

# **Aider les gens à s'aider eux-mêmes**

## **Un aperçu préliminaire de *\$avoir* en banque**

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

**Paul Kingwell  
Michael Dowie  
Barbara Holler  
avec Liza Jimenez**

**SRSA**

**SOCIÉTÉ DE  
RECHERCHE  
SOCIALE  
APPLIQUÉE**

**Mai 2004**

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 (RHDCC). Les constatations et conclusions exposées dans le présent rapport ne reflètent pas nécessairement les positions ni les politiques officielles de RHDCC.

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 © 2004 Société de recherche sociale appliquée.**

The English version of this report is available on request.

# Table des matières

<b>Tableaux et figures</b>	v
<b>Remerciements</b>	vii
<b>Introduction</b>	1
Raison d'être du projet pilote	1
Comptes individuels de développement	2
<b>Le projet <i>Savoir en banque</i></b>	<b>5</b>
Principales caractéristiques de <i>Savoir en banque</i>	6
Méthodologie de recherche et d'évaluation	8
<b>Recrutement</b>	<b>11</b>
Méthodes de recrutement et résultats	11
Taux de participation réels dans la population admissible	15
Profil des personnes inscrites et de la population admissible	17
Observations découlant d'une étude de marché réalisée dans les secteurs à faible revenu	21
<b>Activités principales des participants à <i>Savoir en banque</i></b>	<b>27</b>
Ouverture d'un compte <i>Savoir en banque</i>	27
Épargne contre crédits jumelés	29
Participation à des séances de formation en gestion financière	30
Gestion de cas	32
Encaissement des fonds	33
<b>Point de vue des participants à <i>Savoir en banque</i></b>	<b>35</b>
<b>Conclusion</b>	<b>41</b>



## Tableaux et figures

<b>Tableau</b>		<b>Page</b>
1	Objectifs de recrutement et nombre réel d'inscriptions à la fin des périodes initiale et prolongée de recrutement	12
2	Proportion de personnes inscrites qui ont entendu parler de <i>Savoir</i> en banque selon chaque méthode de recrutement, par groupe d'étude	14
3	Proportion de la population admissible inscrite à <i>Savoir</i> en banque à la fin de mai 2003	16
4	Caractéristiques choisies de la population admissible et des personnes inscrites à <i>Savoir</i> en banque par groupe d'étude	17
5	Admissibilité, sensibilisation et participation à <i>Savoir</i> en banque parmi les répondants à l'étude de marché	22
6	Intérêt à l'égard de <i>Savoir</i> en banque et participation parmi les répondants suite à leur participation à l'étude de marché	24
7	Activités d'épargne des participants — Proportion ayant ouvert un compte <i>Savoir</i> en banque et temps écoulé avant l'ouverture d'un compte	28
8	Activités d'épargne des participants ayant ouvert un compte — mois d'épargne actifs et montants d'épargne mensuelle	29
9	Participation aux séances de formation en gestion financière	31
10	Activités d'encaissement des participants : nombre de participants ayant encaissé des fonds, nombre moyen d'encaissements et somme moyenne encaissée	33
 <b>Figure</b>		<b>Page</b>
1	Nombre de personnes inscrites aux études expérimentale et non expérimentale par mois de recrutement	13
2	Épargne mensuelle nette moyenne des participants à <i>Savoir</i> en banque titulaires d'un compte, par nombre de mois de participation à <i>Savoir</i> en banque	30



## Remerciements

À notre connaissance, *Savoir en banque* est le plus important projet pilote du monde portant sur les comptes individuels de développement (CID) aux fins d'apprentissage, une stratégie d'acquisition d'actifs pour les personnes à faible revenu. La réussite du projet *Savoir en banque*, jusqu'à maintenant, est le fruit d'efforts considérables consacrés à la conceptualisation, à la planification, à la mise en œuvre et à la recherche. Nous aimerions exprimer notre gratitude aux nombreuses personnes et organismes dévoués qui ont contribué à cette réussite.

Tout d'abord, nous tenons à remercier le ministère fédéral des Ressources humaines et du Développement des compétences Canada (RHDC) pour son soutien et son financement. Jean-Pierre Voyer a joué un rôle déterminant 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 permis de concrétiser le projet. Plus récemment, Satya Brink et Cindy Carter ont accepté la responsabilité du projet au nom de RHDC.

C'est SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) qui, à l'origine, a proposé d'effectuer un projet pilote sur les CID au Canada, suggestion qui a mené au partenariat actuel avec la Société de recherche sociale appliquée (SRSA), dans le cadre de *Savoir en banque*. Peter Nares, Barbara Gosse et Jennifer Robson-Haddow de SEDI ont collaboré avec Développement des ressources humaines Canada (DRHC) — l'ancien ministère fédéral qui finançait le projet — tout au long de la première phase de planification du projet. Peter et Barbara ont continué à jouer un rôle clé durant les phases de lancement, de mise en œuvre et des opérations, maintenant financées par RHDC. Ils sont adroitement épaulés par Karen Kerk Courtney, qui coordonne les activités journalières du projet, par Kathryn Verhulst, qui coordonne les activités de communications, par May Wong, qui a mis en application le système d'information de gestion, et par Suong Nguyen et Melissa Choi, qui veillent à l'administration du projet.

*Savoir en banque* se déroule dans 10 collectivités canadiennes, de Vancouver à Halifax. D'entrée de jeu, SEDI a pressenti et recruté des organismes locaux à chacun de ces sites qui seraient chargés d'offrir le projet à la population locale. Sans ces personnes diligentes qui ont recruté les participants et qui ont donné la formation en gestion financière et les services de gestion de cas, *Savoir en banque* n'en serait encore qu'au stade conceptuel. Nous aimerions exprimer notre gratitude aux organismes suivants et à leur personnel pour leur savoir-faire à chacun des 10 sites :

- Vancouver : la New Westminster Community Development Society, Vicki Austad, Terri Phillip, Leah McBeth, Carla McLean, Tami Antaya, Sylvia Lee, Debbie Johnstone, Maggie Martin et Evelyn Hortobagyi.
- Calgary : MCC Employment Development, Rodd Myers, Cynthia Chang, Matthew Hironaka et Khadijah Shivji.

- Winnipeg : SEED Winnipeg Inc., Andrew Douglas, Louise Simbandumwe, Eddi-Lee Sias et Kathleen Bremner.
- Comtés de Grey–Bruce (Ontario) : l’ancien organisme Women and Rural Economic Development (WRED), Marjorie McIntyre et Diana Lewis. En 2003, SEDI a assumé la gestion du projet grâce à la collaboration constante de Marjorie et Diana.
- Kitchener–Waterloo : la Lutherwood Community Opportunities Development Association, Donna Buchan, Meredith Miller, Mira Ozimek, Amber Fitzgerald et De Rail.
- Toronto : la Family Service Association of Toronto, Penny Bethke, Julia Chao, Nelly Melo, Naima Haile, Laima Dambrauskas, Guanxin Hua, Fowzia Mohammoud et Anna Zhang.
- Montréal : le YMCA, Georges Ohana et Lyssa Ballesteros.
- Fredericton : le YMCA, Jim Wilson et Ellen Whalley.
- Digby (Nouvelle-Écosse) : la Western Valley Development Authority (WVDA), Francine Sylvestre-Wallace et Jonathan McClelland.
- Halifax : United Way of Halifax Region, Bob Wright, Cheryl-Lynn Hagan-Deschamps, Chris Gibson-Rout et Kathleen Simmons-Gosselin.

En plus du travail du personnel des organismes locaux de prestation de services, Fred Hayes de RBC Banque Royale s’est assuré que les participants avaient accès aux installations des succursales locales afin de placer leurs économies dans des comptes *Savoir* en banque particuliers. La Caisse d’économie Desjardins et l’Assiniboine Credit Union ont proposé des services semblables à Montréal et Winnipeg. De plus, Douglas Myers et ses collègues au Prior Learning Assessment (PLA) Centre ont pris une part très active dans l’élaboration du programme de formation en gestion financière à l’intention de certains participants de *Savoir* en banque.

Nous sommes reconnaissants du concours de nombre de nos collègues de la SRSA qui ont participé à nos activités de recherche. Saul Schwartz a guidé l’élaboration du volet recherche du concept original du projet. Sheila Currie a mené les étapes préliminaires de la planification et de la mise en œuvre du projet. Susanna Gurr continue d’orienter les activités courantes reliées à la gestion des données avec la collaboration de Hongmei Cao, comme elle le faisait auparavant avec Jeannine Fraser. Wendy Bancroft et Adele Ritch ont dirigé les deux séries de groupes de discussion tenues jusqu’à maintenant. David Gyarmati a élaboré le cadre de l’analyse avantages-coûts qui sera effectuée à une étape ultérieure du projet. Doug Tattie a aidé à concevoir les enquêtes utilisées pour recueillir les données de référence et de suivi des membres du groupe programme et du groupe témoin de *Savoir* en banque. La version anglaise du rapport a été révisée par Richard Swain et corrigée par Stéphanie Navarro qui a aussi supervisé et révisé la traduction du présent rapport.

La collecte des données est une activité essentielle de ce projet. POLLARA Incorporated, en vertu d’un contrat avec la SRSA, a mené toutes les enquêtes auprès des



participants et des membres du groupe témoin. Tous nos remerciements à Connie Cheng et à son équipe pour leurs efforts soutenus et leurs précieux conseils.

En terminant, nous comptons sur la collaboration des participants et des membres du groupe témoin de *Savoir* en banque pour répondre aux enquêtes en cours et pour assister aux séances de discussion de groupe. Nos efforts visant à démontrer que *Savoir* en banque peut faire la différence pour les personnes à faible revenu seraient vains sans leur aide.



## Introduction

*Savoir* en banque est un projet pilote de recherche qui vise à déterminer si des incitatifs financiers peuvent aider les personnes à faible revenu à améliorer leurs perspectives économiques à long terme. Encourager les participants à ouvrir un compte *Savoir* en banque et à économiser pour atteindre leurs buts est donc l'élément central de *Savoir* en banque. Pour chaque dollar épargné par les participants, *Savoir* en banque contribue pour un montant supplémentaire de deux à cinq dollars (selon le lieu géographique). Les titulaires de compte peuvent ensuite retirer les fonds uniquement pour financer des études postsecondaires, accroître leurs compétences, obtenir des soutiens connexes à l'apprentissage ou démarrer une petite entreprise.

Le présent document est le premier d'une série de rapports de recherche sur le projet pilote *Savoir* en banque. Il présente le projet et formule quelques observations préliminaires. Il traite notamment du recrutement, des caractéristiques des participants actuels et potentiels et de leur comportement d'épargne initial. Il décrit également les services de soutien offerts aux participants ainsi que la mesure dans laquelle ils tirent profit de ces services. Enfin, il présente les vues et les perspectives des personnes qui prennent part au projet.

## RAISON D'ÊTRE DU PROJET PILOTE

Habituellement, la pauvreté se définit en fonction du revenu. Aussi, à mesure que l'écart entre les nantis et les démunis s'élargit, les gouvernements adoptent généralement des politiques conçues pour augmenter les revenus des pauvres par le biais de subventions et de crédits d'impôt accrus. Rarement envisage-t-on d'améliorer la situation financière des personnes défavorisées en les encourageant à épargner. On oublie souvent que les familles dont les avoirs financiers sont insuffisants perdent, en plus de leur sécurité économique, leur capacité de planifier activement leur avenir et leur motivation à le faire.

Des approches d'épargne reposant sur l'actif sont déjà à la base de divers programmes fiscaux destinés à la population générale du Canada. Ces programmes ont recours à des incitatifs fiscaux pour encourager l'épargne-retraite, l'accession à la propriété ou les études postsecondaires. Le gouvernement fédéral exploite actuellement deux de ces programmes :

- **Les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER)** sont conçus pour aider les particuliers et les couples à épargner et à investir une partie de leurs revenus actuels en prévision de leur retraite. Le Régime d'accession à la propriété permet de retirer temporairement d'un REER jusqu'à 20 000 \$ par personne (ou 40 000 \$ par couple) pour l'achat ou la construction d'une habitation.

- **Les régimes enregistrés d'épargne-études (REEE)** visent principalement à aider les parents à épargner en vue des études postsecondaires de leurs enfants. En vertu de la Subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE), le gouvernement fédéral contribue pour 0,20 \$ par dollar épargné et ce, jusqu'à une contribution fédérale maximale de 400 \$ par année.

Ces programmes d'acquisition d'actifs favorisent l'épargne à des fins spécifiques en permettant de reporter l'impôt potentiel à payer sur le revenu d'une année où ce dernier est plus élevé à une année où il est plus faible (ou d'une personne à revenu plus élevé à une personne à revenu plus faible). Toutefois, en raison des taux marginaux d'imposition progressifs du Canada, bon nombre des ménages à plus faible revenu ne peuvent bénéficier de ces programmes.

*Savoir* en banque repose sur l'hypothèse selon laquelle les Canadiens à faible revenu réagiront positivement à des incitatifs financiers qui leur permettront d'atteindre leurs buts et d'améliorer leurs perspectives d'avenir. La scolarité et l'apprentissage étant largement reconnus comme faisant partie des moyens les plus efficaces d'améliorer le bien-être personnel, *Savoir* en banque se concentre sur l'épargne et les incitatifs financiers destinés aux études postsecondaires, à l'amélioration des compétences, au financement d'une petite entreprise et aux soutiens connexes à l'apprentissage.

*Savoir* en banque est l'un des outils qui pourrait très bien s'intégrer à un ensemble de politiques destinées à promouvoir l'égalité des chances en matière d'éducation. Mais pour l'instant, il s'agit simplement d'une idée intéressante dont l'efficacité n'est étayée que par une preuve empirique limitée. Les personnes à faible revenu seront-elles intéressées à consacrer leurs ressources déjà limitées à parfaire leur éducation ou à démarrer une petite entreprise? Pourront-elles épargner suffisamment pour financer ces buts? Ces activités se traduiront-elles par de meilleures perspectives d'emploi et de revenu? Voilà les questions auxquelles le projet pilote *Savoir* en banque vise à répondre.

Les décisions en matière de politiques publiques doivent être mûrement réfléchies et prudentes sur le plan fiscal, et l'instauration de toute nouvelle intervention de programme devrait être fondée sur la démonstration de son efficacité. Le présent projet a pour but d'établir une base solide permettant la prise de telles décisions : par l'application de la méthodologie la plus actuelle et la plus rigoureuse qui soit, *Savoir* en banque devrait se révéler rentable avant que tout programme de la sorte puisse être implanté à plus grande échelle.

## **COMPTES INDIVIDUELS DE DÉVELOPPEMENT**

*Savoir* en banque est une adaptation des comptes individuels de développement (CID), un concept anti-pauvreté qui a déjà été mis en œuvre dans certaines régions des États-Unis et dans deux villes du Canada. En vertu des CID, une contribution jumelée généreuse est versée pour chaque dollar épargné par les participants. Selon l'hypothèse de départ, le geste d'épargner incite les gens à changer leur comportement économique d'une façon qui les aidera à se sortir de la pauvreté, et les actifs acquis grâce à l'épargne contribueront à améliorer leur bien-être économique. Les CID sont des programmes d'acquisition d'actifs qui ont en commun les caractéristiques suivantes :

- Les dépôts versés aux comptes d'épargne personnels par les participants sont récompensés par des dépôts jumelés faits par le gouvernement et (ou) d'autres sources. Habituellement, la contribution jumelée varie de 1 \$ à 8 \$ pour chaque dollar épargné par les participants.
- Les dépôts jumelés ne doivent servir qu'à certains usages autorisés, ce qui comprend le plus couramment l'achat d'une première propriété, le démarrage ou l'expansion d'une petite entreprise ou la poursuite d'études postsecondaires ou d'une formation.
- La participation est limitée aux personnes et familles dont les revenus et les actifs sont restreints.
- Les participants doivent suivre des cours en gestion financière et rencontrer régulièrement un gestionnaire de cas durant leur participation au projet.
- Les programmes fixent certaines limites à l'activité d'épargne, notamment un montant maximal d'épargne personnelle, une période maximale d'épargne et un montant d'épargne mensuelle minimal et maximal.
- Les programmes sont administrés par des organismes communautaires et les comptes sont ouverts dans des établissements financiers locaux.

