aspects du projet. SEDI a organisé le réseau de 10 organismes locaux de prestation de services, lequel a bien fonctionné pour offrir les services aux participants et relever les défis opérationnels, le cas échéant.

RBC Banque Royale, l'Assiniboine Credit Union et la Caisse d'économie Desjardins forment aussi un lien essentiel du réseau de services. Les relations entre le personnel des sites et les représentants locaux des institutions financières ont en général permis de résoudre rapidement les problèmes liés aux comptes. Toutefois, lors de roulement de personnel à RBC Banque Royale ou lorsque le personnel de cette institution était accaparé par d'autres priorités, le personnel des sites a connu des retards dans la résolution de certains de ces problèmes.

### **Leçon 16 : *Savoir* en banque a été mis en œuvre avec succès et constituera une expérience valable d'un programme de CID au Canada.**

Dans l'ensemble, les éléments opérationnels de *Savoir* en banque ont été mis en œuvre avec succès. Après s'être inscrits et s'être fait expliquer les avantages et les exigences de *Savoir* en banque, les participants ont pu ouvrir un compte bancaire et recevoir leurs crédits

jumelés. Une grande majorité de participants sont satisfaits de *Savoir* en banque et de la prestation du projet.

**Leçon 17 : La méthodologie de recherche a été mise en œuvre avec succès et la recherche n'a pas eu d'impact défavorable significatif sur les activités de *Savoir* en banque.**

*Savoir* en banque est un projet pilote visant principalement à mettre à l'essai un programme de CID conçu pour répondre à certains objectifs. Sa méthodologie de recherche est intégrée dans la conception générale du projet. Par conséquent, les activités associées à la recherche ajoutent une autre dimension à la mise en œuvre et aux activités qui sont liées aux CID typiques.

Jusqu'ici, les éléments essentiels de la méthodologie de recherche ont été mis en œuvre avec succès. Le processus d'assignation aléatoire des personnes inscrites à l'un de trois groupes, y compris le groupe témoin, a été mené à bien comme prévu dans les sites principaux. L'enquête de référence a été réalisée et des enquêtes subséquentes ont été effectuées, sont en cours ou seront menées comme prévu. Les groupes de discussion et les recherches sur la mise en œuvre ont eu lieu.

Étant donné qu'elle fait partie intégrante de *Savoir* en banque, la recherche a eu un certain impact sur d'autres aspects des activités du projet. Par exemple, le processus d'assignation aléatoire a pu dissuader une petite minorité de gens de s'inscrire. La recherche a également accru la complexité administrative et a retardé certaines activités. Ces désavantages mineurs valent cependant les avantages de découvrir si *Savoir* en banque peut avoir les impacts positifs rapportés pour les CID.

## CONCLUSIONS

Plusieurs jalons importants ont été atteints dans le cadre de la mise en œuvre de *Savoir* en banque. Premièrement, la conception détaillée des paramètres, de la mise en œuvre et de la recherche de *Savoir* en banque a été achevée. Deuxièmement, l'infrastructure organisationnelle en vue de la prestation et de l'évaluation de *Savoir* en banque a été mise en place et le projet a été mis en œuvre avec succès. Au milieu de l'année 2005, les principales phases opérationnelles de *Savoir* en banque sont terminées ou se poursuivent généralement comme prévu. Ces phases englobent le recrutement et l'inscription de participants et de membres du groupe témoin, la période d'épargne, ainsi que la prestation de services tels que la formation en gestion financière, le retrait des crédits jumelés et les activités de recherche associées à l'évaluation de *Savoir* en banque.

Le projet a presque atteint sa cible globale de recrutement, après des prolongations allant jusqu'à sept mois de la période de recrutement dans quatre sites. Malgré de généreuses mesures incitatives, une petite proportion de la population admissible a présenté une demande de participation après les deux ans d'efforts intensifs qu'ont faits les organismes locaux de prestation de *Savoir* en banque aux 10 sites. On estime que 5 % environ de la population admissible aurait pu présenter une demande si tous les gens qui la composent avaient été pleinement au courant de *Savoir* en banque.

*Savoir* en banque intéresse plus certains groupes de la population à faible revenu. Les gens qui sont prêts à apporter des changements dans leur vie, lesquels peuvent être facilités

en participant à *Savoir* en banque, et qui sont en position de profiter de ces avantages sont plus enclins à présenter une demande de participation. Les immigrants récents au Canada semblent plus portés à s'inscrire, bien que d'autres personnes ayant une bonne scolarité et celles qui sont plus jeunes, célibataires et employées sont aussi plus susceptibles de s'inscrire que d'autres au sein de la population admissible.

La mise en œuvre de *Savoir* en banque a généralement bien progressé. Tous les principaux éléments opérationnels ont été mis en œuvre avec succès. Les participants ont pu comprendre les messages clés de *Savoir* en banque, ouvrir leur compte bancaire et recevoir leurs crédits jumelés. De plus, la majorité des participants étaient satisfaits de *Savoir* en banque et estimaient que le personnel avait fait du bon travail dans la gestion du projet.

Le projet a débuté en juin 2000 et doit prendre fin en 2009 avec l'achèvement d'un rapport final d'évaluation. Comme les participants et les membres du groupe témoin sont toujours engagés dans les activités d'épargne et, dans une moindre mesure, de retrait de crédits jumelés, il est encore trop tôt pour se pencher sur les questions liées à l'épargne et aux activités subséquentes. C'est seulement après avoir suivi et comparé l'épargne et les activités subséquentes des participants avec celles du groupe témoin que les autres questions pourront être étudiées avec validité. Par exemple, les participants épargnent dans leur compte *Savoir* en banque, mais nombre d'entre eux épargnaient et avaient une valeur nette financière positive avant de prendre part à *Savoir* en banque. Il reste à voir s'ils épargneront davantage en raison de leur participation à *Savoir* en banque.

Le présent rapport est le deuxième d'une série de rapports de recherche qui seront publiés jusqu'à la fin du projet pilote en 2009. Les rapports futurs porteront sur l'activité d'épargne et les résultats et les impacts à plus long terme, au fur et à mesure qu'ils se produiront.



## Chapitre 1 : Introduction

Le présent rapport décrit la mise en œuvre du projet pilote *Savoir* en banque qui s'inspire des comptes individuels de développement (CID), un programme de lutte contre la pauvreté. Conçus pour aider les personnes à faible revenu à améliorer leur bien-être économique, les CID encouragent les gens à accroître considérablement leurs économies afin d'acquérir des éléments d'actif essentiels comme une propriété ou de l'épargne-retraite ou pour poursuivre des études. À cette fin, les CID versent une généreuse contribution en contrepartie de chaque dollar que les participants épargnent. Les CID offrent également une formation en gestion de finances personnelles et les services d'un gestionnaire de cas.

De plus en plus populaires aux États-Unis depuis leur mise sur pied au début des années 1990, les CID ont fait leur apparition dans d'autres pays ces dernières années. À la fin des années 1990, Développement des ressources humaines Canada (DRHC)<sup>1</sup> s'est intéressé à leur potentiel pour aider les Canadiens à faible revenu à poursuivre un apprentissage continu, afin de conserver leur lien avec le marché du travail et d'améliorer leurs perspectives de revenus. À l'époque, il était reconnu que les Canadiens à faible revenu ne profitaient généralement pas des programmes existants qui favorisaient l'éducation permanente.

Divers groupes de Canadiens pourraient tirer parti de la poursuite d'études supplémentaires. Qu'on pense aux Canadiens ayant cessé leurs études secondaires ou collégiales avant l'intégration au programme d'études des nouvelles technologies de l'information et des communications qui transformeraient l'univers du travail. Mentionnons aussi ceux qui, jeunes, étaient sous-performants à l'école et qui pourraient avoir besoin d'aide supplémentaire pour revenir dans un cadre synonyme à leurs yeux de piètres résultats ou d'échec. Enfin, maints nouveaux immigrants doivent, à leur arrivée au Canada, apprendre une des langues officielles tout en cherchant à s'établir dans un nouveau contexte; en outre, beaucoup d'employeurs peuvent juger inadéquats pour les emplois disponibles les titres de compétences scolaires obtenus par les nouveaux immigrants dans leur pays d'origine. Pour ces gens, comme pour d'autres en situation semblable, il peut être particulièrement difficile de retourner aux études à temps plein pour poursuivre leur scolarité et leur formation s'ils ont besoin de soutien de famille.

Il est à noter que les étudiants canadiens ont accès aux programmes de soutien à la formation, notamment au Programme canadien de prêts aux étudiants (PCPE) et aux programmes propres aux provinces. Si les étudiants à temps plein bénéficient de milliards de dollars chaque année grâce à ces programmes, il en est autrement pour les étudiants à temps partiel, qui ne jouissent pas du même accès à ces prêts.

D'autres programmes soutiennent l'éducation, parmi lesquels les régimes enregistrés d'épargne-études à imposition reportée (REEE), le programme canadien de subventions pour l'épargne-études (SCEE) et le régime d'encouragement à l'éducation permanente du régime enregistré d'épargne-retraite (REER). Les Canadiens peuvent déposer jusqu'à 4 000 \$ par

---

<sup>1</sup>En décembre 2003, Développement des ressources humaines Canada (DRHC) a été scindé en Développement social du Canada (DSC) et Ressources humaines et Développement des compétences Canada (RHDC). Après la restructuration, RHDC a été responsable de *Savoir* en banque, mais le présent document renvoie aussi à DRHC lorsqu'il mentionne des événements advenus avant décembre 2003.

année dans un REEE et reporter l'impôt sur les intérêts, dividendes et gains en capital qui en résultent; chaque REEE a un bénéficiaire pouvant utiliser les fonds accumulés pour des études postsecondaires. Pour les bénéficiaires de REEE qui sont des enfants, la SCEE fournit en contrepartie une contribution de 20 % du montant déposé dans le REEE, jusqu'à concurrence de 400 \$ par année. De même, le régime d'encouragement à l'éducation permanente du REER permet aux Canadiens de faire des retraits non imposables de leur REER pour leur apprentissage continu<sup>2</sup>.

Toutefois, ces programmes ne visent pas particulièrement les adultes à faible revenu qui pourraient envisager de retourner aux études à temps partiel. Les Canadiens à faible revenu ont une capacité plus limitée à épargner et à accumuler des fonds dans un REEE ou un REER. De plus, leur faible revenu imposable tend à supprimer une grande partie de l'incitatif inhérent aux mesures d'épargne à incidence fiscale. L'absence actuelle d'une politique d'aide financière aux étudiants destinée expressément aux adultes à faible revenu pourrait faire ressortir la nécessité de créer un programme national qui accroît l'égalité des chances et la participation des personnes défavorisées.

Si les CID peuvent avoir le potentiel d'aider à favoriser l'égalité des chances et la participation en matière de scolarité, malgré leur croissance en tant qu'initiative anti-pauvreté durant les 15 dernières années, les données probantes empiriques rigoureuses à l'appui de leur efficacité dans l'amélioration substantielle du capital humain sont à ce jour inexistantes. DRHC a donc signé un accord de contribution en juin 2000 avec SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) et la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) pour concevoir et mettre en œuvre le projet pilote *Savoir* en banque. Celui-ci vise à mettre à l'essai l'efficacité d'un programme de CID qui aiderait les Canadiens à épargner afin de poursuivre leurs études et leur formation ou de démarrer une petite entreprise et ainsi à améliorer leurs perspectives économiques à plus long terme.

Le projet pilote *Savoir* en banque abordera les questions suivantes de recherche avant que la mise en œuvre d'un pareil programme à la grandeur du Canada ne soit décidée :

- Est-ce que l'offre d'un incitatif financier en vue d'épargner pour poursuivre des études ou une formation ou pour démarrer une petite entreprise se révélera suffisante pour intéresser un nombre important de Canadiens à faible revenu et d'immigrants admis? Quels sont les groupes qui la trouveront la plus intéressante?
- Les gens pourront-ils épargner davantage pour réaliser ces objectifs?
- Poursuivront-ils leurs études ou leur formation ou créeront-ils de petites entreprises avec leur épargne?
- Ces activités se traduiront-elles par de meilleures perspectives d'emploi et de revenu dans l'avenir?

---

<sup>2</sup>La cotisation au REEE est limitée à 4 000 \$ par année, pendant 22 ans et jusqu'à une limite à vie de 42 000 \$; les contributions ne sont pas déductibles du revenu imposable. La SCEE est, pour l'essentiel, un programme de CID avec une contribution jumelée de 0,2 pour 1 et les études postsecondaires des enfants sont sa seule utilisation autorisée. En vertu du régime d'encouragement à l'éducation permanente du REER, une personne peut retirer jusqu'à 10 000 \$ par année (jusqu'à concurrence de 20 000 \$) de son REER, pourvu qu'elle (ou son conjoint/sa conjointe) soit inscrite à un programme de formation à temps plein ou à des études supérieures à temps plein pendant au moins trois mois durant l'année; les retraits doivent être remboursés sous forme de versements dans un délai de dix ans.

- Un tel programme peut-il être rentable du point de vue des participants individuels, des gouvernements et de la société canadienne dans son ensemble?

Afin d'étudier les impacts de *Savoir* en banque et de traiter des questions de recherche, la SRSA s'appuie sur une méthodologie expérimentale reposant sur l'assignation aléatoire. Les personnes inscrites à *Savoir* en banque sont réparties au hasard dans des groupes de participants ayant droit aux avantages de *Savoir* en banque, et dans un groupe témoin dont les membres n'y ont pas droit mais qui servent de base de comparaison pour vérifier si et comment *Savoir* en banque fonctionne. Le processus d'assignation aléatoire fait en sorte qu'aucune différence systématique ne caractérise ces groupes, sauf que le groupe de participants a droit aux avantages de *Savoir* en banque contrairement au groupe témoin. Par conséquent, toute différence observée entre les groupes après l'inscription est considérée comme un résultat de la participation au projet et peut être attribuée à l'action de *Savoir* en banque. Si le plan de recherche repose principalement sur une assignation aléatoire, d'autres méthodes qualitatives seront aussi employées pour traiter des questions connexes.

*Savoir* en banque a inscrit près de 5 000 personnes à faible revenu dans 10 sites au Canada. Pour recruter ces gens et fournir des incitatifs financiers à épargner ainsi que d'autres services, un large réseau d'organismes partenaires prennent part au projet. SEDI est responsable de la planification d'ensemble, de l'organisation et de la mise en œuvre de l'infrastructure et des activités associées aux aspects du projet pilote. La SRSA est responsable de concevoir et de mener l'évaluation de *Savoir* en banque. SEDI a fait appel à 10 organismes locaux de prestation de services pour s'occuper des activités quotidiennes « sur le terrain ».

Ce projet pilote est considérable par son ampleur et sa durée. C'est la plus importante étude expérimentale d'un projet de CID au monde quant à la taille de son échantillon aléatoire et au nombre de sites. Il a commencé en juin 2000 et prendra fin en 2009 avec la publication du rapport final de la SRSA. Pendant que les participants sont recrutés, que les économies s'accumulent, que les résultats individuels sont atteints et que les impacts sont mesurés, la SRSA publiera une série de rapports pour informer les parties intéressées du progrès du projet pilote. En mai 2004, le premier rapport de recherche intitulé *Aider les gens à s'aider eux-mêmes : Un aperçu préliminaire de Savoir en banque* (Kingwell, Dowie et Holler) présentait le projet et quelques observations préliminaires sur la première phase des activités. Des rapports subséquents paraîtront à peu près chaque année jusqu'en 2009 et décriront le progrès des membres du groupe de participants et du groupe témoin de *Savoir* en banque dans leurs efforts pour concrétiser leurs objectifs. Le rapport final comprendra des estimations des impacts à plus long terme du projet après sa tenue ainsi qu'une analyse avantages-coûts.

Le présent rapport sert de compte rendu de la mise en œuvre de *Savoir* en banque. Il décrit la conception du projet et sa stratégie d'évaluation, sa mise en œuvre et les personnes inscrites. L'information qu'il renferme fournit davantage qu'une base pour reproduire le projet; elle établit aussi un contexte utile pour l'interprétation des résultats de la recherche à mesure qu'ils se dégagent.

Ce rapport compte huit chapitres. Le prochain chapitre décrit les origines, le fondement et l'évolution des CID, ainsi que les motifs pour effectuer le projet pilote *Savoir* en banque. Le troisième chapitre présente le modèle du projet et la méthodologie de recherche qui sera

employée pour évaluer *Savoir* en banque. Le quatrième chapitre examine la mise en œuvre à proprement parler de *Savoir* en banque sur le terrain pendant le recrutement, l’inscription et l’assignation aléatoire des participants aux divers groupes de recherche. Le cinquième chapitre brosse le portrait des personnes inscrites et les compare à la population admissible à participer à *Savoir* en banque. Le sixième chapitre examine la mise en œuvre des services du projet associés à l’orientation initiale des participants envers le projet, ainsi que leurs activités d’épargne et leurs dépenses en vue des objectifs autorisés; il couvre aussi la mise en œuvre des services du projet, notamment la gestion de cas et les séances de formation en gestion de finances personnelles. Le septième chapitre présente des commentaires de participants et leurs opinions sur des questions liées aux activités d’épargne et aux services du projet. Le chapitre final formule des conclusions et les leçons à retenir du processus de mise en œuvre de *Savoir* en banque.

## Chapitre 2 : Les comptes individuels de développement en théorie et en pratique

### LA RAISON D'ÊTRE DES COMPTES INDIVIDUELS DE DÉVELOPPEMENT

Encourager les familles à faible revenu à épargner et à acquérir des actifs est de plus en plus considéré comme un moyen efficace de lutter contre la pauvreté et l'exclusion sociale et de réduire l'inégalité de revenu ou, surtout, l'inégalité des chances. L'acquisition d'actifs, notamment pour perfectionner ses compétences ou sa formation, financer une petite entreprise et même accéder à la propriété, permet aux gens de mieux prendre leur destinée en charge en leur apportant une source d'autonomisation et en favorisant une attitude plus axée sur l'avenir. Dans la mesure où les actifs atténuent l'insuffisance de liquidités et facilitent l'accès au crédit, ils augmentent la capacité des gens à prendre des risques et des décisions importantes (comme de démarrer une entreprise ou de retourner aux études) qui leur donnent, ainsi qu'à leurs enfants, plus de possibilités d'action.

Ces hypothèses sont au cœur de l'ouvrage influent de Michael Sherraden « *Assets and the Poor* » (1991) qui proposait le concept de régimes d'épargne jumelée ou « comptes individuels de développement » (CID). Selon Sherraden, les personnes à faible revenu et à faible niveau de richesse peuvent épargner et accumuler des actifs s'ils bénéficient de possibilités et d'incitatifs similaires à ceux des non-pauvres. Les actifs, avance-t-il, diffèrent du revenu, car l'*action d'épargner* et la *possession d'actifs* modifient les attitudes des pauvres en agissant positivement sur leur attitude envers le développement personnel. En ce sens, les CID pourraient avoir sur les gens des effets que le programme le plus généreux de soutien du revenu ne peut seul entraîner<sup>1</sup>.

Un autre argument important favorable aux politiques axées sur les actifs est que la disponibilité des CID pourrait corriger les inégalités du marché financier engendrées par le problème inhérent à l'information asymétrique. À l'instar de tout autre emprunteur, les personnes à faible revenu en savent plus sur leurs propres caractéristiques que les institutions financières. Mais par faute de revenu ou d'actifs qui pourraient servir de facteurs médiateurs pour certains aspects de l'information asymétrique, les personnes à faible revenu doivent compter sur la capacité d'une banque à évaluer leur « capital humain ». Cela étant plus difficile à communiquer et à évaluer que des actifs ou le revenu, les personnes à faible revenu sont ainsi privées de tout accès au crédit, voire de toute possibilité d'épargner, car, en l'absence d'évaluations fondées sur le capital humain, les institutions financières les considèrent en général comme de « mauvais clients ». Cette inefficacité du marché nuit à la communication entre les deux parties, aucune d'elles ne percevant un intérêt chez l'autre de trouver une solution mutuellement bénéfique, même si un tel intérêt existe peut-être. Un CID

---

<sup>1</sup>La liste des avantages potentiels avancés par Sherraden comprend les effets positifs des actifs sur la stabilité d'un ménage, l'efficacité personnelle, l'influence sociale et la participation politique des gens, la nutrition, la santé, l'acculturation, l'éducation et l'acquisition de compétences financières. Voir Sherraden (1991) p. 145–187.

pourrait servir d'assise à une telle solution, en particulier si le programme comprend un volet de formation élémentaire en économie ou d'information et d'éducation élémentaire sur l'utilisation des services financiers.

Les CID sont aussi perçus comme une manière d'améliorer l'équité du système élargi d'impôt et de transfert, parce qu'ils offrent aux personnes à faible revenu des avantages qui ne sont autrement disponibles qu'aux plus favorisés par le traitement préférentiel étendu qui est accordé à l'épargne et au revenu du capital dans le régime fiscal. Au Canada, les contributions aux divers régimes d'épargne pour la retraite, les études, l'apprentissage continu et l'accession à la propriété bénéficient d'un traitement fiscal préférentiel et bien que ces avantages fiscaux soient disponibles à tous, ils ne profitent qu'aux gens ayant une dette fiscale positive, excluant ainsi la plupart de ceux qui sont à l'extrémité inférieure de l'échelle des revenus<sup>2</sup>.

Les personnes à faible revenu ont non seulement un accès limité aux subventions à caractère fiscal, elles sont aussi dissuadées d'épargner par les règlements de programmes qui privent de soutien du revenu les personnes ou familles disposant d'actifs dépassant certaines limites. Au Canada, l'admissibilité à l'aide sociale repose sur une « évaluation des besoins » qui compare les besoins budgétaires des demandeurs et des personnes à leur charge au revenu et aux actifs totaux du ménage. Les demandeurs doivent généralement convertir les actifs non exemptés en actifs liquides et vivre du produit de ceux-ci avant de se qualifier pour l'aide<sup>3</sup>. Bien qu'on puisse justifier les règles concernant les limites d'actifs en postulant que les actifs pouvant aisément être convertis en argent comptant ne devraient pas bénéficier d'un traitement préférentiel par rapport au revenu ordinaire lors de l'évaluation des ressources privées d'une personne, ces règles semblent aller à l'encontre de l'objectif de favoriser l'épargne chez les groupes défavorisés sur le plan économique<sup>4</sup>.

## **LES COMPTES INDIVIDUELS DE DÉVELOPPEMENT : CE QU'ILS SONT ET NE SONT PAS**

Les CID sont des programmes financiers qui accordent une généreuse contribution jumelée pour chaque dollar que les participants épargnent, ce qui accroît considérablement le rendement de leur épargne. Les contributions jumelées sont fournies par les gouvernements, des fondations privées ou d'autres organisations privées. Les programmes sont assortis de règles qui imposent des montants minimal et maximal d'épargne par mois et limitent le montant maximal d'épargne personnelle admissible pour les contributions jumelées ainsi que la durée de la période totale d'épargne. La participation à un CID est en général réservée aux ménages disposant d'un revenu et d'actifs limités, et l'utilisation des fonds cumulés grâce au

---

<sup>2</sup>Outre les programmes d'épargne à conditions fiscales avantageuses, le régime fiscal compte une myriade de dispositions qui exemptent de l'imposition d'autres formes de revenu du capital : mentionnons notamment le traitement fiscal préférentiel des gains en capital sur une résidence principale, de petites entreprises et des propriétés agricoles, les allègements fiscaux pour diverses dépenses en vue de gagner un revenu de placement, et les pertes commerciales. Au Canada, ces soi-disant « dépenses fiscales » coûtent chaque année des milliards de dollars au gouvernement fédéral.

<sup>3</sup>Dans la plupart des provinces et territoires canadiens, le montant de l'exemption varie selon la taille du ménage et le statut d'employabilité d'un demandeur. Des actifs tels qu'une résidence principale, la propriété d'une entreprise, l'équipement requis pour un emploi et, dans certains cas, la valeur d'une voiture sont généralement considérés exemptés. Dans certaines provinces, les montants déposés dans un régime enregistré d'épargne sont aussi exemptés.

<sup>4</sup>Pour un examen empirique de l'impact de la réglementation en matière d'aide sociale sur l'acquisition d'actifs, voir Golosov et Tsyvinski (2004), Hurst et Ziliak (2001) et Orszag (2001).

programme est restreinte à des buts spécifiques, comme l'acquisition d'une propriété, le démarrage ou l'expansion d'une petite entreprise, ou la poursuite d'études postsecondaires ou d'une formation. Davantage qu'un incitatif financier, les programmes de CID nécessitent habituellement des participants qu'ils suivent quelques cours en gestion financière, se joignent à un groupe d'entraide ou rencontrent un gestionnaire de cas.

Les CID se distinguent d'autres types d'initiatives aux objectifs généraux identiques mais dont les structures et les caractéristiques sont différentes. Par exemple, les initiatives de microfinance aident les gens à acquérir des actifs et à établir de petites entreprises. Ces programmes visent à corriger les déficiences du marché financier en fournissant des services financiers (principalement du crédit) à des gens à faible revenu surtout dans des pays en voie de développement. Le processus d'acquisition d'actifs se différencie des CID, car les fonds disponibles sont d'abord empruntés par les gens, investis et ensuite remboursés par des paiements échelonnés<sup>5</sup>.

Les programmes de dotation représentent une autre forme d'assistance. À la différence des CID, ils ne produisent pas de gains à plus court terme, et à moins d'être conjugués à un programme d'épargne jumelée qui récompense l'acte d'épargner, ils sont moins susceptibles d'engendrer les impacts positifs potentiels sur la façon de penser des gens que ceux qu'on reconnaît aux CID. Ce genre de programme fournit une dotation à la naissance d'un enfant, à laquelle les parents peuvent aussi contribuer, mais les fonds sont inaccessibles avant l'âge de 18 ans. Des restrictions peuvent s'appliquer ou non à l'utilisation des actifs à l'échéance. Par exemple, en vertu du Child Trust Fund, tous les enfants du Royaume-Uni reçoivent un paiement annuel de 250 £ en fiducie (environ 600 \$CAN), et les enfants de familles au revenu inférieur à un certain seuil reçoivent un paiement annuel additionnel de 250 £. D'autres versements sont effectués dès que l'enfant a sept ans. Lorsque l'enfant atteint 18 ans, les fonds sont accessibles sans aucune restriction quant à leur utilisation.

À la différence du Child Trust Fund du Royaume-Uni, le Bon d'études canadien (BEC) restreint l'utilisation des actifs. Ce programme accorde 500 \$ à la naissance d'un enfant né le 1<sup>er</sup> janvier 2004 ou après cette date, uniquement aux familles à faible revenu (en général des familles au revenu inférieur à 35 000 \$), à la différence du Child Trust Fund du Royaume-Uni. Jusqu'à l'âge de 15 ans, les enfants se qualifient pour des paiements annuels additionnels de 100 \$ chaque année où le revenu familial demeure sous le seuil de faible revenu. Le BEC étant versé en vertu d'un régime enregistré d'épargne-études (REEE), les fonds ne peuvent servir qu'aux études postsecondaires de l'enfant. Et comme il est conjugué au programme canadien de subventions pour l'épargne-études (SCEE), il comporte aussi des éléments d'un régime d'épargne jumelée<sup>6</sup>.

Aux États-Unis, les fonds de dotation sont établis en vertu du projet pilote Saving for Education, Entrepreneurship, and Downpayment (SEED) qui a débuté en 2003 et doit durer six ans. Les comptes SEED sont des comptes d'épargne et de placement à long terme établis à la naissance, dont les fonds accumulés sont accessibles au bénéficiaire dès qu'il a 18 ans.

---

<sup>5</sup>Les Nations Unies ont proclamé 2005 Année internationale du microcrédit. Pour plus d'information sur la microfinance, voir le site Web du Fonds d'équipement des Nations Unies à <http://www.unCDF.org/francais/microfinance/index.php>.

<sup>6</sup>Pour chaque 100 \$ contribué dans une année donnée par des parents à faible revenu, le gouvernement accorde une subvention de 30 \$ à 40 \$ sur les 500 premiers dollars de contribution pour chaque enfant. L'épargne admissible au-delà des 500 premiers dollars continue de recevoir la subvention de 20 % en vertu des règles précédentes, jusqu'à concurrence de 400 \$.

Les participants reçoivent un dépôt initial de 500 \$ à 1 000 \$US; des contributions additionnelles peuvent être effectuées par des membres de la famille, des membres de la collectivité ou les participants eux-mêmes. Tout comme le BEC, le programme comporte certains éléments des initiatives d'épargne jumelée. L'utilisation des actifs accumulés est restreinte aux études supérieures, à la formation, au développement de petites entreprises, à l'acquisition d'une propriété, ou à l'épargne-retraite. Les participants à SEED sont tenus de suivre une formation financière correspondant à leur âge et d'observer parfois d'autres conditions, comme l'obtention de bonnes notes à l'école<sup>7</sup>.

D'autres programmes appartiennent à la catégorie du compte d'apprentissage individuel (CAI), dont la caractéristique commune est que les ressources sont restreintes à l'éducation, la formation ou d'autres activités d'amélioration des compétences (en général pour les adultes). La plupart de ces programmes prennent la forme de chèques (ou coupons) de crédit d'apprentissage déposés dans des comptes individuels. D'autres initiatives de CAI reposent sur un régime d'épargne donnant droit à une aide fiscale, avec ou sans subventions jumelées. Certains de ces programmes sont de nature universelle tandis que d'autres sont ciblés, par exemple pour les personnes à faible revenu, les femmes, les sans-emploi, les travailleurs temporaires ou les étudiants. Des programmes de CAI avec coupons existent actuellement en Espagne, en Suisse et aux Pays-Bas, tandis que la Suède offre un système universellement accessible de CAI à conditions fiscales avantageuses qui comportent une subvention jumelée (ou « prime pour acquisition de compétences ») selon l'étendue du programme d'apprentissage entrepris<sup>8</sup>.

## PROGRAMMES EXISTANTS DE CID

Les effets de la participation aux CID devraient prendre du temps à se manifester. Les programmes de CID étant relativement nouveaux, l'information probante sur leur efficacité est actuellement limitée<sup>9</sup>. Il est cependant utile d'examiner les programmes existants et les résultats limités qu'on leur reconnaît.

### Les États-Unis

Avec plus de 20 000 détenteurs de compte, 500 programmes communautaires et une représentation dans presque tous les États, les États-Unis sont souvent perçus comme un chef de file en matière de CID. Ce type de programme y a été favorisé par des dispositions de la *Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act* de 1996, une réforme majeure de la législation sur l'aide sociale. Conformément à cette loi, les fonds accumulés dans un CID n'auraient aucun effet sur l'admissibilité d'un prestataire d'aide sociale à tout programme fédéral lié aux ressources d'une personne. En vertu de la loi, les États peuvent

---

<sup>7</sup>La Corporation for Enterprise Development (CFED) coordonne l'initiative SEED de concert avec le Center for Social Development de la Washington University et la School of Social Welfare de l'University of Kansas. Pour plus d'information, voir le site Web de CFED à <http://www.cfed.org>.

<sup>8</sup>L'initiative des CAI était un élément important de la stratégie d'acquisition de compétences du gouvernement du Royaume-Uni qui y a mis fin, en 2001, à la suite de graves allégations de fraude et de vol. Voir le site Web du Department of Education and Skills du R.-U. à <http://www.dfes.gov.uk/ila/strategy.shtml> pour plus de renseignements sur l'expérience au R.-U. ainsi que l'OCDE (2002) pour des détails sur les programmes européens.

<sup>9</sup>Voir l'OCDE (2003) pour un examen exhaustif de l'état des initiatives d'acquisition d'actifs dans les pays qui font partie de l'OCDE et ceux qui n'en font pas partie, ainsi que l'information fournie par la New America Foundation à <http://www.assetbuilding.org>.

utiliser les fonds du gouvernement fédéral destinés à l'aide sociale pour financer des programmes de CID. La plupart des programmes font partie de l'American Dream Demonstration ou sont autorisés en vertu de l'*Assets for Independence Act* (AFIA) de 1998<sup>10</sup>.

L'AFIA autorise le Department of Health and Human Services à aider un État et des organisations locales à établir et à financer des CID. Un programme pilote a été mis sur pied en 1998 lors de la promulgation de l'AFIA par le Congrès. En vertu de ce programme, des subventions de cinq ans sont attribuées par concours à des organisations sans but lucratif, des agences d'État ou locales, ou des organisations tribales travaillant avec une entité sans but lucratif qualifiée. La législation précise que les détenteurs d'une subvention sont autorisés à utiliser un minimum de 2 % et un maximum de 9,5 % des fonds fédéraux qu'ils reçoivent pour la formation économique, l'administration, le suivi et l'évaluation. Les détenteurs doivent donc réunir un montant substantiel de fonds provenant de sources non fédérales. En vertu de l'AFIA, les CID sont soumis à des règles strictes. Par exemple, les participants doivent consentir à un échéancier prédéterminé d'habitudes et de montants réguliers d'épargne, et seules les épargnes d'un revenu du travail peuvent être déposées dans un compte. Les actifs accumulés peuvent servir à l'acquisition d'une première propriété, au financement d'une petite entreprise ou à des études postsecondaires<sup>11</sup>.

L'American Dream Demonstration (ADD), mis sur pied en 1997, était le premier projet pilote d'envergure de CID. Le projet a duré quatre ans et comptait 2 364 participants<sup>12</sup>. Administré par des organismes communautaires sans but lucratif, les 14 programmes de l'ADD offraient des comptes d'épargne jumelée qui pouvaient servir à l'acquisition d'une propriété, à la mise sur pied d'une petite entreprise ou à la poursuite d'études postsecondaires. Faute de tentatives pour concevoir un programme national commun (sauf que tous les participants à l'ADD devaient suivre des cours de formation financière), il existait de nombreuses différences entre les programmes de l'ADD. Certains autorisaient la formation professionnelle ou technique, d'autres comprenaient l'entretien résidentiel ou la rénovation et quelques programmes comprenaient aussi l'épargne-retraite. Les contributions jumelées variaient de 1 pour 1 à 7 pour 1, mais la moyenne était de 2 pour 1. L'ADD était parrainé à l'échelle nationale par des fondations privées ainsi que des bailleurs de fonds locaux dans chaque site.

Bien que ces initiatives constituent une modeste pénétration des CID au sein de la population cible des travailleurs à faible revenu aux États-Unis, elles offrent une mine d'information sur la conception, l'administration et la faisabilité des programmes, ainsi que sur les habitudes d'épargne des participants. Elles ont démontré que les travailleurs à faible revenu sont capables d'épargner, que les participants comprennent en général les règles et réagissent aux incitatifs — surtout en épargnant pour acquérir une première propriété — et qu'ils ont aussi pour objectifs de poursuivre des études supérieures ou de mettre sur pied une

---

<sup>10</sup>Parmi les plus petites initiatives, mentionnons le programme Family Self-Sufficiency (FSS) pour résidents de logements subventionnés par le gouvernement fédéral du Department of Housing and Urban Development, un programme pour réfugiés administré par l'Office of Refugee Resettlement des États-Unis et les programmes de la Federal Home Loan Bank en coopération avec des initiatives d'État.

<sup>11</sup>L'évaluation nationale du programme pilote comprend deux parties : une étude d'impact et une étude sur les processus. Les résultats de cette dernière figurent dans Ciurea, Blain, DeMarco et Mills (2002).

<sup>12</sup>La Corporation for Enterprise Development (CFED) était responsable de la conception et de l'orientation des programmes de l'ADD, tandis que le Center for Social Development (CSD) de la Washington University à St. Louis était en charge de la recherche. Pour une évaluation détaillée des programmes de CID dans le cadre de l'ADD, voir Schreiner, Clancy et Sherraden (2002).

nouvelle entreprise. Les participants peuvent avoir des expériences très différentes avec le programme; épargner demeure difficile pour nombre d'entre eux, même dans le cadre de la structure financière favorable et généreuse d'un CID. D'autres participants épargnent avec plus de succès que par le passé, bien qu'il soit évident que certaines personnes transfèrent des fonds d'un autre instrument d'épargne pour contribuer au régime de CID nouvellement disponible. Les résultats de toutes les initiatives de l'ADD montrent que les CID semblent attirer certains types de personnes : 80 % des participants étaient des femmes et 85 % avaient terminé leurs études secondaires, bien que le sexe et la scolarité ne semblent pas avoir eu d'incidence sur la performance des participants en matière d'épargne.

Les conclusions de la première évaluation expérimentale des CID ont été publiées en 2004 par l'organisation responsable d'évaluer le Community Action Project du comté de Tulsa (Oklahoma), mis en place dans le cadre de l'ADD<sup>13</sup>. Les participants à ce projet faisant partie d'un essai aléatoire, la moitié d'entre eux ont été assignés de manière aléatoire à un groupe de participants au programme et ont pu ouvrir un CID, tandis que l'autre moitié ont été assignés à un groupe témoin et n'ont pas eu la même possibilité. Les résultats de cette évaluation suggèrent que le programme a eu une influence importante sur l'accession à la propriété chez les participants qui ont bénéficié des services du programme, surtout les Afro-Américains qui ont aussi augmenté leur épargne-retraite. L'acquisition d'une propriété et la rénovation résidentielle représentaient les deux tiers des retraits jumelés effectués par les participants. L'évaluation ne traite toutefois pas d'importantes questions telles que l'efficacité du programme quant aux avantages engendrés par chaque dollar de fonds publics ou son impact sur les résultats à plus long terme tels que les tendances en matière d'emploi et de revenu. En particulier, elle ne jette aucune lumière sur son impact soit sur l'allègement de la pauvreté ou l'inclusion sociale, qui sont des résultats d'un plus grand intérêt pour les décideurs.

## **Le Royaume-Uni**

Au Royaume-Uni, des programmes pilotes de CID sont offerts en vertu du Saving Gateway à des personnes à plus faible revenu dans cinq régions, avec l'intention d'implanter les CID à l'échelle nationale. Dans quatre des régions, les projets pilotes comprennent des services liés à la formation financière, à la petite entreprise et au perfectionnement des adultes offerts par la Community Finance and Learning Initiative. À la différence d'autres CID, le Saving Gateway n'impose aucune restriction sur l'utilisation des épargnes jumelées, car le programme vise principalement à encourager les personnes à faible revenu à prendre l'habitude d'épargner. Le programme fournit des contributions jumelées de 1 pour 1 au moment où le compte arrive à échéance, ce qui, dans le cadre du projet pilote, se produit après seulement 18 mois.

Semblables à ceux des États-Unis, les premiers résultats du projet du Royaume-Uni indiquent que les femmes sont grandement surreprésentées parmi les participants aux CID comparativement à la population admissible. Toutefois, à la différence des CID aux États-Unis, les programmes du Royaume-Uni ont attiré un nombre disproportionné de chefs de famille monoparentale et de gens n'ayant pas de compte bancaire. Très peu de participants ont effectué des retraits de leur compte et la plupart n'en ont pas l'intention, ce qui indique

---

<sup>13</sup>Voir Mills, Patterson, Orr et DeMarco (2004).

que, étant donné leur nature particulière, les comptes de Saving Gateway fournissent un coussin financier et agissent donc comme moyen d'épargne de précaution<sup>14</sup>.

## **Taiwan**

En 2000, la ville de Taipei a commencé à offrir des comptes d'épargne jumelée à des travailleurs à faible revenu. Les participants satisfaisant aux critères d'admissibilité et assistant aux séances de formation financière reçoivent une contribution jumelée de un dollar pour chaque dollar épargné et les actifs accumulés peuvent servir à l'acquisition d'une propriété, au démarrage d'une petite entreprise ou à la poursuite d'études supérieures. À l'ouverture d'un CID, chaque participant doit choisir un de ces trois objectifs et doit ensuite suivre une formation pertinente. Bien que plus de la moitié des participants aient choisi l'accession à la propriété comme objectif initial de leurs épargnes, nombre d'entre eux ont ensuite opté pour un des deux autres objectifs, parce qu'ils étaient préoccupés par les prix élevés des propriétés et l'endettement<sup>15</sup>.

## **Canada**

L'expérience canadienne avec les CID est très limitée et se résume à quelques projets pilotes comptant un petit nombre de participants. Par exemple, l'organisation Mennonite Central Committee Employment Development de Calgary gère un projet de CID appelé Fair Gains, principalement parrainé par Centraide. L'épargne jumelée (dans une proportion de 3 pour 1) peut servir à l'accession à la propriété, à une formation professionnelle ou la poursuite d'études, à l'éducation d'un enfant, ou à l'exploitation d'une entreprise. Les participants doivent suivre une formation financière et des séances de groupe de pairs. La même organisation administre aussi Youth Fair Gains, programme destiné aux jeunes de 16 à 21 ans, ainsi que le Owen Hart Home Owner Programme, qui est limité à l'accession à la propriété<sup>16</sup>.

Lutherwood a récemment achevé deux projets pilotes de CID dans la région de Kitchener–Waterloo. Le premier était destiné aux mères de famille monoparentale prestataires d'aide sociale, tandis que le deuxième concernait les familles à faible revenu du secteur Chandler–Mowat de Kitchener, dont l'épargne visait l'achat d'un ordinateur.

Supporting Employment and Economic Development (SEED) Winnipeg Incorporated gère aussi un programme de CID qui permet à des participants à faible revenu d'épargner en vue d'actifs productifs ou d'objets de nécessité du ménage. Le programme comprend notamment un programme de formation à la gestion du budget, des conseils financiers individualisés et des crédits jumelés qui sont ajoutés aux fonds que les participants épargnent d'eux-mêmes.

## **RAISON D'ÊTRE D'UN ESSAI SUR LES CID AU CANADA**

Des régimes tels que les CID ont le potentiel d'améliorer l'équité et l'efficience économique. Toutefois, il n'est pas certain qu'ils auront les effets recherchés par leurs

---

<sup>14</sup>Pour plus d'information sur les projets pilotes Saving Gateway, voir Kempson, McKay et Collard (2003).

<sup>15</sup>L'initiative de Taipei est menée à très petite échelle, avec environ 100 participants. Voir Cheng (2004) pour plus de détails.

<sup>16</sup>Pour plus de détails, voir le site Web du Mennonite Central Committee à <http://www.mcca-ed.org>.

promoteurs. L'acquisition d'actifs peut être une conséquence d'attitudes déjà existantes qui ne peuvent être changées aisément. L'objectif d'accumuler des actifs liquides pour acquérir des actifs non liquides, comme des études supérieures ou une petite entreprise, peut être en contradiction avec la nécessité d'accumuler des actifs liquides pour se prémunir contre des événements économiques défavorables. Les fonds accumulés dans un CID peuvent servir pour des besoins plus immédiats, mais ce type d'utilisation est déconseillé, car de tels retraits non jumelés diminuent l'épargne admissible pour les contributions jumelées. Le CID vise à amener un épargnant au-delà des objectifs de précaution en vue d'investir dans l'avenir. Comme les plus défavorisés peuvent ne pas disposer du revenu suffisant pour contribuer à un CID, ce genre de programme pourrait être plus un programme de créneau qu'une stratégie à grande échelle pour alléger la pauvreté.

Au cours des 20 dernières années, l'examen empirique d'importantes recherches menées sur les régimes d'épargne subventionnés a suscité une vive controverse quant à leur impact sur le comportement<sup>17</sup>. Un des aspects importants du débat concerne la mesure dans laquelle les contributions à ces comptes évincent d'autres formes d'épargne, c'est-à-dire la mesure dans laquelle ils créent véritablement de « nouvelles épargnes » par opposition au simple transfert de sommes épargnées en vertu de régimes non subventionnés dans des régimes subventionnés d'épargne. Des pertes de poids mort pourraient être associées à de tels programmes lorsque des épargnes subventionnées remplacent au moins une partie des épargnes qui auraient pu être faites en l'absence de la subvention. Comme d'autres régimes d'épargne subventionnés par le gouvernement, il se peut que les CID ne changent pas la façon de penser des gens, mais qu'ils représentent simplement des gains fortuits pour ceux qui sont déjà enclins à épargner<sup>18</sup>. Des évaluations rigoureuses de ces initiatives sont donc indispensables pour déterminer si les hypothèses sous-jacentes aux CID ont une validité empirique.

---

<sup>17</sup>Voir par exemple Milligan (2002).

<sup>18</sup>Tout en reconnaissant l'importance de cette question, certains font remarquer que comme le niveau de richesse financière parmi le groupe cible est relativement faible, les coûts de poids mort sont susceptibles d'être minimes. Voir par exemple Paxton et Regan (2002).

## Chapitre 3 : La conception de *\$avoir* en banque

Le présent chapitre décrit les caractéristiques du projet *\$avoir* en banque et le plan de recherche concernant son évaluation. Pour répondre aux objectifs prévus du projet, les exigences de l'évaluation de *\$avoir* en banque ont été placées au centre du processus de planification. Comme mentionné précédemment, l'organisme SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) et la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) ont conjointement conçu le projet pilote comme une expérimentation empirique rigoureuse des comptes individuels de développement (CID) au Canada.

SEDI est un organisme canadien de bienfaisance sans but lucratif qui travaille depuis 1986 à améliorer la situation sociale et financière des Canadiens à faible revenu. En partenariat avec des gouvernements, des communautés, des organismes et des particuliers, SEDI développe et expérimente des idées qui engendrent des stratégies et des outils visant à accroître le développement social et économique. SEDI est principalement responsable des activités de *\$avoir* en banque et la SRSA, de son évaluation.

Ce chapitre expose d'abord les principales caractéristiques de *\$avoir* en banque, notamment sa population cible, les services offerts aux participants, les usages autorisés des fonds et son réseau de prestation de services dans 10 sites au Canada. Le chapitre aborde ensuite l'approche définie pour évaluer *\$avoir* en banque et fournit un échéancier pour la diffusion des résultats de la recherche.

### POPULATION CIBLE ET CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

En accord avec l'objectif fondamental des CID, *\$avoir* en banque offre des incitatifs financiers et des services connexes pour encourager des personnes à faible revenu à épargner. Ces personnes englobent les « travailleurs à faible revenu », ceux qui reçoivent de l'aide sociale et les immigrants admis. Le projet *\$avoir* en banque vise à aider ceux qui n'ont pas pu auparavant épargner suffisamment pour acquérir des actifs financiers et qui estiment pouvoir améliorer leurs perspectives futures en poursuivant leurs études ou leur formation ou en démarrant une nouvelle petite entreprise.

Ces considérations ont entraîné la formulation de conditions d'admissibilité visant à sélectionner des membres de la population susceptibles de bénéficier le plus d'une participation à *\$avoir* en banque. Pour être admissibles, les candidats devaient satisfaire aux critères énoncés dans les sections suivantes.

#### Résider dans les limites de territoire d'un site de *\$avoir* en banque

*\$avoir* en banque est offert dans 10 sites au Canada. D'est en ouest, il s'agit de Halifax, des comtés de Digby et Annapolis (Nouvelle-Écosse), de Fredericton, de Montréal, de Toronto, de Kitchener–Waterloo, des comtés de Grey et Bruce (Ontario), de Winnipeg, de Calgary et de Vancouver. Les candidats devaient résider dans les limites de territoire définies pour chacun de ces sites, comme décrit dans l'annexe A.

## **Être le seul membre d'un ménage à faire une demande**

Dans ce rapport, le terme « ménage » signifie à la fois les membres d'une famille qui vivent ensemble dans un même logement et des personnes seules qui ne vivent pas avec des membres de leur famille<sup>1</sup>. Afin de favoriser l'égalité des chances et pour des motifs techniques liés à la méthodologie de la recherche, l'admissibilité a été restreinte à une seule personne par ménage.

## **Être âgé de 18 à 65 ans**

*Savoir* en banque est limité aux personnes qui étaient âgées de 18 à 65 ans au moment de leur demande de participation au projet. Les personnes qui étaient âgées de 18 à 20 ans étaient admissibles si elles ne suivaient pas d'études depuis 24 mois, juste avant leur demande de participation. Le projet pilote ayant pour buts l'apprentissage des adultes et le démarrage d'une petite entreprise, ce sont les personnes en âge de travailler qui forment la population cible appropriée. Les personnes âgées de 18 à 20 ans sont souvent des étudiants qui prennent une année de congé pour gagner un revenu additionnel; ces derniers ne font donc pas partie de la population cible s'ils ont l'intention de poursuivre leurs études.

## **Ne pas suivre d'études à temps plein**

Afin de déterminer l'admissibilité, on définit un étudiant à temps plein comme une personne inscrite à des études postsecondaires qui suit au moins 60 % d'une charge de cours complète<sup>2</sup>. Les étudiants à temps plein au moment de leur demande de participation à *Savoir* en banque n'étaient pas admissibles au projet. Les étudiants à temps plein ont déjà trouvé le moyen de financer leurs études et ne font donc pas partie de ceux qui ont le plus besoin de *Savoir* en banque.

## **Détenir un numéro d'assurance sociale**

Pour être admissible à *Savoir* en banque, une personne devait détenir un numéro d'assurance sociale valide. Ce critère permet aux résidents non permanents d'avoir accès à *Savoir* en banque au même titre que les citoyens canadiens et permet à *Savoir* en banque de joindre le plus grand nombre possible de personnes à faible revenu au Canada.

## **Avoir un revenu ne dépassant pas 120 % du seuil de faible revenu de Statistique Canada**

Le seuil de 120 % du seuil de faible revenu (SFR) de Statistique Canada permettait à un large éventail de personnes à faible revenu de présenter une demande de participation à *Savoir* en banque; de plus, il était assez élevé pour englober des familles ayant un revenu suffisant pour épargner sans connaître de graves difficultés de subsistance<sup>3</sup>. Pendant la période de recrutement à Toronto et à Vancouver, le seuil correspondait à environ 36 000 \$ par année pour une famille de trois, tandis qu'à Halifax, il était d'environ 31 000 \$ par année. Les seuils de revenu selon la taille d'un ménage pour chaque site sont fournis à l'annexe B.

---

<sup>1</sup>Statistique Canada définit une « famille économique » comme un groupe de deux personnes ou plus qui vivent sous le même toit et qui sont liées par le sang, le mariage, l'union de fait ou l'adoption. Le terme « famille » s'entend dans ce sens dans le présent rapport.

<sup>2</sup>Cette définition d'un étudiant à temps plein est en usage dans l'administration du Programme canadien de prêts aux étudiants.

<sup>3</sup>Après la mise en œuvre de *Savoir* en banque et du recrutement, des protocoles spéciaux ont été introduits pour de nouveaux immigrants arrivés au Canada durant l'année de leur demande de participation à *Savoir* en banque ou durant l'année précédant leur demande. Ces protocoles sont expliqués au chapitre 4.

C'est le revenu du ménage plutôt que le revenu individuel qui détermine l'admissibilité à *Savoir* en banque. En supposant que les familles partagent les revenus, des personnes ayant un revenu personnel peu élevé peuvent avoir accès à des fonds considérables au sein d'un ménage relativement fortuné. L'utilisation du revenu du ménage comme critère d'admissibilité limite cette possibilité.

### **Avoir des actifs liquides ne dépassant pas le moindre de 10 % du revenu annuel ou de 3 000 \$**

*Savoir* en banque est conçu pour les nombreuses personnes à faible revenu qui n'ont pas pu épargner des montants importants par le passé. La détermination d'un seuil plafond pour les actifs permet d'exclure les gens qui ont déjà réussi à épargner et qui sont donc moins susceptibles d'avoir besoin des incitatifs offerts par *Savoir* en banque.

Les actifs liquides englobent les soldes des comptes d'épargne, les fonds ou certificats de placement, les actions en bourse, les obligations, les fonds de retraite et les fonds pour les études. Les soldes de comptes de chèques ne figurent pas dans les critères d'admissibilité, parce que ces fonds sont nécessaires pour faire face aux dépenses quotidiennes normales.

### **Posséder un domicile dont la valeur n'excède pas la valeur médiane des domiciles du secteur**

Certaines personnes possèdent leur propre domicile tout en ayant un faible revenu familial et peu d'actifs liquides. Elles sont admissibles à *Savoir* en banque, pourvu que la valeur marchande de leur domicile au moment de leur demande de participation ne dépasse pas la valeur marchande médiane des domiciles de leur collectivité. La valeur médiane est la valeur à laquelle la moitié des domiciles ont une valeur inférieure à la valeur médiane et l'autre moitié ont une valeur supérieure.

## **L'ENSEMBLE DE SERVICES DE \$AVOIR EN BANQUE**

On trouve au centre de tous les programmes de CID l'incitatif financier offert aux participants pour les encourager à épargner. *Savoir* en banque offre des « crédits jumelés » variant de 2 \$ à 5 \$ pour chaque dollar épargné par les participants (à l'intérieur de certaines limites). Conformément à d'autres programmes de CID, *Savoir* en banque fournit aussi des services destinés à aider les participants à épargner. Ces services comprennent des cours de gestion de finances personnelles (ou « formation en gestion financière ») et des services de gestion de cas.

### **Crédits jumelés**

Les participants dans six des sites de *Savoir* en banque, dont les trois principaux sites de Halifax, Toronto et Vancouver, reçoivent 3 \$ pour chaque dollar épargné, sous réserve de certaines conditions<sup>4</sup>. Dans les autres sites, la contribution jumelée varie de deux à cinq dollars pour chaque dollar épargné. Tout participant dépose ses économies dans un « compte

---

<sup>4</sup>Les avantages et les services offerts dans les trois sites principaux (Halifax, Toronto et Vancouver) sont identiques, mais varient dans les autres sites. Pour simplifier, le reste de cette section traite de la contribution jumelée et de l'éventail des services offerts dans les sites principaux. Les similarités et les différences entre les dix sites sont expliquées plus loin dans le chapitre.

*Savoir en banque* » spécial, sous sa pleine responsabilité financière, tandis que ses « crédits jumelés » sont détenus en fiducie jusqu'à ce qu'il soit prêt à les utiliser pour faire un achat lié à une formation ou d'autres dépenses approuvées.

Seuls les premiers 1 500 \$ épargnés sont admissibles pour l'obtention de crédits jumelés. Les participants qui épargnent 1 500 \$ pourront ainsi recevoir 4 500 \$ en crédits jumelés, soit un montant maximal disponible de 6 000 \$.

La période maximale d'épargne pour *Savoir en banque* est de trois ans. Les montants déposés par les participants dans un délai de trois ans après leur inscription à *Savoir en banque* donnent droit à l'obtention de crédits jumelés. Pour encourager les participants à épargner régulièrement, les participants ne peuvent encaisser leurs crédits jumelés avant d'avoir fait des dépôts nets d'un minimum de 10 \$ pendant au moins 12 mois différents, mais non nécessairement consécutifs. Le dépôt mensuel maximal est de 250 \$; tout dépôt mensuel supérieur à 250 \$ n'est pas admissible pour l'obtention de crédits jumelés.

L'argent que les participants déposent dans leur compte *Savoir en banque* leur appartient et peut être retiré en tout temps. Les crédits jumelés ne peuvent toutefois être encaissés qu'avec un retrait effectué pour une utilisation approuvée des fonds. Un retrait effectué pour un motif autre que les fins autorisées n'est pas admissible pour l'obtention de crédits jumelés.

## **Formation en gestion financière**

Les séances de formation en gestion financière font partie des services de *Savoir en banque*. Le but premier de la formation est d'aider les participants à atteindre leurs objectifs en matière d'épargne.

Le programme de formation aborde les principes de gestion financière, notamment des stratégies pour établir un budget, dépenser intelligemment et utiliser le crédit. Par ailleurs, une section de la formation offerte dans la plupart des sites est consacrée à aider les participants à fixer des objectifs réalistes. À cette fin, les séances de formation encouragent les participants à déterminer leurs compétences et qualités existantes, à établir des stratégies pour arriver à surmonter les obstacles qui pourraient les empêcher d'atteindre leurs objectifs et à adopter une approche pratique et positive pour l'atteinte de ces objectifs.

Dans la plupart des sites, la formation consiste en 15 heures de cours répartis en cinq modules de trois heures et consacrés, pour la majorité, à la gestion financière.

## **Gestion de cas**

Les services d'un gestionnaire de cas sont offerts à la plupart des participants, à quelques exceptions près. La gestion de cas vise à encourager les participants à atteindre leurs objectifs en matière d'épargne, à déterminer et à résoudre les problèmes qu'ils pourraient rencontrer dans l'atteinte de ces objectifs, et à diriger les gens vers les organismes appropriés pour résoudre d'autres difficultés qui pourraient surgir pendant la période d'épargne.

Les gestionnaires de cas sont censés faire un bilan trimestriel des activités d'épargne des participants, de leur présence aux séances de formation en gestion financière et de leurs progrès vers leurs objectifs. Lorsqu'un participant éprouve des difficultés à l'un de ces égards, le gestionnaire communique avec lui pour offrir de l'aider. Les participants peuvent, en tout temps, prendre l'initiative de communiquer avec leur gestionnaire de cas.

Les gestionnaires de cas peuvent aussi constituer des groupes de soutien bénévoles pour que les participants puissent partager leurs expériences en matière d'épargne, échanger de l'information sur des questions liées à *Savoir* en banque et s'entraider dans leurs efforts pour atteindre leurs objectifs. Les groupes de soutien fonctionnent indépendamment du gestionnaire de cas et sont dirigés soit par des bénévoles, soit par les participants.

## UTILISATIONS AUTORISÉES POUR LES CRÉDITS JUMELÉS

Les participants sont autorisés à dépenser leurs crédits jumelés pour un de deux objectifs : (1) pour suivre une formation pour adultes, notamment en s'inscrivant à des programmes conférant des diplômes ou à des cours moins formels de perfectionnement des compétences, (2) pour développer une petite entreprise. Ces crédits s'accumulent pendant que les participants épargnent et sont détenus en fiducie jusqu'à leur retrait. Conformément à une entente que SEDI avait conclue avec le ministère des Finances, les crédits jumelés ne devaient pas être considérés comme un revenu imposable.

### Formation des adultes et acquisition de nouvelles compétences

Environ 80 % des participants sont autorisés à dépenser leurs crédits jumelés pour suivre des cours pour adultes ou une formation pour acquérir de nouvelles compétences — les intentions des candidats concernant l'utilisation des crédits de *Savoir* en banque sont indiquées sur leur formulaire d'inscription. Pour retirer leurs crédits, les participants doivent être inscrits dans un établissement répertorié par le Programme canadien de prêts aux étudiants en tant qu'« établissement d'enseignement reconnu » — à savoir des universités, collèges, instituts de technologie et collèges professionnels privés (Statistique Canada, 2005c).

Les crédits jumelés acquis grâce à l'épargne peuvent servir au paiement des droits de scolarité. *Savoir* en banque paie ces droits directement à l'établissement approuvé lorsqu'un participant s'y inscrit. Les « soutiens connexes à l'apprentissage » sont aussi admissibles et englobent les livres, les ordinateurs et autre matériel nécessaire pour un cours, ainsi que les services de garde d'enfants et les mesures de soutien aux personnes handicapées qui ne sont pas offertes dans les programmes du gouvernement<sup>5</sup>.

Les participants peuvent utiliser jusqu'à 50 % de leurs fonds accumulés (épargne individuelle plus crédits jumelés), jusqu'à concurrence de 1 500 \$, pour des soutiens connexes à l'apprentissage. Les dépenses consacrées aux soutiens connexes à l'apprentissage sont limitées à la période pendant laquelle le participant est inscrit à des cours pour adultes ou une formation approuvés.

### Micro-entreprise

Les crédits jumelés peuvent aussi servir au démarrage d'une petite entreprise, qui est définie comme une entreprise nécessitant un capital initial maximal de 10 000 \$. Les crédits ne peuvent pas servir pour une entreprise existante.

---

<sup>5</sup>Dans les sites de Digby et de Grey–Bruce, le « transport » est aussi considéré comme un « soutien connexe à l'apprentissage ». Ces sites couvrant une région rurale étendue, l'acquisition, la location ou le crédit-bail d'une voiture sont autorisés pour suivre des cours dispensés loin du domicile des participants.

Un maximum de 20 % des participants est autorisé à utiliser des crédits jumelés pour le démarrage d'une petite entreprise. Comme condition préalable à l'utilisation des crédits jumelés pour des activités de micro-entreprise, les participants doivent présenter un plan d'affaires précisant :

- la nature de l'entreprise;
- une stratégie de commercialisation et de vente;
- un aperçu des processus administratifs et de production;
- un plan des ressources humaines incluant les investisseurs, les cadres et les employés;
- un plan financier indiquant les sources de financement et les revenus, coûts et profits prévus.

Les participants sont ensuite dirigés vers un organisme reconnu de développement économique de leur région. Ce dernier offre formation et assistance en matière de développement du plan d'affaires et est responsable de l'approuver. Les crédits jumelés sont débloqués après l'approbation du plan d'affaires<sup>6</sup>. Les crédits ne doivent pas dépasser le montant des dépenses en immobilisations précisées dans le plan d'affaires.

### **Changer d'objectif**

Certains participants sont autorisés à modifier leurs objectifs d'épargne. Les participants inscrits au volet de la petite entreprise peuvent en tout temps modifier leur objectif d'épargne pour étudier ou suivre une formation. Cependant, les participants des sites principaux qui ont choisi les études comme objectif ne sont pas autorisés à changer pour le volet de la petite entreprise<sup>7</sup>.

### **Changer de bénéficiaires**

Les participants sont autorisés à transférer leurs crédits jumelés à d'autres membres adultes de leur famille dans leur ménage à certaines conditions. Les participants qui ont satisfait aux exigences d'épargne et ont gagné un montant correspondant en crédits jumelés peuvent transférer leurs crédits à des adultes qui vivaient avec eux au moment de leur inscription au programme. Ces bénéficiaires désignés doivent satisfaire au même critère d'âge que les participants. Cela signifie que les bénéficiaires doivent avoir au moins 21 ans au moment où le participant s'inscrit au programme, ou être âgés de 18 à 20 ans s'ils ont cessé leurs études depuis au moins deux ans. Tous les bénéficiaires doivent avoir arrêté leurs études ou doivent suivre seulement des cours à temps partiel lorsque les fonds sont transférés.

---

<sup>6</sup>En fournissant un aperçu de leur plan d'affaires, les participants peuvent retirer une portion de leurs crédits jumelés pour compléter le plan d'affaires et mener des activités connexes telles qu'une étude de marché, une formation sur la gestion d'entreprise et des consultations techniques.

<sup>7</sup>Les participants au volet études des sites secondaires peuvent passer au volet de la petite entreprise seulement s'il reste des ouvertures en vertu du plafond de 20 %.

## RÉSEAU DE PRESTATION DE SERVICES DE \$AVOIR EN BANQUE

SEDI et la SRSA forment le consortium responsable de la conception, de la mise en œuvre et de l'évaluation de *\$avoir* en banque. En raison du déroulement du projet dans 10 sites au Canada et de son important élément financier, l'aide d'organismes locaux situés dans chacun des sites est essentielle pour la prestation de services aux participants.

### Organismes locaux de prestation de services

SEDI a établi un réseau d'organismes locaux sans but lucratif dans les 10 collectivités pour mener à bien *\$avoir* en banque et fournir des services aux participants. Ces organismes sont responsables de recruter et de présélectionner les participants admissibles et de fournir des séances de formation en gestion financière ainsi que des services de gestion de cas. Ils sont aussi chargés de recueillir des données pertinentes sur les participants et leurs activités d'épargne, et de partager ces données avec SEDI et la SRSA. L'annexe A présente une description plus détaillée des organismes locaux de prestation de services ainsi que de l'information concernant chaque site.

Le réseau local de prestation de services comprend les organismes suivants :

- **Halifax : United Way of Halifax Region.** Fort de son expérience de prestation de programmes axés sur l'accroissement de l'autosuffisance et du bien-être et sur le développement de la conscience communautaire, cet organisme assure la prestation de *\$avoir* en banque à Halifax.
- **Digby–Annapolis : Western Valley Development Authority (WVDA).** Organisme communautaire voué au développement économique communautaire, WVDA prend part depuis 1994 à divers programmes visant à favoriser la croissance de l'entreprise locale et à développer le potentiel économique des comtés de Digby et d'Annapolis.
- **Fredericton : YMCA de Fredericton.** Le YMCA de Fredericton, par l'intermédiaire de sa Direction des services d'emploi, a 15 ans d'expérience en prestation de programmes d'emploi et de la petite entreprise. Le YMCA touche un large éventail de familles et de personnes à faible revenu de Fredericton.
- **Montréal : YMCA de Montréal, les programmes Aurora.** Le YMCA de Montréal a à son actif des décennies d'expertise en prestation de programmes d'employabilité, d'entrepreneuriat et de développement local. Le YMCA de Notre-Dame-de-Grâce et son bureau de développement économique communautaire assurent la prestation de *\$avoir* en banque, forts de leur grande expérience en crédit communautaire et développement économique.
- **Toronto : Family Service Association (FSA) of Toronto et l'équipe du consortium.** Cet organisme de service social aide des personnes et des familles à faible revenu du Grand Toronto depuis plus de 80 ans. La FSA est l'organisme principal qui travaille avec un consortium d'organismes — St. Christopher House, St. Stephen's House et le YWCA.
- **Kitchener–Waterloo : Lutherwood.** Lutherwood fournit des programmes d'emploi et de services communautaires principalement aux familles et aux personnes à faible revenu ou sans emploi. Lutherwood a administré deux programmes antérieurs de CID dans la région.

- **Grey–Bruce : Women and Rural Economic Development (WRED) de 2001 à 2003 et SEDI depuis 2003.** WRED était un organisme voué à l'amélioration de la viabilité des collectivités rurales de l'Ontario. WRED a administré des programmes axés sur le développement d'affaires, l'accès au capital et la constitution de réseaux de 1993 à 2003. À sa faillite en 2003, SEDI a continué à offrir les services de *Savoir* en banque dans Grey–Bruce.
- **Winnipeg : Supporting Employment and Economic Development (SEED) Winnipeg Inc.** Cet organisme communautaire vient en aide à des gens de quartiers défavorisés et à des marginaux par des programmes de développement de la petite entreprise, de développement de micro-crédit et d'entreprise communautaire. En 2000, l'organisme a mis sur pied un programme local de CID, avant la mise en œuvre de *Savoir* en banque. SEED travaille étroitement avec North End/Stella Community Ministry, un autre organisme communautaire sans but lucratif, et fournit ainsi deux bureaux pour la prestation de *Savoir* en banque.
- **Calgary : Mennonite Central Committee Employment Development (MCCED).** MCCED compte près de 15 ans d'expérience en programmes de formation de développement des habiletés, de développement de la petite entreprise, de capital de démarrage ainsi que de formation financière destinés aux Calgariens au chômage ou sous-employés. MCCED administre également trois autres programmes locaux de CID.
- **Vancouver : New Westminster Community Development Society (NWCDS).** En activité depuis 1992, cet organisme se consacre à la collectivité de New Westminster et à améliorer le développement social et économique dans la ville de Vancouver et ses environs.

## Institutions financières

Les comptes *Savoir* en banque étant une caractéristique centrale du projet, SEDI a conclu une entente avec RBC Banque Royale pour la fourniture de services financiers spécifiques dans les sites. À Winnipeg, SEED Winnipeg a opté pour l'Assiniboine Credit Union plutôt que pour RBC Banque Royale. À Montréal, le YMCA donne aux participants le choix d'ouvrir leur compte *Savoir* en banque dans une succursale de RBC Banque Royale ou de la Caisse d'économie Desjardins. Dans tous les autres sites, c'est RBC Banque Royale qui offre des services à tous les participants.

Ces institutions financières maintiennent les comptes *Savoir* en banque des participants dans tous les sites. Elles assurent également le suivi des activités dans les comptes et fournissent un rapport mensuel des transactions individuelles à l'organisme local de prestation de services. Enfin, elles tentent de s'assurer de tenir leur personnel informé du projet *Savoir* en banque et du rôle de la banque dans le cadre du projet.

## MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION

Le projet pilote *Savoir* en banque vise à vérifier l'efficacité d'un programme de CID conçu pour aider des Canadiens à épargner en vue de poursuivre leurs études ou leur formation ou de démarrer une nouvelle entreprise, et d'améliorer ainsi leurs perspectives

économiques à plus long terme. Le projet a été articulé autour des exigences relatives à une évaluation rigoureuse.

La méthodologie d'évaluation intègre un certain nombre de caractéristiques importantes. Tout d'abord, les impacts de *Savoir en banque* seront comparés à la situation prévue si le projet n'avait pas eu lieu. À cette fin, l'évaluation fera le suivi des impacts longitudinaux pertinents, tant pour les participants à *Savoir en banque* que pour ceux qui n'y ont pas pris part. Une recherche sur la mise en œuvre sera également effectuée afin de pouvoir formuler un jugement quant à l'équité de la mise à l'essai du projet, et d'aider à expliquer l'existence de certains impacts. Enfin, les avantages et les coûts seront évalués pour déterminer si une initiative comme *Savoir en banque* peut couvrir ses frais.

La méthodologie d'évaluation comprend trois études :

- une étude expérimentale sur un groupe témoin de personnes à Halifax, Toronto et Vancouver n'ayant pas accès aux avantages de *Savoir en banque*;
- une étude non expérimentale (sans groupe témoin) dans les mêmes trois villes, laquelle est restreinte à des prestataires d'aide sociale<sup>8</sup>;
- une étude non expérimentale sans groupe témoin dans les sept autres sites.

Le reste du chapitre décrit chacune de ces études et les hypothèses de recherche qui seront abordées. Il retrace aussi les activités de recherche sur la mise en œuvre dans les trois études et l'analyse avantages-coûts qui s'appuiera sur les résultats de l'étude expérimentale.

## Hypothèses de recherche

Si *Savoir en banque* est efficace dans l'atteinte de ses objectifs, le projet pourrait produire des résultats très variés. Ces résultats hypothétiques sont en général de quatre ordres :

1. des changements dans le comportement d'épargne;
2. des changements en matière de scolarité et de développement de la petite entreprise;
3. des changements en matière d'emploi et de revenu;
4. la fourniture de séances de formation financière et de services de gestion de cas accroîtra la probabilité que les hypothèses susmentionnées s'avèrent.

Dans une certaine mesure, les trois premières hypothèses devraient probablement se produire dans un ordre séquentiel. L'hypothèse de départ est que les participants épargneront en faisant des dépôts dans leur compte *Savoir en banque*. Ces dépôts et les crédits jumelés serviraient à retourner aux études ou à démarrer une petite entreprise. L'accroissement de la scolarité entraînerait des améliorations à long terme en matière d'emploi et de revenu. Les

---

<sup>8</sup>En vertu de la méthodologie initiale d'évaluation, des prestataires d'aide sociale devaient faire partie de l'étude expérimentale dans les sites principaux. Mais le gouvernement de l'Ontario de l'époque a refusé de renoncer à appliquer les restrictions de ressort provincial quant au revenu et aux avoirs financiers des prestataires d'aide sociale prenant part à ce projet pilote. Le gouvernement actuel a dérogé à ces restrictions, mais il a fallu, avant cela, appliquer des mesures spéciales au site de Toronto pour aider les prestataires d'aide sociale à planifier le retrait de leurs crédits pour minimiser la récupération potentielle des prestations d'aide sociale. Comme le montre le présent chapitre, la méthodologie pour l'étude expérimentale devait être appliquée de façon identique dans les trois sites expérimentaux. C'est pourquoi les prestataires d'aide sociale ont été exclus de l'étude expérimentale.

détails de ces hypothèses sont précisés dans la présente section; les sections subséquentes abordent les stratégies de vérification des hypothèses<sup>9</sup>.

### **Changements concernant le comportement vis-à-vis de l'épargne**

*Savoir* en banque fournit un incitatif financier substantiel visant à épargner en vue d'objectifs approuvés. Le taux de rendement est très élevé puisque chaque dollar d'épargne déposé par un participant dans un compte *Savoir* en banque rapporte trois dollars en crédits jumelés aux trois sites principaux — soit un rendement de 300 %. Comme le taux de rendement de l'épargne à *Savoir* en banque est si élevé, il est présumé que :

- les participants à *Savoir* en banque épargneront une plus grande proportion de leur revenu qu'ils ne l'auraient fait en règle générale sans les incitatifs financiers.

Étant donné que les économies servent souvent à faire des achats, il faut une autre mesure — la valeur nette — pour estimer jusqu'à quel point les économies servent à acquérir des actifs. La valeur nette s'entend des actifs matériels (tels que domiciles ou véhicules) et des actifs financiers (comptes d'épargne, actions en bourse et obligations) contrebalancés par les dettes. Il est présumé que :

- la participation à *Savoir* en banque entraînera une augmentation de la valeur nette totale des participants.

Pour épargner davantage qu'ils ne l'ont fait précédemment, la plupart des participants à *Savoir* en banque devront réduire leur niveau actuel de consommation. Il est donc possible que l'accroissement de l'épargne accentue les difficultés de subsistance des participants. Mais il est aussi possible que les participants à *Savoir* en banque soient plus efficaces et prudents en matière de consommation et maintiennent le même niveau de consommation tout en dépensant moins. Ce pourrait être particulièrement vrai des participants qui suivent une formation en gestion financière. Il est présumé que :

- l'épargne résultant de la participation à *Savoir* en banque n'accroîtra pas les difficultés de subsistance chez les participants.