Le projet American Dream Demonstration (ADD) constitue le premier essai à grande échelle des CID. Il regroupe 14 programmes administrés par 13 organismes communautaires sans but lucratif aux États-Unis. Tous les programmes permettent aux déposants de retirer les contributions jumelées pour acheter une propriété, démarrer une petite entreprise ou entreprendre des études postsecondaires. ADD compte 2 364 participants. Le projet pilote a débuté en 1997 et l'un des programmes fait actuellement l'objet d'une évaluation rigoureuse.

Le gros de l'activité entourant les CID aux États-Unis est lié à l'*Assets for Independence Act* en vertu de laquelle le département de la Santé et des Services sociaux est autorisé à transférer jusqu'à 25 millions de dollars US par année sur une période de cinq ans à des organismes sans but lucratif pour des projets de CID. En vertu de ce programme, seules les épargnes tirées des revenus d'emploi peuvent être portées à un CID, et les fonds peuvent ensuite servir à acheter une première propriété, à entreprendre des études postsecondaires ou à financer une petite entreprise. Selon les prévisions, jusqu'à 40 000 personnes profiteront de ces projets.

Les projets de CID suscitent l'intérêt un peu partout. Lorsque le projet ADD a commencé, il n'y avait que quatre programmes de CID en place, mais aujourd'hui, on en dénombre plus de 350 à l'échelle des États-Unis. De plus, les CID et des programmes d'acquisition d'actifs ont été mis en œuvre au Royaume-Uni, à Taïwan et en Suède, et d'autres pays commencent à s'y intéresser de près.

Avant que le projet *Savoir* en banque ne débute, trois petits projets de CID auxquels environ 50 personnes participaient avaient cours à Calgary et à Kitchener–Waterloo. Les usages autorisés des sommes épargnées et des fonds jumelés variaient selon les projets et englobaient l'achat d'une propriété, la formation professionnelle et l'éducation personnelle ou de la famille, les coûts de démarrage d'une petite entreprise et l'achat d'un ordinateur.



## Le projet *\$avoir* en banque

En juin 2000, Développement des ressources humaines Canada (DRHC)<sup>1</sup> a octroyé des fonds au projet pilote *\$avoir* en banque, confiant à la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) et à l'organisme SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) le soin de concevoir et de gérer le projet. SEDI est un organisme de bienfaisance canadien sans but lucratif qui travaille auprès des gouvernements, des communautés, des organismes et des particuliers à accroître la capacité des Canadiens à faible revenu à améliorer leur situation économique et sociale. La SRSA est aussi un organisme de bienfaisance enregistré, sans but lucratif, dont la mission est d'aider les décideurs et les intervenants à mettre en lumière des politiques et des programmes sociaux destinés à améliorer le bien-être de tous les Canadiens (avec un intérêt particulier sur leurs effets sur les personnes défavorisées) et de hausser les critères d'évaluation de ces politiques et programmes sociaux. SEDI est responsable de la mise en œuvre du projet et la SRSA, de tous les aspects de la recherche et de l'évaluation. Parce que les résultats d'un projet de comptes individuels de développement (CID) prennent des années à se concrétiser, le projet se poursuivra jusqu'en 2009, date à laquelle les résultats de l'évaluation finale seront disponibles<sup>2</sup>.

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

- Halifax : United Way of Halifax Region
- Toronto : Family Service Association of Toronto
- Vancouver : New Westminster Community Development Society
- Calgary : MCC Employment Development
- Digby : Western Valley Development Authority
- Fredericton : YMCA de Fredericton
- Grey-Bruce : SEDI
- Kitchener-Waterloo : Lutherwood Community Opportunities Development Association
- Montréal : YMCA de Montréal, les programmes Aurora
- Winnipeg : SEED Winnipeg Inc.

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

---

<sup>1</sup>Depuis la dissolution de Développement des ressources humaines Canada en décembre 2003, le nouveau ministère fédéral des Ressources humaines et du Développement des compétences Canada finance le projet.

<sup>2</sup>La phase de recrutement a pris fin en décembre 2003. Les activités du programme seront terminées pour la plupart à la fin de 2007, moment où la majorité des comptes auront été fermés.

L'activité expérimentale<sup>3</sup> de ce projet pilote a lieu dans les trois sites principaux — Halifax, Toronto et Vancouver. Les sept autres sites fournissent une activité non expérimentale valable et sont appelés, dans le présent rapport, sites secondaires.

## PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE \$AVOIR EN BANQUE

Le projet pilote *\$avoir* en banque est conçu pour vérifier les impacts d'un programme de CID au Canada et intègre donc toutes les caractéristiques des CID. Grâce aux efforts des organismes locaux de prestation de services, les personnes admissibles sont invitées à participer au projet. Voici les critères d'admissibilité :

- résider dans les limites du territoire établies pour chacun des 10 sites;
- être le seul membre d'une famille économique à vouloir participer;
- détenir un numéro d'assurance sociale valide;
- être âgé de 21 à 65 ans (certaines exceptions s'appliquent pour la tranche d'âge de 18 à 20 ans);
- avoir un revenu avant impôt inférieur à 120 % du seuil de faible revenu (SFR) approprié de Statistique Canada;
- posséder des avoirs financiers qui ne dépassent pas le moindre de 10 % du revenu annuel ou de 3 000 \$;
- ne pas suivre d'études postsecondaires à temps plein.

Dans le cadre d'activités intensives de prise de contact et de recrutement menées dans chacun des 10 sites, les personnes intéressées ont été invitées à s'inscrire. Selon le plan de projet initial, chacun des 3 sites principaux devait accepter jusqu'à 1 275 demandes. Chacun des 7 sites secondaires pouvait accepter jusqu'à 150 demandes. L'objectif global était de recruter 4 875 personnes dans l'ensemble des 10 sites<sup>4</sup>.

Dans chaque site principal, 75 des 1 275 places étaient réservées aux prestataires d'aide sociale. Ainsi, la grande majorité des participants aux sites principaux sont des personnes à faible revenu qui ne reçoivent pas de prestations d'aide sociale. Par contre, chacun des sites secondaires autorisait un maximum de 25 % des personnes admises à recevoir de l'aide sociale au moment de s'inscrire.

Une fois qu'elles ont été acceptées à l'un des sites principaux, la majorité des personnes admises sont invitées à ouvrir un compte *\$avoir* en banque à RBC Banque Royale. Pour chaque dollar d'épargne versé au compte pendant une période de trois ans (jusqu'à concurrence de 1 500 \$), un crédit jumelé de 3 \$ pour un montant maximal de 4 500 \$ est accordé. Durant cette période d'épargne, un dépôt net d'au moins 10 \$ doit être porté au compte pour qu'il s'agisse d'un « mois d'épargne actif ». Après douze mois d'épargne actifs, le participant peut retirer les fonds épargnés et les crédits jumelés et utiliser le montant total pour faire un achat approuvé lié à l'éducation, à la formation ou

<sup>3</sup>Les termes « expérimental » et « non expérimental » sont expliqués à la page 8, sous la rubrique « MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE ET D'ÉVALUATION ».

<sup>4</sup>La majorité des personnes inscrites dans chaque site ont indiqué qu'elles voulaient utiliser leurs épargnes pour faire des études ou suivre une formation. Jusqu'à 20 % des places disponibles dans chaque site ont été réservées à ceux qui voulaient démarrer une petite entreprise.



au démarrage d'une petite entreprise. Les crédits jumelés doivent être réclamés dans un délai de quatre ans après la date d'inscription.

Dans les sites principaux, la moitié de ceux qui sont invités à ouvrir un compte *Savoir* en banque doivent participer à des séances de formation en gestion financière totalisant 15 heures. Les séances de formation visent à accroître les connaissances des participants en matière de finances personnelles et traitent notamment des compétences en gestion financière telles que l'établissement d'un budget, l'utilisation du crédit et les dépenses. Elles encouragent également les participants à miser sur leurs aptitudes personnelles et leurs connaissances pour atteindre leurs buts. Les participants qui doivent assister aux séances de formation ont aussi accès à des services de gestion de cas assurés par les organismes locaux de prestation de services, et ce, dans le but de les aider et de les encourager à épargner et à atteindre leurs buts.

Parce que l'activité de recherche se déroule principalement aux sites principaux, la méthodologie employée y est nécessairement plus complexe. La prochaine section du rapport explique la méthodologie de recherche et décrit le traitement différencié réservé aux divers groupes de personnes inscrites à Halifax, à Toronto et à Vancouver. Dans les sites secondaires, toutes les personnes inscrites sont invitées à ouvrir un compte *Savoir* en banque, doivent participer à des séances de formation et ont accès à des services de gestion de cas. Toutefois, contrairement à l'approche commune adoptée aux trois sites principaux, plusieurs différences existent parmi les sept sites secondaires.

- Montréal offre la contribution jumelée la plus élevée, soit 5 \$ pour chaque dollar d'épargne. Toutefois, le plafond d'épargne pour l'obtention des 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 1 \$ supplémentaire en contribution jumelée.
- À Digby, la contribution jumelée est établie à 4 \$.
- Grey–Bruce offre une contribution jumelée de 2,50 \$ et un montant supplémentaire de 0,50 \$ si le participant assiste aux séances de formation.
- À Fredericton, le plafond d'épargne admissible pour l'obtention des crédits jumelés est de 2 000 \$, et une contribution de 6 000 \$ peut être versée.
- À Calgary, les participants disposent de deux ans seulement pour accumuler les montants d'épargne admissibles et obtenir la contribution jumelée, au lieu des trois années habituelles.

Winnipeg est le seul site ayant resserré ses critères d'admissibilité. 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 : deux tiers des participants devraient avoir un revenu inférieur à 60 % du SFR.

# MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE ET D'ÉVALUATION

## Hypothèses

Le plan de recherche et d'évaluation a été établi dans le but de démontrer la validité de certaines hypothèses entourant une série d'impacts devant découler de *Savoir* en banque. Ces hypothèses correspondent à plusieurs étapes intermédiaires qui mèneront aux résultats finaux attendus de la manière suivante :

- **Hypothèse de mise en œuvre :** L'offre de séances de formation et de services de gestion de cas augmentera les probabilités de prouver les hypothèses qui suivent.
- **Hypothèse attitudinale :** Les participants se tourneront davantage vers l'avenir et accorderont plus d'importance à l'éducation et à l'apprentissage qu'ils ne le feraient s'ils n'avaient pas participé à *Savoir* en banque.
- **Hypothèse concernant l'épargne :** Les participants épargneront davantage et cumuleront des actifs plus importants, sans accroître leurs difficultés de subsistance.
- **Hypothèse concernant l'éducation et le démarrage de micro-entreprises :** Les participants suivront plus de cours jusqu'au bout et démarreront un plus grand nombre de petites entreprises.
- **Hypothèse concernant l'emploi et les gains :** Les participants auront de meilleures chances d'emploi et, par la suite, des gains plus élevés.

## Étude expérimentale

La validité de chacune des hypothèses susmentionnées sera vérifiée aux sites principaux à l'aide d'une méthodologie expérimentale. Essentiellement, il s'agira de comparer les impacts liés aux hypothèses qui se seront produits chez les participants au fil du temps aux impacts auxquels on se serait attendu s'ils n'avaient pas participé à *Savoir* en banque. Pour simuler ces conditions, il importe de constituer un groupe témoin de personnes n'ayant pas accès aux avantages de *Savoir* en banque afin de relever les impacts qui seraient survenus en l'absence du projet. Les membres du groupe témoin doivent le plus possible posséder les mêmes traits caractéristiques que les participants, y compris la motivation de participer à *Savoir* en banque.

À Halifax, à Toronto et à Vancouver, les candidats admissibles étaient assignés de façon aléatoire à l'un de trois groupes de participants au programme. Le premier groupe, « *Savoir* en banque », n'a droit qu'à la contribution jumelée. Le deuxième groupe, « *Savoir* en banque-plus », a droit à la contribution, ainsi qu'à des séances de formation en gestion financière et à des services de gestion de cas. Enfin, le troisième groupe, le groupe témoin, n'a droit ni aux avantages ni aux services de *Savoir* en banque.

Selon la méthodologie de recherche initiale, chacun des sites principaux devait recruter jusqu'à 1 200 participants<sup>5</sup>, puis les répartir également entre les trois groupes des

<sup>5</sup>Dans le présent rapport, les candidats (sauf les prestataires d'aide sociale) admis aux sites principaux sont généralement appelés « personnes inscrites ». Les personnes inscrites englobent les membres du groupe témoin qui ne bénéficient d'aucun des avantages de *Savoir* en banque — contribution jumelée et autres services. Le terme « participant » désigne strictement les membres des groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus, ainsi que les personnes visées par les études non expérimentale et de l'aide sociale.

participants au programme. Ces sites pouvaient également chacun recruter 75 prestataires d'aide sociale qui sont exclus de l'étude expérimentale et, donc, n'étaient pas assignés de façon aléatoire aux groupes des participants au programme. Ils obtiennent néanmoins tous les avantages de *Savoir* en banque, soit la contribution jumelée de 3 \$ pour chaque dollar d'épargne, une formation en gestion financière et des services de gestion de cas.

Pour satisfaire aux exigences de l'étude expérimentale, une liste des candidats admis était envoyée chaque semaine à la SRSA. La SRSA assignait alors chaque candidat de façon aléatoire à l'un des trois groupes de participants au programme, puis retournait la liste des assignations à l'organisme de prestation de services de chaque site. Les participants étaient ensuite avisés de leur état. En tout, le plan de recherche exigeait que 3 600 personnes soient assignées de façon aléatoire, soit 1 200 dans chacun des trois groupes de participants au programme dans les trois sites. Mais à mesure que le recrutement a progressé, il a fallu rajuster la répartition de l'objectif global de 3 600 personnes dans les trois sites.

Peu après son acceptation, mais avant son assignation aléatoire à l'un des groupes de participants au programme, le candidat était invité à répondre à une enquête téléphonique visant à recueillir des renseignements pertinents sur sa situation personnelle et familiale, ainsi que d'autres données de base concernant les hypothèses à l'étude<sup>6</sup>. Une enquête de suivi sera réalisée auprès des trois groupes afin de mettre à jour l'information recueillie après 18, 36 et 54 mois, à compter de la date de leur assignation aléatoire.

Grâce au processus d'assignation aléatoire, aucune différence systématique préexistante ne caractérise les groupes des participants au programme. Par conséquent, toute différence observée dans les résultats des groupes fournira une mesure valide des impacts de *Savoir* en banque. Pour vérifier la première hypothèse (les séances de formation et la gestion de cas auront un impact positif important par rapport à la contribution jumelée seule), les expériences du groupe « *Savoir* en banque-plus » seront comparées à celles 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 à celles du groupe témoin à différents moments durant le projet.

Les impacts du projet découlant de l'étude expérimentale réalisée aux sites principaux serviront à une analyse avantages-coûts. On évaluera les avantages et les coûts sous différents angles. L'analyse tiendra compte non seulement des coûts et des avantages globaux pour l'ensemble de la société, mais aussi des coûts et des avantages pour divers secteurs de la société. Conformément aux principes reconnus de l'analyse sociale avantages-coûts, l'étude se penchera sur les coûts et les avantages pour les participants de *Savoir* en banque, les contribuables et l'ensemble de la société, sous l'angle des recettes et des dépenses pertinentes du gouvernement.

Halifax, Toronto et Vancouver ont été retenues comme sites principaux dans le plan de recherche du fait qu'on a présumé qu'elles seraient en mesure de recruter un grand nombre de personnes. Un échantillon total de 3 600 personnes inscrites assignées de

---

<sup>6</sup>Toutes les enquêtes auprès des participants et des membres du groupe témoin sont réalisées par la société POLLARA Incorporated, engagée à contrat par la SRSA.

façon aléatoire à ces trois sites est suffisant pour en arriver à formuler des conclusions fiables et pertinentes en matière de politiques publiques.

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

Compte tenu du budget alloué au projet pilote, il était impossible d'étendre la méthodologie expérimentale des sites principaux à l'ensemble des 10 sites — il aurait fallu recruter un nombre beaucoup plus important de participants pour satisfaire aux exigences d'une étude entièrement 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 est fondé sur des méthodes analytiques qui nécessitent de moins grands échantillons et qui sont donc moins rigoureuses que celles employées dans l'étude expérimentale réalisée aux sites principaux.

Tous les candidats admissibles aux sites secondaires obtiennent les crédits jumelés, des séances de formation en gestion financière et des services de gestion de cas. Le plan de recherche aux sites secondaires fait appel à des méthodes d'étude de cas pour l'examen des variations dans la prestation du projet décrites à la section précédente. Pour l'analyse, on aura recours à des groupes de discussion, à des entrevues et aux données du Système d'information sur la gestion du projet.

Jusqu'à 25 % des participants à chaque site secondaire étaient autorisés à recevoir de l'aide sociale au moment de présenter une demande d'inscription. Ces participants seront inclus dans l'étude globale réalisée aux sites secondaires. Les prestataires d'aide sociale recrutés aux sites principaux seront toutefois exclus de l'étude expérimentale. L'expérience tirée de leur participation à *Savoir* en banque sera plutôt évaluée d'une manière semblable à celle employée pour les participants des sites secondaires. Les conclusions qui ont trait aux prestataires d'aide sociale aux sites principaux seront présentées conjointement avec les constatations relatives aux prestataires aux sites secondaires.

## Recrutement

Du point de vue méthodologique, il aurait été préférable de former un échantillon aléatoire à partir d'une liste de personnes répondant aux critères d'admissibilité, puis d'inviter ces personnes à s'inscrire au projet. Mais les renseignements nécessaires sur le niveau de revenu et le montant des avoirs financiers personnels, éléments essentiels du processus de sélection, ne sont pas disponibles. À l'origine, on avait eu des pourparlers avec l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) en vue d'obtenir des renseignements sur la population des personnes à faible revenu qui auraient pu servir à former un échantillon susceptible de répondre aux critères d'admissibilité de *Savoir* en banque. L'ADRC n'a toutefois pas voulu participer à ce processus.

La meilleure solution de rechange a consisté à demander aux organismes locaux de prestation de services des 10 sites de trouver des participants admissibles dans les limites établies définissant leur site respectif en faisant la promotion de *Savoir* en banque et de ses avantages dans leur secteur, et en collaborant avec des organismes locaux au service de la population à faible revenu. Selon le plan initial, les objectifs de recrutement devaient être atteints le 31 mai 2003.

La présente section aborde plusieurs questions. Les objectifs de recrutement globaux ont-ils été atteints? Comment le recrutement a-t-il progressé depuis l'acceptation des premiers candidats? Quelles méthodes les organismes locaux ont-ils utilisées pour recruter les participants et quelle était l'efficacité de ces méthodes? Qui s'est inscrit? Quelles sont leurs caractéristiques? Les personnes inscrites représentent-elles la population locale admissible à *Savoir* en banque ou sont-elles davantage représentatives de segments particuliers de la population? Quels résultats de recrutement aurait-on pu obtenir si l'entière population admissible avait entendu parler de *Savoir* en banque? Dans quelle mesure la population s'intéresse-t-elle à *Savoir* en banque? Quels sont certains des facteurs qui influent sur la décision de présenter ou non une demande d'inscription?

### MÉTHODES DE RECRUTEMENT ET RÉSULTATS

Le recrutement a commencé en juin 2001 et à la fin de la période initiale de recrutement, le 31 mai 2003, 3 608 personnes avaient été inscrites, soit 74 % de l'objectif global de 4 875 personnes. Comme le montre le tableau 1, la plupart de ces personnes s'étaient inscrites aux sites principaux, où les objectifs fixés étaient les plus élevés. Malgré cela, l'objectif de recrutement aux sites principaux était loin d'être atteint, au contraire des sites secondaires qui avaient pratiquement comblé toutes leurs places.

**Tableau 1 : Objectifs de recrutement et nombre réel d'inscriptions à la fin des périodes initiale et prolongée de recrutement**

	Objectifs de recrutement	Inscriptions durant la période initiale de recrutement <sup>c</sup>	Inscriptions durant la période prolongée de recrutement <sup>d</sup>
<b>Genre d'étude</b>			
Étude expérimentale <sup>a</sup>	3 600	2 427	3 562
Étude non expérimentale <sup>b</sup>	1 050	958	1 001
Étude de l'aide sociale	225	223	225
<b>Totaux</b>	<b>4 875</b>	<b>3 608</b>	<b>4 788</b>

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

**Notes :** <sup>a</sup>Le nombre d'inscriptions à l'étude expérimentale comprend le nombre de personnes inscrites qui avaient été assignées de façon aléatoire à l'un des groupes de la recherche (*\$avoir* en banque, *\$avoir* en banque-plus ou groupe témoin) à la date indiquée.

<sup>b</sup>Le nombre d'inscriptions à l'étude non expérimentale et à l'étude de l'aide sociale englobe les participants auxquels on avait posté une lettre d'acceptation à la date indiquée.

<sup>c</sup>Se terminait le 31 mai 2003.

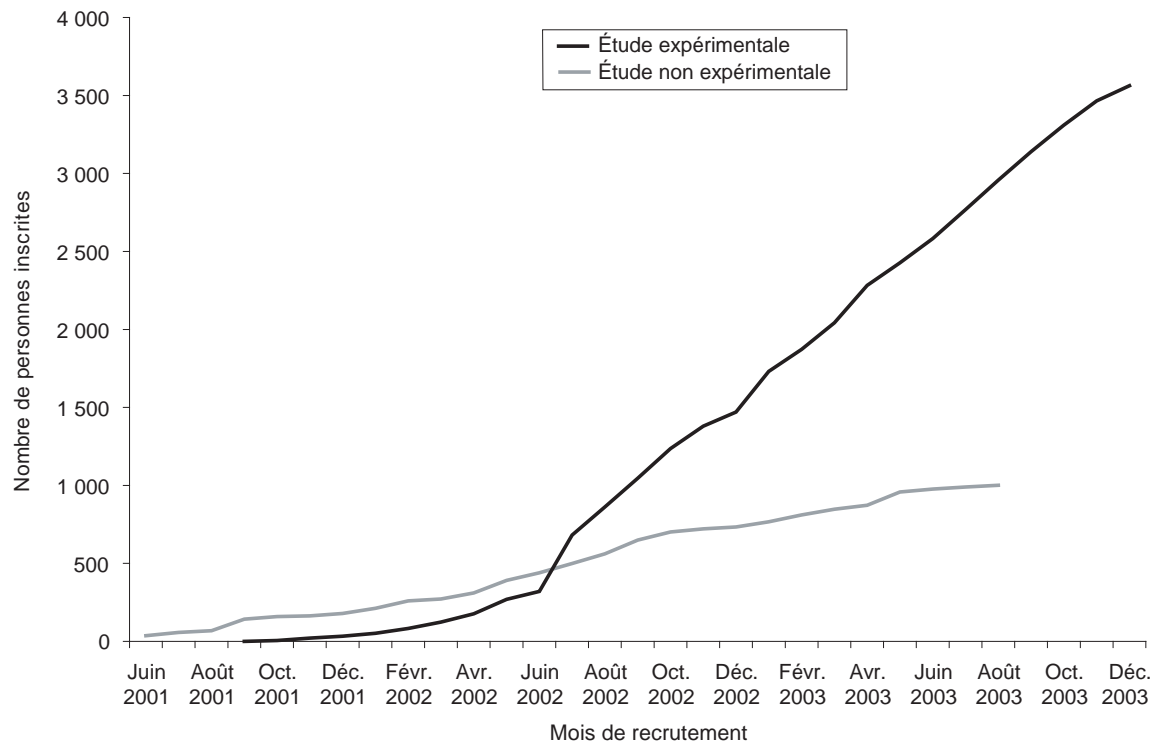
<sup>d</sup>Se terminait le 31 décembre 2003.

Le recrutement s'est révélé plus difficile que prévu. À la fin de la période initiale de recrutement, il manquait encore 1 267 participants — la majorité d'entre eux aux sites principaux pour l'étude expérimentale. Par conséquent, il a fallu prolonger la période de recrutement, qui devait se terminer le 31 mai 2003, au 31 décembre 2003. Dans le cadre du plan révisé, Halifax a cessé d'accepter des demandes d'inscription le 31 juillet 2003, ayant admis 254 personnes. Toronto a été autorisée à poursuivre le recrutement jusqu'à ce que 1 696 demandes aient été acceptées, et l'objectif de recrutement de Vancouver a été révisé à 1 650 personnes inscrites.

Comme l'indique le tableau 1, les sites principaux avaient admis 3 787 candidats aux études expérimentale et de l'aide sociale au 31 décembre 2003 — en réalité, ils avaient atteint leur objectif global de 3 825 personnes, mais certains des candidats n'ont été assignés de façon aléatoire aux groupes des participants au programme qu'en février 2004. Quant aux sites secondaires, il leur a manqué seulement 49 personnes pour atteindre leur objectif de 1 050 participants. Halifax et Grey-Bruce ont été les seuls sites à ne pas atteindre leurs objectifs initiaux. À la fin de décembre 2003, 4 788 personnes étaient inscrites à *\$avoir* en banque, dont 1 187 comme membres du groupe témoin aux sites principaux.

Suivant la tendance observée aux États-Unis avec les projets de comptes individuels de développement (CID), le recrutement aux sites principaux a démarré lentement, mais avec le temps, le rythme s'est accéléré. La figure 1 illustre l'évolution des tendances aux sites principaux pour l'étude expérimentale et aux sites secondaires pour l'étude non expérimentale. Les sites principaux ont commencé à recruter en août 2001, et dès octobre 2001, les premiers participants avaient été assignés de façon aléatoire. Le recrutement mensuel à ces sites était inférieur aux attentes jusqu'en mai 2002. En juin 2002, il s'est amélioré et la cadence a été maintenue jusqu'à la fin de la période de recrutement prolongée.

**Figure 1 : Nombre de personnes inscrites aux études expérimentale et non expérimentale par mois de recrutement**



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

**Note :** Les données de l'étude expérimentale sont fondées sur la date de l'assignation aléatoire et celles de l'étude non expérimentale, sur la date de la lettre d'acceptation.

Le recrutement aux sites secondaires a suivi une courbe plus constante. Cela s'explique, du moins en partie, par un plus grand nombre de sites : la lenteur du recrutement dans certains sites tendait à être compensée par la rapidité du recrutement dans d'autres. Par exemple, Fredericton a comblé une grande partie de ses places très rapidement au début de la période de recrutement, tandis que Montréal a démarré très lentement.

L'amélioration notable du rythme de recrutement aux sites principaux peut s'expliquer en partie par les différentes méthodes employées par les partenaires locaux en matière de prestation de services à différents moments pour sensibiliser les participants potentiels à *Savoir* en banque et les intéresser à présenter une demande d'inscription. D'entrée de jeu, on a dirigé l'essentiel de ces efforts vers une collaboration avec d'autres organismes locaux entretenant des liens étroits et continus avec les Canadiens à faible revenu, comme les prestataires d'aide sociale. Après les premiers mois de recrutement, il est apparu évident que l'on n'obtiendrait pas ainsi les résultats escomptés, c'est pourquoi les organismes locaux de prestation de services se sont tournés davantage vers d'autres méthodes.

Ce changement de cap a été ressenti plus fortement à Toronto, où le point de mire des activités de recrutement a changé radicalement en mai 2002 avec le lancement d'une

campagne de recrutement à plusieurs facettes incluant la parution d'annonces dans le métro et les journaux, des entrevues dans les médias et la distribution d'affiches et de brochures dans les lieux publics. Les nombreuses demandes de renseignements qui ont découlé de cette campagne sont en grande partie responsables de l'amélioration soudaine du rythme de recrutement, comme l'illustre la figure 1. Halifax a aussi eu graduellement recours à une campagne similaire aux environs de la même période, mais elle n'a pas produit d'effet notable sur le recrutement. Par contre, depuis l'automne 2001, Vancouver avait beaucoup privilégié et affiné son utilisation des médias comme méthode de recrutement.

Le tableau 2 indique les diverses méthodes employées par les organismes locaux de prestation de services pour générer des demandes de participation à *Savoir* en banque. Il montre également la proportion de personnes inscrites qui ont entendu parler de *Savoir* en banque selon chacune des méthodes jusqu'à la fin de juin 2003. Apprendre l'existence de *Savoir* en banque par des amis, des parents ou des connaissances, soit le « bouche à oreille », s'est révélé le moyen de promotion de *Savoir* en banque le plus efficace. C'est particulièrement vrai aux sites secondaires, où quelque 40 % des personnes recrutées ont entendu parler de *Savoir* en banque par le bouche à oreille — plus de deux fois plus efficace que la deuxième méthode privilégiée en importance à ces sites. À mesure que le projet a progressé, le bouche à oreille a connu un élan et a graduellement gagné en efficacité pour atteindre les participants potentiels.

**Tableau 2 : Proportion de personnes inscrites qui ont entendu parler de *Savoir* en banque selon chaque méthode de recrutement, par groupe d'étude**

	Étude expérimentale (%)	Étude non expérimentale (%)	Étude de l'aide sociale (%)
<b>Méthode de recrutement</b>			
Bouche à oreille	30	40	22
Médias	32	14	17
Affiche/brochure	19	19	11
Bureaux de DRHC <sup>a</sup>	7	2	6
Autres organismes	7	19	33
Autre méthode ou inconnue	6	5	11
<b>Taille de l'échantillon</b>	<b>1 683</b>	<b>970</b>	<b>224</b>

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

**Notes :** Comprend les personnes qui ont reçu une lettre d'acceptation le ou avant le 30 juin 2003.

Les données de l'étude expérimentale n'englobent que les participants des groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus.

L'échantillon de l'étude non expérimentale exclut six participants admis au programme par erreur.

<sup>a</sup>En décembre 2003, Développement des ressources humaines Canada a été scindé en deux organismes : le ministère des Ressources humaines et du Développement des compétences Canada (RHDC) et le ministère du Développement social Canada (DSC).

Le tableau confirme également la justesse du changement de cap dans les méthodes de promotion, lequel s'est traduit par une amélioration des résultats de recrutement au début de l'été 2002. Le recours aux médias locaux pour annoncer le programme, la réalisation d'entrevues auprès d'employés de *Savoir* en banque et la parution d'articles sur *Savoir* en banque ont été très efficaces aux sites principaux, des grands centres



urbains pour la plupart — 32 % des personnes inscrites à ces sites ont entendu parler de *Savoir* en banque dans les médias. Inversement, le recours à l'assistance d'autres organismes locaux à ces sites s'est révélé relativement inefficace pour le recrutement dans la population des travailleurs à faible revenu, puisque seulement 7 % de ces travailleurs ont entendu parler de *Savoir* en banque de cette manière. Néanmoins, le recours à d'autres organismes a été le moyen le plus efficace pour atteindre les prestataires d'aide sociale — 33 % des prestataires d'aide sociale inscrits aux sites principaux ont entendu parler de *Savoir* en banque par le biais d'autres organismes.