### **Changements concernant la formation des adultes et le démarrage de micro-entreprises**

Comme il a été mentionné précédemment, les objectifs approuvés de *Savoir* en banque sont la poursuite d'études ou de formation pour les adultes et le démarrage de petites entreprises. Il est donc présumé que :

- les participants à *Savoir* en banque suivront et termineront plus de cours aux établissements d'enseignement admissibles qu'ils ne l'auraient fait autrement;

---

<sup>9</sup>À l'origine, la méthodologie d'évaluation prévoyait de vérifier des hypothèses liées à une des prémisses au début du développement des CID — à savoir que les actifs ont un effet d'autonomisation et peuvent changer les attitudes d'une personne envers les études, l'orientation future et l'efficacité personnelle, ainsi que contribuer à accroître son capital social. Mesurer de telles hypothèses aurait supposé le recours à un certain nombre d'échelles psychologiques comportant chacune une batterie de questions. Cela aurait aussi nécessité d'ajouter un grand nombre de questions aux enquêtes téléphoniques de suivi — ce qui était irréaliste étant donné le nombre de questions déjà nécessaires pour vérifier les hypothèses exposées dans cette section. Par conséquent, l'évaluation ne vérifiera pas les hypothèses liées aux attitudes personnelles et au capital social.

- les participants à *Savoir* en banque démarreront et exploiteront plus de petites entreprises qu'ils ne l'auraient fait autrement.

Il arrive que certaines petites entreprises fassent faillite peu après le début de leurs activités. Mais comme les petites entreprises créées par des participants à *Savoir* en banque pourraient être mieux financées et comme la formation en gestion financière suivie par certains des participants à *Savoir* en banque pourrait être efficace, il est présumé que :

- les petites entreprises établies par des participants à *Savoir* en banque survivront plus longtemps, en moyenne, qu'elles ne l'auraient fait autrement.

### **Changements concernant l'emploi et les gains d'emploi**

L'objectif final de *Savoir* en banque est d'améliorer le bien-être économique des participants par l'accroissement de leur emploi et de leurs gains d'emploi. Les incitatifs financiers offerts devraient engendrer plus d'épargne qui, à son tour, entraînera plus de scolarité ou de formation et de démarrage de petites entreprises. Cette activité progressive devrait donner lieu à un accroissement de l'emploi et des gains d'emploi. Il est présumé que :

- à long terme, les participants à *Savoir* en banque auront un taux d'emploi et des gains d'emploi plus élevés qu'ils n'auraient eus autrement.

### **Impact supplémentaire de la formation en gestion financière et de la gestion de cas**

Les programmes de CID s'accompagnent en général de formation en gestion financière et de services de gestion de cas pour aider les participants à apprendre à épargner. Les spécialistes en CID considèrent comme indispensables la formation et la gestion de cas, pour que les participants utilisent à bon escient leurs crédits jumelés<sup>10</sup>. Il est donc présumé que :

- L'offre de séances de formation en gestion financière et de services de gestion de cas accroîtra la probabilité de changements positifs dans le comportement des épargnants, les cours suivis, les petites entreprises mises sur pied et l'emploi et les gains d'emploi.

### **Étude expérimentale**

Avec ou sans *Savoir* en banque, certaines personnes à faible revenu choisissent d'épargner davantage pour atteindre leurs objectifs, et elles poursuivent leurs études ou démarrent de nouvelles entreprises. Dans maints cas, leur situation d'emploi et leurs gains d'emploi s'amélioreront avec le temps. Par conséquent, pour obtenir un portrait réel de l'efficacité de *Savoir* en banque, la méthodologie d'évaluation doit comprendre un moyen pour distinguer l'amélioration de la situation des gens qui résulte de leur participation à *Savoir* en banque des changements qui se seraient produits s'ils n'y avaient pas participé.

Pour atteindre cet objectif, il faut identifier un groupe de personnes qui ressemblent aussi étroitement que possible aux participants à *Savoir* en banque. Pour former un tel groupe, il faut sélectionner des gens qui satisfont aux critères d'admissibilité à *Savoir* en banque et les assigner de façon aléatoire à des groupes de participants au programme ou à un groupe témoin dont les membres ne participent pas au projet (mais qui continuent d'avoir accès à

---

<sup>10</sup>Voir Mills et al., 2000, p. 68.

tous les autres programmes et services auxquels ils auraient généralement accès). Ce plan expérimental aléatoire fait en sorte qu'il existera seulement une différence préexistante systématique entre groupes de participants au programme et groupe témoin — l'unique différence étant que certaines personnes participent à *Savoir* en banque et que d'autres n'y participent pas. Ainsi, toutes les différences observées dans les résultats des groupes fourniront une mesure valable des impacts de *Savoir* en banque<sup>11</sup>.

Cette étude expérimentale est menée dans 3 des 10 sites — Halifax, Toronto et Vancouver. Ces sites principaux ont été choisis en raison de leur potentiel à recruter les nombres substantiels de personnes nécessaires pour un essai aléatoire. Dans ces sites, les candidats admissibles ont été assignés de manière aléatoire à un de trois groupes, dont deux sont des groupes de participants à *Savoir* en banque. Le premier groupe des participants au programme est le groupe *Savoir* en banque qui reçoit uniquement les crédits jumelés. Le deuxième groupe des participants au programme est le groupe *Savoir* en banque-plus qui reçoit les crédits ainsi que de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas. Enfin, le troisième groupe est le groupe témoin qui ne reçoit aucun des avantages ou services de *Savoir* en banque.

Les personnes prenant part à l'étude expérimentale englobent des « travailleurs à faible revenu » qui satisfont aux critères d'admissibilité — les prestataires d'aide sociale sont exclus de l'étude expérimentale. Les prestataires d'aide sociale inscrits dans les sites principaux font partie d'une étude distincte.

Selon le plan de recherche initial, chacun des sites principaux devait recruter 1 200 personnes pour l'étude expérimentale, à répartir également entre les trois groupes<sup>12</sup>. Les avantages et les services offerts aux trois sites principaux sont identiques — par exemple, les trois offrent une contribution jumelée de 3 \$ pour chaque dollar déposé dans un compte *Savoir* en banque — ce qui permet de combiner les échantillons de personnes inscrites dans les trois sites aux fins de l'analyse. En combinant les trois sites, il y aurait donc 1 200 personnes inscrites dans chacun des trois groupes — le groupe *Savoir* en banque, le groupe *Savoir* en banque-plus et le groupe témoin.

Selon les procédures établies pour l'étude expérimentale, les organismes de prestation de services aux sites principaux envoyaient à la SRSA une liste de candidats acceptés chaque semaine durant la période de recrutement. La SRSA assignait ensuite de manière aléatoire chaque candidat à un des trois groupes et retournait la liste des assignations à chaque organisme de prestation de services, à la suite de quoi les participants étaient informés de leur statut. Le processus s'apparente à la loterie, en ce que la chance est le seul critère servant à

---

<sup>11</sup>À proprement parler, les valeurs prévues pour les moyennes concernant toutes les caractéristiques préexistantes du groupe programme et du groupe témoin devraient être les mêmes, bien qu'elles puissent différer quelque peu, surtout dans les petits échantillons. L'assignation aléatoire fait en sorte que les deux groupes ne seront pas systématiquement différents, mais elle ne garantit pas qu'ils seront identiques. Des différences aléatoires peuvent toujours se produire; ces différences ne biaisent pas les estimations des impacts, mais elles diminuent la précision des estimations. Des données sur les caractéristiques de l'échantillon recueillies juste avant l'assignation aléatoire peuvent être utilisées dans des modèles de régression afin d'améliorer la précision des estimations. Voir, par exemple, Mohr (1995) et Orr (1999).

<sup>12</sup>Dans le reste du présent rapport, tous les candidats (exception faite des prestataires d'aide sociale) admis aux sites principaux sont qualifiés de « personnes inscrites ». Les personnes inscrites englobent les membres du groupe témoin qui ne bénéficient d'aucun des avantages de *Savoir* en banque, c'est-à-dire les crédits jumelés et autres services. Le terme « participant » désigne strictement les personnes visées par les études non expérimentales (tel qu'expliqué dans les sections subséquentes) et les membres des groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus, lorsqu'il faut faire référence aux avantages et services qu'ils reçoivent de *Savoir* en banque.

déterminer la répartition des candidats — l'information fournie sur le formulaire de demande de participation n'a pas été considérée.

On a utilisé des enquêtes téléphoniques comme méthode principale de collecte des données nécessaires pour l'évaluation expérimentale. Peu après avoir satisfait aux critères d'admissibilité et avant d'être assignés de manière aléatoire à l'un des trois groupes, les candidats étaient invités à répondre à une enquête téléphonique visant à recueillir des renseignements pertinents sur leur situation personnelle et familiale ainsi que d'autres données de base liées aux hypothèses à l'étude<sup>13</sup>. Une enquête de suivi sera réalisée auprès des trois groupes afin de mettre à jour l'information recueillie après 18, 40 et 54 mois, à compter de la date de leur assignation aléatoire.

Un système d'information sur la gestion du projet (SIGP) de *Savoir en banque* a été mis en œuvre dans tous les sites pour appuyer les activités du programme et les besoins en matière d'évaluation. Les données du SIGP fourniront des renseignements importants sur le comportement d'épargne, les services de *Savoir en banque* reçus par les participants et l'utilisation des crédits jumelés. Étant donné que la formation en gestion financière et les services de gestion de cas pourraient avoir un impact plus positif pour le groupe *Savoir en banque-plus*, il est essentiel de documenter la mesure dans laquelle les participants ont utilisé ces services.

Outre les données des enquêtes de suivi et du SIGP, l'étude expérimentale utilisera les données fiscales recueillies par l'Agence du revenu du Canada (ARC), les données sur l'assurance-emploi recueillies par Ressources humaines et Développement des compétences Canada (RHDC) et les données sur l'aide sociale des provinces de la Nouvelle-Écosse, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique<sup>14</sup>.

Pour vérifier l'hypothèse selon laquelle les séances de formation et les services de gestion de cas auront un impact positif important au-delà des impacts attribuables aux seuls crédits jumelés, les expériences des membres du groupe *Savoir en banque-plus* seront comparées à celles des membres du groupe *Savoir en banque*. Pour vérifier les autres hypothèses, les expériences des membres des groupes *Savoir en banque* et *Savoir en banque-plus* seront comparées directement à celles des membres du groupe témoin à divers moments du projet.

L'échantillon cible de 3 600 personnes inscrites et assignées de façon aléatoire aux trois sites principaux est suffisant pour arriver à formuler des conclusions fiables et pertinentes en matière de politiques publiques. Tous les résultats au-delà d'une valeur-seuil appelée « effet décelable minimal » seront jugés statistiquement significatifs. L'effet décelable minimal est la plus petite différence entre le résultat d'un groupe de participants au programme et d'un groupe témoin qui sera considérée comme statistiquement significative avec une taille d'échantillon donnée. Par exemple, compte tenu de la taille initiale de l'échantillon de 1 200 personnes dans chacun des trois groupes et d'un taux d'attrition de l'échantillon d'environ 30 %, toute différence entre les actifs liquides accumulés par les groupes pendant le projet qui sera supérieure à 763 \$ sera statistiquement significative. Toute différence inférieure à 763 \$, même si elle est positive, ne sera pas considérée significativement différente de zéro. L'annexe C explique plus en détail la théorie de l'effet décelable minimal.

---

<sup>13</sup>Les enquêtes auprès des participants et des membres du groupe témoin sont effectuées par POLLARA Incorporated en vertu d'un contrat avec la SRSA.

<sup>14</sup>Les personnes inscrites ont accordé leur consentement éclairé à la SRSA pour l'obtention de ces renseignements directement auprès de RHDC, de l'ARC et des ministères provinciaux responsables de l'aide sociale.

Les effets décelables minimaux indiqués dans le tableau 3.1 signalent les comparaisons entre les groupes combinés de *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus et le groupe témoin qui seront faites pendant la durée du projet. Par exemple, le stock d'actifs liquides, qui représente la somme totale épargnée dans tous les instruments d'épargne disponibles, peut être mesuré à divers moments. Les participants à *Savoir* en banque déposeront leurs économies dans un compte spécial *Savoir* en banque, auquel les membres du groupe témoin n'ont pas accès; mais le groupe témoin pourrait épargner dans une certaine mesure dans des comptes bancaires réguliers, et peut-être aussi dans des fonds communs de placement, des fonds de placement, des certificats de placement garanti, des obligations d'épargne du Canada, des REER, des actions, des obligations ou autres actifs financiers. Une comparaison des actifs liquides permettra de déterminer si et dans quelle mesure les participants à *Savoir* en banque épargnent et accroissent ainsi le total de leurs actifs liquides relativement au groupe témoin.

**Tableau 3.1 : Effets décelables minimaux du projet pilote *Savoir* en banque**

Résultat	Effet décelable minimal
Proportion suivant des cours (%)	3,7
Proportion de travailleurs autonomes ou possédant une petite entreprise (%)	4,1
Somme d'actifs liquides (\$)	763

### Étude non expérimentale aux sites secondaires

Compte tenu du budget alloué au projet pilote, il était impossible d'étendre la méthodologie expérimentale à l'ensemble des 10 sites — il aurait fallu, pour cela, des groupes témoins et des échantillons beaucoup plus importants afin de satisfaire aux exigences d'une étude expérimentale élargie. En raison des considérations budgétaires, chacun des 7 sites secondaires a été autorisé à recruter seulement 150 candidats, soit 1 050 personnes au total, ayant tous pris part à *Savoir* en banque parce qu'il n'y avait pas de groupe témoin à ces sites-là.

À la différence de l'étude expérimentale qui excluait les prestataires d'aide sociale, chaque bureau de site dans l'étude non expérimentale aux sites secondaires pouvait recruter jusqu'à 25 % des participants parmi les personnes recevant de l'aide sociale au moment de s'inscrire.

Dans les sites secondaires, chaque personne inscrite est invitée à ouvrir un compte bancaire *Savoir* en banque, doit suivre les séances de formation et a accès à des services de gestion de cas. Toutefois, contrairement à l'approche commune adoptée aux trois sites principaux, il existe des différences prévues parmi les sept sites secondaires. L'impact des différences suivantes sur l'efficacité de *Savoir* en banque sera évalué :

- Digby offre une contribution jumelée de 4 \$.
- À Fredericton, le plafond d'épargne admissible pour l'obtention de crédits jumelés est de 2 000 \$, et une contribution jumelée de 6 000 \$ peut être versée.

- Montréal offre la contribution jumelée la plus élevée, soit 5 \$ pour chaque dollar épargné; cependant, le plafond d'épargne pour l'obtention de crédits jumelés est fixé à 900 \$ seulement.
- Kitchener–Waterloo fournit la contribution jumelée la plus faible, soit 2 \$, mais offre des services d'orientation accrus aux participants au lieu de verser le dollar supplémentaire de la contribution jumelée.
- Grey–Bruce offre une contribution de 2,50 \$; un montant supplémentaire de 0,50 \$ est disponible comme incitatif pour atteindre des objectifs de formation et d'épargne.
- À Calgary, les participants disposent de deux ans seulement pour accumuler les montants d'épargne donnant droit à la contribution jumelée, au lieu des trois années habituelles.

Winnipeg est le seul site ayant des critères d'admissibilité plus stricts. En effet, les candidats doivent avoir un revenu annuel inférieur au seuil de faible revenu (SFR) approprié pour être considérés comme admissibles, contrairement à 120 % du SFR dans tous les autres sites. Le site de Winnipeg a aussi établi un autre objectif : les deux tiers des participants devraient avoir un revenu inférieur à 60 % du SFR.

Pour les séances de formation en gestion financière, Digby, Montréal et Kitchener–Waterloo offrent un programme commun de formation identique à celui utilisé dans les trois sites principaux. Les sites de Fredericton, Grey–Bruce, Winnipeg et Calgary utilisent chacun un programme conçu localement qui diffère quelque peu du programme commun. La durée des programmes conçus localement varie de 15 à 30 heures.

Étant donné que le plan de recherche pour les sites secondaires est fondé sur des méthodes analytiques qui s'appuient moins sur de plus grands échantillons et des groupes témoins, les résultats seront moins fiables que ceux tirés de l'étude expérimentale dans les sites principaux. Le SIGP fournira des données quantitatives telles que des données démographiques, les opérations d'épargne, la participation aux séances de formation en gestion financière et de l'information sur l'utilisation des crédits jumelés. L'analyse s'appuiera aussi sur des méthodes de recherche qualitative, telles que l'observation de l'application et des séances de formation en gestion financière, ainsi que des entrevues avec le personnel des sites.

### **L'étude non expérimentale de l'aide sociale**

Comme il l'a été mentionné auparavant, les prestataires d'aide sociale inscrits aux sites principaux sont exclus de l'étude expérimentale. Chacun de ces sites a admis 75 prestataires d'aide sociale pour un total combiné de 225 à Halifax, Toronto et Vancouver. Ils ont tous bénéficié des avantages et services auxquels les membres du groupe *Savoir* en banque-plus avaient droit — ils n'ont pas été assignés à des groupes distincts.

Les résultats des prestataires d'aide sociale seront analysés au moyen de méthodes similaires à celles utilisées dans l'étude non expérimentale aux sites secondaires.

## Recherche sur la mise en œuvre

La recherche sur la mise en œuvre a deux objectifs principaux :

1. servir de compte rendu de l'expérience et démontrer que le modèle de *Savoir* en banque a bénéficié d'une « évaluation équitable »;
2. fournir un contexte pour l'interprétation des impacts de *Savoir* en banque et dégager les leçons apprises dans le cadre de la prestation du projet.

Pour démontrer que *Savoir* en banque a bénéficié d'une évaluation équitable, la recherche documentera le projet selon sa mise en œuvre véritable et elle indiquera tout écart significatif par rapport au modèle prévu du projet. La mise en œuvre de tout projet pilote d'envergure nécessite généralement des ajustements pour résoudre des situations imprévues. Dans la mesure où l'expérience mise en œuvre différerait substantiellement de l'intervention conçue, les évaluations des impacts seraient moins pertinentes pour le modèle prévu du projet. Cet élément de la recherche examinera le modèle prévu, les problèmes importants rencontrés et les correctifs apportés.

Il est aussi important de démontrer que l'information donnée aux personnes inscrites est exacte et uniforme et que ces dernières comprennent la nature de l'offre et des options de *Savoir* en banque. La recherche sur la mise en œuvre doit aussi faire en sorte que la prestation du projet est similaire aux trois sites principaux, où la conception de l'étude expérimentale présume l'uniformité des avantages et des services.

Le deuxième objectif de la recherche sur la mise en œuvre est d'examiner comment et pourquoi certains impacts se sont produits. Par exemple, la méthodologie employée pour l'étude expérimentale déterminera si et dans quelle mesure des impacts se sont produits, mais elle ne parviendra pas à expliquer pourquoi ils se sont produits. La recherche sur la mise en œuvre peut étudier certains des facteurs complexes et interdépendants qui pourraient être à l'origine de toutes les différences observées entre les groupes de participants au programme et le groupe témoin.

De plus, l'étude de la mise en œuvre du projet peut révéler des leçons à retenir concernant les problèmes fonctionnels et les réussites associés à la prestation d'un projet pilote de CID à grande échelle. Lorsque le projet est sur le terrain, ces leçons peuvent servir à en modifier le fonctionnement. À plus long terme, ces renseignements peuvent contribuer à la discussion continue sur les meilleures pratiques à adopter pour les CID et peuvent être précieux pour toute organisation désirent mettre sur pied un programme de CID.

La recherche sur la mise en œuvre englobera des analyses descriptives s'appuyant sur des données recueillies lors d'observations sur le terrain des activités dans les sites, des entrevues, des groupes de discussion et l'étude de documents. Les enquêtes et les données du SIGP fourniront également de l'information utile.

## Analyse avantages–coûts

L'analyse avantages–coûts est un élément essentiel de la méthodologie d'évaluation. Elle vise à aborder les points fondamentaux suivants : est-ce que *Savoir* en banque produira des gains nets ou des pertes nettes du point de vue des participants au programme? Est-ce que *Savoir* en banque sera rentable pour les contribuables et les budgets gouvernementaux? Et quels sont les avantages et les coûts de *Savoir* en banque pour la société dans son ensemble?

Pour aborder ces questions, l'analyse des avantages et des coûts de *Savoir* en banque sera évaluée à partir de différentes perspectives. Les avantages pour certaines personnes (par exemple, les crédits jumelés constituent un avantage pour les participants) représentent des coûts pour d'autres (les crédits constituent un coût pour le gouvernement et les contribuables). Il est donc utile de tenir compte non seulement des avantages et des coûts globaux revenant à l'ensemble de la société, mais aussi des avantages et des coûts du point de vue de différents segments de la société. Conformément aux pratiques acceptées en analyse avantages-coûts sociaux, la recherche examinera les avantages et les coûts selon les perspectives suivantes : les participants à *Savoir* en banque, le gouvernement et la société dans son ensemble.

Comme l'analyse avantages-coûts nécessite des estimations fiables des impacts, elle s'appuiera sur les impacts dégagés de l'étude expérimentale aux trois sites principaux. Par conséquent, l'analyse sera effectuée après la tenue de toutes les enquêtes auprès des personnes inscrites.

En prévision de l'analyse avantages-coûts, une étude des coûts opérationnels de *Savoir* en banque aux sites principaux sera réalisée à des stades appropriés du projet, lorsque toutes les activités seront en cours et que les défis initiaux de la mise en œuvre auront été satisfaits. Des rapports opérationnels ou financiers de SEDI et des organismes locaux de prestation de services serviront à déterminer les ressources dépensées pour administrer le projet. Les heures du personnel et les coûts relatifs au personnel du projet seront déterminés au moyen d'études du temps de travail, de feuilles de présence et d'entrevues du personnel. Des enquêtes seront effectuées pour déterminer comment le personnel des sites a consacré son temps à diverses activités du projet, pendant une période déterminée.

Les frais d'administration et d'exploitation bruts aux sites principaux seront estimés au moyen de principes d'analyse du coût standard<sup>15</sup>. Cette information servira à estimer les coûts de diverses activités du projet.

La plupart des avantages et des coûts deviendront évidents avant la date du rapport final d'évaluation sur *Savoir* en banque. Toutefois, certains avantages résultant d'activités éducatives additionnelles devraient ressortir après la période d'étude. Afin d'en tenir compte, l'analyse cherchera à projeter les données de l'étude expérimentale pour estimer le taux de rendement privé et externe de l'éducation et des activités de formation (Vaillancourt, 1992) ainsi que la valeur des impacts non marchands de la scolarité, tels les effets intergénérationnels, l'efficacité de la consommation et la santé. En règle générale, des méthodes non expérimentales seront utilisées pour estimer ces effets sur l'éducation et le revenu. L'information observée chez les participants au programme et les membres du groupe témoin peut ensuite servir à calculer les avantages nets du point de vue des participants, du gouvernement et de la société dans son ensemble.

Les principaux avantages et coûts non financiers, tels que le bien-être individuel, seront englobés dans l'analyse. Ces éléments non financiers s'appuieront surtout sur des projections des avantages à long terme et seront présentés dans des unités adéquates pour l'analyse.

Une description plus détaillée de l'analyse avantages-coûts est fournie à l'annexe D.

---

<sup>15</sup>Voir Greenberg et Appenzeller (1998) « *Cost Analysis Step by Step* » pour les étapes de l'estimation des coûts bruts de programmes.

## RAPPORTS DE RECHERCHE

La réalisation du projet pilote *Savoir* en banque nécessitera neuf ans. Le projet a commencé en juin 2000 par la planification de la conception des activités de *Savoir* en banque et de son évaluation. De juin 2001 à décembre 2003, les participants ont été recrutés et soumis à un processus de présélection — les derniers candidats ont été inscrits en février 2004 au terme de leur enquête de référence. En février 2007 prendra fin la période pendant laquelle tous les participants toucheront et dépenseront leurs crédits jumelés pour des usages autorisés. À compter de ce moment jusqu'en mai 2009, les enquêtes finales de suivi auprès des personnes inscrites seront effectuées et les rapports finals d'évaluation seront publiés.

Plusieurs rapports d'évaluation seront publiés sur *Savoir* en banque au fur et à mesure des différentes étapes du projet. Les rapports suivants sont à tout le moins prévus pendant le projet :

**1. *Aider les gens à s'aider eux-mêmes : Un aperçu préliminaire de Savoir en banque, publié en 2004***

Ce rapport englobait de l'information préliminaire sur le recrutement et l'inscription, les caractéristiques des participants et la population cible, la formation en gestion financière et la gestion des cas, et de l'information de base sur les habitudes d'épargne et le retrait de crédits jumelés.

**2. *Conception et mise en œuvre d'un programme d'aide à l'épargne pour les pauvres : Le projet Savoir en banque (le présent rapport)***

**3. *Résultats de l'enquête de suivi après 18 mois (à achever en 2006)***

Il s'agira du premier rapport concernant les impacts de *Savoir* en banque dans l'étude expérimentale aux sites principaux. L'enquête au terme de 18 mois a débuté en mai 2003; chaque participant et membre du groupe témoin de ces sites est soumis à une entrevue par téléphone 18 mois après son entrevue de référence. L'enquête porte sur les activités d'établissement du budget personnel des participants, les études et la formation, l'emploi et le revenu et les éléments d'actif et de passif. La situation des participants sera comparée à celle des non-participants du groupe témoin et à la situation qui existait juste avant leur admission à *Savoir* en banque, lors de leur entrevue pour l'enquête de référence.

**4. *Résultats des études non expérimentales (à achever en 2006 ou 2007)***

Ce rapport décrira les résultats de l'étude non expérimentale aux sites secondaires et de l'étude non expérimentale concernant les prestataires d'aide sociale aux sites principaux. Les conclusions s'appuieront sur l'information tirée de la recherche sur la mise en œuvre, du système d'information sur la gestion du projet et des séances de discussion de groupe. Les différences entre les résultats des sept sites secondaires seront interprétées dans le contexte des variations dans la conception et la prestation de *Savoir* en banque à ces sites.

**5. *Résultats de l'enquête de suivi après 40 mois (à achever en 2007 ou 2008)***

Ce rapport couvrira des sujets similaires à ceux du rapport de suivi après 18 mois, mais à un stade ultérieur.

## **6. Rapport final de *Savoir* en banque (à achever en 2009)**

Ce rapport englobera les résultats de l'enquête de suivi réalisée après 54 mois de l'étude expérimentale et l'analyse des avantages et des coûts de *Savoir* en banque. Il comprendra aussi un bilan des impacts des études non expérimentales.



## Chapitre 4 : De la promotion à l'assignation aléatoire

*Savoir* en banque est avant tout un projet pilote dont le but est d'expérimenter une stratégie de comptes individuels de développement (CID) au Canada. La première étape essentielle pour une évaluation rigoureuse de *Savoir* en banque était de trouver près de 5 000 personnes qui s'inscrivent au projet. Il importait non seulement de recruter ce nombre de personnes, mais aussi d'assurer un processus de sélection équitable.

Ce chapitre présente les défis que posaient le recrutement et la présélection des candidats potentiels ainsi que les procédures mises en place pour y arriver. Il expose également les ajustements qui ont été apportés tout au long de la période de recrutement afin de pallier les principales difficultés survenues pendant la mise en œuvre.

La première section décrit les activités des sites principaux et secondaires visant à informer la population cible de *Savoir* en banque et à recruter le nombre de personnes requis pour une recherche fructueuse. La deuxième section rend compte des résultats globaux obtenus à la suite des efforts de recrutement et fournit une estimation du taux de participation parmi la population admissible. La troisième section explique de quelle manière les demandes de renseignements des candidats potentiels au sujet de *Savoir* en banque ont été prises en charge. La quatrième section expose les procédures d'inscription et les étapes qui ont mené à l'assignation aléatoire des personnes inscrites à l'étude expérimentale à l'un des groupes de participants au programme ou au groupe témoin. La dernière section décrit le processus d'assignation aléatoire ainsi que les bases de données de recherche que les sites ont utilisées dans le cadre de leurs activités de recrutement.

### LE RECRUTEMENT

Il est préférable, lors d'études expérimentales, d'inviter un échantillon aléatoire de personnes, à partir d'une liste de candidats qualifiés faisant partie d'une population connue, à s'inscrire au projet. Cette façon de faire, habituellement privilégiée, n'a pu être suivie pour *Savoir* en banque, étant donné que l'information nécessaire n'était pas disponible aux fins de cette étude<sup>1</sup>.

C'est ainsi que les participants éventuels à *Savoir* en banque et les membres du groupe témoin ont dû être recrutés parmi les personnes à faible revenu de l'ensemble de la population. Les organismes locaux de prestation de services aux 10 sites se sont chargés de la promotion et du recrutement. La campagne de recrutement a commencé officiellement en juin 2001 dans les sites secondaires et en août 2001 dans les sites principaux, bien que chaque site ait commencé sa campagne à un moment qui différait quelque peu des autres sites. La période de recrutement devait, selon le plan initial, prendre fin le 31 mai 2003.

---

<sup>1</sup>Puisque *Savoir* en banque est financé par le gouvernement fédéral, des pourparlers ont eu lieu avec l'Agence du revenu du Canada (ARC) pour étudier la possibilité d'obtenir de l'information sur la population à faible revenu qui aurait pu servir pour former un échantillon de personnes pouvant répondre aux critères d'admissibilité de *Savoir* en banque. Il a été décidé que l'information émanant de l'ARC ne pouvait être utilisée dans ce but.

Au début, Développement des ressources humaines Canada (DRHC), le ministère qui parrainait le projet à l'époque, a décidé de ne pas promouvoir *Savoir* en banque à grande échelle dans les médias nationaux et locaux, jugeant qu'une campagne de promotion largement médiatisée susciterait beaucoup trop d'intérêt parmi la population cible pour un projet pilote de portée limitée. Maintenues en vigueur de juin à novembre 2001, les restrictions médiatiques empêchaient les organismes locaux de prestation de services de solliciter activement des entrevues auprès des médias locaux et nationaux, mais non de répondre aux requêtes adressées à leurs bureaux. Les publicités payantes et les messages d'intérêt public diffusés par les médias locaux, comme les journaux, la télévision et la radio, étaient cependant autorisés. Les restrictions ont été modifiées en novembre 2001 pour permettre aux organismes de solliciter activement des entrevues auprès des médias locaux; auparavant, les organismes devaient rédiger un plan média et le faire approuver par SEDI (Social and Enterprise Development Innovations).

Il n'y a donc eu aucune campagne nationale de promotion pendant toute la période de recrutement. SEDI, en tant que coordonnateur de la mise en œuvre de *Savoir* en banque, formulait des suggestions de messages clés aux organismes des sites, approuvait la publicité et encourageait le partage d'information entre les sites. Les organismes devaient soumettre leur matériel publicitaire à l'approbation de SEDI. De plus, SEDI les incitait à se faire part de leurs techniques efficaces de recrutement au moyen de communications électroniques, de rencontres semestrielles de tous les sites et de rencontres régulières réunissant les représentants des sites principaux.

Chaque organisme local de prestation de services avait la responsabilité de développer un plan de promotion et de concevoir le matériel de promotion et de publicité. Divers moyens ont été utilisés : la promotion par l'intermédiaire d'autres organismes locaux; des publicités dans les journaux, à la radio et à la télévision; des messages dans le transport en commun; et des messages d'intérêt public. Les organismes ont aussi compté sur le bouche à oreille, conséquence de leurs efforts de promotion, pour joindre la population admissible.

## **Le début de la période de recrutement**

### ***Les sites principaux***

Toronto et Vancouver ont commencé à tenir des séances publiques d'inscription dès août 2001 et Halifax a suivi, environ un mois plus tard. Durant cette période, tous les sites expérimentaux — mais plus spécialement Halifax et Toronto — ont fortement compté sur un réseau d'organismes locaux pour promouvoir le projet, une expérience qui s'est révélée plus tard quelque peu inefficace<sup>2</sup>. Ce « réseautage d'organismes » consistait surtout en des rencontres avec leur personnel, la présentation du matériel sur le projet dans leurs bureaux et des rencontres avec des groupes de clientèles d'autres organismes à but non lucratif. Les organismes de *Savoir* en banque trouvaient que la clientèle de plusieurs de leurs organismes partenaires comptait un nombre élevé de prestataires d'aide sociale, mais peu de « personnes à faible revenu ».

Avant que ne débute le recrutement, les organismes de prestation de services estimaient que la promotion par d'autres organismes serait une méthode productive de recrutement qui

---

<sup>2</sup>Les types d'organismes locaux variaient d'un site à l'autre. On retrouvait notamment des organismes de services sociaux, des centres d'emploi, des centres de ressources pour les familles, des bureaux de quartier, des centres de santé communautaire, des centres de la petite enfance, des organismes ethnoculturels et des associations communautaires d'habitation.

allait de pair avec le caractère discret imposé par les restrictions médiatiques. Durant la campagne, les organismes partenaires répondaient de façon positive, mais souvent leur personnel ne transmettait pas les messages de *Savoir* en banque à leur clientèle. Certains organismes partenaires étaient si occupés par leurs activités quotidiennes qu'ils avaient peu de temps ou d'énergie à consacrer au recrutement pour *Savoir* en banque.

Le bureau de Vancouver a été le premier des sites expérimentaux à conjuguer d'autres méthodes de recrutement à la promotion par d'autres organismes. Jusqu'en mai 2002, son personnel s'est servi des journaux communautaires comme moyen principal de publicité; il a aussi mis des affiches dans certaines stations de transport en commun et utilisé des publipostages destinés à certains codes postaux. Il a fait paraître des annonces dans les journaux presque toutes les semaines à partir d'août 2001 et ensuite, sans arrêt, pendant toute la campagne de recrutement. La majorité des annonces ont paru dans des journaux communautaires principalement de New Westminster, Burnaby et Surrey. Des annonces ont aussi été diffusées dans le journal *The Employment Paper*, distribué à la grandeur de la région de Vancouver.

### **Les sites secondaires**

La plupart des sites secondaires ont commencé leurs activités de recrutement en mai ou juin 2001. Ils ont eu recours à plusieurs des techniques dont se servaient les sites principaux, c'est-à-dire les journaux, les annonces dans le transport en commun et la promotion par d'autres organismes. Mais la conception des campagnes de recrutement initiales différait d'un site secondaire à l'autre. Certains sont parvenus à concevoir rapidement une campagne efficace dans leur région. C'est le cas de Calgary et de Fredericton qui ont réussi à inscrire 50 participants, soit le tiers de leur objectif, avant la fin d'octobre 2001. Fredericton a conçu une campagne de publicité à volets multiples, tandis que Calgary a opté pour des annonces dans le système de train léger (le C-Train).

Ailleurs, la campagne de recrutement initiale s'est révélée beaucoup moins efficace. Tout comme les sites principaux, les sites secondaires se sont appuyés davantage sur la promotion du projet par d'autres organismes au début de leur période de recrutement. C'est le cas du bureau de Kitchener qui comptait grandement sur le recrutement par ses organismes partenaires et qui s'est servi d'affiches, de dépliants et de cartes postales tout au long de l'année 2001. Constatant que c'était insuffisant, le personnel a greffé, tôt en 2002, d'autres sources de publicité telles que les annonces par câblodistribution et la publicité dans le transport en commun. Les annonces dans le transport en commun ont eu un impact positif sur la campagne, contrairement aux messages d'intérêt public qui n'ont suscité que peu de demandes de renseignements.

Certains sites secondaires ont commencé lentement en raison de problèmes de personnel ou autres. Le site de Montréal a ainsi décidé de ne pas commencer le recrutement pendant l'été 2001 à cause de problèmes de personnel au bureau du site, mais aussi pour prendre le temps de clarifier les conséquences, pour les prestataires d'aide sociale, d'une participation à *Savoir* en banque<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup>Durant la phase de planification de *Savoir* en banque, le site de Montréal a tenté d'obtenir une dérogation à la réglementation provinciale sur les limites de revenu et d'avoirs financiers pour exempter les épargnes déposées dans un compte *Savoir* en banque par les prestataires d'aide sociale participant au projet. Dans l'attente de la réponse du gouvernement du Québec, le bureau du site de Montréal a reporté le recrutement de plusieurs mois. À la fin de 2001, même si la question n'était pas encore tranchée, le site a commencé à recruter des non-prestataires d'aide sociale. En juillet 2002, le gouvernement du Québec a accordé la dispense nécessaire de sorte que le site de Montréal a pu commencer à recruter des prestataires d'aide sociale.

### **Les faibles taux d'inscription du début**

La phase initiale de recrutement n'a pas connu beaucoup de succès, notamment dans les sites principaux. À la fin d'avril 2002, seulement 177 participants étaient inscrits à l'échantillon expérimental à Halifax, Toronto et Vancouver, après environ 8 mois de recrutement. Vancouver recueillait le plus grand nombre avec 100 inscriptions, suivie de Toronto, avec 48, et Halifax, avec 29. Au cours de cette période initiale, les sites principaux n'avaient inscrit que 5 % des 3 600 personnes nécessaires pour l'étude expérimentale dans un laps de temps correspondant à 38 % de la période initiale de recrutement<sup>4</sup>. Toutefois, durant la même période, une proportion élevée de prestataires d'aide sociale avait été recrutée : un total de 142 prestataires d'aide sociale avait été accepté, ce qui représente 63 % de la cible visée pour cette clientèle aux sites principaux, dans un laps de temps correspondant à 38 % de la période de recrutement.

À la fin de mars 2002, les sites secondaires avaient recruté 272 participants. Ce nombre représente 26 % de l'objectif commun dans un laps de temps correspondant à 42 % de la période initiale de recrutement<sup>5</sup>. Au printemps 2002, les trois sites principaux ont modifié leur campagne de recrutement, ce qui a amélioré les résultats à Toronto et, dans une moindre mesure, à Vancouver — mais le recrutement continuait de procéder avec lenteur à Halifax. C'est à ce moment que certains sites secondaires ont commencé à transformer leur campagne de recrutement.

## **La nouvelle campagne de recrutement**

### **Les sites principaux**

Étant donné les faibles résultats du recrutement initial, Halifax et Toronto ont lancé une nouvelle campagne de promotion à volets multiples au printemps 2002, tandis que Vancouver améliorait sa campagne existante.

Toronto a donné le coup d'envoi à sa campagne remodelée à la mi-mai 2002. Elle comptait bon nombre d'éléments, dont de nouveaux dépliants et affiches arborant le slogan « Wanted: 1200 people looking to change their lives. » (Nous recherchons 1 200 personnes désireuses de changer leur vie.). Les éléments clés de cette campagne étaient :

- Un communiqué de presse diffusé dans 80 endroits différents de la ville de Toronto, le 13 mai 2002.
- Une couverture dans le *Mandarin World Journal* et un avis subséquent placé sur un site Web mandarin par un lecteur du journal.
- Un segment de sept minutes en mandarin sur la chaîne de télévision locale CFMT.
- La page couverture du journal gratuit *Learning Curves*, distribué dans les bibliothèques de Toronto.
- Des affiches dans certaines voitures de métro, autobus et tramways du système de transport en commun de Toronto.

---

<sup>4</sup>Les bureaux des sites ont commencé à accepter les demandes d'inscription à l'étude expérimentale le 20 août 2001. La période initiale de recrutement a pris fin le 31 mai 2003 (une période de 21 mois).

<sup>5</sup>Les premiers sites secondaires ont commencé à inscrire des participants au début de juin 2001.

- Des annonces publicitaires dans le *Metro Today* (maintenant appelé *Metro*), une publication gratuite disponible dans les stations de transport en commun.
- Des annonces payantes dans des stations de radio et des journaux portugais, tamouls et somaliens.
- Des affiches et dépliants distribués par le personnel du site et quelques participants à divers organismes et commerces de neuf secteurs de Toronto.

La campagne de Halifax a commencé en avril 2002 et s'apparentait à celle de Toronto sur plusieurs points. Le slogan en était « A better education. A better life. » (Une meilleure éducation. Une meilleure vie.). La campagne comprenait :

- Une conférence de presse, le 23 avril 2002, qui a généré une couverture dans les journaux, la télévision et la radio locaux.
- Des annonces publicitaires dans les journaux, le *Halifax Chronicle Herald* et le *Halifax Daily News*.
- Des annonces dans le système de transport en commun de Halifax.
- Des annonces publicitaires diffusées sur le *Television Guide Channel*.

Si la transition effectuée par Vancouver au printemps 2002 n'a pas été aussi radicale que celle de Halifax et de Toronto, certains changements importants ont entraîné l'augmentation du nombre de demandes de renseignements au bureau de Vancouver. Le personnel a repensé le matériel utilisé pour la campagne, qui affichait dorénavant des animaux tels que des écureuils avec le slogan « *learn\$ave helps you squirrel away more nuts than you can imagine.* » (*\$avoir en banque... rien de tel pour faire des réserves!*). De plus, le bureau de Vancouver a commencé à accorder plus de place au recrutement dans la ville même de Vancouver. Il faut souligner que, si les résidents de la ville de Vancouver pouvaient s'inscrire, la campagne de recrutement précédente avait surtout privilégié ceux de Burnaby, New Westminster et Surrey. Le bureau de Vancouver a donc ciblé la ville de Vancouver au moyen d'annonces publicitaires dans *The Georgia Straight*, un hebdomadaire gratuit disponible à plusieurs endroits de la ville. Le bureau a également lancé une campagne d'envergure dans les autobus et le système de transport rapide du Grand Vancouver (le Sky Train).

À bien des égards, la réaction à la campagne de promotion du printemps 2002 démontre que, malgré les caractéristiques communes des stratégies de promotion des trois sites principaux, ce qui a semblé fonctionner différait d'un site à l'autre. À Toronto, une grande proportion de nouveaux immigrants canadiens — spécialement ceux venant de Chine — ont répondu avec passablement d'enthousiasme à la campagne de promotion. Le personnel du site a remarqué que *\$avoir en banque* avait un grand retentissement dans cette communauté et s'y répandait rapidement par le bouche à oreille. Les personnes intéressées se renseignaient à cause de deux sources principales, soit les annonces publicitaires dans les voitures de métro et dans le journal *Metro Today*, avec un bon nombre d'appels faisant aussi suite au bouche à oreille et à l'entrevue à CFMT. La publicité dans le transport en commun a été très réussie, en partie parce que le système de transport en commun de Toronto a laissé de nombreuses affiches dans les voitures de métro pendant près d'un an sans frais supplémentaires, même si le bureau de Toronto n'avait acheté la publicité que pour six semaines.

La publicité dans les journaux était au centre de la campagne de recrutement de Vancouver. Le journal *The Georgia Straight* s'est révélé un atout pour la campagne : entre juin et août 2002, le site a reçu 355 appels de gens dont l'intérêt avait été suscité par cette source. Les annonces dans le Sky Train ont été inefficaces et n'ont généré qu'un nombre limité d'appels. Quant au site de Halifax, aucun des outils de recrutement n'a donné les résultats escomptés. La plupart des sources ont engendré un nombre égal d'appels.

À la suite du succès relatif obtenu au début de leur nouvelle campagne, les bureaux de Toronto et de Vancouver n'ont retenu que les éléments gagnants de leurs efforts de promotion pour le reste de la campagne de recrutement. Ainsi, Toronto a acheté à trois autres reprises des blocs de publicité de quatre semaines dans le *Metro Today*. Toronto a également actualisé sa campagne dans le réseau de métro à l'aide de nouveaux « blocs à feuillets détachables » fixés sur les annonces publicitaires et de nouvelles affiches en mai 2003<sup>6</sup>. Quant au site de Vancouver, il a continué à publiciser le projet dans les journaux, en particulier *The Georgia Straight*. La publicité dans les autobus et le train rapide n'a pas été renouvelée après une période de huit mois. À l'automne 2002, une partie du matériel a été traduite en d'autres langues tel le chinois. Plus tard durant la campagne de recrutement, les sites de Toronto et de Vancouver ont observé que le nombre de personnes recrutées grâce au bouche à oreille était plus élevé. Les personnes inscrites étant plus nombreuses, plus de gens parlaient de *Savoir* en banque. Le bouche à oreille est donc devenu un outil de publicité très utile à Vancouver, où il a engendré plus d'appels au bureau du site, que n'importe quel autre moyen.

Le site de Halifax a tenté de lancer une autre vaste campagne à l'automne 2002 avec du matériel mettant en évidence le même slogan « wanted » que le bureau de Toronto avait trouvé si efficace. Néanmoins, tout comme pour la campagne précédente de Halifax, le résultat a été plutôt limité. La nouvelle campagne comprenait de la publicité dans les autobus et par câblodistribution, des affiches dans les abribus, des messages publicitaires dans le journal *Halifax Daily News*, ainsi que des panneaux-réclames et un publipostage destiné aux ménages à faible revenu. Le bureau de Halifax a aussi distribué du matériel aux employeurs dont le personnel pouvait être admissible au projet. La plupart des moyens utilisés pour la campagne publicitaire de Halifax l'ont été pour une période assez courte — seulement pendant l'automne 2002. Le seul élément qui a été conservé pendant l'hiver 2003 jusqu'à la fin de mai a été la publicité présentée par câblodistribution.

Les bureaux des sites de Toronto et Vancouver ont finalement laissé transpirer un sentiment d'urgence, ce qui a aidé la campagne de recrutement. Par exemple, le bureau de Toronto a constaté que les gens présentaient leur demande plus rapidement après des séances d'inscription faisant salle comble. Le bureau de Vancouver a noté que certains des mois de la fin de 2003 avaient été les plus productifs, lorsqu'il était devenu évident que les places disponibles s'envolaient. Par contre, le site de Halifax n'a jamais vraiment été en position de véhiculer ce sentiment d'urgence. Il a lancé une campagne de la « dernière chance » à l'été 2003, mais ni la campagne ni la réponse à la campagne n'ont vraiment eu de succès.

---

<sup>6</sup>L'utilisation de blocs à feuillets détachables dans le réseau de métro de Toronto peut expliquer le plus grand succès que la campagne de publicité dans le transport en commun y a obtenu par rapport à Vancouver – les blocs à feuillets détachables sont interdits dans le Sky Train.

### **Les sites secondaires**

Comme le mandat des organismes de prestation de services à chacun des sites secondaires était de ne recruter que 150 participants, le défi pour la plupart de ces sites était moins lourd. À un moment donné, plusieurs ont cependant constaté la nécessité d'élargir un peu l'éventail de méthodes de promotion. Fredericton a commencé sa campagne de recrutement en ayant recours à diverses méthodes — une approche vite fructueuse, puisque Fredericton est devenue un des premiers sites à atteindre ses objectifs, malgré une population relativement petite. Trois sites — Digby, Grey–Bruce et Kitchener — ont modifié leur approche et ont entrepris une campagne de publicité à volets multiples, semblable à celles qui ont été tentées par la suite dans chacun des sites expérimentaux. Parmi les ressources utilisées pour les annonces publicitaires, on retrouvait le transport en commun, la câblodistribution, les journaux et la radio — le type spécifique de média différait d'un site à un autre.

Les grands centres — Montréal, Winnipeg et Calgary — ont jugé que la taille de leur marché ne nécessitait pas une campagne de publicité à volets multiples. Ils ont plutôt opté pour un nombre limité de méthodes publicitaires, le recrutement par l'intermédiaire d'organismes et le bouche à oreille, ce qui a été satisfaisant. À Montréal, avec sa forte population, il a suffi d'un article dans le journal *Montreal Gazette* jumelé à des affiches dans les organismes partenaires.

Aux sites secondaires de Digby et Grey–Bruce, le recrutement a été particulièrement ardu. Les deux couvrent de grandes régions rurales avec une population relativement petite et dispersée. Outre une campagne de recrutement à volets multiples, d'autres mesures sans rapport avec la promotion ou la publicité ont dû être utilisées. Les deux sites ont été autorisés à accroître leur zone de recrutement respective. Tard en 2002, le site de Digby a commencé à accepter des demandes d'inscription venant des comtés voisins de Kings et Yarmouth. En mai 2003, Grey–Bruce s'est adjoint une partie du comté de Simcoe. Les deux sites ont constaté que les participants optaient fréquemment pour le démarrage d'une petite entreprise. Cela s'explique en partie par le fait que les institutions postsecondaires ne sont pas aussi facilement accessibles pour ces communautés qu'elles le sont dans les grands centres. En décembre 2002, DRHC a donc permis à SEDI de faire passer de 20 % à 40 % le nombre plafond de participants pouvant opter pour le démarrage d'une petite entreprise dans ces deux sites.

### **Les façons dont les participants ont entendu parler de *\$avoir* en banque**

La section précédente de ce chapitre traitait de l'impact relatif des diverses méthodes de recrutement utilisées par les bureaux de site pour atteindre leurs objectifs. Le tableau 4.1 résume les réponses des personnes inscrites à la question suivante, extraite du formulaire de demande d'inscription à *\$avoir* en banque : « Comment avez-vous appris l'existence de ce projet? ». Le tableau souligne l'importance d'une vaste campagne de promotion et l'impact du bouche à oreille, une source indirecte qui découle d'autres stratégies de recrutement plus directes.

**Tableau 4.1 : Proportion des personnes inscrites qui ont entendu parler de *\$avoir* en banque par diverses méthodes de recrutement, par groupe d'étude**

	Étude expérimentale (%) <sup>b</sup>	Étude non expérimentale (%)	Étude de l'aide sociale (%)
Bouche à oreille	34,7	41,1	22,2
Médias	28,9	14,1	16,9
Affiche/dépliant	16,5	18,6	10,7
Bureau de DRHC <sup>a</sup>	6,7	2,3	4,9
Autre organisme	7,5	18,6	33,3
Autre méthode ou inconnue	5,6	5,4	12,0
Taille de l'échantillon	2 382	1 001	225

**Source :** Système d'information sur la gestion du projet (SIGP).

**Notes :** Pour ce tableau, les données concernant l'étude expérimentale comprennent seulement les participants aux groupes *\$avoir* en banque et *\$avoir* en banque-plus.

<sup>a</sup>En décembre 2003, Développement des ressources humaines Canada a été scindé en deux ministères : Ressources humaines et Développement des compétences Canada et Développement social Canada.

<sup>b</sup>Exclut 18 cas de Vancouver pour lesquels les données ne sont pas disponibles.

Le nombre de personnes ayant entendu parler de *\$avoir* en banque par des amis, des parents ou des connaissances a révélé que le bouche à oreille est le moyen le plus efficace de promouvoir *\$avoir* en banque. C'est particulièrement vrai aux sites secondaires où le bouche à oreille a entraîné l'inscription de 41,1 % des participants — plus que le double du pourcentage de la méthode qui se classe bonne deuxième dans ces sites. Plus le projet progressait, plus le bouche à oreille s'affirmait en importance, tout en devenant par le fait même de plus en plus efficace à rejoindre les participants potentiels. Parmi les participants à l'étude expérimentale, 28,9 % avaient entendu parler de *\$avoir* en banque par les médias, qu'il s'agisse d'annonces, d'entrevues avec du personnel des sites ou d'articles concernant *\$avoir* en banque.

Dans les sites principaux, l'aide d'autres organismes locaux pour recruter des travailleurs à faible revenu s'est révélée relativement inefficace, puisque seulement 7,5 % d'entre eux avaient entendu parler de *\$avoir* en banque de cette manière. Cependant, les prestataires d'aide sociale étaient plus susceptibles d'être recrutés par des organismes partenaires; 33,3 % d'entre eux ont déclaré avoir entendu parler de *\$avoir* en banque par un autre organisme. Les sites secondaires se situent entre ces deux extrêmes avec 18,6 % de personnes recrutées au moyen de cette ressource.

Il convient de noter que, si la question sur le formulaire de demande d'inscription est très utile pour évaluer l'efficacité de diverses méthodes de recrutement, les personnes inscrites ont répondu à la question en indiquant seulement la principale façon dont elles avaient entendu parler de *\$avoir* en banque. Les bureaux des sites ont indiqué que de nombreuses personnes ont reçu l'information de plusieurs sources avant de contacter le bureau du site pour obtenir plus de renseignements au sujet de *\$avoir* en banque.

# LES RÉSULTATS FINALS DU RECRUTEMENT

## Les nombres calculés globalement

Au terme de la période prolongée de recrutement, les bureaux des sites avaient recruté 4 827 personnes, ou 99 % de l'objectif total de 4 875 personnes inscrites. Le tableau 4.2 montre les objectifs en matière de recrutement pour les trois études — l'étude expérimentale, l'étude non expérimentale aux sites secondaires et l'étude non expérimentale de l'aide sociale — ainsi que les inscriptions réelles pendant la période initiale et la période prolongée de recrutement. L'annexe E fournit une information plus détaillée sur le recrutement par site et par étude.

**Tableau 4.2 : Objectifs de recrutement et inscriptions réelles au terme de la période initiale et de la période prolongée de recrutement**

Type d'étude	Objectifs de recrutement	Inscriptions pendant la période initiale de recrutement <sup>c</sup>	Inscriptions pendant la période prolongée de recrutement <sup>d</sup>
Étude expérimentale <sup>a</sup>	3 600	2 427	3 601
Étude non expérimentale <sup>b</sup>	1 050	959	1 001
Étude de l'aide sociale	225	223 <sup>e</sup>	225
Total	4 875	3 609	4 827

Sources : Le Système d'information sur la gestion du projet (SIGP) et l'enquête de référence.

Notes : <sup>a</sup>Le nombre de personnes inscrites à l'étude expérimentale comprend les personnes assignées de façon aléatoire à un des groupes de recherche (groupe *Savoir* en banque, groupe *Savoir* en banque-plus ou groupe témoin) à la date indiquée. Comme on l'explique plus loin dans ce chapitre, l'assignation aléatoire avait lieu en général deux ou trois semaines après que la demande d'inscription avait été remplie — ou plus lors de circonstances atténuantes.

<sup>b</sup>Le nombre de personnes inscrites aux études non expérimentale et de l'aide sociale comprend les participants à qui une lettre d'acceptation a été postée à la date indiquée.

<sup>c</sup>Jusqu'au 31 mai 2003.

<sup>d</sup>Jusqu'en février 2004 pour l'étude expérimentale. La période de recrutement a pris fin dans tous les sites non expérimentaux en août 2003.

<sup>e</sup>Les deux derniers prestataires d'aide sociale inscrits avaient fait leur demande durant la période initiale de recrutement, mais selon le SIGP, le bureau du site ne leur a fait parvenir une lettre d'acceptation qu'à une date ultérieure.

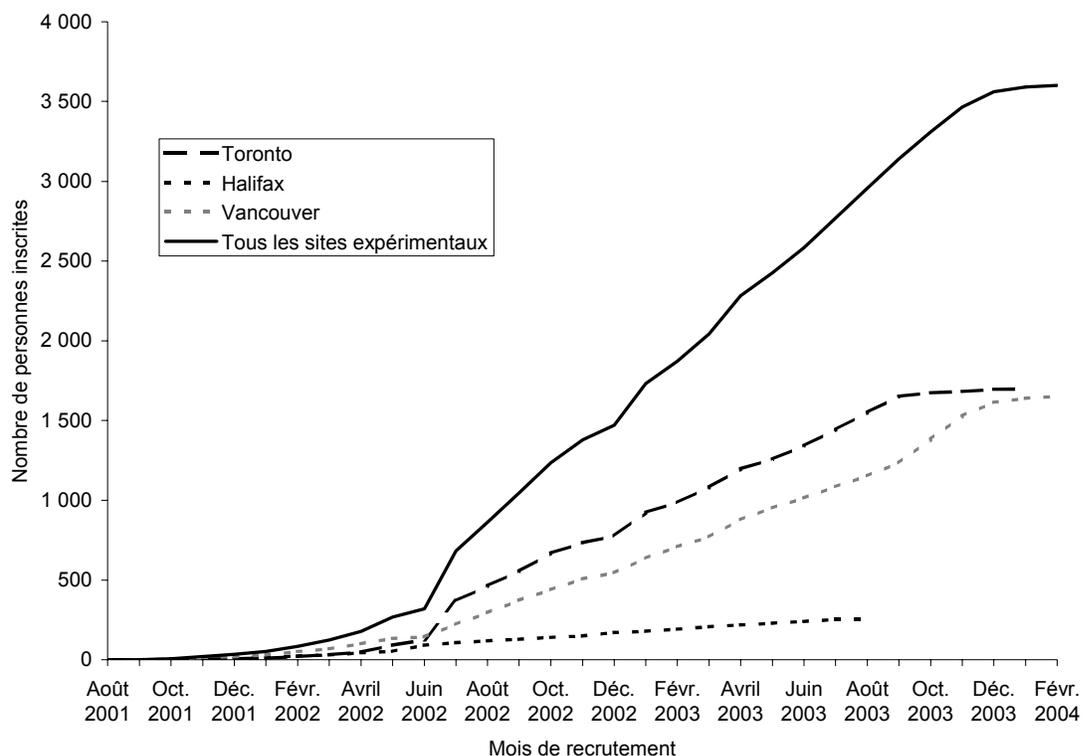
## Les sites principaux

Dans les sites principaux, un total de 3 601 personnes se sont inscrites à l'étude expérimentale et 225 autres personnes se sont inscrites à l'étude non expérimentale de l'aide sociale. Avant même que la période initiale de recrutement ne soit terminée, il était devenu évident qu'Halifax n'aurait pas le même taux de croissance des inscriptions que connaissent Toronto et Vancouver, et ne pourrait donc pas atteindre son objectif de 1 200 inscriptions pour l'étude expérimentale. Au printemps 2003, SEDI a donc décidé de répartir entre Toronto et Vancouver une grande partie des places assignées à Halifax. Les périodes de recrutement pour chacun des trois sites ont donc été ajustées. Le recrutement à Halifax a pris fin officiellement le 31 juillet 2003, avec 254 personnes inscrites à l'étude expérimentale. Les bureaux de Toronto et de Vancouver ont été informés qu'ils pourraient poursuivre leur recrutement jusqu'au 31 décembre 2003 — sept mois après l'échéance initiale. Le bureau de Toronto n'a pas eu besoin de toute la prolongation et a bouclé son recrutement dès la fin

d'août 2003, avec un total de 1 697 personnes inscrites. À Vancouver, la campagne s'est poursuivie jusqu'en décembre 2003, date à laquelle 1 650 participants s'étaient inscrits<sup>7</sup>.

Comme le montre la figure 4.1, le recrutement pour l'étude expérimentale aux sites principaux a débuté lentement pour ensuite s'affermir progressivement. Le recrutement a gagné en intensité dès juin 2002 — après les améliorations apportées par les sites principaux à leur campagne de promotion — et ce rythme accéléré s'est poursuivi jusqu'à la fin de la période prolongée de recrutement.

**Figure 4.1 : Nombre de personnes inscrites à l'étude expérimentale par mois d'inscription**



**Source :** Enquête de référence.

**Note :** Le mois de recrutement est basé sur la date de l'assignation aléatoire.

Si l'inscription à l'étude expérimentale a pris plus de temps qu'escompté, les prestataires d'aide sociale ont été recrutés assez aisément. Au printemps 2003, tous les participants à l'étude non expérimentale de l'aide sociale avaient été recrutés<sup>8</sup>. Pour la même période de temps, l'étude expérimentale n'avait atteint que 67,4 % de son objectif.

<sup>7</sup>Un nombre limité d'inscriptions a été accepté après ces dates pour remplacer les gens qu'on n'arrivait pas à contacter en vue de leur entrevue de référence. Elles sont englobées dans les totaux finaux qui paraissent plus haut et au tableau 4.2. Le premier rapport concernant la recherche sur *Savoir en banque — Aider les gens à s'aider eux-mêmes : Un aperçu préliminaire de Savoir en banque* (Kingwell, Dowie et Holler, 2004) — faisait aussi état des résultats de l'inscription. Dans ce rapport, les personnes assignées de façon aléatoire après le 31 décembre 2003 et celles inscrites après cette date pour remplacer les candidats qui ne pouvaient être joints en vue de leur entrevue de référence ont été exclues des totaux préliminaires relatifs au recrutement.

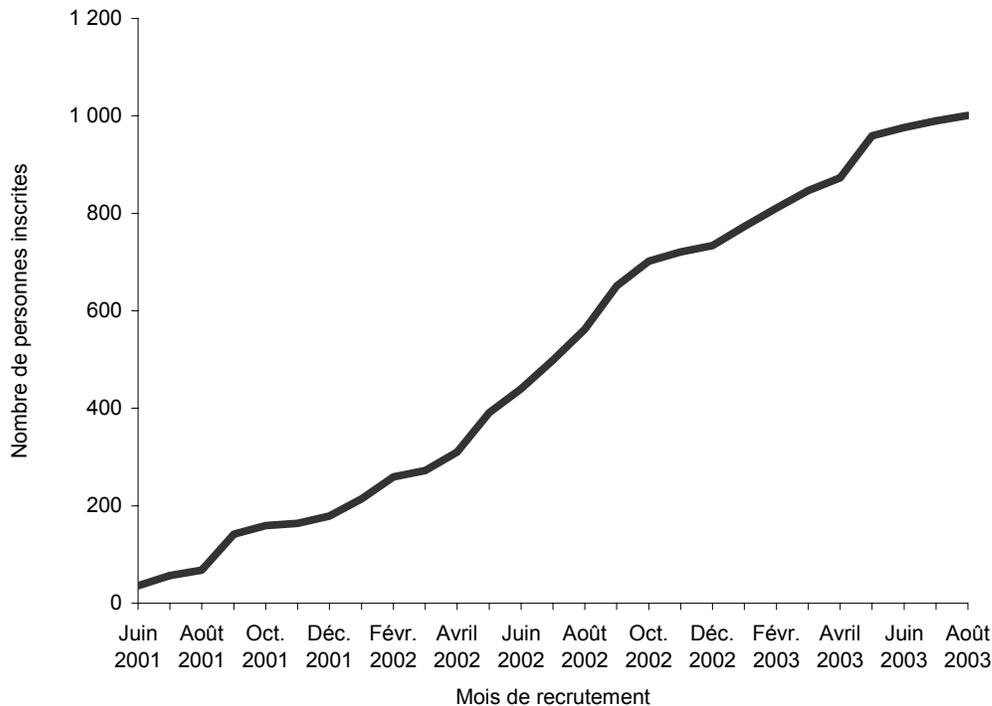
<sup>8</sup>Deux des 225 prestataires d'aide sociale n'ont pas été comptés officiellement comme inscrits durant la période initiale de recrutement. Selon le SIGP, ils avaient été acceptés, mais le bureau du site n'avait pas encore préparé leur lettre d'acceptation. La date qui paraît sur la lettre d'acceptation est la date officielle d'inscription.

Le recrutement des prestataires d'aide sociale aurait pu être achevé plus rapidement aux sites principaux. Durant certaines semaines, les bureaux de Halifax et de Vancouver ont suspendu le recrutement des prestataires d'aide sociale, ne libérant ces places que plus tard durant la période de recrutement, car ils redoutaient d'atteindre le plafond final prévu pour cette clientèle bien avant la fin de la période de recrutement, ce qui les aurait obligés à répéter que les places destinées aux prestataires d'aide sociale étaient déjà comblées.

### **Les sites secondaires**

Les sites secondaires sont venus bien près d'atteindre leur objectif global. Tous, sauf Grey–Bruce, ont pu recruter leur nombre maximal de 150 participants — le nombre total pour Grey–Bruce a été de 101. La figure 4.2 montre le progrès qu'ont connu les sites secondaires durant la période prolongée de recrutement de juin 2001 à août 2003<sup>9</sup>. Le recrutement global pour l'étude non expérimentale aux sites secondaires s'est fait beaucoup plus en douceur que celui de l'étude expérimentale — sa croissance a été régulière et constante tout au long de la période de recrutement. Cependant, la figure 4.2 tend à masquer le fait que le recrutement lent dans certains sites était contrebalancé par le recrutement intense dans d'autres sites. Par exemple, Fredericton a comblé un grand nombre de ses places très rapidement au début de la période de recrutement tandis que Montréal a eu un début très lent. Le nombre élevé de sites a pour effet d'éliminer les fluctuations individuelles qu'ont connues certains sites.

**Figure 4.2 : Nombre de personnes inscrites à l'étude non expérimentale aux sites secondaires par mois d'inscription**



**Source :** Système d'information sur la gestion du projet.

**Note :** Le mois de recrutement est basé sur la date de la lettre d'acceptation.

<sup>9</sup>Les sites de Grey–Bruce et de Kitchener ont obtenu une courte prolongation, au-delà du 31 mai 2003. Kitchener a terminé son recrutement en juillet 2003 et Grey–Bruce a cessé le sien en août 2003.

## Taux de participation

La première question de recherche à être soumise en vue de l'évaluation de *Savoir* en banque est : « Est-ce que l'offre d'incitatifs financiers pour épargner en vue de poursuivre des études ou une formation ou de démarrer une petite entreprise se révélera suffisante pour intéresser un nombre important de Canadiens à faible revenu et de nouveaux immigrants? ». Une autre façon de formuler cette question est : « Quelle est la proportion de la population admissible qui s'inscrira à *Savoir* en banque si on lui en donne l'occasion? ».

Le nombre réel de ménages admissibles<sup>10</sup> est inconnu, mais on peut l'estimer à partir de deux sources de renseignements disponibles auprès de Statistique Canada. L'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (EDTR)<sup>11</sup> et le Recensement du Canada ont chacun des caractéristiques particulières qui leur permettent de former des groupes de référence composés de ménages qui satisfont aux critères d'admissibilité à *Savoir* en banque. L'EDTR identifie les prestataires d'aide sociale et est donc très appropriée pour former des groupes de référence pour les études expérimentale et non expérimentale de l'aide sociale aux sites principaux. Ces groupes de référence sont donc composés d'un sous-échantillon de la population de l'EDTR qui comprend des ménages résidant à l'intérieur des limites des sites du projet, dont le principal soutien économique du ménage est âgé de 21 à 65 ans, n'est pas étudiant à temps plein et a un revenu inférieur à 120 % du seuil de faible revenu (SFR)<sup>12</sup>. Le groupe de référence pour l'étude expérimentale ne compte aucun prestataire d'aide sociale, contrairement au groupe de référence pour l'étude de l'aide sociale qui n'est composé que de prestataires d'aide sociale.

Les tailles des échantillons de l'EDTR sont inadéquates pour représenter la population admissible aux sites secondaires. L'échantillon non expérimental aux sites secondaires est composé à la fois de prestataires d'aide sociale et de non-prestataires d'aide sociale. Puisque le Recensement de 2001 comprend aussi ces deux groupes, il convient pour représenter la population admissible aux sites secondaires. Par conséquent, le groupe de référence pour l'étude non expérimentale aux sites secondaires est un sous-échantillon de la population du Recensement qui comprend des ménages résidant à l'intérieur des limites des sites du projet, dont le principal « soutien de ménage » est âgé de 18 à 65 ans et a un revenu inférieur à 120 % du SFR.

Le nombre de personnes inscrites par rapport au total de la population admissible est représenté par le taux de participation indiqué au tableau 4.3. Celui pour l'étude expérimentale a été de 1,27 % pour la durée de la période prolongée de recrutement<sup>13</sup>. Les

---

<sup>10</sup>Comme mentionné au chapitre 3, pour les besoins de *Savoir* en banque, un « ménage » signifie des personnes seules et des familles économiques de deux personnes ou plus vivant sous le même toit et qui sont liées par le sang, le mariage, l'union de fait ou l'adoption. En vertu de cette définition, les personnes vivant sous le même toit mais n'étant pas liées sont donc considérées comme formant plus d'un ménage. Seul un membre par ménage pouvait faire une demande d'inscription à *Savoir* en banque.

<sup>11</sup>L'EDTR est une enquête longitudinale menée par Statistique Canada. Elle est composée de deux panels de répondants qui font l'objet d'enquêtes annuelles pendant une période de six ans. Un nouveau panel comprenant environ 30 000 adultes est introduit tous les trois ans. L'EDTR fournit des renseignements sur les caractéristiques démographiques, les relations familiales et la composition des ménages, l'éducation, l'emploi ainsi que d'autres renseignements. Statistique Canada a fourni à la SRSA des tabulations personnalisées des sous-échantillons de l'EDTR qui s'apparentaient le plus possible aux critères d'admissibilité susmentionnés.

<sup>12</sup>Les familles économiques de deux personnes ou plus ne sont pas questionnées quant à leur statut d'étudiant dans le recensement; par contre, elles le sont dans l'EDTR.

<sup>13</sup>C'est à Halifax qu'on a enregistré la période de recrutement la plus courte pour un site principal : elle s'est échelonnée de septembre 2001 à juillet 2003.

sites principaux ont recruté un total de 3 601 personnes pour l'étude expérimentale à partir d'une population admissible de 284 377. Même si le site de Halifax a enregistré le nombre absolu le plus bas (254 personnes inscrites), il a eu malgré tout le taux de participation le plus élevé avec 1,55 %. Le taux a été légèrement plus bas à Vancouver, 1,30 %, et c'est à Toronto qu'il a été le plus bas avec 1,20 %<sup>14</sup>.

**Tableau 4.3 : Proportion de la population admissible inscrite à *\$avoir* en banque**

Type d'étude	Taille de la population admissible <sup>a</sup>	Nombre de personnes inscrites	Taux de participation (%)
Total – Étude expérimentale <sup>b</sup>	284 377	3 601	1,27
Halifax <sup>b</sup>	16 341	254	1,55
Toronto <sup>b</sup>	141 452	1 697	1,20
Vancouver <sup>b</sup>	126 585	1 650	1,30
Total – Étude non expérimentale <sup>c</sup>	432 325	1 001	0,23
Total – Étude de l'aide sociale <sup>d</sup>	65 541	225	0,34
Total pour le Canada <sup>b</sup>	1 349 940	s.o.	s.o.

**Sources :** Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (année de référence 2002), Recensement de 2001, SIGP et enquête de référence.

**Notes :** <sup>a</sup>Inclut les personnes seules et toutes les familles économiques de deux personnes ou plus où la personne de référence est âgée de 21 à 65 ans.

<sup>b</sup>Exclut les prestataires d'aide sociale. La population admissible exclut les familles où la personne de référence est un étudiant à temps plein.

<sup>c</sup>Comprend à la fois les prestataires d'aide sociale et les non-prestataires d'aide sociale. La population admissible exclut les personnes seules qui sont aux études à temps plein, mais ne filtre pas les familles économiques de deux personnes ou plus quant à leur statut possible d'étudiant. Le statut de faible revenu est basé sur le revenu annuel de l'année 2000, tel que rapporté sur les formulaires de recensement.

<sup>d</sup>La population admissible comprend seulement les prestataires d'aide sociale et exclut les familles où la personne de référence est un étudiant à temps plein.

Le taux de participation à l'étude expérimentale est limité par l'objectif global qui avait été fixé, c'est-à-dire une petite proportion de la population admissible. Néanmoins, une période prolongée de recrutement intense a été nécessaire pour inscrire un nombre qui se rapproche de la cible, et un des sites principaux n'a recruté que 21,2 % de son objectif.

En raison des modestes objectifs pour l'étude non expérimentale et celle de l'aide sociale, les taux de participation ont été considérablement plus bas. L'étude de l'aide sociale a recruté 0,34 % de la population admissible et l'étude non expérimentale aux sites secondaires a inscrit 0,23 % de la population admissible. Nombre de ces sites auraient cependant pu facilement recruter plus de participants.

## L'étude de marché

Les taux de participation peu élevés soulèvent un certain nombre de questions : Est-ce que les campagnes de diffusion et de promotion ont échoué à joindre la population admissible en nombre suffisant? Qu'est-ce que les gens aiment de *\$avoir* en banque? Qu'est-ce qu'ils n'aimaient pas? Pourquoi les gens n'ont-ils pas été plus nombreux à présenter une demande de participation?

<sup>14</sup>Ces taux de participation remplacent les taux préliminaires fournis dans le premier rapport sur *\$avoir* en banque (Kingwell, Dowie et Holler, 2004), car les taux révisés sont basés sur les chiffres de l'inscription finale et sur des groupes de référence plus précis.

Afin de répondre à ces questions, la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a mené, entre avril et juin 2003, une étude de marché auprès de participants potentiels<sup>15</sup>. Des ménages provenant de milieux à faible revenu à Toronto et Vancouver ont été contactés de façon aléatoire par téléphone. Les répondants étaient d'abord invités à répondre à une série de questions de présélection visant à déterminer leur admissibilité à *Savoir* en banque : ces questions touchaient tous les critères d'admissibilité énumérés dans le présent rapport, y compris le montant de leurs avoirs financiers<sup>16</sup>.

Les intervieweurs lisaient ensuite une description de *Savoir* en banque aux répondants jugés admissibles. Ainsi, ceux qui ne désiraient pas poursuivre leur scolarité ou leur formation ni démarrer une nouvelle petite entreprise pouvaient être moins enclins à terminer l'entrevue. Les personnes désireuses d'aller jusqu'au bout de l'entrevue devaient répondre à une série de questions visant à évaluer leurs caractéristiques de base et leurs vues et intentions relativement à des questions importantes pour les objectifs de la recherche<sup>17</sup>. Les résultats de l'étude de marché sont présentés à l'annexe F.