Les affiches et brochures ont été un peu moins efficaces, de 11 à 19 % des personnes inscrites ayant mentionné ces sources. À Toronto, les affiches annonçant *Savoir* en banque dans le système de transport en commun ont été très efficaces. Cependant, les brochures distribuées à certains gros employeurs, comme Wal-Mart et Home Depot, l'ont été beaucoup moins.

La promotion de *Savoir* en banque par les bureaux locaux de Développement des ressources humaines Canada (DRHC) a été parmi les méthodes de recrutement les moins efficaces, notamment aux sites secondaires où seulement 2 % des personnes inscrites ont dit avoir entendu parler de *Savoir* en banque de cette façon. Les méthodes les moins efficaces employées pour promouvoir *Savoir* en banque englobent les sites Internet *Savoir* en banque et la distribution de brochures par la poste.

## **TAUX DE PARTICIPATION RÉELS DANS LA POPULATION ADMISSIBLE**

Le Recensement de 2001 s'est avéré la meilleure source disponible pour estimer la taille de la population admissible au projet *Savoir* en banque. Parce que *Savoir* en banque cible un segment spécifique de la population générale, le groupe de référence pertinent formé dans la population recensée doit répondre le plus possible aux critères d'admissibilité fixés pour les participants de *Savoir* en banque. Par conséquent, un groupe de référence a été constitué dans la population recensée en 2001 à partir des critères suivants :

- résider dans le territoire de l'un des dix sites;
- détenir un numéro d'assurance sociale valide;
- être âgé de 21 à 65 ans;
- avoir un revenu familial avant impôt inférieur à 120 % du seuil de faible revenu (SFR) de Statistique Canada;
- ne pas étudier à temps plein.

Malheureusement, une donnée importante — la somme des avoirs financiers du particulier et de sa famille économique — n'est pas recueillie lors du recensement. De plus, le recensement ne recueille aucun renseignement déterminant si les répondants sont prestataires d'aide sociale ni, comme on peut s'y attendre, s'ils ont l'intention d'entreprendre des démarches correspondant aux objectifs visés par *Savoir* en banque. Le groupe de référence formé à partir des données du recensement s'écarte donc, dans une certaine mesure, de la population admissible réelle.

Au Canada, un peu plus de 2,4 millions de familles économiques comptent au moins un membre répondant aux caractéristiques susmentionnées<sup>7</sup>. Le nombre de familles économiques est une norme de comparaison plus juste parce que seul un membre d'une famille économique a le droit de faire une demande d'inscription à *Savoir* en banque.

Comme le montre le tableau 3, les sites principaux englobaient 478 575 familles économiques dont au moins un membre était potentiellement admissible en 2001 — soit 19,8 % du total canadien. Les sites secondaires englobaient 447 585 familles économiques, soit 18,6 % du total canadien. Par conséquent, les 10 sites regroupaient 38,4 % des familles admissibles dans l'ensemble du Canada.

**Tableau 3 : Proportion de la population admissible inscrite à *Savoir* en banque à la fin de mai 2003**

<b>Genre d'étude</b>	<b>Taille de la population admissible<sup>c</sup></b>	<b>Nombre de personnes inscrites</b>	<b>Taux de participation (%)</b>
Total de l'étude expérimentale <sup>a</sup>	478 575	2 427	0,507
Vancouver <sup>a</sup>	195 020	952	0,488
Toronto <sup>a</sup>	254 970	1 257	0,493
Halifax <sup>a</sup>	28 585	218	0,763
Total de l'étude non expérimentale <sup>b</sup>	447 585	958	0,214
<b>Total pour le Canada</b>	<b>2 411 770</b>	<b>s.o.</b>	<b>s.o.</b>

**Sources :** Données du Recensement de 2001, du Système d'information sur la gestion du projet (SIGP) et de l'enquête de référence.

**Notes :** <sup>a</sup>Comprend les personnes inscrites qui avaient été assignées de façon aléatoire à la date indiquée.

<sup>b</sup>Comprend les participants à qui on avait envoyé une lettre d'acceptation à la date indiquée.

<sup>c</sup>Comprend les personnes seules qui n'étudient pas à temps plein et toutes les familles économiques formées d'au moins deux personnes.

Le tableau 3 présente également le nombre de personnes inscrites à *Savoir* en banque dans chaque site principal et le nombre total de personnes inscrites dans les sept autres sites au 31 mai 2003. À ce moment, tous les sites principaux étaient encore en période de recrutement, tandis que la plupart des autres sites avaient déjà terminé leur recrutement.

À la fin de mai 2003, le site de Halifax avait recruté 218 personnes auprès d'une population de base de 28 585 familles économiques, ce qui correspond à un taux de participation de 0,763 %. Toronto et Vancouver avaient chacune recruté plus de 900 personnes dans une population de base combinée de 449 990 familles économiques — leur taux de participation était presque identique, soit 0,493 et 0,488 % respectivement. Globalement, le taux de participation pour l'ensemble des sites principaux était de 0,507 %, et ce, pour une période de recrutement de plus de 20 mois.

Les sites secondaires avaient recruté 958 personnes auprès d'une population totale de 447 585 familles économiques sur leur territoire, soit un taux de participation global de 0,214 %. Contrairement aux taux calculés pour les sites principaux, le taux de

<sup>7</sup>Dans le présent rapport, on entend par « famille économique » les personnes seules qui n'étudient pas à temps plein et toutes les familles économiques formées de deux personnes ou plus. Les personnes « seules » vivent seules ou sans autres parents. Les familles économiques de deux personnes ou plus englobent les groupes qui vivent dans un même logement et sont liées par le sang, le mariage, l'union de fait, ou l'adoption.

participation des sites secondaires est artificiellement affaibli en raison de leurs objectifs cibles relativement modestes.

À la fin de la période révisée de recrutement, le 31 décembre 2003, les sites principaux avaient recruté 3 562 personnes, ce qui donne un taux de participation de 0,744 %<sup>8</sup>. Parallèlement, les autres sites avaient recruté 1 001 personnes, soit un taux de participation de 0,224 %.

## PROFIL DES PERSONNES INSCRITES ET DE LA POPULATION ADMISSIBLE

L'un des principaux enjeux abordés par ce projet pilote est la mesure dans laquelle les personnes inscrites à *Savoir* en banque sont représentatives de la population de base des personnes admissibles. Dans cette section, on compare les caractéristiques individuelles des personnes qui auraient été admissibles à *Savoir* en banque avec les caractéristiques correspondantes de celles qui se sont inscrites. Pour ce faire, la comparaison repose sur les caractéristiques des personnes admissibles plutôt que sur celles des familles économiques.

Le tableau 4 compare une série de caractéristiques pertinentes des personnes formant la population admissible aux divers sites avec celles des personnes inscrites à *Savoir* en banque. Les caractéristiques de la population admissible sont fondées sur le groupe de référence établi à partir des données du Recensement de 2001, conformément aux critères énoncés dans le présent rapport.

**Tableau 4 : Caractéristiques choisies de la population admissible et des personnes inscrites à *Savoir* en banque par groupe d'étude**

Caractéristiques	Étude expérimentale		Étude non expérimentale		Étude de l'aide sociale	
	Population admissible	Personnes inscrites	Population admissible	Participants	Population admissible	Participants
<b>Sexe (%)</b>						
Femme	54	52	55	69	55	71
<b>Situation de famille (%)</b>						
Célibataire <sup>a</sup>	29	46	31	48	31	53
Marié(e) ou conjoint(e) de fait	53	41	47	24	50	8
Divorcé(e), veuf(ve) ou séparé(e)	18	13	22	27	19	39
<b>Âge (%)</b>						
21–30	22	39	25	41	24	12
31–40	30	44	26	33	29	43
41–50	25	14	22	17	24	31
51–65	23	3	27	7	23	12

(suite)

<sup>8</sup>Le reste des candidats nécessaires pour atteindre l'objectif de 3 600 personnes avaient été recrutés à la fin de décembre 2003, mais ils ont été inscrits en janvier 2004, après avoir été assignés de façon aléatoire aux groupes des participants au programme.

**Tableau 4 : Caractéristiques choisies de la population admissible et des personnes inscrites à *\$avoir* en banque par groupe d'étude (suite)**

Caractéristiques	Étude expérimentale		Étude non expérimentale		Étude de l'aide sociale	
	Population admissible	Personnes inscrites	Population admissible	Participants	Population admissible	Participants
<b>Niveau de scolarité (%)</b>						
Diplôme d'études secondaires	71	94	63	90	70	88
Études postsecondaires (sans grade universitaire) <sup>b</sup>	37	40	37	50	36	43
Grade universitaire <sup>b</sup>	20	49	12	25	21	25
Études à temps partiel	8	12	5	12	7	14
Études à temps plein	0	4	0	4	0	6
<b>Emploi et revenu</b>						
Employé(e) <sup>c</sup> (%)	53	66	55	60	53	19
Revenu annuel <sup>d</sup> (\$)	10 033	11 268	9 807	10 042	9 881	9 811
<b>Langue, lieu de naissance et immigration (%)</b>						
Anglais/français à la maison	56		86	88	66	85
Né(e) au Canada	37		77	s.o.	51	s.o.
Né(e) en Chine	11		1	s.o.	8	s.o.
Immigration récente <sup>e</sup>	21		6	s.o.	16	s.o.
<b>Taille de l'échantillon</b>	<b>635 465</b>	<b>2 583</b>	<b>542 190</b>	<b>970</b>	<b>635 465</b>	<b>224</b>

**Sources :** Formulaire d'inscription, Formulaire d'information sur le participant, enquête de référence, et Recensement de 2001.

**Notes :** Les personnes inscrites à l'étude expérimentale comprennent celles qui ont été assignées de façon aléatoire le ou avant le 30 juin 2003.

Pour les études non expérimentale et de l'aide sociale, le tableau inclut les participants à qui on a envoyé une lettre d'acceptation le ou avant le 30 juin 2003. La population admissible est représentée par un groupe de référence établi à partir de la population du Recensement de 2001 conformément aux restrictions imposées par les critères d'admissibilité de *\$avoir* en banque.

Pour chaque étude, le groupe de référence du recensement est établi à partir de la population aux sites participant à chacune des études. Les caractéristiques du groupe de référence pour chaque étude sont pondérées par la proportion de participants à *\$avoir* en banque provenant de chaque site participant à chaque étude particulière.

Pour certaines caractéristiques, la somme de toutes les catégories peut ne pas totaliser 100 % en raison de valeurs manquantes ou par suite de l'arrondissement.

La « population admissible » pour l'étude de l'aide sociale est représentée par le groupe de référence du recensement des sites principaux. Puisque l'état de prestataire d'aide sociale ne peut être obtenu à partir du recensement, le groupe de référence présenté dans le tableau comprend, de manière non restrictive, des prestataires d'aide sociale.

Pour ce tableau et les tableaux suivants, l'échantillon de l'étude non expérimentale exclut six participants admis au programme par erreur.

s.o. signifie que les données ne sont pas disponibles auprès des sources susmentionnées.

<sup>a</sup>Les répondants qui ont indiqué n'avoir jamais été mariés.

<sup>b</sup>Aux fins de l'étude expérimentale, les personnes possédant un certificat ou un diplôme universitaire inférieur au baccalauréat sont incluses dans la catégorie « Études postsecondaires ». Aux fins de l'étude non expérimentale et de l'étude de l'aide sociale, elles sont classées dans la catégorie « Grade universitaire ». Les personnes détenant un certificat ou un diplôme universitaire inférieur au baccalauréat représentent jusqu'à 3 % de l'échantillon total.

<sup>c</sup>Comprend ceux qui travaillent à temps plein ou à temps partiel pour eux-mêmes ou pour un employeur.

<sup>d</sup>Le revenu annuel est le revenu personnel gagné durant l'année civile précédant la demande d'inscription. Pour les personnes qui ont immigré au Canada au cours de l'année précédant la demande d'inscription, le revenu annuel est établi selon une formule qui inclut le revenu gagné à l'étranger, le revenu au Canada et les sommes apportées au Canada. Pour certaines personnes, le revenu annuel fait actuellement l'objet d'une révision, et les correctifs nécessaires seront mentionnés dans le rapport de mise en œuvre à paraître prochainement.

<sup>e</sup>Pour le recensement, l'immigration récente inclut les personnes qui ont immigré entre janvier 1996 et mai 2001. Pour les participants, il s'agit des personnes qui ont immigré entre janvier 1998 et juin 2003.

Le tableau 4 présente trois comparaisons : (1) les personnes inscrites à l'étude expérimentale aux sites principaux et une moyenne pondérée du groupe de référence aux trois sites principaux; (2) les participants aux sites secondaires et une moyenne pondérée du groupe de référence aux sites secondaires; (3) les prestataires d'aide sociale aux sites principaux qui se sont inscrits directement à *Savoir* en banque sans assignation aléatoire et la moyenne pondérée pertinente du groupe de référence<sup>9</sup>.

Comme l'indique le tableau 4, de nettes distinctions opposent les groupes. En effet, les personnes inscrites à l'étude expérimentale se démarquent considérablement de la population admissible à plusieurs points de vue. Par exemple, une proportion beaucoup plus importante de personnes inscrites sont célibataires comparativement à la population admissible et une proportion plus faible sont mariées ou en union de fait. Près de la moitié de toutes les personnes inscrites sont célibataires, alors que c'est le cas d'un peu plus du quart de la population admissible. De même, les personnes inscrites à l'étude expérimentale sont plus jeunes que la population admissible — une proportion beaucoup plus élevée des personnes inscrites sont âgées de 21 à 40 ans. Chez les personnes inscrites, 39 % sont âgées de 21 à 30 ans alors que dans la population admissible, cette proportion s'établit à 22 %.

Les études et la formation semblent être importantes pour ces personnes inscrites : 94 % sont diplômées du secondaire comparativement à un peu moins des trois quarts de la population admissible. En outre, bon nombre d'entre elles ont terminé des études postsecondaires ou poursuivent leur scolarité ou leur formation. Près de la moitié d'entre elles ont un diplôme universitaire au baccalauréat ou à un niveau supérieur — comparativement à 20 % de la population admissible. Une proportion plus élevée de personnes font actuellement des études à temps partiel — 12 % par opposition à 8 % chez la population admissible<sup>10</sup>.

Comparativement à la population admissible, les personnes inscrites à l'étude expérimentale sont plus susceptibles d'être employées (différence de 13 points de pourcentage) et ont un revenu annuel moyen plus élevé (supérieur de 1 235 \$).

Une proportion beaucoup plus élevée des personnes inscrites à l'étude expérimentale a immigré récemment au Canada. Près de la moitié d'entre elles sont arrivées au Canada à partir de 1998; par contre, un cinquième de la population admissible a immigré entre 1996 et la date du Recensement de 2001. *Savoir* en banque est particulièrement attrayant

---

<sup>9</sup>Les moyennes pondérées attribuées aux groupes de référence sont établies à partir de la proportion des personnes inscrites par rapport aux participants aux sites pertinents. Aussi, les caractéristiques du groupe du recensement servant à la comparaison des prestataires d'aide sociale diffèrent légèrement de celles du groupe du recensement utilisé pour la comparaison des personnes inscrites à l'étude expérimentale — malgré le fait que les populations du recensement, dans le cas présent, résidaient dans les mêmes villes (Vancouver, Toronto et Halifax). Il convient toutefois de noter que le groupe de référence pour l'étude de l'aide sociale dans le présent rapport est formé de toutes les personnes qui semblent satisfaire aux critères d'admissibilité, sans égard à leur statut de prestataire d'aide sociale, parce que ce dernier ne peut être obtenu lors du recensement.