### **Sensibilisation et intérêt à l'égard de *Savoir* en banque**

Lorsque l'étude a été menée au printemps 2003, 17,7 % des personnes admissibles à s'inscrire à *Savoir* en banque ont indiqué en avoir déjà entendu parler. La moitié de celles qui en avaient entendu parler en avait une très bonne impression et 41,8 %, une impression quelque peu positive. Parmi les raisons positives les plus souvent citées, mentionnons l'« argent gratuit » disponible aux participants (27,8 %) et le fait que *Savoir* en banque aidait les gens à atteindre leurs buts (36,4 %).

Seulement 4,7 % des répondants avaient une impression négative de *Savoir* en banque. Au nombre des raisons les plus souvent citées, il y avait la crainte de ne pas être admissible (6 %), ou celle d'être assigné au groupe témoin (4,9 %). Seulement 2,7 % ont dit douter que *Savoir* en banque soit un projet légitime.

Des 1 259 répondants admissibles, 38 avaient déjà présenté une demande de participation au projet. Ce nombre représente 17 % de ceux qui connaissaient déjà l'existence de *Savoir* en banque. Ces 38 demandes correspondent par ailleurs à un taux de participation de 3 % des 1 259 répondants admissibles.

Tous les répondants ayant manifesté un intérêt à l'égard de *Savoir* en banque ont été invités à assister à une des séances d'inscription qui devaient avoir lieu durant le mois suivant — 69,9 % ont indiqué être intéressés à y participer. Toutefois, lorsqu'ils ont été contactés à nouveau dans le cadre d'une deuxième enquête, environ un mois plus tard, très peu avaient donné suite à leurs intentions initiales. Seules 29 personnes avaient en fait participé à une séance pour obtenir de l'information sur *Savoir* en banque ou faire une demande d'inscription — soit 6,4 % des 452 personnes qui avaient été contactées une deuxième fois<sup>18</sup>. Le manque de temps a été la raison la plus souvent invoquée pour ne pas

---

<sup>15</sup>Cette étude a été réalisée par la société POLLARA Inc. liée par contrat à la SRSA.

<sup>16</sup>Pour simplifier les choses, on demandait aux répondants si certains des avoirs du ménage totalisaient moins de 3 000 \$; ils n'étaient pas tenus de préciser la valeur exacte des avoirs de leur ménage.

<sup>17</sup>Les caractéristiques des personnes qui ont répondu à l'entrevue ressemblent beaucoup à celles du groupe de référence formé à Toronto et à Vancouver.

<sup>18</sup>Bien que 854 répondants aient déclaré être intéressés à assister à une séance, nombre d'entre eux n'ont pas répondu à la seconde enquête parce qu'on n'arrivait pas à les joindre durant le mois suivant, parce qu'ils n'ont pas voulu y répondre ou parce qu'ils étaient des prestataires d'aide sociale n'étant pas admissibles à l'étude expérimentale.

avoir assisté à la séance. Seulement 2,4 % ont reconnu ne plus être intéressés et 1 % ont affirmé qu'ils ne croyaient pas que l'offre était légitime.

Parmi ceux qui avaient assisté à une séance, 16 ont rempli un formulaire de demande d'inscription — soit 55 % de ceux qui avaient assisté à une séance et 3,5 % de ceux qui avaient dit vouloir y assister et avaient répondu à la deuxième enquête. Six autres personnes ont déclaré avoir toujours l'intention de remplir leur formulaire de demande. Un nombre relativement élevé — 313 répondants — a dit espérer pouvoir assister à une séance dans l'avenir.

### **Répercussions sur le taux maximal de participation**

Le premier rapport sur la recherche relative à *Savoir* en banque (Kingwell, Dowie et Holler, 2004) analysait les observations qui découlent de l'étude de marché en estimant un taux maximal de participation. Dans cette section, les résultats de ce rapport préliminaire ont été mis à jour en tenant compte des renseignements obtenus depuis sa publication.

Les résultats de l'étude de marché indiquent que 3 % des répondants admissibles avaient déjà rempli une demande de participation à *Savoir* en banque avant qu'on communique avec eux dans le cadre de l'étude de marché. Après avoir entendu parler du projet durant l'enquête, 2,1 % de personnes supplémentaires ont présenté une demande d'inscription au cours du mois suivant l'enquête<sup>19</sup>. En conséquence, un mois après l'enquête, le taux de participation chez les répondants admissibles avait grimpé à 5,1 %. Ce taux de participation cumulatif repose sur le fait que tous les répondants admissibles étaient au courant de *Savoir* en banque et de leur admissibilité au programme après avoir répondu à l'enquête<sup>20</sup>. Ainsi, le taux de 5,1 % peut être interprété comme une estimation du taux maximal de participation chez les personnes admissibles dans l'ensemble de la population.

Le premier rapport sur *Savoir* en banque (Kingwell, Dowie et Holler, 2004) indiquait qu'on tenterait de déterminer jusqu'à quel point les personnes ayant manifesté de l'intérêt auraient effectivement fait une demande à la suite du deuxième volet de l'étude de marché. D'après des recherches plus poussées, il n'est pas certain que les répondants au deuxième volet ont fait une demande à *Savoir* en banque<sup>21</sup>.

Une autre méthode d'estimation du taux maximal de participation à *Savoir* en banque consiste à hausser le taux de participation réel en présumant que l'ensemble de la population admissible finirait par être au courant de *Savoir* en banque. D'après les données recueillies lors de l'étude de marché, 17,7 % de la population admissible dans les secteurs à faible revenu de Toronto et Vancouver connaissaient *Savoir* en banque en avril et en mai 2003. À ce moment-là, 2 209 personnes étaient inscrites à l'étude expérimentale à ces deux sites — le taux de participation correspondant est de 0,82 % selon la taille des populations admissibles,

---

<sup>19</sup>Le 2,1 % supplémentaire est basé sur le fait que 16 personnes ont fait une demande parmi les 452 personnes contactées une deuxième fois — ce qui représente 3,54 % de ces dernières. Si on applique cette proportion aux 739 personnes qui avaient indiqué être intéressées à assister à une séance d'information, on estime que 26,2 personnes de plus auraient rempli une demande. Ces 26,2 personnes représentent 2,1 % des 1 259 répondants admissibles.

<sup>20</sup>L'avis selon lequel ils étaient admissibles était basé sur leurs réponses aux questions de présélection qui, dans certains cas, s'apparentaient aux critères d'admissibilité.

<sup>21</sup>Cette conclusion repose sur : (1) les dossiers du bureau de Vancouver traitant de la façon dont les personnes inscrites ont entendu parler de *Savoir* en banque, et (2) les efforts pour jumeler les numéros de téléphone extraits des formulaires de demande avec les numéros de téléphone extraits de l'étude de marché, pour les répondants ayant acquiescé à cette démarche. Malheureusement, aucune de ces méthodes n'a indiqué clairement qu'il y avait eu des demandes additionnelles de la part des répondants.

tel que le montre le tableau 4.3. À l'aide d'une simple extrapolation, la hausse du niveau de connaissance de 17,7 % à 100 % ferait passer le taux de participation à Toronto et Vancouver de 0,82 % à 4,6 %<sup>22</sup>. Ainsi, si la totalité de la population cible dans ces secteurs avait été au courant de *Savoir* en banque à ce moment, environ 4,6 % de la population admissible aurait pu faire une demande d'inscription.

Ces observations mènent donc à deux estimations différentes du taux maximal de participation potentielle si l'ensemble de la population admissible avait été au courant de *Savoir* en banque. Bien que ces deux estimations résultent de méthodes différentes, elles tendent toutes deux à en arriver à un pourcentage de 5 % de la population admissible.

## **PLUS D'INFORMATION SUR \$AVOIR EN BANQUE**

Les personnes qui connaissaient l'existence de *Savoir* en banque et qui étaient intéressées à obtenir plus d'information au sujet du projet et à faire une demande d'inscription communiquaient en général avec le bureau du site. Le personnel du site répondait alors à leurs questions et tentait de planifier une rencontre soit seul à seul, soit lors d'une séance d'inscription avec d'autres candidats potentiels. Comme il le sera expliqué ci-après, le processus était un peu plus compliqué pour les candidats aux sites principaux que pour ceux des sites secondaires, en raison de la façon de procéder à l'assignation aléatoire à Halifax, Toronto et Vancouver. Les séances d'inscription étaient obligatoires pour quiconque désirait faire une demande pour l'étude expérimentale aux sites principaux — il était interdit de présenter une demande sans d'abord assister à une séance.

### **Les sites principaux**

Pour en apprendre davantage au sujet de *Savoir* en banque, les gens pouvaient téléphoner au bureau du site ou consulter le site Web local de *Savoir* en banque. De façon générale, ces sites Web contenaient une information plus détaillée sur le projet, les critères d'admissibilité, les prochaines séances d'inscription, ainsi que le numéro de téléphone pour communiquer avec le bureau du site. Les personnes intéressées consultaient souvent les pages du site pour se renseigner davantage avant de communiquer avec le bureau du site ou de se présenter à une séance d'inscription. Les sites Web se sont révélés utiles, car ils aidaient les gens à déterminer s'ils étaient admissibles, sans avoir à contacter le bureau du site.

Si les gens appelaient au bureau du site, on leur donnait plus d'information sur *Savoir* en banque et on leur posait des questions élémentaires quant à leur admissibilité. La quantité de renseignements fournis aux gens par téléphone variait d'un site à l'autre — ainsi, à Vancouver, on posait un peu plus de questions de présélection qu'à Toronto. Lorsqu'on avait déterminé que la personne était probablement admissible, on la renseignait quant aux horaires et lieux de tenue des séances d'inscription à venir.

Les sites de Halifax et de Vancouver allaient plus loin que le site de Toronto, dans leurs interventions par téléphone. Le personnel demandait aux gens de s'inscrire à des séances

---

<sup>22</sup> Le taux extrapolé de 4,6 % est obtenu en divisant le taux moyen pour Toronto et Vancouver, au 31 mai 2003 (0,82 %), par la proportion de la population admissible dans ces villes, tel qu'il avait été estimé par le groupe de référence de l'EDTR qui avait entendu parler de *Savoir* en banque à ce moment, tel qu'estimé par l'étude de marché (17,7 %). Cette extrapolation repose sur l'hypothèse que ceux qui n'étaient pas encore au courant de *Savoir* en banque auraient finalement fait une demande d'inscription dans la même proportion que ceux qui en connaissaient déjà l'existence.

d'inscription précises et faisait souvent un suivi auprès de ceux qui ne s'étaient pas présentés. De plus, lors du premier contact téléphonique avec les participants potentiels, on leur indiquait les documents dont ils auraient besoin lors de la séance d'inscription et on leur expliquait l'importance rattachée à ces documents.

À Toronto et Vancouver, des séances d'inscription de groupe avaient lieu plusieurs fois par semaine, à plusieurs endroits de la zone de recrutement, souvent dans les locaux d'autres organismes à but non lucratif. À Vancouver et tout particulièrement à Halifax, on tenait aussi des rencontres d'inscription individuelles, en plus des séances d'inscription de groupe.

Les trois sites utilisaient un diaporama standard pour les séances. Celui-ci présentait l'information touchant la recherche expérimentale, les paramètres du programme *Savoir* en banque et les critères détaillés d'admissibilité. Au terme des séances, on remettait aux personnes intéressées un formulaire d'inscription et un formulaire d'acceptation par lequel elles consentaient, en toute connaissance de cause, à respecter les conditions associées à l'étude expérimentale. Le formulaire de consentement éclairé décrivait les principales caractéristiques du projet et les conditions spécifiques s'y rattachant, notamment l'accord que donne le candidat et par lequel la SRSA est autorisée à obtenir des renseignements personnels de sources gouvernementales, à des fins de recherche.

À Halifax et Vancouver, on invitait les personnes présentes aux séances d'inscription à remplir un formulaire d'inscription à la fin de la séance. Le personnel du projet pouvait ainsi aider les gens et les conseiller sur la meilleure façon de remplir le formulaire. À Toronto, le personnel a plutôt eu recours au système de retour des formulaires par le courrier — on invitait les candidats à remplir le formulaire à la maison et à le retourner par la poste ou en personne au bureau du site. Les candidats de Toronto recevaient, avec le formulaire d'inscription, une enveloppe de retour adressée au bureau du projet.

Le personnel de la SRSA a assisté à plusieurs séances d'inscription au cours de la période de recrutement, afin d'évaluer à quel point les renseignements clés au sujet de *Savoir* en banque étaient communiqués de façon claire et adéquate. C'est ainsi que la SRSA a pu constater que les trois sites présentaient le diaporama standard avec un degré élevé de conformité. Dans certains cas — plus particulièrement lors de séances de petits groupes ou individuelles —, les présentations étaient moins formelles. Toutefois, même dans ces circonstances, la SRSA a constaté que les messages fondamentaux de *Savoir* en banque étaient expliqués clairement. Le personnel des sites a animé plusieurs séances d'inscription et s'est donc familiarisé rapidement avec le matériel. Les erreurs observées par la SRSA étaient généralement mineures et ont eu lieu au début de la période de recrutement, lorsque le personnel en était encore au stade d'appivoiser la complexité des critères d'admissibilité de *Savoir* en banque et les questions qui pouvaient surgir concernant le projet.

De façon générale, les candidats intervenaient lors des présentations et posaient maintes questions sur des aspects de *Savoir* en banque qu'ils ne comprenaient pas bien. La SRSA a constaté que certains sujets soulevaient plus de questions et demandaient aux candidats éventuels plus de temps pour bien les comprendre. La SRSA a noté en particulier que les règles régissant les comptes bancaires *Savoir* en banque — par exemple, la période d'épargne, le montant d'épargne maximal et minimal et le nombre requis de dépôts mensuels — suscitaient beaucoup de questions lors des séances d'inscription. Ces caractéristiques sont décrites au chapitre 6 du présent rapport qui fournit aussi de l'information quant aux enquêtes

spéciales confirmant que les participants comprenaient bien, de façon générale, les règles clés de *Savoir en banque*<sup>23</sup>.

L'augmentation rapide des inscriptions de Toronto à l'été 2002 a donné lieu à des séances d'inscription regroupant de nombreuses personnes. Ces séances se sont souvent révélées difficiles et engendraient leur lot de frustration pour les candidats et le personnel du projet — maintes personnes n'avaient pas la chance de poser leurs questions comme elles l'auraient fait si les séances avaient regroupé moins de gens. Le site de Toronto n'a pas tenu compte du nombre de personnes voulant assister à une séance en particulier ou n'a pas tenté de limiter le nombre de personnes présentes aux séances, parce qu'on ne voulait refuser personne ni décourager quiconque de s'inscrire – surtout après plusieurs mois au cours desquels le recrutement avait été faible. Toutefois, après la réaction initiale à la campagne publicitaire à volets multiples, le nombre moyen de personnes présentes aux séances d'inscription a graduellement diminué, devenant ainsi plus facile à gérer.

### **Les sites secondaires**

Plusieurs des étapes du processus d'inscription adoptées aux sites secondaires étaient semblables à celles de l'étude expérimentale aux sites principaux. Par contre, l'absence d'enquête de référence et d'assignation aléatoire simplifiait grandement le processus des sites secondaires. Dans la majorité de ces sites, le premier contact entre le participant et le bureau du site se faisait par téléphone. Tout comme dans les sites de l'étude expérimentale, c'était l'occasion d'aborder certaines caractéristiques de *Savoir en banque* et de vérifier sommairement l'admissibilité des répondants. Après cette conversation téléphonique, le personnel invitait le candidat à une rencontre individuelle ou une séance d'inscription de groupe<sup>24</sup>. Le nombre de séances individuelles variait d'un site à l'autre, mais les objectifs de recrutement plus raisonnables aux sites secondaires permettaient en général de tenir plus de rencontres individuelles. Contrairement aux sites expérimentaux, les sites secondaires n'employaient pas un diaporama commun à tous les sites, lors de leurs séances d'inscription<sup>25</sup>.

Étant donné le nombre plus restreint de séances d'inscription aux sites secondaires, la SRSA y a assisté à moins de séances. La SRSA a constaté que les présentations y étaient moins formelles que celles des sites principaux. Les participants étaient néanmoins généralement bien informés et avaient une bonne compréhension des caractéristiques clés de *Savoir en banque* avant de s'inscrire. De plus, le personnel des sites secondaires connaissait bien le projet et pouvait répondre aux questions des candidats.

## **LES MODALITÉS DE DEMANDE D'INSCRIPTION**

Après que les candidats potentiels avaient reçu l'information pertinente et décidé de participer au projet, on leur demandait de remplir un formulaire d'inscription et de fournir

---

<sup>23</sup>Ces enquêtes comprennent une enquête à la sortie d'une « séance d'orientation » à l'intention des participants au groupe *Savoir en banque* et au groupe *Savoir en banque-plus*, ainsi qu'une enquête de suivi tenue 10 mois après les entrevues de référence.

<sup>24</sup>Dans les sites ruraux, la plupart de ces activités avaient lieu par la poste ou par téléphone.

<sup>25</sup>Le guide des activités de *Savoir en banque* accordait plus de flexibilité aux sites secondaires quant à la présentation du matériel. La seule règle stipulée était que certains messages clés devaient être communiqués à chaque personne avant qu'elle ne remplisse sa demande d'inscription.

certain documents justificatifs. Ce formulaire était le même à tous les sites – sauf que le formulaire de consentement éclairé n’était pas joint pour les candidats désirant s’inscrire aux sites secondaires ni pour les prestataires d’aide sociale désireux de participer à l’étude non expérimentale aux sites principaux<sup>26</sup>.

Dans le formulaire d’inscription, les candidats devaient déclarer leur revenu total de l’année précédente et de l’année en cours au moment de la demande; le revenu pour l’année en cours était une projection fondée sur le revenu cumulatif à ce jour. Pour être admissible, le revenu du candidat devait être inférieur à 120 % du SFR pour ces deux années. Avant d’être acceptés, les candidats devaient présenter des documents originaux justifiant leur revenu tant pour eux-mêmes que pour leur conjoint(e), le cas échéant, pour l’année précédente et l’année en cours au moment de la demande. Le revenu des autres membres de la famille économique devait également être déclaré sur le formulaire; on n’exigeait toutefois pas de documents justificatifs pour eux. Quant au revenu de l’année précédente, le document privilégié était l’avis de cotisation émis par l’Agence du revenu du Canada (ARC). Pour le revenu de l’année en cours, le candidat devait fournir un document séparé pour chaque source de revenu; par exemple, pour le revenu d’emploi, il s’agissait d’un talon de chèque de paye récent.

Le personnel des sites consacrait une bonne partie de son temps de travail à obtenir la documentation complète touchant le revenu, car il devait assurer un suivi pour tout document manquant et rappeler aux candidats de fournir l’information manquante. À Halifax et Vancouver, si on invitait les candidats à apporter tous les documents appropriés et nécessaires à la séance d’inscription, il arrivait souvent qu’ils ne les apportent pas. À Toronto, il était fréquent de recevoir par la poste les formulaires d’inscription remplis avant que la documentation requise ne soit soumise.

Outre l’information concernant leur revenu, les candidats devaient fournir leur date de naissance, numéro d’assurance sociale, statut de prestataire d’aide sociale, statut d’étudiant, leur choix d’objectif d’épargne ainsi que leurs coordonnées personnelles. On leur demandait aussi de déclarer leurs liquidités, y compris les soldes de comptes d’épargne, CPG, actions en bourse, obligations, fonds communs de placement, REER, REEE et autres épargnes<sup>27</sup>. Comme mentionné précédemment, les candidats n’étaient pas tenus de déclarer le solde de leur compte de chèques. Mais ils devaient indiquer s’ils étaient propriétaires d’une maison et, le cas échéant, la valeur marchande de leur propriété.

Quant aux critères à caractère non financier, l’évaluation de l’admissibilité se faisait en général à partir de renseignements fournis par le candidat lui-même. Le personnel des sites pouvait toutefois demander d’autres documents lorsqu’il le jugeait nécessaire. Cet acte de confiance dans la bonne foi des candidats a pu à l’occasion engendrer de la fausse représentation de la part de certains candidats; toutefois, SEDI avait jugé que la vérification de tous ces renseignements aurait été trop astreignante<sup>28</sup>.

---

<sup>26</sup>Le consentement des participants à l’étude non expérimentale était obtenu principalement au moyen de l’Entente de participation au projet, décrite au chapitre 6.

<sup>27</sup>Un candidat devait déclarer seulement le REEE dont il était le bénéficiaire (et non celui dont un autre membre du ménage était bénéficiaire).

<sup>28</sup>SEDI était responsable de la version définitive des critères et des formulaires de demande d’inscription, mais a toutefois eu des consultations étroites avec la SRSA tout au long du processus.

Une autre faiblesse apparente du processus de détermination des avoirs a été de ne pas prendre en compte les soldes des comptes de chèques. La décision avait été prise pour minimiser les situations où les candidats pourraient être refusés simplement parce que leur chèque de paye avait été déposé dans leur compte le jour précédant leur demande d'inscription. Mais cette règle peut avoir incité des candidats à transférer des fonds dans leur compte de chèques pour éviter de se voir refusés en raison de la limite permise des avoirs financiers. Selon l'enquête de référence, il appert qu'en raison de cette faille, un petit nombre de personnes inscrites ayant un solde de compte relativement élevé a été accepté à *Savoir* en banque : 9,8 % des répondants à l'enquête de référence ont indiqué avoir un solde minimal totalisant plus de 5 000 \$ dans tous leurs comptes de banque, dont les comptes de chèques, au moment où ils se sont joints à *Savoir* en banque.

Le niveau d'endettement ou la cote de crédit ne faisaient pas partie des critères d'admissibilité. Si le fait d'exclure les dettes rendait le processus de demande d'inscription bien plus facile à gérer, il est probable que maintes personnes jouissant d'avoirs financiers relativement élevés avaient des dettes personnelles encore plus élevées que leurs avoirs, et ont néanmoins été jugées inadmissibles à *Savoir* en banque<sup>29</sup>. En ce qui a trait à la cote de crédit, les candidats ont souvent été avisés que leurs problèmes de crédit pourraient nuire à leur possibilité d'ouvrir un compte *Savoir* en banque. Lorsqu'un candidat exprimait son inquiétude quant à sa solvabilité, le personnel des sites lui recommandait généralement de tenter d'ouvrir un compte régulier à RBC Banque Royale à titre d'essai, avant de faire une demande d'inscription à *Savoir* en banque<sup>30</sup>.

### **Les modifications apportées aux critères d'admissibilité**

Outre les changements apportés aux campagnes de recrutement, deux modifications importantes ont été apportées aux critères d'admissibilité, après le début de la période de recrutement, surtout en raison des faibles résultats du recrutement initial. Les modifications touchaient les limites permises en matière d'actifs et les critères d'admissibilité que l'on a adaptés pour mieux répondre à la situation particulière des nouveaux arrivants au Canada.

La limite maximale des actifs avait été initialement établie à 5 % du revenu de l'année précédente. Cependant, dès le début de la période de recrutement, plusieurs bureaux de site ont constaté qu'ils devaient refuser des candidats dont l'épargne dépassait à peine la limite — même s'ils avaient parfois un total d'épargne de moins de 1 000 \$. C'est ainsi qu'en novembre 2001, on a haussé la limite des actifs pour qu'elle ne dépasse pas le moindre de 10 % du revenu ou de 3 000 \$.

La seconde modification majeure concernait les candidats qui venaient d'arriver au Canada — aux fins du projet, un nouvel arrivant signifiait une personne qui a immigré au Canada durant l'année précédente ou l'année en cours au moment de la demande d'inscription. Dès le début de la période de recrutement, il est devenu évident qu'il fallait définir des règles particulières, ou protocoles, pour les nouveaux arrivants, qui sont entrées en vigueur en mars 2002. Entre-temps, les gens qui avaient gagné un revenu à l'étranger durant l'année précédant la demande d'inscription ou l'année de la demande d'inscription étaient inadmissibles à *Savoir* en banque.

---

<sup>29</sup>D'autres détails relatifs au processus de présélection de RBC Banque Royale sont fournis au chapitre 6.

<sup>30</sup>Si la personne était admise par la suite à *Savoir* en banque, ce compte pouvait être converti en compte *Savoir* en banque.

Les nouveaux arrivants ne pouvaient initialement faire de demande d'inscription à *Savoir* en banque pour deux raisons. Premièrement, c'est qu'il était difficile, parfois même irréalisable ou impossible de justifier leur revenu gagné à l'étranger par des documents. Des avis de cotisation n'étaient pas disponibles et les talons de chèque de paye, lorsqu'ils étaient disponibles, étaient en général dans d'autres langues que le français ou l'anglais. Deuxièmement, de nombreux immigrants sont tenus d'entrer au pays avec une bonne somme d'argent pour subvenir à leurs besoins pendant une période initiale de six mois, sans avoir recours à l'aide sociale. Ainsi, maints immigrants possèdent une bonne part de liquidités à leur arrivée au Canada. SEDI estimait injuste de pénaliser les nouveaux arrivants en considérant comme des actifs les fonds qu'ils étaient tenus d'apporter au pays pour subsister.

Au début du mois de mars 2002, SEDI a mis en vigueur la première version du protocole spécial concernant les nouveaux arrivants. Les candidats devaient déclarer leur revenu au moyen d'un formulaire spécial de *Savoir* en banque — le formulaire de déclaration de revenu gagné à l'étranger et d'actifs (DRÉA). Dans ce formulaire, on demandait de déclarer le revenu de toutes provenances (du Canada et de l'étranger) ou le revenu sous forme de transferts gouvernementaux en dollars canadiens, peu importe qu'il ait été gagné avant ou après l'arrivée au Canada. Le revenu gagné au Canada faisait l'objet d'une vérification, comme c'était le cas pour toute personne autre que les nouveaux arrivants<sup>31</sup>. Cependant, le revenu gagné en dehors du Canada était en général déclaré par un candidat et non vérifié au moyen de documents justificatifs. Les fonds apportés au Canada pour couvrir les frais de subsistance pendant six mois étaient vérifiés au moyen des formulaires IMM1000 ou IMM5292 remplis par les agents de l'immigration, au point d'entrée<sup>32</sup>.

On demandait également aux nouveaux arrivants de déclarer, dans le formulaire de DRÉA, la valeur actuelle de leurs actifs liquides dans des comptes de chèques, comptes d'épargne, et autres instruments d'épargne. Comme c'était la règle pour toute personne autre que les nouveaux arrivants, les fonds dans les comptes de chèques étaient exempts des limites habituelles d'actifs, lesquelles s'appliquaient à tous les autres actifs liquides.

SEDI a mis en vigueur une deuxième version du protocole concernant les nouveaux arrivants en juin 2002, établissant de façon plus précise les limites pour les liquidités des nouveaux arrivants, y compris le solde des comptes de chèques. Cette modification se révélait nécessaire pour empêcher que certains candidats puissent avoir des sommes importantes dans leur compte de chèques et ainsi contrevenir à l'esprit de la règle touchant la limite des actifs. On estimait que le risque de trouver de grosses sommes d'argent dans les comptes de chèques était plus grand pour certains nouveaux arrivants que pour toute personne autre que les nouveaux arrivants.

On demandait désormais aux nouveaux arrivants de déclarer les trois sources de revenus suivantes pour leur famille économique :

- le revenu de toutes provenances (du Canada et de l'étranger);

---

<sup>31</sup>Lorsqu'ils en faisaient la demande, les candidats étaient invités à consulter le site Web de la Banque du Canada pour pouvoir convertir les devises étrangères en devises canadiennes.

<sup>32</sup>Certaines personnes entrant au Canada à titre de réfugiés pouvaient ne pas avoir rempli le formulaire IMM1000 ou IMM5292; dans ces cas, on devait donc avoir recours à d'autres types de documents justificatifs.

- les fonds apportés au pays au point d'entrée<sup>33</sup>; et
- le transfert de fonds étrangers survenu entre le moment de l'arrivée et la date à laquelle la demande d'inscription était remplie<sup>34</sup>.

Les fonds provenant de ces trois sources étaient additionnés séparément pour l'année de la demande d'inscription et l'année précédant la demande d'inscription. Si le total de chaque année était moins de 120 % du SFR plus 3 000 \$, le candidat était jugé admissible. Le revenu et les actifs étaient traités ensemble selon un même critère, au lieu de critères séparés pour le revenu et les actifs.

Le protocole révisé avait l'avantage de définir les limites des avoirs liquides de façon non équivoque. Il permettait aussi de s'informer des fonds en possession du nouvel arrivant au moment de l'immigration, une information pouvant être directement vérifiée en la comparant à celle contenue dans le formulaire IMM1000. Mais cette démarche était plus complexe et fort coûteuse en temps d'administration.

Comme on s'y attendait, le protocole a permis aux nouveaux arrivants de s'inscrire à *Savoir* en banque tout en ayant un solde bancaire plus élevé que celui des personnes autres que les nouveaux arrivants. D'après l'information recueillie lors de l'enquête de référence, 25,3 % des nouveaux arrivants avaient un solde minimal total de plus de 5 000 \$ dans tous leurs comptes de banque au moment de leur admission à *Savoir* en banque — en comparaison de 3,5 % pour les personnes autres que les nouveaux arrivants qui jouissaient d'un solde de valeur semblable. On s'attendait à des soldes plus élevés pour les nouveaux arrivants, car ils étaient autorisés à avoir suffisamment de fonds dans leur compte bancaire pour couvrir leurs frais de subsistance pendant six mois à compter de la date de leur arrivée au Canada.

## **Le processus d'assignation aléatoire**

Seules les personnes inscrites à l'étude expérimentale à Halifax, Toronto et Vancouver ont été assignées de façon aléatoire. Lorsqu'un formulaire d'inscription et les documents justificatifs s'y rapportant étaient soumis à l'un de ces trois sites en vue de l'étude expérimentale, le personnel du site procédait à une dernière vérification pour confirmer que la demande d'inscription était complète et que le candidat était bien admissible. Halifax et Vancouver ont mis sur pied un système par lequel un autre membre du personnel vérifiait chaque demande d'inscription. À Toronto, aucune double vérification des formulaires d'inscription n'était faite.

Périodiquement, SEDI procédait à des vérifications ponctuelles des formulaires d'inscription. Au terme de la période de recrutement, le bureau de Toronto a été invité à faire une double vérification de tous ses formulaires, ce qui a permis de conclure que le processus de présélection avait été correctement suivi dans tous les sites. Il est arrivé très rarement qu'une bévue de la part du personnel se solde par l'admission d'un candidat par erreur — on estime que cela s'est produit dans moins de 1 % des cas.

<sup>33</sup>Si le candidat était arrivé au Canada durant l'année précédant sa demande d'inscription, ces fonds étaient additionnés aux revenus de l'année précédente. Sinon, ils étaient appliqués à l'année en cours. Le formulaire de DRÉA permettait de corriger, le cas échéant, toute répétition entre les fonds apportés au Canada et les revenus de toutes provenances.

<sup>34</sup>Comme c'était le cas pour toutes les personnes autres que les nouveaux arrivants, les actifs qui étaient bloqués pour une période d'au moins quatre ans faisaient l'objet d'une exemption.

Tous les vendredis, POLLARA recevait des copies de toutes les demandes d'inscription acceptées durant la semaine pour l'étude expérimentale. POLLARA faisait l'entrée électronique des renseignements contenus dans les formulaires et procédait à une ultime vérification de l'admissibilité et de l'intégralité de l'information. POLLARA appelait si nécessaire les bureaux des sites pour demander des éclaircissements ou des corrections pour les formulaires, ce qui s'est produit plus souvent dans le cas des formulaires provenant de Toronto. Dans l'ensemble, le système de double vérification existant aux bureaux de Halifax et de Vancouver, jumelé à l'aide supplémentaire de la part du personnel des sites pour compléter les formulaires d'inscription, a fait en sorte que leurs formulaires étaient mieux remplis.

Au terme de la vérification hebdomadaire des formulaires, les dossiers étaient envoyés au bureau d'appels de POLLARA à Bathurst, Nouveau-Brunswick, d'où les candidats acceptés étaient appelés pour l'entrevue de référence par téléphone<sup>35</sup>.

Chaque semaine, POLLARA envoyait les formulaires d'inscription et les réponses aux enquêtes à la SRSA qui, à partir des seuls numéros de cas, assignait les personnes à *Savoir* en banque, à *Savoir* en banque-plus ou au groupe témoin, au moyen de son algorithme d'assignation aléatoire. Une fois le processus d'assignation aléatoire terminé pour la semaine en cours, la SRSA fournissait à chaque bureau de site la liste des numéros de cas assignés à chacun des groupes. À leur tour, les bureaux de site communiquaient avec chacune des personnes inscrites pour les aviser des résultats et inviter celles qui avaient été assignées aux groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus à une séance d'orientation.

Au début de la période de recrutement, on a accusé des retards dans les entrevues de référence, et par conséquent, dans le processus d'assignation aléatoire. Ces retards ont grandement diminué au fur et à mesure que les processus s'amélioraient pour regrouper les formulaires d'inscription et joindre les personnes inscrites en vue de leur entrevue de référence. Une fois les processus mieux rodés, le temps moyen entre le moment où POLLARA recevait le formulaire d'inscription et l'assignation aléatoire était de deux ou trois semaines. Par la suite, des retards se sont produits en de rares occasions seulement, soit lorsque POLLARA devait attendre des éclaircissements sur certaines questions du formulaire d'inscription ou s'il était difficile de joindre les candidats pour leur entrevue de référence.

Le processus d'inscription était beaucoup moins compliqué aux sites secondaires et pour les prestataires d'aide sociale aux sites principaux. Comme il n'y avait pas d'assignation aléatoire ou d'enquête de référence, les candidats qui avaient toute la documentation nécessaire en leur possession au moment de rencontrer le personnel du site pouvaient parfois être acceptés au projet immédiatement. Il est même arrivé, lors de la première rencontre avec une personne admissible, qu'on lui offre sa séance d'orientation à *Savoir* en banque et qu'on lui remette les documents nécessaires à l'ouverture de son compte de banque. Aux sites expérimentaux, ces étapes ne commençaient, pour les non-prestataires d'aide sociale, qu'au terme de l'enquête de référence et de l'assignation aléatoire.

---

<sup>35</sup>La grande majorité des entrevues étaient effectuées en anglais par le personnel du bureau de Bathurst. Toutefois, l'enquête a aussi été traduite en chinois et, lorsque nécessaire, le bureau de Vancouver de POLLARA a communiqué en mandarin ou en cantonnais avec des candidats.

## LES SYSTÈMES D'INFORMATION DE SOUTIEN

Comme mentionné au chapitre 6, SEDI a élaboré un système d'information sur la gestion du projet (SIGP) *Savoir* en banque visant à fournir de l'information sur les caractéristiques personnelles pertinentes des participants et sur les activités liées au projet. Cependant, le SIGP a commencé le suivi des participants à *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus seulement après leur assignation aléatoire — par conséquent, cette base de données n'a pas été utile pour appuyer les processus de recrutement, de demande d'inscription et d'inscription, jusqu'à l'étape incluse de l'assignation aléatoire aux sites principaux. Chaque site principal a donc dû développer sa propre base de données « maison » pour prendre en charge le suivi des participants, dès le début de la période de recrutement. Si la fonctionnalité et la mise en œuvre de ces bases de données différaient d'un site à l'autre, elles permettraient néanmoins d'accomplir ce qui suit :

- faire le suivi du nombre d'appels au bureau du site ainsi que de la façon dont les interlocuteurs avaient entendu parler de *Savoir* en banque. C'est grâce à ces renseignements essentiels qu'il a été possible d'établir l'efficacité des divers éléments des campagnes de recrutement;
- faire le suivi des coordonnées et du statut des candidats pendant le processus d'inscription et d'assignation aléatoire<sup>36</sup>;
- générer automatiquement des lettres d'avis pour les participants à *Savoir* en banque, à *Savoir* en banque-plus et au groupe témoin, après l'assignation aléatoire et l'admission des candidats<sup>37</sup>.

Bien que ces bases de données aient été rudimentaires à certains égards, le personnel des sites a affirmé que ces bases de données faisaient le travail pour lequel elles avaient été conçues. Toutefois, l'incapacité du SIGP à accomplir ces tâches signifie qu'il a fallu entrer l'information deux fois pour pouvoir effectuer de multiples tâches — par exemple, on a dû entrer les noms et les coordonnées dans la base de données de suivi, et ensuite dans le SIGP, pour les participants à *Savoir* en banque et à *Savoir* en banque-plus. De plus, ni la base de données de suivi ni le SIGP ne pouvaient mettre en mémoire automatiquement les assignations aléatoires envoyées par la SRSA; on a dû les entrer manuellement dans les deux systèmes. Bien que l'entrée manuelle puisse être une source possible d'erreur, des vérifications effectuées par la SRSA ont indiqué que le processus a été exécuté avec exactitude<sup>38</sup>. Un système intégré plus poussé aurait transféré automatiquement au SIGP toute l'information provenant de la base de données de suivi.

---

<sup>36</sup>Vancouver commençait le suivi des candidats dès leur premier appel au bureau du site. Toronto commençait lorsque les candidats assistaient à une séance d'inscription.

<sup>37</sup>Le bureau de Halifax adressait ces lettres manuellement en utilisant l'information à partir de la base de données.

<sup>38</sup>La SRSA a comparé les regroupements d'assignations aléatoires entrés dans le SIGP aux données contenues dans l'ordinateur de la SRSA qui effectue l'assignation aléatoire.

## **Chapitre 5 :**

### **Caractéristiques des échantillons de la recherche**

Le présent chapitre décrit les caractéristiques des échantillons de la recherche du projet pilote *Savoir* en banque. Comme il a été mentionné au chapitre 3, *Savoir* en banque comprend trois études : (1) une étude expérimentale portant sur les personnes inscrites qui ont été assignées de façon aléatoire aux trois sites principaux; (2) une étude non expérimentale de l'aide sociale portant sur les prestataires d'aide sociale aux sites principaux; et (3) une étude non expérimentale portant sur toutes les personnes inscrites aux sept sites secondaires.

Les profils des échantillons sont présentés dans les trois premières sections. La quatrième section compare l'échantillon pour chacune des trois études avec le profil correspondant des populations cibles qui sont admissibles à *Savoir* en banque. Cette comparaison donne une indication de l'étendue à laquelle les résultats éventuels de ce projet pilote peuvent être généralisés à la population admissible, et elle indique le type de personnes qui étaient le plus attirées par les possibilités offertes par *Savoir* en banque.

L'étude expérimentale nécessite que les candidats acceptés soient assignés de façon aléatoire en deux groupes de participants au programme (les groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus) et un groupe témoin. Le processus d'assignation aléatoire devrait garantir que chaque groupe a des caractéristiques similaires. La section finale de ce chapitre examine si le processus d'assignation aléatoire a engendré le résultat recherché.

### **L'ÉCHANTILLON DES PERSONNES INSCRITES POUR L'ÉTUDE EXPÉRIMENTALE**

L'échantillon de l'étude expérimentale comprend 3 584 personnes de Halifax, Toronto et Vancouver<sup>1</sup>. De ce total, 1 195 ont été assignées de façon aléatoire au groupe *Savoir* en banque, 1 194 au groupe *Savoir* en banque-plus et 1 195 au groupe témoin. L'information concernant l'échantillon expérimental, présentée dans ce chapitre, provient des formulaires d'inscription, des formulaires d'information sur le participant et de l'enquête de référence. Ces sources donnent l'information concernant la situation démographique, socioéconomique et financière des personnes inscrites lors de leur admission à *Savoir* en banque. L'information détaillée concernant cet échantillon est disponible, parce que l'étude expérimentale est l'élément central de la recherche sur *Savoir* en banque et que chaque personne de l'échantillon expérimental a dû répondre à une entrevue dans le cadre de l'enquête de référence, avant d'être admise au projet. L'annexe G fournit des profils plus détaillés de l'échantillon expérimental.

---

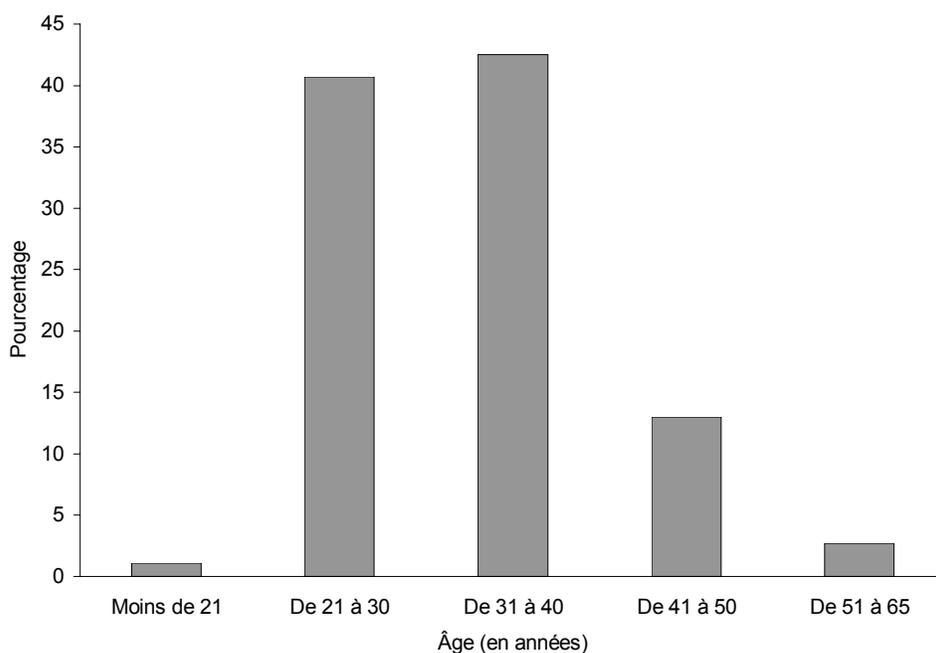
<sup>1</sup>Comme mentionné au chapitre 4, 3 601 personnes se sont inscrites à l'étude expérimentale. Dans un examen subséquent du processus de demande de participation, 14 personnes inscrites ont plus tard été jugées inadmissibles en regard des critères d'admissibilité; de plus, deux personnes inscrites ont refusé de consentir à ce que leurs données personnelles soient englobées dans la base de données de référence, et les réponses de l'une des personnes inscrites à l'enquête de référence n'ont pas été entrées adéquatement. L'échantillon a donc été réduit à 3 584.

## Caractéristiques démographiques

### Sexe et âge

Les membres de l'échantillon pour l'étude expérimentale aux sites principaux se répartissent presque en parts égales entre hommes et femmes. Un peu plus de la moitié (52,3 %) sont des femmes. En moyenne, les gens avaient 33,4 ans au moment de l'inscription. La figure 5.1 montre la proportion des membres de l'échantillon dans chaque groupe d'âge. Plus de 80 % de l'échantillon était âgé de moins de 40 ans. Seulement 2,7 % avait plus de 50 ans.

Figure 5.1 : Âge des personnes inscrites, échantillon expérimental

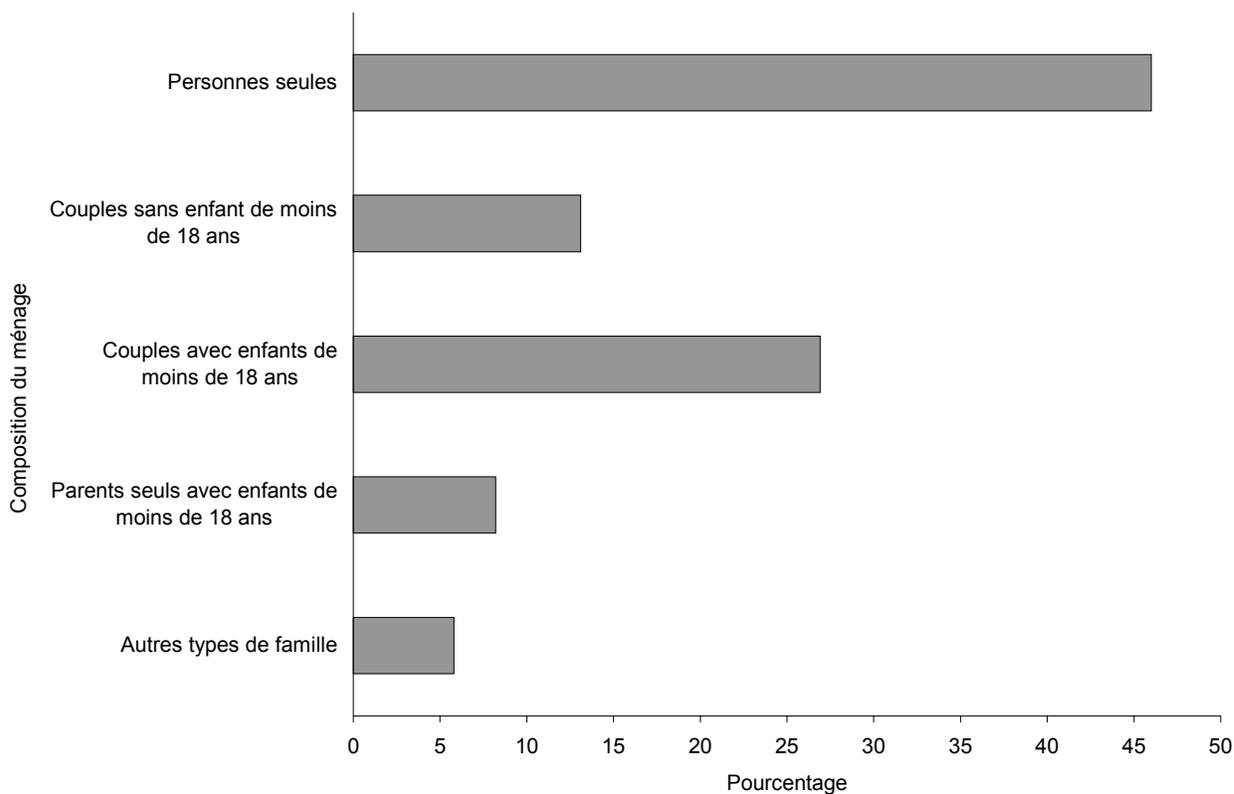


Source : Formulaire d'inscription.

### Composition du ménage

En moyenne, 2,1 personnes de la même famille vivaient dans un ménage type. De ce nombre, une moyenne de 1,6 personne était des adultes, tandis que le restant se composait d'enfants de moins de 18 ans. Comme l'indique la figure 5.2, une proportion élevée de l'échantillon se composait de personnes seules (46 %). Les couples avec enfants de moins de 18 ans constituent 26,9 % de l'échantillon, tandis que des parents seuls avec enfants de moins de 18 ans constituent un autre 8,2 % de l'échantillon.

**Figure 5.2 : Composition du ménage des personnes inscrites, échantillon expérimental**



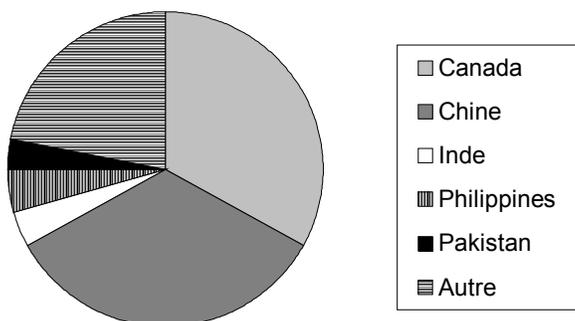
Source : Enquête de référence.

### **Citoyenneté**

Contre toute attente, un nombre élevé de membres de l'échantillon était des immigrants admis (49,7 %). Seulement 1,7 % étaient des réfugiés ou vivaient au Canada avec un permis de travail ou d'études. 48,5 % de l'échantillon étaient des citoyens canadiens et 33,2 % de l'échantillon étaient nés au Canada. Une proportion très élevée des gens nés ailleurs qu'au Canada (76,4 %) étaient arrivés au Canada pendant les cinq années précédant leur inscription à *\$avoir* en banque.

Comme l'indique la figure 5.3, la majorité des membres de l'échantillon sont nés en Chine (33,7 %) ou au Canada (33,2 %). L'Inde, le Pakistan et les Philippines représentent 11,3 % des lieux de naissance des membres de l'échantillon.

**Figure 5.3 : Pays de naissance des personnes inscrites, échantillon expérimental**



Source : Enquête de référence.

### Éducation

Les membres de l'échantillon avaient un degré élevé d'éducation formelle, 52,2 % détenant un grade universitaire de baccalauréat ou supérieur. Comme l'indique le tableau 5.1, seulement 7,6 % des membres de l'échantillon ont obtenu un diplôme d'études secondaires et ont cessé de poursuivre des études formelles à ce point.

**Tableau 5.1 : Plus haut niveau d'études, échantillon expérimental**

Plus haut niveau d'études	Pourcentage de l'échantillon
N'a pas terminé ses études secondaires	2,8
Diplôme d'études secondaires	7,6
Quelques cours postsecondaires	16,6
Certificat ou diplôme non universitaire	20,8
Grade universitaire	52,2

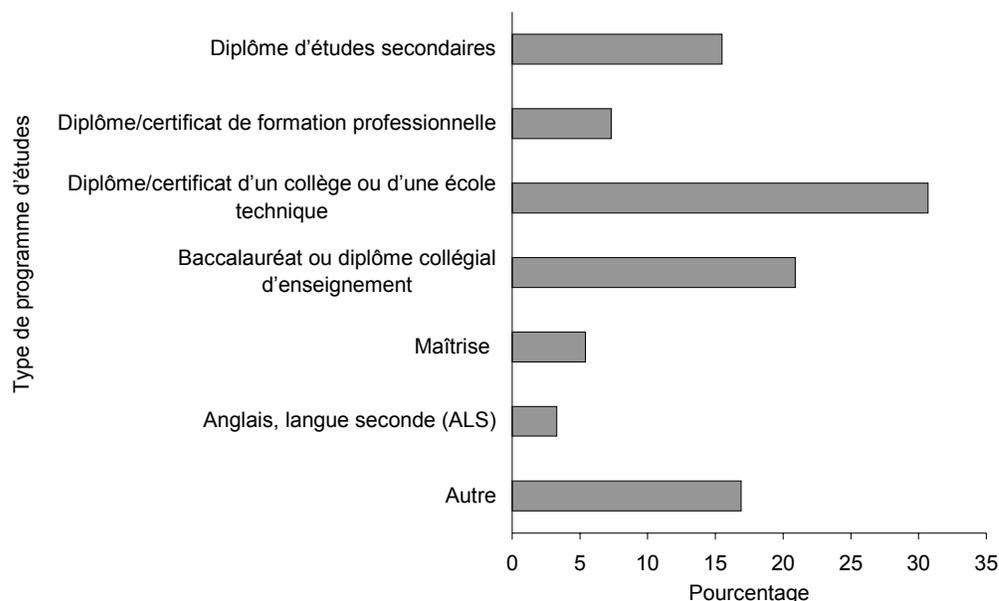
Source : Enquête de référence.

Plus de la moitié des membres de l'échantillon (56,1 %) ont obtenu leur plus haut niveau d'études ailleurs qu'au Canada, dans des établissements d'enseignement à l'étranger.

Seize p. cent des membres de l'échantillon étaient inscrits à des cours ou des programmes d'études lorsqu'ils ont répondu à l'enquête de référence. La plupart des gens étaient inscrits à temps partiel (12,6 %), tandis que 3,4 % l'étaient à temps plein<sup>2</sup>. Comme l'indique la figure 5.4, la majorité de ceux qui suivaient des études le faisaient en vue d'obtenir un certificat d'études collégiales ou techniques (30,7 %), un baccalauréat (20,9 %) ou un diplôme d'études secondaires (15,5 %).

<sup>2</sup>Une petite proportion de personnes inscrites a indiqué suivre des études à temps plein, pendant l'entrevue de référence. Selon les critères d'admissibilité, les étudiants à temps plein sont inadmissibles à *Savoir* en banque. Quelques raisons peuvent expliquer cet état de fait : (1) les cours d'appoint à temps plein au niveau du secondaire sont autorisés, (2) un intervalle s'est écoulé entre l'acceptation des demandes d'inscription et l'enquête de référence auprès des personnes inscrites à l'étude expérimentale, pendant lequel la situation personnelle peut avoir changé, et (3) une saisie erronée des données.

**Figure 5.4 : Membres de l'échantillon expérimental inscrits à un programme d'études, par type de programme**

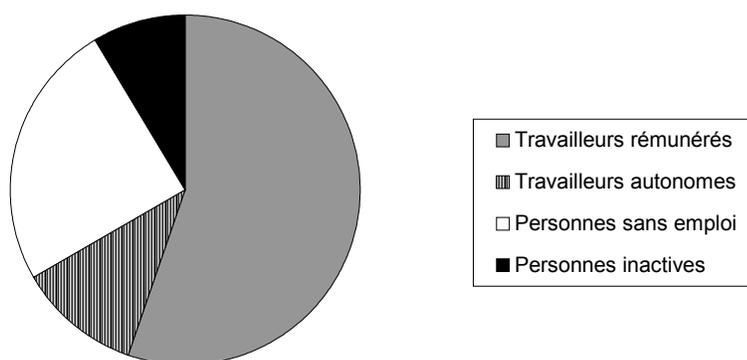


Source : Enquête de référence.

### Caractéristiques en matière d'emploi

Près des deux tiers des membres de l'échantillon avaient un emploi au moment de l'enquête de référence — 55,2 % avaient un travail rémunéré et 11,4 % étaient travailleurs autonomes. Comme l'indique la figure 5.5, 24,9 % étaient sans emploi et cherchaient du travail.

**Figure 5.5 : Situation au sein de la population active, échantillon expérimental**



Source : Enquête de référence.

Ceux qui travaillaient étaient en général concentrés dans trois industries. La plus grande proportion des membres de l'échantillon qui avaient un emploi travaillait dans les industries du

détail, du gros et des services (34,7 %). Le tourisme, les hôtels et les restaurants représentaient 14,5 % et les industries de fabrication et de transformation représentaient 12,3 %.

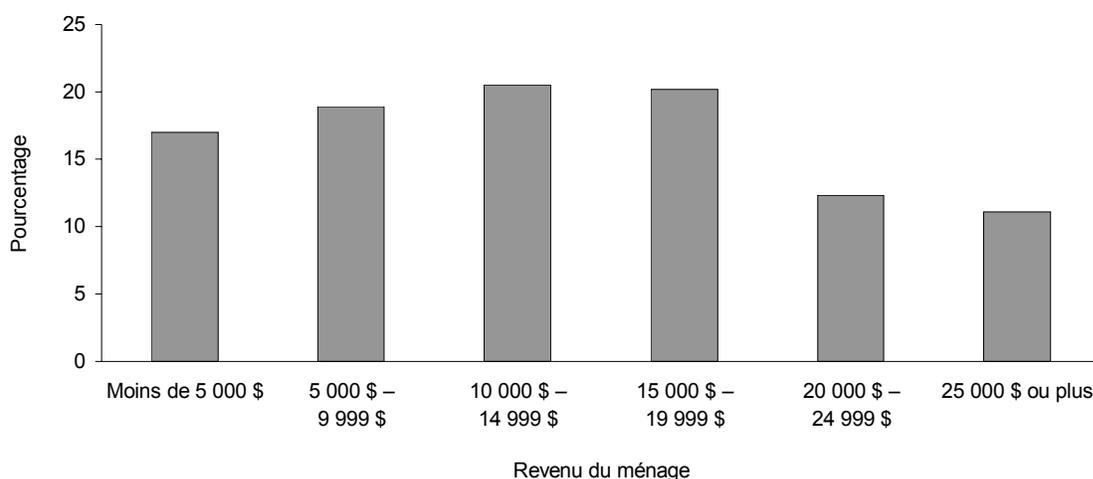
L'emploi avait tendance à être d'une durée relativement courte. Près de la moitié des gens ayant un travail (42,8 %) avaient entrepris leur emploi actuel moins de 12 mois avant l'entrevue de référence, tandis que 33,5 % occupaient cet emploi depuis un ou deux ans et 10,8 % depuis deux ou trois ans.

## Finances du ménage

### Revenu

Le revenu annuel du ménage était un critère important pour déterminer l'admission au projet *Savoir* en banque<sup>3</sup>. Étant donné que *Savoir* en banque est conçu pour les familles à faible revenu, le revenu total du ménage ne pouvait dépasser 120 % du seuil de faible revenu (SFR). En moyenne, le revenu du ménage pour l'année civile précédant immédiatement la demande d'inscription à *Savoir* en banque s'élevait à 13 943 \$ pour l'échantillon total de l'étude expérimentale. Comme l'indique la figure 5.6, la majorité des personnes inscrites ont un revenu familial se situant entre 5 000 \$ et 20 000 \$. Seulement 23,5 % ont un revenu familial dépassant 20 000 \$.

**Figure 5.6 : Revenu du ménage durant l'année civile précédant la demande d'inscription à *Savoir* en banque, échantillon expérimental**



Source : Formulaire d'inscription.

Les personnes inscrites à *Savoir* en banque avaient un revenu moyen de 11 208 \$ durant l'année civile précédant leur demande d'inscription. Le tableau 5.2 indique que le revenu d'emploi constituait la principale contribution aux revenus d'une personne (8 738 \$ pour un travail rémunéré et 314 \$ pour un travail autonome).

<sup>3</sup>Comme mentionné dans les chapitres précédents, le terme « ménage » exclut, aux fins du projet *Savoir* en banque, les personnes vivant dans un même logement qui ne sont pas liées par le sang, le mariage, l'union de fait ou l'adoption.

**Tableau 5.2 : Revenu individuel durant l'année civile précédant la demande d'inscription à \$avoir en banque, échantillon expérimental**

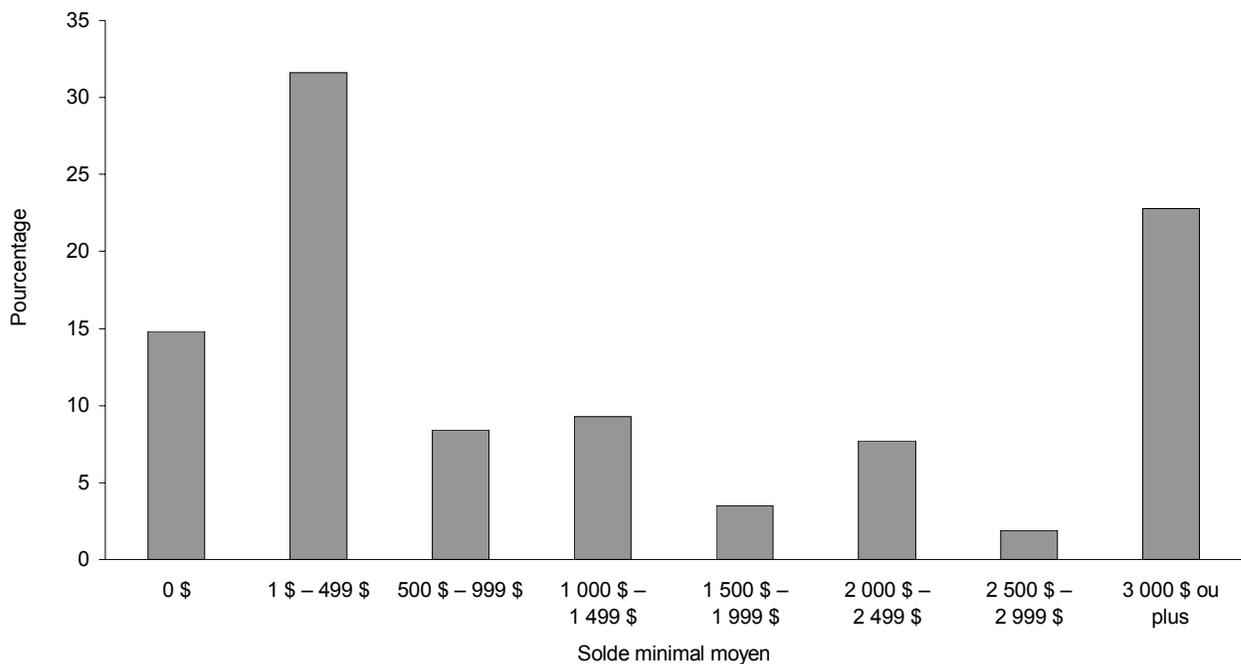
Source de revenu	Montant annuel (\$)
Revenu d'emploi	8 738
Revenu d'un travail autonome	314
Prestations d'assurance-emploi	455
Prestations d'aide sociale	154
Autres sources	1 547
<b>Total</b>	<b>11 208</b>

Source : Formulaire d'inscription.

### Épargne

La grande majorité des personnes inscrites à \$avoir en banque (98,2 %) avaient déjà au moins un compte bancaire, lors de leur admission au projet. Celles qui en avaient un avaient un solde minimal moyen de 2 088 \$ durant le mois précédant l'entrevue de référence. Comme l'indique la figure 5.7, une minorité substantielle des personnes inscrites n'avait aucune épargne dans leur compte.

**Figure 5.7 : Solde minimal moyen des comptes bancaires durant le mois précédant l'entrevue de référence, échantillon expérimental**



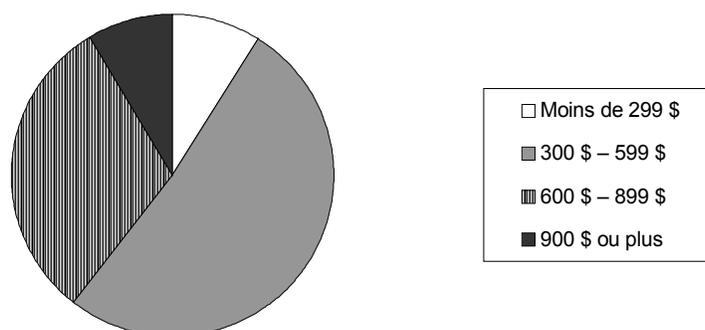
Source : Enquête de référence.

Un peu plus de la moitié des membres de l'échantillon (57,0 %) avaient un budget familial lors de leur inscription. De ce nombre, 94,5 % le trouvaient utile.

### **Dépenses du ménage pour le logement et les véhicules**

Une grande partie du revenu des membres de l'échantillon était nécessaire pour couvrir les coûts mensuels liés au loyer, aux services publics, aux véhicules, et aux coûts de l'accèsion à la propriété dans certains cas (5,1 % étaient propriétaires de leur logement). Comme l'indique la figure 5.8, près des deux tiers payaient moins de 600 \$ par mois en loyer — le loyer moyen était de 546 \$<sup>4</sup>. Seulement 5,7 % des membres de l'échantillon avaient un loyer subventionné par le gouvernement.

**Figure 5.8 : Coût mensuel du loyer pour logement, échantillon expérimental**



Source : Enquête de référence.

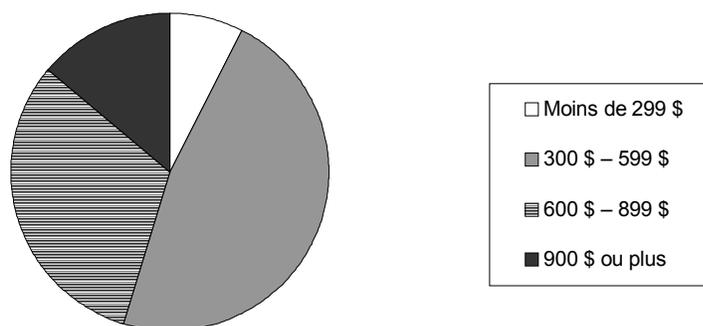
Pour 43,1 % de ceux qui louaient un logement, le loyer mensuel ne comprenait pas l'électricité, le chauffage et l'eau. Ces membres de l'échantillon payaient 67 \$ pour les services publics pendant un mois moyen.

Parmi les 5,1 % des membres de l'échantillon qui étaient propriétaires de leur logement, les dépenses pour les services publics, les taxes et l'assurance s'élevaient à 745 \$ pendant un mois moyen. Les paiements hypothécaires mensuels s'élevaient en moyenne à 774 \$.

Les coûts mensuels de logement pour l'échantillon complet sont indiqués à la figure 5.9, qui combine les coûts de ceux qui sont locataires et de ceux qui sont propriétaires. Plus de la moitié de l'échantillon payait moins de 600 \$ durant un mois moyen pour le loyer, les services publics, les paiements hypothécaires, les taxes et l'assurance. Le coût mensuel moyen de ces dépenses était de 615 \$ pour l'échantillon complet.

<sup>4</sup>Ce montant excluait la portion des frais d'habitation payée par les personnes, autres que les membres de la famille, qui vivaient dans le même logement.

**Figure 5.9 : Frais d'habitation mensuels totaux, échantillon expérimental**



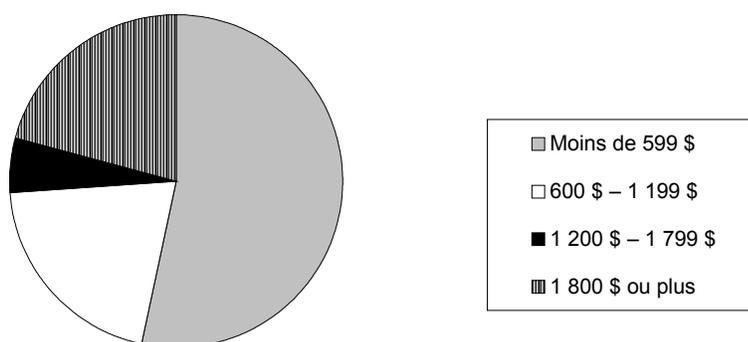
Source : Enquête de référence.

Une petite proportion de l'échantillon (8,3 %) avait la dépense supplémentaire d'une location ou d'une dette impayée pour un véhicule ou plus. Ces personnes payaient en moyenne 222 \$ par mois pour couvrir ces dépenses.

Malgré leur revenu relativement faible, une grande majorité des membres de l'échantillon (92,8 %) arrivaient à payer leur loyer ou les versements hypothécaires sans aucun retard. Une proportion presque équivalente de membres (87,8 %) payait toutes les autres dépenses d'habitation en temps voulu.

Une minorité substantielle (27,0 %) a éprouvé quelques difficultés à régler ses dépenses de ménage. Ce groupe a dû emprunter auprès de la famille ou d'amis une moyenne de 2,7 fois durant les 12 mois précédant l'inscription pour payer la nourriture, le loyer, les paiements hypothécaires ou d'autres biens de première nécessité. Comme l'indique la figure 5.10, de nombreuses personnes ont dû emprunter plus de 1 800 \$ durant ces 12 mois.

**Figure 5.10 : Montant emprunté par ménage au cours des 12 derniers mois pour payer des biens de première nécessité, échantillon expérimental**



Source : Enquête de référence.

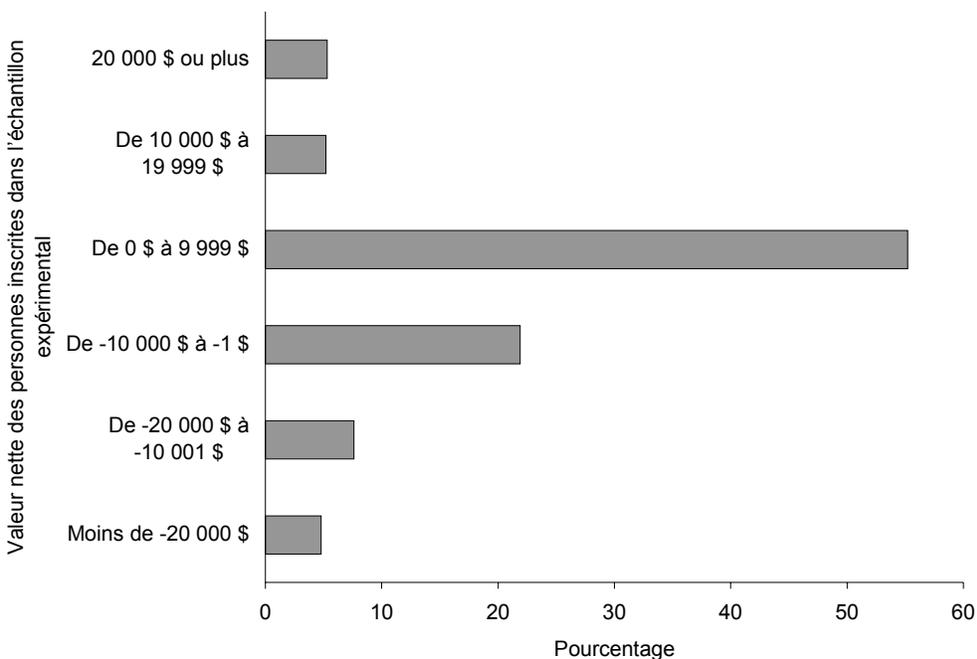
De plus, une petite proportion (7,4 %) des membres de l'échantillon ont fréquenté une banque alimentaire en moyenne 6,4 fois durant les 12 mois précédant leur inscription.

## Valeur nette

La valeur nette est définie comme étant la différence entre la valeur des actifs détenus et le montant de l'endettement. Comme *Savoir* en banque vise à accroître le montant cumulatif de l'épargne d'une personne et, finalement, à accroître son revenu à plus long terme, il est important d'estimer la valeur nette des membres de l'échantillon au moment de l'enquête de référence et des enquêtes subséquentes de suivi.

La valeur nette moyenne des membres de l'échantillon au moment de l'enquête de référence était de 2 833 \$. La figure 5.11 montre l'éventail de valeurs nettes au sein de l'échantillon. Les deux tiers des membres de l'échantillon ont une valeur nette positive, car la valeur de leur actif dépassait celle de leur passif. Les valeurs de chaque catégorie d'actif et de passif sont décrites dans les sections qui suivent.

Figure 5.11 : Valeur nette des personnes inscrites, échantillon expérimental



Source : Enquête de référence.

## Actifs

Les actifs se répartissent en trois grandes catégories : les actifs financiers, les actifs non financiers et les actifs d'entreprise. Les actifs financiers englobent les soldes de comptes bancaires, les dépôts à terme, les actions en bourse, les obligations, les fonds communs de placement, les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), les régimes enregistrés d'épargne-études (REEE) et d'autres actifs financiers. Les actifs non financiers comprennent des biens comme une résidence principale, d'autres biens immobiliers et des véhicules. Les actifs d'entreprise ne sont pas compris dans la présente détermination des actifs détenus, car cette information n'est pas disponible à partir de l'enquête de référence, qui était une enquête téléphonique de durée limitée.

Le tableau 5.3 montre les diverses catégories d'actifs détenus par des membres de l'échantillon. Presque tous (98,2 % de l'échantillon) avaient un compte bancaire dont le solde minimum moyen était de 2 088 \$ au moment de l'enquête de référence. Une minorité, et dans la plupart des cas une très petite minorité, de membres de l'échantillon possédaient d'autres catégories d'actif. Environ le tiers (35,9 %) avait un véhicule ou plus valant en moyenne 3 909 \$. Certains (15,9 %) avaient des épargnes sous forme de REER, de dépôts à terme, de fonds communs de placement, d'actions et d'obligations valant en moyenne 1 660 \$. Quelques membres de l'échantillon (5,1 %) possédaient une propriété dont la valeur marchande moyenne était de 156 753 \$.

**Tableau 5.3 : Proportion de membres de l'échantillon expérimental détenant des actifs spécifiques par catégorie d'actif et valeur des actifs dans chaque catégorie d'actif**

Catégorie d'actif	Pourcentage détenant des actifs dans la catégorie (%)	Valeur moyenne parmi les détenteurs d'actif (\$)
Comptes bancaires	98,2	2 088
Épargne à domicile ou chez des amis	4,7	1 771
Autres comptes spéciaux d'épargne	3,9	1 950
Investissements, dont obligations, dépôts à terme et REER	15,9	1 660
REER	8,6	2 303
Autres épargnes pour études	4,5	2 384
Résidence principale	5,1	156 753
Véhicules	35,9	3 909

Source : Enquête de référence.

Notes : Les quatre premières catégories font référence à l'épargne et aux investissements des personnes inscrites individuelles; les quatre dernières font référence aux actifs du ménage. Les membres de l'échantillon qui n'ont pas répondu à un élément n'ont pas été englobés dans le calcul des valeurs moyennes. Les valeurs moyennes parmi ceux qui détiennent des catégories spécifiques d'actif, telles qu'indiquées dans le tableau 5.3, sous-estiment les valeurs réelles de l'enquête de référence puisque pour le premier tiers de l'échantillon, les réponses étaient plafonnées à une valeur maximale. D'après les réponses des deux autres tiers de l'échantillon, on estime que les valeurs moyennes réelles sont supérieures aux valeurs indiquées ci-dessus par les pourcentages suivants : soldes de comptes bancaires, 12 %; épargne à domicile ou chez des amis, 18 %; autres comptes spéciaux d'épargne, 13 %; investissements, dont obligations, etc., 8 %; REER, 3 %; et autres épargnes pour études, 16 %. Pour la résidence principale et les véhicules, il n'y a pas d'augmentation.

### Dettes

Comme l'indique le tableau 5.4, les prêts hypothécaires en cours représentent le principal endettement pour la petite proportion de membres de l'échantillon qui sont propriétaires de leur logement. Quatre p. cent d'entre eux possèdent une propriété et ont une hypothèque, et le solde impayé moyen sur l'hypothèque est de 102 499 \$<sup>5</sup>.

Les prêts étudiants constituaient le deuxième grand type d'endettement — 22,2 % de l'échantillon devait en moyenne 12 248 \$ pour ce type de prêt. La majorité des membres de l'échantillon (68,7 %) avait au moins une carte de crédit et 25,9 % de l'échantillon avait un solde impayé sur leurs cartes de crédit. Le montant moyen dû pour d'autres prêts, qui englobaient des prêts autres que pour des hypothèques, des véhicules, des cartes de crédit et des prêts étudiants, était environ trois fois plus élevé que les prêts sur carte de crédit — mais de loin inférieur aux montants hypothécaires et aux prêts étudiants.

<sup>5</sup>Les personnes inscrites étaient autorisées à posséder une propriété, pourvu que sa valeur marchande ne dépassait pas la valeur marchande médiane des propriétés dans leur communauté.

**Tableau 5.4 : Proportion des membres de l'échantillon expérimental avec dettes spécifiques par catégorie et valeur de la dette impayée dans chaque catégorie**

Catégorie de dette	Pourcentage avec dettes dans catégorie (%)	Valeur moyenne de dette impayée (\$)
Prêt hypothécaire	4,3	102 499
Prêts automobiles	10,0	3 459
Prêts étudiants	22,2	12 248
Soldes impayés de carte de crédit	25,9	2 327
Autres prêts	19,4	6 253

Source : Enquête de référence.

Notes : Les deux premières catégories font référence aux dettes des personnes inscrites individuelles; les trois dernières font référence aux dettes du ménage.  
Les membres de l'échantillon qui n'ont pas répondu à un élément n'ont pas été englobés dans le calcul des valeurs moyennes.

## L'ÉCHANTILLON DES PERSONNES INSCRITES POUR L'ÉTUDE NON EXPÉRIMENTALE DE L'AIDE SOCIALE

Les prestataires d'aide sociale aux trois sites principaux étaient aussi invités à participer à *Savoir* en banque. Les 225 candidats acceptés — 75 à chacun des trois sites — avaient pleinement accès aux avantages de *Savoir* en banque, dont les crédits jumelés, la formation en gestion financière et les services de gestion de cas. Ils ne font pas partie de l'échantillon de l'étude expérimentale aux trois sites principaux; au lieu de cela, ils forment un échantillon distinct de personnes inscrites en vue de l'étude non expérimentale de l'aide sociale.

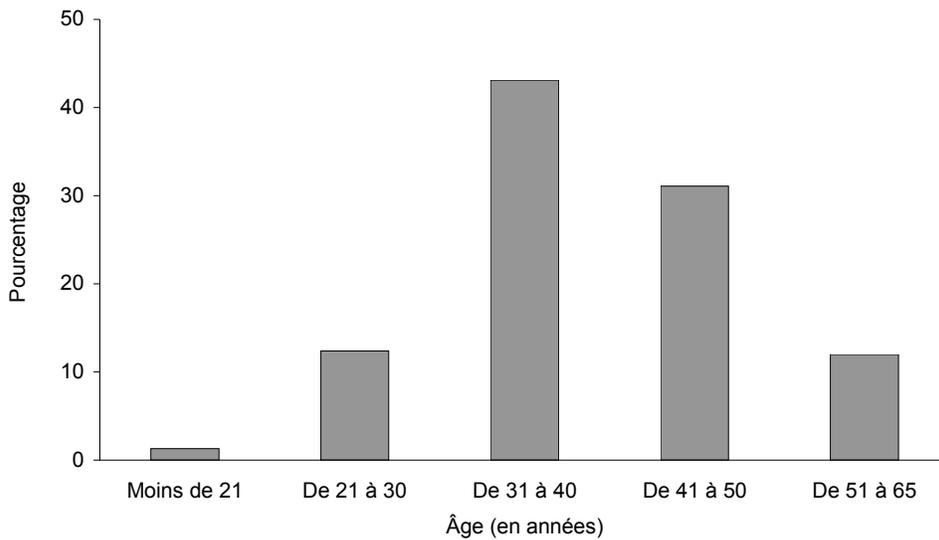
L'information concernant l'échantillon, qui est présentée ci-dessous, provient des formulaires de demande, qui englobent le formulaire d'inscription et le formulaire d'information sur le participant. Ces personnes ont été exclues de l'enquête de référence administrée à l'échantillon expérimental. L'information sur l'échantillon non expérimental de l'aide sociale est donc beaucoup moins détaillée que celle concernant l'échantillon expérimental.

### Caractéristiques démographiques

#### Sexe et âge

Une majorité substantielle (71,1 %) des membres de l'échantillon sont des femmes. Comme l'indique la figure 5.12, la plus grande proportion (43,1 %) était âgée de 31 à 40 ans au moment de l'inscription. La moyenne d'âge était de 39,7 ans, soit environ six ans de plus que les membres de l'échantillon expérimental.

**Figure 5.12 : Âge des personnes inscrites, échantillon non expérimental de l'aide sociale**

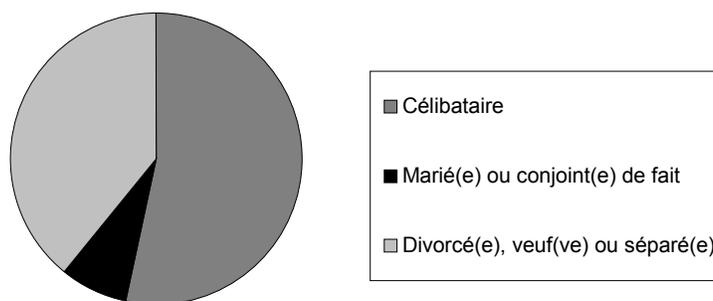


Source : Formulaire d'inscription.

### **Composition du ménage**

Les ménages des membres de l'échantillon comptaient en moyenne 2,2 membres de la famille — soit 1,2 adulte et un enfant. Comme l'indique la figure 5.13, la majorité des membres de l'échantillon étaient célibataires (53,3 %), tandis qu'une grande proportion (39,1 %) étaient divorcés, veufs ou séparés.

**Figure 5.13 : État matrimonial des personnes inscrites, échantillon non expérimental de l'aide sociale**



Source : Formulaire d'inscription.

### **Citoyenneté**

Contrairement à l'échantillon expérimental, une grande majorité des membres de l'échantillon (86,7 %) étaient citoyens canadiens. Seulement 11,6 % étaient des immigrants admis.

## Éducation

Comme l'indique le tableau 5.5, 24,5 % des membres de l'échantillon avaient un grade, un diplôme ou un certificat universitaire — cette proportion correspond à près de la moitié de la proportion des membres de l'échantillon expérimental ayant les mêmes attestations d'études. Un cinquième (20,5 %) avaient un diplôme d'études secondaires et avaient cessé leurs études à ce point.

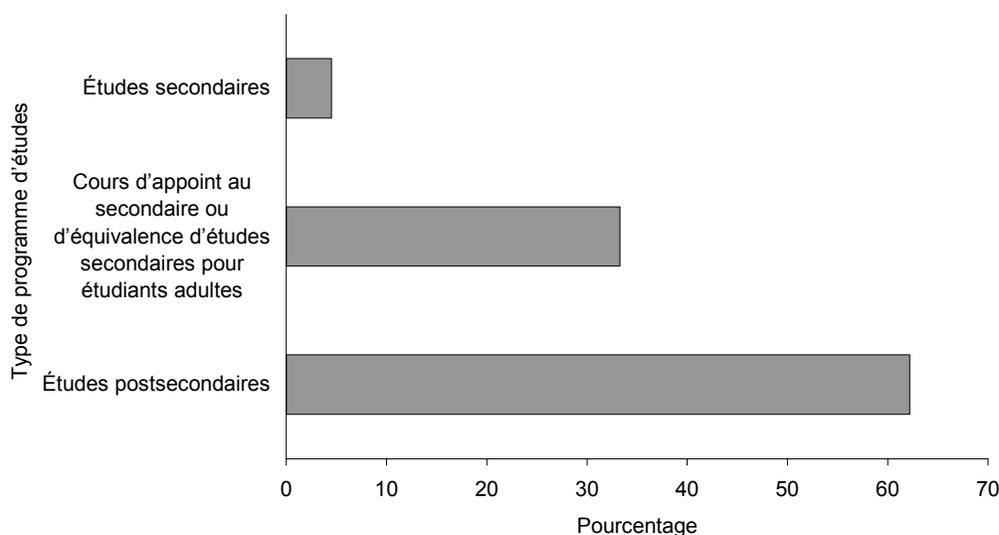
**Tableau 5.5 : Plus haut niveau d'études, échantillon non expérimental de l'aide sociale**

Plus haut niveau d'études	Pourcentage de l'échantillon
N'a pas terminé ses études secondaires	12,4
Diplôme d'études secondaires	20,5
Quelques cours postsecondaires	25,3
Certificat ou diplôme non universitaire	17,3
Grade universitaire	24,5

Source : Formulaire d'information sur le participant.

Vingt p. cent poursuivaient leurs études lors de leur inscription à *Savoir* en banque : 14,2 % des membres de l'échantillon étudiaient à temps partiel, 5,8 % étudiaient à temps plein. Comme l'indique la figure 5.14, ils étaient surtout inscrits à des cours postsecondaires.

**Figure 5.14 : Membres de l'échantillon non expérimental de l'aide sociale inscrits à un programme d'études, par type de programme**



Source : Formulaire d'inscription.

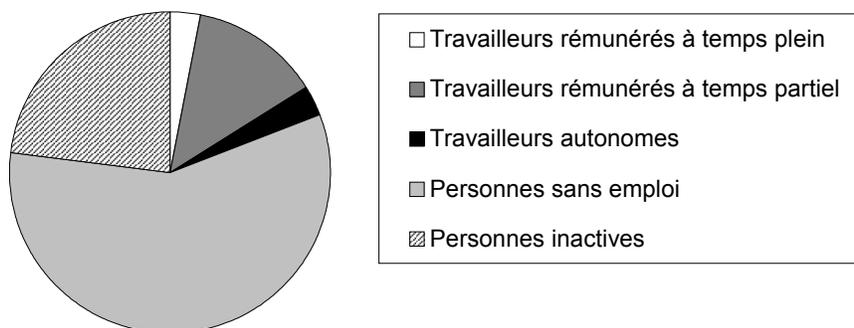
## Emploi et revenu

### Emploi

Comme les personnes inscrites à l'étude non expérimentale de l'aide sociale devaient recevoir des prestations d'aide sociale au moment de leur demande de participation à *Savoir* en banque, une minorité des membres de l'échantillon étaient employés. Comme l'indique la

figure 5.15, une faible minorité (3,1 %) étaient employés à temps plein lorsqu'ils ont rempli le formulaire d'information sur le participant, habituellement plusieurs semaines après la date de demande de participation. Il est probable que leur situation d'emploi a changé entre la date de demande de participation et la date de leur inscription.

**Figure 5.15 : Situation au sein de la population active, échantillon non expérimental de l'aide sociale**

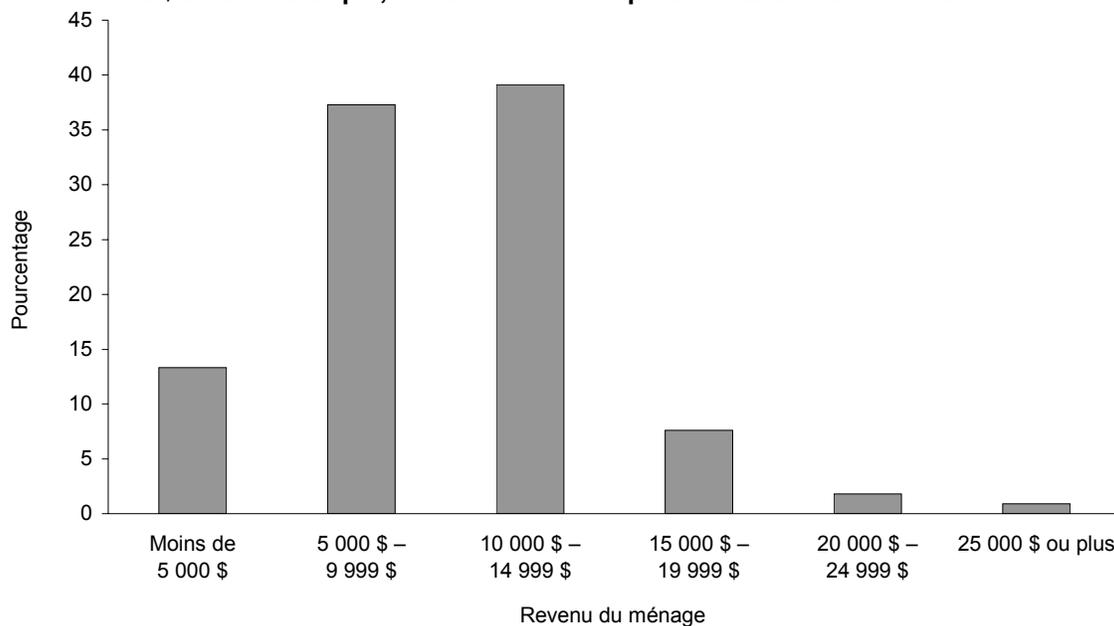


Source : Formulaire d'information sur le participant.

### Revenu

En moyenne, le revenu annuel du ménage des personnes inscrites à l'étude de l'aide sociale durant l'année précédant la demande d'inscription à *\$avoir* en banque était de 9 958 \$. Comme l'indique la figure 5.16, plus des trois quarts des membres de l'échantillon avaient un revenu se situant entre 5 000 \$ et 15 000 \$.

**Figure 5.16 : Revenu du ménage durant l'année civile précédant la demande d'inscription à \$avoir en banque, échantillon non expérimental de l'aide sociale**



Source : Formulaire d'inscription.

Le revenu annuel moyen individuel de chaque membre de l'échantillon était de 9 749 \$. Comme l'indique le tableau 5.6, les prestations d'aide sociale constituaient la principale contribution au revenu individuel moyen (6 217 \$). Le revenu d'emploi procurait 2 611 \$ de plus.

**Tableau 5.6 : Revenu individuel durant l'année civile précédant la demande d'inscription à *Savoir en banque*, échantillon non expérimental de l'aide sociale**

Source de revenu	Montant annuel (\$)
Revenu d'emploi	2 611
Revenu d'un travail autonome	74
Prestations d'assurance-emploi	226
Prestations d'aide sociale	6 217
Autres sources	621
<b>Total</b>	<b>9 749</b>

Source : Formulaire d'inscription.

## Actifs

Les membres de l'échantillon ont indiqué le montant des actifs qu'ils détenaient dans différentes catégories sur leur formulaire d'inscription à *Savoir en banque*. Comme ils n'avaient pas à répondre à une entrevue de référence, aucune autre information concernant leurs dettes, leur valeur nette ou les finances du ménage n'est disponible. De plus, comme il est mentionné au chapitre 4, les candidats n'étaient pas tenus d'indiquer le solde de leurs comptes de chèques. Ces soldes ne sont donc pas englobés dans les actifs financiers de l'échantillon non expérimental de l'aide sociale.

Très peu de membres de l'échantillon détenaient des actifs, et parmi ceux qui en avaient, la valeur moyenne de leurs actifs était très peu élevée. Seulement 5,8 % des membres de l'échantillon étaient propriétaires de leur logement — dont la valeur moyenne représentait de loin le montant le plus élevé de toute catégorie d'actif (80 310 \$). En général, la valeur moyenne des actifs des membres de l'échantillon était de 3 599 \$<sup>6</sup>.

Aucune information n'est disponible au sujet des dettes des personnes de cet échantillon, car l'information n'était pas exigée sur le formulaire d'inscription et aucune enquête de référence auprès de cet échantillon n'a été effectuée.

## L'ÉCHANTILLON DES PERSONNES INSCRITES POUR L'ÉTUDE NON EXPÉRIMENTALE

Aux sept sites secondaires, les prestataires d'aide sociale (environ 25 % de l'échantillon final) pouvaient participer à *Savoir en banque*, tout comme ceux qui n'en recevaient pas. Les 996 membres de l'échantillon admis comme participants au projet avaient pleinement accès aux crédits jumelés, à la formation en gestion financière et aux services de gestion de cas<sup>7</sup>.

<sup>6</sup>Les valeurs moyennes des diverses catégories d'actif ne peuvent être présentées, car les tailles d'échantillon sont trop petites pour la plupart des catégories.

<sup>7</sup>Parmi les 1 001 personnes inscrites, cinq ont été trouvées plus tard inadmissibles : trois avaient un revenu ou des actifs supérieurs aux seuils autorisés et une était un étudiant de moins de 21 ans.

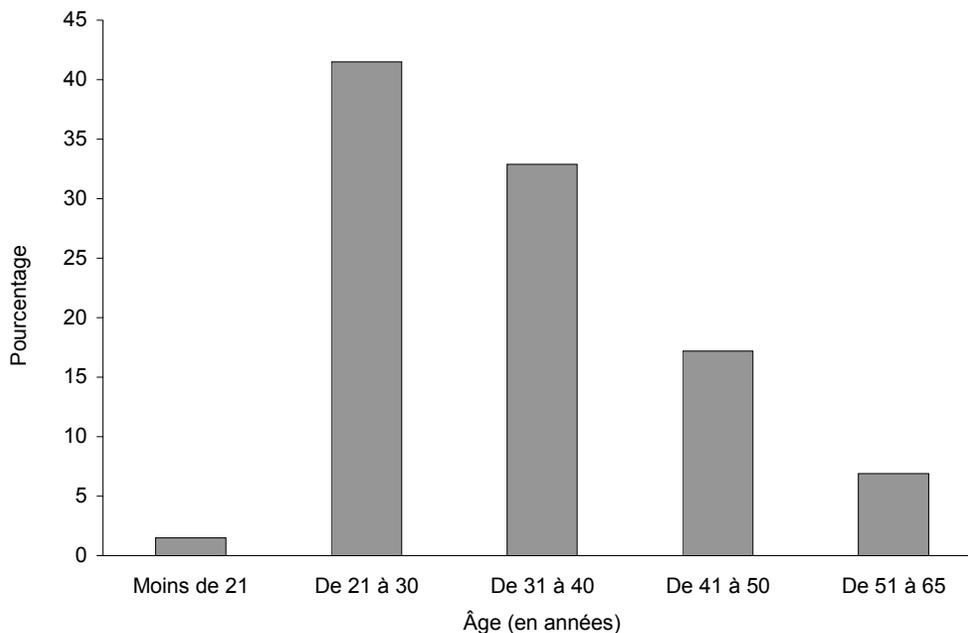
L'information concernant l'échantillon, qui est présentée ci-dessous, provient du formulaire d'inscription et du formulaire d'information sur le participant. Ces personnes étaient exclues de l'enquête de référence administrée à l'échantillon expérimental. Par conséquent, l'information sur l'échantillon non expérimental aux sites secondaires est beaucoup moins complète que celle concernant l'échantillon expérimental.

## Caractéristiques démographiques

### Sexe et âge

Plus des deux tiers (68,8 %) des membres de l'échantillon sont des femmes. Comme l'indique la figure 5.17, la plus grande proportion (41,5 %) était âgée de 21 à 30 ans lors de l'inscription. L'âge moyen de l'échantillon était de 34,5 ans, soit un an de plus que celui des membres de l'échantillon expérimental et cinq ans de moins que celui des membres de l'échantillon de l'aide sociale.

Figure 5.17 : Âge des personnes inscrites, échantillon non expérimental



Source : Formulaire d'inscription.

### Composition du ménage

Le ménage des membres de l'échantillon comptait en moyenne 2,3 membres de la famille — soit 1,4 adulte et 0,9 enfant. Comme l'indique la figure 5.18, presque la moitié des membres de l'échantillon étaient célibataires (47,8 %). Les personnes mariées (25,4 %) arrivaient au second rang.

**Figure 5.18 : État matrimonial des personnes inscrites, échantillon non expérimental**



Source : Formulaire d'inscription.

### **Citoyenneté**

Une grande majorité des membres de l'échantillon (80,5 %) étaient des citoyens canadiens. C'est une proportion beaucoup plus élevée que celle des membres de l'étude expérimentale qui étaient des citoyens canadiens. Les immigrants admis composaient seulement 17,2 % de l'échantillon non expérimental.

### **Éducation**

Comme l'indique le tableau 5.7, 25,7 % des membres de l'échantillon avaient un grade, diplôme ou certificat universitaire, soit environ la moitié de la proportion des membres de l'échantillon expérimental ayant les mêmes attestations d'études. Quinze p. cent des membres de l'échantillon avaient un diplôme d'études secondaires et avaient cessé leurs études à ce point.

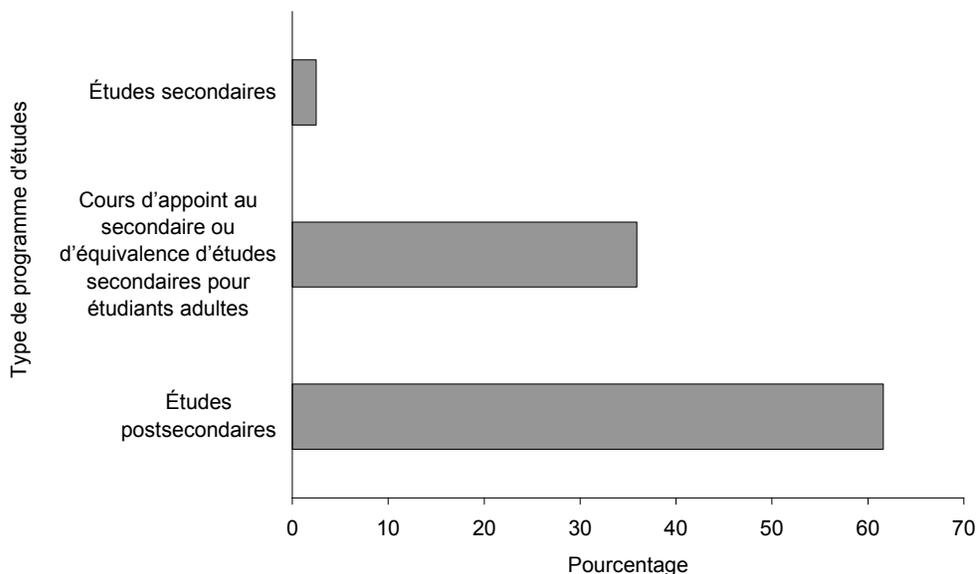
**Tableau 5.7 : Plus haut niveau d'études, échantillon non expérimental**

Plus haut niveau d'études	Pourcentage de l'échantillon
N'a pas terminé ses études secondaires	10,1
Diplôme du secondaire	15,0
Quelques cours postsecondaires	29,1
Certificat ou diplôme non universitaire	20,1
Grade universitaire	25,7

Source : Formulaire d'information sur le participant.

Une minorité des membres de l'échantillon (16,0 %) poursuivaient leurs études lors de leur inscription à *Savoir* en banque : 11,8 % étudiaient à temps partiel et 4,2 %, à temps plein. Comme l'indique la figure 5.19, ils suivaient principalement des cours postsecondaires.

**Figure 5.19 : Membres de l'échantillon non expérimental inscrits à un programme d'études, par type de programme**



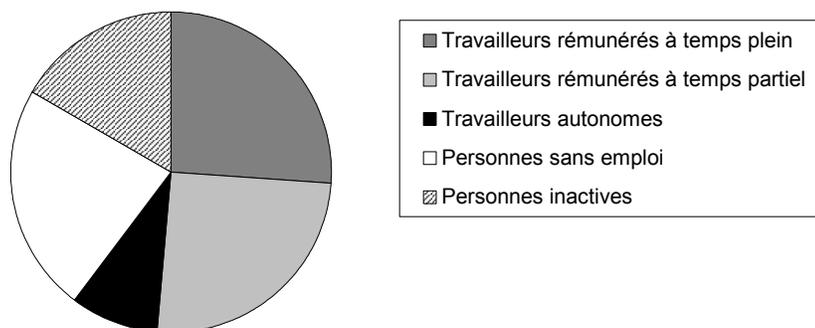
Source : Formulaire d'inscription.

## Emploi et revenu

### Emploi

La plupart des membres de l'échantillon étaient employés lors de leur admission à *Savoir* en banque. Comme l'indique la figure 5.20, 26,2 % l'étaient à temps plein, 25,1 % à temps partiel et 9,1 % étaient travailleurs autonomes. Comme le quart de l'échantillon comprend ceux qui recevaient de l'aide sociale lors de leur admission à *Savoir* en banque, le taux d'emploi de 60,4 % pour l'ensemble de l'échantillon se situe entre les taux d'emploi de l'échantillon expérimental et de l'échantillon non expérimental de l'aide sociale.

**Figure 5.20 : Situation au sein de la population active, échantillon non expérimental**

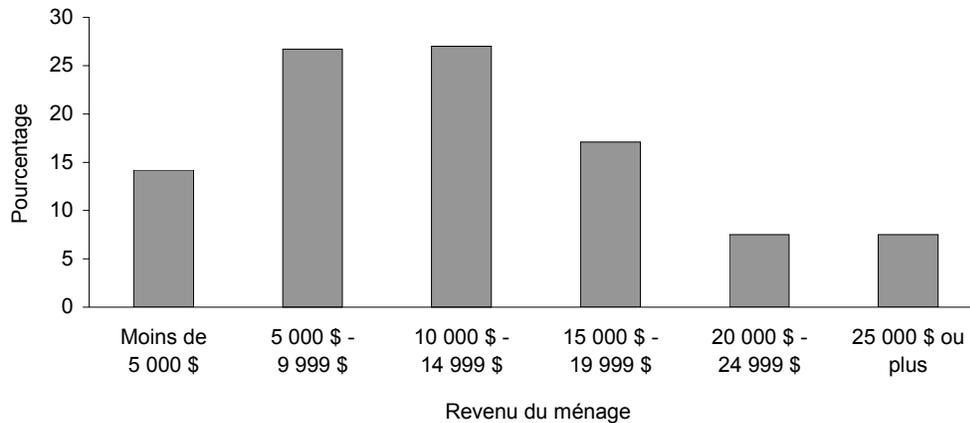


Source : Formulaire d'information sur le participant.

## Revenu

En moyenne, le revenu annuel du ménage des personnes inscrites à l'étude non expérimentale aux sites secondaires dans l'année précédant leur demande d'inscription à *Savoir* en banque était de 12 648 \$. Comme l'indique la figure 5.21, un peu plus de la moitié de l'échantillon avait un revenu se situant entre 5 000 \$ et 15 000 \$.

**Figure 5.21 : Revenu du ménage durant l'année civile précédant la demande d'inscription à *Savoir* en banque, échantillon non expérimental**



Source : Formulaire d'inscription.

Le revenu annuel moyen individuel des membres de l'échantillon était de 9 940 \$. Comme l'indique le tableau 5.8, la principale contribution au revenu individuel moyen était le revenu d'emploi (6 372 \$), suivi des prestations d'aide sociale (1 739 \$).

**Tableau 5.8 : Revenu individuel durant l'année civile précédant la demande d'inscription à *Savoir* en banque, échantillon non expérimental**

Source de revenu	Montant annuel (\$)
Revenu d'emploi	6 372
Revenu d'un travail autonome	400
Prestations d'assurance-emploi	571
Prestations d'aide sociale	1 739
Autres sources	858
Total	9 940

Source : Formulaire d'inscription.

## Actifs

Les membres de l'échantillon ont indiqué le montant des actifs qu'ils détenaient dans différentes catégories sur leur formulaire d'inscription à *Savoir* en banque. Comme ils n'avaient pas à répondre à une entrevue de référence, aucune autre information concernant leurs dettes, leur valeur nette ou les finances du ménage n'est disponible.

Comme l'indique le tableau 5.9, 15,7 % des membres de l'échantillon étaient propriétaires de leur logement. La valeur moyenne de leurs propriétés était de 71 406 \$, soit la valeur de loin la plus élevée de toute catégorie d'actif. Près de 19 % des membres de l'échantillon avaient des

comptes d'épargne avec un solde moyen de 445 \$. La grande majorité des membres de l'échantillon n'avaient aucun autre actif.

Dans l'ensemble, la valeur moyenne des actifs des membres de l'échantillon était de 11 084 \$. Le solde de leurs comptes de chèques est inconnu : les fonds de ces comptes n'ont pas été pris en considération pour déterminer l'admissibilité des candidats à *Savoir* en banque.

**Tableau 5.9 : Proportion des membres de l'échantillon non expérimental détenant des actifs spécifiques par catégorie d'actif et valeur des actifs dans chaque catégorie d'actif**

Catégorie d'actif	Pourcentage d'actifs détenus par catégorie (%)	Valeur moyenne parmi les détenteurs d'actifs (\$)
Comptes d'épargne	18,8	445
Certificats de placement garanti	1,4	1 073
Actions	3,6	694
REER	5,5	972
REEE	0,6	776
Résidence principale	15,7	71 406
Autres actifs	2,3	651

Source : Formulaire d'inscription.

Notes : Les catégories susmentionnées sont considérées comme des actifs d'un ménage sur le formulaire d'inscription. Les membres de l'échantillon qui n'ont pas répondu à un élément n'ont pas été englobés dans le calcul des valeurs moyennes.

Aucune information n'est disponible sur les dettes des personnes dans cet échantillon, parce que cette information n'était pas exigée sur le formulaire d'inscription et que cet échantillon n'a été soumis à aucune enquête de référence.

## ÉCHANTILLONS DE LA RECHERCHE ET POPULATIONS CIBLES

La présente section aborde les questions suivantes : Comment les échantillons des trois études se ressemblent-ils l'un l'autre, et comment diffèrent-ils? Et dans quelle mesure les échantillons des personnes inscrites représentent-ils les populations admissibles sous-jacentes qui pourraient tirer profit d'une participation à *Savoir* en banque?

### Comparaison des échantillons de la recherche

Les trois échantillons combinés comptent 4 805 personnes inscrites, dont des membres du groupe témoin de l'étude expérimentale, mais excluent un petit nombre de personnes inscrites n'ayant pas satisfait aux critères d'admissibilité ou ayant décidé de retirer leur consentement à faire partie de l'étude de recherche.

Le tableau 5.10 indique les caractéristiques de l'échantillon global ainsi que celles des études individuelles. Les membres du groupe témoin sont englobés dans l'échantillon pour l'étude expérimentale. Dans l'ensemble, les personnes inscrites à *Savoir* en banque sont plutôt jeunes (33,9 ans) et ont une bonne formation scolaire (45,4 % ont un grade universitaire). Comme prévu, elles ont de faibles revenus (10 877 \$) et moins des deux tiers sont employées (63 %). Mais contrairement à d'autres programmes de CID, une proportion substantielle des personnes inscrites sont des immigrants admis (41,2 %) et moins des deux tiers (61,5 %) parlent une des langues officielles du Canada à la maison. Un peu plus de la moitié (56,6 %)

des personnes inscrites sont des femmes, comparativement à près de 80 % des participants à l'American Dream Demonstration.

Comme en attestent les sections précédentes de ce rapport, les échantillons des trois études diffèrent beaucoup l'un de l'autre. Sans grande surprise, les plus grandes variations sont évidentes lors de comparaisons entre les membres de l'échantillon de l'étude expérimentale (dont aucun ne recevait de l'aide sociale) et ceux de l'étude non expérimentale de l'aide sociale. Malgré le fait qu'ils vivent dans les mêmes villes, il existe de grandes variations entre ces deux échantillons dans presque chacune des caractéristiques indiquées au tableau 5.10, lequel résume les résultats présentés dans les sections précédentes du présent chapitre. Comparativement à l'échantillon de l'aide sociale, les membres de l'échantillon de l'étude expérimentale tendent à être de jeunes hommes, à être mariés, à avoir un niveau d'études plus élevé et à être employés. Comme prévu, les taux d'emploi dans les deux échantillons divergent nettement.

Pour certaines caractéristiques, aucune comparaison n'est possible, car la collecte d'information pour l'échantillon de l'aide sociale et l'échantillon non expérimental aux sites secondaires a été moins grande. Comme il est expliqué dans une section précédente, la majeure partie de l'effort de recherche se concentre sur l'étude expérimentale et une enquête de référence a donc été menée seulement pour l'échantillon de l'étude expérimentale.

C'est pourquoi il est impossible de comparer directement la proportion d'immigrants récents parmi les trois échantillons. Environ la moitié de l'échantillon de l'étude expérimentale (50,9 %) se compose d'immigrants récents arrivés au Canada durant la période de cinq ans précédant immédiatement leur inscription à *Savoir* en banque; la proportion correspondante au sein de l'échantillon de l'aide sociale est inconnue. Toutefois, comme la proportion d'immigrants admis aux sites principaux (49,7 %) s'approche beaucoup de la proportion d'immigrants récents dans ces sites, il est raisonnable de comparer ceux qui ont le statut d'immigrant admis dans les trois études. La grande variation d'immigrants admis aux sites principaux — 11,6 % des personnes inscrites à l'étude non expérimentale de l'aide sociale comparativement à 49,7 % des personnes inscrites à l'étude expérimentale — est assez saisissante.

Pour la plupart des caractéristiques indiquées au tableau 5.10, l'échantillon non expérimental aux sites secondaires a des caractéristiques qui se situent en général entre celles des deux autres échantillons. Ce n'est pas étonnant, car l'échantillon non expérimental aux sites secondaires comprend des prestataires d'aide sociale et des personnes qui ne sont pas prestataires d'aide sociale — environ 25 % des membres de cet échantillon étaient des prestataires d'aide sociale au moment de leur inscription à *Savoir* en banque. Les caractéristiques de l'échantillon aux sites secondaires se situent entre les autres, en matière d'âge, de sexe, d'état matrimonial et de niveau d'emploi.

Cette généralisation ne s'avère toutefois pas dans deux domaines. En matière d'études, l'échantillon aux sites secondaires est presque identique à l'échantillon de l'aide sociale — près de 25 % des membres des deux échantillons ont un grade universitaire. De plus, les membres de l'étude non expérimentale aux sites secondaires sont plus susceptibles de parler l'anglais ou le français à la maison que les membres des deux autres échantillons (86,7 % aux sites secondaires, 53,0 % de l'échantillon expérimental et 84,9 % de l'échantillon de l'aide sociale).

**Tableau 5.10 : Sélection de caractéristiques des échantillons de \$avoir en banque au moment de l'inscription, par type d'étude**

<b>Caractéristique</b>	<b>Étude expérimentale</b>	<b>Étude non expérimentale</b>	<b>Étude non expérimentale de l'aide sociale</b>	<b>Moyenne pondérée</b>
<b>Sexe (%)</b>				
Femme	52,3	68,8	71,1	56,6
<b>Âge (%)</b>				
Moins de 21 ans	1,1	1,5	1,3	1,2
21-30	40,7	41,5	12,4	39,5
31-40	42,5	32,9	43,1	40,5
41-50	13,0	17,2	31,1	14,7
51-65	2,7	6,9	12,0	4,0
Âge moyen	33,4	34,5	39,7	33,9
<b>État matrimonial (%)</b>				
Célibataire	45,4	47,8	53,3	46,3
Marié(e), conjoint(e) de fait	42,3	25,4	7,6	37,2
Divorcé(e), veuf(ve) ou séparé(e)	12,3	26,8	39,1	16,6
<b>Type de ménage (%)</b>				
Personnes seules	46,0	s.o.	s.o.	s.o.
Couples sans enfant de moins de 18 ans	13,1	s.o.	s.o.	s.o.
Couples avec enfants de moins de 18 ans	26,9	s.o.	s.o.	s.o.
Parents seuls avec enfants de moins de 18 ans	8,2	s.o.	s.o.	s.o.
Tous les autres types	5,8	s.o.	s.o.	s.o.
<b>Langue parlée à la maison (%)</b>				
Anglais/français	53,0	86,7	84,9	61,5
Autre	46,9	13,3	15,1	38,4
Ne sait pas/a refusé de l'indiquer	0,1	0,0	0,0	0,1
<b>Statut au regard de l'immigration (%)</b>				
Citoyen(ne) canadien(ne)	48,5	80,5	86,7	56,9
Immigrant(e) admis(e)	49,7	17,2	11,6	41,2
Autre	1,7	2,3	1,8	1,8
<b>Lieu de naissance (%)</b>				
Né(e) au Canada	33,2	s.o.	s.o.	s.o.
Né(e) en Chine	33,7	s.o.	s.o.	s.o.
Ne sait pas/a refusé de l'indiquer	0,1	s.o.	s.o.	s.o.
<b>Année d'immigration (%)</b>				
Immigrant(e) récent(e) <sup>a</sup>	50,9	s.o.	s.o.	s.o.
<b>Groupes visés par l'équité en matière d'emploi (%)</b>				
Autochtones	1,2	4,2	4,9	2,0
Minorité visible <sup>b</sup>	65,0	24,6	26,7	54,4
Limitation d'activité	6,4	12,2	31,6	8,8
<b>Plus haut niveau d'études (%)</b>				
N'a pas terminé ses études secondaires	2,8	10,1	12,4	4,8
Diplômé(e) de l'école secondaire	7,6	15,0	20,5	9,7
Quelques cours postsecondaires	16,6	29,1	25,3	19,6
Certificat ou diplôme non universitaire	20,8	20,1	17,3	20,5
Grade universitaire	52,2	25,7	24,5	45,4
Ne sait pas/a refusé de l'indiquer	0,0	0,0	0,0	0,0

(suite)

**Tableau 5.10 : Sélection de caractéristiques des échantillons de *\$avoir* en banque au moment de l'inscription, par type d'étude (suite)**

Caractéristique	Étude expérimentale	Étude non expérimentale	Étude non expérimentale de l'aide sociale	Moyenne pondérée
<b>Activités scolaires actuelles (%)</b>				
Aux études à temps partiel	12,6	11,8	14,2	12,5
Aux études à temps plein	3,4	4,2	5,8	3,7
<b>Emploi et revenu</b>				
Employé(e) (%)	66,5	60,4	19,1	63,0
Revenu annuel (\$)°	11 208	9 940	9 749	10 877
Revenus d'emploi annuels (\$)	8 738	6 372	2 611	7 961
Revenus annuels d'un travail autonome (\$)	314	400	74	321
Prestations annuelles d'assurance-emploi (\$)	455	571	226	468
Prestations annuelles d'aide sociale (\$)	154	1 739	6 217	766
<b>Mode d'occupation du logement (%)</b>				
Propriété du ménage	5,1	15,7	5,8	7,3
Non-propriété du ménage	95,0	84,3	94,2	92,7
<b>Taille de l'échantillon</b>	<b>3 584</b>	<b>996</b>	<b>225</b>	<b>4 805</b>

**Sources :** Formulaire d'inscription, formulaire d'information sur le participant et enquête de référence.

**Notes :** Certaines sommes peuvent ne pas totaliser 100 % en raison de l'arrondissement.

<sup>a</sup>Inclut les répondants qui ont immigré en 1998 ou plus tard.

<sup>b</sup>On a demandé aux personnes inscrites à l'étude expérimentale « Diriez-vous que vous êtes Blanc, Chinois, Asiatique du Sud, Noir, Arabe, Philippin, Asiatique du sud-est, Latino-Américain, Japonais, Coréen ou un membre d'un autre groupe? ». Celles qui répondaient autre chose que « Blanc » étaient classées en tant que minorité visible. En revanche, on demandait simplement aux participants des études non expérimentale et de l'aide sociale « Vous considérez-vous comme un membre d'une minorité visible? ».

<sup>c</sup>Le revenu annuel correspond au revenu individuel de l'année civile précédant la demande d'inscription. Pour ceux qui ont immigré au Canada au cours de l'année précédant la demande d'inscription, le revenu annuel est établi en fonction d'une formule qui englobe le revenu de source étrangère, le revenu canadien et la somme d'argent apportée au Canada.

L'annexe G contient plus d'information détaillée sur les caractéristiques de l'échantillon expérimental au total et par site.

## Comparaison des échantillons de la recherche avec les populations admissibles

Comme il est expliqué au chapitre 4, les échantillons de la recherche ont été recrutés parmi la population générale, parce qu'une base de données appropriée contenant de l'information nécessaire pour identifier et contacter des personnes à faible revenu qui pourraient se qualifier pour participer à *\$avoir* en banque n'était pas disponible pour ce projet pilote. Par conséquent, aucune source d'information n'est disponible pour décrire la population admissible précise. Comme l'explique aussi le chapitre 4, deux sources de données peuvent être utilisées pour obtenir un profil approximatif de la population admissible. La première est le dernier recensement réalisé en 2001 et la seconde est l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (EDTR).

Le premier rapport sur l'évaluation de *\$avoir* en banque, que la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a publié en mai 2004 (Kingwell, Dowie et Holler), comprenait une comparaison préliminaire des échantillons partiels recrutés avant la fin de la période d'inscription avec les populations admissibles pertinentes. Ce rapport utilisait un groupe de

référence sélectionné à partir du Recensement de 2001, selon le plus de critères d'admissibilité énoncés au chapitre 3 du présent rapport que possible. Le groupe de référence du Recensement comprenait des gens qui :

- vivaient dans les limites de chacun des 10 sites;
- étaient âgés de 21 à 65 ans;
- avaient un revenu familial avant impôt inférieur à 120 % du SFR de leur région;
- ne suivaient pas d'études à temps plein.

Le Recensement ne distingue pas les prestataires d'aide sociale des non-prestataires d'aide sociale. C'est donc une source adéquate pour tracer un profil de la population admissible aux sites secondaires, car le Recensement et l'échantillon pour l'étude non expérimentale à ces sites comprennent une diversité de personnes, dont certaines recevaient de l'aide sociale et la plupart n'en recevaient pas.

Le Recensement convient moins pour l'établissement du profil de la population cible admissible aux sites principaux, où deux études distinctes se tiennent — une étude non expérimentale limitée aux prestataires d'aide sociale et une étude expérimentale limitée à ceux qui n'en sont pas. Dans le présent rapport, des tabulations spéciales tirées de l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (EDTR) sont utilisées comme source d'information afin de décrire les populations cibles pertinentes pour ces deux études, car l'EDTR identifie les répondants qui recevaient de l'aide sociale pendant l'année de référence. Cependant, bien que la taille de l'échantillon global de l'EDTR soit considérable, la taille des sous-échantillons choisis conformément aux critères d'admissibilité de *Savoir* en banque est, dans maints cas, insuffisante pour décrire adéquatement les profils par rapport à des sites particuliers et des caractéristiques particulières. Par exemple, Statistique Canada ne pouvait fournir un échantillon adéquat de l'EDTR pour la population admissible totale aux sites secondaires, ni fournir des données sur la proportion des populations admissibles comprises dans certains groupes d'âge.

Le tableau 5.11 compare chacun des trois échantillons étudiés avec sa population admissible correspondante, selon les approximations de l'EDTR aux sites principaux et du Recensement de 2001 aux sites secondaires. Il est important de reconnaître que les profils des échantillons de la recherche dans le tableau 5.11 ne correspondent pas exactement à ceux du tableau 5.10. Les profils dans le tableau 5.10 présentent avec exactitude les caractéristiques des échantillons de la recherche, tandis que les échantillons du tableau 5.11 sont assortis de facteurs de pondération pour traduire la distribution de la population admissible dans les différents sites. En pondérant ainsi les échantillons, chacun d'eux peut être comparé avec sa population admissible respective<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup>Cela s'est révélé nécessaire parce que Statistique Canada n'était pas en mesure de rapporter les caractéristiques de la population admissible pour chacun des trois sites, l'échantillon de l'EDTR pour Halifax étant trop petit. Cependant, Statistique Canada a rapporté des valeurs d'agrégats totales pour les trois sites ensemble, parce que l'échantillon global était suffisamment grand. Par conséquent, en tant que seule méthode disponible pour permettre une comparaison, les échantillons de personnes inscrites ont été pondérés pour être conformes aux échantillons de l'EDTR, plutôt que l'inverse. Par souci d'uniformité, les données du Recensement et les profils des personnes inscrites à l'étude non expérimentale aux sites secondaires ont aussi été pondérés pour être conformes à la distribution de la population admissible à chaque site.

**Tableau 5.11 : Sélection de caractéristiques des échantillons de \$avoir en banque et des populations admissibles lors de l'inscription, par type d'étude**

Caractéristique	Étude expérimentale <sup>a</sup>		Étude non expérimentale <sup>b</sup>		Étude non expérimentale de l'aide sociale <sup>c</sup>	
	Population admissible	Échantillon	Population admissible	Échantillon	Population admissible	Échantillon
<b>Sexe (%)</b>						
Femme	48,9	51,0	53,9	65,4	72,2	68,3
<b>Âge (%)</b>						
18–20	s.o.	1,0	s.o.	1,7	s.o.	1,3
21–30	23,0	39,8	24,3	43,8	s.o.	11,0
31–40	29,5	43,5	27,9	32,2	s.o.	40,7
41–50	25,0	13,0	22,5	15,7	s.o.	33,5
51–65	22,5	2,7	25,2	6,5	32,5	13,5
Âge moyen	41,0	33,5	s.o.	34,0	43,0	40,3
<b>État matrimonial (%)</b>						
Célibataire	29,4	43,8	33,8	61,5	43,9	51,6
Marié(e), conjoint(e) de fait	56,3	44,4	45,3	16,9	26,3	9,8
Divorcé(e), veuf(ve) ou séparé(e)	14,3	11,8	20,9	21,6	29,8	38,6
<b>Type de ménage (%)</b>						
Personnes seules	23,1	45,5	s.o.	s.o.	33,4	s.o.
Couples sans enfant de moins de 18 ans	23,1	13,7	s.o.	s.o.	17,2	s.o.
Couples avec enfants de moins de 18 ans	31,5	27,8	s.o.	s.o.	12,5	s.o.
Parents seuls avec enfants de moins de 18 ans	4,2	7,4	s.o.	s.o.	24,4	s.o.
Tous les autres types	18,1	5,6	s.o.	s.o.	12,4	s.o.
<b>Langue (%)<sup>d</sup></b>						
Anglais/français	32,9	49,1	76,1	87,3	45,9	78,4
Autre	47,0	50,8	23,0	12,7	27,9	21,6
Ne sait pas/a refusé de l'indiquer	20,1	0,1	0,0	0,0	26,2	0,0
<b>Lieu de naissance (%)</b>						
Né(e) au Canada	28,4	28,2	62,8	s.o.	38,4	s.o.
Né(e) en Chine	10,9	36,6	2,0	s.o.	2,5	s.o.
Ne sait pas/a refusé de l'indiquer	20,1	0,0	0,0	s.o.	26,2	s.o.
<b>Immigrant(e) récent(e)<sup>e</sup></b>	25,4	55,4	9,1	s.o.	21,2	s.o.
<b>Plus haut niveau d'études (%)</b>						
N'a pas terminé ses études secondaires	11,0	2,5	35,0	6,6	23,6	11,6
Diplômé(e) du secondaire	14,3	6,9	14,8	10,0	18,2	17,8
Certains cours postsecondaires	10,3	15,7	11,2	21,9	9,1	26,5
Certificat ou diplôme non universitaire	21,0	19,8	23,4	21,4	20,1	17,8
Grade universitaire	19,3	55,1	15,6	40,1	2,5	26,3
Ne sait pas/a refusé de l'indiquer	24,1	0,0	0,0	0,0	26,5	0,0
<b>Activités scolaires actuelles (%)</b>						
Aux études à temps partiel	8,4	12,7	6,2	12,4	8,2	16,4
Aux études à temps plein	0,0	3,2	0,0	2,4	0,0	7,2

(suite)

**Tableau 5.11 : Sélection de caractéristiques des échantillons de *Savoir* en banque et des populations admissibles lors de l'inscription, par type d'étude (suite)**

Caractéristique	Étude expérimentale <sup>é</sup>		Étude non expérimentale <sup>b</sup>		Étude non expérimentale de l'aide sociale <sup>c</sup>	
	Population admissible	Échantillon	Population admissible	Échantillon	Population admissible	Échantillon
<b>Emploi et revenu</b>						
Employé(e) (%) <sup>f</sup>	54,5	65,8	53,7	68,3	13,6	17,1
Revenu annuel (\$)	11 221	11 201	10 568	10 532	12 664	10 131
Revenus d'emploi annuels (\$)	7 988	8 673	5 710	7 629	1 398	2 715
Revenus annuels d'un travail autonome (\$)	1 005	314	477	360	23	86
Prestations annuelles d'assurance-emploi (\$)	359	452	446	599	205	304
Prestations annuelles d'aide sociale (\$)	0	155	s.o.	1 225	7 670	6 246
<b>Mode d'occupation du logement (%)</b>						
Propriété du ménage	44,4	4,4	s.o.	7,9	16,4	4,1
Non-propriété du ménage	55,6	95,6	s.o.	92,1	83,6	95,9
<b>Taille de l'échantillon</b>	<b>488 564</b>	<b>3 584</b>	<b>542 190</b>	<b>996</b>	<b>80 717</b>	<b>225</b>

**Sources :** Formulaire d'inscription, formulaire d'information sur le participant, enquête de référence et tabulations spéciales de Statistique Canada tirées du Recensement (2001) (Statistique Canada, 2003a) et de l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (EDTR) (Statistique Canada, 2004).

**Notes :** L'information présentée dans ce tableau vise strictement à comparer l'échantillon dans chaque étude avec sa population admissible correspondante. Les caractéristiques des trois échantillons énumérées dans ce tableau ne représentent pas les profils des échantillons réels. Elles ont été pondérées pour être conformes aux distributions de la population des populations admissibles correspondantes pour chaque étude.

Des tabulations spéciales de l'EDTR ont été utilisées pour représenter les populations admissibles aux études expérimentale et non expérimentale à Halifax, Toronto et Vancouver.

Des tabulations spéciales du Recensement de 2001 ont été utilisées pour représenter la population admissible à l'étude non expérimentale aux sept autres sites.

s.o. fait référence à la non-disponibilité de données de sources particulières.

Certaines sommes peuvent ne pas totaliser 100 % en raison de l'arrondissement.

<sup>a</sup>Exclut les prestataires d'aide sociale.

<sup>b</sup>Englobe à la fois les prestataires d'aide sociale et les non-prestataires d'aide sociale.

<sup>c</sup>Comprend seulement les prestataires d'aide sociale.

<sup>d</sup>La langue maternelle est la langue indiquée pour la population admissible pour les études expérimentale et de l'aide sociale, tandis que pour toutes les autres colonnes, c'est la langue parlée à la maison qui est indiquée.

<sup>e</sup>Les populations admissibles de l'étude expérimentale et de l'étude de l'aide sociale englobent les répondants qui ont immigré entre 1998 et 2002. L'échantillon expérimental comprend les personnes inscrites qui ont immigré en 1998 ou plus tard. La population admissible de l'étude non expérimentale comprend les répondants qui ont immigré entre janvier 1996 et mai 2001.

<sup>f</sup>Inclut ceux qui ont un emploi à temps plein ou à temps partiel, soit comme employé soit comme travailleur autonome.

Le tableau 5.11 met en évidence certaines distinctions importantes entre les personnes inscrites à *Savoir* en banque et les populations sous-jacentes desquelles elles proviennent. Pour les trois études, il est évident que *Savoir* en banque a attiré des personnes qui sont plus susceptibles d'être plus jeunes, d'être célibataires, d'être bien instruites et d'avoir un emploi que la population admissible générale. Par exemple, les membres de l'échantillon expérimental, avec un âge moyen de 33,5, sont 7,5 années plus jeunes que la population admissible. Leur taux d'emploi est plus élevé d'environ 11 points de pourcentage que celui de la population admissible (65,8 % comparativement à 54,5 %). Les membres de l'échantillon expérimental sont aussi presque trois fois plus susceptibles de détenir un grade universitaire (55,1 % de l'échantillon expérimental comparativement à 19,3 % de la population admissible).

Comme mentionné précédemment, une proportion très élevée des membres de l'échantillon expérimental se compose d'immigrants récents arrivés au Canada pendant la période de cinq années précédant la présentation de leur demande de participation à *Savoir* en banque. Une proportion élevée de la population admissible, concentrée dans Toronto et Vancouver, comprend aussi des immigrants récents (25,4 %), mais ce chiffre pâlit en comparaison des 55,4 % de l'échantillon.

Les échantillons de l'étude non expérimentale, aux sites principaux et secondaires, diffèrent aussi de leurs populations admissibles respectives. Leurs membres tendent à être plus jeunes, à être célibataires, à être mieux instruits et plus susceptibles d'occuper un emploi que la population cible. Certaines de ces différences ne sont pas aussi prononcées que celles liées à l'échantillon expérimental. Par exemple, les membres de l'échantillon de l'aide sociale sont 2,7 années plus jeunes que la population admissible. Le seul groupe d'étude qui était moins susceptible de comprendre des femmes que la population admissible correspondante était l'échantillon non expérimental de l'aide sociale — 68,3 % des membres de l'échantillon étaient des femmes comparativement à 72,2 % de la population admissible.

### **L'assignation aléatoire a-t-elle bien fonctionné?**

En supposant que la mise en œuvre de l'assignation aléatoire a été réussie, les mesures pour les groupes de participants au programme et le groupe témoin devraient être similaires au départ. Toutefois, des différences statistiquement significatives peuvent se produire par hasard. La statistique du Chi-2 pour le niveau de signification a été appliquée aux tabulations des caractéristiques de référence pour le groupe *Savoir* en banque, le groupe *Savoir* en banque-plus et le groupe témoin. Les résultats détaillés sont présentés dans l'annexe H.

Des différences ont été observées seulement pour les quatre caractéristiques suivantes au départ :

1. limitation du genre ou de la quantité d'activité en raison d'un problème de santé ou d'un état physique ou mental à long terme — statistiquement significatif au niveau de 5 %;
2. plus haut niveau d'études atteint par la mère du répondant — statistiquement significatif au niveau de 10 %;
3. type d'attestation attendue de la poursuite des études — statistiquement significatif au niveau de 5 %; et
4. durée du chômage pour les répondants qui étaient sans travail au départ — statistiquement significatif au niveau de 10 %.

Il n'y avait aucune autre différence statistiquement significative entre les trois groupes. Ces résultats indiquent donc que le processus d'assignation aléatoire a réparti avec succès les personnes inscrites dans le groupe *Savoir* en banque, le groupe *Savoir* en banque-plus et le groupe témoin de façon strictement aléatoire.

## Chapitre 6 : Participation à *\$avoir* en banque

Le chapitre 4 exposait les activités de recrutement, de présélection et d'acceptation des candidats à *\$avoir* en banque ainsi que le processus d'assignation aléatoire des personnes inscrites à l'étude expérimentale. Le présent chapitre décrit les activités qui se produisent après l'acceptation des participants au projet ainsi que les règles essentielles et les étapes que les participants doivent suivre pour épargner, retirer des crédits jumelés et acheter des actifs approuvés. Toutes les personnes inscrites, sauf celles assignées au groupe témoin, peuvent ouvrir un compte *\$avoir* en banque.

Les premières sections du chapitre décrivent les processus pour informer les participants de leur acceptation au projet et les renseigner sur les avantages de *\$avoir* en banque et ses règles, comme les paramètres d'épargne et les ententes bancaires, qu'ils doivent respecter pour avoir accès à ces avantages. Sont ensuite présentés les services de formation en gestion financière et de gestion de cas que la plupart des participants reçoivent. Le présent chapitre décrit d'autres éléments majeurs, comme les procédures relatives au retrait de crédits jumelés et le développement du Système d'information sur la gestion du projet (SIGP). Ce dernier est utilisé tout au long du chapitre pour fournir de l'information sur les activités des participants dans le cadre du projet. Le chapitre se termine par un examen du degré de satisfaction d'ensemble des participants à *\$avoir* en banque.

Tout au long du chapitre, plusieurs allusions sont faites à une mini-enquête effectuée après 10 mois, au cours de laquelle 868 participants à *\$avoir* en banque et à *\$avoir* en banque-plus ont été interviewés environ 10 mois après leur admission au projet. Le but de l'enquête était de déterminer leur connaissance des règles de *\$avoir* en banque, leur expérience dans l'utilisation d'un compte bancaire *\$avoir* en banque et leur degré de satisfaction concernant divers aspects du projet. Les résultats de cette mini-enquête sont présentés à l'annexe I.

### ACCEPTATION ET ORIENTATION

#### Avis d'acceptation

Une fois acceptés, les participants des groupes *\$avoir* en banque et *\$avoir* en banque-plus de l'étude expérimentale, de même que les participants aux études non expérimentale et de l'aide sociale, ont reçu une lettre les informant de leur acceptation et de leur admissibilité à ouvrir un compte bancaire *\$avoir* en banque. La date de la lettre d'acceptation servait de date officielle du début de la période d'épargne de trois ans des participants<sup>1</sup>.

La méthode de remise de la lettre a varié légèrement d'un site à l'autre. Dans certains sites, on préférait poster la lettre, qui comprenait en général une invitation à une séance d'orientation, tandis qu'ailleurs on préférait présenter la lettre en personne. Les lettres étaient généralement remises rapidement aux participants — chez les participants à l'étude

---

<sup>1</sup>La période d'épargne est de deux ans à Calgary.

expérimentale, 90,9 % des lettres ont été préparées dans les 15 jours suivant la date de leur assignation aléatoire à un groupe de participants au programme<sup>2</sup>.

### **Séance d'orientation à *\$avoir* en banque**

Les sites principaux ont invité chaque participant à une séance d'orientation après son assignation de façon aléatoire. La séance d'orientation avait pour but de fournir de l'information plus détaillée sur le compte *\$avoir* en banque et de remplir les documents nécessaires à l'inscription.

La séance d'orientation décrivait en détail les règles et les restrictions concernant les activités d'épargne, comme la contribution jumelée, les périodes de temps minimum et maximum à l'intérieur desquelles les participants pouvaient économiser pour des crédits jumelés et les usages autorisés des sommes épargnées. Pour les personnes inscrites à *\$avoir* en banque-plus et pour tous les participants des sites secondaires, la séance décrivait également la formation en gestion financière et les services de gestion de cas. Afin d'aider les participants des groupes *\$avoir* en banque et *\$avoir* en banque-plus à se souvenir de ces paramètres, on leur distribuait un « manuel du projet » comme référence tout au long du projet. Le manuel décrivait en détail tous les aspects du projet, dont les protocoles d'épargne, les ententes bancaires, les procédures de retrait des crédits jumelés et les activités de la recherche.

L'autre but principal de la séance d'orientation était de remplir et de signer les documents nécessaires. Les participants devaient signer une entente de participation au projet, qui constituait une condition préalable à l'ouverture d'un compte bancaire. Par cette entente, les participants signifiaient leur compréhension des règles du projet, de même que des impacts potentiels des crédits jumelés de *\$avoir* en banque sur leur droit à d'autres programmes gouvernementaux, tels que les prestations d'aide sociale et les prêts étudiants<sup>3</sup>.

Après avoir signé l'entente de participation au projet, les participants recevaient une lettre de recommandation et un formulaire autorisant la communication de renseignements qu'ils pouvaient apporter ensuite à la banque pour ouvrir un compte. Le formulaire de communication de renseignements permettait à la banque de transmettre les renseignements sur les comptes *\$avoir* en banque des participants au bureau du site. À la séance d'orientation, les participants devaient également remplir un court formulaire d'information sur le participant comprenant un nombre limité de questions démographiques, lesquelles ont ensuite été entrées dans le SIGP.

---

<sup>2</sup>Dans la plupart des cas, le bureau des sites de Halifax et de Vancouver prenait un rendez-vous par téléphone pour une séance d'orientation et remettait ensuite au participant sa lettre d'acceptation lors de la séance d'orientation. En quelques rares occasions où le bureau de ces sites ne pouvait organiser une séance d'orientation rapidement, le traitement de la lettre d'acceptation a pris plusieurs semaines. Cela a donné lieu à un petit nombre de cas pour lesquels la date officielle de commencement était beaucoup plus tard que la date d'assignation aléatoire.

<sup>3</sup>La plupart des provinces réglementent rigoureusement le montant d'avoirs liquides dont les prestataires d'aide sociale peuvent disposer à la fois. Pour de nombreux prestataires d'aide sociale, ces limites sont inférieures aux montants qui peuvent être épargnés avec *\$avoir* en banque. C'est ainsi que la plupart des provinces ont demandé et obtenu une exemption pour les fonds déposés dans un compte *\$avoir* en banque. Certaines provinces n'ont pu obtenir l'exemption et ont dû trouver des « solutions de rechange ». Ces dernières consistaient à encourager les participants à ne pas épargner le plein montant avant l'« encaissement ». Ce ne sont pas tant les crédits jumelés qui posent problème que les fonds dans le compte *\$avoir* en banque d'un participant — jusqu'à maintenant, les administrateurs de l'aide sociale n'ont pas considéré les crédits jumelés comme étant un revenu additionnel. *\$avoir* en banque peut également entraîner une réduction du montant de prêts étudiants fédéraux ou provinciaux que les participants reçoivent.

Aux sites principaux, la plupart des séances d'orientation se sont tenues en groupe — environ deux tiers des participants ont pris part à une séance d'orientation de groupe, tandis que les autres ont assisté à une séance individuelle<sup>4</sup>. Quel que soit le format de la séance, presque tous les animateurs utilisaient un diaporama standard d'orientation à *Savoir en banque*, de telle sorte que les messages clés étaient transmis dans les trois sites avec un degré élevé d'uniformité.

Le contenu des séances d'orientation aux sites secondaires était presque identique à celui des sites principaux. Cependant, les sites secondaires avaient beaucoup plus de flexibilité quant à la manière de fournir l'information. Il est parfois arrivé qu'on y combine les séances d'inscription et d'orientation, mais on tenait en général deux séances distinctes. Même si le mode de présentation des séances d'orientation variait considérablement d'un site secondaire à l'autre, il était généralement moins formel qu'aux sites principaux.

On n'avait établi aucune limite stricte de temps pour assister à une séance d'orientation — en fait, les participants avaient jusqu'à deux ans pour y prendre part. Cependant, étant donné que la participation aux séances constituait une condition préalable obligatoire pour ouvrir un compte bancaire, on encourageait les participants à le faire le plus tôt possible. Généralement, les participants y ont assisté dans un délai assez court. Aux sites principaux, environ 98,5 % des participants ont assisté à une séance d'orientation, et la grande majorité l'a fait dans les 45 jours suivant leur assignation aléatoire.

### **Évaluation des séances d'orientation**

Des chercheurs de la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) ont assisté à un certain nombre de séances d'orientation et ont constaté qu'après le tout début de la phase de la mise en œuvre, le personnel des sites connaissait bien la matière. La SRSA a également noté que les séances variaient en fonction du temps que le personnel du site consacrait à du matériel additionnel non compris dans le diaporama, ainsi que du nombre de questions posées par les participants. Une autre différence entre les séances concernait l'entente de participation au projet — certains membres du personnel préféraient lire le document à haute voix, en partie ou en entier, de sorte que chacun comprenne le contenu, tandis que d'autres permettaient aux participants de le lire par eux-mêmes.

Pour évaluer l'efficacité des séances d'orientation et déterminer si les participants avaient compris les règles essentielles de *Savoir en banque*, la SRSA a utilisé deux enquêtes différentes — une enquête à la sortie et une mini-enquête effectuée après 10 mois. Les chercheurs de la SRSA ont réalisé l'enquête à la sortie auprès de 36 participants, tout de suite au terme d'un certain nombre de séances à chacun des sites principaux. Si l'échantillon est trop petit pour formuler des conclusions précises, les résultats suggèrent que les participants avaient compris les règles expliquées pendant les séances d'orientation.

L'enquête effectuée après 10 mois auprès d'un échantillon de participants à *Savoir en banque* et à *Savoir en banque-plus* a permis d'évaluer leurs connaissances sur le projet *Savoir en banque*. Les résultats ont montré que, 10 mois après leur séance d'orientation, les participants étaient en mesure de comprendre et de se souvenir de la contribution jumelée, de la période minimale d'épargne et des objectifs d'épargne approuvés. Presque tous les

---

<sup>4</sup>Presque toutes les séances individuelles se sont tenues à Halifax et à Vancouver, où le nombre hebdomadaire de cas était plus faible.

participants (99,4 %) pouvaient nommer au moins un des objectifs d'épargne de *Savoir* en banque. La grande majorité (92,6 %) ont correctement indiqué que, pour chaque dollar épargné, *Savoir* en banque fournissait trois dollars, tandis que 90,0 % ont correctement indiqué qu'ils devaient avoir fait un dépôt pendant au moins 12 mois distincts pour accéder à leurs crédits jumelés.

## OUVERTURE DES COMPTES ET ÉPARGNE

### Paramètres d'épargne

La présente section décrit les paramètres d'épargne associés aux comptes *Savoir* en banque. Comme déjà mentionné, *Savoir* en banque fournit une contribution prédéterminée pour chaque dollar épargné par les participants. Les crédits jumelés gagnés grâce à ces économies sont gardés en fiducie jusqu'à ce que les participants soient prêts à les retirer pour faire un achat approuvé. Aux sites principaux, de même qu'à Fredericton, Winnipeg et Calgary, les participants gagnent trois dollars pour chaque dollar épargné. Afin d'étudier l'effet de différentes contributions jumelées, celles-ci varient aux sites de Digby, Montréal, Kitchener et Grey–Bruce<sup>5</sup>.

Avant de pouvoir retirer ou « encaisser » toute portion de leurs crédits jumelés, les participants doivent cumuler au moins 12 mois d'épargne actifs. Un mois d'épargne actif est un mois pendant lequel le solde à la fin du mois civil est d'au moins 10 \$ supérieur à celui du début du mois. Il n'est pas indispensable que les mois d'épargne soient consécutifs — les participants peuvent continuer à épargner et à cumuler des mois d'épargne actifs jusqu'à 36 mois suivant la date de leur lettre d'acceptation. Au terme de cette période d'épargne de 36 mois, les participants ont 12 mois supplémentaires pour retirer les crédits jumelés. Après la période complète de 48 mois, les participants n'ont plus droit aux crédits jumelés, mais conservent néanmoins leur épargne personnelle.

Dans la majorité des sites, y compris les sites principaux, seuls les premiers 1 500 \$ économisés par les participants sont admissibles à la contribution jumelée<sup>6</sup>. Les participants peuvent déposer autant ou aussi peu qu'ils le veulent dans leur compte chaque mois; cependant, seuls les premiers 250 \$ déposés pendant un mois donné sont admissibles aux crédits jumelés. Les participants peuvent retirer leur propre argent du compte *Savoir* en banque à n'importe quel moment mais, ce faisant, ils perdent les crédits jumelés correspondants. Il n'y a pas de limite au nombre et à la fréquence de ces retraits « non jumelés » — seuls les frais bancaires habituels doivent être assumés.

Dans leurs réponses à l'enquête après 10 mois, les participants ont indiqué que *Savoir* en banque constitue un programme généreux et encourage l'habitude d'épargner. Par exemple, 98,3 % des répondants s'entendaient sur le fait qu'obtenir trois dollars pour chaque dollar économisé représentait une offre généreuse. De plus, 86,3 % reconnaissaient que l'obligation d'épargner pendant au moins 12 mois avant d'encaisser favorisait l'habitude d'épargner.

---

<sup>5</sup>Pour une description plus détaillée des variations aux sites non expérimentaux, voir le chapitre 3.

<sup>6</sup>À Digby et à Annapolis, seuls les premiers 1 125 \$ peuvent être jumelés, tandis qu'à Montréal ce sont les premiers 900 \$ et à Fredericton, les premiers 2 000 \$.

En revanche, beaucoup de participants ont demandé une plus grande flexibilité quant au fonctionnement du compte *Savoir* en banque et aux utilisations approuvées des crédits jumelés. À la question demandant quelle facette de *Savoir* en banque devrait être améliorée, les règles liées au compte (p. ex., la contribution jumelée, l'épargne maximale et les objectifs d'épargne) ont été mentionnées plus fréquemment que les autres aspects du projet, tels que le processus de demande d'inscription ou la formation en gestion financière<sup>7</sup>. Ainsi, 71,4 % des répondants s'entendaient notamment sur le fait que le montant d'argent qu'ils pouvaient épargner et gagner au moyen de *Savoir* en banque était insuffisant pour atteindre leurs objectifs en vue de poursuivre leurs études ou de démarrer une petite entreprise.

## Ententes bancaires

Avant de pouvoir commencer à économiser pour des crédits jumelés, les participants doivent apporter la lettre de recommandation qui leur a été fournie à la séance d'orientation à une succursale locale de RBC Banque Royale pour ouvrir un compte bancaire<sup>8</sup>. Les participants peuvent attendre jusqu'à deux ans avant de l'ouvrir. Pour la majeure partie de la première phase du projet, RBC Banque Royale a appliqué ses procédures normales d'approbation et de vérification pour les participants qui voulaient ouvrir un compte *Savoir* en banque. Dans de rares cas — en général, quand le participant avait eu, dans le passé, des créances échues ou des dépôts qui avaient été radiés —, la banque a refusé d'ouvrir un compte<sup>9</sup>.

Après l'ouverture du compte, les participants peuvent faire des dépôts dans toute succursale de la banque au Canada, en personne ou à un guichet automatique bancaire (GAB). Les participants ne reçoivent aucun relevé de compte directement de RBC Banque Royale. Les données sur les transactions du compte sont plutôt transférées chaque mois au bureau des sites appropriés qui, à son tour, envoie des relevés mensuels aux participants possédant un compte. Le relevé indique leur épargne personnelle de même que les crédits jumelés gagnés jusque-là. Il n'y a pas de frais associés aux dépôts ou à la gestion mensuelle de compte; cependant, des frais de gestion sont imposés pour les retraits<sup>10</sup>. À la fin du projet, ou après avoir retiré le maximum de crédits jumelés permis, les participants peuvent conserver leur compte, qui devient toutefois un compte courant. La banque cesse alors de transmettre aux sites du projet l'information sur le mouvement du compte.

D'après la mini-enquête effectuée après 10 mois, la plupart des participants étaient satisfaits des ententes bancaires; 95,1 % des répondants ayant ouvert un compte étaient d'accord ou tout à fait d'accord pour dire qu'il était facile d'ouvrir un compte *Savoir* en banque, tandis que 90,8 % des répondants possédant un compte étaient soit d'accord soit tout à fait d'accord pour dire que celui-ci était facile à utiliser. La plupart des participants étaient satisfaits des relevés de compte reçus; 93,8 % des répondants ont indiqué que les relevés

---

<sup>7</sup>Cinquante-huit p. cent des répondants ont mentionné un ou plusieurs des protocoles d'épargne, tandis que 6 % ont mentionné le processus de demande d'inscription et 4 % la formation en gestion financière.

<sup>8</sup>À Montréal, les participants pouvaient ouvrir leurs comptes à RBC Banque Royale ou à la Caisse d'économie Desjardins. À Winnipeg, les participants pouvaient aller à toute succursale locale de l'Assiniboine Credit Union, mais pas à RBC Banque Royale.

<sup>9</sup>D'après l'enquête après 10 mois, cela est arrivé à moins de 2 % des participants. La nouvelle législation fédérale promulguée en septembre 2003 exige que les banques donnent accès aux services bancaires de base. Par conséquent, RBC Banque Royale a changé sa procédure d'ouverture de compte, éliminant ainsi la plupart des obstacles potentiels pour les participants à *Savoir* en banque qui voulaient ouvrir un compte après cette date.

<sup>10</sup>Les frais pour les retraits sont de 1 \$ dans les succursales et aux GAB de RBC Banque Royale.

bancaires reçus étaient exacts. Cependant, on a éprouvé certains problèmes avec le transfert des données du compte entre RBC Banque Royale et le bureau des sites. Il est parfois arrivé que les participants ne soient pas ajoutés automatiquement au transfert de données, lorsqu'ils ouvraient leur compte, et dans certains cas, les données de la banque contenaient des erreurs. Dans la plupart des cas, les erreurs ont été corrigées par SEDI (Social and Enterprise Development Innovations), le bureau des sites et RBC Banque Royale avant que les participants reçoivent leurs relevés. Cependant, en de rares occasions, les relevés bancaires contenaient des erreurs ou certains participants détenant un compte ne recevaient pas de relevés bancaires.

## FORMATION EN GESTION FINANCIÈRE

Tous les participants à *Savoir* en banque-plus et les prestataires d'aide sociale aux sites principaux ainsi que tous les participants des sites secondaires devaient suivre une séance de formation en gestion financière donnée par le personnel du site. Les sites principaux, de même que Digby, Montréal et Kitchener, ont utilisé un programme spécialement conçu pour ce cours appelé formation *Savoir* en banque. Fredericton, Grey–Bruce, Winnipeg et Calgary ont choisi d'utiliser un programme qu'ils avaient eux-mêmes conçu.

### Formation *Savoir* en banque

Le programme de formation *Savoir* en banque a été élaboré par le Prior Learning Assessment (PLA) Centre de Halifax à partir des spécifications générales fournies par SEDI. Pendant son élaboration, des consultations continues sur le contenu du programme de formation *Savoir* en banque et sa méthode de présentation ont eu lieu entre SEDI, le PLA Centre et chaque site. Le programme a ensuite été expérimenté sur un des groupes de premiers participants, à Kitchener, avant d'être finalisé. En novembre 2001, après plusieurs révisions, un plan décrivant le programme et sa méthode de présentation a été distribué aux sites principaux et aux autres sites qui avaient accepté de l'utiliser.

La formation *Savoir* en banque combine les principes d'évaluation et de reconnaissance des acquis (ÉRA) et les éléments les plus courants en matière de formation en gestion financière. L'ÉRA a pour but d'aider les participants à reconnaître leurs compétences et qualités actuelles qui les aideront à atteindre leurs objectifs. Dans le cadre de l'ÉRA, on demande aux participants de déterminer les obstacles qui pourraient les empêcher d'atteindre leurs objectifs ainsi que les stratégies pour les surmonter.