<sup>10</sup>Une petite proportion de personnes inscrites ont déclaré suivre des études à temps plein. En vertu des critères d'admissibilité, les étudiants à temps plein ne sont pas admissibles à *Savoir* en banque. Plusieurs raisons peuvent expliquer cet écart : (1) les cours d'appoint à temps plein au niveau du secondaire sont autorisés; (2) un laps de temps s'est écoulé entre l'acceptation des demandes d'inscription et l'enquête de référence des personnes inscrites à l'étude expérimentale, période au cours de laquelle les circonstances personnelles des candidats peuvent avoir changé; (3) des erreurs ont été commises lors de la saisie des données. L'échantillon de référence formé à partir des données du Recensement de 2001 exclut tous les étudiants à temps plein.

pour les immigrants nés en Chine : près d'un tiers de ces personnes inscrites sont nées en Chine, ce qui représente près de trois fois la proportion observée dans la population admissible.

Certaines différences observées entre les personnes inscrites à l'étude expérimentale et la population admissible aux sites principaux se retrouvent aussi chez les participants et les populations correspondantes des sites secondaires. Comparativement à la population admissible, les participants aux sites secondaires tendent à être célibataires et sont moins nombreux à être mariés. Ils sont aussi plus jeunes, plus scolarisés et ce sont des femmes dans une plus grande proportion — 69 % contre 55 % chez les membres du groupe de référence.

L'écart dans le statut d'emploi ou le revenu annuel aux sites secondaires est moins grand que dans les sites principaux; 60 % des participants à l'étude non expérimentale étaient employés lorsqu'ils ont présenté leur demande d'inscription et leur revenu était tout juste au-dessus de 10 000 \$ par année — tandis que 55 % de la population admissible est employée et le revenu moyen de ce groupe n'est inférieur à celui des participants que de 235 \$.

Une proportion beaucoup plus élevée de la population admissible dans les sites secondaires, comparativement aux sites principaux, est née au Canada et parle généralement l'anglais ou le français à la maison. La proportion des participants des sites secondaires parlant l'anglais ou le français à la maison est presque identique à ce qu'on observe dans la population admissible à ces endroits.

Les profils des participants aux études non expérimentale et de l'aide sociale sont établis à partir des formulaires d'inscription et des formulaires d'information qu'ils ont remplis au moment de l'inscription; une enquête de référence n'a pas été réalisée. Parce qu'il a fallu limiter la longueur de ces formulaires, on ne dispose pas d'information sur le pays de naissance ni sur la date d'immigration. Aussi, le tableau 4 aborde toutes les catégories sauf le pays de naissance et la date d'immigration pour ces deux groupes.

En moyenne, les participants aux sites principaux qui recevaient de l'aide sociale au moment de faire leur demande de participation à *Savoir* en banque diffèrent considérablement des personnes inscrites à l'étude expérimentale. En effet, le groupe d'aide sociale renferme une proportion plus élevée de personnes célibataires, divorcées, veuves et séparées, et une proportion beaucoup plus faible de personnes mariées. Pour ce qui est de l'âge, les prestataires d'aide sociale sont plus souvent âgés de 31 à 50 ans. La proportion des prestataires d'aide sociale ayant un diplôme universitaire est beaucoup plus faible que ce qui a été observé chez les personnes inscrites à l'étude expérimentale. Comme prévu, compte tenu des conditions fixées pour la réception d'aide sociale, seulement 19 % des membres du groupe d'aide sociale ont déclaré être employés au moment de leur inscription, et leur revenu annuel toutes sources combinées est inférieur à celui des personnes inscrites à l'étude expérimentale.

Une très large proportion de membres du groupe d'aide sociale aux sites principaux a nommé l'une des langues officielles du Canada comme langue parlée généralement à la maison — 85 % parlent l'anglais ou le français à la maison, comparativement à un taux frôlant 55 % chez les personnes inscrites à l'étude expérimentale.

Les profils présentés dans cette section donnent une indication préliminaire des caractéristiques des personnes inscrites à *Savoir* en banque et de leurs différences et similitudes par rapport à la population admissible dont elles proviennent. Il est important de reconnaître, cependant, qu'il existe des différences considérables entre les sites à cet égard. Par exemple, le gros de la différence observée dans la proportion d'immigrants récents se retrouve à Toronto. De plus, il convient de noter que près de 25 % des participants aux sites secondaires recevaient de l'aide sociale au moment de présenter leur demande d'inscription alors que ce n'était le cas d'aucune des personnes inscrites à l'étude expérimentale aux sites principaux — les prestataires d'aide sociale aux sites principaux font l'objet d'une étude distincte.

## **OBSERVATIONS DÉCOULANT D'UNE ÉTUDE DE MARCHÉ RÉALISÉE DANS LES SECTEURS À FAIBLE REVENU**

Alors que les observations préliminaires présentées dans les sections précédentes ont effleuré certains des enjeux présentés au début du chapitre, il importe de bien comprendre la population admissible, ses connaissances de *Savoir* en banque, ses réactions face aux possibilités que présente *Savoir* en banque, le processus menant à la décision de faire ou non une demande d'inscription et les facteurs qui empêchent un plus grand nombre de personnes de s'inscrire. Il est impossible de répondre à ces questions à partir des sources d'information disponibles.

Afin de pouvoir obtenir des réponses préliminaires à ces questions essentielles, la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a réalisé, entre avril et juin 2003, une étude de marché auprès de participants potentiels<sup>11</sup>. Pour ce faire, on a entrepris un sondage téléphonique aléatoire auprès des ménages des secteurs à faible revenu de Toronto et de Vancouver. En premier lieu, les répondants étaient invités à répondre à une série de questions de présélection visant à déterminer leur admissibilité à *Savoir* en banque. Ces questions couvraient tous les critères d'admissibilité énumérés dans le présent rapport, y compris le montant de leurs avoirs financiers (données exclues du Recensement de 2001)<sup>12</sup>.

Ensuite, les intervieweurs lisaient une description de *Savoir* en banque aux répondants jugés admissibles. Ceux qui n'étaient pas intéressés à parfaire leur scolarité ou leur formation, ou à démarrer une petite entreprise pouvaient être moins enclins à répondre à l'entrevue. Par contre, ceux qui acceptaient de poursuivre 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>13</sup>.

---

<sup>11</sup>Cette enquête a été réalisée par POLLARA Incorporated, en vertu d'un contrat avec la SRSA. Elle sera décrite en détail dans le prochain rapport sur *Savoir* en banque. Seuls des renseignements de base essentiels pour comprendre les grandes lignes de l'enquête sont présentés dans ce bref rapport d'introduction.

<sup>12</sup>Par souci de simplicité, on a demandé aux répondants si certains des avoirs du ménage totalisaient moins de 3 000 \$; on ne leur a pas demandé de préciser la valeur des avoirs de leur ménage.

<sup>13</sup>Les caractéristiques des personnes qui ont répondu à l'entrevue ressemblent de très près à celles du groupe de référence formé à partir des données du Recensement de 2001 à Vancouver et à Toronto. Au nombre des exceptions, notons les proportions relatives à l'obtention d'un diplôme d'études secondaires, à l'utilisation de l'anglais ou du français comme langue parlée principalement à la maison et au Canada comme pays de naissance, qui se (*suite*)

Tous les répondants qui disaient être intéressés par *Savoir* en banque étaient invités à assister à l'une des séances d'information prévues au cours du mois suivant. Près d'un mois plus tard, on tentait de joindre de nouveau les personnes invitées aux séances d'information qui avaient accepté à l'avance de répondre à une deuxième entrevue, afin de faire le suivi des mesures prises en vue d'une inscription éventuelle à *Savoir* en banque et de déterminer les raisons pour lesquelles les mesures avaient été prises ou non.

### **Admissibilité, sensibilisation et participation dans les secteurs à faible revenu**

Parmi les personnes contactées initialement, 7 855 répondants ont subi le processus de présélection visant à déterminer leur admissibilité à *Savoir* en banque<sup>14</sup>. Comme le montre le tableau 5, 1 259 personnes, ou 16 %, ont été jugées admissibles d'après leurs réponses aux questions de présélection. Plus de la moitié de tous les répondants n'ont pas été retenus parce que leurs revenus étaient supérieurs au montant maximal admissible fixé pour les familles de même taille ou parce que leurs avoirs financiers dépassaient la limite établie pour la participation à *Savoir* en banque.

**Tableau 5 : Admissibilité, sensibilisation et participation à *Savoir* en banque parmi les répondants à l'étude de marché**

Catégorie	Nombre de répondants
A accepté de répondre à l'enquête	7 855
Admissible	1 259
Éliminé <sup>a</sup>	6 596
Avait entendu parler de <i>Savoir</i> en banque avant l'enquête	223
Avait fait une demande d'inscription à <i>Savoir</i> en banque avant l'enquête	38

Source : Étude de marché.

Note : <sup>a</sup>Les premières questions de l'enquête portaient sur l'admissibilité du répondant à *Savoir* en banque. Les répondants non admissibles ou qui ont refusé de répondre ont été éliminés et n'ont pas répondu au reste de l'enquête.

Des 1 259 répondants admissibles, 223 (17,7 %) avaient déjà entendu parler de *Savoir* en banque. À Vancouver, pour 34 % des personnes qui avaient entendu parler de *Savoir* en banque, le bouche à oreille venait au premier rang des méthodes de sensibilisation, alors que pour 32 %, les journaux, la radio ou la télévision occupaient le premier rang. À Toronto, 30 % avaient appris l'existence de *Savoir* en banque à partir des affiches installées dans les rames de métro, tandis que 28 % en avaient entendu parler par le bouche à oreille. Les sources « autres » ont obtenu chacune moins de 15 % des mentions totales<sup>15</sup>.

La vaste majorité des personnes qui avaient entendu parler de *Savoir* en banque avaient une impression positive de ses avantages. Parmi les raisons positives les plus souvent citées, mentionnons l'« argent gratuit » remis aux participants et le fait que

---

situent toutes entre celles du groupe du recensement et celles de l'échantillon de personnes inscrites. Les proportions d'immigrants récents et de personnes nées en Chine sont inférieures à celles observées dans le groupe du recensement et dans l'échantillon de personnes inscrites.

<sup>14</sup>Bon nombre des personnes contactées ne pouvaient pas être jointes ou ne voulaient pas répondre à l'entrevue.

<sup>15</sup>Les renseignements sur la façon dont les répondants admissibles ont appris l'existence du programme proviennent des réponses de 185 personnes sur les 223 qui avaient entendu parler de *Savoir* en banque.



*Savoir en banque* « aiderait les gens à atteindre leurs buts ». Seulement 4,7 % de ces personnes avaient une idée négative de *Savoir en banque*. Au nombre des raisons les plus fréquemment citées, il y avait la crainte de ne pas être admissible ou celle d'être assigné au groupe témoin.

Des 1 259 répondants admissibles, 38 avaient déjà fait une demande de participation. Ce nombre représente 17 % des personnes qui connaissaient l'existence de *Savoir en banque*. Les 38 demandes représentent par ailleurs un taux de participation de 3 % des 1 259 répondants admissibles à l'étude réalisée dans les secteurs à faible revenu de Vancouver et de Toronto.

### **Intérêt ultérieur et participation parmi les répondants à l'enquête**

La majorité des répondants admissibles n'avaient jamais entendu parler de *Savoir en banque* avant qu'on communique avec eux dans le cadre de cette étude de marché. Après avoir été mis au courant du programme et de leur admissibilité, la plupart ont manifesté un intérêt à l'égard de *Savoir en banque* et de ses possibilités — 40 % se sont dits très intéressés et 35 %, plutôt intéressés.

Lorsqu'on leur a offert de participer à une séance visant à leur donner de l'information sur le projet et à présenter une demande d'inscription, 70 % ont dit vouloir participer à une telle séance dans le mois suivant l'enquête. Les immigrants récents étaient plus portés à dire qu'ils voulaient assister à la séance — 84 % voulaient assister à la séance comparativement à 69 % chez les autres répondants.

Comme le montre le tableau 6, lorsqu'on a communiqué avec les répondants intéressés près d'un mois plus tard, très peu avaient donné suite à leurs intentions initiales. Parmi les répondants intéressés avec qui on a communiqué de nouveau, 58 avaient contacté par téléphone ou par courriel la Family Services Association de Toronto ou la New Westminster Community Development Society, et 31 avaient consulté le site Web local de *Savoir en banque*. Seulement 29 personnes avaient en fait participé à une séance en vue d'obtenir de l'information sur *Savoir en banque* ou de faire une demande d'inscription — soit 6,4 % des 452 personnes contactées une deuxième fois<sup>16</sup>. Le manque de temps a été la principale raison invoquée pour ne pas avoir assisté à la séance; seulement 2,4 % des répondants ont déclaré ne plus être intéressés et seulement 1 %, croire que l'offre n'était pas légitime.

---

<sup>16</sup>Bien que 854 répondants aient déclaré être intéressés à assister à une séance, bon nombre n'ont pas répondu à la seconde enquête parce qu'on ne pouvait pas les joindre dans le mois suivant ou parce qu'ils n'ont pas voulu répondre.

**Tableau 6 : Intérêt à l'égard de *\$avoir* en banque et participation parmi les répondants suite à leur participation à l'étude de marché**

Catégorie	Nombre de répondants
Admissible, mais n'avait pas fait de demande d'inscription avant l'enquête	1 221
Voulait faire une demande d'inscription après l'enquête	854
A répondu à l'enquête de suivi <sup>a</sup>	452
A communiqué par téléphone/courriel pour plus d'information <sup>b</sup>	58
A accédé au site Web de <i>\$avoir</i> en banque	31
A assisté à une séance d'information/inscription	29
A fait une demande de participation à <i>\$avoir</i> en banque	16
Prévoit remplir une demande d'inscription bientôt	6
Espère assister à une séance d'information/inscription	313

Source : Étude de marché.

Notes : <sup>a</sup>L'enquête de suivi s'est déroulée au cours de la période de deux mois suivant la première enquête réalisée dans le cadre de l'étude de marché et visait principalement à déterminer si les répondants qui avaient dit vouloir assister à une séance pour obtenir de l'information ou présenter une demande d'inscription l'avaient fait.

<sup>b</sup>Parmi ceux qui ont dit vouloir assister à une séance et avec qui on a communiqué lors de l'enquête de suivi.

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

### Répercussions pour un taux maximal de participation potentielle

Les résultats indiquent que 3 % des répondants admissibles avaient déjà rempli une demande de participation à *\$avoir* 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, un autre 1,3 % a présenté une demande d'inscription au cours du mois suivant. Par conséquent, un mois après l'enquête, le taux de participation chez les répondants admissibles avait grimpé à 4,3 %. Ce taux de participation cumulatif repose sur le fait que tous les répondants admissibles étaient au courant de *\$avoir* en banque et de leur admissibilité au programme après avoir répondu à l'enquête<sup>17</sup>. Il se fonde également sur une approche de marketing directe qui consistait à informer les candidats potentiels du programme directement par téléphone et à les inviter personnellement à participer à une séance d'information dans leur secteur. Par conséquent, le taux de 4,3 % peut être interprété comme une estimation préliminaire du taux de participation maximal chez les personnes admissibles dans la population générale. Il est qualifié de préliminaire parce que certaines des personnes qui ont témoigné de l'intérêt à l'égard de *\$avoir* en banque durant la première entrevue n'ont peut-être présenté une demande d'inscription qu'après

<sup>17</sup>Les répondants étaient avisés de leur admissibilité d'après leurs réponses aux questions de présélection; dans certains cas, il s'agissait d'approximations correspondant aux critères d'admissibilité.

la seconde entrevue, en juin 2003. Dans la mesure où ce serait le cas, l'estimation du taux de participation maximal chez les répondants admissibles devrait être revue à la hausse<sup>18</sup>.