Plusieurs thèmes courants liés à la gestion financière font partie du programme, y compris les habitudes de dépense, l'effet du consommateurisme, le budget des ménages, les cotes de crédit et l'investissement.

Un des éléments centraux du cours consistait à demander à chaque participant d'assembler son propre « portfolio » *Savoir* en banque attestant des efforts d'apprentissage qu'il avait déployés, de ses réalisations, ainsi que de ses objectifs futurs. La façon de présenter le portfolio n'était pas précisée — les participants pouvaient utiliser leur propre mode de présentation. Ils étaient encouragés à rassembler tous les exercices pertinents accomplis dans le cadre du programme de formation *Savoir* en banque et à les inclure dans le portfolio. On les incitait également à ajouter des documents, comme des certificats, prouvant leurs apprentissages antérieurs.

Le programme de formation *Savoir en banque* a été présenté à des groupes sous forme d'exposés par les animateurs, de discussions de groupe et d'exercices individuels. Le cours durait 15 heures et était habituellement donné en cinq modules distincts de trois heures, à des jours différents et à des groupes d'environ 12 participants. Toutefois, deux modules étaient parfois combinés et offerts le samedi — une option qui s'est révélée populaire auprès de certains participants de Toronto et de Vancouver. L'annexe J donne plus de détails sur le programme de formation *Savoir en banque*.

### **Évaluation de la formation *Savoir en banque***

La mini-enquête effectuée après 10 mois contenait plusieurs questions sur la formation *Savoir en banque*. La plupart des impressions des répondants sur le programme de formation étaient positives. Selon eux, la manière dont le personnel du site menait les séances représentait l'élément le plus positif de la formation — 32,5 % étaient tout à fait d'accord et 62,3 % étaient d'accord pour dire que le personnel enseignait bien la matière. Ils étaient aussi généralement d'accord pour affirmer que les cours les avaient aidés à économiser et à atteindre leurs objectifs — 19,3 % étaient tout à fait d'accord et 63,8 % d'accord pour dire que la formation les avait aidés à économiser, tandis que 22,9 % étaient tout à fait d'accord, et 63,1 % d'accord pour dire qu'elle les avait aidés à fixer des objectifs.

Les chercheurs de la SRSA ont assisté à plusieurs séances de formation *Savoir en banque*. Au cours de leurs visites, ils ont constaté que les participants avaient généralement pris part aux discussions qui avaient eu lieu pendant les séances de formation. Beaucoup ont aussi fait des commentaires positifs sur la formation et les animateurs. En revanche, dans quelques cas isolés, des participants ont montré de l'insatisfaction ou il était évident que d'autres assistaient aux séances uniquement parce que c'était une exigence.

Comme il en sera question au chapitre 7, on a demandé aux participants, durant les séances de discussion de groupe, leur avis sur différents aspects du programme de formation. Grâce à ces groupes de discussion, on s'est aperçu que les épargnants réguliers et les immigrants récents trouvaient que le volet financier de la formation était l'aspect le plus bénéfique et qu'ils étaient plus enclins à questionner le besoin, voire l'utilité, du volet de l'ÉRA. Au contraire, les épargnants irréguliers étaient plus enclins à considérer l'ÉRA comme étant un aspect important.

En menant sa recherche sur la mise en œuvre du projet, la SRSA a entendu un large éventail d'avis positifs et négatifs de la part du personnel des sites. Comme il en a été fait mention à la section précédente, le programme cherchait à réaliser un juste équilibre entre la formation traditionnelle en gestion financière, les perceptions des participants sur leurs buts et le capital humain qu'ils avaient développé. Les membres du personnel des sites ont formulé des avis opposés quant à savoir si on avait trouvé le juste équilibre. Certains membres du personnel auraient préféré que le programme se concentre davantage sur l'auto-évaluation et la fixation des objectifs, tandis que d'autres auraient préféré consacrer plus de temps à des sujets de gestion financière, comme l'établissement du budget et les façons de dépenser intelligemment. D'autres ont émis des réserves sur les exercices recommandés dans le programme, les jugeant trop simples pour de nombreux participants et parfois même redondants. Certains ont aussi eu l'impression que le programme ne se déroulait pas dans le bon ordre. Les avis les plus positifs se centralisaient à Halifax, alors que le pourcentage d'avis défavorables augmentait à mesure qu'on se déplaçait d'est en ouest.

Afin d'examiner ces problèmes, SEDI a organisé un atelier à l'automne 2002. En se fondant sur les résultats de cet atelier, SEDI, en consultation avec le PLA Centre, a ajusté le programme en février 2003. Étant donné que le contenu principal du programme ne pouvait être modifié compte tenu des exigences de la recherche, on a changé, dans la version révisée du programme, l'ordre des exercices pour améliorer le déroulement et réduire la redondance. Certains exercices ont également été remplacés par de nouveaux, suggérés par le personnel des sites<sup>11</sup>. SEDI a aussi rappelé au personnel qu'il pouvait aborder des sujets particuliers — même inviter des conférenciers au besoin.

### **Autre formation en gestion financière**

Comme il a été mentionné précédemment, Fredericton, Grey–Bruce, Winnipeg et Calgary ont conçu leur propre programme pour les séances de formation. Ces sites ont décidé dès le départ de ne pas inclure l'ÉRA, mais plutôt de mettre l'accent sur le volet financier, c'est-à-dire l'établissement du budget, l'utilisation du crédit et les façons de dépenser de l'argent intelligemment. Le bureau de Fredericton a tout de même ajouté des exercices de fixation d'objectifs. Le bureau de ces sites avait l'impression qu'un programme conçu à l'échelle locale répondrait mieux aux besoins des participants. Winnipeg et Calgary avaient chacun un programme préexistant qui était relativement facile à adapter aux objectifs de *Savoir* en banque. Le programme de Winnipeg comprenait des enseignements autochtones, lesquels étaient importants étant donné le pourcentage élevé de population autochtone à ce site. Les sites de Fredericton et de Grey–Bruce n'avaient initialement pas de programme; ils ont donc décidé de concevoir un programme spécialement pour le projet *Savoir* en banque au lieu d'utiliser le programme de formation *Savoir* en banque.

Le temps nécessaire pour parcourir la matière variait entre les quatre sites. La formation à Fredericton et à Winnipeg durait environ 15 heures, tout comme la formation *Savoir* en banque (l'ajout de certains exercices de fixation d'objectifs au site de Fredericton a accru la durée de la formation à ce site-là, pour atteindre 18 heures). À Grey–Bruce et à Calgary, toutefois, la formation nécessitait beaucoup plus de temps en classe — soit environ 30 heures. Les heures supplémentaires permettaient aux animateurs de ces sites d'aborder des thèmes additionnels ou encore d'approfondir certains thèmes. Le site de Calgary, par exemple, a abordé des sujets comme la négociation interpersonnelle et les assurances, tandis que celui de Grey–Bruce a traité du soutien communautaire et du réseautage. Il a également passé plus de temps à prodiguer des conseils, notamment sur les façons d'économiser de l'argent quand on achète des produits de première nécessité.

La SRSA a assisté à des séances aux quatre sites. En se fondant sur ces visites et en discutant avec les gestionnaires de cas, la SRSA a jugé que le cours représentait une expérience positive pour la plupart des participants — pour certains, voire une expérience exceptionnelle. La SRSA a estimé que le personnel des sites était enthousiaste et capable de maintenir l'intérêt des participants. Il était aussi évident que les participants avaient parfois de la difficulté à concilier la formation avec leur horaire déjà chargé.

---

<sup>11</sup>Le fait d'apporter des révisions importantes au programme après que de nombreux participants ont suivi une formation aurait créé un « effet de cohorte ». Le traitement reçu par les personnes qui se sont inscrites à une date ultérieure différerait alors de celui reçu par les personnes inscrites plus tôt.

## Participation aux séances de formation en gestion financière

D'après les renseignements contenus dans le SIGP, la grande majorité des participants ont respecté l'obligation d'assister aux séances de formation. Comme l'indique le tableau 6.1, le taux de participation était le plus élevé pour l'étude expérimentale, où 84,3 % des participants ont complété plus de neuf heures de formation *Savoir* en banque. Dans l'étude non expérimentale, le pourcentage des participants ayant assisté au moins en partie à la formation est comparable à celui de l'étude expérimentale; cependant, le nombre de participants qui ont assisté à plus de neuf heures de formation est inférieur, soit égal à 75,9 %. Le taux de participation à l'étude non expérimentale de l'aide sociale est considérablement inférieur à celui des autres études, et ce, dans toutes les catégories.

**Tableau 6.1 : Participation aux séances de formation en gestion financière (FGF) par étude**

	Étude expérimentale <sup>a</sup>	Étude non expérimentale	Étude de l'aide sociale
A assisté à quelques séances de FGF (%)	89,1	86,0	77,8
A assisté à plus de 9 heures de FGF (%)	84,3	75,9	62,7
A assisté à 15 heures de FGF <sup>b</sup> (%)	78,1	71,0	52,9
Heures moyennes de présence <sup>c</sup>	14,4	15,3	12,9
Taille de l'échantillon	1 189	996	225

**Source :** Système d'information sur la gestion du projet.

**Notes :** Comprend la FGF suivie avant le 9 décembre 2004.

<sup>a</sup>Cette colonne englobe seulement les participants de *Savoir* en banque-plus, étant donné qu'il s'agit du seul groupe expérimental à assister à la FGF. Elle exclut cinq participants de Vancouver qui n'étaient pas entrés dans le SIGP à ce moment-là.

<sup>b</sup>Le site de Winnipeg n'est pas inclus dans le total de cette ligne pour l'étude non expérimentale, étant donné que plusieurs des cours donnés à Winnipeg ont duré moins de 15 heures; les cours duraient entre 12 et 16 heures, selon la taille de la classe.

<sup>c</sup>Les heures moyennes de présence sont établies à partir de la moyenne chez les participants qui ont assisté à au moins une séance de FGF.

Dans plusieurs cas, il y a eu un long délai avant que les participants commencent leur formation, particulièrement pour l'étude expérimentale aux sites principaux. Les données du SIGP indiquent que les participants à l'étude expérimentale ont assisté à leur première séance de formation en moyenne sept mois après avoir été officiellement acceptés à *Savoir* en banque; en revanche, les participants aux sites secondaires ont commencé la formation en moyenne trois mois après leur acceptation, et les participants à l'étude non expérimentale de l'aide sociale, en moyenne 4,4 mois après celle-ci. Le délai chez les participants à l'étude expérimentale a diminué au fil du temps, soit de 2002 à 2003. Même s'il n'y a pas de limite de temps officielle pour compléter la formation, le personnel des sites doit s'assurer que les participants l'ont terminée avant de traiter toute demande pour le retrait de crédits jumelés.

Au début de la mise en œuvre de *Savoir* en banque, la préoccupation principale était le rythme du recrutement. Le personnel se consacrait donc à atteindre les objectifs à cet égard. À ce moment, le personnel manquait de temps pour fixer la date et tenir des séances de formation. Une fois le problème de recrutement atténué, le personnel a pu accorder plus d'attention aux séances de formation.

Outre le faible degré de priorité accordé à la formation en gestion financière durant le recrutement, il arrivait souvent que les participants ne puissent pas y assister. En effet, les séances se tenaient parfois à une heure qui ne leur convenait pas (27,4 % ont évoqué cette

raison) et certains manquaient de temps pour y prendre part (12,0 %). Les autres grandes raisons invoquées étaient liées au long laps de temps avant le début des séances — beaucoup ont indiqué qu'on n'avait pas communiqué avec eux au sujet des séances (22,6 %) et certains ont affirmé que les séances n'avaient pas eu lieu (9,3 %)<sup>12</sup>.

## GESTION DE CAS

Selon la conception de *Savoir* en banque, le groupe *Savoir* en banque-plus de l'étude expérimentale et les participants aux deux autres études peuvent recevoir des services de gestion de cas. Les participants du groupe *Savoir* en banque n'ont pas droit aux services en dehors de ceux nécessaires pour gérer leurs comptes *Savoir* en banque et retirer des crédits jumelés. Par conséquent, les participants au groupe *Savoir* en banque reçoivent des relevés de compte tous les mois et les gestionnaires de cas répondent à leurs questions concernant les règles du projet. Les participants au groupe *Savoir* en banque ont été informés pendant les séances d'orientation des limites de l'aide qui leur est offerte, et les gestionnaires de cas ont indiqué qu'ils étaient conscients de ces limitations.

Le groupe *Savoir* en banque-plus reçoit tous les services offerts au groupe *Savoir* en banque. Toutefois, la gestion de cas s'y fait de manière plus intensive. Les gestionnaires de cas sont disponibles pour répondre aux questions concernant les meilleurs moyens d'atteindre les objectifs d'épargne. De plus, le personnel du projet est censé surveiller activement les habitudes d'épargne des participants à *Savoir* en banque-plus et intervenir si nécessaire. À partir de l'été 2002, le bureau des sites a envoyé des lettres de rappel aux participants de *Savoir* en banque-plus qui n'avaient pas ouvert un compte dans les deux mois suivant leur acceptation à *Savoir* en banque. Les gestionnaires de cas ont ensuite effectué un suivi par téléphone, au besoin.

Après les deux premiers mois de la période d'épargne, les gestionnaires de cas sont censés communiquer avec les participants de *Savoir* en banque-plus n'ayant pas réussi à économiser pendant une période ultérieure de trois mois. Les contacts ont pour but d'engager une conversation avec les participants pour discuter des raisons de leur incapacité à économiser ainsi que pour étudier les solutions possibles. Toutefois, les gestionnaires de cas ne fournissent pas de services de counseling pour les problèmes conjugaux ou les problèmes de dépendance. Au lieu de cela, ils renvoient de tels cas à d'autres organismes, si nécessaire.

Les participants aux études non expérimentale et de l'aide sociale avaient le droit de recevoir un niveau de gestion de cas comparable à celui des participants à *Savoir* en banque-plus. Chaque site secondaire avait la possibilité de concevoir un système de gestion de cas qui répondait à ses besoins — il y a eu très peu de discussions parmi les sites secondaires en ce qui concerne la meilleure façon d'organiser leurs services de gestion de cas.

## Niveau de services reçus

Durant leurs entrevues avec la SRSA, les gestionnaires des bureaux des sites ont signalé que leur personnel n'avait pas, comme on le souhaitait au départ, une attitude suffisamment proactive quant au suivi des dépôts non faits, et ce, en raison des exigences de recrutement et des processus d'encaissement. Si les services de gestion de cas n'ont pas été aussi intensifs

---

<sup>12</sup>Résultats de la mini-enquête effectuée après 10 mois.

qu'il était prévu à l'origine, la plupart des participants se sont sentis soutenus. Lors de leur entrevue dans le cadre de la mini-enquête effectuée après 10 mois, 81,4 % des participants à *Savoir* en banque-plus convenaient d'avoir reçu du soutien et de l'encouragement de la part du personnel de *Savoir* en banque sur la façon d'atteindre leur objectif d'épargne.

Des données du SIGP indiquent que, comme prévu, les participants du groupe *Savoir* en banque-plus recevaient plus de services de gestion de cas que ceux du groupe *Savoir* en banque. Comme le montre le tableau 6.2, les gestionnaires de cas ont consacré en moyenne 106,9 minutes aux dossiers de *Savoir* en banque-plus comparativement à 55,1 minutes aux dossiers de *Savoir* en banque. En moyenne, le personnel a eu 8,0 contacts avec les participants à *Savoir* en banque-plus, comparativement à 4,1 avec ceux de *Savoir* en banque. De plus, le tableau indique que, pour 96,3 % des clients de *Savoir* en banque-plus, il y a eu au moins une note de cas entre le client et le gestionnaire de cas dans le SIGP, comparativement à 66,1 % pour *Savoir* en banque<sup>13</sup>.

**Tableau 6.2 : Services de gestion de cas reçus, par étude**

	Étude expérimentale <sup>a</sup>		Étude non expérimentale	Étude de l'aide sociale
	<i>Savoir</i> en banque	<i>Savoir</i> en banque-plus		
Durée totale moyenne de gestion de cas par participant (minutes)	55,1	106,9	103,5	159,1
Durée mensuelle moyenne de gestion de cas par participant (minutes)	2,4	5,0	4,0	6,4
Nombre moyen de contacts par participant	4,1	8,0	5,6	8,6
Type de contact (%)				
Participants avec au moins un contact	66,1	96,3	83,7	95,6
Participants avec au moins un contact lié au projet	65,1	95,7	82,4	93,8
Participants qui ont été dirigés vers un organisme extérieur	1,5	4,3	9,3	20,4
Taille de l'échantillon	1 182	1 189	996	225

**Source :** Système d'information sur la gestion du projet.

**Notes :** Comprend les services reçus avant le 9 décembre 2004.

Une fois que les processus de demande de participation et d'orientation sont terminés, chaque fois qu'un membre du personnel du projet communique avec un participant, il doit enregistrer la durée et le type de contact dans le SIGP (exception faite du temps consacré à la formation en gestion financière).

<sup>a</sup>Exclut 18 cas de Vancouver qui n'étaient pas entrés dans le SIGP à ce moment.

Les services reçus par les participants à l'étude non expérimentale étaient relativement comparables à ceux du groupe *Savoir* en banque-plus avec une moyenne de 103,5 minutes par participant. Les participants à l'étude de l'aide sociale ont reçu plus de services que les participants à l'étude non expérimentale et à *Savoir* en banque-plus — les gestionnaires de cas ont consacré en moyenne 159,1 minutes à chacun des dossiers de l'aide sociale. Les participants de l'aide sociale ont été parmi les premiers à être recrutés — il s'agit probablement de la raison principale pour laquelle les services de gestion de cas se sont révélés très populaires. Quand on tient compte de la plus longue période de participation, la différence entre les participants à *Savoir* en banque-plus et de l'aide sociale est beaucoup plus petite; en moyenne, les gestionnaires de cas ont consacré 5,0 minutes par mois à chaque

<sup>13</sup>Le gestionnaire de cas est censé écrire une note de cas distincte pour chaque prise de contact.

dossier de *Savoir* en banque-plus, comparé à 6,4 minutes pour chaque dossier de l'aide sociale<sup>14</sup>.

Les notes de cas comprennent le temps que les gestionnaires de cas consacrent aux dossiers individuels après les processus de demande de participation et d'orientation. Comme l'indique le tableau 6.2, la plupart des participants de tous les groupes ont eu au moins un contact lié au projet avec leur gestionnaire de cas, mais seulement 1,5 % d'entre eux ont été dirigés vers des services extérieurs. Les gestionnaires de cas du groupe *Savoir* en banque consacrent la majeure partie de leur temps à aider les participants à retirer leurs crédits jumelés, mais ils répondent aussi aux questions à propos des relevés de compte ou des règles du projet. Pour les clients de *Savoir* en banque-plus, les notes de cas sont les mêmes, mais comprennent également le temps consacré à d'autres choses, par exemple, à aider les clients avec leur portfolio *Savoir* en banque (lequel constitue une exigence de la formation *Savoir* en banque) et à discuter des objectifs et des stratégies d'épargne. Le temps consacré aux envois postaux à grande diffusion des relevés de compte ou des trousseaux d'encaissement n'est pas inclus.

### **Stratégie révisée de gestion de cas**

Au début de 2005, SEDI a mis en place une stratégie révisée de gestion de cas afin d'augmenter les services de gestion de cas. Une des caractéristiques principales de cette stratégie est une capacité accrue du SIGP, lequel signale automatiquement les participants de *Savoir* en banque-plus qui nécessitent un suivi de gestion de cas par lettre ou par téléphone, notamment pour les informer qu'ils manquent de temps pour épargner ou pour encaisser, ou encore quand ils sont admissibles depuis peu à l'encaissement. On souhaite que ces changements engendreront une plus grande normalisation entre les sites.

Tous les participants aux groupes de *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus qui n'ont pas cumulé 12 mois d'épargne actifs au 30<sup>e</sup> mois recevront une lettre indiquant le nombre de mois d'épargne actifs cumulés, le nombre de mois restants avant que la période d'épargne soit écoulée et le nombre de mois qu'il leur reste pour combler l'écart. Un résumé des règles principales du projet sera joint à cette lettre.

### **RETRAITS DE FONDS JUMELÉS**

Pendant qu'ils épargnent dans leurs comptes *Savoir* en banque, les participants ont pleinement accès à leurs économies. Les crédits jumelés qui sont gagnés grâce à ces économies, cependant, sont gardés en fiducie et accessibles uniquement lorsque le participant est admissible et prêt à les retirer. Ce retrait des crédits jumelés est communément appelé « encaissement ». Une fois que les participants ont cumulé 12 mois d'épargne actifs avec des dépôts nets d'au moins 10 \$ pour chacun de ces mois, ils peuvent présenter une demande d'encaissement. Celle-ci peut être faite jusqu'à 48 mois après que le participant a commencé à participer à *Savoir* en banque<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup>Les gestionnaires de cas étaient souvent disponibles avant et après les séances de formation en gestion financière pour répondre aux questions. Ce temps n'est pas saisi ici.

<sup>15</sup>À Calgary, la limite de temps est de 36 mois.

Le point de contact principal est le bureau du site *Savoir* en banque local. Trois ou quatre mois avant que les participants puissent réclamer leurs crédits jumelés, le bureau du site leur donne une trousse d'encaissement contenant une introduction au processus de même que tous les formulaires nécessaires. Les participants ayant fait une demande d'inscription avant février 2003 reçoivent leur trousse après huit ou neuf mois d'épargne actifs. Les personnes inscrites après février 2003 reçoivent la leur lors de la séance d'orientation.

Quand un participant décide de retirer des crédits jumelés, il remet son formulaire de demande dûment rempli ainsi que la documentation nécessaire au bureau du site. Le bureau vérifie le formulaire pour en assurer l'admissibilité et l'exhaustivité et fait parvenir les renseignements à SEDI. SEDI émet ensuite le chèque et l'envoie par messenger au bureau du projet dans la semaine suivant la réception de la demande. Les participants vont chercher leurs chèques au bureau du site et retirent la portion de leur épargne qui correspond aux crédits jumelés de leur compte *Savoir* en banque.

Les participants des volets d'éducation ou de formation peuvent s'inscrire seulement dans les établissements d'enseignement compris dans la liste de contrôle des établissements reconnus et gérés par les ministères provinciaux de l'Éducation<sup>16</sup>. Les participants doivent fournir la preuve qu'ils sont inscrits dans un établissement d'enseignement reconnu, même s'ils ne demandent pas d'argent pour les frais de scolarité, ainsi qu'une offre de prix d'un fournisseur réputé. Les encaissements peuvent uniquement être approuvés pour les cours qui seront suivis dans le futur — les participants ne peuvent être remboursés pour des cours auxquels ils sont déjà inscrits ou pour des cours qu'ils ont déjà terminés. Les chèques sont payables à l'ordre de l'établissement d'enseignement plutôt qu'au participant.

Comme il en a été fait mention au chapitre 3, les participants qui économisent pour leurs études ou une formation ont le droit de dépenser jusqu'à 50 % du montant total qu'ils ont épargné, jusqu'à concurrence de 1 500 \$, pour des soutiens connexes à l'apprentissage. Dans ce cas-ci, le chèque est payable à l'ordre du fournisseur qui vend le bien ou le service. Pour les frais de scolarité et le matériel de soutien à l'apprentissage, les participants doivent fournir les reçus originaux dans les 30 jours suivant la réception du chèque. De plus, ils sont tenus de fournir la preuve de la complétude du cours dans les 90 jours suivant la fin de celui-ci.

Le processus d'encaissement pour le démarrage d'une nouvelle entreprise est légèrement différent. Les participants peuvent recevoir des fonds limités pour des recherches préliminaires en donnant un aperçu de leur plan d'affaires. Toutefois, afin de recevoir des crédits jumelés pour le capital de démarrage, ils doivent établir un plan d'affaires et le faire approuver par une tierce partie. De plus, ils doivent enregistrer leur entreprise auprès du gouvernement provincial et ouvrir un compte bancaire au nom de leur entreprise. S'ils ne sont pas tenus de fournir les reçus originaux dans tous les cas, ils doivent les conserver et les présenter sur demande.

Dans le cadre des entretiens avec le personnel du projet, la SRSA a constaté que le processus d'encaissement avait généralement fonctionné comme prévu. Certaines difficultés, cependant, ont persisté. Premièrement, certains participants veulent leur chèque dans un très court délai. SEDI arrive à fournir les chèques aux sites dans la semaine suivant la réception de la demande. Pourtant, des membres du personnel du projet ont indiqué que les participants

---

<sup>16</sup>Chaque province gère une liste des établissements pour lesquels les étudiants peuvent recevoir des prêts étudiants fédéraux et provinciaux. Les listes contiennent un large éventail d'établissements publics et privés.

s'attendaient souvent à ce que le délai soit encore plus court et qu'ils ont souvent exercé de la pression sur le personnel du projet afin que celui-ci accélère la demande. Deuxièmement, de nombreux fournisseurs n'acceptent pas de chèque d'une tierce partie. Par conséquent, SEDI a dû émettre, à plusieurs occasions, des chèques certifiés.

Une troisième difficulté pour certains participants a été la liste des établissements reconnus. Même si elle comporte un large éventail d'établissements privés et publics, des membres du personnel du projet ont tout de même signalé plusieurs cas où les participants ont demandé des fonds pour des établissements ne figurant pas sur la liste. À un certain moment, les participants pouvaient demander une exemption de la part de SEDI pour les cours ne figurant pas sur la liste. À compter de décembre 2002, cependant, les exemptions n'ont plus été permises. Ce changement était nécessaire pour veiller à ce que *Savoir* en banque demeure la mise à l'essai d'une initiative qui pourrait devenir un programme national, auquel cas aucune exception ne pourrait être faite.

Les formulaires incomplets et la documentation manquante constituaient une autre source de difficulté. Afin de minimiser le problème, SEDI a plusieurs fois mis à jour les formulaires pour les rendre plus clairs et plus faciles à remplir.

Pour faciliter le processus d'encaissement pour les participants et le personnel, les sites expérimentaux ont commencé, au milieu de 2003, à tenir des « séances d'orientation sur l'encaissement » autant pour les participants à *Savoir* en banque qu'à *Savoir* en banque-plus. Là où le nombre de personnes était suffisant, le bureau des sites invitait les participants à une séance de groupe avant qu'ils deviennent admissibles à l'encaissement. Ces séances ont permis de réitérer les utilisations admissibles des fonds et de décrire le processus, les échéanciers et les documents pour l'encaissement. Cependant, le taux de participation à ces séances s'est révélé assez bas jusqu'ici — seul un nombre limité de participants de Toronto, de Vancouver et de quelques sites secondaires y ont assisté.

### **Traitement fiscal des crédits jumelés**

Alors que *Savoir* en banque était sur le point d'être mis en œuvre, le ministère des Finances a informé SEDI que les fonds jumelés *Savoir* en banque obtiendraient un statut d'impôt prépayé — les participants n'auraient pas à payer d'impôts sur leurs crédits jumelés et, par conséquent, ne seraient pas admissibles aux crédits d'impôt pour les études qui y sont associées. Cela était clairement énoncé dans l'entente de participation que les participants ont signée à leur séance d'orientation.

Après le début de la mise en œuvre, le ministère des Finances a informé SEDI que l'avis précédent n'était pas officiel, et comme il ne pouvait faire d'exception pour le projet *Savoir* en banque, les crédits *Savoir* en banque seraient assujettis à l'impôt. En mars 2003, SEDI a informé les sites du projet du changement et leur a indiqué que son personnel travaillait avec Développement des ressources humaines Canada (DRHC) et le ministère des Finances pour veiller à ce que, finalement, l'arrangement ne pénalise aucun participant. Pour les participants qui se sont inscrits après mars 2003, la mention du statut d'impôt prépayé a été supprimée de l'entente de participation. Lorsqu'on le leur demandait, les membres du personnel des sites informaient les participants du nouveau statut d'impôt. Aucune annonce officielle n'a été envoyée aux participants avant qu'une résolution claire du traitement fiscal ne soit adoptée.

Après l'obtention de la résolution au printemps 2004, les participants ont reçu une lettre les informant des modifications apportées au traitement fiscal. Ils ont été prévenus que tout crédit jumelé encaissé après la fin de juillet 2003 serait considéré comme une bourse, ce qui signifie qu'un certain montant reçu dans une année civile ne serait pas assujéti à l'impôt et n'aurait pas à figurer sur la déclaration de revenus<sup>17</sup>. De plus, les participants pourraient réclamer des déductions d'impôt relatives aux études. Les montants encaissés avant août 2003 seraient assujéttis à l'impôt.

Le ministère des Finances a jugé que, selon le nouvel arrangement fiscal, la grande majorité des participants paierait moins d'impôts, mais que certains d'entre eux pourraient potentiellement en payer davantage<sup>18</sup>. Les participants ont été informés que, s'ils constatent qu'ils ont à payer plus d'impôts à cause du changement, ils peuvent présenter une demande d'indemnisation. Très peu de participants, cependant, l'ont fait jusqu'à maintenant. Pour présenter une demande d'indemnisation, les participants doivent fournir des déclarations de revenus remplies à la fois selon le statut d'impôt prépayé et le statut imposable.

## **IMPRESSIONS D'ENSEMBLE DES PARTICIPANTS SUR \$AVOIR EN BANQUE**

Selon la mini-enquête effectuée après 10 mois, les participants des groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus ont, dans l'ensemble, un degré élevé de satisfaction autant en ce qui concerne le projet *Savoir* en banque en général que leur organisme local de prestation de services. Quand on leur a demandé, « Dans l'ensemble, quel est votre degré de satisfaction à l'égard de *Savoir* en banque? », 71,5 % ont indiqué qu'ils étaient très satisfaits, tandis que 24,8 % ont indiqué qu'ils étaient quelque peu satisfaits. Moins de 1,5 % des répondants ont indiqué qu'ils étaient insatisfaits.

De plus, 95,4 % des répondants ont indiqué que leur organisme local de prestation de services a géré *Savoir* en banque de façon satisfaisante, tandis que 2,0 % n'étaient pas d'accord. Quand on leur a demandé de justifier leur opinion, 45,1 % ont mentionné que le personnel des sites avait fourni les renseignements qu'ils voulaient, tandis que 22,3 % ont indiqué qu'il l'avait fait dans un délai raisonnable. De plus, certains répondants ont indiqué que le personnel était compétent (28,5 %) et coopératif (17,4 %)<sup>19</sup>. Cependant, les 2,0 % des répondants qui ont indiqué que leur organisme local n'avait pas donné un bon service ont déclaré que le bureau n'avait pas retourné leurs appels et que *Savoir* en banque ne leur avait pas été expliqué clairement.

## **SYSTÈME D'INFORMATION SUR LA GESTION DU PROJET**

Un système d'information sur la gestion du projet (SIGP) est un outil essentiel pour tout projet comprenant un grand nombre de participants et de transactions financières entre

---

<sup>17</sup>Ce montant peut être soit 500 \$, soit 3 000 \$, selon la nature et la durée du cours.

<sup>18</sup>Le ministère des Finances a estimé que, pour la plupart des participants, la possibilité de demander une déduction d'impôts pour les études compense largement la perte du statut d'impôt prépayé.

<sup>19</sup>Les répondants étaient encouragés à donner jusqu'à trois raisons pour justifier leur opinion globale. Les résultats représentent ici le total des trois raisons. La question était ouverte — on n'avait pas donné la liste des raisons possibles aux répondants.

plusieurs sites. Le SIGP de *Savoir* en banque enregistre et emmagasine les renseignements se rapportant aux participants et aux activités, telles que l'ouverture d'un compte, l'épargne, le retrait de crédits jumelés et d'autres services offerts aux participants. SEDI, qui a conçu le système, le gère également. Le système est nécessaire pour la gestion continue du projet ainsi que pour son évaluation.

Le SIGP de *Savoir* en banque comprend les éléments suivants :

- **Renseignements démographiques de base sur les participants :** Le SIGP a saisi ces données à partir du formulaire d'inscription et du formulaire d'information sur le participant.
- **Renseignements sur le compte :** Le système a été conçu pour établir des relevés de compte mensuels et pour calculer le montant de dépôts admissible pour les crédits jumelés épargnés et le nombre de mois d'épargne actifs cumulés. SEDI se sert des données mensuelles comprenant les transactions du compte *Savoir* en banque des participants pour gérer l'élément financier du système.
- **Retrait des crédits jumelés :** Le système enregistre toutes les demandes d'encaissement. Cette information comprend le statut et le montant de la demande, le montant de crédits inutilisés disponible, le bénéficiaire du chèque, le numéro du chèque et indique également si le participant est passé prendre le chèque.
- **Registre des contacts entre les participants et le personnel :** Le SIGP a été conçu pour permettre au bureau du site d'entrer le temps consacré à chaque participant ainsi que le type de contact (par exemple, formation en gestion financière, entretiens téléphoniques et réunions). Il fournit ainsi l'historique de chaque dossier. Les bureaux des sites peuvent s'y référer quand ils communiquent avec les participants. De plus, SEDI et la SRSA utilisent cette source de données pour déterminer le nombre de formations en gestion financière et de services en gestion de cas que les participants ont reçu.
- **Date à laquelle les participants quittent *Savoir* en banque :** Le SIGP enregistre la date à laquelle chaque participant commence et termine le projet, ainsi que la raison de son départ.

## Conception et évolution du SIGP

SEDI était principalement responsable de superviser la conception et la mise en œuvre du SIGP de *Savoir* en banque. Le SIGP a été mis en œuvre et mis à jour en différentes phases, pendant les étapes de recrutement et d'épargne du projet.

À la fin de 2000, après avoir consulté la SRSA, SEDI a décidé d'adapter le logiciel « MIS-IDA » que le Center for Social Development (CSD) de la Washington University avait élaboré et qui avait déjà été utilisé dans maints projets de CID aux États-Unis. Afin de l'adapter à *Savoir* en banque, le CSD a personnalisé le logiciel en 2000 et au début de 2001. Le « MIS-IDA Canada » a été lancé en mai 2001. Celui-ci avait la capacité d'enregistrer les renseignements démographiques de base, les renseignements sur le compte bancaire et les notes de cas, ainsi que de produire les relevés mensuels des comptes *Savoir* en banque.

S'il est vrai que la décision d'utiliser le MIS-IDA a permis d'amorcer le projet à temps, en juin 2001, il est devenu évident, à mesure que le projet avançait, que le MIS-IDA personnalisé ne serait pas adéquat. Le système devait pouvoir tenir compte de caractéristiques uniques à *Savoir* en banque — l'une d'elles étant le protocole des comptes qui précise l'obligation d'effectuer 12 dépôts mensuels de 10 \$ chacun avant de pouvoir retirer des crédits. Le MIS-IDA ne pouvait pas effectuer les calculs associés. SEDI a donc décidé de mettre au point un nouveau SIGP spécialement pour *Savoir* en banque.

Le nouveau système a été instauré graduellement. La première phase du nouveau système, amorcée en novembre 2001, avait la capacité de saisir les renseignements démographiques des participants. Les champs des données démographiques du SIGP de *Savoir* en banque correspondaient mieux aux formulaires *Savoir* en banque actuels que le MIS-IDA. De plus, la première phase du nouveau SIGP effectuait automatiquement certains des calculs des économies nécessaires, tels que le nombre de mois d'épargne actifs. À ce moment, le MIS-IDA était encore utilisé pour entrer les notes de cas et importer les données bancaires, qui étaient transférées à leur tour au SIGP de *Savoir* en banque. Pour le nombre limité de participants qui s'étaient inscrits avant l'amorce de la première phase du SIGP de *Savoir* en banque, certains renseignements ont été convertis automatiquement du MIS-IDA au nouveau système, tandis que le reste de l'information a dû être entré à nouveau manuellement.

En mai 2002, SEDI a amorcé la deuxième phase du SIGP de *Savoir* en banque et a cessé toute utilisation du MIS-IDA. La deuxième phase a introduit la capacité d'entrer les notes de cas, d'importer les relevés bancaires directement (plutôt qu'au moyen du MIS-IDA, comme on le faisait précédemment) et de vérifier si les relevés bancaires contenaient des erreurs. La troisième phase du SIGP de *Savoir* en banque, amorcée en avril 2003, comprenait un important module pour calculer et traiter les retraits de crédits jumelés. Cette version du SIGP a aussi rendu plus conviviales certaines tâches qui se faisaient auparavant, comme entrer les données sur la participation à la formation en gestion financière.

### **Données bancaires : un élément important**

Un des défis permanents étroitement liés au SIGP concernait les données reçues de RBC Banque Royale. Alors qu'on élaborait le SIGP de *Savoir* en banque, RBC Banque Royale a dû concevoir un programme pour extraire les données de son système principal en regroupant les nombreux codes des différents types de transactions de compte dans un plus petit nombre de catégories disponibles dans le SIGP. Par exemple, RBC Banque Royale utilise des codes distincts pour les différents types de retraits de compte, tels que des retraits à la caisse et au GAB : ces montants sont ajoutés et enregistrés dans le SIGP de *Savoir* en banque, dans une catégorie unique appelée « retraits ».

Un autre défi était la nécessité de faire en sorte que les comptes *Savoir* en banque soient correctement identifiés comme tels. Au tout début du projet, certains comptes ouverts par les participants à RBC Banque Royale n'étaient pas codés adéquatement, c'est-à-dire comme des comptes *Savoir* en banque, et n'étaient donc pas identifiés comme des comptes *Savoir* en banque ni liés aux participants. Par conséquent, l'information relative à ces comptes non liés n'était pas incluse dans les données mensuelles du compte que la banque envoyait au bureau de chaque site.

De plus, il existait d'autres problèmes concernant les comptes pour lesquels la cause n'était pas aussi évidente; l'information pour certains participants, par exemple, apparaissait parfois dans les données de la banque pour un mois en particulier, mais pas le mois suivant. Ces problèmes étaient plus graves pour les participants des sites de Toronto et de Vancouver, où le volume de cas était le plus élevé. Bien que l'incidence globale était faible par rapport au nombre de clients, il a fallu des mois pour remédier à la situation.

Pour pallier ces problèmes, SEDI et RBC Banque Royale ont instauré plusieurs mesures. À la fin de 2002, la lettre de recommandation que les participants apportaient à la banque a été révisée afin de clarifier les instructions pour les représentants de la banque. Mais en révisant les renseignements de certains participants de Toronto, à l'été 2003, on a constaté qu'il y avait encore plusieurs comptes *Savoir* en banque non liés.

Pour identifier et corriger tout compte non lié chez les titulaires de comptes *Savoir* en banque (avec qui le personnel du site ne pouvait pas communiquer directement pour discuter des questions relatives à la gestion de cas des activités d'épargne), des relevés de compte affichant un solde nul étaient envoyés à ceux qui participaient au projet depuis au moins deux mois et pour qui le SIGP indiquait qu'aucun compte *Savoir* en banque n'avait été ouvert<sup>20</sup>. De plus, à l'été 2003, SEDI a conçu un modèle que le bureau de chaque site pouvait utiliser pour soumettre des demandes à la banque relativement à des problèmes de recherche. Celui-ci aidait à assurer que la banque ait toute l'information nécessaire pour pouvoir se renseigner sur les cas difficiles. De plus, chaque mise à jour successive du SIGP permettait au personnel du projet de trouver plus facilement la nature exacte du problème.

RBC Banque Royale a affecté une personne-ressource d'une « direction du contrôle » pour travailler avec chaque bureau de site. La direction du contrôle était responsable d'exporter les données des comptes au bureau du site, ainsi que de répondre aux questions des bureaux de site et d'autres succursales locales de RBC sur les comptes *Savoir* en banque. Les bureaux des sites ont constaté qu'une bonne relation avec la personne-ressource de la direction du contrôle faisait une grosse différence lorsque venait le temps de résoudre rapidement les cas difficiles. Durant la phase de mise en œuvre, cependant, le changement de personnel à la direction du contrôle gênait parfois sa relation de travail avec le personnel du site. De plus, les personnes-ressources de la direction étaient des bénévoles pour qui les tâches de *Savoir* en banque avaient été ajoutées à leur charge de travail régulière. Parfois, les personnes-ressources de la direction étaient incapables de traiter les questions relatives à *Savoir* en banque au bon moment.

## **Autres enjeux du SIGP**

D'autres problèmes sont survenus durant la mise en œuvre du SIGP de *Savoir* en banque. Dans de rares cas, des erreurs se sont produites au cours de la saisie manuelle des données. À la suite de vérifications de routine sur la qualité des données du SIGP, la SRSA a découvert, pour certaines dates pertinentes, des erreurs et des incohérences, notamment pour la date à laquelle les participants avaient officiellement commencé le projet. À l'été 2003, pour résoudre ce problème, plusieurs sites ont vérifié manuellement les dates figurant sur la lettre

---

<sup>20</sup>On espérait que, si le relevé était incorrect et si le participant avait en fait épargné, il appellerait au numéro du bureau du site inscrit au bas du relevé. Les participants avec des comptes non liés pourraient ainsi être identifiés et leur compte pourrait leur être attribué. Pour les participants de *Savoir* en banque-plus, les gestionnaires de cas ont identifié des comptes non liés directement en communiquant personnellement avec les participants.

d'acceptation des participants. Afin de minimiser de tels problèmes, SEDI a ajouté, au printemps 2004, un module automatique de surveillance de la qualité au SIGP, ce qui a permis aux sites de trouver plus facilement la cause d'un problème et de le corriger. Des vérifications ultérieures des données ont démontré que la qualité s'était améliorée.

Durant la recherche de la SRSA sur la mise en œuvre, les gestionnaires et le personnel des sites ont soulevé d'autres problèmes en ce qui concerne le SIGP. Ils ont remarqué qu'à chaque nouvelle version, le système devenait plus convivial. Cependant, certains sites ont indiqué que les versions améliorées du SIGP n'étaient pas instaurées assez tôt pour répondre à leurs besoins. De plus, ils estimaient que le SIGP ne pouvait leur fournir facilement des renseignements clés sur les activités du projet. Pour répondre au besoin d'obtenir plus de renseignements, chaque étape successive du SIGP vise à améliorer la capacité du système à produire des rapports utiles pour les bureaux des sites.



## Chapitre 7 : Discuter avec les participants du projet

Comme il a été mentionné dans des chapitres précédents de ce rapport, le succès d'une initiative comme *Savoir en banque* dépend du recrutement de personnes qui souhaitent épargner pour obtenir des crédits jumelés en vue de poursuivre des études ou une formation ou de démarrer une petite entreprise. Les deux premières étapes importantes de *Savoir en banque* sont le recrutement de gens et leur accumulation d'épargne dans des comptes *Savoir en banque*.

Le présent chapitre explore le recrutement et l'épargne du point de vue des participants. Comme mentionné au chapitre 4, le rythme du recrutement a été plus lent que prévu et la période originale de recrutement a dû être prolongée. Cela soulève quelques questions. Pourquoi le recrutement s'est-il révélé si difficile? Pourquoi un grand nombre de personnes admissibles, qui ont pris le temps de s'informer au sujet de *Savoir en banque*, décident-elles de ne pas s'inscrire? Qu'est-ce qui motive les autres à s'inscrire?

Une fois inscrits à *Savoir en banque*, les gens tentent d'épargner à partir de leurs ressources limitées. Certains aspects du comportement en matière d'épargne nécessitent d'être approfondis. Pourquoi certaines personnes épargnent-elles contrairement à d'autres? L'épargne est-elle liée aux antécédents familiaux, aux différences culturelles ou à d'autres caractéristiques démographiques? Comment l'expérience d'épargnants réguliers diffère-t-elle de celle d'épargnants irréguliers?

Outre les questions sur le recrutement et l'épargne, il était important de mieux comprendre le point de vue des participants sur les services qu'ils ont reçus dans le cadre de deux éléments fondamentaux de *Savoir en banque* — la formation en gestion financière et les services de gestion de cas.

Afin d'approfondir ces questions, la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a tenu deux rondes de groupes de discussion à l'automne 2002 et 2003. Ce chapitre décrit les groupes de discussion et les impressions des personnes qui ont assisté aux séances de discussion de groupe. Les résultats tirés de ces groupes de discussion ne sont pas généralisables, mais ils seront utiles pour aider à expliquer les raisons sous-jacentes aux résultats qui seront présentés dans de prochains rapports de recherche.

### OBJECTIF ET COMPOSITION DES GROUPES DE DISCUSSION

#### Ronde I

La première ronde de groupes de discussion abordait surtout la question du recrutement. À l'automne 2002, la SRSA a tenu 12 séances de discussion de groupe réunissant un total de 102 personnes aux trois sites principaux — Halifax, Toronto et Vancouver — et dans deux des sites secondaires — Calgary et Digby, Nouvelle-Écosse.

La première ronde visait à explorer :

- les facteurs qui contribuent à la décision de participer à *Savoir* en banque, dont les perceptions des candidats potentiels à propos des campagnes locales de promotion de *Savoir* en banque; et
- les perceptions des participants au sujet de deux grands services — la formation en gestion financière et la gestion de cas.

La première ronde comprenait deux types de groupe de discussion. Le premier s’adressait à des participants à *Savoir* en banque et le second, à des non-participants qui s’étaient renseignés sur le projet, avaient été jugés admissibles mais n’avaient pas rempli de demande.

Deux séances de discussion de groupe ont été tenues dans chacun de quatre sites — Halifax, Digby, Calgary et Vancouver. Dans chaque cas, un groupe de discussion se composait de participants à *Savoir* en banque et l’autre, de non-participants. Le site de Toronto a aussi tenu les deux mêmes séances. De plus, vu le nombre élevé d’immigrants récents inscrits à Toronto, ce site a tenu deux séances supplémentaires de discussion de groupe — l’une pour les participants nouvellement arrivés au Canada, à savoir pendant les deux années précédant leur demande d’inscription à *Savoir* en banque, et l’autre pour les nouveaux arrivants qui avaient été jugés admissibles mais n’avaient pas présenté de demande. Chaque bureau de site a été invité à recruter les gens qui composeraient les groupes de discussion à partir d’un large échantillon représentatif de participants à *Savoir* en banque et de non-participants qui avaient satisfait aux critères d’admissibilité du projet<sup>1</sup>.

Pour recruter les groupes de discussion, le personnel des sites s’est servi des listes existantes de téléphone et de diffusion, afin d’identifier et de contacter des participants et non-participants<sup>2</sup>. La SRSA a fourni un outil de présélection par téléphone et une lettre de recrutement aux bureaux des sites, afin de favoriser l’uniformité du recrutement d’un site à l’autre.

## Ronde II

La deuxième ronde de discussions de groupe abordait des questions liées à l’épargne. Vingt-quatre séances ont eu lieu à l’automne 2003, réunissant un total de 147 personnes à Halifax, Toronto et Vancouver.

Ces séances de discussion de groupe visaient à explorer :

- les facteurs qui modifient le comportement et les attitudes d’épargne des participants à *Savoir* en banque, en accordant une importance particulière aux différences entre les épargnants réguliers et irréguliers, et entre les participants « nouveaux arrivants » (c’est-à-dire qui avaient immigré au Canada dans la période de deux ans précédant

---

<sup>1</sup>Les prestataires d’aide sociale n’ont pas fait partie de cette ronde de discussions de groupe. Malgré l’intention d’inviter des non-participants admissibles, neuf non-participants ont indiqué durant les discussions ne pas avoir satisfait aux critères d’admissibilité. Des efforts ont donc été faits pour adapter les questions des discussions de groupe, afin de tenir compte de ces personnes dans l’exploration de l’expérience et des opinions de celles qui avaient montré de l’intérêt pour *Savoir* en banque mais qui n’avaient pu s’inscrire en raison des critères du projet.

<sup>2</sup>Les bureaux de site ont conservé des listes des gens qui s’étaient informés de *Savoir* en banque et/ou qui avaient assisté à une séance d’inscription.

leur demande d'inscription à *Savoir* en banque) et les personnes autres que les nouveaux arrivants; et

- les perceptions des participants quant à la formation en gestion financière et la gestion de cas, ainsi que la différence constatée dans le comportement et les attitudes d'épargne à la suite de ces services.

Pour que les participants invités aux séances aient eu le temps d'épargner, ils devaient avoir été inscrits à *Savoir* en banque depuis au moins neuf mois à la fin du mois d'août 2003. Des groupes distincts de discussion ont été formés avec ceux qui épargnaient régulièrement et ceux qui n'épargnaient pas régulièrement. Les « épargnants réguliers » ont été définis comme des personnes qui avaient fait un dépôt net d'au moins 10 \$ pendant au moins 75 % des mois depuis leur inscription au projet. Les « épargnants irréguliers » ont été définis comme des personnes qui avaient fait des dépôts dans moins de 50 % des mois à leur disposition. Des nouveaux arrivants ont aussi été invités à des groupes de discussion distincts.

Afin d'évaluer l'effet de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas sur l'épargne, certains groupes de discussion comprenaient des participants à *Savoir* en banque et à *Savoir* en banque-plus. Les personnes inscrites à *Savoir* en banque-plus devaient avoir suivi au moins neuf heures de formation en gestion financière pour être invitées à une séance.

Pour composer avec ces variations, les six types suivants de groupes de discussion ont eu lieu lors de la deuxième ronde :

- épargnants réguliers à *Savoir* en banque;
- épargnants irréguliers à *Savoir* en banque;
- épargnants réguliers à *Savoir* en banque-plus;
- épargnants irréguliers à *Savoir* en banque-plus;
- nouveaux arrivants, épargnants réguliers à *Savoir* en banque;
- nouveaux arrivants, épargnants réguliers à *Savoir* en banque-plus.

Des séances de discussion de groupe avaient initialement été prévues pour de nouveaux arrivants qui étaient des épargnants irréguliers, mais leur nombre était insuffisant.

En recourant à l'information tirée du système d'information sur la gestion du projet (SIGP), la SRSA a fourni aux bureaux des trois sites des listes de participants potentiels pour chacun des six types de groupes de discussion susmentionnés. Les bureaux des sites ont recruté les membres des groupes de discussion à partir de ces listes. La SRSA a aussi fourni aux bureaux un outil de présélection par téléphone et une lettre de recrutement.

## RÉSULTATS CLÉS DES GROUPES DE DISCUSSION

### Sur le recrutement

Les membres des groupes de discussion qui étaient le plus intéressés à améliorer leurs perspectives futures, par l'acquisition de compétences et de connaissances supplémentaires ou la mise sur pied de leur propre entreprise, estimaient que *Savoir* en banque était une occasion rare. Lorsqu'ils ont d'abord entendu parler du projet, la plupart ont éprouvé une irrésistible curiosité relativement à une offre qui promettait de « donner de l'argent » pour poursuivre des études ou une formation ou pour démarrer une petite entreprise.

Maints nouveaux arrivants, dans les groupes de discussion, ont apprécié la possibilité de faire partie du projet. Presque tous les nouveaux arrivants parmi les groupes de discussion considéraient le projet comme une bonne occasion de perfectionner leurs compétences ou leur formation, un élément qu'ils jugeaient essentiel dans leur situation. Toutefois, ils pensaient que *Savoir* en banque n'était qu'un outil parmi d'autres auquel ils pouvaient recourir pour s'établir au Canada.

Quelques personnes ont dit avoir été d'abord sceptiques au sujet de l'offre. Celles qui se sont finalement inscrites à *Savoir* en banque semblaient douter initialement plus que les non-participants de la légitimité du projet; mais elles étaient plus enclines à faire l'effort et à se renseigner, ce qui a finalement dissipé leurs doutes. Pour ces personnes, avoir accès à des crédits jumelés valait bien l'effort.

Maintes personnes semblaient moins motivées que les participants ou se sentaient peut-être moins capables d'agir afin d'améliorer leur avenir. À leurs yeux, *Savoir* en banque n'était pas assez intéressant pour dissiper leurs doutes.

Certaines personnes ayant pris part aux groupes de discussion ont commenté le processus de demande d'inscription. Les séances d'inscription étaient considérées comme une étape nécessaire dans le processus de demande d'inscription. Certains membres des groupes de discussion estimaient que de poster les formulaires d'inscription aux candidats potentiels, plutôt que de les distribuer lors des séances d'inscription, n'était pas une méthode efficace de recrutement.

Certains trouvaient qu'il y avait trop de gens aux séances d'inscription auxquelles ils avaient assisté. Ceux qui ont pris part aux grandes séances trouvaient qu'ils n'avaient pas obtenu de réponses adéquates à leurs questions sur *Savoir* en banque et le processus d'inscription. Ces gens auraient été plus enclins à s'inscrire s'il y avait eu moins de candidats potentiels à chaque séance, et s'il avait été possible de parler individuellement au personnel du site à la fin de la séance.

Certains non-participants estimaient qu'il aurait été plus utile que le personnel des sites maintienne le contact avec les gens qui s'étaient renseignés sur *Savoir* en banque mais qui doutaient encore du projet. Ils pensaient qu'il aurait été utile que le personnel des sites communique avec eux pour examiner leurs préoccupations.

### Sur l'épargne

Les personnes qui se sont inscrites à *Savoir* en banque l'ont fait pour améliorer leurs perspectives d'avenir et voyaient le projet comme un moyen de les aider à atteindre leurs

objectifs. Elles souhaitaient en général épargner de l'argent, obtenir les crédits jumelés et dépenser le produit pour des activités liées à leurs objectifs. Toutefois, tous les participants n'ont pas réussi aussi bien à atteindre leurs objectifs en matière d'épargne.

D'après les commentaires faits lors des séances de discussion de groupe, certaines caractéristiques distinguent les épargnants réguliers, qui avaient mieux réussi, des épargnants irréguliers. Les épargnants réguliers sont plus enclins à être tournés vers l'avenir et à avoir des objectifs à long terme plus clairs ainsi qu'une approche plus rationnelle envers l'argent et l'épargne. Ils font montre de plus d'autodiscipline et d'application et ils sont résolus à atteindre leurs objectifs en faisant des sacrifices personnels, lorsque c'est nécessaire.

Ces caractéristiques sont particulièrement apparentes chez les nouveaux arrivants qui ont immigré récemment au Canada. Dans l'ensemble, les nouveaux arrivants sont très portés à épargner et ont une approche rationnelle envers la gestion de l'argent. Leurs objectifs d'épargne sont définis très clairement et ils font maints sacrifices personnels pour les atteindre.

Les personnes à revenu et actifs peu élevés qui sont inscrites à *Savoir* en banque font face à maints obstacles pour épargner, comme un faible revenu, des dettes, des responsabilités familiales et un coût de la vie élevé. Bien que nombre des obstacles soient les mêmes pour les épargnants réguliers et irréguliers, les épargnants réguliers semblent mieux réussir à les surmonter et à faire des dépôts réguliers dans leur compte *Savoir* en banque.

Tous ceux qui ont assisté aux séances de discussion de groupe estiment que leur participation à *Savoir* en banque les a aidés à épargner. Ils ont avant tout apprécié les crédits jumelés. Ils ont aussi apprécié recevoir les relevés de compte bancaire chaque mois — ce qui leur permettait de rester concentrés sur leurs objectifs et leur donnait un sentiment de fierté et d'accomplissement de constater l'accumulation de leur épargne. Les épargnants réguliers et irréguliers ont souligné que les crédits jumelés constituaient un bon incitatif à épargner. Les épargnants irréguliers étaient plus portés à admettre qu'ils n'épargneraient pas s'ils ne participaient pas au projet.

## **Sur la formation en gestion financière et la gestion de cas**

En règle générale, les membres des groupes de discussion participant à *Savoir* en banque plus étaient satisfaits de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas à leur disposition.

L'objet de la formation et de la gestion de cas est d'aider les participants à atteindre leurs objectifs d'épargne, de cerner et résoudre les problèmes qui pourraient nuire à l'atteinte de leurs objectifs, et de réfléchir à leur comportement en matière d'épargne et de dépenses. Pendant les discussions de groupe, nombre de participants ont indiqué que les séances de formation leur permettaient de partager leurs expériences avec d'autres participants et les avaient aidés dans l'atteinte de leurs objectifs d'épargne.

Les discussions sur la formation en gestion financière ont révélé certaines perceptions divergentes chez les épargnants réguliers, les épargnants irréguliers et les nouveaux arrivants. La plupart des membres des groupes de discussion ont indiqué avoir déjà une bonne compréhension générale de l'information donnée lors des séances de formation et nombre d'entre eux ont dit avoir déjà appliqué les principes enseignés pendant le cours. Les nouveaux arrivants et les épargnants réguliers ont affirmé tirer des avantages des aspects

financiers des séances de formation, mais ils étaient plus portés à mettre en question l'utilité de l'évaluation et de la reconnaissance des acquis ainsi que du développement d'un portfolio. Les épargnants irréguliers ont apprécié tous les aspects de la formation en gestion financière, y compris les sections traitant de l'évaluation et de la reconnaissance des acquis et du développement d'un portfolio personnel, comme moyen efficace de rester concentré sur ses objectifs et sur la nécessité d'épargner.

Les services de gestion de cas ont été appréciés de tous ceux qui y avaient accès en tant que membres du groupe *Savoir* en banque-plus. Les épargnants réguliers et irréguliers ont une opinion très positive des services reçus et de la manière bienveillante et professionnelle avec laquelle les membres du personnel les ont fournis.

## **RÉSULTATS RELATIFS AUX ENJEUX DU RECRUTEMENT**

À première vue, *Savoir* en banque est une occasion qui devrait attirer de nombreux participants. Toutefois, en particulier durant la phase de recrutement initiale, nombre de sites ont eu de la difficulté à inscrire des participants. Le recrutement peu élevé a été la principale question examinée lors de la première ronde de discussions de groupe en 2002.

### **Attrait initial envers *Savoir* en banque**

Lors des séances de discussion de groupe, les animateurs demandaient aux gens présents de repenser à leur exposition initiale à l'offre de *Savoir* en banque et de réfléchir à ce qui les avait incités à contacter le bureau de *Savoir* en banque pour obtenir plus d'information ou pour assister à une séance d'inscription/d'orientation. Leurs réponses traduisaient une irrésistible curiosité au sujet de l'offre « qui donne de l'argent » pour poursuivre des études ou une formation ou démarrer une petite entreprise. Ceux qui se sont finalement inscrits semblaient particulièrement intéressés par l'offre des dollars jumelés.

*Ce qui m'a attiré, c'est la contribution jumelée de trois dollars pour un. C'est quelque chose de vraiment différent qu'on ne voit pas couramment.*

*Ça semblait une vraie bonne affaire. Qui refuserait d'épargner un dollar et d'obtenir trois dollars en contrepartie?*

*Obtenir l'aide du gouvernement pour épargner afin d'étudier, ça ne se voit pas souvent et ça valait donc la peine de se renseigner.*

Parallèlement, plusieurs personnes ont admis ne pas avoir cru initialement à l'authenticité de l'offre. Plusieurs ont affirmé avoir pensé que l'offre était « trop belle pour être vraie » et « qu'il devait y avoir un piège ».

*Je l'ai regardé et j'ai pensé, que voulez-vous dire trois dollars pour chaque dollar? J'ai pensé que ça ressemblait à de l'argent gratuit. Ce n'était pas possible.*

*Je trouvais que ça avait l'air d'une bonne affaire, mais qu'il devait y avoir un piège. C'était trop beau pour être vrai. Le gouvernement est généralement le dernier à donner de l'argent gratuit aux gens.*

Pour nombre de personnes, toutefois, surtout celles qui se sont inscrites, leur scepticisme était égal à leur curiosité au sujet de l'offre. Au final, cette curiosité a incité les gens à contacter l'organisme communautaire pour en apprendre davantage au sujet du projet.

*Le trois pour un ne me paraissait pas normal. C'était trop beau pour être vrai, c'est pourquoi j'ai pensé à téléphoner pour obtenir plus d'information.*

*En fait, j'étais incrédule. Lorsque j'ai vu le dépliant, je me suis dit que je pouvais tenter de m'inscrire et voir ce qui se produirait, mais je ne croyais pas vraiment que ça donnerait quelque chose. J'étais très sceptique pour être franc.*

*Lorsque j'en ai entendu parler à la radio, je n'y ai pas cru, parce qu'il arrive qu'on raconte beaucoup de mensonges. C'est pour cela que je n'étais pas prêt à aller à plusieurs endroits pour me renseigner. Puis, quand ils en ont parlé une deuxième fois à la radio, je me suis dit que je pourrais les contacter.*

Invités à expliquer pourquoi ils s'étaient renseignés sur le projet, les participants ont décrit leur vif sentiment personnel comme quoi ils n'avaient rien à perdre et tout à gagner de s'informer. De plus, pour certaines personnes, la crédibilité des organismes communautaires et le fait que le projet était annoncé comme étant parrainé par DRHC ont contribué à dissiper leurs doutes.

*La seule raison pour laquelle j'ai pensé que c'était sérieux, c'est que c'était un organisme cautionné par le gouvernement.*

*Je crois qu'il doit y avoir beaucoup de gens qui voient le programme et qui se disent, « Ah, c'est pas possible, ce doit être une sorte d'arnaque ». Il faudrait trouver le moyen de faire valoir la participation de DRHC, parce que les gens font déjà confiance à DRHC comme organisation.*

*La participation de [l'organisme de prestation de services] était un facteur important pour moi, parce que j'en avais entendu parler. Pendant des années, ma grand-mère conservait tous ses vêtements et faisait toutes sortes de travaux communautaires avec [l'organisme], alors je le connaissais bien et je savais qu'il aide au développement communautaire dans le monde entier. Alors, savoir que [l'organisme] était lié au projet était très positif à mes yeux, ça donnait de la crédibilité au projet.*

Les non-participants semblaient en revanche moins douter du projet et ont fait montre d'un degré élevé d'intérêt pour celui-ci, en tant que moyen qui les aiderait à changer leurs habitudes en matière d'épargne et de dépenses. D'autres obstacles abordés dans la prochaine section les ont finalement dissuadés de présenter une demande d'inscription.

### **Obstacles perçus à l'inscription**

Les membres des groupes de discussion ont identifié divers obstacles ou éléments dissuasifs qui pouvaient les amener à ne pas s'inscrire à *Savoir* en banque. Certains étaient insatisfaits des paramètres fondamentaux du projet, certains n'aimaient pas des aspects du processus d'inscription, d'autres avaient des problèmes personnels, familiaux ou financiers, et d'autres ont tout simplement remis leur décision à plus tard.

## **Insatisfaction concernant les règles du projet**

### **Montant des crédits jumelés**

Pour certains, le plafond d'épargne était trop bas pour que l'effort en vaille la peine. Ils ont décidé de ne pas participer, parce que l'argent pouvant être épargné ne couvrirait pas les coûts nécessaires pour atteindre leurs objectifs. D'autres ont avancé que les exigences en matière d'éducation sont plus coûteuses que *Savoir* en banque ne semblait le reconnaître.

*Je propose que l'épargne maximale soit rehaussée, pour que toute personne voulant poursuivre une maîtrise puisse le faire.*

*Eh bien, si ce soutien payait la totalité des frais de scolarité, ce serait très encourageant pour moi, mais cela ne couvre que 6 000 \$ et ce n'est pas suffisant. Si ça fonctionnait de manière à payer tous les frais de scolarité, ça pourrait vraiment m'arranger.*

### **Durée de la période d'épargne et de retrait**

Selon plusieurs membres des groupes de discussion, la période d'épargne d'un an était trop longue. Bien que cela semblait être un point mineur pour les participants à *Savoir* en banque, plusieurs non-participants ont indiqué qu'ils se seraient inscrits s'ils avaient pu utiliser leurs épargnes et crédits avant 12 mois. La plupart de ces gens semblaient avoir une idée précise de leurs objectifs personnels et comptaient les concrétiser en recourant à d'autres sources de financement.

*Dans mon esprit, c'était plus rapide qu'un an. La manière dont on l'expliquait dans le journal, je croyais que c'était autrement et moins long.*

*Je veux commencer ma carrière, mais je dois attendre un an pour l'argent et ensuite commencer à suivre le cours; il me faudra environ deux ans à compter de maintenant. Si je veux commencer maintenant, je ne le peux pas.*

*La grande question ici est d'épargner et d'utiliser cet argent pour votre objectif. Donc, si vous épargnez assez d'argent en six mois, vous devriez pouvoir l'utiliser.*

Quelques personnes craignaient que l'échéancier ne soit pas assez long pour tenir compte de changements aux activités prévues.

*Je prévois étudier, mais si je ne suis pas admis, mes plans changeront. Je m'inquiète parce que j'ai droit seulement à cette période pour dépenser mes économies. À mon avis, ce devrait être modifié, car c'est votre argent, vous l'avez épargné; vous devriez bénéficier d'une période plus longue pour décider.*

### **Utilisation de l'épargne**

Plusieurs membres des groupes de discussion ont proposé que l'épargne et les crédits puissent servir à d'autres fins que les études ou la mise sur pied d'une petite entreprise. Ces personnes semblaient accorder une plus grande valeur à d'autres objectifs comme moyen de « monter en grade ».

*Vous avez seulement deux possibilités — investir dans une entreprise ou les études. Je comprends que cet argent vise à investir dans l'avenir, mais de nombreux*

*immigrants admis et réfugiés qui sont venus au Canada n'ont pas assez de travail ou ne trouvent pas un bon salaire. Notre objectif principal est, entre-temps, de poursuivre quelque chose d'autre, comme d'acheter une maison. Vous ne pouvez pas épargner pour acquérir une maison et la plupart des gens veulent être libérés du paiement du loyer. Si je pouvais utiliser ces économies pour payer le versement initial, ce serait parfait pour moi. Ça pourrait intéresser maintes familles.*

Certains ont indiqué qu'ils auraient préféré pouvoir rembourser des prêts étudiants existants ou futurs avec leur épargne. Ils voulaient repartir sur une bonne base et réduire leurs dettes pour l'avenir.

*Je ne pense pas avoir même calculé si j'y arriverais, c'était plus la question du prêt étudiant qui me préoccupait. Je voulais utiliser \$avoir en banque pour épargner en vue de rembourser un prêt étudiant, au cas où je ne trouverais pas de travail tout de suite. Ainsi, je ne manquerais pas à mon obligation de rembourser le prêt.*

*Le fait que ça ne puisse être appliqué à un prêt étudiant représente encore un problème pour moi. Je ne suis pas d'accord avec cette idée.*

#### **Assignment possible au groupe témoin**

Selon presque tous les participants, même s'ils ne voulaient pas faire partie du groupe témoin, ils considéraient \$avoir en banque comme une occasion et estimaient n'avoir rien à perdre en prenant une chance.

*Ça représentait un problème pour moi, mais en même temps je comprends qu'il s'agit d'une expérience, donc qu'ils ont besoin des observations de tout le monde. Ça fait partie du projet.*

*Quand on est fauché, on compte plus particulièrement sur des projets comme celui-ci. Donc, il se peut qu'on ne soit pas accepté dans le programme, mais comme tout le monde le dit, c'est une loterie et si tu es admis, tant mieux, et si tu ne l'es pas, meilleure chance la prochaine fois.*

*Je trouve que l'idée de la loterie est bonne. Tout le monde s'inscrit et tout le monde veut être accepté. Si on choisit seulement quelques personnes, alors vous l'appréciez d'autant plus.*

La possibilité de faire partie du groupe témoin dans les sites à assignation aléatoire a dissuadé plusieurs non-participants.

*Avoir une chance sur trois de ne pas obtenir le compte \$avoir en banque représentait un problème pour moi. Il me semble que c'est beaucoup de travail de réunir toute l'information sur son revenu des dernières années. J'ai eu de la difficulté à rassembler tous mes T4. Et puis tu te dis qu'il y a une chance sur trois que tu ne réussisses même pas. Ensuite, je vais devoir passer deux heures au téléphone tous les quelques mois et me faire rappeler que je n'ai pas d'épargne. Je dois dire que ça m'a découragé un peu.*

## **Remplir les formulaires d'inscription et fournir des renseignements personnels**

La plupart des non-participants ont indiqué s'être sentis assommés et découragés devant le formulaire d'inscription à *Savoir* en banque. C'était particulièrement vrai des gens ayant pris part aux séances d'inscription auxquelles assistaient un grand nombre de personnes, ainsi que des gens vivant en régions rurales qui ont reçu le formulaire par la poste.

*Je me rappelle que l'inscription était terriblement compliquée, très limitative et qu'elle comportait beaucoup de sous-alinéas. À première vue, ça me dépassait de m'en occuper à ce stade.*

*Quand j'ai reçu le formulaire, je l'ai trouvé bien trop compliqué. Je n'arrivais pas à comprendre quelles étaient les exigences, et ça me cassait les pieds, mais c'était ma situation, je tiens à le souligner.*

En revanche, les participants au projet ont indiqué avoir eu peu de difficulté à remplir les formulaires. Plusieurs personnes ont dit que le personnel du projet les avait aidées et avait répondu à leurs questions de façon opportune.

Quelques non-participants ont manifesté de l'irritation par rapport à la quantité et au type d'information exigée sur le formulaire d'inscription à *Savoir* en banque. Certains ne voulaient pas fournir d'information au sujet de l'impôt sur le revenu. D'autres semblaient être en désaccord avec la longueur du formulaire même. Plusieurs personnes ont indiqué que ces exigences les avaient amenées à ne pas s'inscrire.

*Je n'ai même pas regardé le formulaire d'inscription, parce qu'on m'a dit que je devais présenter un exemplaire de ma déclaration de revenus. Ma déclaration de revenus concerne uniquement Revenu Canada et moi. Alors, tant que cette exigence subsistera, je ne ferai jamais partie de ce programme.*

*C'était un peu difficile pour moi, parce qu'à l'époque je n'avais pas officiellement fait faillite. Alors, j'avais peur de divulguer de l'information financière et de recevoir, du jour au lendemain, des appels de mes créanciers.*

*Ce n'est pas une question d'intelligence ou de lecture de formulaires, on remplit tous un nombre incalculable de formulaires. Je trouvais qu'il était trop indiscret. Je me sentais cynique comme je l'ai mentionné avant, parce que je me suis dit ah, il faut en fait donner la ferme avant de pouvoir obtenir de l'aide de ce projet.*

## **Problèmes personnels**

### **Difficultés individuelles et familiales**

Pour certains non-participants, l'offre de *Savoir* en banque est survenue à une époque où ils connaissaient des problèmes familiaux. S'inscrire à *Savoir* en banque était donc, pour eux, une tâche de trop. Plusieurs personnes ont indiqué qu'elles considéraient encore *Savoir* en banque comme une occasion, mais qu'elles ne pouvaient la saisir à ce stade.

*Je me trouvais dans une situation difficile, ma mère venait de mourir et j'étais affligé. Je devais aller en cour pour pouvoir demeurer dans la maison que ma mère possédait. Beaucoup de choses se produisaient dans ma vie et je ne pouvais pas composer avec quelque chose comme *Savoir* en banque.*

*Il y a un sentiment de désespoir qui accompagne le fait d'être sans emploi et âgé. Ça vous décourage de faire trop d'efforts dans une direction ou une autre, à moins d'être absolument certain de trouver un avantage en dernier ressort. On dépense tant d'énergie juste pour survivre.*

*Ils m'ont donné tous ces papiers et toute l'information nécessaire pour l'inscription et je l'ai sorti et j'ai écrit mon nom, mais j'ai constaté que c'était trop difficile pour moi. Je soutiens ma famille; j'ai trois enfants et une femme. Parfois j'ai plus d'un emploi et c'est très difficile. Il y a des hauts et des bas. J'y allais pour essayer d'épargner de l'argent et je n'ai jamais essayé d'y retourner.*

### **Manque d'objectifs d'épargne ou de plans futurs**

Plusieurs non-participants ont indiqué un manque d'intérêt pour les objectifs d'épargne de *Savoir* en banque et ont exprimé des doutes par rapport à leurs propres objectifs. C'est pourquoi ils ne trouvaient aucune valeur au projet.

*J'étais intéressé à retourner aux études, mais je ne pensais pas que ça changerait ma vie tout de suite. En tant que nouvel arrivant au Canada, je me suis dit que c'était mieux d'acquérir d'abord de l'expérience, peut-être en étant bénévole dans un domaine où j'aimerais travailler et ainsi obtenir de l'expérience pratique plutôt que d'étudier.*

*Je n'étais pas vraiment certain du moment où je voulais retourner aux études et je suppose que c'est la principale raison pour laquelle je ne me suis pas inscrit.*

*J'ai 55 ans, donc je ne suis pas tellement employable. J'avais une idée confuse d'essayer de perfectionner mes compétences, mais je n'avais pas de plan. Ma vie était tellement bouleversée que je ne voyais vraiment pas comment je pourrais me qualifier.*

### **Incapacité à épargner**

Quelques non-participants avaient des réserves quant à leur aptitude à épargner le montant minimum requis de 10 dollars par mois qui leur donnerait droit aux fonds jumelés. C'est en raison de cette contrainte qu'ils ont décidé de ne pas s'inscrire à *Savoir* en banque.

*Nous sommes une famille de quatre. L'an dernier, nous avons gagné 24 000 \$ avec une famille de trois. Cette année avec une famille de quatre, nous gagnons beaucoup moins maintenant que je suis en congé. C'est très difficile. Ce serait impossible pour nous d'épargner.*

*J'ai douté tout de suite de ma capacité à épargner un dollar. J'ai découvert que j'avais raison. Je suis incapable d'épargner de l'argent.*

*Je suis la seule à travailler présentement, car mon mari a été licencié. Je pensais que je serais incapable de mettre ce dollar de côté pour pouvoir me qualifier.*

## Difficultés à ouvrir un compte bancaire

La participation à *Savoir* en banque nécessite l'ouverture d'un compte à la Banque Royale ou dans une autre des institutions financières participantes<sup>3</sup>. Plusieurs non-participants ont hésité à approcher la banque à cause de leurs antécédents financiers et ont vu l'obligation d'ouvrir un compte bancaire comme un obstacle à l'inscription au projet. D'autres croyaient que la banque utiliserait leurs économies de *Savoir* en banque pour couvrir leurs dettes impayées.

*J'ai des comptes bancaires dans d'autres banques. Il y a six ans, j'avais un compte à la RBC et je l'ai fermé. J'ai essayé d'en ouvrir un autre lorsque j'ai déménagé ici et ils m'ont refusé à cause de ma cote de solvabilité, ce qui fait que je ne suis pas entré dans une Banque Royale depuis. C'était un processus décourageant à subir.*

*J'avais fait faillite mais c'est du passé maintenant, mais je dirais que certaines banques sont reconnues pour vous soutirer votre argent. Vous leur devez quelque chose, elles le retirent sur-le-champ. Pourquoi vouloir épargner quoi que ce soit, si c'est pour le voir disparaître tout de suite?*

*J'ai aussi un prêt étudiant à la Banque Royale, alors si j'y ouvre un compte, ils vont vraiment retirer ce que j'épargne.*

## Procrastination

Certains non-participants ont expliqué n'avoir pas pris de décision explicite quant à s'inscrire à *Savoir* en banque. Ils disaient avoir simplement oublié de remplir le formulaire d'inscription ou avoir reporté la décision de s'inscrire. D'autres participants expliquaient qu'en l'absence d'une date limite externe à l'inscription, ils étaient moins portés à terminer le processus.

*Je n'ai pas décidé de ne pas le faire. C'est plutôt que j'ai été paresseux à ce sujet.*

*Je pense encore que c'est une bonne occasion, c'est juste que je suis paresseux. Rassembler tout ce qu'il faut et décider de ce qu'il faut faire, je n'ai pas l'esprit à cela. J'ai d'autres priorités en ce moment, et je ne ressens aucune urgence.*

*Je remets tout au lendemain, et puis il faut remplir toute la paperasserie, c'est la seule chose qui me retient.*

## RÉSULTATS RELATIFS AUX ACTIVITÉS D'ÉPARGNE

Les animateurs ont demandé aux gens invités aux groupes de discussion de réfléchir à leurs activités d'épargne. Les groupes ont exploré des questions liées aux stratégies d'épargne et aux attitudes envers l'épargne. Ceux qui ont épargné régulièrement dans leur compte *Savoir* en banque se distinguent sur certains points importants de ceux qui avaient des habitudes d'épargne plus irrégulières. Les nouveaux arrivants font montre de caractéristiques semblables à celles des épargnants réguliers.

---

<sup>3</sup>Les comptes bancaires *Savoir* en banque sont disponibles à RBC Banque Royale dans neuf sites du projet, à l'Assiniboine Credit Union à Winnipeg seulement et à la Caisse d'économie Desjardins à Montréal seulement.

## Caractéristiques des épargnants

### **Épargnants réguliers**

Les épargnants réguliers tendent à être plus tournés vers l'avenir, à avoir de solides objectifs d'épargne et à être résolus à réussir.

#### **Ils sont tournés vers l'avenir.**

*Rappelez-vous, j'ai un an pour mener ceci à bien, ce qui signifie que c'est une affaire de priorités, que j'ai donc un bloc d'un an pour réussir. Toute autre chose que je pourrais accomplir pendant cette période a soudainement été mise en veilleuse, parce que ce projet est au premier plan. Je le remettais toujours et maintenant je ne peux plus. Je m'occupe de ma sécurité financière future, parce que tout ce que je n'utiliserai pas pour les études ira dans un REER pour ma retraite.*

#### **Ils sont résolus et ils font des sacrifices personnels.**

*Tout d'abord, j'accepterais parce que je suis moi-même un fumeur, alors je couperais certainement cela. C'est un fardeau, un fardeau financier. Mais il y a autre chose, parce que ma situation est complètement différente maintenant, car à notre arrivée ici, il a fallu partir de zéro. Vous voyez ce que je veux dire? Quand j'ai obtenu mon premier emploi, je gagnais huit dollars l'heure. En ce moment, je suis gestionnaire, alors le salaire est bon, mais à l'époque, les fins de mois étaient difficiles. Alors, quand j'ai obtenu une augmentation après deux mois, j'ai dit à ma femme, « Bon, on vivait avec huit dollars l'heure, alors comme c'est le commencement de notre nouvelle ère dans ce nouveau pays, faisons comme si je ne gagnais pas tout ce que je gagne de plus ». Alors, pendant quatre ou cinq mois, on a vécu avec un salaire de huit dollars l'heure.*

#### **Ils ont un objectif et une stratégie clairs en matière d'épargne.**

*C'est comme lorsque vous voulez faire quelque chose, vous devez avoir un plan si vous avez un objectif. Par exemple, certaines personnes peuvent simplement monter autour de cette montagne et ne jamais atteindre le sommet. Vous avez un objectif, mais il vous faut aussi une stratégie. Je pense que les deux sont importants, et puis il y a l'adage, vouloir c'est pouvoir.*

#### **Ils ont de solides attitudes d'épargne.**

*Vous pouvez épargner pour la retraite, vous pouvez épargner pour quelque chose comme une maison ou des cours ou autre chose, et si vous ne planifiez pas l'avenir comme \$avoir en banque et si vous ne faites rien, eh bien je pense que vous n'avancerez pas. Même dans un emploi, si vous n'étudiez pas, il est probable que vous n'avancerez pas, et pour atteindre cet objectif, c'est très important d'épargner de l'argent.*

#### **Ils font preuve d'autodiscipline et d'application.**

*Je peux épargner l'argent en 12 mois, pas vrai? Il faut donc que je reste concentré. Je me concentre sur mon épargne jusqu'à huit mois ou six mois, et puis quand j'atteins ma cible, j'ai six mois de plus pour 10 dollars.*

### **Ils adoptent une approche rationnelle envers l'argent.**

*Je ne l'ai pas remis en question. Je ne l'ai pas jugé, par manque de meilleurs mots. Je n'ai pas dit, « Oh, ça sera difficile ». Je n'avais aucune idée. J'ai dit, « C'est une bonne expérience; on le fait » et pour l'épargne, je me suis dit, « Oh, j'ai 5 ou 10 dollars en surplus, que je n'ai à consacrer à rien. On pourrait bien les placer là. ». Cet argent ne me manquera pas; je n'en ai pas besoin pour vivre.*

### **Ils sont ingénieux.**

*Eh bien, je viens juste de déménager et mon père m'a offert de m'aider à déménager et puis j'ai obtenu l'aide d'amis, alors ça m'a coûté à peu près le tiers du prix. C'est bien, parce que j'avais prévu un budget pour le déménagement et puis je n'ai eu à le dépenser sur rien.*

### **Épargnants irréguliers**

Les épargnants irréguliers sont en général plus pessimistes envers l'avenir, et épargner n'est pas leur principale priorité.

### **Ils sont plus pessimistes envers l'avenir.**

*Je pense que c'est important d'épargner de l'argent. Je crois que je n'y arriverai pas à ce stade de ma vie. C'est en partie à cause de mon attitude; ce n'est pas une mauvaise attitude, c'est juste que je me dis que si je meurs demain, c'est sans importance. Alors, épargner est vraiment relativement sans importance pour moi. Ça m'ennuie, parce que je tiens à payer mes études.*

### **Ils manquent d'objectifs clairs.**

*Je voulais démarrer une entreprise ou si je n'avais pas le plan d'emploi en place à ce moment-là, ils disent deux ans, eh bien je suivrais une formation d'appoint dans une quelconque école de gestion du genre administration, quelque chose d'un peu plus stable que le métier que j'ai appris dans le passé, parce que j'ai découvert que ce métier était très instable.*

### **Ils ne sont pas aussi déterminés à épargner.**

*C'est difficile d'épargner, juste parce que je n'ai pas la discipline : l'argent entre et sort. Je m'inquiète quand le loyer arrive et je m'inquiète quand j'ai des choses à payer, mais à part ça, j'ai juste besoin d'être plus discipliné. J'y travaille.*

### **Ils ne sont pas autant prêts à faire des sacrifices personnels pour épargner.**

*Je manque de discipline, parce que je suis enceinte. Je vais acheter des bonbons, une boîte entière ou peu importe, mais je pourrais épargner cet argent pour le déposer à la banque. J'ai juste besoin de mieux réfléchir avant de dépenser l'argent. Mais en faisant partie de ce programme, je reçois chaque mois le relevé bancaire qui n'indique aucune épargne et je me dis, « Oh, je ne suis pas si pauvre ». Ça me rappelle constamment que je manque de discipline; je devrais me repentir et me confesser.*

### **Nouveaux arrivants**

La majorité des nouveaux arrivants sont des épargnants réguliers et ils ont des objectifs clairs qui englobent en général d'établir leur carrière au Canada.

#### **Ils sont très déterminés à se tailler une carrière.**

*Nous avons un plan très clair pour cinq ans. Avant la fin de l'année prochaine, nous achèterons une maison et une voiture, et peut-être qu'après la prochaine année, je travaillerai comme ingénieur professionnel et que j'arriverai à payer l'hypothèque aussi vite que possible. Alors, je dépose chaque dollar pour cet objectif. Nous ne sommes pas angoissés à ce sujet, mais remplis d'espoir.*

#### **Ils sont très tournés vers l'avenir.**

*Épargner de l'argent est important pour moi dans le passé et je pense que je suis encore jeune et je suis des cours pour avoir de meilleures perspectives dans l'avenir. Alors, j'épargne cette partie-là pour mon avenir. Aussi, parce que je n'ai pas tant de dépenses urgentes, si je deviens malade, si je suis souffrant, peut-être que ça me coûtera beaucoup d'argent, alors c'est important d'épargner pour cela aussi.*

#### **Ils ont de solides attitudes d'épargne.**

*J'épargne autant d'argent que je peux, et quand je travaillais, parfois je mettais 250 \$ de côté chaque mois. Si je ne travaille pas et que je n'ai pas d'argent, je mets juste 10 ou 20 dollars de côté chaque mois. Comme je dépense chaque année beaucoup d'argent pour la formation, je veux juste épargner pendant 12 mois et encaisser. Alors, j'épargne autant que je peux.*

*La plupart des familles chinoises ont l'habitude d'épargner pour leur sécurité. Je pense qu'en Chine le système d'aide sociale n'est pas aussi bon que celui du Canada. Par conséquent épargner est une bonne habitude.*

#### **Ils sont tout à fait prêts à faire des sacrifices personnels.**

*[On devra peut-être] changer certaines préférences; acheter des choses similaires, mais moins chères. Par exemple, on peut acheter de la viande moins chère, parce que pour la nutrition c'est presque la même chose. Le goût [est peut-être] un peu différent, mais le prix est très différent, donc c'est une sorte d'économie. On épargne aussi sur les jouets pour le bébé; on peut acheter moins pour épargner de l'argent pour les études.*

### **Obstacles à l'épargne**

#### **Facteurs économiques**

Certains des obstacles les plus courants à l'épargne étaient liés à des facteurs économiques, dont un salaire peu élevé, un emploi ou un revenu instables, et la perte de l'emploi. Les épargnants réguliers et irréguliers ont relevé ces points comme étant les obstacles les plus courants à l'épargne.

*Quand vous êtes licencié, c'est plus difficile d'épargner.*

*Un emploi mieux rémunéré vous donnerait bien sûr plus de pouvoir. En gagnant 10 dollars de plus par jour, ce serait plus facile d'épargner.*

En général, les responsabilités familiales figurent parmi les principales raisons invoquées par maints participants pour épargner. Toutefois, ces responsabilités rendent aussi l'épargne plus difficile, en particulier pour les parents seuls. Satisfaire les besoins immédiats des enfants, comme les dépenses médicales et les fournitures scolaires, peut rendre l'exercice d'épargner laborieux.

*C'est très difficile quand vous avez une famille. J'éleve trois enfants seule et je n'ai pas de pension alimentaire, alors c'est difficile d'épargner et d'essayer de déposer plus d'argent dans son compte bancaire. Il peut survenir n'importe quoi.*

Des dépenses inattendues rendent aussi l'épargne plus difficile. Ces dépenses sont souvent liées à des nécessités et à des urgences médicales ainsi qu'à d'autres urgences financières comme pour des réparations ou des choses à remplacer sur la voiture ou dans la maison.

*Les dépenses, comme les dépenses urgentes, si vous ne les prévoyez pas... J'ai eu un problème avec ma fille; elle s'est fracturée une main et elle a eu une opération, et à l'hôpital je n'ai pas eu à payer pour la chirurgie, mais je dois payer l'ambulance. Il faut que je paie les médicaments moi-même. Je ne m'y attendais pas.*

### **Facteurs sociaux et culturels**

Les groupes de discussion ont exploré des facteurs liés à la pression de dépenser dans notre société. Selon eux, les pressions exercées pour que les gens dépensent rendent l'épargne très difficile pour de nombreuses personnes.

*Ça fait partie de notre culture; on vit dans une culture de consommation; c'est ça qui est difficile. Dès qu'on sortira d'ici, on verra des annonces; on retournera à la maison et on regardera la télé, câblée ou non. Je n'aime pas regarder trop la télé, mais même sur Internet à l'ordinateur, on est inondé d'annonces.*

Les participants ont aussi discuté de la pression à dépenser créée par des amis et connaissances mieux nantis.

*Je trouve parfois que certains de mes amis ont beaucoup plus d'argent, parce qu'ils font des choses différentes ou même s'ils sont en arts, ils réussissent mieux. On sent cette pression s'ils veulent sortir pour le souper et pour la soirée. Ou si vous allez à un dîner et que vous voulez apporter quelque chose et que vous ne voulez pas avoir l'air minable, vous ne voulez pas être le pauvre du groupe, alors vous essayez de suivre.*

### **Facteurs personnels**

Pour certains épargnants irréguliers, un événement crucial ou une série d'événements a fait obstacle à l'épargne. Si certains épargnants réguliers ont aussi connu des événements préoccupants, ils étaient plus portés à être capables de composer avec la situation.

*C'était plutôt difficile, parce que lors de mon accident d'automobile, j'ai eu des problèmes avec l'assurance-emploi avec laquelle j'ai dû me battre. Puis, on essaie juste d'équilibrer un tas de comptes impayés, et je suis toujours, comme je l'ai dit,*

*sans emploi et je ne reçois pas d'assurance-emploi; je reçois seulement de l'assurance-automobile.*

La très grande majorité des participants qui sont de nouveaux arrivants ont parlé du fait que leur situation rend l'épargne difficile. Ils font face à une hausse des frais de subsistance, à un manque d'attestations canadiennes d'études et à la difficulté de trouver une carrière bien rémunérée.

*En Chine, on avait notre maison, on avait notre appartement. Ici, il faut payer un loyer. Le loyer représente, je pense, plus de 50 % de nos dépenses mensuelles. Donc, un facteur qui rend l'acte d'épargner de l'argent plus difficile ici, c'est le coût de la vie.*

*\$avoir en banque est très important pour atteindre mes objectifs dans la vie. Je pense que c'est très important, parce que quand vous arrivez dans ce pays en tant qu'immigrant, vous n'êtes pas très confiant. Vous arrivez au Canada très instruit, mais pas confiant, mais quand vous avez la possibilité d'étudier ici et de vous comparer avec d'autres étudiants, votre degré d'assurance augmente. Après, vous sentez que vous pouvez rivaliser également dans toute situation. C'est ça dont tout le monde a besoin pour avancer dans la vie.*

### **Stratégies pour épargner**

Pendant les séances de discussion de groupe, les gens étaient invités à faire part de leurs stratégies pour épargner. Si la plupart ont mentionné des stratégies similaires, les épargnants irréguliers n'appliquaient pas ces stratégies aussi rigoureusement que les épargnants réguliers.

Si les deux groupes ont décrit leurs dépôts dans leur compte *\$avoir* en banque comme une facture qu'ils devaient se payer à eux-mêmes, les épargnants réguliers appliquaient cette stratégie plus couramment. En plus de traiter leur épargne comme une facture à payer chaque mois, certains épargnants réguliers ont souligné qu'ils ne retireraient en aucun cas l'argent qu'ils avaient épargné.

*J'établis tout mon budget et je considère cet argent comme un paiement de carte de crédit ou un paiement pour l'auto ou quelque chose comme ça. Une fois que c'est là, je ne le regarde même pas.*

*Je dépose 20 dollars par mois le jour des allocations familiales, et dans mon esprit, c'est une facture et l'argent est parti.*

*C'est presque comme une facture. Ce n'est pas de l'argent que je peux dépenser dans ce compte-là.*

De nombreux épargnants réguliers veulent tellement atteindre leurs objectifs d'épargne en un an qu'ils ont fixé des cibles spécifiques élevées. Nombre d'entre eux ont choisi de déposer 125 \$ par mois parce qu'au bout de 12 mois, la somme totale épargnée s'élèvera à 1 500 \$, soit le montant maximal admissible pour les crédits jumelés aux trois sites principaux.

*Je n'ai pas encore fini, mais presque. Au début, je me suis assuré de déposer 125 \$, parce que ce montant mensuel multiplié par 12 donne le montant total requis.*

*Je participe au programme depuis peut-être juillet de l'an dernier, et je dépose 125 \$ pendant un an et en ce moment, j'ai déjà utilisé l'argent de \$avoir en banque.*

Les épargnants réguliers et irréguliers sont portés à déposer l'argent supplémentaire qu'ils reçoivent de sources autres que leurs revenus habituels dans leur compte \$avoir en banque.

*Nous avons déposé une grande partie de notre retour d'impôt. C'est de l'argent supplémentaire que nous avons reçu.*

*En général, pour moi c'est de l'argent supplémentaire comme un don d'argent ou la pension alimentaire et on dirait que ça rentre pendant ce mois-là, ce serait de l'argent que j'épargnerais.*

Nombre d'épargnants réguliers utilisent des retraits automatiques de leur compte pour contribuer à leurs économies \$avoir en banque. En revanche, la plupart des épargnants irréguliers ne savaient pas que cette option existait ou ils y avaient songé sans toutefois le faire.

*Pour moi, c'est ce que je devais faire, au fond. C'est pourquoi j'ai choisi le retrait automatique, parce que je savais que si j'avais dû me fier à ma propre initiative, je ne l'aurais pas fait parce que je dépenserais l'argent pour d'autres choses. Mais s'il est parti et parti de façon automatique, j'ai plus tendance à pouvoir le faire assidûment chaque mois.*

*Comme je reçois un chèque de paie régulier, j'ai demandé qu'on retire un certain montant de mon chèque et qu'on le dépose directement dans mon compte \$avoir en banque.*

Nombre d'épargnants réguliers avaient pris un emploi supplémentaire ou fait des heures supplémentaires pour contribuer à leur objectif d'épargne. Les épargnants irréguliers, en revanche, avaient pensé à le faire, mais très peu l'avaient fait.

*Après que j'ai entrepris le programme, j'ai commencé dans un nouvel emploi à temps partiel, même si je travaillais déjà à temps plein, mais ça m'aide à épargner. Je n'ai pas pris l'emploi uniquement pour épargner, mais je suppose qu'on pourrait aussi le faire.*

*Si vous avez plusieurs sources de revenu et que vous vous en tenez toujours à une source de revenu et que vous mettez cet argent de côté pour épargner. Pour moi, j'ai aussi un emploi à temps partiel, alors quand je reçois un chèque de cet organisme, je dépose cet argent dans mon compte \$avoir en banque.*

Pour la plupart des participants, réduire leurs dépenses semble être l'approche la plus facile pour épargner de l'argent. Ainsi, ils coupent les luxes, le café, les cigarettes, les lunchs ou les collations. Ils recherchent aussi les aubaines, cessent de magasiner par plaisir, ou vendent leur auto et utilisent le transport en commun.

*J'ai fait face à certains de mes démons de dépensier. Avez-vous besoin de plus d'explications? Mon... je ne dirais pas mon magasinage compulsif, mais mes dépenses folles sur des choses non nécessaires. Alors, je suis en train de resserrer les cordons un peu. J'avais très peu d'argent supplémentaire à dépenser de toute manière; mais, si je pouvais consacrer 20 dollars par mois pour des articles*

*insignifiants du Dollarama, je le faisais, tandis que maintenant je réfléchis aux 20 dollars que je pourrais placer ailleurs maintenant.*

*C'est important d'épargner sur des petites choses. Comme si je coupe le café pendant une semaine, ça fait environ 10 dollars, et que je me paie ensuite un café à deux dollars chez Starbucks qui est vraiment bon et délicieux à la fin de la semaine pour me récompenser, je me dis « Génial, j'ai réussi ».*

Une autre approche employée par de nombreux épargnants réguliers est de recourir à un budget. Le budget les aide à évaluer et à contrôler leur situation financière. En revanche, les épargnants irréguliers ne semblent pas avoir recours de manière constante à un budget.

*Il faut que je fasse un budget, parce que je sais que j'ai seulement tant d'argent, alors si je ne fais pas en sorte que tout soit en ordre, eh bien je pourrais ne pas pouvoir payer mon loyer. Je n'ai pas d'argent supplémentaire qui dort quelque part, c'est pourquoi je dois faire un budget.*

*Le budget met tout en perspective. Si je ne note pas vraiment tout, je ne sais pas combien il me reste en supplément pour payer ou même si j'ai un supplément. C'est pourquoi le noter par écrit et le voir dans un budget m'aide vraiment.*

De nombreux épargnants réguliers et irréguliers utilisent les offres gratuites et accèdent aux ressources communautaires à leur disposition à un coût symbolique. Les participantes à *Savoir* en banque utilisent cette approche plus souvent que les hommes. Nombre de femmes ayant participé aux séances de discussion de groupe étaient des chefs de famille monoparentale qui tiraient parti de ressources et d'événements communautaires gratuits pour leurs enfants.

*Si je ne peux pas profiter de la vie, c'est ennuyeux, mais j'épargne de l'argent et entre-temps j'aime vivre ma vie. Je rassemble de l'information sur des centres communautaires à la bibliothèque : certaines piscines et certains parcs sont accessibles gratuitement. Par exemple, la piscine est ouverte et gratuite le vendredi ou le samedi ou le mardi. Il faut se rappeler le jour où c'est gratuit.*

*Je profite du vendredi soir au Musée royal de l'Ontario comme divertissement pour mon fils. Je n'ai pas besoin de payer.*

## **RÉSULTATS RELATIFS À LA FORMATION EN GESTION FINANCIÈRE ET LA GESTION DE CAS**

### **Formation en gestion financière**

Les trois sites principaux et trois des sites secondaires utilisent le même programme pour leurs séances de formation en gestion financière. Le cours, appelé « formation *Savoir* en banque », vise à aider les participants à décider d'un objectif d'épargne, à établir un plan d'épargne, à apprendre des techniques générales de gestion d'argent, et à intégrer le concept d'évaluation et de reconnaissance des acquis pour mieux comprendre leurs objectifs et

orientations<sup>4</sup>. Pendant les deux rondes de séances de discussion de groupe, les participants ont été invités à évaluer l'utilité de la formation *Savoir* en banque.

La plupart des participants à *Savoir* en banque-plus étaient positifs au sujet des séances de formation en gestion financière. Ils ont indiqué qu'elles leur donnaient l'occasion de partager leurs expériences avec d'autres participants et les aidaient dans leurs efforts pour atteindre leurs objectifs d'épargne.

*J'ai aimé le groupe. On a tous appris à se connaître et à connaître le nom des autres. Ça aide beaucoup d'être ami avec différentes personnes. J'ai trouvé cela drôlement bien.*

*Avant, je n'avais aucune épargne et maintenant j'arrive à épargner grâce à *Savoir* en banque. Je n'avais jamais eu de compte d'épargne dans ce sens-là avant; tu finis toujours par dépenser cet argent pour une chose ou une autre. Alors, oui, voilà quelque chose que ce programme m'a permis de comprendre, que de mettre de l'argent de côté signifie vraiment quelque chose. Ça vise un objectif final. C'est une bonne affaire.*

*L'information donnée dans les cours a été très, très utile. Ils te donnent beaucoup d'information en peu de temps sur l'économie, la manière de préparer le budget et la manière de découvrir sa cote de solvabilité et la manière de créer son crédit. Il y avait beaucoup d'information dans ces cours qui était très utile et très instructive.*

Dans l'ensemble, les nouveaux arrivants et les épargnants réguliers ont dit avoir tiré parti des aspects financiers des séances de formation, qui servaient de révision des principes financiers que beaucoup disent appliquer déjà. Mais ils étaient plus enclins que les épargnants irréguliers à remettre en question l'utilité des aspects « d'évaluation et de reconnaissance des acquis » et du « développement d'un portfolio personnel » du cours. Ils auraient préféré obtenir plus d'information sur les éléments financiers couverts pendant la formation *Savoir* en banque, comme de l'information sur l'établissement d'un budget, des stratégies pour investir et la gestion du crédit.

*Je pense que l'information que ce projet nous offrait est insignifiante pour moi dans la vie quotidienne, mais je sais comment vérifier mon crédit par lettre, et c'est très important. Quant aux autres renseignements comme l'information bancaire et faire de la recherche sur le prix des produits d'épicerie, ça a eu beaucoup d'influence dans ma vie.*

*En règle générale, c'est utile et c'est une chance de connaître de nouvelles personnes, de pouvoir établir des réseaux et j'apprends des choses sur les finances au Canada, mais ce n'est pas utile pour m'aider à acquérir l'habitude d'épargner — pas du tout.*

*On accorde assez d'importance à la création d'un portfolio et j'ai trouvé cela frustrant; à mon avis, il y a des choses plus importantes à faire. Par exemple, j'avais besoin de mettre quelque chose dans mon portfolio, mais pas tout à fait de la manière dont il est conçu pour le groupe, et donc je me sentais en conflit parce que je trouvais que si je faisais un portfolio et que je dépensais ce temps à le faire, eh bien je devrais*

---

<sup>4</sup>Voir l'annexe J pour un aperçu du programme.

*le dépenser d'une manière qui va m'aider à avancer vers la prochaine étape, comme d'obtenir quelque chose que je peux présenter à un employeur éventuel ou à un établissement scolaire et qui renseigne sur ce que j'ai fait et sur ce que je dois faire maintenant pour aller à la prochaine étape.*

De nombreux épargnants irréguliers, en revanche, estimaient que les sections liées aux aspects d'auto-réflexion, de conception d'un portfolio personnel et de partage d'expériences avec d'autres participants à *Savoir en banque* étaient utiles.

*Les autres gens dans le groupe étaient plus importants que le programme. Pour moi, l'argent est devenu secondaire au groupe et à l'épanouissement de bien des choses dans ma vie. Le montant d'argent en cause n'allait pas forcément changer ma vie, alors il fallait que je change ma vie. Ça m'a donc aidé de prendre contact avec moi-même, la personne que j'avais été et celle que j'étais devenue. Ça fait une grande différence.*

*Pour moi, la partie la plus importante a été la conception d'un portfolio et la question, « Qui suis-je? ». Cette seule question m'a absorbé; elle m'a fait regarder qui j'avais été, et qui j'étais devenu et comment agir à partir de cela. Ça a été très important.*

Le personnel des sites donnait les séances de formation *Savoir en banque*. La majorité des participants ont déclaré que les séances étaient bien animées et que les animateurs étaient respectueux et compréhensifs.

*Peut-être parce que je travaille dans l'industrie des services financiers, alors j'en sais plus à ce sujet que d'autres personnes, mais je pense vraiment que cette formation était utile. J'ai vraiment apprécié la manière de parler de l'animatrice. Elle essayait de faire en sorte que tout le monde participe et parle aux autres pendant les discussions.*

*Pour [nom de l'animatrice] qui était notre animatrice, l'humour était merveilleux. Elle admettait son humanité et sa capacité et sa fragilité plutôt que de faire l'experte et de dire : « Nous allons maintenant vous changer. » Elle était très, très humaine et cela nous encourageait à faire de petits pas; c'était très — ce n'est peut-être pas le bon mot — presque stimulant. Comme si elle jouait le rôle d'un parent et nous encourageait, nous les enfants, à mettre notre argent dans une tirelire encore.*

Pour quelques participants, le travail à domicile était trop long et ils étaient insatisfaits de la matière fournie pendant le cours. D'autres ont indiqué que la formation *Savoir en banque* prenait beaucoup trop de temps. Toutefois, les commentaires négatifs étaient peu nombreux par rapport aux commentaires positifs faits par les membres des groupes de discussion.

## **Gestion de cas**

Des services de gestion de cas sont offerts uniquement au groupe *Savoir en banque-plus*. Le personnel des sites assure le suivi des habitudes d'épargne de chaque détenteur de compte du groupe et donne soutien et conseils aux participants, au besoin. L'objet de la gestion de cas est d'encourager les participants à atteindre leurs objectifs en matière d'épargne, à déterminer et à résoudre les problèmes qu'ils pourraient connaître dans l'atteinte de ces

cibles, et à diriger les gens vers des spécialistes qui les aideront à résoudre d'autres problèmes pouvant survenir pendant la période d'épargne.

La gestion de cas s'est révélée un élément très important et positif pour la majorité des participants à *Savoir* en banque-plus. Leurs commentaires lors des deux rondes de groupes de discussion étaient très positifs au sujet du soutien que les gestionnaires de cas leur avaient offert.

*Elle a été tellement incroyable. Si je n'ai pas d'occasions de transport, elle vient me chercher à la maison et m'amène à la réunion ou au cours. Durant la séance pendant qu'on faisait la véritable formation, mon bébé avait deux mois et elle sortait marcher avec elle dans le couloir pour que je puisse faire partie du groupe et prendre mes leçons. Elle m'appelle toujours s'il y a une occasion à laquelle elle pense que je pourrais participer. Elle vient de m'écrire et a fait en sorte que je prenne part à une conférence d'affaires pour femmes et elle a contacté des gens pour que je puisse y assister gratuitement. Elle m'a aidée de manière incroyable. Elle est étonnante. Son soutien m'a aidée à penser que je pouvais réussir.*

*Ils me rappellent en général en moins d'une heure. C'est ma gestionnaire de cas et elle a une lourde charge de travail, mais elle est toujours disponible et me revient de manière opportune avec l'information dont j'ai besoin.*

*L'incitatif, aussi, c'est que vous savez que vous pouvez compter sur du soutien; ça vous donne le petit élan nécessaire. Ils disent toujours, « Si vous avez des problèmes, appelez ». J'ai parfois besoin d'une grande poussée, alors d'une certaine manière, c'est parfait.*

La majorité des participants qui ont presque atteint leur objectif d'épargne sont particulièrement conscients de l'utilité d'être en contact avec un gestionnaire de cas. Nombre de ces personnes prévoient rester en contact avec leur gestionnaire de cas, au moment d'encaisser leurs fonds et elles estiment important de maintenir de bonnes relations avec leur gestionnaire de cas.

*Le contact est probablement très important au moment de l'encaissement, avoir quelqu'un de l'autre côté qui sait comment procéder. Je pense que c'est important d'avoir de bonnes relations, car ils vous connaissent et vous les connaissez, et ainsi l'encaissement de l'argent se fera plus facilement, j'en suis certain.*

Les participants qui épargnent de manière irrégulière ont des besoins plus axés sur les obstacles à surmonter et le maintien de leurs objectifs d'épargne. Les gestionnaires de cas semblent faire une différence dans la vie de ces participants, et leur intervention semble faciliter la participation au projet. Nombre de ces participants ont déclaré que le soutien reçu des gestionnaires de cas a été crucial pour les garder concentrés sur leurs objectifs d'épargne ainsi que leurs autres grands objectifs.

*Elle est très, très intelligente, elle s'exprime bien et est très sage comme personne. Elle nous fait part de ses propres expériences. Et la façon dont elle parle, c'est comme si des choses qui n'avaient pas de sens à vos yeux avant prenaient soudainement un sens et vous voyez exactement ce que vous devez faire et comment le faire. Alors, je lui parle, mais pas tout le temps. J'essaie d'avoir quelque chose à montrer pour que la prochaine fois où je lui parle, je ne dise pas simplement, « Bon,*

*parlons de ceci », mais « Depuis la dernière fois, j'ai fait ceci et cela et ceci est arrivé et maintenant j'ai besoin de votre aide ».*

Les nouveaux arrivants ont indiqué en particulier qu'ils appréciaient de pouvoir communiquer dans leur propre langue.

*Ça fait une grande différence, parce que je pense que c'est très important qu'elle parle le mandarin. Beaucoup de Chinois viennent ici comme nouveaux immigrants et participent à ce projet, et c'est une procédure assez complexe. Alors, c'est plus facile pour nous de comprendre dans notre langue maternelle. Je pense avoir bien communiqué avec [la gestionnaire de cas] dans notre langue maternelle, donc c'est très positif.*



## Chapitre 8 : Conclusions et leçons tirées

Le projet pilote *Savoir en banque* visait à mettre à l'essai le potentiel des comptes individuels de développement (CID) pour aider des Canadiens et des immigrants admis à faible revenu à poursuivre leurs études et leur formation afin d'améliorer leurs perspectives d'emploi et de revenu. Le projet explore les questions de recherche suivantes :

- Est-ce que l'offre d'incitatifs financiers pour épargner en vue de poursuivre des études ou une formation ou de démarrer une nouvelle petite entreprise se révélera suffisante pour intéresser un nombre important de Canadiens et d'immigrants admis à faible revenu? Quels sont les groupes qui la trouveront la plus intéressante?
- Seront-ils capables d'épargner davantage pour atteindre ces objectifs?
- Poursuivront-ils leurs études et leur formation ou créeront-ils de nouvelles entreprises avec leur épargne?
- Ces activités se traduiront-elles par de meilleures perspectives d'emploi et de revenu dans l'avenir?
- Une telle initiative peut-elle être rentable du point de vue des participants individuels, des gouvernements et de la société canadienne dans son ensemble?

Le projet a débuté en juin 2000 et doit prendre fin en 2009 avec l'achèvement d'un rapport final d'évaluation. Plusieurs jalons importants ont été atteints au moment de la publication du présent rapport. Premièrement, la conception détaillée des paramètres, de la mise en œuvre et de la recherche de *Savoir en banque* a été achevée. Deuxièmement, l'infrastructure organisationnelle en vue de la prestation et de l'évaluation de *Savoir en banque* a été mise en place et le projet a été mis en œuvre avec succès. Au milieu de l'année 2005, les principales phases opérationnelles de *Savoir en banque* ont été achevées ou se poursuivent en général comme prévu. Ces phases englobent le recrutement et l'inscription de participants et de membres du groupe témoin, la période d'épargne, ainsi que la prestation de services tels que la formation en gestion financière, le retrait des crédits jumelés et les activités de recherche associées à l'évaluation de *Savoir en banque*.

Comme les participants et les membres du groupe témoin sont toujours engagés dans ces activités, il est encore trop tôt pour se pencher sur les questions de recherche susmentionnées, sauf la première. C'est seulement après avoir suivi et comparé l'épargne et les activités ultérieures des participants avec celles du groupe témoin que les autres questions pourront être étudiées avec validité. Par exemple, les participants épargnent dans leur compte *Savoir en banque*, mais nombre d'entre eux épargnaient et avaient une valeur nette financière positive avant de prendre part à *Savoir en banque*. Il reste à voir s'ils épargneront davantage en raison de leur participation à *Savoir en banque*.

Comme il est mentionné au chapitre 1, ce rapport sert de compte rendu de la mise en œuvre de *Savoir en banque*. Les chapitres précédents décrivent la conception du projet et sa stratégie d'évaluation, sa mise en œuvre et les gens qui y participent. L'information comprise dans ce rapport pourra non seulement servir de base pour reproduire le projet, mais aussi

établir un contexte utile en vue d'interpréter les résultats de la recherche, au fur et à mesure de leur obtention.

Le présent chapitre dégage quelques conclusions d'ensemble et résume les grandes leçons tirées jusqu'à maintenant de la mise en œuvre de *Savoir en banque*. Les éléments probants qui étayaient ces conclusions sont présentés dans les chapitres précédents de ce rapport.

## CONCLUSIONS D'ENSEMBLE

Le projet a presque atteint sa cible globale de recrutement, après des prolongations de sept mois au plus de la période de recrutement dans quatre sites. Malgré de généreuses mesures incitatives, une petite proportion de la population admissible a présenté une demande d'inscription, après les deux ans d'efforts intensifs qu'ont fait les organismes locaux de prestation de *Savoir en banque* aux 10 sites. On estime qu'un maximum de 5 % de la population admissible aurait pu présenter une demande de participation si les gens qui la composent avaient été pleinement au courant de *Savoir en banque*.

*Savoir en banque* intéresse beaucoup plus certains groupes de la population à faible revenu. Les gens qui sont prêts à apporter des changements dans leur vie, lesquels peuvent être facilités en participant à *Savoir en banque*, et qui sont en position de profiter de ces avantages sont plus enclins à présenter une demande de participation. Les immigrants récents au Canada semblent très portés à s'inscrire, bien que d'autres personnes ayant une bonne scolarité et celles qui sont plus jeunes, célibataires et employées sont aussi plus susceptibles de s'inscrire que d'autres au sein de la population admissible.

La mise en œuvre de *Savoir en banque* a généralement bien progressé. Tous les principaux éléments opérationnels ont été mis en œuvre avec succès. Les participants ont pu comprendre les messages clés de *Savoir en banque*, ouvrir leur compte bancaire et recevoir leurs crédits jumelés. De plus, la majorité des participants étaient satisfaits de *Savoir en banque* et estimaient que le personnel avait fait du bon travail dans la gestion du projet.

Comme dans toute initiative de cette ampleur, toutefois, la mise en œuvre du projet s'est heurtée à certaines difficultés imprévues. La plus importante concernait l'effort fait pour annoncer le projet et recruter 4 875 personnes en tant que participants et membres du groupe témoin. Au terme de cette phase difficile du projet, d'autres leçons ont pu être dégagées sur des aspects particuliers de la gestion du projet. Elles sont exposées dans les sections suivantes de ce chapitre.

Dans l'ensemble, deux grandes conclusions émergent. Premièrement, il semble que *Savoir en banque* ait trouvé un créneau chez des segments spécifiques de la population. Deuxièmement, le projet tel que mis en œuvre servira d'essai valable de l'efficacité d'un CID spécialement conçu pour répondre à des objectifs particuliers chez la population canadienne.

## LEÇONS TIRÉES

### Leçons en matière de recrutement

#### **Leçon 1 : Le recrutement s'est révélé plus difficile que prévu.**

Le présent rapport a montré que *Savoir* en banque a presque atteint sa cible globale de recrutement, soit 4 827 personnes inscrites sur un objectif de 4 875. Lors de la conception de *Savoir* en banque, il était notoire que les projets de CID menés ailleurs s'étaient heurtés à des difficultés en matière de recrutement, notamment au tout début. Mais on a estimé pouvoir trouver suffisamment de personnes désireuses de gagner trois dollars en crédits contre chaque dollar qu'elles épargneraient, dans les 10 sites établis dans certaines des plus grandes villes du Canada. Cependant, les premiers résultats décevants et la nécessité de prolonger la période de recrutement au-delà des deux ans prévus ont mené à la conclusion que les résultats globaux ne répondaient pas pleinement aux attentes.

#### **Leçon 2 : Un ensemble de méthodes de promotion a été nécessaire pour recruter le nombre nécessaire de personnes pour *Savoir* en banque.**

Les efforts de recrutement de *Savoir* en banque ont comporté plus de tâtonnements que prévu à l'origine. Afin de recruter des participants, presque tous les sites ont trouvé nécessaire de mener une campagne bien organisée de recrutement qui allait au-delà du rayon d'action de l'organisme. Au début, on pensait que le partenariat avec d'autres organismes sans but lucratif locaux faciliterait le recrutement. Mais, en général, ces autres organismes adressaient relativement peu de participants au bureau de chaque site.

Certains sites — en particulier Fredericton, Calgary et Vancouver — ont prévu la nécessité d'une vaste campagne de recrutement et ont évité de trop se fier sur d'autres organismes. Dès le début, ils ont promptement conçu et mis en œuvre des campagnes de recrutement à volets multiples qui ont donné des premiers résultats positifs.

De nombreux sites se sont rendu compte qu'ils devaient mener une campagne de promotion coordonnée comprenant diverses méthodes. Par exemple, au printemps 2002, le site de Toronto a constaté qu'une stratégie de promotion par étapes, conjuguée à diverses méthodes de publicité, fonctionnait bien. Le bureau du site a poursuivi cette approche par étapes durant le reste de la campagne, en achetant par intermittence de l'espace publicitaire dans les journaux pour compléter les annonces dans le métro.

Si des plans efficaces de promotion devaient être adaptés pour des sites précis, certains membres du personnel des sites estimaient qu'une campagne nationale coordonnée aurait aidé au recrutement. Cela aurait pu prendre la forme d'une campagne nationale de publicité dans les médias ou de méthodes de promotion qui auraient pu être adaptées à chaque site. On aurait ainsi pu sensibiliser la population très tôt, si cette campagne avait été mise en œuvre au début de la période de recrutement.

#### **Leçon 3 : L'efficacité de diverses méthodes de promotion a varié d'un site et d'un groupe cible à l'autre.**

Ce qui a très bien fonctionné pour certains sites n'a pas forcément bien fonctionné dans tous les sites. Par exemple, les médias de masse, dont les journaux, la radio et la télévision, ont mieux réussi dans les sites principaux. De plus, la publicité dans les moyens de transport a été couronnée de succès pour la campagne de recrutement dans Toronto, Kitchener et

Calgary, mais n'a pas été aussi fructueuse à Fredericton et Vancouver. Bien que les publicités à Fredericton aient été placées sur presque chaque autobus, le transport en commun n'est pas si couramment utilisé à Fredericton. Le Sky Train de Vancouver est beaucoup utilisé, mais l'absence de blocs à feuillets détachables peut avoir limité l'impact de ces publicités<sup>1</sup>.

Le bouche à oreille est une forme de promotion active qui a bien fonctionné partout, en particulier dans les sites secondaires. Il a commencé lentement et a gagné du terrain pendant la période de recrutement. Selon certains gestionnaires de site, nombre de personnes inscrites ont indiqué avoir entendu parler de *Savoir* en banque plusieurs fois par d'autres sources, et le bouche à oreille était souvent la dernière façon dont elles avaient entendu parler du projet avant de présenter une demande de participation.

Ce qui a fonctionné pour certains segments de la population cible n'a pas forcément fonctionné pour l'ensemble de la population cible. Par exemple, les autres organismes locaux réussissaient mieux à diriger les prestataires d'aide sociale que les non-prestataires d'aide sociale. Une proportion importante des prestataires d'aide sociale inscrits à *Savoir* en banque en avaient entendu parler par d'autres organismes et s'étaient ensuite inscrits. Cependant, très peu des personnes inscrites à *Savoir* en banque qui n'étaient pas des prestataires d'aide sociale étaient des clients de ces autres organismes.

#### **Leçon 4 : Les ressources disponibles pour les activités de recrutement ont dû être augmentées.**

Étant donné que le degré et l'ampleur de l'effort de promotion requis n'ont pas été prévus dès le début, certains sites n'ont pas inclus le temps et l'expertise nécessaires de leur personnel dans leurs plans initiaux de dotation. Ces sites ont constaté qu'il leur fallait ajouter cette expertise pendant la période de recrutement, lorsqu'il est devenu évident qu'il fallait faire davantage pour inciter la population admissible à présenter une demande de participation.

Les exigences imprévues de promotion et de recrutement ainsi que la priorité urgente d'accroître les niveaux de recrutement ont diminué le temps disponible pour d'autres activités importantes. Dans les sites principaux, notamment, le personnel a indiqué que le recrutement de nouveaux participants et le traitement des demandes d'inscription ont occupé une grande partie de leur temps. Par conséquent, de nombreux participants ont commencé leur formation en gestion financière alors qu'ils prenaient déjà part au projet depuis une longue période de temps. De plus, tant que le recrutement n'était pas terminé, moins de services de gestion de cas pouvaient être offerts que prévu à l'origine dans les sites principaux.

#### **Leçons sur l'intérêt envers *Savoir* en banque parmi la population admissible**

##### **Leçon 5 : Les personnes inscrites ne sont pas représentatives de l'ensemble de la population admissible.**

*Savoir* en banque intéressait bien plus certains groupes de la population à faible revenu. Ainsi, ceux qui étaient prêts à apporter des changements dans leur vie, lesquels pouvaient être facilités en prenant part à *Savoir* en banque, et qui étaient en position de tirer profit de ces avantages étaient plus portés à s'inscrire. Les immigrants récents figuraient au premier

---

<sup>1</sup>Certaines annonces dans les autobus ou les voitures de métro comportaient un bloc à feuillets détachables donnant de l'information importante sur *Savoir* en banque que les candidats potentiels pouvaient détacher et conserver pour consultation future.

plan de cette catégorie : nombre d'entre eux avaient déjà un niveau élevé de scolarité et ils avaient probablement besoin d'obtenir des diplômes canadiens.

De plus, *Savoir* en banque intéressait les Canadiens qui étaient plus susceptibles que la population admissible générale d'être plus jeunes, célibataires, mieux instruits et employés.

D'autres Canadiens à faible revenu de la population active étaient moins enclins à s'inscrire à *Savoir* en banque. Toutefois, il y a lieu de croire que plus de prestataires d'aide sociale se seraient inscrits si les cibles pour leur participation avaient été plus élevées.

Étant donné que les personnes inscrites ne représentent pas toute la population admissible, les résultats généraux des impacts de *Savoir* en banque ne pourront être généralisés pour la population pertinente. Des analyses de sous-échantillons seront utilisées pour saisir les résultats liés aux immigrants récents et autres personnes inscrites.

### **Leçon 6 : Les trois sites principaux ont recruté, pour l'étude expérimentale, le nombre de personnes inscrites qui aurait été prévu en fonction de la taille de leur population admissible locale.**

Au début, on pensait qu'au moins 1 200 personnes admissibles présenteraient une demande de participation dans l'une ou l'autre des grandes villes du Canada; par conséquent, les trois organismes de prestation de services à Halifax, Toronto et Vancouver ont chacun été invités à recruter ce nombre pour l'étude expérimentale. Lorsqu'il est devenu évident que la cible prévue à Halifax ne serait pas atteinte, Toronto et Vancouver se sont vu assigner des cibles supérieures pour compenser le manque à gagner prévu à Halifax.

Toronto a été le premier site principal à atteindre sa cible, trois mois après la prolongation de la période de recrutement, suivie par Vancouver à la fin de la période. Halifax avait inscrit un peu plus du cinquième de sa cible, lorsque sa phase de recrutement a pris fin deux mois après la prolongation de la période de recrutement.

Par rapport au nombre de personnes admissibles, le bureau de Halifax a recruté la proportion la plus élevée (1,55 %) de la population admissible, bien que sa période de recrutement ait été la plus courte des trois sites. Vancouver arrive deuxième avec une proportion de 1,30 % puis Toronto, avec 1,20 %. Ces proportions indiquent que les 254 personnes inscrites à Halifax pour l'étude expérimentale représentent un nombre raisonnable, si on le compare à l'inscription à Toronto et Vancouver.

Le fait que Halifax ait recruté une proportion de la population de non-prestataires d'aide sociale admissible similaire à celle de Toronto et Vancouver — sans l'avantage de grands nombres d'immigrants récents — signifie que Halifax a relativement mieux réussi à recruter des personnes autres que des immigrants.

### **Leçon 7 : Le taux maximal de participation pourrait dans des conditions idéales approcher 5 % de la population admissible.**

Le présent rapport examine deux estimations du taux maximal de participation que *Savoir* en banque pourrait avoir atteint, si chaque personne de la population admissible avait été au courant de l'existence du projet et de son admissibilité à celui-ci. Un taux maximal de participation de 4,6 % est estimé en fonction d'une comparaison de l'inscription réelle avec la population admissible, telle que tirée de l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu. Un taux correspondant de 5,1 % est estimé en utilisant les résultats de l'étude de marché.

Aucune de ces estimations ne tient compte d'influences contraires possibles qui pourraient modifier le taux de participation. Par exemple, il est hautement improbable que chaque personne de la population admissible serait au courant de *Savoir* en banque, bien que la notoriété du projet puisse être très élevée s'il était adopté au Canada en tant que programme fédéral. En revanche, il est aussi possible de prévoir la probabilité d'un « effet de boule de neige », engendré par une plus grande connaissance personnelle des avantages de *Savoir* en banque au sein de la population admissible, et ce, grâce à l'expérience d'amis et de connaissances.

Bien qu'un taux maximal de participation exact ne puisse être déterminé, l'information préliminaire obtenue jusqu'ici semble indiquer une fourchette de valeurs avoisinant 5 % de la population admissible.

## **Leçons sur l'admissibilité et la présélection**

### **Leçon 8 : En règle générale, les critères d'admissibilité et le processus de présélection des candidats ont été efficaces.**

Dans l'ensemble, les critères utilisés pour sélectionner les personnes inscrites à *Savoir* en banque et le processus de présélection ont donné les résultats recherchés : les personnes inscrites avaient un faible revenu et une valeur nette financière peu élevée. D'après l'information recueillie dans l'enquête de référence, seulement 0,7 % des personnes inscrites avaient un revenu supérieur à 120 % du seuil de faible revenu de Statistique Canada<sup>2</sup>.

La valeur nette financière moyenne des personnes inscrites à l'étude expérimentale était de 2 833 \$, ce qui semble plus élevé que prévu étant donné le plafond maximum d'actifs de 3 000 \$ (la valeur nette déduit la valeur des dettes impayées sur les actifs). Cependant, le plafond d'actifs exclut la valeur des logements que possèdent une petite proportion de personnes inscrites. Il exclut également les fonds dans les comptes de chèques, tandis que l'information tirée de l'enquête de référence englobe tous les comptes bancaires et autres avoirs financiers. Les comptes de chèques étaient généralement exclus du processus de présélection, car il a été décidé que les fonds utilisés pour les dépenses quotidiennes ne devraient pas être considérés comme des actifs aux fins de l'admissibilité.

Dans le cas des nouveaux arrivants entrés au Canada dans les deux ans précédant leur demande d'inscription à *Savoir* en banque, le solde des comptes de chèques a dû être inclus en vertu du protocole instauré au début de 2002. Grâce à ces règles conçues expressément pour eux, les nouveaux arrivants étaient plus susceptibles que d'autres d'avoir un solde bancaire plus élevé lors de leur admission à *Savoir* en banque.

Malgré le fait que les étudiants à temps plein n'étaient normalement pas admissibles à *Savoir* en banque, 3,4 % des personnes inscrites à l'étude expérimentale ont indiqué être aux études à temps plein lors de l'enquête de référence. Cet état de fait peut être attribuable à l'intervalle entre la demande d'inscription et l'enquête de référence, puis au fait que les cours

---

<sup>2</sup>La somme déclarée comme revenu dans l'enquête de référence se rapportait à la période de douze mois se terminant avec l'entrevue de référence, tandis que les sommes déclarées sur le formulaire d'inscription concernaient le revenu annuel de l'année précédant l'inscription et de l'année même de l'inscription. Une petite marge d'erreur a été appliquée aux données de référence. Il est aussi important de noter que la révision des formulaires d'inscription des personnes inscrites, effectuée à Toronto, a aussi trouvé une proportion similaire de personnes inscrites qui avaient dépassé la limite de revenu.

d'appoint à temps plein de niveau secondaire étaient acceptables en vertu des critères d'admissibilité.

Le processus d'inscription semble avoir été efficace. Mais englober le solde de comptes de chèques — et augmenter le plafond général d'actifs — dans le cadre du critère lié aux actifs peut avoir amélioré le processus.

### **Leçon 9 : Des critères spéciaux d'admissibilité ont été nécessaires pour les immigrants très récents.**

Les immigrants très récents — ou nouveaux arrivants au Canada — n'étaient tout simplement pas autorisés à s'inscrire à *Savoir* en banque avant mars 2002. Pendant les six premiers mois, les nouveaux arrivants ne pouvaient s'inscrire au projet pour deux raisons. Premièrement, il était difficile et parfois malcommode ou impossible d'attester par des documents leur revenu étranger. Deuxièmement, nombre d'immigrants sont tenus d'apporter des sommes d'argent importantes au pays pour prouver qu'ils peuvent subvenir à leurs besoins pour une période initiale d'établissement de six mois sans recourir à l'aide sociale.

De nombreux nouveaux arrivants avaient, par conséquent, d'importants avoirs financiers liquides à leur arrivée au Canada. Il a été décidé qu'il était injuste de pénaliser les nouveaux arrivants en considérant comme des actifs les fonds qu'ils doivent apporter au pays pour subvenir à leurs besoins, mais aucune solution à leur situation particulière n'avait été trouvée.

Après le début de la période de recrutement, des règles spéciales — ou protocoles — ont été conçues pour les nouveaux arrivants. Le protocole spécial s'appliquant à leur égard dans le cadre de *Savoir* en banque est décrit dans ce rapport.

### **Leçon sur la communication des caractéristiques de *Savoir* en banque**

#### **Leçon 10 : *Savoir* en banque a été présenté clairement et de la même manière aux candidats potentiels et aux nouvelles personnes inscrites.**

Le personnel aux bureaux des sites expliquait clairement et de la même manière les règles de *Savoir* en banque aux participants. La recherche sur la mise en œuvre effectuée par la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a fait ressortir un degré élevé d'uniformité dans les messages clés fournis aux candidats par les trois sites principaux. Par ailleurs, les messages dans tous les sites étaient exposés clairement, de façon à ce que les participants potentiels puissent comprendre les avantages et les exigences de *Savoir* en banque et qu'ils puissent ainsi prendre une décision éclairée quant à leur inscription.

Il existait un certain potentiel de manque de compréhension à Toronto, où plusieurs séances d'inscription réunissaient de grands nombres de candidats potentiels. Lors de ces séances, maintes personnes ne pouvaient poser de questions pour mieux comprendre *Savoir* en banque, en raison de l'impraticabilité de permettre à tous de s'exprimer durant le temps disponible ainsi que de la gêne possible que beaucoup ressentent au sein de grands groupes. Cette situation est survenue quelquefois, du fait que le bureau du site refusait de refouler des gens, surtout après les nombreux mois marqués par la lenteur du recrutement.

Les grandes séances d'inscription ne semblent cependant pas avoir créé d'importantes difficultés. Les enquêtes suivant les séances d'orientation et après 10 mois de participation au projet indiquent qu'à quelques exceptions près, les participants ont pu nommer correctement les règles clés du projet.

## **Leçons sur la formation en gestion financière**

### **Leçon 11 : Le programme de formation de *Savoir* en banque n'a pas satisfait tous les participants et les animateurs de la formation.**

Le programme de formation *Savoir* en banque conçu expressément pour le projet portait sur deux grands sujets : (1) la gestion financière, et (2) l'évaluation et la reconnaissance des acquis, qui couvrent les objectifs élargis des participants et l'auto-évaluation de leurs connaissances antérieures et de leurs capacités. Le personnel du projet avait des opinions diverses quant à savoir si un juste équilibre avait été atteint entre ces deux sujets. Selon certains membres du personnel, la formation aurait dû insister davantage sur l'auto-évaluation et l'établissement d'objectifs, tandis que pour d'autres, la formation aurait dû privilégier les aspects de gestion financière. Ces vues divergentes suggèrent que les partenaires du projet n'étaient pas pleinement d'accord sur les objectifs de la formation *Savoir* en banque et cela a rendu plus difficile le développement du programme de formation.

Les éléments de la formation *Savoir* en banque concernant l'évaluation et la reconnaissance des acquis semblent mieux convenir aux gens qui doivent acquérir plus d'assurance. Ces éléments peuvent être moins importants pour certains participants, notamment ceux qui ont de meilleures habitudes d'épargne et un niveau élevé de scolarité, comme l'illustrent parfaitement nombre d'immigrants récents. Il pourrait être plus approprié d'offrir des modules ciblant des éléments pour les personnes ayant besoin de types particuliers de formation. Toutefois, comme *Savoir* en banque est un projet pilote qui nécessite de grands échantillons recevant un traitement similaire, il a été nécessaire d'employer un programme de formation pour tous les participants de *Savoir* en banque-plus.

### **Leçon 12 : De nombreux participants ont été lents à terminer leur formation *Savoir* en banque.**

Avant de pouvoir retirer leurs crédits jumelés, les participants à *Savoir* en banque-plus et à l'étude non expérimentale doivent avoir terminé leur formation *Savoir* en banque. À la fin de 2004, un peu plus des trois quarts (78 %) des participants à *Savoir* en banque-plus dans l'étude expérimentale aux sites principaux avaient terminé leur formation. Il s'est souvent produit un délai considérable entre la date d'inscription à *Savoir* en banque et la participation à la première séance de formation — le délai moyen était de sept mois pour les participants à l'étude expérimentale. Le délai était attribuable en partie aux activités supplémentaires du personnel nécessitées par le recrutement et en partie aux difficultés de programmer les séances à des heures convenant aux participants.

Les participants à l'étude de l'aide sociale dans les sites principaux étaient beaucoup plus lents à terminer leur formation — seulement 53 % de ce groupe avait fini à la fin de 2004. Dans les sites secondaires, près de 71 % des participants avaient terminé leur formation.

## **Leçon sur le retrait des crédits jumelés**

### **Leçon 13 : Les procédures pour le retrait des crédits jumelés sont lourdes, par nécessité.**

Les procédures établies pour retirer les crédits jumelés comprennent plusieurs étapes. Le processus compte un nombre de vérifications pour assurer que les fonds publics sont utilisés de manière transparente et pour minimiser le potentiel de fraude.

Tout en comprenant la nécessité de responsabilité, les participants et le personnel des sites estiment que le processus est parfois difficile et trop prenant. La quantité de documentation que les participants doivent fournir avant et après la réception de leur chèque de crédits est source d'insatisfaction. Certains participants se sont aussi plaints du fait que la liste d'établissements désignés de formation n'englobe pas celui de leur choix.

L'utilisation de chèques pour le paiement s'est révélée peu pratique. Nombre de fournisseurs refusent les chèques venant de tiers, ce qui oblige SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) à faire certifier les chèques. Les responsables de futurs programmes de CID devront étudier l'option du transfert électronique des fonds au fournisseur.

## **Autres leçons**

### **Leçon 14 : Des révisions ont dû être apportées au système d'information sur la gestion du projet pour répondre aux besoins de celui-ci.**

Le système d'information sur la gestion du projet (SIGP) conçu pour les CID aux États-Unis (MIS-IDA) a été initialement adopté pour *Savoir* en banque. Il est ensuite devenu évident que le MIS-IDA ne pourrait répondre à tous les besoins du projet et qu'il fallait concevoir un système correspondant mieux aux caractéristiques précises de *Savoir* en banque. C'est ainsi que le nouveau SIGP de *Savoir* en banque a été introduit progressivement au fur et à mesure du développement de ses différents éléments.

L'abandon progressif du MIS-IDA et l'application graduelle du SIGP de *Savoir* en banque ont engendré quelques difficultés associées aux activités du projet. La conversion d'un système à l'autre a nécessité d'offrir une formation d'appoint au personnel et de réintroduire certains renseignements pour le nombre limité de participants qui étaient déjà inscrits. Par ailleurs, pendant le développement des éléments du SIGP de *Savoir* en banque, les bureaux des sites ont dû continuer à utiliser le système antérieur jusqu'à ce que le nouveau soit prêt à être mis en œuvre.

Un bon système de suivi des candidats potentiels qui ont contacté le bureau du site est un outil important de recrutement pour un projet pilote auparavant inconnu. Chaque site principal a constaté qu'un système de suivi des demandes passant d'un stade à l'autre du processus d'inscription était essentiel. Malheureusement, on a accordé peu d'attention à un tel système de suivi pendant la conception du SIGP de *Savoir* en banque. Avec du recul, il aurait été préférable d'intégrer un système de suivi du recrutement au SIGP. Si cela avait été fait, les trois sites principaux n'auraient pas été obligés de concevoir leur propre système indépendant, et il aurait été inutile de saisir des données similaires dans deux systèmes distincts d'information.

### **Leçon 15 : De bonnes relations de travail ont été établies et maintenues entre les partenaires du projet.**

Un projet de l'ampleur et de la complexité de *Savoir* en banque repose sur une coordination efficace ainsi qu'une compréhension commune des paramètres du projet, et comporte des difficultés à aplanir pour réussir sa mise en œuvre. SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) et la SRSA collaborent depuis le début de *Savoir* en banque, concevant et mettant en œuvre différents aspects du projet. SEDI a organisé le réseau

d'organismes locaux de prestation de services, lequel a bien fonctionné pour offrir les services aux participants et relever les défis opérationnels, le cas échéant.

SEDI a tenu des réunions annuelles en personne avec tous les partenaires du projet, afin de faciliter une compréhension commune des exigences du projet et de résoudre toutes les difficultés qui surgissaient. De plus, des conférences téléphoniques se tenaient régulièrement avec les trois sites principaux pendant la période de recrutement.

RBC Banque Royale, l'Assiniboine Credit Union et la Caisse d'économie Desjardins forment aussi un lien essentiel du réseau de services. De bonnes relations de travail entre le personnel des sites et les représentants locaux des institutions bancaires étaient cruciales pour résoudre rapidement les problèmes liés aux comptes. Toutefois, lors de roulement de personnel à RBC Banque Royale ou lorsque le personnel de cette institution était accaparé par d'autres priorités, le personnel des sites a connu des retards dans la résolution de certains de ces problèmes.

## **Leçons générales sur la mise en œuvre**

### **Leçon 16 : *Savoir* en banque a été mis en œuvre avec succès et constituera une expérience valable d'un programme de CID au Canada.**

*Savoir* en banque est un grand projet pilote complexe qui a nécessité beaucoup de planification, d'organisation et d'activités de mise en œuvre. Comme dans tout projet du genre, les difficultés surgissent des menus détails, et des imprévus surviennent toujours lors de la mise en application des plans. Ce chapitre et les précédents ont cerné les plans ainsi que les caractéristiques et événements opérationnels du projet. Au terme de l'inscription, les difficultés qui ont surgi ont été résolues avec efficacité.

Dans l'ensemble, les éléments opérationnels de *Savoir* en banque ont été mis en œuvre avec succès. Après s'être inscrits et s'être fait expliquer les avantages et les exigences de *Savoir* en banque, les participants ont pu ouvrir un compte bancaire et recevoir leurs crédits jumelés. Une grande majorité de participants sont satisfaits de *Savoir* en banque et de la prestation du projet.

### **Leçon 17 : La méthodologie de recherche a été mise en œuvre avec succès et n'a pas eu d'impact défavorable significatif sur les activités de *Savoir* en banque.**

*Savoir* en banque est un projet pilote visant principalement à mettre à l'essai un programme de CID conçu pour répondre à certains objectifs. Sa méthodologie de recherche est intégrée dans la conception générale du projet. Par conséquent, les activités associées à la recherche ajoutent une autre dimension à la mise en œuvre et aux activités qui sont liées aux CID typiques.

Jusqu'ici, les éléments essentiels de la méthodologie de recherche ont été mis en œuvre avec succès. Le processus d'assignation aléatoire des personnes inscrites à deux groupes de participants au programme et à un groupe témoin a été mené à bien comme prévu dans les sites principaux. L'enquête de référence a été réalisée et des enquêtes subséquentes ont été effectuées, sont en cours ou seront menées comme prévu. Les groupes de discussion et les recherches sur la mise en œuvre ont eu lieu.

Étant donné qu'elle fait partie intégrante de *Savoir* en banque, la recherche a eu un certain impact sur d'autres aspects des activités du projet. Par exemple, le processus

d'assignation aléatoire a pu dissuader une petite minorité de gens de s'inscrire. L'étude de marché indique que, selon 4,9 % des répondants, la possibilité d'être assigné au groupe témoin était une caractéristique du projet qui leur déplaisait. De plus, certaines personnes participant aux groupes de discussion ont aussi avancé que le groupe témoin avait un aspect dissuasif, mais que s'inscrire valait tout de même la peine.

La recherche a également eu d'autres répercussions. Elle a accru la complexité administrative et a retardé certaines activités. Ainsi, le processus d'assignation aléatoire a augmenté le temps écoulé entre la présentation d'une demande et l'inscription, et les enquêtes ont imposé un fardeau de réponse aux participants et membres du groupe témoin.

Ces désavantages mineurs valent cependant les avantages de découvrir si *Savoir* en banque peut avoir les impacts positifs rapportés pour les CID. Les prochains rapports porteront sur les impacts attribuables à *Savoir* en banque, parmi lesquels les activités d'épargne progressive, les dépenses en formation et en développement de petites entreprises, et l'employabilité et les gains ultimes tirés d'un emploi.



## **Annexe A : Sites de *Savoir* en banque**

### **HALIFAX**

#### **La région**

Fondée en 1749, Halifax est une ville à valeur patrimoniale qui compte de nombreux lieux et propriétés historiques. De nos jours, Halifax sert de capitale à la Nouvelle-Écosse de même que de centre d'affaires et de centre culturel des provinces atlantiques du Canada.

La zone de recrutement de *Savoir* en banque est la municipalité régionale de Halifax (MRH), un large secteur de 5 490 kilomètres carrés qui comprend les quatre anciennes municipalités que sont Halifax, Dartmouth, Bedford et Halifax County<sup>1</sup>.

La population de la MRH était de 359 111 résidents au moment du Recensement de 2001, ce qui représente un taux de croissance de 4,7 % depuis celui de 1996. Le Recensement de 2001 indiquait aussi que 6,9 % de la population n'était pas née au Canada et que 11,4 % vivait hors de la Nouvelle-Écosse cinq ans auparavant.

Lors du Recensement de 2001, l'âge médian de la population était de 36,6 ans. Parmi les gens âgés de 20 à 64 ans, 27,8 % avaient un grade, un certificat ou un diplôme universitaire; mais 17,7 % n'avaient pas terminé leurs études secondaires. La grande majorité de la population (92,6 %) était née au Canada.

D'après le Recensement de 2001, la MRH comptait 276 160 personnes de plus de 14 ans qui avaient un revenu. Leur revenu médian annuel était de 22 989 \$. Les gains d'emploi représentaient 76,7 % de leur revenu, les transferts gouvernementaux, 10,8 % et les autres sources de revenu, 12,6 %. Le Recensement indiquait aussi que le revenu de 18,2 % de la population âgée de 21 à 65 ans était inférieur à 120 % du seuil de faible revenu (SFR) de Statistique Canada<sup>2</sup>.

#### **L'organisme de prestation de services**

United Way of Halifax Region (UWHR) joue un rôle de premier plan dans la municipalité régionale de Halifax. De concert avec des particuliers, des organisations, des entreprises, des institutions, le gouvernement et des bénévoles de la collectivité, United Way soutient activement la communauté depuis 1925.

Sa mission est de renforcer les quartiers et les communautés en facilitant la mise en œuvre de programmes et de services qui lient les gens et les ressources, encouragent la participation et augmentent les dons. Pour concrétiser sa mission, UWHR agit en chef de file, rassembleur, coordinateur, innovateur, investisseur et collecteur de fonds. Afin de vraiment marquer une différence, United Way concentre ses efforts dans quatre grands secteurs : aider les jeunes enfants et leur famille; accroître la sécurité et réduire la violence; accroître le bien-être et l'autosuffisance; et renforcer les organismes bénévoles et les communautés.

---

<sup>1</sup>L'information générale concernant chaque site provient des Profils des communautés de 2001 de Statistique Canada (Statistique Canada, 2005b).

<sup>2</sup>Le calcul du taux de pauvreté pour chaque site repose sur des tabulations spéciales tirées du Recensement du Canada de 2001 fournies par Statistique Canada (2003a).

## COMTÉS DE DIGBY ET D'ANNAPOLIS (NOUVELLE-ÉCOSSE)

### La région

Cette région essentiellement rurale compte sept entités municipales, dont quatre villes et trois municipalités régionales. La population, en majorité anglophone et d'origine européenne, descend en grande partie de colons anglais, écossais et allemands, ainsi que des loyalistes de l'Empire-Uni des États-Unis. Riche en histoire et en diversité culturelle, cette région comprend aussi une grande communauté acadienne francophone, des communautés afro-canadiennes et une communauté de Micmacs.

La zone de recrutement de *Savoir* en banque à ce site comprend les comtés de Digby et d'Annapolis en Nouvelle-Écosse. Cela englobe les villes d'Annapolis Royal, Bridgetown, Digby et Middleton, ainsi que la municipalité du comté d'Annapolis, la municipalité de Clare et la municipalité de Digby. Vers la fin de 2002, la zone de recrutement a été étendue pour inclure les comtés de Kings et Yarmouth qui comprennent les villes de Berwick, Kentville, Wolfville et Yarmouth ainsi que les municipalités d'Argyle et de Kings. Les quatre comtés couvrent un immense territoire de 9 945 kilomètres carrés.

Au moment du Recensement de 2001, la population de la zone de recrutement totalisait 127 030 résidents, ce qui représente un déclin de 1,8 % par rapport à la période précédente de cinq ans. À l'époque, 31 % des gens âgés de 20 à 64 ans n'avaient pas terminé leurs études secondaires et 15 % avaient obtenu un grade, un certificat ou un diplôme universitaire. Quatre-vingt-seize p. cent de la population était née au Canada et 6,7 % résidait hors de la Nouvelle-Écosse cinq ans auparavant. Il y avait 96 455 personnes de plus de 14 ans gagnant un revenu. Vingt et un p. cent des gens âgés de 21 à 65 ans avaient un revenu inférieur à 120 % du SFR.

### L'organisme de prestation de services

La mission de la Western Valley Development Authority (WVDA) est de tirer parti de l'héritage culturel diversifié de la région et de travailler avec la collectivité à créer une région vitale, prospère et autosuffisante, où tous et chacun bénéficient d'amples chances de mener une vie remplie et satisfaisante. La WVDA a été créée en 1994, la première de 13 administrations de développement régional (ADR) en Nouvelle-Écosse. Elle fonctionne comme un partenariat entre les gouvernements provincial et fédéral, les sept municipalités des comtés d'Annapolis et de Digby et les résidents de cette région.

La WVDA se concentre sur le développement économique communautaire au sens le plus large du terme. Ses services englobent des activités aussi diverses que de préparer des affiches publicisant l'observation des baleines, d'animer des réunions pour des groupes communautaires, de tenir des cours de formation en sylviculture à l'intention de prestataires d'aide sociale, en réponse aux préoccupations de compagnies forestières au sujet du manque de main-d'œuvre qualifiée, de démarrer de nouvelles entreprises, d'attirer de nouvelles compagnies dans la région et d'aider les entreprises locales à trouver de nouveaux débouchés.

# FREDERICTON

## La région

Fredericton est la capitale du Nouveau-Brunswick, nichée entre le golfe du Saint-Laurent et la baie de Fundy. Des peuples des Premières nations et les premiers colons français et britanniques figurent parmi ses ancêtres, et sa riche histoire est marquée par le rôle important que la province a joué dans le façonnement du Canada comme nation.

La zone de recrutement de *Savoir* en banque comprend la ville de Fredericton et la périphérie, notamment Taymouth, Prince William, Oromocto et Tracey. Durant la période de cinq ans précédant le Recensement de 2001, la population de Fredericton a augmenté de 2,3 % pour atteindre 47 560 résidents. D'après le même recensement, l'âge médian de la population était de 37 ans. Trente-cinq p. cent des gens âgés de 20 à 64 ans détenaient un grade, un certificat ou un diplôme universitaire. Une petite proportion de la population (6,7 %) était née hors du Canada, et 9,4 % résidait à l'extérieur du Nouveau-Brunswick cinq ans auparavant.

Selon le Recensement de 2001, 38 295 personnes âgées de plus de 14 ans avaient au moins un certain revenu et leur revenu médian total annuel se situait à 22 094 \$. Les gains d'emploi représentaient 72,3 % de leur revenu, les transferts gouvernementaux 11,7 % et les autres sources, 16 %. À l'époque, 16 % des gens âgés de 21 à 65 ans avaient un revenu inférieur à 120 % du SFR<sup>3</sup>.

## L'organisme de prestation de services

Solidement établi au sein de la communauté, le YMCA de Fredericton est le centre de développement et de croissance en matière de conditionnement physique, de loisirs, d'animation, d'activités sociales et de développement international et social. Il offre d'importants services d'emploi, des subventions aux membres, des séances sur la planification financière et des consultations en matière de dettes, un éventail de services récréatifs, des services de garde pour tout-petits et enfants d'âge préscolaire et une gamme de programmes pour les jeunes. Les relations établies par le truchement de ces activités ont également fourni un groupe aisément accessible de personnes, duquel recruter plus tard des participants potentiels à *Savoir* en banque.