Une autre méthode peut servir à estimer un taux de participation maximal à *Savoir* en banque — cette approche hausserait le taux de participation réel en présument de la connaissance de tous les aspects de *Savoir* en banque dans la population admissible. Le tableau 3 fait état des taux réels de participation — ils ont été calculés en comparant le nombre réel de personnes inscrites recrutées jusqu'à la fin de mai 2003 avec la population admissible représentée par un groupe de référence pertinent établi à partir des données du Recensement de 2001. D'après le recrutement réel, le taux moyen de participation combiné à Vancouver et à Toronto jusqu'à la fin de mai était de 0,49 %.

Selon les données recueillies lors de l'étude de marché, 17,7 % de la population admissible dans les secteurs à faible revenu de Vancouver et de Toronto connaissaient *Savoir* en banque en avril et en mai 2003 — la même période ou presque s'applique aux taux de participation réels présentés au tableau 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 Vancouver et à Toronto de 0,49 % à 2,8 %<sup>19</sup>. Ainsi, si la totalité de la population cible dans ces secteurs avait été au courant de *Savoir* en banque à ce moment, c'est environ 2,8 % de la population admissible qui aurait pu faire une demande d'inscription.

Les observations contenues dans le présent rapport mènent donc à deux estimations différentes quant aux taux de participation potentiels si l'ensemble de la population admissible avait été au courant de *Savoir* en banque. Dans un cas, la population admissible est représentée par un groupe de référence établi à partir des données du Recensement de 2001 et dans l'autre, par un groupe de répondants à l'étude de marché dans des secteurs à faible revenu. On ne peut s'attendre à ce que les deux estimations du taux de participation maximal correspondent précisément. Par exemple, le taux maximal de 2,8 % établi à partir des données du recensement devrait être inférieur au taux correspondant de 4,3 % tiré de l'étude de marché parce que le recensement ne tient pas compte des actifs, des buts et des priorités d'avenir des personnes. Ces considérations réduiraient la taille du groupe de référence et, ce faisant, hausseraient l'estimation du taux maximal de participation.

Ni l'une ni l'autre de ces estimations ne prévoit d'influences opposées éventuelles susceptibles d'agir sur le taux de participation. Par exemple, il est hautement improbable que la totalité de la population admissible connaisse *Savoir* en banque et ce, même si la sensibilisation pourrait atteindre des sommets si *Savoir* en banque était implanté à l'échelle du Canada en tant que programme fédéral. Par contre, il est également possible de prévoir un effet « boule de neige » éventuel — impossible à mesurer à ce stade-ci —

---

<sup>18</sup>Des recherches sont en cours en vue de déterminer la mesure dans laquelle les répondants ont présenté une demande de participation.

<sup>19</sup>Le taux extrapolé de 2,8 % s'obtient par la division du taux moyen à Vancouver et à Toronto, au 31 mai 2003 (0,49 %), par la proportion de la population admissible dans ces villes, estimée d'après les données du recensement, qui connaissait *Savoir* en banque à ce moment, selon les estimations réalisées dans le cadre de l'étude de marché (17,7 %). Cette extrapolation se fonde sur l'hypothèse selon laquelle les personnes qui n'étaient pas au courant de *Savoir* en banque en viendraient à présenter une demande d'inscription selon les mêmes proportions que chez les personnes déjà au courant.

provoqué par une meilleure connaissance individuelle des avantages de *Savoir* en banque parmi la population admissible à partir de l'expérience d'amis ou de connaissances.

On ne peut déterminer un taux maximal de participation exact, mais les données préliminaires obtenues jusqu'à maintenant suggèrent que la fourchette des valeurs pourrait atteindre jusqu'à 5 % de la population admissible.

## Activités principales des participants à *\$avoir* en banque

Les participants à *\$avoir* en banque sont encouragés à ouvrir un compte bancaire spécial *\$avoir* en banque et à cumuler des économies en vue d'obtenir des contributions jumelées, le tout pouvant ensuite servir à l'atteinte des buts qu'ils se sont fixés. Comme pour d'autres programmes de CID, la plupart des participants reçoivent parallèlement de l'assistance leur permettant d'accroître leurs aptitudes en gestion financière. Les activités principales de *\$avoir* en banque consistent donc à ouvrir un compte *\$avoir* en banque, à épargner pour obtenir des crédits jumelés, à participer à des séances de formation en gestion financière et à réclamer, ou encaisser, des crédits jumelés. De plus, la plupart des participants ont accès à des services de gestion de cas.

La présente section renferme des observations préliminaires sur la mesure dans laquelle les participants ouvrent des comptes, sur les sommes épargnées et les habitudes à cet égard, sur la participation aux séances de formation en finances, ainsi que sur les montants et la fréquence des encaissements. Des résultats distincts sont présentés pour chacune des trois études décrites dans le rapport. L'étude expérimentale englobe les participants de Toronto, de Halifax ou de Vancouver qui ont été assignés de façon aléatoire au groupe *\$avoir* en banque ou *\$avoir* en banque-plus — la présente section ne traite pas des membres du groupe témoin puisqu'ils ne peuvent ouvrir un compte *\$avoir* en banque et ne sont admissibles à aucun des autres avantages offerts aux membres des autres groupes de participants au programme. L'étude non expérimentale comprend tous les participants des sept autres sites, dont jusqu'à 25 % sont prestataires d'aide sociale. Enfin, l'étude de l'aide sociale se rapporte aux prestataires d'aide sociale de Vancouver, de Halifax et de Toronto qui sont exclus de l'étude expérimentale.

### OUVERTURE D'UN COMPTE \$A VOIR EN BANQUE

Les premières étapes de l'ouverture d'un compte *\$avoir* en banque commencent peu après que les candidats sont acceptés comme des participants ayant accès aux avantages de *\$avoir* en banque. Les participants à *\$avoir* en banque doivent d'abord assister à une séance d'orientation<sup>20</sup>. Là, ils reçoivent toute l'information nécessaire pour ouvrir un compte ainsi qu'une lettre les présentant à l'institution bancaire comme participant à *\$avoir* en banque. Après avoir reçu cette lettre, les participants peuvent se rendre dans n'importe quelle succursale de RBC Banque Royale de leur communauté pour ouvrir leur compte<sup>21</sup>. La première mesure clé de la participation au programme est donc la mesure dans laquelle les participants ouvrent un compte *\$avoir* en banque.

<sup>20</sup>Dans certains sites secondaires, l'orientation s'est déroulée en même temps que la séance d'inscription.

<sup>21</sup>À Winnipeg, les participants ouvrent leur compte à l'Assiniboine Credit Union. À Montréal, les participants peuvent ouvrir leur compte à la RBC Banque Royale ou à la Caisse d'économie Desjardins.

Dans l'ensemble, un pourcentage très élevé de participants de tous les groupes ont ouvert un compte bancaire. En effet, environ 86 % des participants inscrits avant la fin de juin 2003 avaient ouvert un compte à la fin de juillet 2003. Comme le montre le tableau 7, 89 % des participants à l'étude expérimentale et 85 % des participants aux sites secondaires ont ouvert un compte. Le taux d'ouverture de comptes chez les participants prestataires d'aide sociale aux sites principaux est nettement plus faible, soit 72 %<sup>22</sup>.

**Tableau 7 : Activités d'épargne des participants — Proportion ayant ouvert un compte *Savoir* en banque et temps écoulé avant l'ouverture d'un compte**

	Étude expérimentale	Étude non expérimentale	Étude de l'aide sociale
Nombre total de participants	1 683	970	224
Ont ouvert un compte (%)	89	85	72
Temps écoulé avant l'ouverture du compte (jours) <sup>a</sup>	32	27	34

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

**Notes :** Comprend les participants qui ont commencé le programme le ou avant le 30 juin 2003 et qui avaient ouvert un compte au 31 juillet 2003.

Le temps écoulé avant l'ouverture d'un compte correspond au temps moyen entre la date de la lettre d'acceptation et la date à laquelle le compte a été ouvert.

<sup>a</sup>Jours civils.

Bien que les participants dans la plupart des sites aient jusqu'à deux ans pour ouvrir leur compte bancaire et commencer à épargner, ils ont choisi d'ouvrir leur compte dans un délai relativement court. En moyenne, les participants prennent environ un mois à ouvrir un compte à partir de la date de la lettre les avisant de leur acceptation.

De façon générale, deux facteurs principaux expliquent les délais d'ouverture d'un compte *Savoir* en banque. Premièrement, certains participants n'ont pas tenté d'ouvrir un compte parce que leurs circonstances personnelles ont changé depuis qu'ils ont présenté une demande de participation à *Savoir* en banque ou parce qu'ils n'ont pas encore fait l'effort d'ouvrir le compte. Deuxièmement, RBC Banque Royale a rejeté la demande d'un petit nombre de participants désireux d'ouvrir un compte *Savoir* en banque<sup>23</sup>. Les prochains rapports aborderont cette question en profondeur.

<sup>22</sup>Les données sur l'épargne et l'ouverture de comptes sont tirées du Système d'information sur la gestion du projet (SIGP). Au moment de rédiger le présent rapport, l'ensemble de données du SIGP comportait un nombre d'erreurs relativement faible influant sur environ 3 % des participants aux sites principaux. Par conséquent, il se peut qu'on ait légèrement sous-estimé, dans le présent rapport, le nombre total de comptes ouverts et la valeur des sommes déposées. Des représentants bancaires travaillent avec le personnel du projet à corriger ces problèmes avant la parution du prochain rapport de recherche.

<sup>23</sup>RBC Banque Royale a appliqué à l'ouverture des comptes *Savoir* en banque son processus de vérification habituel. Les créances échues ou « radiées » dans le passé expliquent la plupart des refus par la banque d'ouvrir un compte. Depuis l'adoption de la nouvelle législation à l'automne 2003, le processus d'ouverture de comptes a été modifié, ce qui devrait éliminer bon nombre de ces obstacles pour les participants.

## ÉPARGNE CONTRE CRÉDITS JUMELÉS

Les données préliminaires révèlent que les participants économisent des sommes importantes afin de profiter des crédits jumelés. Dans l'ensemble, les participants ayant ouvert un compte économisent en moyenne 54 \$ par mois. Cependant, comme le montre le tableau 8, les moyennes d'épargne mensuelles varient considérablement entre les participants à l'étude expérimentale et ceux à l'étude non expérimentale. En moyenne, les participants à l'étude expérimentale économisent 66 \$ par mois, tandis que ceux des sites secondaires économisent 38 \$. La disparité démographique chez les participants d'un site à l'autre peut expliquer en partie ces différences. De plus, l'application de paramètres méthodologiques différents dans certains sites secondaires peut entraîner une certaine variation de l'épargne moyenne. Par exemple, pour un même montant de crédits jumelés, les participants de Montréal ont moins à épargner que les participants des sites principaux, car ils reçoivent cinq dollars pour chaque dollar d'épargne.

**Tableau 8 : Activités d'épargne des participants ayant ouvert un compte — mois d'épargne actifs et montants d'épargne mensuelle**

	Étude expérimentale	Étude non expérimentale	Étude de l'aide sociale
Participants ayant ouvert un compte	1 500	825	162
Moyenne des mois d'épargne actifs (%)	69	59	53
Épargne mensuelle nette moyenne (\$)	66	38	31

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

Notes : Le tableau est fondé sur les mouvements de compte jusqu'au 31 juillet 2003 et inclut les participants qui ont entrepris le programme le ou avant le 30 juin 2003.

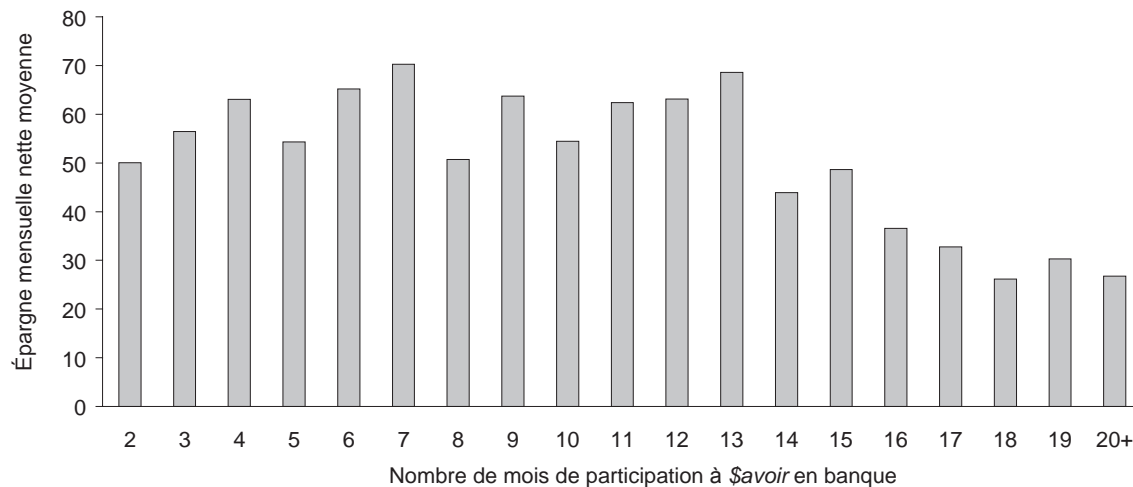
Un mois d'épargne actif est un mois où le solde à la fin du mois est d'au moins 10 \$ supérieur au solde au début du mois. La moyenne des mois d'épargne actifs est établie à partir du quotient du nombre de mois d'épargne actifs divisé par le nombre de mois de participation à *Savoir* en banque. L'épargne mensuelle nette moyenne est calculée ainsi : 1) l'épargne totale brute chez les participants ayant ouvert un compte est établie à partir de la somme des montants déposés au compte *Savoir* en banque depuis l'inscription; 2) l'épargne totale nette est calculée à partir de la soustraction du total des retraits non jumelés depuis l'inscription de l'épargne brute (les retraits de montants épargnés avec crédits jumelés ne sont pas déduits de l'épargne totale dans ce calcul); 3) l'épargne mensuelle nette moyenne est calculée en divisant l'épargne nette totale par le nombre de mois depuis l'inscription.

En misant sur une épargne accrue, *Savoir* en banque vise à encourager les participants à épargner de façon régulière. Pour ce faire, il exige des participants qu'ils cumulent un minimum de 12 mois d'épargne actifs avant d'avoir accès à leurs crédits jumelés<sup>24</sup>. Le tableau 8 montre que pour l'étude expérimentale, le participant moyen qui a ouvert un compte a cumulé un mois d'épargne actif pour 69 % des mois totaux disponibles depuis son inscription. Dans l'étude non expérimentale, la moyenne est légèrement plus faible, les participants ayant accumulé un mois d'épargne actif pour 59 % des mois disponibles.

La figure 2 montre la moyenne des montants d'épargne mensuelle par rapport au nombre de mois s'étant écoulés à partir du moment où les participants titulaires d'un compte ont été admis. Elle révèle que les participants économisent en moyenne de 50 \$ à 70 \$ par mois durant la période comprise entre le deuxième et le treizième mois après l'inscription. Cette moyenne d'épargne mensuelle est considérablement inférieure chez les participants admis au projet depuis plus de 13 mois.