Outre les services de *Savoir* en banque, le YMCA de Fredericton offre des services en coopération avec d'autres organismes sans but lucratif et tous les ordres de gouvernement, notamment des services d'emploi, le Centre d'information sur les carrières, le Centre d'accès communautaire, le Streetworker Project (qui travaille avec les sans-abri), Independent Living Accounts ou comptes d'autonomie (un projet de CID aidant les sans-abri à passer d'un logement de transition au marché locatif privé), des cours sur l'art d'être parent et des services de garde d'enfants, ainsi que des programmes de subventions offerts à ceux ayant besoin de programmes du YMCA. Le grand public perçoit le YMCA de Fredericton comme un organisme accueillant qui offre beaucoup à la collectivité.

---

<sup>3</sup>Le taux de pauvreté est calculé pour l'agglomération de recensement de Fredericton — une zone qui comprend la ville de Fredericton et une partie de la zone rurale environnante. L'agglomération de recensement englobe 50 195 personnes âgées de 21 à 65 ans.

# **MONTRÉAL**

## **La région**

Montréal est la plus grande ville de la province du Québec. C'est aussi la deuxième ville la plus peuplée du Canada après Toronto et la deuxième plus grande ville francophone au monde après Paris.

Montréal est située dans le sud-ouest de la province, approximativement 200 km au sud-ouest de la capitale provinciale, Québec, et 150 km à l'est de la capitale nationale, Ottawa, Ontario.

Montréal est située sur l'île de Montréal au confluent du fleuve Saint-Laurent et de la rivière des Outaouais. La ville compte aussi un total de 74 îles voisines, telles que l'Île-des-Sœurs, l'île Bizard, l'île Sainte-Hélène et l'île Notre-Dame. Les demandes de participation à *Savoir* en banque ont été acceptées de tous les secteurs de l'île de Montréal. Toutefois, l'effort de recrutement a privilégié quatre secteurs à faible revenu.

Le Recensement de 2001 indique que la population de la ville de Montréal était de 1 039 534, ce qui représente une augmentation de 2,3 % par rapport à la période précédente de cinq ans. Une grande minorité des gens (27,6 %) sont nés hors du Canada et 8,7 % résidaient à l'extérieur de la province du Québec cinq ans auparavant.

Selon le Recensement de 2001, l'âge médian de la population était de 37,4 ans. Parmi les gens âgés de 20 à 64 ans, 30,8 % possédaient un grade, un certificat ou un diplôme universitaire. Cependant, 20,4 % n'avaient pas terminé leurs études secondaires. En 2001, 821 875 personnes de plus de 14 ans avaient un revenu et leur revenu médian total était de 18 540 \$. Les gains d'emploi représentaient 73,3 % de ce revenu, les transferts gouvernementaux, 15,7 % et les autres sources, 11,1 %. La ville de Montréal avait le plus haut taux de pauvreté des 10 sites de *Savoir* en banque, avec 38,2 % de la population âgée de 21 à 65 ans ayant un revenu inférieur à 120 % du SFR.

## **L'organisme de prestation de services**

Le YMCA du Grand Montréal a été établi en 1854 par l'inauguration d'une bibliothèque publique. Une de ses succursales — le YMCA de Notre-Dame-de-Grâce (NDG) — administre *Savoir* en banque par son unité de développement économique communautaire (DÉC).

Cette unité possède de l'expérience en matière de microcrédit et offre de la formation en entrepreneuriat à des femmes anglophones à faible revenu, notamment par des services gratuits de développement d'entreprises et de formation entrepreneuriale, de développement professionnel, et des prêts de microcrédit de 5 000 \$ par l'intermédiaire d'un cercle de crédit d'entraide pour démarrer une entreprise. Les séances de formation comptent 17 semaines de formation en entrepreneuriat, en dynamique de la vie et en cercle de crédit d'entraide; elles offrent aussi, chaque semaine, une étude de cas selon la méthode de Harvard.

Le YMCA offre également de nombreux programmes pour les jeunes, dont des activités sociales, récréatives, sportives et éducatives. Les jeunes « vulnérables » et les jeunes délinquants figurent parmi les groupes cibles du YMCA.

## TORONTO

### La région

Toronto est située sur la rive du lac Ontario et est la plus grande ville du Canada, avec une population de 5 millions de résidents dans la région du Grand Toronto. C'est l'une des villes les plus multiculturelles au monde — 100 langues et dialectes y sont parlés et près de la moitié des résidents parlent une langue autre que l'anglais ou le français à la maison.

Les candidatures pour *Savoir* en banque ont été acceptées des résidents de la ville de Toronto, en mettant l'accent sur le centre-ville ouest de Toronto, Scarborough et le nord d'Etobicoke. Au moment du Recensement de 2001, la population de la ville de Toronto totalisait 2,48 millions de résidents, ce qui représente un taux de croissance de 4 % par rapport au Recensement de 1996. Quarante-neuf p. cent de la population était née à l'extérieur du Canada et 43 % des gens étaient membres d'une minorité visible, parmi lesquels ceux qui étaient d'origine chinoise et sud-asiatique représentaient chacun 10 % de la population. Vingt et un p. cent de la population était composée de nouveaux immigrants arrivés à Toronto après 1991 et 13 % vivait à l'extérieur de l'Ontario cinq ans auparavant.

D'après le Recensement de 2001, l'âge médian de la population était de 36,9 ans. Parmi les gens âgés de 20 à 64 ans, 33,9 % détenaient un grade, un certificat ou un diplôme universitaire. Toutefois, 19,1 % n'avaient pas terminé leurs études secondaires. Le Recensement montrait aussi que 76,5 % de ceux âgés de plus de 14 ans avaient un revenu. Leur revenu médian était de 23 491 \$. Les gains d'emploi représentaient 78,7 % de ce revenu, les transferts gouvernementaux, 9,5 % et les autres sources de revenu, 11,8 %. À l'époque, le revenu de 25,2 % de la population âgée de 21 à 65 ans était inférieur à 120 % du SFR.

### L'organisme de prestation de services

La Family Services Association of Toronto (FSA) est le principal organisme responsable de la prestation de *Savoir* en banque à Toronto. L'organisme dirige un consortium formé de St. Christopher House, St. Stephen's House et du YWCA — qui fournissent orientation et soutien au développement et à la promotion de *Savoir* en banque à Toronto. Les organismes du consortium mettent en valeur *Savoir* en banque auprès des participants à leurs propres programmes, lesquels sont destinés aux prestataires d'aide sociale, et ils font la promotion du concept d'acquisition d'actifs dans les grands secteurs des services sociaux et communautaires de Toronto.

La FSA est principalement un organisme d'orientation pour particuliers et familles. La FSA a été une partenaire et une collaboratrice dans d'autres efforts concertés visant à créer de nouveaux programmes et services, et l'organisme jouit d'une excellente réputation et d'une bonne expérience en matière de prestation de nouveaux programmes. Par exemple, la FSA offre du counselling et des cours de compétences parentales aux familles, des programmes à l'intention de personnes ayant une déficience intellectuelle et de leur famille, et des services pour femmes et hommes homosexuels et leur famille. La FSA a aussi un service d'action communautaire qui œuvre auprès des nouveaux arrivants, un centre contre la violence familiale s'adressant aux gens qui maltraitent leur partenaire, ainsi qu'aux femmes et personnes âgées victimes de mauvais traitements.

## **KITCHENER–WATERLOO**

### **La région**

La zone de recrutement de *Savoir* en banque dans ce site comprend trois villes — Kitchener, Waterloo et Cambridge — et une zone rurale voisine. La région est située à 100 kilomètres au sud-ouest de Toronto, au centre du triangle formé par trois des Grands Lacs : Ontario, Érié et Huron.

La population de la région était de 438 515 au moment du Recensement de 2001. Cela représente un taux de croissance considérable de 8,2 % depuis le Recensement de 1996, ce qui en fait un des secteurs de l'Ontario qui connaît la croissance la plus rapide. En 2001, 21,4 % de la population était native de pays étrangers, mais seulement 5,9 % résidait à l'extérieur de l'Ontario cinq ans auparavant.

Au moment du Recensement de 2001, l'âge médian de la population était de 35,3 ans. Parmi les gens âgés de 20 à 64 ans, seulement 20,1 % détenaient un grade, un certificat ou un diplôme universitaire et 21,9 % n'avaient pas obtenu leur diplôme d'études secondaires. D'après le Recensement de 2001, 328 325 personnes âgées de plus de 14 ans avaient un revenu. Leur revenu annuel médian était de 25 917 \$. Les gains d'emploi représentaient 81 % de leur revenu, les transferts gouvernementaux, 9 % et les autres sources de revenu, 10 %. Comparé à d'autres sites de *Savoir* en banque, le nombre de personnes à faible revenu était relativement peu élevé, seulement 12,5 % de la population âgée de 21 à 65 ans ayant un revenu inférieur à 120 % du SFR.

### **L'organisme de prestation de services**

Lutherwood est l'organisme qui assure la prestation de *Savoir* en banque dans la région de Kitchener–Waterloo. Cet organisme axé sur la collectivité, affilié à une église et aux solides assises financières a pour mandat d'aider les gens de façon innovatrice et entrepreneuriale qui privilégie la clientèle afin de façonner un meilleur avenir pour les membres de la collectivité. Lutherwood a été créé en 1998 par la fusion de trois organisations communautaires locales et est un organisme sans but lucratif au service des particuliers et des familles de Waterloo et de Wellington. Pour répondre à ses quelque 10 000 clients, l'organisme dispose d'un personnel de plus de 300 personnes dans sept bureaux : trois à Kitchener, deux à Waterloo, un à Cambridge et un à Guelph.

Lutherwood offre un éventail de services en santé mentale destinés aux enfants, des services communautaires et en développement de l'emploi, de la formation pour le personnel de petites entreprises, du counselling thérapeutique, des logements pour personnes âgées et des services pour résidents à faible revenu. L'organisme a aussi administré deux programmes antérieurs de CID dans la région.

## **COMTÉS DE GREY–BRUCE (ONTARIO)**

### **La région**

La zone de recrutement de *Savoir* en banque comprend les comtés ontariens de Grey et de Bruce et les parties nord adjacentes des comtés de Huron, Perth et Wellington. Vers la fin de la période de recrutement en mai 2003, la zone de recrutement a été élargie pour inclure

les secteurs de Midland, Penetanguishene et Elmvale du comté de Simcoe. Ce secteur est essentiellement rural, Owen Sound étant le plus grand centre urbain. La population relativement clairsemée est dispersée sur une région très large qui comprend beaucoup de terres agricoles — les comtés de Grey et de Bruce couvrent à eux seuls 8 664 kilomètres carrés.

Au moment du Recensement de 2001, la population des comtés de Grey et de Bruce était de 152 965 personnes, ce qui représente une légère diminution par rapport aux 153 301 personnes rapportées dans le Recensement de 1996. La grande majorité (99,3 %) résidait dans Grey–Bruce ou ailleurs en Ontario cinq ans auparavant et était native du Canada (91,4 %). Seulement 13 % de la population âgée de 20 à 64 ans possédait un grade, un certificat ou un diplôme universitaire et 24 % n’avaient pas terminé leurs études secondaires.

Il y avait 118 060 personnes âgées de plus de 14 ans qui avaient un revenu. Seulement 13,7 % de la population en âge de travailler avaient un revenu inférieur à 120 % du SFR.

### **L’organisme de prestation de services**

Au départ, *Savoir en banque* a été administré dans ce site par Women in Rural Economic Development (WRED). En juillet 2003, WRED a cessé ses activités et SEDI est devenu responsable de la prestation du programme dans Grey–Bruce. Étant donné que les deux membres du personnel de WRED ayant travaillé au projet avaient été engagés par SEDI, le changement d’organisme de prestation n’a pas créé de désorganisation pour les participants.

Les origines de WRED remontent à une étude nationale menée en 1992 sur les femmes en agriculture et à une conférence provinciale en 1993 qui a rassemblé des femmes de partout en Ontario dans le but d’explorer les moyens d’accroître la participation des femmes à l’économie rurale. Lors de la conférence, les femmes vivant en milieu rural ont cerné les problèmes et obstacles à leur autosuffisance économique, en particulier le manque d’accès à de la formation et du soutien en affaires. En 1992, un comité appelé le « Ontario Farm Women’s Network » (Réseau des agricultrices de l’Ontario) a été mis sur pied, lequel a donné naissance à WRED.

Les programmes offerts par WRED comprenaient de la formation au travail indépendant, le développement de réseaux d’affaires d’agricultrices, des programmes de mentorat, de la formation en dynamique de la vie, des fonds d’emprunt, des cours de diversification de l’agriculture, des prêts aux micro-entreprises, le développement d’entreprises, des clubs de placements et l’accès à un centre de ressources.

## **WINNIPEG**

### **La région**

Winnipeg, la capitale provinciale du Manitoba, est située le long des rivières Rouge et Assiniboine. C’est la plus grande ville de la province et le site de l’un des plus grands marchés de blé au monde. La zone de recrutement du projet est la ville de Winnipeg. Les efforts de recrutement ont surtout visé des gens du secteur nord de la ville, un des noyaux urbains les plus pauvres au Canada.

Au moment du Recensement de 2001, la population de la ville était de 619 544 résidents, ce qui représente une petite augmentation de 0,2 % par rapport au recensement précédent.

Les Autochtones formaient une minorité importante de la population (8,6 %). Dix-sept p. cent des gens étaient nés ailleurs qu'au Canada, et 7 % résidaient à l'extérieur du Manitoba cinq ans auparavant.

D'après le Recensement de 2001, l'âge médian de la population était de 37,3 ans. Parmi les gens âgés de 20 à 64 ans, 23,1 % possédaient un grade, un certificat ou un diplôme universitaire et 22,1 % n'avaient pas terminé leurs études secondaires. Il y avait 476 310 personnes de plus de 14 ans qui avaient un revenu, et leur revenu total médian était de 22 313 \$. Les gains d'emploi représentaient 76,1 % de ce revenu, les transferts gouvernementaux, 12,1 % et les autres sources, 11,8 %. Approximativement un cinquième (21,7 %) de la population âgée de 21 à 65 ans avait un revenu annuel inférieur à 120 % du SFR<sup>4</sup>.

### **L'organisme de prestation de services**

Supporting Employment and Economic Development (SEED) Winnipeg a été incorporé à la fin des années 1980 pour répondre à la nécessité de revitaliser l'économie du noyau urbain défavorisé.

Par conséquent, ses premières activités étaient liées au développement de la micro-entreprise. En 1997, SEED a pris de l'expansion et a commencé à fournir du soutien technique à des entreprises de la collectivité. L'objectif est de les aider à croître et à se développer en fonction d'autres structures de capital et de gestion.

SEED Winnipeg met l'accent sur le partenariat avec d'autres organismes sans but lucratif. SEED offre à ses clients des services de planification en affaires et d'aide à l'évaluation, de la formation en gestion des affaires, de la formation en perfectionnement personnel, des services-conseils en affaires, l'accès aux prêts aux petites entreprises, la constitution de réseaux (p. ex., expositions commerciales) et des services de promotion (p. ex., services sociaux, couverture médiatique). En 2000, l'organisme a mis sur pied un programme local de CID avant la mise en œuvre de *Savoir* en banque.

SEED travaille étroitement avec North End Stella Community Ministry, un autre organisme communautaire sans but lucratif, en vue d'offrir un emplacement de prestation des services de *Savoir* en banque dans le secteur nord.

## **CALGARY**

### **La région**

Calgary est située dans le sud de l'Alberta et sur le contrefort est des montagnes Rocheuses au confluent des rivières Bow et Elbow. Établie à l'origine en 1875 en tant que fort par un contingent de la Police à cheval du Nord-Ouest, la colonie de peuplement qu'était Calgary est devenue une ville de classe mondiale.

La zone de recrutement de *Savoir* en banque est la ville de Calgary. Bien que le recrutement ait à l'origine été concentré dans certaines collectivités, la zone de recrutement couvre toute la ville.

---

<sup>4</sup>Le taux de pauvreté est calculé pour la région métropolitaine de recensement de Winnipeg — une région qui comprend la ville de Winnipeg et un nombre relativement petit de gens de la région rurale voisine.

Au moment du Recensement de 2001, Calgary était la sixième plus grande ville du Canada avec une population de 878 866 résidents — sa population ayant connu une croissance rapide de 14,4 % par rapport aux cinq années précédentes. Une grande partie de cette croissance était attribuable à l'arrivée de non-Albertains ayant déménagé à Calgary — 15 % de la population de la ville vivait à l'extérieur de l'Alberta en 1996. Un peu moins de 22 % de la population était née à l'extérieur du Canada.

D'après le Recensement de 2001, l'âge médian de la population était de 34,8 ans. Parmi les gens âgés de 20 à 64 ans, 27,7 % détenaient un grade, un certificat ou un diplôme universitaire et 16,6 % n'avaient pas terminé leurs études secondaires. Il y avait 687 040 personnes de plus de 14 ans qui avaient un revenu et leur revenu total médian était de 25 476 \$. Les gains d'emploi représentaient 82,8 % de ce revenu, les transferts gouvernementaux, 7,2 % et les autres sources, 10 %. Dix-sept p. cent de la population de 21 à 65 ans avait un revenu annuel inférieur à 120 % du SFR<sup>5</sup>.

## **L'organisme de prestation de services**

Mennonite Central Committee Employment Development (MCCED) est un organisme sans but lucratif qui aide des résidents à faible revenu de Calgary à développer un avenir productif depuis 1991. En tant qu'organisme de développement économique communautaire (DÉC), MCCED offre espoir et perspectives d'avenir aux gens vivant dans la pauvreté.

MCCED administre des programmes de DÉC dans quatre grands domaines : développement des affaires, formation financière, accès à la technologie et formation professionnelle. Depuis 1999, MCCED administre un programme local de CID appelé « Fair Gains » et administre maintenant cinq programmes de CID, dont un programme d'acquisition d'actifs en vue de l'accession à la propriété.

MCCED a commencé en tant que programme du Mennonite Central Committee Alberta — un organisme international de développement social et d'aide. MCCED a été créé à Calgary et offrait initialement de la formation professionnelle aux immigrants.

En 1994, MCCED a commencé à offrir de la formation pour petites entreprises aux gens sous-employés et a par la suite fourni des prêts aux micro-entreprises. En 1999, MCCED a commencé à offrir de la formation en gestion de ressources financières conjointement avec un programme incitatif d'épargne. Des programmes en entrepreneuriat et en culture financière destinés aux jeunes ont aussi été mis sur pied. Le 1<sup>er</sup> janvier 2002, MCCED est devenu un nouvel organisme caritatif autonome — légalement distinct de Mennonite Central Committee de l'Alberta. Ses services sont offerts à tous, peu importe la race, la couleur, l'origine ancestrale ou ethnique, les croyances religieuses, le sexe ou l'âge.

## **VANCOUVER**

### **La région**

Vancouver est située en Colombie-Britannique, la plus à l'ouest des 10 provinces du Canada. Vancouver est la troisième ville en importance du Canada et la plus grande de la Colombie-Britannique. Elle est entourée d'eau sur trois côtés et est nichée le long de la

---

<sup>5</sup>Le taux de pauvreté est calculé pour la région métropolitaine de recensement de Calgary — une région qui comprend la ville de Calgary et un nombre relativement petit de gens de la région rurale voisine.

chaîne Côtière. Vancouver est une ville animée et cosmopolite composée de maints groupes multiculturels. Après l'anglais et le chinois, les langues maternelles les plus couramment parlées sont le pendjabi, l'allemand, l'italien, le français, le tagalog (philippin) et l'espagnol.

La zone de recrutement dans ce site est le district régional du Grand Vancouver (DRGV). Le DRGV compte 21 municipalités membres dans les basses-terres continentales, dont les villes de Vancouver, Burnaby, Coquitlam, Surrey, New Westminster, Richmond et North Vancouver. Pendant la période de recrutement, les demandes de participation ont été acceptées de tous les secteurs du DRGV.

Au moment du Recensement de 2001, la population du DRGV était de 1 986 965 résidants, soit une hausse de 8,5 % du taux de croissance par rapport au Recensement de 1996. Plus du tiers de la population (37,5 %) était née à l'extérieur du Canada — 16,5 % de la population ayant immigré entre 1991 et 2001 — et 12,6 % de la population vivait à l'extérieur de la Colombie-Britannique en 1996.

La population était très diversifiée, 36,9 % étant membres d'une minorité visible. Ceux d'origine chinoise et sud-asiatique constituaient 17,4 % et 8,4 % de la population respectivement.

D'après le Recensement de 2001, l'âge médian était de 37,4 ans. Parmi les gens âgés de 20 à 64 ans, 28,6 % détenaient un grade, un certificat ou un diplôme universitaire, tandis que 16,4 % n'avaient pas terminé leurs études secondaires. Il y avait 1 523 715 personnes de plus de 14 ans qui avaient un revenu, et leur revenu médian était de 23 237 \$. Les gains d'emploi représentaient 78,7 % de ce revenu, les transferts gouvernementaux, 9,6 % et les autres sources, 11,7 %. Près du quart de la population (24,1 %) avait un revenu inférieur à 120 % du SFR.

## **L'organisme de prestation de services**

La New Westminster Community Development Society (NWCDS) a commencé ses activités en novembre 1992 et a été constituée en société peu après en octobre 1994. La NWCDS œuvre au service de la collectivité de New Westminster et à l'amélioration du développement social et économique dans la ville et la région voisine.

La NWCDS était au départ une initiative de développement économique communautaire (DÉC) du district scolaire n° 40 — New Westminster. Ce dernier et d'autres intervenants ont convenu que la mise en œuvre d'un organisme de DÉC au sein de la collectivité était un pas nécessaire vers sa santé et sa viabilité. La mission, la vision, et les programmes et services de la NWCDS ont pris forme grâce à des consultations publiques — processus au cœur du développement économique communautaire. Le DÉC est un processus communautaire qui combine les aspects sociaux, économiques et écologiques de manière participative et holistique.

La NWCDS appuie la croissance individuelle, le développement communautaire et le progrès économique par le truchement de l'innovation et de la collaboration. Son objectif est de marquer une différence positive dans la vie de la collectivité et celle de ses résidants.

En 2001, la NWCDS a quitté le chapeautage du district scolaire n° 40 et mène maintenant ses activités au centre-ville de New Westminster. Elle continue de concentrer ses efforts sur des programmes sociaux comme aider les gens à trouver un emploi stable, des stratégies

d'acquisition d'actifs à l'intention de soutiens de famille à faible revenu et des programmes économiques comme la création d'entreprise.



## Annexe B : Admissibilité selon le revenu, par site et taille du ménage

**Tableau B.1 : Seuils d'admissibilité à *savoir* en banque selon le revenu**

Taille du ménage	Montréal, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver	Halifax, Kitchener–Waterloo	Fredericton	Digby–Annapolis, Grey–Bruce
Personne seule	23 113 \$	19 825 \$	19 688 \$	15 973 \$
2	28 892 \$	24 781 \$	24 610 \$	19 967 \$
3	35 933 \$	30 821 \$	30 606 \$	24 833 \$
4	43 496 \$	37 308 \$	37 050 \$	30 060 \$
5	48 622 \$	41 705 \$	41 414 \$	33 602 \$
6	53 747 \$	46 102 \$	45 780 \$	37 145 \$
7 ou plus	58 872 \$	50 498 \$	50 146 \$	40 688 \$

**Source :** Tabulations effectuées par la Société de recherche sociale appliquée à partir de données de Statistique Canada (Statistique Canada, 2005a).

**Notes :** Le critère d'admissibilité de revenu est fixé à 120 % du seuil de faible revenu (SFR) de Statistique Canada, avant impôt. Les totaux indiqués ci-dessus étaient en vigueur en février 2003 et reposent sur les SFR de 2002. Les seuils d'admissibilité par revenu pour le projet ont été actualisés chaque fois que Statistique Canada a publié de nouveaux SFR, c'est-à-dire trois fois pendant la période d'inscription — en juin 2002, décembre 2002 et février 2003.



## **Annexe C :**

### **Analyse des effets décelables minimaux**

L'objectif d'une étude par assignation aléatoire est de mesurer les impacts éventuels d'une intervention relativement à différents résultats présentant un intérêt. Pour ce faire, l'étude s'appuie généralement sur deux échantillons qui correspondent aux populations desquelles proviennent les échantillons : un groupe de participants au programme qui prend part à l'intervention et un groupe témoin qui n'y participe pas. La présente étude compte trois échantillons : un groupe de participants au programme appelé *Savoir* en banque, qui est admissible aux crédits jumelés, un groupe de participants au programme appelé *Savoir* en banque-plus, qui est admissible aux crédits jumelés, à une formation en gestion financière et à des services de gestion de cas, et un groupe témoin qui n'a droit ni aux avantages ni aux services de *Savoir* en banque. On utilise des variables à tester sur ces échantillons pour formuler des conclusions quant à l'impact du projet sur les populations. C'est ainsi qu'on tente, pour un résultat donné (p. ex., la somme des montants épargnés), de mesurer la différence entre la valeur moyenne du groupe des participants au programme et celle du groupe témoin. Lorsqu'il s'agit de données discrètes ou qualitatives, l'intérêt réside dans la différence en matière de proportion ou de probabilité (p. ex., la différence, entre le groupe des participants au programme et le groupe témoin, dans la proportion des membres de chaque groupe qui suivent des cours en vue d'obtenir un grade, diplôme ou certificat).

Dans le cadre de telles inférences statistiques, il est impossible d'être entièrement certain qu'une variable à tester n'est pas attribuable au hasard (c.-à-d. que rien ne garantit qu'une différence dans les moyennes des échantillons représente une réelle différence dans les moyennes des populations). Pour composer avec cette incertitude, on effectue des vérifications d'hypothèses qui permettent de tirer des conclusions quant à la fiabilité de l'estimation de la différence dans les moyennes, et de quantifier la probabilité que les conclusions tirées par rapport à cette différence puissent être erronées.

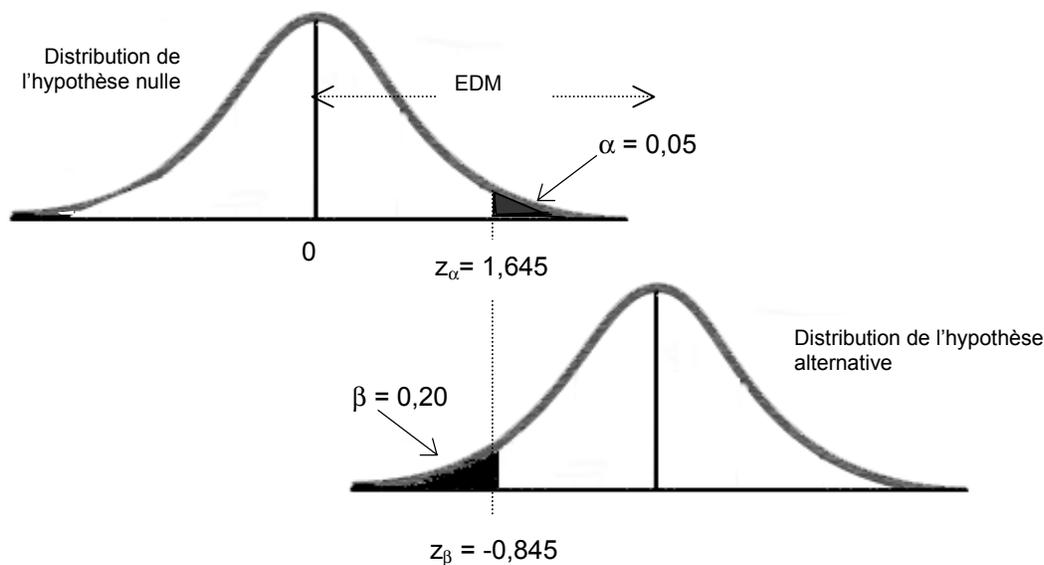
Lors d'une étude par assignation aléatoire, on cherche à déterminer, avec un degré acceptable de certitude, si l'intervention a eu un impact positif (ou négatif). À cette fin, on formule une « hypothèse nulle » indiquant que l'intervention n'a pas d'impact et une « hypothèse alternative » indiquant qu'elle a eu un impact positif (ou négatif). On effectue ensuite des vérifications d'hypothèses pour déterminer si l'hypothèse nulle est acceptée ou rejetée en faveur de l'hypothèse alternative. Par exemple, si le résultat d'intérêt est la somme des montants épargnés, l'hypothèse nulle révélerait que les épargnes moyennes du groupe des participants au programme sont les mêmes que celles du groupe témoin; l'hypothèse alternative montrerait que les épargnes du groupe des participants au programme sont supérieures à celles du groupe témoin.

Au terme de l'intervention, si on constate que la moyenne des montants épargnés par le groupe des participants au programme est supérieure de 500 \$ à celle du groupe témoin, on pourrait en déduire que l'intervention accroît les épargnes des participants. Toutefois, il est impossible d'être totalement certain que la variable à tester (c.-à-d. la différence entre la moyenne du groupe des participants au programme et celle du groupe témoin) n'est pas

attribuable au hasard. Il faut en conséquence établir un degré repère acceptable de certitude. Il s'agit là d'un choix arbitraire. Par exemple, on pourrait décider qu'il faut être certain à 95 % que la variable à tester (la différence mesurée en matière d'épargnes) ne s'est pas produite par hasard (c.-à-d. qu'on doit être certain à 95 % que l'hypothèse nulle, ou absence d'impact, a été rejetée avec raison).

Dans un tel cas, le corollaire est qu'il existe une probabilité de 5 % que l'hypothèse nulle ait été rejetée à tort. C'est ce qu'on appelle l'erreur de première espèce (ou du type I), qui est illustrée dans la première distribution de la figure C.1. Cette dernière montre une distribution normalisée d'échantillonnage où les unités sont des écarts-types. Ici, la zone foncée, qui équivaut à 5 % de la surface totale sous la courbe et qui représente l'erreur de première espèce, est appelée la région de rejet (le reste de la surface est la région d'acceptation). Cela signifie que si la variable à tester est supérieure à la moyenne par plus de 1,645 écart-type, on pourra rejeter l'hypothèse nulle en étant certain à 95 % que c'est la bonne conclusion. Si la variable à tester est supérieure à la moyenne par moins de 1,645 écart-type, l'hypothèse nulle ne sera pas rejetée.

**Figure C.1 : Distributions normalisées d'échantillonnage**



où  $\alpha$  est l'erreur de première espèce (ou du type I),  $\beta$  est l'erreur de seconde espèce (ou du type II),  $z_\alpha$  est la valeur critique de distribution normalisée de l'hypothèse nulle au-delà de laquelle l'hypothèse nulle est rejetée, et  $z_\beta$  est la valeur critique de la distribution normalisée de l'hypothèse alternative à l'intérieur de laquelle l'hypothèse alternative est rejetée.

La vérification d'hypothèses nécessite aussi de quantifier un second type d'erreur possible, à savoir une hypothèse nulle qui est fautive mais qui serait néanmoins acceptée à tort. La probabilité qu'une fautive hypothèse nulle ait été acceptée (c.-à-d. la probabilité qu'on n'ait pas réussi à détecter une différence entre les moyennes) est appelée erreur de seconde espèce (ou du type II). Pour quantifier l'erreur de seconde espèce, il faut une hypothèse alternative précise. On ne peut simplement avancer qu'on juge l'impact positif : il faut attribuer une valeur précise à l'hypothèse alternative (p. ex., une augmentation de 500 \$ dans les montants épargnés). La deuxième distribution de la figure C.1 montre la distribution normalisée d'échantillonnage lorsqu'on suppose que l'hypothèse alternative est vraie.

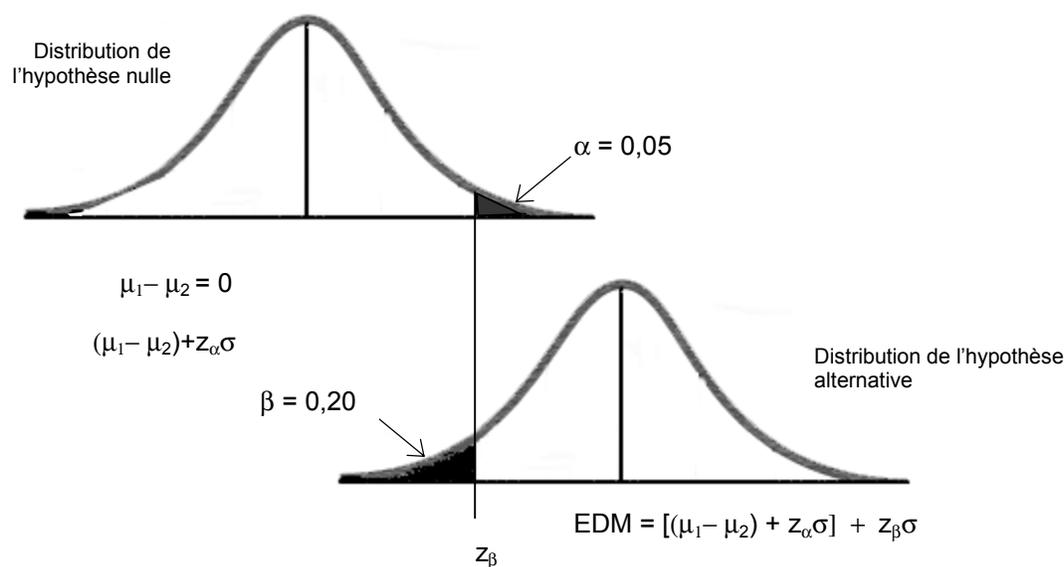
Il a été établi précédemment que l'hypothèse nulle serait acceptée si la variable à tester était inférieure à 1,645 écart-type du centre de la distribution de l'hypothèse nulle. Si on trace une ligne à partir de cette valeur critique dans la distribution de l'hypothèse nulle et à travers la distribution de l'hypothèse alternative, on constate qu'une portion de la distribution de l'hypothèse alternative est située dans la région d'acceptation de la distribution de l'hypothèse nulle. Si la variable statistique se situait dans cette région, l'hypothèse nulle serait acceptée à tort. Ainsi, cette région représente la probabilité qu'une erreur de seconde espèce soit faite. Le reste de la zone sous la courbe de la distribution de l'hypothèse alternative correspond à la probabilité qu'une véritable hypothèse alternative soit acceptée avec raison dans le cadre de cette étude — elle représente l'« efficacité statistique de la vérification » à déceler un impact. L'efficacité de la vérification est l'inverse additif de l'erreur de seconde espèce (c.-à-d. l'erreur de seconde espèce exprimée en tant que proportion soustraite de 1).

Lors d'études par assignation aléatoire, il faut définir une valeur précise pour l'hypothèse alternative. On la fixe indirectement en déterminant d'abord le niveau de risque que les décideurs sont prêts à accepter quant à la probabilité de prendre une décision erronée. On représente ce niveau global de risque en attribuant une valeur précise à l'erreur de première espèce et à l'erreur de seconde espèce. On choisit généralement une erreur de première espèce de 5 % et une erreur de seconde espèce de 20 %. Cette combinaison d'une probabilité de 5 % de conclure à tort qu'il y a un impact, alors qu'il est inexistant, et d'une probabilité de 20 % de conclure à tort qu'il n'y a pas d'impact, alors qu'il y en a un, s'est révélée un compromis pratique entre un degré de confort acceptable pour les décideurs et un coût raisonnable de la tenue d'une étude. Trop de précaution, exprimée sous la forme de plus petites erreurs de première espèce et de seconde espèce, diminuerait le risque de tirer des conclusions erronées quant à une étude, mais cela nécessiterait de plus grands échantillons et rendrait beaucoup plus difficile de déceler un impact dans une intervention qui, en fait, a procuré des avantages considérables aux participants.

Étant donné les probabilités d'une erreur de première espèce et d'une erreur de seconde espèce — respectivement de 5 % et de 20 % —, il est important de savoir l'importance que doit avoir l'impact avant qu'on ne décide de rejeter l'hypothèse nulle. C'est ce qu'on appelle l'effet décelable minimal (EDM), lequel est représenté par la distance horizontale entre le centre de la distribution de l'hypothèse alternative et celui de la distribution de l'hypothèse nulle dans la figure C.1.

Les distributions de la figure C.1 étant normalisées (les unités sont des écarts-types), il faut les convertir en distributions de la variable à tester. La figure C.2 montre ces distributions. On peut voir que la distribution de l'hypothèse nulle est centrée au niveau de l'hypothèse nulle, c.-à-d. une différence de zéro entre les moyennes des populations. La distribution de l'hypothèse alternative est centrée au niveau de l'EDM.

**Figure C.2 : Distributions d'échantillonnage de la variable à tester**



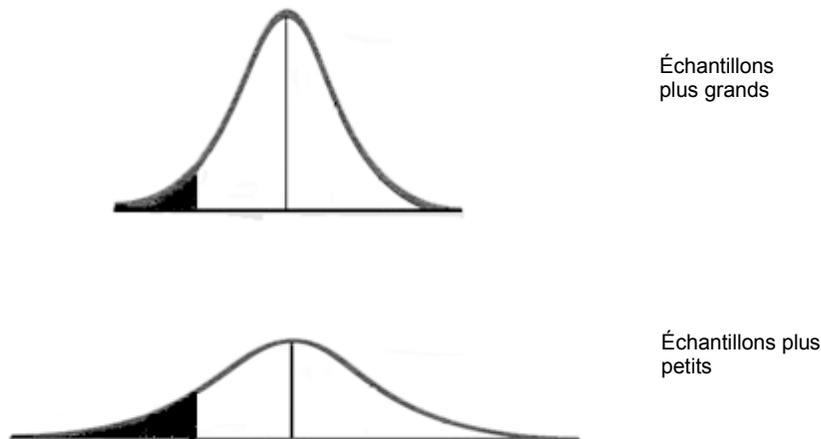
où  $\mu_1$  est la moyenne de la première population,  $\mu_2$  est la moyenne de la deuxième population et  $\sigma$  est l'écart-type de la population de la différence entre les moyennes.

L'EDM intéresse les chercheurs, car ils aimeraient sélectionner un échantillon d'une taille qui leur permettrait de déceler de petits impacts qui ont une pertinence par rapport aux politiques. Les échantillons de petite taille entraînent une variance plus grande de la distribution de l'échantillonnage, car il existe moins d'observations pouvant modérer l'effet des valeurs extrêmes. Avec des variations plus grandes, l'étendue de la distribution accroît la probabilité d'une erreur de première espèce et de seconde espèce, comme l'illustre la figure C.3. Lorsque l'erreur de première espèce et celle de seconde espèce sont constantes, l'EDM augmente à mesure que la taille de l'échantillon diminue. Si l'EDM est trop élevé, il sera impossible de déceler des impacts pertinents pour les politiques. Il s'agit donc de sélectionner un échantillon d'une taille (étant donné l'efficacité statistique et la variation attendue dans les résultats) qui a un EDM acceptable, tout en tenant compte des considérations pratiques et financières des changements marginaux dans la taille de l'échantillon. Il faut faire preuve de jugement en contrebalançant, d'une part, la capacité d'une méthodologie expérimentale à déceler les impacts et, d'autre part, le coût de la tenue de l'étude.

Les EDM du tableau C.1 sont des exemples sélectionnés de comparaisons qui seront réalisées entre le groupe des participants au programme et le groupe témoin pendant la durée du projet. Par exemple, le montant d'avoirs liquides du groupe des participants au programme et du groupe témoin sera comparé à différentes dates clés pour déterminer si et dans quelle mesure les participants à *Savoir* en banque épargnent relativement au groupe témoin. Les participants à *Savoir* en banque épargneront dans un compte spécial *Savoir* en banque, auquel les membres du groupe témoin n'ont pas accès. Il est cependant probable que les membres du groupe témoin épargnent dans une certaine mesure dans des comptes bancaires réguliers ou encore dans des fonds communs de placement, des fonds de placement, des certificats de placement garanti, des obligations d'épargne du Canada, des REER, des actions en bourse, des obligations ou d'autres actifs financiers. En tant que façon

d'estimer les épargnes, l'inventaire des avoirs liquides, qui représente le montant total épargné dans tous les instruments d'épargne disponibles, peut être mesuré à différents moments.

**Figure C.3 : Effet de la taille de l'échantillon sur l'erreur de première ou de seconde espèce**



La méthodologie de recherche pour l'étude expérimentale de *\$avoir* en banque à Halifax, Toronto et Vancouver nécessitait l'inscription d'un échantillon de 3 600 personnes. De ce nombre, 1 200 devaient former le groupe *\$avoir* en banque, 1 200, le groupe *\$avoir* en banque-plus et 1 200, le groupe témoin. Pendant la période de suivi de 54 mois, durant laquelle des enquêtes seront réalisées pour suivre de près les activités pertinentes des personnes inscrites, il se produira une attrition substantielle de la taille de l'échantillon, attribuable au manque d'engagement de certaines personnes inscrites à répondre aux enquêtes de suivi, ou encore à un changement non repérable d'adresse résidentielle et de numéro de téléphone. Par conséquent, les EDM du tableau C.1 sont fondés sur un taux présumé d'attrition global d'approximativement 30 %. Ces estimations supposent que les résultats des trois sites d'assignation aléatoire sont mis en commun.

**Tableau C.1 : Effets décelables minimaux pour *\$avoir* en banque**

Résultat	<i>\$avoir</i> en banque versus groupe témoin	<i>\$avoir</i> en banque-plus versus groupe témoin	<i>\$avoir</i> en banque versus <i>\$avoir</i> en banque-plus	Total <i>\$avoir</i> en banque versus groupe témoin
Proportion suivant des cours (%)	4,2	4,1	3,9	3,7
Proportion de travailleurs autonomes ou de gens possédant une petite entreprise (%)	4,7	4,7	4,5	4,1
Montant d'avoirs liquides (\$)	894	824	787	763

**Note :** Ces calculs reposent sur un test unilatéral et une probabilité présumée de 5 % d'une erreur du type I (c.-à-d. la probabilité que l'étude permette de conclure qu'il existe une différence entre le groupe des participants au programme et le groupe témoin pour la mesure d'un résultat donné, alors qu'en fait, cette différence est inexistante) et une probabilité présumée de 20 % d'une erreur du type II (c.-à-d. la probabilité que l'étude permette de conclure qu'il n'existe aucune différence alors qu'en fait, il en existe une).



## Annexe D : Cadre pour l'analyse avantages–coûts

### CADRE COMPTABLE GLOBAL

En prévision de l'analyse avantages–coûts, on doit identifier tous les effets pertinents de *Savoir* en banque. Ces effets sont classés en trois catégories : avantages, coûts et effets neutres des coûts. Conformément aux pratiques acceptées en analyse avantages–coûts sociaux, ces trois catégories d'impacts doivent être interprétées selon les perspectives distinctes des participants à *Savoir* en banque, du gouvernement et de la société dans son ensemble. Les avantages pour certains groupes représentent des coûts pour d'autres — par exemple, les crédits jumelés constituent un avantage pour les participants mais constituent un coût pour le gouvernement et les contribuables.

Comme l'analyse avantages–coûts nécessite des estimations fiables des impacts, elle s'appuiera sur les impacts dégagés de l'étude expérimentale aux trois sites principaux. Par conséquent, l'analyse sera effectuée après la tenue de toutes les enquêtes auprès des personnes inscrites. Pour certains effets tels que les gains d'emploi, les différences moyennes entre les membres des groupes de participants au programme et ceux du groupe témoin seront quantifiées puis monétisées. D'autres éléments seront présentés dans d'autres unités appropriées.

L'ensemble des avantages et des coûts pour chacune des trois perspectives constitue le cadre comptable de l'analyse. Le tableau D.1 montre le cadre comptable de *Savoir* en banque. La première colonne présente une liste des avantages et des coûts qui seront englobés dans l'analyse. La liste comprend des éléments empiriques comme ceux liés à l'épargne, à l'emploi et à l'éducation, ainsi que des éléments projetés comme le rendement prévu en matière d'éducation. Les autres colonnes montrent les avantages et les coûts pour les participants, le gouvernement et la société dans son ensemble. Les avantages sont indiqués par « + », les coûts par « - » et aucun par « 0 ».

### COÛTS ET AVANTAGES SPÉCIFIQUES

#### Compte *Savoir* en banque

La première catégorie d'éléments empiriques concerne le compte *Savoir* en banque. Lorsque les participants déposent de l'argent dans leur compte, cela constitue un coût pour les participants au moment du dépôt. Ces dépôts ne coûtent rien au gouvernement et constituent donc un coût pour la société dans son ensemble. Toutefois, lorsque les participants encaissent leurs fonds (soit sous forme de retrait jumelé ou non), leurs épargnes leur reviennent, ce qui constitue un avantage pour les participants et la société.

Lors d'un retrait, tout paiement associé de crédits jumelés représente aussi un avantage pour les participants, mais un coût pour le gouvernement. Les impacts pour les participants et le gouvernement s'annulent l'un l'autre et les crédits jumelés sont neutres du point de vue de la société dans son ensemble.

**Tableau D.1 : Cadre comptable de l'analyse avantages-coûts**

Éléments de l'analyse	Perspective comptable		
	Participants	Budgets du gouvernement	Société dans son ensemble
<b>A. Éléments empiriques</b>			
Comptes \$avoir en banque			
Dépôts par participants	-	0	-
Retraits de montants épargnés	+	0	+
Retraits de crédits jumelés \$avoir en banque (usage autorisé)	+	-	0
Retraits d'intérêts sur dépôts portés à un compte \$avoir en banque (usage autorisé ou non)	+	0	+
Gains d'emploi			
Salaires et traitements			
Pendant le programme	+	0	+
Revenu perdu	-	0	-
Après le programme	+	0	+
Travail autonome/entreprise			
Pendant le programme	+	0	+
Revenu perdu	-	0	-
Après le programme	+	0	+
Embauche de nouveaux employés	+	0	+
Dépenses en éducation/emploi <sup>a</sup>			
Frais de scolarité	-	0	-
Transport	-	0	-
Services de garde d'enfants	-	-	-
Autres	-	-	-
Paiements de transfert			
Subventions/prêts gouvernementaux pour études/formation	+	-	0
Transferts pour assurance-emploi, aide sociale, TPS, prestation nationale pour enfants	-	+	0
Exemption d'intérêts, radiation de dette	+	-	0
Appréciation d'actifs et dépenses :			
Revenu et croissance du capital financier (intérêt, dividendes, gains en capital) <sup>b</sup>	+	0	+
Appréciation d'actifs immobilisés (habitation, entreprise, autres propriétés)	+	0	+
Intérêt/frais d'entretien sur dettes : <sup>c</sup>			
Intérêts sur prêts étudiants	-	-	-
Autres prêts	-	0	-
Autres revenus ne provenant pas d'un emploi			
Subventions privées pour études/formation	+	0	+
Revenus de location, pensions alimentaires pour enfants, dons	? <sup>d</sup>	0	? <sup>d</sup>
Impôts			
Fédéral/Provincial	-	+	0
Cotisations sociales (RPC, a.-e.)	-	+	0

(suite)

**Tableau D.1 : Cadre comptable de l'analyse avantages-coûts (suite)**

Éléments de l'analyse	Perspective comptable		
	Participants	Budgets du gouvernement	Société dans son ensemble
Coûts de <i>Savoir</i> en banque			
Coûts d'administration et d'exploitation des organismes	0	-	-
Subventions en nature (biens ou services gratuits ou réduits, tels que dispense des frais de la Banque Royale)	0	-	-
Subventions en temps (travail gratuit des bénévoles)	0	-	-
Coûts d'autres programmes			
Subventions gouvernementales pour études/formation	0	-	-
Assurance-emploi, aide sociale, TPS, prestation nationale pour enfants	0	+	+
Coûts administratifs pour études/formation	0	-	-
Coûts administratifs et défauts de paiement des prêts étudiants	0	-	-
<b>B. Éléments projetés</b>			
Rendements privé et externe des études	+	+	+
Impacts prévus sur l'appréciation de l'actif pur net <sup>e</sup>	+	+	+
Effets intergénérationnels	+	+	+

**Notes :** <sup>a</sup>L'inclusion de ces éléments sera réexaminée avant de procéder à l'analyse. Certains préconisent leur exclusion, car ils pourraient être interprétés comme des augmentations en « consommation » qui ne devraient pas forcément être considérées comme une sortie de fonds (voir Schreiner, 2000).

<sup>b</sup>Le capital financier englobe des actifs tels que les comptes bancaires autres que ceux de *Savoir* en banque, les REER, les REEE, les fonds communs de placement, les actions en bourse, les obligations, les CPG, les dépôts à terme, les rentes et l'assurance.

<sup>c</sup>Cela pourrait inclure des actifs tels que les prêts personnels, les prêts pour REER, les prêts hypothécaires, les prêts pour d'autres propriétés et les prêts à l'entreprise.

<sup>d</sup>L'orientation de ces effets est ambiguë, puisque des impacts positifs ou négatifs sont plausibles.

<sup>e</sup>Cette catégorie englobe le revenu et la croissance d'actifs financiers, plus l'appréciation d'actifs immobilisés, moins les coûts de possession sur l'entretien de ces actifs.

## Revenus d'emploi

Les impacts en matière d'emploi peuvent varier selon le stade du projet. Au début du projet, les participants bénéficient d'un incitatif financier pour travailler davantage et gagner de l'argent à déposer dans leur compte *Savoir* en banque. Dès que les participants au projet commencent à appliquer leurs crédits jumelés aux usages autorisés, on peut s'attendre à ce qu'ils disposent, en moyenne, de moins de temps pour travailler, parce qu'ils seront plus susceptibles d'être aux études, une situation qui pourrait diminuer leurs gains. Si les participants peuvent terminer leur scolarité assez vite, l'enquête finale de suivi devrait pouvoir indiquer un accroissement de l'emploi résultant des études suivies.

Les impacts prévus en matière de travail autonome sont similaires à ceux concernant l'emploi. Les participants qui étaient déjà travailleurs autonomes pourraient travailler davantage, peu après avoir été acceptés, afin de pouvoir épargner. Une fois leur plafond d'épargne atteint, les participants pourraient renoncer au travail salarié pour démarrer une

nouvelle entreprise. Durant la mise sur pied de cette dernière, les revenus tirés du travail autonome pourraient être inférieurs à ce que les revenus d'emploi l'auraient été. Toutefois, une fois les entreprises bien implantées, elles pourraient engendrer de plus grands avantages pour les participants<sup>1</sup>.

### **Dépenses en éducation/emploi**

Les dépenses liées à une participation accrue à l'emploi ou en éducation et formation (comme celles pour les services de garde et le transport) devraient augmenter en conséquence de la participation à *Savoir* en banque. Cela représente un coût pour les participants. Dans la mesure où la fourniture de l'un des services requis est en partie subventionnée pour les travailleurs à faible revenu, cela engendre aussi un coût pour les budgets publics et la société dans son ensemble.

### **Paiements de transfert**

Si une proportion plus élevée de participants poursuit des études, *Savoir* en banque pourrait accroître la somme de subventions fédérales/provinciales aux étudiants qu'ils reçoivent par rapport au groupe témoin. Si la somme de prêts étudiants des gouvernements fédéral/provinciaux augmente (ce qui n'est pas directement un paiement de transfert), cela suppose des transferts sous forme d'exemption d'intérêts (pendant les études et jusqu'à six mois par la suite) et possiblement de radiation de dette. Si *Savoir* en banque est couronné de succès et améliore les gains et la stabilité d'emploi des participants par rapport à ceux des membres du groupe témoin, cela réduira aussi les paiements de transfert aux participants. Cette diminution de revenus de transfert représente un coût pour les participants et un avantage égal pour les budgets gouvernementaux. Comme pour les impôts, les paiements de transfert ne constituent ni un coût ni un avantage pour la société dans son ensemble.

### **Appréciation des actifs et dépenses**

Par suite de *Savoir* en banque, les participants pourraient songer davantage à investir dans des actifs financiers ou des actifs immobilisés. Comme pour le compte *Savoir* en banque, un investissement constitue un coût pour les participants, mais la vente de l'actif s'accompagne d'un avantage qui revient aux participants. Tout accroissement de la valeur sera considéré comme un avantage net.

L'analyse avantages-coûts doit aussi tenir compte de l'effet de *Savoir* en banque sur l'intérêt et les frais d'entretien rattachés aux dettes ou éléments de passif. Ces dettes pourraient diminuer les avantages de posséder un actif immobilisé ou financier en particulier. Par exemple, les coûts d'intérêt hypothécaire pourraient annuler une bonne partie des gains en capital par suite de l'accession à la propriété. Dans la mesure où *Savoir* en banque encourage les participants à emprunter pour acheter des actifs financiers, des actifs immobilisés ou des actifs de capital humain, ces coûts représentent un coût pour les participants et la société dans son ensemble.

---

<sup>1</sup>Outre le revenu tiré d'un travail autonome, il pourrait y avoir un changement à la valeur de l'entreprise — ce qui est signalé dans Appréciation des actifs et dépenses

## **Autres revenus ne provenant pas d'un emploi**

*Savoir* en banque pourrait accroître la somme de subventions privées pour l'éducation que les participants reçoivent comparativement aux membres du groupe témoin. *Savoir* en banque pourrait aussi avoir un effet indirect sur d'autres sources de revenu ne provenant pas d'un emploi, parmi lesquelles les pensions alimentaires pour enfants/pensions alimentaires, les revenus de location ou dons/soutien financier d'autres membres de la famille. L'orientation de ces effets est ambiguë, puisque des impacts positifs ou négatifs sont plausibles.

## **Versements d'impôt**

Si les participants accroissent leur revenu d'emploi ou de placements, ils verseront plus d'impôts aux gouvernements fédéral et provinciaux. Ces impôts représentent un coût pour les participants, mais un avantage pour les gouvernements et ne coûtent rien à la société dans son ensemble.

## **Coûts de *Savoir* en banque et de programmes gouvernementaux connexes**

L'administration et les activités de *Savoir* en banque nécessitent des ressources qui représentent un coût pour les budgets publics et la société dans son ensemble. Les coûts associés à la recherche et à l'évaluation ne sont pas compris dans le cadre comptable, car ce sont des coûts ponctuels considérables entraînés par des projets pilotes, qui ne seraient pas engendrés par un programme continu.

De plus, des tarifs réduits ou inférieurs au taux du marché peuvent être disponibles. Ainsi, les établissements financiers qui administrent des comptes *Savoir* en banque peuvent diminuer leurs frais habituels de gestion et de traitement des comptes *Savoir* en banque. Les réductions représentent la différence entre le prix courant usuel et le tarif réduit. Ces subventions n'ont pas d'effet direct sur les participants au programme. Si les subventions diminuent les obligations fiscales de ces établissements, cela constituerait un coût pour le gouvernement sous forme de déclarations de revenus inférieurs.

Pour compenser les frais de scolarité et autres frais liés aux études, il existe plusieurs sources publiques de financement, dont les prêts et les bourses. On ne sait pas bien si *Savoir* en banque augmenterait l'utilisation de ces programmes. *Savoir* en banque pourrait inciter plus de gens à suivre des cours et ainsi accroître la demande pour ces programmes. Inversement, les fonds de *Savoir* en banque pourraient agir comme un substitut des sources existantes de financement.

Au-delà des prêts et bourses aux étudiants, les gouvernements soutiennent aussi l'éducation par des transferts aux établissements d'enseignement. Dans la mesure où *Savoir* en banque stimule une demande accrue pour des programmes dont les coûts de prestation ne sont pas entièrement couverts par les frais des participants, cela représentera des coûts additionnels pour les budgets publics et la société dans son ensemble.

Il existe aussi des programmes de transferts gouvernementaux qui soutiennent certains Canadiens à faible revenu, tels que l'assurance-emploi et l'aide sociale. Si *Savoir* en banque peut favoriser un accroissement de l'éducation et de l'emploi, il est probable que les participants n'auront pas besoin de ces transferts autant qu'auparavant. Cela représente un

coût pour les participants, mais un avantage pour les budgets publics — et c'est par conséquent neutre du point de vue de la société dans son ensemble.

### **Éléments projetés**

Il est improbable que tous les impacts éventuels de *Savoir* en banque puissent être relevés pendant les 54 mois où les participants seront suivis. Les données des enquêtes de suivi seront utilisées pour projeter les avantages de *Savoir* en banque liés à l'éducation, à l'appréciation des actifs et aux effets intergénérationnels qui ne pourraient se réaliser pleinement qu'après la tenue des enquêtes.

Une abondante documentation indique que l'avancement de l'éducation engendre un accroissement des gains pendant la carrière d'une personne<sup>2</sup>. Cette augmentation des gains bénéficie non seulement aux particuliers mais aussi aux budgets publics, puisque les particuliers paieraient davantage d'impôt en fonction de leurs gains plus élevés. La documentation indique aussi que la scolarité des parents a beaucoup d'effet positif sur les enfants. Des parents mieux instruits semblent avoir des enfants ayant un niveau de scolarité plus élevé et des gains futurs plus élevés. Cela engendrerait des avantages pour le ménage et la société dans son ensemble, car ces gens verseraient plus d'impôt aux gouvernements et auraient moins recours aux programmes de transfert.

---

<sup>2</sup>Voir Statistique Canada, Enquête nationale auprès des diplômés (2005a).

## Annexe E : Constitution des échantillons par site et mois de l'assignation aléatoire — Sites expérimentaux

**Tableau E.1 : Constitution des échantillons par site et mois de l'assignation aléatoire — Sites expérimentaux**

Mois de l'assignation	Halifax	Toronto	Vancouver	Total mensuel	Total cumulatif
<b>2001</b>					
Octobre	+++	+++	+++	6	6
Novembre	+++	+++	10	15	21
Décembre	6	+++	+++	12	33
<b>2002</b>					
Janvier	+++	+++	13	19	52
Février	0	11	20	31	83
Mars	13	11	17	41	124
Avril	5	16	32	53	177
Mai	15	43	34	92	269
Juin	9	33	9	51	320
Juillet	38	245	79	362	682
Août	15	93	72	180	862
Septembre	12	93	79	184	1 046
Octobre	11	113	66	190	1 236
Novembre	11	65	68	144	1 380
Décembre	9	43	38	90	1 470
<b>2003</b>					
Janvier	22	147	92	261	1 731
Février	8	62	71	141	1 872
Mars	12	95	63	170	2 042
Avril	16	116	108	240	2 282
Mai	11	61	73	145	2 427
Juin	11	84	61	156	2 583
Juillet	11	101	73	185	2 768
Août	12	109	68	189	2 957
Septembre	+++	101	+++	183	3 140
Octobre	0	22	148	170	3 310
Novembre	0	8	147	155	3 465
Décembre	0	13	84	97	3 562
<b>2004</b>					
Janvier	0	+++	+++	28	3 590
Février	0	0	11	11	3 601
<b>Total</b>	254	1 697	1 650	3 601	3 601

Source : Base de données des formulaires de demande d'inscription.

(suite)

**Tableau E.1 : Constitution des échantillons par site et mois de l'assignation aléatoire — Sites expérimentaux (suite)**

**Notes :** Après l'acceptation de la demande d'inscription, le formulaire était vérifié, le candidat était contacté en vue d'une entrevue de référence et le dossier était ensuite envoyé à la SRSA aux fins de l'assignation aléatoire. Un délai moyen d'environ deux semaines s'écoulait entre l'acceptation d'une demande et l'assignation aléatoire — ou un délai plus long s'il était difficile de joindre une personne pour l'entrevue de référence.

Le site de Halifax a fini d'accepter des demandes d'inscription le 31 juillet 2003. Toronto avait largement fini le 31 août 2003 et Vancouver, au début de décembre 2003. Au terme de la période de recrutement, les sites de Toronto et de Vancouver ont conservé une liste d'attente restreinte de demandes d'inscription. Certaines de ces demandes d'inscription ont été traitées après la conclusion officielle du recrutement, afin de remplacer des candidats qui n'avaient pu être joints pour l'entrevue de référence.

La taille des échantillons est présentée ici selon le site où un participant s'est inscrit. Un nombre limité de participants a changé de site après l'inscription.

+++ indique un échantillon d'une taille trop petite pour publication.

**Tableau E.2 : Taille de l'échantillon de l'étude expérimentale par site et groupe de recherche**

Site	\$avoir en banque-			Total
	\$avoir en banque	plus	Groupe témoin	
Vancouver	551	549	550	1 650
Toronto	565	566	566	1 697
Halifax	85	84	85	254
<b>Total de l'étude expérimentale</b>	<b>1 201</b>	<b>1 199</b>	<b>1 201</b>	<b>3 601</b>

**Source :** Base de données des formulaires de demande d'inscription.

**Note :** La taille des échantillons est présentée ici selon le site où un participant s'est inscrit. Un nombre limité de participants à \$avoir en banque et \$avoir en banque-plus a changé de site après l'inscription.

**Tableau E.3 : Constitution des échantillons par trimestre — Sites secondaires**

Trimestre d'inscription	Digby	Fredericton	Montréal	Kitchener	Grey–Bruce	Winnipeg	Calgary	Total trimestriel	Total cumulatif
<b>2001</b>									
Trimestre 2	0	5	0	10	0	0	21	36	36
Trimestre 3	19	34	0	+++	+++	20	29	106	142
Trimestre 4	11	17	0	+++	+++	+++	0	37	179
<b>2002</b>									
Trimestre 1	5	21	16	15	+++	+++	25	93	272
Trimestre 2	15	12	51	27	7	31	25	168	440
Trimestre 3	8	52	59	12	14	41	25	211	651
Trimestre 4	9	9	24	6	8	27	0	83	734
<b>2003</b>									
Trimestre 1	36	0	0	18	12	22	25	113	847
Trimestre 2	47	0	0	40	42	0	0	129	976
Trimestre 3	0	0	0	14	11	0	0	25	1 001
<b>Total</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>101</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>1 001</b>	<b>1 001</b>

**Source :** Système d'information sur la gestion du projet.

**Notes :** Dans les sites secondaires, le trimestre d'inscription est déterminé par la date de la lettre d'acceptation. Pour certains participants, il s'est produit un court délai entre la date de demande d'inscription et la date de la lettre d'acceptation.

+++ indique un échantillon d'une taille trop petite pour publication.

**Tableau E.4 : Constitution des échantillons par trimestre — Étude de l'aide sociale**

<b>Trimestre d'inscription</b>	<b>Halifax</b>	<b>Toronto</b>	<b>Vancouver</b>	<b>Total trimestriel</b>	<b>Total cumulatif</b>
<b>2001</b>					
Trimestre 4	0	52	10	62	62
<b>2002</b>					
Trimestre 1	20	23	32	75	137
Trimestre 2	+++	0	+++	14	151
Trimestre 3	+++	0	+++	16	167
Trimestre 4	19	0	13	32	199
<b>2003</b>					
Trimestre 1 et au-delà <sup>a</sup>	+++	0	+++	26	225
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>225</b>	<b>225</b>

**Source :** Système d'information sur la gestion du projet.

**Notes :** Pour les participants à l'étude de l'aide sociale, le trimestre d'inscription est déterminé par la date de la lettre d'acceptation. Pour la plupart des participants, un court délai s'est écoulé entre la date de demande d'inscription et la date de la lettre d'acceptation.

+++ indique un échantillon d'une taille trop petite pour publication.

<sup>a</sup>Les deux derniers prestataires d'aide sociale inscrits avaient présenté leur demande d'inscription pendant la période initiale de recrutement. Selon le SIGP, le bureau du site n'a toutefois pas envoyé de lettre d'acceptation avant une date ultérieure.



## Annexe F : Étude de marché

### OBJET DE L'ÉTUDE

La Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a réalisé une étude de marché en deux phases, entre avril et juin 2003, pour obtenir plus d'information sur les réactions de la population vis-à-vis de *Savoir* en banque. L'étude visait d'abord à déterminer la proportion des gens admissibles qui étaient déjà au courant de *Savoir* en banque et d'obtenir leurs impressions par rapport au projet. L'étude visait aussi à explorer les réactions des gens lorsqu'ils entendaient parler de *Savoir* en banque pour la première fois et à déterminer combien d'entre eux présenteraient une demande d'inscription au projet après en avoir été informés.

### STRATÉGIE D'ÉCHANTILLONNAGE

Le but était de joindre un échantillon représentatif de la population admissible de *Savoir* en banque dans Toronto et Vancouver. Bien qu'il ait pu être préférable sur le plan méthodologique de composer au hasard des numéros de téléphone dans ces villes pour déterminer si les répondants étaient admissibles à *Savoir* en banque, cette approche a été jugée trop exigeante en main-d'œuvre et coûteuse. C'est donc pour améliorer l'efficacité du processus de sondage que seules des personnes de quartiers à faible revenu ont été appelées. Lorsqu'un répondant consentait à répondre à l'entrevue, on lui posait une série de questions pour déterminer s'il était admissible à *Savoir* en banque — ceux qui se qualifiaient répondaient au questionnaire complet de l'étude de marché.

Pour chaque itinéraire de facteur de la ville de Toronto et du district régional de Vancouver, la Division des données régionales de Statistique Canada a calculé la proportion de la population au-dessous de la mesure de faible revenu (MFR) établie en fonction des dossiers sur l'impôt sur le revenu<sup>1</sup>. POLLARA a choisi un quartier d'itinéraires de facteur où la proportion au-dessous de la MFR était la plus élevée. POLLARA a ensuite compilé une liste de tous les numéros de téléphone disponibles dans ces secteurs. De cette liste, POLLARA a choisi des numéros de téléphone au hasard. Comme l'indique le tableau F.1, près de 70 000 numéros ont été composés afin de joindre 7 855 personnes qui étaient disposées à répondre à l'entrevue. Environ 25 % des 61 896 autres numéros étaient des numéros d'entreprise, des numéros hors service ou des numéros de télécopieur<sup>2</sup>. Quant aux autres numéros, soit les répondants avaient refusé de répondre à l'étude, soit ils n'avaient pu être joints. Les répondants n'étaient pas informés de *Savoir* en banque dès le début de l'appel : l'intervieweur leur disait plutôt qu'il appelait de chez POLLARA au sujet d'un programme parrainé par le gouvernement du Canada.

---

<sup>1</sup>Un itinéraire de facteur est le secteur que couvre un facteur individuel.

<sup>2</sup>Il y a un délai entre la date où un numéro de téléphone est modifié et la date à laquelle ce changement paraît dans une base de données de numéros de téléphone. La base de données utilisée par POLLARA pour compiler la liste de numéros pour l'étude de marché était périmée depuis 6 à 18 mois.

**Tableau F.1 : Admissibilité à *\$avoir* en banque, notoriété du projet et participation au projet parmi les répondants à l'étude de marché**

Catégorie	Nombre de répondants
Numéros de téléphone composés	69 751
Ont accepté de répondre à l'étude	7 855
Admissibles	1 259
Éliminés à la présélection <sup>a</sup>	6 596
Au courant de <i>\$avoir</i> en banque avant l'étude	223
Avaient fait une demande d'inscription à <i>\$avoir</i> en banque avant l'étude	38

Source : Étude de marché.

Note : <sup>a</sup> Les toutes premières questions de l'étude concernaient l'admissibilité des répondants à *\$avoir* en banque. Les répondants inadmissibles ou refusant de répondre étaient éliminés à la présélection et ne terminaient pas le reste de l'étude.

Les questions posées aux répondants acceptant de répondre à l'étude portaient sur leur âge, la taille de leur famille, leur revenu, leurs avoirs liquides et leur statut d'étudiant, afin de déterminer leur admissibilité à *\$avoir* en banque. Parmi les 7 855 répondants qui ont accepté de participer à l'étude, 1 259 étaient probablement admissibles à *\$avoir* en banque — soit un taux d'admissibilité de 16 %.

## POPULATION ADMISSIBLE ET NOTORIÉTÉ DE *\$AVOIR* EN BANQUE

Seul un nombre limité de répondants était au courant de *\$avoir* en banque avant l'étude de marché. Des 1 259 personnes probablement admissibles, 185 avaient entendu parler de *\$avoir* en banque avant l'étude de marché, mais n'avaient pas présenté de demande d'inscription, contrairement à 38 personnes qui l'avaient fait avant l'étude. Ces dernières n'ont pas terminé l'étude et ne sont pas englobées dans les réponses ci-dessous<sup>3</sup>. Parmi les répondants de Toronto qui étaient au courant de *\$avoir* en banque mais qui ne s'y étaient pas encore inscrits, environ 30 % ont dit en avoir d'abord été informés par les affiches dans les wagons de métro, et environ un nombre égal de répondants a mentionné le bouche à oreille. À Vancouver, parmi le même groupe de répondants, environ 35 % ont indiqué le bouche à oreille, tandis que près du même nombre ont mentionné les journaux, la radio ou la télévision.

Après les questions initiales, une brève description du programme *\$avoir* en banque était lue à tous les répondants, à qui on demandait leur réaction<sup>4</sup>. Comme l'indique le tableau F.2, les répondants avaient une impression très favorable du programme. La grande majorité (90,8 %) d'entre eux avaient une impression d'ensemble très ou quelque peu positive, tandis que 84,3 % ont dit être très ou quelque peu susceptibles d'informer d'autres gens du projet. Un nombre inférieur, néanmoins favorable, de répondants (75,3 %) s'est dit intéressé à participer au programme. Questionnés sur ce qu'ils préféreraient de *\$avoir* en banque, les répondants ont mentionné le plus souvent l'argent gratuit et le fait que *\$avoir* en banque aide

<sup>3</sup> Les répondants étaient éliminés à la présélection s'ils indiquaient spontanément avoir déjà présenté une demande d'inscription. Il existe probablement un nombre limité de candidats additionnels inscrits antérieurement qui n'a pas fait cette déclaration spontanée et qui a donc participé aux deux phases de l'étude de quartier.

<sup>4</sup> Au total, 623 entrevues ont été réalisées à Toronto et 598 à Vancouver. De ce nombre, 1 124 l'ont été en anglais et 97, en mandarin ou en cantonnais.

les gens à atteindre leurs objectifs. Quant aux réponses concernant ce qu'ils aimaient le moins à propos du programme, les plus fréquentes avaient trait à la crainte de ne pas se qualifier et à celle de faire partie du groupe témoin — des raisons mentionnées seulement par 6,0 et 4,9 % des répondants respectivement.

**Tableau F.2 : Réactions initiales chez les répondants à l'étude de marché**

Catégorie	Nombre de répondants
<b>Impression d'ensemble (%)</b>	
Très positive	49,0
Quelque peu positive	41,8
Quelque peu négative	3,2
Très négative	1,5
Ne sait pas/a refusé de répondre	4,6
<b>Intéressé à participer (%)</b>	
Très intéressé	40,1
Quelque peu intéressé	35,2
Pas très intéressé	9,6
Nullement intéressé	12,4
Ne sait pas/a refusé de répondre	2,7
<b>Susceptible d'informer d'autres personnes (%)</b>	
Très susceptible	51,3
Quelque peu susceptible	33,0
Pas très susceptible	6,7
Nullement susceptible	5,7
Ne sait pas/a refusé de répondre	3,4
<b>Meilleurs aspects de \$avoir en banque (%)</b>	
Aide les gens à atteindre leurs buts	36,4
Argent gratuit/obtenu facilement	27,8
Occasion d'améliorer sa vie	7,0
Autre	13,1
Ne sait pas/a refusé de répondre	15,8
<b>Total</b>	<b>1 221</b>

Source : Étude de marché.

## INTÉRÊT À PRÉSENTER UNE DEMANDE

La plupart des répondants étaient intéressés à obtenir plus d'information au sujet de *\$avoir* en banque. Questionnés à ce sujet, 854 ou 69,9 % des répondants n'ayant pas encore présenté une demande de participation se sont dits intéressés à assister à une séance d'information sur *\$avoir* en banque, tandis que 25,1 % se sont dits désintéressés et 4,9 % étaient sans opinion. Les répondants intéressés qui n'étaient pas présentement prestataires d'aide sociale se voyaient indiquer le numéro pour joindre le bureau local de *\$avoir* en banque, afin de convenir du jour où assister à une séance d'information. Les prestataires d'aide sociale n'étaient pas invités à une séance, puisque toutes les places disponibles pour ces derniers dans le programme étaient déjà prises au moment de l'étude de marché.

Les répondants qui ont été invités à une séance et qui ont consenti à être interviewés de nouveau étaient contactés environ un mois plus tard pour savoir s'ils avaient donné suite à leurs intentions. Comme l'indique le tableau F.3, 709 répondants au total ont été contactés lors de la deuxième phase et 452 ont répondu à l'entrevue, soit un taux de réponse de 63,8 %.

**Tableau F.3 : Intérêt envers \$avoir en banque et participation parmi les répondants à la suite de leur participation à l'étude de marché**

Catégorie	Nombre de répondants
Admissibles mais ne s'étaient pas inscrits avant l'étude	1 221
Voulaient s'inscrire après l'étude	854
Invités à une séance d'inscription <sup>a</sup>	739
Contactés pour une entrevue de suivi	709
Ont répondu à l'entrevue de suivi <sup>b</sup>	452
Ont téléphoné ou envoyé un courriel pour obtenir de l'information <sup>c</sup>	58
Ont consulté le site Web de \$avoir en banque	31
Ont assisté à une séance d'inscription/d'information	29
Se sont inscrits à \$avoir en banque	16
Prévoient remplir bientôt un formulaire d'inscription	6

**Source :** Étude de marché.

**Notes :** <sup>a</sup>Les prestataires d'aide sociale n'étaient pas invités à une séance d'inscription, car l'étude de marché a été réalisée à un moment où toutes les places réservées aux prestataires d'aide sociale étaient déjà prises.

<sup>b</sup>L'entrevue de suivi a eu lieu dans les deux mois suivant la première phase de l'étude de marché et visait surtout à déterminer si les répondants ayant indiqué leur volonté d'assister à une séance d'inscription/d'information l'avaient fait.

<sup>c</sup>Parmi ceux qui ont été contactés pour l'entrevue de suivi.

Les résultats de la deuxième phase de l'étude indiquent que très peu de répondants ont donné suite à leur intérêt initial à \$avoir en banque : seuls 12,8 % des répondants de cette phase avaient téléphoné ou envoyé un courriel au bureau du site, tandis que seulement 6,9 % avaient consulté le site Web de \$avoir en banque. À la question de savoir pourquoi ils n'avaient pas téléphoné ou envoyé un courriel au bureau du site, près de la moitié des répondants ont d'abord mentionné le manque de temps, mais aussi la maladie personnelle ou d'un membre de la famille (5,8 %), la perte du numéro de téléphone (5,8 %) ou avoir oublié l'existence de \$avoir en banque (7,1 %). Seuls quelque 5 % des répondants ont indiqué ne plus être intéressés par le projet ou ont mentionné un des aspects de sa conception qui leur déplaisait. La légitimité de \$avoir en banque ne semblait pas poser problème, puisque seulement environ 1 % des gens ont dit penser que l'offre n'était pas légitime.

Une proportion plus petite de l'échantillon a assisté à une séance d'information ou a rempli un formulaire d'inscription : 6,4 % des répondants de la deuxième phase ont assisté à une séance d'inscription, 3,5 % ont rempli un formulaire d'inscription et 1,3 % prévoyaient en remplir un bientôt. À la question de savoir pourquoi ils n'avaient pas assisté à une séance, les gens qui avaient téléphoné au bureau ou consulté le site Web pour obtenir plus d'information mentionnaient fréquemment des contraintes de temps et d'autres

empêchements; cependant, environ 15 % des répondants ont indiqué ne pas y avoir assisté parce qu'ils n'étaient plus admissibles<sup>5</sup>.

On a essayé de déterminer si un plus grand nombre de répondants à l'étude de marché s'était inscrit à *Savoir* en banque après l'entrevue de la deuxième phase. Les données des mécanismes de suivi existants ne permettent pas de tirer cet aspect au clair<sup>6</sup>.

## REPRÉSENTATIVITÉ DE L'ÉCHANTILLON DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le tableau F.4 présente une comparaison entre l'échantillon de la première phase de l'étude de marché et un groupe de référence tiré du Recensement de 2001. Les deux échantillons sont restreints aux personnes admissibles à *Savoir* en banque : ils tiennent compte de l'âge, du statut d'étudiant et du revenu. Les prestataires d'aide sociale sont inclus dans les deux échantillons — il n'y a eu aucune tentative de présélection à cet égard. Une différence entre les critères de sélection est que l'étude de marché présélectionnait les gens en fonction de leurs avoirs liquides, tandis que le Recensement ne recueille pas cette information.

Comme l'indique le tableau F.4, les deux échantillons sont semblables à plusieurs égards, mais diffèrent néanmoins. Les différences les plus notables sont que les membres de l'échantillon de l'étude de marché sont beaucoup plus susceptibles d'avoir un diplôme d'études secondaires (82,6 % versus 71,3 %) et leur revenu familial annuel est, en moyenne, plus élevé (22 147 \$ versus 15 995 \$). Les participants à l'étude de marché sont aussi plus susceptibles d'être employés (61,9 % versus 52,9 %) et légèrement plus susceptibles d'être célibataires. Pour les catégories de la langue parlée à la maison, du pays de naissance et des immigrants récents, l'échantillon de l'étude de marché ressemble beaucoup plus étroitement à la population du Recensement que les personnes inscrites à *Savoir* en banque. Les participants à l'étude de marché sont légèrement plus susceptibles que la population du Recensement d'être nés au Canada et ils parlent l'anglais ou le français à la maison.

---

<sup>5</sup>Deux raisons possibles peuvent expliquer cet état de fait. Un, la situation des gens peut avoir changé entre l'entrevue de la première phase et le moment de téléphoner au bureau du projet. Deux, les questions de présélection utilisées lors de la première phase étaient approximatives et il se peut qu'un nombre limité de répondants aient en fait été inadmissibles.

<sup>6</sup>Le site de Vancouver a tenté de déterminer comment les personnes inscrites à ce site avaient appris l'existence du projet. Les dossiers indiquent que 18 personnes inscrites avaient entendu parler de *Savoir* en banque par l'étude de marché. On ne sait cependant pas si ces 18 personnes ont effectivement répondu à l'étude de marché ou si certaines en ont entendu parler par le bouche à oreille. Le site de Toronto n'a pas conservé de statistiques similaires. Si les participants y consentaient, POLLARA cherchait à jumeler le numéro de téléphone des répondants de la deuxième phase de l'étude de marché et la base de données renfermant l'information provenant des formulaires d'inscription au projet. Cependant, un nombre substantiel de répondants à l'étude de marché n'ont pas consenti à ce que ce lien soit établi, et il est probable que certaines personnes ont changé de numéro de téléphone entre l'étude de marché et le moment de remplir le formulaire d'inscription au projet.

**Tableau F.4 : Comparaison entre les répondants à l'étude de marché et le groupe de référence du Recensement**

Caractéristique	Répondants à l'étude de marché	Groupe de référence du Recensement
<b>Sexe (%)</b>		
Femme	56,4	53,8
<b>État matrimonial (%)</b>		
Célibataire	34,2	28,6
Marié(e) ou conjoint(e) de fait	49,1	53,9
Divorcé(e), veuf(ve) ou séparé(e)	15,8	17,5
<b>Âge (%)<sup>a</sup></b>		
De 21 à 30 ans	19,2	21,0
De 31 à 40 ans	34,5	30,3
De 41 à 50 ans	26,8	25,8
De 51 à 65 ans	18,5	22,9
<b>Études (%)</b>		
Diplômé(e) de l'école secondaire	82,6	71,3
Quelques cours postsecondaires (sans grade universitaire)	37,0	37,0
Grade universitaire	22,8	20,3
<b>Emploi et revenu</b>		
Employé(e) (%)	61,9	52,9
Revenu annuel (\$) <sup>b</sup>	22 147	15 995
<b>Langue parlée à la maison, lieu de naissance et immigration (%)</b>		
Langue parlée à la maison, anglais ou français	57,2	52,0
Né(e) au Canada	34,6	32,3
Né(e) en Chine	9,8	11,8
Immigrant(e) récent(e) <sup>c</sup>	18,2	22,1
<b>Total</b>	<b>1 221</b>	<b>600 815</b>

**Sources :** Étude de marché et Recensement de 2001 du Canada.

**Notes :** La population admissible est représentée par un groupe de référence tiré de la population du Recensement de 2001 dans le district régional de Vancouver et la ville de Toronto conformément aux restrictions imposées par les critères d'admissibilité de *Savoir* en banque.

Les caractéristiques du groupe de référence sont pondérées par la proportion de répondants à l'étude de marché dans chaque site. Les totaux ne sont pas pondérés.

<sup>a</sup>Les catégories d'âge diffèrent légèrement dans les deux échantillons. Celles de l'étude de marché sont les suivantes : 21–29, 30–39, 40–49, 50–65. Celles du Recensement sont divisées comme dans le tableau ci-dessus : 21–30, 31–40, 41–50, 51–65.

<sup>b</sup>Revenu familial total. Les répondants à l'étude de marché étaient invités à indiquer leur revenu dans une fourchette de 5 000 \$. Ces intervalles ont servi à établir une moyenne approximative.

<sup>c</sup>Pour l'étude de marché, « immigrants récents » s'entend de répondants qui sont venus vivre au Canada entre janvier 1998 et le moment de l'étude de marché au milieu de l'année 2003. Pour le groupe de référence, « immigrants récents » s'entend de gens qui sont venus vivre au Canada entre janvier 1996 et mai 2001.

## CONCLUSIONS

Les données démographiques de l'échantillon de l'étude de marché ressemblent étroitement à celles du groupe de référence du Recensement des personnes potentiellement admissibles. Les résultats indiquent que la notoriété de *Savoir* en banque était limitée au sein

de la population en général avant l'étude de marché. Après avoir été mis au courant de *Savoir* en banque, les gens y étaient initialement très favorables et nombre d'entre eux étaient intéressés à s'inscrire. Toutefois, seules quelques personnes ayant démontré un intérêt se sont inscrites. Il est difficile de préciser quel intérêt susciterait un programme comme *Savoir* en banque s'il était offert à l'échelle nationale; toutefois, l'information du SIGP suggère que seulement une proportion limitée de la population participerait probablement à un tel programme.



## Annexe G : Caractéristiques des personnes inscrites

**Tableau G.1 : Caractéristiques des personnes inscrites à l'étude expérimentale au total et par site de l'étude expérimentale, au moment de référence**

Caractéristiques	Halifax	Toronto	Vancouver	Total
<b>Caractéristiques personnelles (%)</b>				
Sexe				
Homme	33,1	54,8	42,6	47,7
Femme	66,9	45,2	57,4***	52,3
Âge				
Moins de 21 ans	2,8	0,4	1,7	1,1
21–30 ans	51,2	37,4	42,3	40,7
31–40 ans	31,9	48,2	38,4	42,5
41–50 ans	11,4	11,9	14,3	13,0
51–65 ans	2,8	2,1	3,3***	2,7
Âge moyen (années)	31,6	33,8	33,3	33,4
État matrimonial				
Célibataire	61,8	36,7	51,7	45,4
Marié(e)	19,7	53,2	34,6	42,3
Séparé(e), divorcé(e) ou veuf(ve)	18,5	10,1	13,7***	12,3
Groupe visé par l'équité en matière d'emploi (%)				
Minorité visible <sup>a</sup>	10,2	85,1	53,1***	65,0
Autochtones	2,4	0,4	1,9***	1,2
Limitation d'activité	18,5	3,7	7,3***	6,4
Type de famille économique				
Personnes seules	48,0	39,7	52,1	46,0
Couples sans enfant de moins de 18 ans	7,5	17,3	9,8	13,1
Couples avec enfants (un ou plusieurs enfants de moins de 18 ans)	16,9	32,3	22,9	26,9
Parents seuls (un ou plusieurs enfants de moins de 18 ans)	19,7	6,7	7,9	8,2
Autres types de famille économique	7,9	4,0	7,3***	5,8
Nombre total dans le ménage (personnes apparentées seulement)				
1	48,0	39,8	52,1	46,0
2	19,7	21,2	16,0	18,7
3	16,9	25,9	17,2	21,3
4	9,8	8,7	8,4	8,7
5	3,5	2,9	4,1	3,5
6 ou plus	2,0	1,4	2,2	1,8
Nombre moyen dans le ménage	2,1	2,2	2,1	2,1

(suite)

**Tableau G.1 : Caractéristiques des personnes inscrites à l'étude expérimentale au total et par site de l'étude expérimentale, au moment de référence (suite)**

<b>Caractéristiques</b>	<b>Halifax</b>	<b>Toronto</b>	<b>Vancouver</b>	<b>Total</b>
Nombre total d'adultes dans le ménage				
1	64,6	45,0	59,2	52,9
2	30,7	49,6	34,6	41,4
3 ou plus	4,7	5,4	6,2	5,7
Nombre moyen d'adultes dans le ménage	1,4	1,6	1,5	1,6
Nombre total d'enfants dans le ménage				
0	61,0	59,3	67,4	63,1
1	16,1	27,2	17,7	22,0
2	15,8	9,2	10,4	10,2
3 ou plus	7,1	4,3	4,6	4,6
Nombre moyen d'enfants dans le ménage	0,7	0,6	0,5	0,6
Statut d'immigration				
Né(e) au Canada	92,1	13,0	44,8	33,2
Citoyen(ne) canadien(ne), né(e) hors du Canada	5,9	14,1	18,0	15,3
Immigrant(e) admis(e)	+++	70,2	36,3	49,7
Autre (étudiant(e), permis de travail, réfugié(e))	+++	2,7	1,0***	1,7
Langue				
Anglais	98,0	35,0	63,3	52,5
Français	+++	0,6	0,6	0,6
Chinois	+++	42,1	22,2	30,0
Asiatique du Sud	+++	9,2	5,8	7,0
Tagalog (philippin)	+++	2,1	3,2	2,4
Autre	+++	11,0	5,0***	7,5
Pays de naissance				
Canada	92,1	13,0	44,8	33,2
Chine (y compris Taiwan, Hong Kong et Tibet)	+++	47,6	24,7	33,7
Inde	+++	6,0	2,1	3,8
Philippines	+++	4,1	5,3	4,4
Pakistan	+++	4,7	1,9	3,1
Autre	7,1	24,7	21,2***	21,9
Année d'arrivée				
Avant 1993	75,0	10,6	22,8	15,7
1993–1997	+++	5,7	11,3	7,9
Après 1997	+++	83,8	65,9***	76,4
Plus haut niveau d'études				
Moins qu'un diplôme d'études secondaires	6,3	1,3	3,9	2,8
Diplôme d'études secondaires	15,8	4,9	9,1	7,6
Quelques cours postsecondaires	26,0	11,5	20,3	16,6
Certificat ou diplôme d'études non universitaires	33,9	16,5	23,2	20,8
Grade universitaire	18,1	65,7	43,5	52,2
Plus haut niveau d'études effectué au Canada				
Oui	96,5	22,6	57,5***	43,9

(suite)

**Tableau G.1 : Caractéristiques des personnes inscrites à l'étude expérimentale au total et par site de l'étude expérimentale, au moment de référence (suite)**

<b>Caractéristiques</b>	<b>Halifax</b>	<b>Toronto</b>	<b>Vancouver</b>	<b>Total</b>
Poursuit présentement des études				
À temps partiel	8,7	10,0	15,8	12,6
À temps plein	6,7	3,7	2,6***	3,4
Diplôme attendu au terme des études actuelles				
Diplôme d'études secondaires	+++	9,0	22,2	15,5
Diplôme/certificat de formation professionnelle et technique	+++	6,2	7,9	7,3
Diplôme/certificat d'un collège ou d'une école technique	26,5	34,5	28,6	30,7
Baccalauréat/maîtrise/diplôme à finalité professionnelle	50,0	29,7	22,2	27,7
Autre	+++	20,7	19,1***	18,8
Plus haut niveau d'études atteint par le père				
N'a pas terminé ses études secondaires	32,9	23,2	22,1	23,3
Diplôme d'études secondaires	51,2	41,6	45,5	44,0
Grade universitaire ou plus	15,9	35,3	32,4***	32,8
Plus haut niveau d'études atteint par la mère				
N'a pas terminé ses études secondaires	33,8	34,5	28,4	31,7
Diplôme d'études secondaires	48,4	45,4	51,5	48,4
Grade universitaire ou plus	17,8	20,1	20,1***	20,0
<b>Antécédents de travail (%)</b>				
Situation par rapport à la population active				
Saliarié(e)	59,8	54,9	54,7	55,2
Travailleur/travailleuse autonome	13,8	7,0	15,4	11,4
En chômage	17,3	29,5	21,3	24,9
Personne inactive (étudiant(e), à la maison, à la retraite, et ne travaillant pas pour un salaire)	9,1	8,5	8,6***	8,6
Dernier emploi : emploi rémunéré ou travail autonome				
A présentement un emploi rémunéré ou un travail autonome	73,6	62,0	70,1	66,5
A déjà eu un emploi rémunéré ou un travail autonome	26,0	37,3	29,1	32,7
N'a jamais eu d'emploi rémunéré ou un travail autonome	+++	0,8	0,9***	0,8
Type de travail				
Tourisme/hôtels/restaurants	20,7	11,9	15,8	14,5
Vente au détail/vente en gros/secteur des services	36,4	32,4	36,6	34,7
Communications/services publics	4,9	5,2	3,6	4,4
Services de santé	9,8	5,2	5,9	5,9
Éducation	6,0	2,9	4,7	4,0
Services financiers	2,7	4,0	2,6	3,2
Fabrication/transformation	+++	21,7	5,7	12,3
Installations de loisirs/sports	+++	2,1	5,7	3,8
Autre	18,5	14,5	19,6***	17,2

(suite)

**Tableau G.1 : Caractéristiques des personnes inscrites à l'étude expérimentale au total et par site de l'étude expérimentale, au moment de référence (suite)**

<b>Caractéristiques</b>	<b>Halifax</b>	<b>Toronto</b>	<b>Vancouver</b>	<b>Total</b>
<b>Durée du chômage chez les chômeurs</b>				
Moins de 1 an	55,6	49,3	48,8	49,4
1–2 ans	25,4	39,4	32,3	35,7
2–3 ans	+++	7,4	8,7	7,9
3–4 ans	+++	2,1	4,7	3,1
4 ans ou plus	11,1	1,8	5,5***	3,8
<b>Occupe deux emplois ou plus</b>				
Oui	7,9	5,1	7,9***	6,6
<b>Activités bénévoles</b>				
Oui	41,3	33,2	42,7***	39,1
<b>Revenu (\$)</b>				
<b>Participant</b>				
Revenu d'emploi	10 634	8 170	9 024	8 738
Revenu d'un travail autonome	102	220	443	314
Prestations d'assurance-emploi	430	378	539	455
Prestations d'aide sociale	157	164	144	154
Revenu de toutes les autres sources	391	2 334	922	1 547
Total <sup>b</sup>	11 714	11 266	11 072	11 208
<b>Conjoint(e)</b>				
Revenu d'emploi	1 730	2 317	2 098	2 175
Revenu d'un travail autonome	122	57	51	58
Prestations d'assurance-emploi	113	100	40	73
Prestations d'aide sociale	0	29	29	27
Revenu de toutes les autres sources	35	636	219	402
Total <sup>b</sup>	1 999	3 139	2 436	2 735
<b>Participant(e) et conjoint(e)</b>				
Revenu d'emploi	12 364	10 487	11 122	10 912
Revenu d'un travail autonome	224	276	494	373
Prestations d'assurance-emploi	543	478	578	529
Prestations d'aide sociale	157	193	173	181
Revenu de toutes les autres sources	426	2 970	1 141	1 948
Total <sup>b</sup>	13 713	14 405	13 508	13 943
<b>Revenu du ménage selon l'enquête de référence (%)<sup>c</sup></b>				
Moins de 5 000 \$	4,6	17,7	12,3	14,3
De 5 000 \$ à 9 999 \$	16,2	20,5	20,5	20,2
De 10 000 \$ à 14 999 \$	27,0	21,7	23,0	22,7
De 15 000 \$ à 19 999 \$	23,7	17,8	21,4	19,9
De 20 000 \$ à 24 999 \$	15,8	11,6	11,1	11,7
De 25 000 \$ à 29 999 \$	5,4	5,2	5,3	5,3
30 000 \$ et plus	7,5	5,5	6,3	6,0

(suite)

**Tableau G.1 : Caractéristiques des personnes inscrites à l'étude expérimentale au total et par site de l'étude expérimentale, au moment de référence (suite)**

<b>Caractéristiques</b>	<b>Halifax</b>	<b>Toronto</b>	<b>Vancouver</b>	<b>Total</b>
<b>Dépenses (\$) <sup>d</sup></b>				
Loyer mensuel	365	553	507	518
Coût mensuel des services publics, non compris dans le loyer	45	14	35	26
Coût mensuel d'habitation <sup>e</sup>	592	619	614	615
Paiements mensuels pour prêt ou location automobile	45	12	26	21
<b>Activité d'épargne (%)</b>				
Ont un compte bancaire	98,0	98,2	98,4	98,2
Ont une carte de crédit	60,2	68,0	70,7***	68,7
Utilisent un budget familial	52,4	61,6	53,0***	57,0
À quel point le budget est-il utile				
Très utile	55,6	67,9	60,8	64,0
Assez utile	35,3	27,5	33,4	30,5
Pas très utile	6,8	3,9	4,8	4,5
Pas du tout utile	+++	0,8	1,1***	1,0
<b>Valeur nette (\$) <sup>f</sup></b>				
Solde bancaire minimum le mois dernier (comptes de chèques et d'épargne)	429	2 912	1 419	2 049
Montant dans des placements financiers (OÉC, dépôts à terme, REER)	583	225	254	264
Montant épargné conservé à la maison ou chez des amis	43	92	82	84
Montant dans d'autres comptes spéciaux	59	90	66	77
Montant dans les REEE du ménage	195	202	194	198
Montant dans d'autres épargnes du ménage en vue d'études	158	109	97	107
Valeur de la résidence moins le capital impayé de l'hypothèque	5 323	2 240	4 572	3 531
Valeur des véhicules du ménage moins le capital impayé	1 194	671	1 432	1 058
Hypothèque	8 322	3 488	4 766	4 419
Prêts pour une automobile	841	172	448	346
Soldes de cartes de crédit	925	343	820	604
Montant dû sur prêts étudiants	4 739	1 854	3 292	2 720
Montant dû sur d'autres emprunts	1 421	874	1 522	1 211
Sont propriétaires de leur résidence (%)	14,6	3,5	5,2***	5,1
Possèdent actuellement un véhicule (%)	46,1	24,2	46,4***	35,9
Faillite (%) <sup>g</sup>	12,3	6,5	9,1***	8,1
Valeur nette	898	3 470	2 482	2 833
<b>Taille de l'échantillon</b>	<b>254</b>	<b>1 681</b>	<b>1 649</b>	<b>3 584</b>

**Sources :** Formulaire d'inscription et enquête de référence.

**Notes :** Les valeurs invalides ou manquantes ne sont pas comprises dans les distributions des variables individuelles.  
L'arrondissement des nombres peut entraîner de légers écarts dans le calcul des sommes et des différences.  
Certains nombres peuvent ne pas totaliser exactement 100 % en raison de leur arrondissement.

(suite)

### **Tableau G.1 : Caractéristiques des personnes inscrites à l'étude expérimentale au total et par site de l'étude expérimentale, au moment de référence (suite)**

<sup>a</sup>On a demandé aux personnes inscrites à l'étude expérimentale « Diriez-vous que vous êtes Blanc, Chinois, Asiatique du Sud, Noir, Arabe, Philippin, Asiatique du sud-est, Latino-Américain, Japonais, Coréen ou un membre d'un autre groupe? ». Celles qui répondaient autre chose que « Blanc » étaient classées en tant que minorité visible. En revanche, on demandait simplement aux participants des études non expérimentale et de l'aide sociale « Vous considérez-vous comme un membre d'une minorité visible? ».

<sup>b</sup>Le revenu du ménage correspond au revenu de l'année civile précédant l'inscription, tel que mentionné sur le formulaire d'inscription. Pour ceux qui ont immigré au Canada durant l'année précédant l'inscription, le revenu du ménage est établi en fonction d'une formule qui englobe le revenu de source étrangère, le revenu canadien et la somme d'argent apportée au Canada.

<sup>c</sup>Le revenu du ménage selon l'enquête de référence correspond au revenu du ménage durant les 12 derniers mois précédant la date de l'entrevue de référence.

<sup>d</sup>Pour les questions concernant les dépenses, les réponses « Ne savent pas » et « Ont refusé de répondre » ont été imputées en fonction de la moyenne du site. Toutes les moyennes se rapportent à l'ensemble des personnes inscrites.

<sup>e</sup>Les coûts mensuels d'habitation comprennent le loyer du ménage, les services publics, les paiements hypothécaires, les taxes et les assurances.

<sup>f</sup>Pour les questions concernant la valeur nette, les réponses « Ne savent pas » et « Ont refusé de répondre » en ce qui a trait aux actifs et aux dettes ont été imputées en fonction des moyennes. Les réponses « Ne savent pas » et « Ont refusé de répondre » en ce qui a trait à la valeur de la propriété et à l'hypothèque ont été imputées en fonction de la moyenne du site. Toutes les moyennes se rapportent à l'ensemble des personnes inscrites.

<sup>g</sup>Faillite fait référence à ceux qui se sont déjà déclarés en état de faillite, qui ont eu des paiements déduits d'un chèque de paye ou qui ont été tenus par un tribunal de faire des paiements.

+++Les résultats sont fonction d'un échantillon d'une taille trop petite pour publication.

La statistique du Chi-2 ou le test t ont été utilisés pour vérifier les différences. Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit : \*\*\* = 1 %; \*\* = 5 %; et \* = 10 %.

## Annexe H : Caractéristiques des personnes inscrites par groupe de recherche

**Tableau H.1 : Caractéristiques des personnes inscrites par groupe de recherche**

Caractéristiques	\$avoir en banque	\$avoir en banque- plus	Groupe témoin
<b>Caractéristiques personnelles (%)</b>			
Sexe			
Homme	46,4	48,2	48,5
Femme	53,6	51,8	51,6
Âge			
Moins de 21 ans	0,7	1,4	1,3
21–30 ans	41,0	41,1	39,9
31–40 ans	43,1	42,4	42,0
41–50 ans	12,7	12,1	14,1
51–65 ans	2,5	3,0	2,6
Âge moyen (années)	33,4	33,4	33,6
État matrimonial			
Célibataire	45,9	46,6	43,7
Marié(e)	41,8	41,0	44,1
Séparé(e), divorcé(e) ou veuf(ve)	12,3	12,4	12,2
Groupe visé par l'équité en matière d'emploi			
Minorité visible <sup>a</sup>	64,2	65,3	65,6
Autochtones	1,1	1,3	1,3
Limitation d'activité	5,0	7,1	7,2**
Type de famille économique			
Personnes seules	46,3	47,8	43,9
Couples sans enfant de moins de 18 ans	13,3	12,1	13,9
Couples avec enfants, un ou plusieurs enfants de moins de 18 ans	26,2	26,5	28,0
Parents seuls, un ou plusieurs enfants de moins de 18 ans	8,3	7,8	8,5
Autres types de famille économique	5,9	5,8	5,7
Nombre total dans le ménage (personnes apparentées seulement)			
1	46,3	47,9	43,9
2	19,0	17,5	19,6
3	21,8	20,0	22,0
4	7,8	9,2	9,0
5	3,5	3,4	3,6
6 ou plus	1,7	1,9	1,9
Nombre moyen dans le ménage	2,1	2,1	2,2

(suite)

**Tableau H.1 : Caractéristiques des personnes inscrites par groupe de recherche (suite)**

<b>Caractéristiques</b>	<b>\$avoir en banque</b>	<b>\$avoir en banque- plus</b>	<b>Groupe témoin</b>
Nombre total d'adultes dans le ménage			
1	53,4	54,3	51,1
2	41,5	40,4	42,3
3 ou plus	5,4	5,4	6,6
Nombre moyen d'adultes dans le ménage	1,6	1,6	1,6
Nombre total d'enfants dans le ménage			
Aucun	63,8	64,5	61,2
1	21,8	20,7	23,5
2	9,9	10,3	10,5
3 ou plus	4,5	4,5	4,9
Nombre moyen d'enfants dans le ménage	0,6	0,6	0,6
Statut d'immigration			
Né(e) au Canada	33,1	33,6	33,0
Citoyen(ne) canadien(ne), né(e) hors du Canada	16,3	15,7	14,0
Immigrant(e) admis(e)	48,7	49,6	50,8
Autre (étudiant(e), permis de travail, réfugié(e))	1,9	1,1	2,2
Langue			
Anglais	53,4	53,6	50,5
Français	0,5	0,7	0,5
Chinois	30,0	28,3	31,6
Asiatique du Sud	6,6	7,1	7,3
Tagalog (philippin)	1,6	2,9	2,8
Autre	7,9	7,4	7,4
Pays de naissance			
Canada	33,1	33,6	33,0
Chine (y compris Taiwan, Hong Kong et Tibet)	34,1	31,8	35,1
Inde	3,1	4,1	4,1
Philippines	3,9	4,5	4,8
Pakistan	2,9	3,4	3,1
Autre	23,0	22,7	19,9
Année d'arrivée			
Avant 1993	17,3	16,2	13,8
1993–1997	7,1	8,9	7,6
Après 1997	75,6	74,9	78,6
Plus haut niveau d'études			
Moins qu'un diplôme d'études secondaires	2,5	2,7	3,3
Diplôme d'études secondaires	7,3	7,4	8,2
Quelques cours postsecondaires	17,4	16,8	15,6
Certificat ou diplôme d'études non universitaires	21,3	19,9	21,3
Grade universitaire	51,6	53,3	51,6

(suite)

**Tableau H.1 : Caractéristiques des personnes inscrites par groupe de recherche (suite)**

<b>Caractéristiques</b>	<b>\$avoir en banque</b>	<b>\$avoir en banque- plus</b>	<b>Groupe témoin</b>
Plus haut niveau d'études effectué au Canada			
Oui	44,5	45,0	42,0
Poursuit présentement des études			
À temps partiel	12,7	12,5	12,5
À temps plein	3,5	3,2	3,4
Diplôme attendu au terme des études actuelles			
Diplôme d'études secondaires	15,1	19,2	12,0
Diplôme/certificat de formation professionnelle et technique	11,1	6,4	4,3
Diplôme/certificat d'un collège ou d'une école technique	26,2	24,8	41,9
Baccalauréat/maîtrise/diplôme à finalité professionnelle	32,5	25,6	24,8
Autre	15,1	24,0	17,1**
Plus haut niveau d'études atteint par le père			
N'a pas terminé ses études secondaires	22,7	23,8	23,3
Diplôme d'études secondaires	44,7	43,5	43,7
Grade universitaire ou plus	32,6	32,7	32,9
Plus haut niveau d'études atteint par la mère			
N'a pas terminé ses études secondaires	32,6	30,2	32,2
Diplôme d'études secondaires	46,5	51,9	46,9
Grade universitaire ou plus	20,9	18,0	21,0*
<b>Antécédents de travail (%)</b>			
Situation par rapport à la population active			
Salarié(e)	54,9	55,9	54,7
Travailleur/travailleuse autonome	11,1	12,4	10,6
En chômage	25,4	22,9	26,3
Personne inactive (étudiant(e), à la maison, à la retraite, et ne travaillant pas pour un salaire)	8,5	8,8	8,5
Dernier emploi : emploi rémunéré ou travail autonome			
A présentement un emploi rémunéré ou un travail autonome	66,0	68,3	65,2
A déjà eu un emploi rémunéré ou un travail autonome	33,0	31,1	34,0
N'a jamais eu d'emploi rémunéré ou un travail autonome	1,0	0,6	0,8
Type de travail			
Tourisme/hôtels/restaurants	16,9	13,8	12,7
Vente au détail/vente en gros/secteur des services	34,4	34,3	35,5
Communications/services publics	4,6	4,4	4,1
Services de santé	6,3	5,1	6,2
Éducation	4,0	3,7	4,4
Services financiers	3,5	3,3	2,8
Fabrication/transformation	12,2	11,2	13,6

(suite)

**Tableau H.1 : Caractéristiques des personnes inscrites par groupe de recherche (suite)**

<b>Caractéristiques</b>	<b>\$avoir en banque</b>	<b>\$avoir en banque- plus</b>	<b>Groupe témoin</b>
Installations de loisirs/sports	3,3	4,0	4,0
Autre	14,7	20,1	16,7
<b>Durée du chômage chez les chômeurs</b>			
Moins de 1 an	53,7	43,4	50,9
1–2 ans	31,8	38,8	36,7
2–3 ans	9,4	8,2	6,2
3–4 ans	2,6	4,4	2,5
4 ans ou plus	2,6	5,2	3,7*
<b>Occupe deux emplois ou plus</b>			
Oui	6,9	6,4	6,4
<b>Activités bénévoles</b>			
Oui	38,7	38,4	37,3
<b>Revenu (\$)</b>			
<b>Participant</b>			
Revenu d'emploi	8 446	8 780	8 988
Revenu d'un travail autonome	281	353	308
Prestations d'assurance-emploi	407	482	477
Prestations d'aide sociale	147	168	148
Revenu de toutes les autres sources	1 520	1 451	1 670
Total <sup>b</sup>	10 800	11 234	11 591
<b>Conjoint(e)</b>			
Revenu d'emploi	2 149	2 078	2 297
Revenu d'un travail autonome	50	42	83
Prestations d'assurance-emploi	100	53	67
Prestations d'aide sociale	35	17	30
Revenu de toutes les autres sources	420	334	451
Total <sup>b</sup>	2 753	2 523	2 928
<b>Participant(e) et conjoint(e)</b>			
Revenu d'emploi	10 595	10 857	11 285
Revenu d'un travail autonome	331	396	391
Prestations d'assurance-emploi	507	535	544
Prestations d'aide sociale	181	184	178
Revenu de toutes les autres sources	1 940	1 785	2 120
Total <sup>b</sup>	13 553	13 758	14 519
<b>Revenu du ménage selon l'enquête de référence (%)<sup>c</sup></b>			
Moins de 5 000 \$	14,6	14,7	13,7
De 5 000 \$ à 9 999 \$	19,2	19,8	21,5
De 10 000 \$ à 14 999 \$	24,6	22,2	21,7
De 15 000 \$ à 19 999 \$	19,8	21,1	18,8
De 20 000 \$ à 24 999 \$	11,3	11,7	12,0
De 25 000 \$ à 29 999 \$	4,6	4,9	6,2
30 000 \$ et plus	6,3	5,7	6,1

*(suite)*

**Tableau H.1 : Caractéristiques des personnes inscrites par groupe de recherche (suite)**

<b>Caractéristiques</b>	<b>\$avoir en banque</b>	<b>\$avoir en banque- plus</b>	<b>Groupe témoin</b>
<b>Dépenses (\$) <sup>d</sup></b>			
Loyer mensuel	511	515	529
Coût mensuel des services publics, non compris dans le loyer	26	24	27
Coût mensuel d'habitation <sup>e</sup>	621	607	617
Paiements mensuels pour prêt ou location automobile	25	19	18
<b>Activité d'épargne (%)</b>			
Ont un compte bancaire	98,3	98,1	98,3
Ont une carte de crédit	68,1	69,0	68,9
Utilisent un budget familial	55,2	58,4	57,3
À quel point le budget est-il utile			
Très utile	61,8	64,5	65,7
Assez utile	32,4	33,3	29,0
Pas très utile	4,8	4,3	4,3
Pas du tout utile	1,1	0,9	1,0
<b>Valeur nette (\$) <sup>f</sup></b>			
Solde bancaire minimum le mois dernier (comptes de chèques et d'épargne)	2 150	2 066	1 932
Montant dans des placements financiers (OÉC, dépôts à terme, REER)	267	251	273
Montant épargné conservé à la maison ou chez des amis	56	89	107
Montant dans d'autres comptes spéciaux	85	85	61
Montant dans les REEE du ménage	231	183	180
Montant dans d'autres épargnes du ménage en vue d'études	108	96	117
Valeur de la résidence moins le capital impayé de l'hypothèque	3 854	4 338	2 402
Valeur des véhicules du ménage moins le capital impayé	1 035	1 145	995
Hypothèque	5 288	4 030	3 937
Prêts pour une automobile	403	325	312
Soldes de cartes de crédit	601	600	309
Montant dû sur prêts étudiants	2 958	2 950	2 252
Montant dû sur d'autres emprunts	1 326	1 090	1 217
Sont propriétaires de leur résidence (%)	5,7	5,2	4,3
Possèdent actuellement un véhicule (%)	35,4	36,0	36,4
Faillite (%) <sup>g</sup>	8,3	8,3	7,8
Valeur nette	2 900	3 612	1 989
<b>Taille de l'échantillon</b>	<b>1 195</b>	<b>1 194</b>	<b>1 195</b>

**Sources :** Formulaire d'inscription et enquête de référence.

**Notes :** Les valeurs invalides ou manquantes ne sont pas comprises dans les distributions des variables individuelles.

L'arrondissement des nombres peut entraîner de légers écarts dans le calcul des sommes et des différences.

Certains nombres peuvent ne pas totaliser exactement 100 % en raison de leur arrondissement.

(suite)

## Tableau H.1 : Caractéristiques des personnes inscrites par groupe de recherche (suite)

<sup>a</sup>On a demandé aux personnes inscrites à l'étude expérimentale « Diriez-vous que vous êtes Blanc, Chinois, Asiatique du Sud, Noir, Arabe, Philippin, Asiatique du sud-est, Latino-Américain, Japonais, Coréen ou un membre d'un autre groupe? ». Celles qui répondaient autre chose que « Blanc » étaient classées en tant que minorité visible. En revanche, on demandait simplement aux participants des études non expérimentale et de l'aide sociale « Vous considérez-vous comme un membre d'une minorité visible? ».

<sup>b</sup>Le revenu du ménage correspond au revenu de l'année civile précédant l'inscription, tel que mentionné sur le formulaire d'inscription. Pour ceux qui ont immigré au Canada durant l'année précédant l'inscription, le revenu du ménage est établi en fonction d'une formule qui englobe le revenu de source étrangère, le revenu canadien et la somme d'argent apportée au Canada.

<sup>c</sup>Le revenu du ménage selon l'enquête de référence correspond au revenu du ménage durant les 12 derniers mois précédant la date de l'entrevue de référence.

<sup>d</sup>Pour les questions concernant les dépenses, les réponses « Ne savent pas » et « Ont refusé de répondre » ont été imputées en fonction de la moyenne du site. Toutes les moyennes se rapportent à l'ensemble des personnes inscrites.

<sup>e</sup>Les coûts mensuels d'habitation comprennent le loyer du ménage, les services publics, les paiements hypothécaires, les taxes et les assurances.

<sup>f</sup>Pour les questions concernant la valeur nette, les réponses « Ne savent pas » et « Ont refusé de répondre » en ce qui a trait aux actifs et aux dettes ont été imputées en fonction des moyennes. Les réponses « Ne savent pas » et « Ont refusé de répondre » en ce qui a trait à la valeur de la propriété et à l'hypothèque ont été imputées en fonction de la moyenne du site. Toutes les moyennes se rapportent à l'ensemble des personnes inscrites.

<sup>g</sup>Faillite fait référence à ceux qui se sont déjà déclarés en état de faillite, qui ont eu des paiements déduits d'un chèque de paye ou qui ont été tenus par un tribunal de faire des paiements.

+++Les résultats sont fonction d'un échantillon d'une taille trop petite pour publication.

La statistique du Chi-2 ou le test t ont été utilisés pour vérifier les différences. Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit : \*\*\* = 1 %; \*\* = 5 %; et \* = 10 %.

## Annexe I : Enquête effectuée après 10 mois auprès des participants à *\$avoir* en banque et à *\$avoir* en banque-plus

Le plan de recherche comprend des enquêtes téléphoniques approfondies de toutes les personnes inscrites, 18, 40 et 54 mois après leur admission à *\$avoir* en banque. Ces enquêtes portent sur des variables clés d'impact telles que les activités d'épargne et de formation. Pour obtenir plus d'information sur l'expérience des participants au projet, la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a mené une courte entrevue additionnelle par téléphone auprès des participants à *\$avoir* en banque et à *\$avoir* en banque-plus<sup>1</sup>. Cette entrevue a été réalisée par POLLARA Incorporated, environ 10 mois après l'entrevue de référence. L'enquête visait à déterminer la connaissance qu'avaient les participants des principales règles de *\$avoir* en banque, leurs techniques et défis en matière d'épargne, et leur degré de satisfaction par rapport au projet.

Le tableau I.1 présente le nombre prévu et réel d'entrevues réalisées. La taille de l'échantillon a été choisie afin d'assurer des marges raisonnables d'erreur tout en minimisant le fardeau de réponse. En utilisant la taille prévue de l'échantillon, l'erreur d'échantillonnage est plus ou moins 3,3 % 19 fois sur 20.

**Tableau I.1 : Tailles prévue et réelle de l'échantillon pour l'enquête effectuée après 10 mois**

	Prévue	Réelle
<b>Total des entrevues</b>	870	868
<i>\$avoir</i> en banque		
Halifax	35	32
Toronto	200	204
Vancouver	200	201
<i>\$avoir</i> en banque-plus		
Halifax	35	29
Toronto	200	204
Vancouver	200	198

Source : Mini-enquête effectuée après 10 mois auprès des participants à *\$avoir* en banque et *\$avoir* en banque-plus.

Un sous-échantillon de participants à *\$avoir* en banque et à *\$avoir* en banque-plus a été contacté pour l'entrevue effectuée après 10 mois. Pour obtenir le nombre nécessaire d'entrevues, tous les participants de Toronto dont l'entrevue de référence avait été réalisée entre septembre 2002 et mai 2003 ont été contactés aux fins de la mini-enquête entre juillet 2003 et mars 2004. Tous les participants de Halifax et de Vancouver dont l'entrevue de référence avait été réalisée entre septembre 2002 et juillet 2003 ont été contactés entre juillet 2003 et mai 2004. Au total, 1 139 participants ont été joints et 868 entrevues ont été complétées, pour un taux de réponse de 76,2 %. Le tableau I.2 présente les principaux résultats de l'enquête effectuée après 10 mois.

<sup>1</sup>Le plan de recherche initial comprenait des questions concernant la satisfaction par rapport au projet, lesquelles devaient faire partie de l'entrevue de suivi après 18 mois. Toutefois, ces questions auraient rendu cette dernière trop longue.

**Tableau I.2 : Sélection de résultats dégagés de l'enquête effectuée après 10 mois auprès des participants à *\$avoir* en banque et à *\$avoir* en banque-plus**

	Toronto	Vancouver	Total
<b>Satisfaction envers <i>\$avoir</i> en banque (%)</b>			
Globalement			
Très satisfait de <i>\$avoir</i> en banque	66,9	75,9	71,5
Quelque peu satisfait de <i>\$avoir</i> en banque	29,7	20,3	24,8
Dispositions bancaires			
Ont ouvert un compte <i>\$avoir</i> en banque	98,5	91,5	94,8
D'accord pour dire qu'il était facile d'ouvrir un compte <i>\$avoir</i> en banque <sup>a</sup>	94,8	95,4	95,1
D'accord pour dire qu'il était facile d'utiliser un compte <i>\$avoir</i> en banque <sup>a</sup>	90,1	91,0	90,8
Formation en gestion financière (FGF)			
Ont assisté à quelques séances de FGF <sup>b</sup>	61,3	54,6	57,8
D'accord pour dire que la FGF était bien enseignée <sup>c</sup>	96,0	93,5	94,8
D'accord pour dire que la FGF les a aidés à épargner <sup>c</sup>	88,0	78,7	83,1
Organisme local de prestation de services			
D'accord pour dire que leur organisme local gère efficacement <i>\$avoir</i> en banque	95,1	95,5	95,4
<b>Pourcentage de répondants pouvant préciser</b>			
Un des objectifs d'épargne de <i>\$avoir</i> en banque	99,8	99,3	99,4
La contribution jumelée 3 pour 1 de <i>\$avoir</i> en banque	94,1	92,7	92,6
Qu'il faut 12 dépôts mensuels avant de recevoir les fonds jumelés	90,2	89,7	90,0
<b>Épargne (%)</b>			
Comment avez-vous obtenu l'argent à déposer dans votre compte <i>\$avoir</i> en banque? <sup>d</sup>			
Revenu d'emploi/ont fait plus d'heures de travail	79,4	81,7	80,5
Transfert d'autres épargnes	16,2	13,2	14,4
Réduction des dépenses	6,6	7,9	7,1
Autre	14,0	12,7	13,4
Ont pu épargner autant que voulu dans un compte <i>\$avoir</i> en banque jusqu'ici <sup>e</sup>			
Oui	69,5	56,1	61,8
Non	29,7	43,1	37,5
Pourcentage de gens d'accord pour dire que :			
Épargner était plus facile que je le pensais	63,7	59,7	61,4
Aurait épargné le même montant même en ne participant pas à <i>\$avoir</i> en banque	39,5	24,6	30,9
De petites situations urgentes m'empêchent d'épargner	56,4	64,2	61,1
Il est difficile de résister à la tentation de dépenser de l'argent	51,0	54,6	52,5

(suite)

**Tableau I.2 : Sélection de résultats dégagés de l'enquête effectuée après 10 mois auprès des participants à *\$avoir* en banque et à *\$avoir* en banque-plus (suite)**

	Toronto	Vancouver	Total
<b>Aspects clés de la conception du programme</b>			
Pourcentage de gens d'accord pour dire que :			
Obtenir trois dollars pour chaque dollar épargné est généreux	97,8	98,5	98,3
Avoir à épargner pendant au moins 12 mois crée l'habitude d'épargner	81,6	91,0	86,3
Le montant d'argent reçu par le truchement de <i>\$avoir</i> en banque est insuffisant pour atteindre l'objectif d'étudier ou de démarrer une petite entreprise	76,0	69,2	71,4
<b>Total</b>	<b>408</b>	<b>399</b>	<b>868</b>

**Source :** Mini-enquête effectuée après 10 mois auprès des participants à *\$avoir* en banque et à *\$avoir* en banque-plus.

**Notes :** Les totaux de Halifax ne sont pas présentés séparément en raison d'un échantillon de taille insuffisante. Les cas de Halifax sont englobés dans la colonne « total ».

Les sections « d'accord pour dire que » proviennent d'exemples où le répondant est invité à répondre à un énoncé par entièrement d'accord, d'accord, pas d'accord, ou pas du tout d'accord. Ce tableau montre le nombre combiné de réponses pour entièrement d'accord et d'accord.

Pour certaines questions, toutes les catégories peuvent ne pas totaliser 100 % en raison de la présence de valeurs manquantes ou par suite de l'arrondissement.

Pour chaque question, l'échantillon total comprend tous les cas, dont le nombre limité qui a répondu par ne sait pas ou a refusé de répondre.

<sup>a</sup>Parmi les répondants ayant ouvert un compte.

<sup>b</sup>Parmi les répondants à *\$avoir* en banque-plus.

<sup>c</sup>Parmi les répondants à *\$avoir* en banque-plus qui ont assisté à quelques séances de formation en gestion financière.

<sup>d</sup>Les réponses totalisent plus de 100 % parce que certains répondants ont fourni plus d'une raison.

<sup>e</sup>Comprend seulement les répondants ayant un solde supérieur à 0 \$ dans leur compte *\$avoir* en banque.



## **Annexe J : Programme de formation *Savoir* en banque**

La présente annexe décrit plus en détail le programme de formation *Savoir* en banque, lequel combine le concept d'évaluation et de reconnaissance des acquis (ÉRA) et des éléments plus classiques d'une formation en gestion financière. L'ÉRA vise à aider les participants à reconnaître leurs compétences et attributs personnels actuels qui leur permettront d'atteindre leurs objectifs. Dans le cadre de l'ÉRA, les participants sont invités à déterminer les obstacles susceptibles de contrecarrer leurs buts ainsi que des stratégies destinées à surmonter ces obstacles.

Le programme de formation *Savoir* en banque comprend plusieurs sujets usuels qui touchent la gestion financière, dont les habitudes de dépense et la consommation, le budget du ménage, les cotes de crédit et les placements.

Dans la plupart des cas, le programme a été présenté sous forme de cinq modules de trois heures; mais d'autres formats ont été utilisés à l'occasion — tels que deux modules présentés ensemble le samedi. Dans de tels cas, l'ordre des exercices était souvent réorganisé pour mieux les adapter à une séance d'une journée.

Les animateurs devaient couvrir tous les sujets des modules, mais ils pouvaient aussi adapter un module aux besoins de leurs groupes. Ils pouvaient ainsi varier le temps consacré à un sujet particulier, inviter un conférencier pour un des sujets et se servir de ressources additionnelles, comme des sites Web.

Pour donner suite aux observations faites par le personnel des sites au sujet du programme de formation, SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) a convoqué un atelier à l'automne de 2002. Le programme de formation a été révisé en fonction des résultats de l'atelier. Le présent résumé du programme s'appuie sur le guide et les exercices révisés des animateurs, distribués en février 2003.

Outre le contenu des modules présenté dans les sections qui suivent, chaque module commençait en général par une levée de mains pour indiquer le nombre de participants ayant ouvert leur compte et fait leur premier dépôt.

### **MODULE 1 : INTRODUCTION À L'APPRENTISSAGE ET AUX COMPTES *SAVOIR* EN BANQUE**

Le premier module abordait des concepts clés de l'ÉRA, faisant ressortir le fait que les gens apprennent une bonne partie de leurs connaissances ailleurs qu'en salle de classe. Certains des exercices de ce module visaient à aider les participants à reconnaître la différence entre l'apprentissage formel et informel. Les exercices aidaient les participants à « mettre en évidence » l'apprentissage informel et à comprendre comment le transférer à différents contextes. Mettre en évidence est synonyme d'exprimer clairement et de démontrer les compétences qu'on a apprises — par exemple, un participant pourrait montrer une paire de mitaines de laine pour illustrer qu'il sait tricoter.

Durant le premier module, les animateurs parlaient du portfolio de *Savoir* en banque que les participants devaient assembler après le cours. Le portfolio était destiné à fournir des preuves des efforts antérieurs d'apprentissage et des réalisations antérieures et à énoncer les objectifs futurs. Les participants étaient invités à compiler tous les exercices pertinents qu'ils avaient effectués pendant la formation *Savoir* en banque et à les placer dans le portfolio. On les incitait aussi à ajouter tout document supplémentaire, tels des certificats, qui attesterait leurs acquis passés.

Le premier module traitait aussi des aspects clés des protocoles d'un compte *Savoir* en banque. On questionnait également les participants au sujet de leur situation financière personnelle dans le cadre d'un « jeu sur la forme financière ». Comme devoir à domicile, ils recevaient un modèle sur lequel on les invitait à consigner toutes leurs dépenses pendant une semaine. On les invitait aussi à obtenir leur rapport personnel de solvabilité et on leur indiquait comment obtenir ce rapport.

## **MODULE 2 : TRAITS, PASSIONS, RÊVES ET OBJECTIFS**

Dans ce module, les animateurs soutenaient que l'argent est un terme lourd de valeur. Les participants discutaient des positions sur l'argent de leur famille, de leurs amis et de la société et de l'influence de ces positions sur eux-mêmes. Ils débattaient aussi de la relation entre dépenser et faire des choix. Une question centrale souvent soulevée lors de cette discussion concernait la mesure dans laquelle nombre des dépenses sont fixées ou peuvent être variées. Ces discussions menaient à une autre discussion au sujet de l'établissement d'un budget; les animateurs présentaient un modèle aux participants pour y inscrire leur revenu et leurs dépenses et un modèle pour résumer les caractéristiques importantes de leur budget.

L'autre élément de ce module concernait le type de personnalité, les valeurs et les objectifs. Les participants effectuaient une série d'exercices visant à déterminer leur type de personnalité et leurs valeurs. Durant l'un des exercices, les participants étaient informés qu'ils étaient invités à six fêtes parmi lesquelles ils devaient en choisir trois. Chaque fête représentait l'un des six types de personnalité selon les codes de Holland : réaliste/pratique, investigateur/curieux, artistique/créatif, social/serviable, entrepreneur/persuasif et conventionnel/organisateur.

Pendant ce module, les participants étaient ensuite invités à relier leur type de personnalité et leurs valeurs aux compétences nécessaires pour atteindre leur objectif dans le cadre de *Savoir* en banque. On espérait qu'en en apprenant davantage à leur propre sujet, les participants seraient plus en mesure de faire de meilleurs choix quant aux objectifs possibles de *Savoir* en banque. Leur travail à domicile consistait à interviewer une personne qui pourrait leur donner des conseils pouvant les aider à mieux atteindre leur objectif d'épargne. Cette personne pouvait être, par exemple, un professeur d'un établissement d'enseignement ou quelqu'un travaillant dans le domaine préféré du participant

## MODULE 3 : GESTION DE L'ARGENT

Le troisième module portait surtout sur la consommation. Au premier exercice, les participants devaient donner des exemples de certaines « tendances en matière de consommation » des cinq dernières décennies — par exemple, un téléviseur dans chaque maison est une tendance qui a commencé à la fin des années 1950. Les animateurs discutaient ensuite de la consommation contemporaine et des médias — ils abordaient en général la culture actuelle qui consiste à « acheter encore et encore » ainsi que des techniques précises que les annonceurs utilisent pour vendre des produits particuliers. Les participants étaient invités à réfléchir à l'influence des médias sur leurs propres décisions en matière de dépenses.

Un autre élément du module traitait d'épargne et de placements. Les animateurs remettaient aux participants un graphique indiquant le montant qu'ils devaient épargner chaque mois pour atteindre certains objectifs d'épargne de *Savoir* en banque. Les animateurs discutaient aussi de quelques principes des placements à plus long terme, comme le taux de rendement et le compromis risque/rendement. Comme travail à domicile, les participants étaient invités à réfléchir à plusieurs questions concernant leur plan de dépôts *Savoir* en banque, comme le montant qu'ils prévoyaient déposer, les obstacles qui pourraient les empêcher de faire ces dépôts et les changements à apporter pour atteindre leur objectif d'épargne *Savoir* en banque.

## MODULE 4 : GESTION DE SA SOLVABILITÉ

Un des principaux éléments du quatrième module traitait de solvabilité. Les participants étaient invités à apporter leur rapport de solvabilité à la séance — des exemples étaient à la disposition de ceux qui n'avaient pas encore obtenu le leur. Les animateurs discutaient de la substance des rapports de solvabilité et des agences d'évaluation du crédit. Ils présentaient aussi de l'information sur la période de temps pendant laquelle on conserve l'information au dossier d'une personne, du système d'évaluation de la solvabilité, de la manière dont les créanciers utilisent l'information, de la façon de trouver et de corriger des erreurs dans son dossier. Les participants discutaient de manières intelligentes d'utiliser le crédit, y compris des types de crédit disponibles et du montant de dette que les gens peuvent raisonnablement avoir.

Un autre élément du module aidait les participants à réfléchir à leurs objectifs pédagogiques et professionnels. Ils étaient invités à discuter de ce qu'ils avaient retenu de leur entrevue au sujet de leur objectif d'épargne, entrevue qu'ils devaient réaliser après le deuxième module. Ils devaient ensuite répondre à des questions qui permettaient de « mettre en évidence » le fait qu'ils possèdent certaines des compétences générales nécessaires pour atteindre leurs objectifs en matière d'études ou de démarrage de petite entreprise. Par exemple, l'une des questions était « Lorsque je dois connaître quelque chose, je suis capable de trouver les réponses ».

Enfin, afin de se préparer au module suivant, les participants devaient réfléchir à ce qu'ils avaient appris dans le cadre de la formation *Savoir* en banque.

## **MODULE 5 : COMPÉTENCES ET ÉPARGNE — REGARD VERS L'AVENIR ET CRÉATION DE SON PORTFOLIO \$AVOIR EN BANQUE**

Ce module commençait en général par une discussion portant sur les choses que les participants disaient avoir apprises dans le cadre de la formation *\$avoir* en banque. Les participants devaient ensuite écrire leur objectif d'épargne dans le cadre de *\$avoir* en banque ainsi que leurs objectifs provisoires. Les animateurs énuméraient quatre questions à retenir pour déterminer leurs objectifs :

1. Réaliste — L'objectif est-il à votre portée?
2. À vous — Est-ce quelque chose que vous désirez?
3. Spécifique — Existe-t-il une façon de mesurer l'atteinte de votre objectif?
4. Gratifiant — La réalisation de l'objectif comprend-elle une récompense?

Les participants étaient ensuite invités à revoir certains des exercices des modules précédents, tels les codes de Holland, afin de déterminer ce qui les aiderait à atteindre leurs objectifs. Ils étaient aussi invités à utiliser des exercices précédents pour déterminer les écarts entre leurs compétences, valeurs et capacités et l'objectif de leur choix. Ils devaient aussi réfléchir à un plan pour remédier à ces écarts.

Durant ce module, les participants refaisaient le jeu sur la forme financière auquel ils avaient répondu pendant le premier module, afin de mesurer le progrès de leurs compétences en gestion financière depuis le début du cours. Vers la fin du module, les animateurs présentaient un aperçu détaillé possible du portfolio que les participants devaient réaliser après le cours. Les participants avaient aussi l'occasion de discuter du programme et de ce qu'ils avaient appris d'autres participants.

## Bibliographie

- Cheng, L. C., « Developing family development accounts in Taipei: Policy innovation from income to assets », document 83 de CASE (mars 2004), London, U.K., Centre for Analysis of Social Exclusion (CASE), London School of Economics, 2004.
- Ciurea, M., A. Blain, D. DeMarco et G. Mills, « Assets for Independence Act », *evaluation: Second annual site visit report*, Cambridge (Mass.), Abt Associates Inc., 2002.
- Golosov, M. et A. Tsyvinski, *Designing optimal disability insurance: A case for asset testing*, document de travail n° W10792 du NBER, Cambridge (Mass.), National Bureau of Economic Research, 2004.
- Greenberg, D. et U. Appenzeller, *Cost analysis step by step: A how-to guide for planners and providers of welfare-to-work and other employment and training programs*, New York, Manpower Demonstration Research Corporation, 1998.
- Hurst, E. et J. P. Ziliak, *Welfare reform and household saving*, document de discussion n° 1234-01 de l'Institute for Research on Poverty, Madison (Wisconsin), Institute for Research on Poverty, University of Wisconsin–Madison, 2001.
- Kempson, E., S. McKay et S. Collard, *Evaluation of the CFLI and Saving Gateway pilot projects: Interim report on the Saving Gateway pilot project* (octobre 2003), Bristol, U.K., University of Bristol, 2003.
- Kingwell, P., M. Dowie et B. Holler avec L. Jimenez, *Aider les gens à s'aider eux-mêmes : Un aperçu préliminaire de \$avoir en banque*, Ottawa, Société de recherche sociale appliquée, 2004.
- Milligan, K., « Some considerations for empirical research on tax-preferred savings accounts », *National Tax Association Proceedings 2002*, p. 278–282, 2002.
- Mills, G., G. Campos, M. Ciurea, D. DeMarco, N. Michlin et D. Welch, *Evaluation of asset accumulation initiatives, Final report*, Cambridge (Mass.), Abt Associates Inc., 2000.
- Mills, G., R. Patterson, L. Orr et D. DeMarco, *Evaluation of the American Dream Demonstration, Final report*, Cambridge (Mass.), Abt Associates Inc., 2004.
- Organisation de coopération et de développements économiques, *La constitution d'un patrimoine et la sortie de la pauvreté : Introduction à un nouveau débat sur la politique du bien-être*, Paris, auteur, 2003.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, *Mechanisms for the co-finance of lifelong learning second international seminar: Taking stock of experience with co-finance mechanisms*, OECD, Learning and Skills Council and the European Learning Account Network, London, U.K., 2002.
- Orr, L. L., *Social experiments: Evaluating public programs with experimental methods*, Thousand Oaks (Californie), Sage Publications, 1999.
- Orszag, P., *Assets tests and low saving rates among low-income families*, Washington, D.C., Center on Budget and Policy Priorities, 2001.
- Paxton, W. et S. Regan, *The future of asset-based policy in the UK*, London, U.K., Institute for Public Policy Research (disponible à <http://www.policylibrary.com/essays/IPPRassets/assetsippr5.htm>), 2002.

- Schreiner, M., M. Clancy et M. Sherraden, *Final report: Saving performance in the American Dream Demonstration*, St. Louis (Missouri), Center for Social Development, George Warren Brown School of Social Work, Washington University in St. Louis, 2002.
- Sherraden, M., *Assets and the poor: A new American welfare policy*, Armonk (New York), M. E. Sharpe, 1991.
- Statistique Canada, *Recensement de 2001, À propos du Recensement*, consulté le 15 mai 2003 sur Internet à l'adresse <http://www12.statcan.ca/francais/census01/Info/About.cfm>, 2003a.
- Statistique Canada, *Seuils de faible revenu* (produit n° 13-551-XPB au catalogue), Ottawa, auteur, 2003b.
- Statistique Canada, *Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (EDTR) – Un aperçu de l'enquête*, consulté le 10 juillet 2004 sur Internet à l'adresse <http://www.statcan.ca:8096/bsolc/francais/bsolc?catno=75F0011X>, 2004.
- Statistique Canada, *Enquête nationale auprès des diplômés : Profil des jeunes diplômés canadiens*, consulté le 10 avril 2005 sur Internet à l'adresse <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/030224/q030224b.htm>, 2005a.
- Statistique Canada, *Profils des communautés de 2001*, consulté le 12 janvier 2005 sur Internet à l'adresse [http://www12.statcan.ca/francais/profil01/PlaceSearchForm1\\_F.cfm](http://www12.statcan.ca/francais/profil01/PlaceSearchForm1_F.cfm), 2005b.
- Statistique Canada, *Répertoire des établissements d'enseignement agréés du Programme canadien de prêts aux étudiants (PCPE)*, consulté le 10 avril 2005 sur Internet à l'adresse [http://www.rhdcc.gc.ca/asp/passerelle.asp?hr=fr/pip/pcpe/Liensimportants/02\\_li\\_Etablissementsagreesindex.shtml&hs=cxp](http://www.rhdcc.gc.ca/asp/passerelle.asp?hr=fr/pip/pcpe/Liensimportants/02_li_Etablissementsagreesindex.shtml&hs=cxp), 2005c.
- Vaillancourt, F., *Rendement pécuniaire individuel et collectif de la scolarité au Canada, 1985* (document de travail n° 35), Ottawa, Conseil économique du Canada, 1992.

## Publications au sujet des projets de la SRSA

Les rapports de la SRSA sont publiés dans les deux langues officielles. Les documents de travail de la SRSA sont publiés dans la langue de l'auteur(e) uniquement.

### Projet d'autosuffisance (PAS)

- Estimating the Effects of a Time-Limited Earnings Subsidy for Welfare-Leavers* (document de travail 05-02 publié en anglais seulement), par David Card et Dean R. Hyslop (février 2005).
- Can Work Alter Welfare Recipients' Beliefs?* (document de travail 05-01 publié en anglais seulement), par Peter Gottschalk (février 2005).
- Out-of-School Time-Use During Middle Childhood in a Low-Income Sample: Do Combinations of Activities Affect Achievement and Behaviour?* (document de travail 04-06 publié en anglais seulement), par Pamela Morris et Ariel Kalil (juillet 2004).
- An Econometric Analysis of the Impact of the Self-Sufficiency Project on Unemployment and Employment Durations* (document de travail 04-05 publié en anglais seulement), par Jeffrey Zabel, Saul Schwartz et Stephen Donald (juillet 2004).
- Sustaining: Making the Transition From Welfare to Work* (document de travail 04-03 publié en anglais seulement), par Wendy Bancroft (juillet 2004).
- New Evidence From the Self-Sufficiency Project on the Potential of Earnings Supplements to Increase Labour Force Attachment Among Welfare Recipients* (document de travail 04-02 publié en anglais seulement), par Kelly Foley (février 2004).
- Employment, Earnings Supplements, and Mental Health: A Controlled Experiment* (document de travail 04-01 publié en anglais seulement), par Pierre Cremieux, Paul Greenberg, Ronald Kessler, Philip Merrigan et Marc Van Audenrode (février 2004).
- Equilibrium Policy Experiments and the Evaluation of Social Programs* (document de travail 03-06 publié en anglais seulement), par Jeremy Lise, Shannon Seitz et Jeffrey Smith (octobre 2003).
- Assessing the Impact of Non-response on the Treatment Effect in the Canadian Self-Sufficiency Project* (document de travail 03-05 publié en anglais seulement), par Thierry Kamionka et Guy Lacroix (octobre 2003).
- Les incitations au travail peuvent-elles s'autofinancer? Rapport final du Projet d'autosuffisance à l'intention des requérantes de l'aide sociale*, par Reuben Ford, David Gyarmati, Kelly Foley et Doug Tattrie avec Liza Jimenez (octobre 2003).
- Do Earnings Subsidies Affect Job Choice? The Impact of SSP Supplement Payments on Wage Growth* (document de travail 03-02 publié en anglais seulement), par Helen Connolly et Peter Gottschalk (janvier 2003).
- Leaving Welfare for a Job: How Did SSP Affect the Kinds of Jobs Welfare Recipients Were Willing to Accept?* (document de travail 02-03 publié en anglais seulement), par Kelly Foley et Saul Schwartz (août 2002).
- Rendre le travail payant : Rapport final du Projet d'autosuffisance à l'intention des prestataires de l'aide sociale de longue date*, par Charles Michalopoulos, Doug Tattrie, Cynthia Miller, Philip K. Robins, Pamela Morris, David Gyarmati, Cindy Redcross, Kelly Foley et Reuben Ford (juillet 2002).

- Quand les incitatifs financiers à l'emploi s'autofinancent : Résultats provisoires de l'étude sur les requérantes du Projet d'autosuffisance*, par Charles Michalopoulos et Tracey Hoy (novembre 2001).
- Le PAS-plus après 36 mois : Effets de l'ajout de services en matière d'emploi sur les incitatifs financiers à l'emploi*, par Ying Lei et Charles Michalopoulos (juillet 2001).
- Measuring Wage Growth Among Former Welfare Recipients* (document de travail 01-02 publié en anglais seulement), par David Card, Charles Michalopoulos et Philip K. Robins (juillet 2001).
- How an Earnings Supplement Can Affect the Marital Behaviour of Welfare Recipients: Evidence from the Self-Sufficiency Project* (document de travail 01-01 publié en anglais seulement), par Kristen Harknett et Lisa A. Gennetian (mai 2001).
- Le Projet d'autosuffisance après 36 mois : effets d'un incitatif financier sur l'emploi et le revenu*, par Charles Michalopoulos, David Card, Lisa A. Gennetian, Kristen Harknett et Philip K. Robins (juin 2000).
- Le Projet d'autosuffisance après trente-six mois : effets sur les enfants d'un programme ayant augmenté l'emploi et le revenu des parents*, par Pamela Morris et Charles Michalopoulos (juin 2000).
- Le PAS plus favorise-t-il l'emploi? Résultat de l'ajout de services aux incitatifs financiers du Projet d'autosuffisance*, par Gail Quets, Philip K. Robins, Elsie C. Pan, Charles Michalopoulos et David Card (mai 1999).
- Quand les incitatifs financiers à l'emploi font leurs frais : Premières constatations de l'étude sur les demandeuses du Projet d'autosuffisance*, par Charles Michalopoulos, Philip K. Robins et David Card (mai 1999).
- Lorsque les incitatifs financiers encouragent le travail : Résultats complets découlant des dix-huit premiers mois du Projet d'autosuffisance*, par Winston Lin, Philip K. Robins, David Card, Kristen Harknett, Susanna Lui-Gurr [avec Elsie C. Pan, Tod Mijanovich, Gail Quets, Patrick Villeneuve] (septembre 1998).
- Les incitatifs au travail ont-ils des conséquences involontaires? Évaluation de l'« effet sur la demande » dans le contexte du Projet d'autosuffisance*, par Gordon Berlin, Wendy Bancroft, David Card, Winston Lin et Philip K. Robins (mars 1998).
- Dans quelle mesure les programmes d'incitation financière destinés aux assistés sociaux ont-ils un « effet sur la demande »? Données expérimentales relatives au Projet d'autosuffisance* (document de travail 97-01-F; également disponible en anglais), par David Card, Philip K. Robins et Winston Lin (août 1997).
- Quand le travail est plus payant que l'aide sociale : Sommaire des rapports sur le Projet d'autosuffisance — mise en oeuvre, groupes de discussion et impacts des dix-huit premiers mois* (mars 1996).
- Les incitatifs financiers encouragent-ils les prestataires de l'aide sociale à travailler? Conclusions découlant des dix-huit premiers mois du Projet d'autosuffisance*, par David Card et Philip K. Robins (février 1996).
- Créer une solution de rechange à l'aide sociale : Le point sur la première année du Projet d'autosuffisance — mise en oeuvre, impacts sur l'aide sociale et coûts*, par Tod Mijanovich et David Long (décembre 1995).
- La lutte pour l'autosuffisance : Les participantes au Projet d'autosuffisance parlent du travail, de l'aide sociale et de leur avenir*, par Wendy Bancroft et Sheila Currie Vernon (décembre 1995).
- Rendre le travail plus payant que l'assistance sociale : Aperçu préliminaire du Projet d'autosuffisance*, par Susanna Lui-Gurr, Sheila Currie Vernon et Tod Mijanovich (octobre 1994).

## **Projet de supplément de revenu (PSR)**

- Employment Insurance and Family Response to Unemployment: Canadian Evidence from the SLID* (document de travail 04-04 publié en anglais seulement), par Rick Audas et Ted McDonald (mai 2004).
- Pour mieux comprendre le recours à l'assurance-emploi : Rapport final du Projet de supplément de revenu*, par Shawn de Raaf, Anne Motte et Carole Vincent (mars 2004).
- The Dynamics of Reliance on EI Benefits: Evidence From the SLID* (document de travail 03-08 publié en anglais seulement), par Shawn de Raaf, Anne Motte et Carole Vincent (décembre 2003).
- Who Benefits From Unemployment Insurance in Canada: Regions, Industries, or Individual Firms?* (document de travail 03-07 publié en anglais seulement), par Miles Corak et Wen-Hao Chen (novembre 2003).
- Seasonal Employment and Reliance on Employment Insurance: Evidence From the SLID* (document de travail 03-04 publié en anglais seulement), par Shawn de Raaf, Costa Kapsalis et Carole Vincent (juin 2003).
- Employment Insurance and Geographic Mobility: Evidence From the SLID* (document de travail 03-03 publié en anglais seulement), par Rick Audas et James Ted McDonald (avril 2003).
- The Impact of the Allowable Earnings Provision on EI Dependency: The Earnings Supplement Project* (document de travail 02-05 publié en anglais seulement), par David Gray et Shawn de Raaf (novembre 2002).
- Le recours fréquent à l'assurance-emploi au Canada : Le Projet de supplément de revenu*, par Saul Schwartz, Wendy Bancroft, David Gyarmati et Claudia Nicholson (mars 2001).
- Comptes rendus sur le recours fréquent à l'assurance-emploi : Le Projet de supplément de revenu*, sous la direction de Saul Schwartz et Abdurrahman Aydemir (mars 2001).
- Résultats de l'essai d'une incitation au réemploi pour les travailleurs déplacés : Le Projet de supplément de revenu*, par Howard Bloom, Saul Schwartz, Susanna Gurr et Suk-Won Lee (mai 1999).
- Incitatif financier pour encourager le réemploi des réitérants de l'assurance-emploi : Le Projet de supplément de revenu*, par Doug Tattrie (mai 1999).
- Mise en oeuvre du Projet de supplément de revenu : Projet-pilote d'incitation au réemploi*, par Howard Bloom, Barbara Fink, Susanna Lui-Gurr, Wendy Bancroft et Doug Tattrie (octobre 1997).

## **Projet d'innovation en emploi communautaire (PIEC)**

- Le Projet d'innovation en emploi communautaire : Conception et mise en œuvre*, par John Greenwood, Claudia Nicholson, David Gyarmati, Darrell Kyte, Melanie MacInnis et Reuben Ford (décembre 2003).
- A Model of Social Capital Formation* (document de travail 03-01 publié en anglais seulement), par Cathleen Johnson (janvier 2003).
- A Review of the Theory and Practice of Social Economy/Economie Sociale in Canada* (document de travail 02-02 publié en anglais seulement), par William A. Ninacs avec le concours de Michael Toye (août 2002).

## **\$avoir en banque**

*Aider les gens à s'aider eux-mêmes : Un aperçu préliminaire de \$avoir en banque*, par Paul Kingwell, Michael Dowie et Barbara Holler, avec Liza Jimenez (mai 2004).

## **Études de nature économique**

*Fostering Adult Education: A Laboratory Experiment on the Efficient Use of Loans, Grants, and Saving Incentives* (document de travail 03-09 publié en anglais seulement), par Cathleen Johnson, Claude Montmarquette et Catherine Eckel (décembre 2003).

*Will the Working Poor Invest in Human Capital? A Laboratory Experiment* (document de travail 02-01 publié en anglais seulement), par Catherine Eckel, Cathleen Johnson et Claude Montmarquette (février 2002).

## **Autres études**

*A Literature Review of Experience-Rating Employment Insurance in Canada* (document de travail 05-03 publié en anglais seulement), par Shawn de Raaf, Anne Motte et Carole Vincent (mai 2005).

*L'étude de faisabilité sur les mesures de soutien aux personnes handicapées : Rapport final*, par Doug Tattrie, Colin Stuart, Roy Hanes, Reuben Ford et David Gyarmati (juin 2003).

*How Random Must Random Assignment Be in Random Assignment Experiments?* (document technique 03-01 publié en anglais seulement), par Paul Gustafson (février 2003).

*Preparing for Tomorrow's Social Policy Agenda: New Priorities for Policy Research and Development That Emerge From an Examination of the Economic Well-Being of the Working-Age Population* (document de travail 02-04 publié en anglais seulement), par Peter Hicks (novembre 2002).

*The Jobs Partnership Program Pilot: Pathways, Pitfalls, and Progress in the First Year* (rapport de recherche sur les processus publié en anglais seulement), par Wendy Bancroft, Susanna Gurr et David Gyarmati (octobre 2001).

*BladeRunners et Café Picasso : Évaluation par étude de cas de deux programmes de formation des jeunes défavorisés en milieu de travail*, par Sheila Currie, Kelly Foley, Saul Schwartz et Musu Taylor-Lewis (mars 2001).

*Transitions: Programs to Encourage British Columbia Students to Stay in School* (document de travail 99-01 publié en anglais seulement), par Reuben Ford, Susanna Gurr, Robert J. Ivry et Musu Taylor-Lewis (juin 1999).