<sup>24</sup>Un « mois d'épargne actif » se définit comme un mois au cours duquel un montant net d'au moins 10 \$ a été déposé au compte *Savoir* en banque.

**Figure 2 : Épargne mensuelle nette moyenne des participants à *Savoir* en banque titulaires d'un compte, par nombre de mois de participation à *Savoir* en banque**



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

**Notes :** Comprend les participants qui ont entrepris le projet avant le 30 juin 2003 et qui ont ouvert un compte le ou avant le 31 juillet 2003.

Le nombre de mois de participation à *Savoir* en banque correspond au nombre de mois écoulés entre la date de commencement du projet par le participant et le 31 juillet 2003.

Dans cette figure, les participants sont divisés en cohortes d'après le nombre de mois de participation à *Savoir* en banque. L'épargne mensuelle nette moyenne est calculée séparément pour chaque groupe. Le lecteur se reportera aux notes du tableau 8 pour obtenir une description de ce que l'on entend par épargne mensuelle nette moyenne.

On peut s'attendre à ce que la moyenne de l'épargne mensuelle nette enregistrée après le treizième mois chute parce que certains participants économisent de manière relativement rapide. Par exemple, un certain nombre de ceux qui participent au projet depuis 20 mois ont peut-être atteint leur objectif d'épargne après les 12 premiers mois et n'auraient donc pas contribué énormément à leurs économies après la première année.

Globalement, les participants ont pu gagner un montant important de crédits jumelés grâce à leur épargne. Au mois de février 2004, les participants avaient économisé par eux-mêmes 2,3 millions de dollars en tout. En retour, ils ont gagné 7 millions de dollars en crédits jumelés, pour un total de 9,3 millions de dollars en épargne et en crédits.

## **PARTICIPATION À DES SÉANCES DE FORMATION EN GESTION FINANCIÈRE**

Les programmes de comptes individuels de développement (CID) exigent généralement des participants qu'ils assistent à des séances de formation en gestion financière (FGF). Comme pour d'autres programmes de CID, la plupart des participants à *Savoir* en banque doivent assister à de telles séances. Par ailleurs, tous les participants du groupe *Savoir* en banque-plus aux sites principaux et tous les participants aux études non expérimentale et de l'aide sociale doivent participer à des séances de FGF.

Les trois sites principaux, de même que Kitchener–Waterloo, Digby et Montréal, offrent un programme commun appelé programme de formation *Savoir* en banque. Ce programme a été conçu précisément pour le projet *Savoir* en banque par la société Prior



Learning Assessment Centre, en consultation avec SEDI (Social and Enterprise Development Innovations) et des organismes locaux de prestation de services. Il mise considérablement sur les principes d'évaluation et de reconnaissance des acquis (ERA) en encourageant les participants à identifier et à documenter leurs compétences préexistantes et leurs attributs, ainsi que les obstacles qui les empêchent d'atteindre leurs objectifs d'épargne et de formation.

Les agents locaux de prestation de services de Calgary, de Winnipeg, de Grey–Bruce et de Fredericton utilisent chacun des programmes qu'ils ont eux-mêmes conçus. Bien qu'il y ait des variations, les programmes comprennent plusieurs volets communs à tous les sites, dont les suivants : information et conseils sur le budget; techniques d'épargne; utilisation du crédit; détermination d'un but. Le programme de formation *Savoir* en banque dure 15 heures, tandis que la durée des programmes conçus à l'échelle locale varie de 15 à 30 heures. Par souci de commodité, toutes les séances de formation, y compris le programme de formation *Savoir* en banque, sont appelées séances de FGF dans le présent rapport.

Selon la méthodologie de recherche pour l'étude expérimentale, les participants à *Savoir* en banque-plus devaient assister à des séances de FGF — le taux de participation doit être raisonnablement élevé pour permettre d'estimer l'amplitude de tout impact différentiel attribuable à la FGF. À la fin de juillet 2003, le taux de participation chez les participants à *Savoir* en banque-plus aux sites principaux ne répondait pas encore aux attentes. Comme l'indique le tableau 9, seulement 50 % des participants à *Savoir* en banque-plus aux sites principaux qui avaient été admis avant mai 2003 s'étaient présentés à au moins une séance de FGF. Par contre, dans les autres sites, 80 % des participants avaient assisté à au moins une séance.

**Tableau 9 : Participation aux séances de formation en gestion financière**

	Étude expérimentale <sup>a</sup>	Étude non expérimentale	Étude de l'aide sociale
<b>Participants ayant commencé avant mai 2003</b>	731	867	223
A assisté à quelques séances de FGF (%)	50	80	69
A assisté à plus de 9 heures de FGF (%)	39	70	49
Heures moyennes de présence <sup>b</sup>	13	15	12
<b>Participants ayant commencé avant février 2003</b>	566	767	211
A assisté à quelques séances de FGF (%)	54	84	71
A assisté à plus de 9 heures de FGF (%)	43	74	51
Heures moyennes de présence <sup>b</sup>	13	15	12

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

**Notes :** Comprend la FGF prise le ou avant le 31 juillet 2003.

<sup>a</sup>Cette colonne n'englobe que les participants à *Savoir* en banque-plus, le seul groupe expérimental recevant une FGF.

<sup>b</sup>Les heures moyennes de présence sont établies à partir de la moyenne chez les participants ayant assisté à quelques séances de FGF.

Jusqu'au milieu de 2003, il fallait plus de temps que prévu pour fixer la date de la première séance de FGF aux participants à *Savoir* en banque-plus aux sites principaux — en moyenne, quatre mois s'étaient écoulés avant que l'on fixe la date de leur première séance. Les résultats reproduits au tableau 9 tiennent compte de ces délais — chez les

participants admis avant février 2003, les taux de participation augmentent de façon marginale seulement à 54 % chez les participants du groupe *Savoir* en banque-plus aux sites principaux. La participation est plus forte chez les participants aux études non expérimentale et de l'aide sociale.

Cependant, dès que les participants avaient entamé leur formation, ils la suivaient d'habitude jusqu'au bout. Comme le montre le tableau 9, les participants du groupe *Savoir* en banque-plus aux sites principaux qui avaient assisté à au moins une séance avaient enregistré en moyenne 13 heures de formation à la fin de juillet 2003<sup>25</sup>.

Le fait que le taux de participation soit inférieur aux attentes s'explique en partie par le fait que le recrutement était une préoccupation majeure au moins jusqu'au milieu de 2003, en conséquence de quoi l'organisation et la prestation des séances de FGF étaient considérées comme moins prioritaires. L'étape du recrutement étant maintenant terminée, les organismes locaux de prestation de services consacrent plus de temps à l'animation de ces séances. Le prochain rapport sur la mise en œuvre de *Savoir* en banque traitera plus en profondeur de la formation en gestion financière et mettra à jour les taux de participation.

## GESTION DE CAS

Tous les participants au projet *Savoir* en banque ont droit à un minimum d'assistance — ou de gestion de cas — de la part des organismes locaux de prestation de services. Ces services de gestion de cas comprennent une sensibilisation initiale aux règles et aux exigences du projet; la production d'un relevé mensuel montrant les dépôts et les retraits portés au compte bancaire *Savoir* en banque; de l'aide entourant les procédures de réclamation des crédits jumelés accumulés; des réponses aux interrogations des participants sur divers aspects de *Savoir* en banque.

En plus de la FGF, tous les participants du groupe *Savoir* en banque-plus aux sites principaux, ainsi que tous les participants aux études non expérimentale et de l'aide sociale, ont droit à des services de gestion de cas plus complets. Selon les plans de recherche et de mise en œuvre, les organismes locaux de prestation de services doivent fournir les services de gestion de cas d'une manière proactive et non attendre que les participants communiquent avec eux. Dans le cadre de ce processus, les organismes locaux sont censés demeurer en contact avec les participants afin de les encourager à ouvrir un compte. Ils doivent aussi suivre leurs habitudes d'épargne et les contacter s'ils estiment qu'un encouragement supplémentaire est nécessaire.

Jusqu'ici, les organismes locaux de prestation de services n'ont pas, de façon constante, initié d'efforts importants de gestion de cas en ce qui a trait aux dépôts non faits. Dans bien des cas, l'intensité des efforts destinés au recrutement a laissé peu de temps pour assurer des services actifs de gestion de cas.

---

<sup>25</sup>La moyenne plus élevée calculée pour l'étude non expérimentale — 15 heures — est probablement attribuable à la durée des séances, plus longue dans certains sites secondaires.

## ENCAISSEMENT DES FONDS

À mesure que les économies des participants s'accumulent, les crédits jumelés sont détenus en fiducie plutôt que d'être déposés directement dans les comptes des participants. Lorsqu'ils sont prêts à utiliser leurs fonds jumelés pour des cours, de la formation ou pour démarrer une petite entreprise, les participants doivent présenter une demande d'encaissement à l'organisme local de prestation de services. Une fois cette demande approuvée, SEDI émet un chèque au fournisseur des biens ou services approuvés que le participant entend acquérir.

À la fin de juillet 2003, 124 participants avaient encaissé des fonds au moins une fois. En tout, 292 chèques ont été émis au nom des participants, ce qui donne une moyenne de 2,4 chèques par personne ayant utilisé des fonds. En moyenne, l'épargne personnelle et les crédits combinés totalisaient 2 716 \$, ce qui est de loin inférieur au maximum disponible pour ceux qui ont épargné le montant maximal. Comme le montre le tableau 10, les participants à l'étude expérimentale aux sites principaux ont fait en moyenne 1,8 encaissement, comparativement à 2,7 encaissements chez les participants des autres sites. Cette différence est probablement attribuable en partie à la durée de la participation à *Savoir* en banque pour chaque type de site — les participants des sites secondaires ont fait partie du projet en moyenne trois mois de plus.

**Tableau 10 : Activités d'encaissement des participants : nombre de participants ayant encaissé des fonds, nombre moyen d'encaissements et somme moyenne encaissée**

	Étude expérimentale	Étude non expérimentale	Étude de l'aide sociale
Nombre de participants inscrits depuis au moins 12 mois <sup>a</sup>	383	492	153
Nombre de participants ayant encaissé des fonds	43	66	15
Nombre moyen d'encaissements <sup>b</sup>	1,8	2,7	2,5
Somme moyenne encaissée (\$) <sup>c</sup>	2 573	2 819	2 676

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

**Notes :** Le tableau comprend les encaissements approuvés le ou avant le 31 juillet 2003.

<sup>a</sup>Au 31 juillet 2003.

<sup>b</sup>Par participant ayant encaissé des fonds.

<sup>c</sup>Par participant ayant encaissé des fonds (économies personnelles et crédits jumelés).

Le fait que plus de deux chèques ont été émis pour chaque participant ayant encaissé des fonds est probablement lié à la manière dont le processus d'encaissement est administré et, peut-être, à la préférence de certains participants de dépenser leur épargne et leurs crédits graduellement, à mesure qu'ils tentent d'atteindre leurs buts. Chaque fois qu'un participant a besoin d'un chèque pour l'un des buts admissibles, il doit présenter par écrit une demande distincte d'encaissement. Il est possible que plus d'un chèque soit nécessaire pour un usage particulier — par exemple, un chèque pour les frais d'inscription à un collège communautaire et un autre pour les manuels et les fournitures. Les participants peuvent utiliser jusqu'à 50 % de leurs économies et crédits jumelés, jusqu'à concurrence de 1 500 \$, pour des appuis à l'apprentissage comme des manuels,

des ordinateurs et des fournitures scolaires. À la fin de juillet 2003, les appuis à l'apprentissage comptaient pour près de 30 % des 292 encaissements.

Les participants peuvent aussi avoir besoin de plusieurs chèques pour remettre au même fournisseur deux versements ou plus sur une période précise — par exemple, les universités exigent une série de chèques à l'avance pour plusieurs semestres de cours. Du point de vue opérationnel, le nombre moyen relativement élevé d'encaissements s'est révélé un lourd fardeau administratif pour les participants et le personnel du projet.

Les encaissements totaux présentés ici sont préliminaires — les participants ont trois ans pour épargner et un an de plus pour réclamer leurs crédits jumelés. À la fin de juillet 2003, 337 952 \$ en économies personnelles et crédits jumelés avaient été utilisés à des fins admissibles. À mesure que le projet progressera, le total des crédits jumelés encaissables devrait croître plus rapidement. Le nombre moyen d'encaissements par participant devrait augmenter, bon nombre de participants disposant encore de fonds qu'ils pourront utiliser dans l'avenir.

## Point de vue des participants à *\$avoir* en banque

À l'automne 2002, durant la période de recrutement, plusieurs participants ont été invités à des séances de discussion de groupe visant à recueillir leurs idées sur des aspects importants de *\$avoir* en banque. Les discussions portaient essentiellement sur les questions entourant le recrutement. En particulier, on voulait mieux comprendre ce qui motivait une personne à faire une demande de participation à *\$avoir* en banque et, peut-être plus encore, étudier les raisons pour lesquelles une personne décidait de ne pas présenter de demande. Pour ce faire, certaines des personnes qui avaient initialement montré un intérêt à l'égard de *\$avoir* en banque, mais qui avaient décidé de ne pas présenter de demande ont été invitées à participer aux groupes de discussion<sup>26</sup>.

En plus de la question du recrutement, on a également demandé aux participants assignés au groupe *\$avoir* en banque-plus de témoigner sur divers aspects de leur expérience relative à *\$avoir* en banque, y compris les séances de formation en gestion financière auxquelles ils ont participé et les services de gestion de cas auxquels ils étaient admissibles. D'autres aspects importants, certains ayant trait à l'épargne et à la réclamation des crédits jumelés, ont été exclus des séances de discussion de groupe parce que la mise en œuvre était encore trop récente à ce moment.

Chez presque tous les participants à *\$avoir* en banque, cette possibilité d'améliorer leur vie était enthousiasmante. Toutefois, lorsqu'elles tentent d'améliorer leur situation personnelle, de nombreuses personnes à faible revenu sont confrontées à des obstacles de taille. Les participants ont trouvé des moyens de surmonter ces obstacles afin de pouvoir faire une demande d'inscription.

On dénombre cependant beaucoup de personnes chez qui l'attrait de *\$avoir* en banque n'a pas suffi à les motiver à prendre des mesures pour améliorer leurs perspectives d'avenir en participant au programme. Contrairement à la plupart des participants à *\$avoir* en banque, dont les buts personnels sont plus précis, les non-participants étaient moins enclins à définir des buts personnels clairs aux séances de discussion de groupe. Pour eux, les avantages que présentait *\$avoir* en banque étaient éclipsés par les difficultés et les obstacles qu'ils percevaient dans leur vie. De plus, certains non-participants ont vu le processus de demande de participation comme un irritant, élément qui a mené à leur décision de ne pas présenter de demande.

Durant les entretiens des groupes de discussion, bon nombre des participants ont indiqué que les séances de formation leur avaient fourni l'occasion de partager leurs expériences avec d'autres participants et qu'elles les avaient aidés dans leurs efforts pour atteindre leurs objectifs d'épargne. Les participants sont heureux de l'assistance fournie

---

<sup>26</sup>En tout, 102 participants et candidats potentiels ont assisté à 12 séances de discussion de groupe tenues à Vancouver, à Calgary, à Toronto, à Halifax et à Digby.

par les organismes locaux de prestation de services et du professionnalisme affiché par leur personnel dans la prestation de ces services. Les sections qui suivent reprennent les observations formulées par des participants lors des séances de discussion de groupe.

### **Possibilités offertes par \$avoir en banque**

Chez les personnes les plus motivées à améliorer leurs perspectives d'avenir par l'acquisition de connaissances et de compétences supplémentaires, ou le démarrage de leur propre entreprise, \$avoir en banque est perçu comme une occasion rare.

*« Cela m'a paru comme une très bonne affaire. Qui refuserait d'économiser un dollar pour en obtenir trois en échange? »*

*« J'ai pensé que l'investissement pourrait être profitable. J'ai vu que cela pourrait représenter pour moi une bonne occasion de démarrer ma propre entreprise. »*

*« Lorsque je suis arrivée<sup>27</sup> au Canada, des amis m'ont dit qu'il fallait étudier pour pouvoir s'établir ici, parce qu'un diplôme obtenu dans ton pays d'origine n'est pas reconnu ici; il faut avoir fait des études au Canada. Lorsque j'ai appris que \$avoir en banque me permettrait d'étudier, que je paierais le quart des frais et que le programme me verserait 4 500 \$, j'ai pensé que c'était une bonne occasion, une chance pour moi. »*

*« Ce qui m'a motivée, c'est que j'ai fait le saut il y a trois ans et demi pour retourner aux études et je suis maintenant dans le domaine du travail social. Je pourrai réellement poursuivre mes études, parce qu'étant étudiants tous les deux (conjoint), ce n'est pas facile financièrement. La lumière au bout du tunnel est donc plus vive. Je suis pas mal certaine d'obtenir mon grade supérieur et de devenir ainsi plus intéressante pour les employeurs; cela me donnera une petite longueur d'avance. »*

### **Obstacles perçus : objectifs incertains**

Les non-participants ont mentionné l'absence d'un objectif d'épargne précis comme raison de ne pas présenter de demande de participation à \$avoir en banque. Lorsqu'on leur a demandé pourquoi ils n'avaient pas fait de demande d'inscription, certains ont répondu que les objectifs d'épargne établis par \$avoir en banque les intéressaient peu, alors que d'autres se sont dits incertains quant à leurs propres buts. Ils ne voyaient donc pas les avantages du projet et ne considéraient pas que cela valait la peine de s'inscrire.

*« Je n'étais pas vraiment sûre de quand je voulais retourner aux études; j'imagine que c'est principalement pour cette raison que je ne me suis pas inscrite. »*

*« J'étais intéressée à retourner aux études, mais je ne croyais pas que cela changerait ma vie immédiatement. Je ne savais pas vraiment si je retournerais aux études dans deux ou trois ans et je ne pouvais le prévoir. Étant nouvellement arrivée au Canada, je croyais qu'il était préférable d'acquérir d'abord de*

<sup>27</sup>Par souci de simplicité, les citations des participants aux séances de discussion de groupe sont au féminin car une majorité de femmes ont assisté à ces séances.

*l'expérience pratique, comme faire du bénévolat dans un domaine qui m'intéresserait, plutôt que d'aller à l'école. J'hésitais sur ce point. J'ai cessé de penser aux études parce que je croyais que cela retarderait mon acquisition d'expérience pratique. Je ne sais toujours pas ce qui est le mieux, les deux sont importants. »*

*« J'ai envisagé toutes les possibilités qui pourraient s'offrir à une personne de mon âge. J'ai 55 ans, donc je ne suis pas tellement employable, même en ville. J'avais la vague idée d'essayer de me recycler, mais je n'avais aucun plan. »*

### **Obstacles perçus : problèmes personnels**

Pour bon nombre de non-participants, *Savoir* en banque s'est présenté à un moment où ils éprouvaient du stress en raison des exigences de leur vie mouvementée, de leur instabilité financière, de problèmes de santé et de responsabilités familiales qui les drainaient mentalement, physiquement et sur le plan affectif. Pour ces personnes, l'effort pour s'inscrire à *Savoir* en banque en était un de trop. Plusieurs ont dit que, bien qu'ils aient considéré *Savoir* en banque comme une occasion, c'était une démarche qu'ils ne pouvaient pas entreprendre à ce moment de leur vie.

*« On éprouve un sentiment de désespoir à l'idée d'être âgée et sans emploi. On n'est pas encouragée à entreprendre quoi que ce soit à moins d'avoir la certitude d'obtenir un avantage en bout de ligne. Le simple fait de survivre demande déjà tant d'énergie. »*

*« Certaines choses sont arrivées dans ma famille et nous étions en crise. Cela nous a pris six mois à nous en remettre, et un an plus tard, nous essayons encore de placer notre vie sur la bonne voie. Tout le reste est mis en veilleuse. C'était difficile à ce moment de mener une vie normale, et c'est toujours le cas. J'ai deux enfants de 4 ans, et notre vie à nous deux est très mouvementée. Nous essayons tranquillement de reprendre notre vie en main. Si j'avais la possibilité de participer maintenant à *Savoir* en banque, je la saisirais certainement parce que je crois que c'est une excellente idée. Mais comme je l'ai déjà dit, cela ne semble pas possible. »*

*« Je venais de perdre ma mère et j'étais affligée par le deuil. J'ai dû aller en cour pour pouvoir demeurer dans la maison qui appartenait à ma mère. Il y avait plusieurs choses qui arrivaient dans ma vie et je ne pouvais m'occuper de quelque chose comme *Savoir* en banque. »*

### **Obstacles perçus : exigences du projet**

Les non-participants se sont dits irrités par la quantité et le type d'information exigée dans le formulaire d'inscription à *Savoir* en banque. Pour certains, fournir leur déclaration de revenus allait à l'encontre de leurs principes. Pour d'autres, c'était la longueur du formulaire qui posait problème. Plusieurs personnes ont mentionné qu'elles avaient trouvé les exigences décourageantes et que cela les avait amenées à ne pas poursuivre le processus d'inscription.

D'autres participants aux groupes de discussion ont indiqué qu'ils n'étaient pas admissibles principalement en raison du montant de leurs actifs. Ils ont été grandement déçus de ne pas pouvoir participer à un projet qui, selon eux, les aurait aidés à épargner pour atteindre leurs objectifs futurs. Bon nombre des non-participants possédaient des lacunes quant à *Savoir* en banque ou n'en avaient pas bien saisi les exigences. Bien qu'il soit compréhensible que les non-participants aient été probablement peu motivés à connaître tous les aspects du projet, il est possible que le fait qu'ils aient été mal informés ait joué dans leur décision de ne pas s'inscrire.

*« Je me souviens que la demande d'inscription était abominablement compliquée, très restrictive et comprenait beaucoup de dispositions. Dès le départ, remplir le formulaire était au-delà de mes capacités. »*

*« Ce n'est pas que je ne suis pas capable de comprendre ou de lire un formulaire. Après tout, on en remplit des tonnes de formulaires. Mais celui-là était trop indiscret. Comme je l'ai déjà mentionné, je me trouvais cynique parce que j'ai pensé : c'est ça, il faut pratiquement donner sa chemise avant de pouvoir obtenir de l'aide de ce projet. »*

*« Je crois que ce projet devrait limiter les revenus et non l'épargne parce que, oui, nous avons tous de faibles revenus, mais nous avons des économies parce que nous sommes à faible revenu. Si nous n'avons pas d'économies, alors nous devons demander de l'aide sociale, mais nous ne voulons pas faire ça; nous avons donc besoin de nos économies. Ce projet impose des limites strictes quant aux économies. Nous sommes seulement autorisés à avoir 3 000 \$, donc c'est difficile pour nous. Nous sommes à faible revenu et c'est sur ça, je crois, que l'on devrait mettre l'accent. C'est cet aspect qui devrait être important. »*

*« Je croyais qu'on obtenait l'argent et qu'on pouvait l'utiliser à notre guise. Mais j'ai ensuite compris qu'ils contrôlaient la façon dont on le dépensait. En fait, ils le dépensent pour vous. Je n'aurais eu aucun contrôle sur la façon dont l'argent aurait été dépensé. »*

## **Formation en gestion financière et gestion de cas**

La plupart des participants à *Savoir* en banque-plus ont parlé positivement de la formation en gestion financière. Partager son expérience avec d'autres personnes qui vivent une situation semblable, réfléchir sur son comportement d'épargne et de dépense, établir un portefeuille et améliorer sa façon d'établir un budget personnel ont été vus comme des éléments utiles de la formation. Plusieurs participants ont aussi apprécié le soutien témoigné par les pairs grâce auquel ils ont pu partager leurs expériences d'épargne, échanger de l'information sur leur vie et, en général, s'appuyer les uns les autres dans leurs tentatives visant à atteindre leurs objectifs d'épargne.

*« Je viens d'entamer ma première journée de formation en gestion financière. On a parlé de notre attitude face à l'épargne et aux gains financiers, ainsi que des aspects psychologiques et sociaux. On a fait beaucoup d'analyse, de remue-ménages et d'échanges. J'ai beaucoup aimé ça. »*



*« Je sais comment faire un budget — mais je remets toujours ça à plus tard. Elle<sup>28</sup> nous a donné des modèles à utiliser pour commencer à faire notre budget et cela m'a beaucoup aidée. Quand on est jeune, on vit d'une paye à l'autre et en bout de ligne, on ne sait pas où est allé notre argent. »*

*« Les membres du groupe étaient plus importants que le programme. Pour moi, l'argent était secondaire par rapport au groupe et cela m'a amenée à prendre conscience de beaucoup d'aspects de ma vie. La quantité d'argent n'allait pas nécessairement changer ma vie; c'est moi qui devais le faire. Ça m'a donc aidée à prendre conscience de moi-même, de la personne que j'étais et de celle que je suis devenue. Cela a fait une grande différence. »*

*« Elle a été tellement incroyable. Si personne ne pouvait me conduire au cours ou à la réunion, elle venait me chercher chez moi. Durant les séances de formation, mon bébé avait deux mois et elle l'amenait faire une promenade dans le couloir pour que je puisse rester en classe et participer au cours. Elle m'appelle toujours si elle apprend quelque chose qui pourrait m'intéresser. Elle vient de m'écrire une lettre dans laquelle elle me dit qu'elle m'a inscrite à une conférence sur les affaires et les femmes; et elle a contacté des gens pour que je puisse y participer sans frais. Elle a été incroyablement utile. Elle est tout simplement merveilleuse. Son soutien m'a permis de croire que je pourrais y arriver. »*

*« L'incitatif, c'est que l'on sait qu'on a du soutien; on obtient le petit encouragement qui manque. Ils nous invitent toujours à appeler si on a un problème. Ça me prend parfois beaucoup d'encouragement, et d'une certaine façon, c'est vraiment bien. »*

---

<sup>28</sup>Une employée d'un organisme local de prestation de services.



## Conclusion

À la fin de 2003, le projet pilote *Savoir* en banque avait réussi à atteindre de très près son objectif global de recrutement, après sept mois de prolongation de la période de recrutement dans deux des sites principaux. En dépit des généreux incitatifs, une faible proportion de la population admissible s'est inscrite au programme après quelque deux années d'efforts intensifs déployés par les organismes locaux qui assurent la prestation de *Savoir* en banque dans les 10 sites. Selon les estimations formulées dans le présent rapport, jusqu'à 5 % de la population admissible aurait fait une demande d'inscription si *Savoir* en banque avait été mieux connu.

*Savoir* en banque est beaucoup plus attrayant pour certains groupes de la population à faible revenu. Ceux qui sont prêts à apporter à leur vie des changements susceptibles d'être facilités par *Savoir* en banque et qui sont à même de profiter de ces avantages sont plus enclins à s'inscrire. Cela semble être le cas principalement des immigrants récents, bien que d'autres personnes ayant une bonne scolarité, un emploi et des revenus plus élevés soient plus susceptibles de présenter une demande de participation.

Il est encore beaucoup trop tôt dans l'évolution de *Savoir* en banque pour formuler des conclusions sur les résultats prévus des habitudes d'épargne individuelles, les investissements des participants dans des activités liées aux buts approuvés ou les impacts à long terme sur leur emploi et leurs gains éventuels. Toutefois, des indices préliminaires suggèrent que les personnes à faible revenu ayant très peu d'avoirs financiers peuvent cumuler et cumuleront des économies importantes, compte tenu de leurs circonstances personnelles.

Avec la fin du recrutement, *Savoir* en banque vient de franchir une première étape importante. À partir d'ici, ce sont les actions des participants et des membres du groupe témoin qui révéleront si *Savoir* en banque peut faire une différence. Les observations présentées dans le présent rapport reposent sur des données préliminaires recueillies à mesure que les participants se sont inscrits au programme et ont commencé à entreprendre des démarches visant à faciliter l'atteinte de leurs buts. À mesure qu'ils progresseront, la recherche portera sur le suivi de leurs activités, la précision des observations préliminaires formulées dans le présent rapport et l'examen des hypothèses fondamentales sur lesquelles repose le projet pilote *Savoir* en banque.

Le présent document est le premier d'une série de rapports de recherche qui seront publiés jusqu'à la fin du projet, en 2009. Un rapport de mise en œuvre, le prochain de la série, examinera en profondeur les activités de conception et de mise en œuvre de *Savoir* en banque. Le rapport de mise en œuvre devrait paraître moins d'un an après la publication du présent ouvrage. Les autres rapports dévoileront les résultats à plus long terme et les impacts qui se produiront d'ici la fin de l'initiative.



## 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)

*New Evidence From the Self-Sufficiency Project on the Potential of Earnings Supplements to Increase Labour Force Attachment Among Welfare Recipients* (publié en anglais seulement), par Kelly Foley (février 2004).

*Employment, Earnings Supplements, and Mental Health: A Controlled Experiment* (publié en anglais seulement), par Pierre Cremieux, Paul Greenberg, Ronald Kessler, Philip Merrigan et Marc Van Audenrode (février 2004).

*Assessing the Impact of Non-response on the Treatment Effect in the Canadian Self-Sufficiency Project* (publié en anglais seulement), par Thierry Kamionka et Guy Lacroix (octobre 2003).

*Equilibrium Policy Experiments and the Evaluation of Social Programs* (publié en anglais seulement), par Jeremy Lise, Shannon Seitz et Jeffrey Smith (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 Tattre avec Liza Jimenez (octobre 2003).

*How Random Must Random Assignment Be in Random Assignment Experiments?* (publié en anglais seulement), par Paul Gustafson (février 2003).

*Do Earnings Subsidies Affect Job Choice? The Impact of SSP Supplement Payments on Wage Growth* (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?* (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 Tattre, 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'autofincent : 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* (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* (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 et 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*, 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* (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* (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?* (publié en anglais seulement), par Miles Corak et Wen-Hao Chen (novembre 2003).
- Seasonal Employment and Reliance on Employment Insurance: Evidence From the SLID* (publié en anglais seulement), par Shawn de Raaf, Costa Kapsalis et Carole Vincent (juin 2003).
- Employment Insurance and Geographic Mobility: Evidence From the SLID* (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* (publié en anglais seulement), par David Gray et Shawn de Raaf (novembre 2002).
- 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* (publié en anglais seulement), par Peter Hicks (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* (publié en anglais seulement), par Cathleen Johnson (janvier 2003).
- A Review of the Theory and Practice of Social Economy/Economie Sociale in Canada* (publié en anglais seulement), par William A. Ninacs avec le concours de Michael Toye (août 2002).

## **Études de nature économique**

- Fostering Adult Education: A Laboratory Experiment on the Efficient Use of Loans, Grants and Saving Incentives* (publié en anglais seulement), par Kate Johnson, Claude Montmarquette et Catherine Eckel (à paraître).
- Will the Working Poor Invest in Human Capital? A Laboratory Experiment* (publié en anglais seulement), par Catherine Eckel, Cathleen Johnson et Claude Montmarquette (février 2002).

## **Divers**

- 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).
- The Jobs Partnership Program Pilot: Pathways, Pitfalls, and Progress in the First Year* (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).