

L'utilisation des instruments de finance sociale par le secteur sans but lucratif

Tessa Hebb

Le 28 février 2012

Table des matières

Résumé	3
Introduction	5
Secteur sans but lucratif du Canada.....	5
Contexte du sondage.....	16
Méthodologie.....	16
Conclusions	17
Organismes sans but lucratif.....	18
Organismes de bienfaisance enregistrés	20
Entreprises sociales	24
Intermédiaires de finance sociale	27
Signification de la recherche	30
Limites.....	32
Conclusion.....	33
Annexe 1 : Liste des répondants.....	34
Annexe 2 : Instrument de sondage	36
Références	39
Remerciements	42

Résumé

- Le présent rapport s'appuie sur 41 entrevues menées en 2011-2012 auprès de représentants d'organismes sans but lucratif (OSBL), d'organismes de bienfaisance et d'entreprises sociales de même qu'auprès d'intermédiaires de finance sociale du Canada dans le but d'approfondir notre connaissance de l'utilisation qu'ils font des instruments de finance sociale. Il s'agit d'une étude qualitative fondée sur des questions semi-structurées et ouvertes et qui vise non pas à fournir un échantillon représentatif, mais plutôt à tirer des enseignements de l'expérience de ces organisations.
- Nous utilisons quatre sous-groupes afin de créer notre échantillon sélectif et dans le cadre de notre analyse des conclusions; il s'agit du secteur sans but lucratif, du secteur des organismes de bienfaisance enregistrés, du secteur des entreprises sociales et des intermédiaires de finance sociale.
- Nous présentons un examen de la documentation actuelle sur les instruments de finance sociale en mettant l'accent sur leur utilisation au Canada.
- Nous définissons la finance sociale de la façon suivante : « pratique consistant à investir du capital pour obtenir une répercussion sociale ou environnementale positive tout en générant un rendement financier ». Nous incluons aussi le revenu gagné comme source de financement social pour les OSBL quand le revenu gagné est tiré d'une activité sur le marché plutôt que d'un contrat de service avec le gouvernement.
- Les revenus tirés des contrats avec les gouvernements constituent une partie importante des revenus annuels des OSBL.
- Les organismes de bienfaisance enregistrés continuent de dépendre des subventions et des dons, qui sont leur principale source de revenus.
- Quelques OSBL et organismes de bienfaisance enregistrés sondés ont recours à des prêts ou à des marges de crédit. Aucun d'entre eux n'utilise de capitaux externes comme source de financement.
- La plupart des entreprises sociales utilisent des instruments de finance sociale comme le revenu gagné sur le marché, les prêts et les marges de crédit.

	Marge de crédit/prêt	Capitaux propres	Revenu d'entreprise sociale
6 OSBL		1	0
15 OSBL/ Organismes de bienfaisance		5	0
10 entreprises sociales		6	10

L'utilisation des instruments de finance sociale par le secteur sans but lucratif
Centre d'innovation communautaire de Carleton

- Les OSBL et les organismes de bienfaisance enregistrés considèrent que des subventions et des dons soutiendraient leur croissance future.
- Les entreprises sociales considèrent que des activités sur le marché soutiendraient la croissance future.
- Les intermédiaires de finance sociale considèrent l'expertise financière du secteur sans but lucratif comme un élément clé de son admissibilité à des prêts.

Introduction

Le secteur sans but lucratif joue un rôle important dans l'économie et la société canadiennes. Toutefois, le secteur voit sa durabilité grandement compromise en raison de la réduction du financement des donateurs et du gouvernement et de l'augmentation de la demande de la société (Scott, 2005; Phillips et coll., 2010; Phillips et Hebb, 2010). Pour surmonter les difficultés, nombre d'OSBL sont en train de diversifier leurs sources de revenus pour profiter d'un éventail de nouvelles possibilités. Parmi celles-ci, mentionnons la vente de biens et de services sur le marché, la création d'entreprises sociales et le fait de se tourner vers la finance sociale pour trouver de nouvelles sources de capitaux.

La finance sociale est une pratique consistant à investir du capital dans le but d'obtenir des répercussions sociales ou environnementales positives tout en générant un rendement financier (Groupe d'étude canadien sur la finance sociale, 2010). Parfois appelée « investissement d'impact », la finance sociale encourage des solutions sociales ou environnementales positives dans une mesure que l'aide purement philanthropique et l'investissement traditionnel ne peuvent pas égaler. Le terme « finance » fait allusion aux diverses méthodes de financement des organisations du secteur social. Le financement peut inclure le capital d'exploitation et de croissance, et il peut prendre diverses formes allant des subventions et des ventes aux investissements en capitaux propres, en passant par les prêts. L'objectif du présent rapport est de permettre une compréhension approfondie de l'étendue et de la portée des nouvelles possibilités de financement et des instruments de finance sociale qui sont actuellement utilisés par le secteur sans but lucratif du Canada.

Secteur sans but lucratif du Canada

« Si le Canada fonctionne aussi bien aujourd'hui en tant que pays, c'est grâce en grande partie à l'importante contribution économique, sociale, culturelle, éducative et environnementale des OSBL du Canada » (Imagine Canada, 2010).

Cette citation d'Imagine Canada donne un aperçu de l'importance du secteur sans but lucratif dans le développement du Canada. Le Canada est fier d'avoir l'un des secteurs sans but lucratif les plus importants au monde, avec plus de 161 000 organismes de bienfaisance et sans but lucratif (Imagine Canada, 2010), secteur qui donne de l'emploi à 2 millions de personnes et qui mobilise plus de 12 millions de bénévoles (Causeway Social Finance, 2011). Ce secteur représente 106,4 milliards de dollars, soit 7,1 % de l'économie canadienne (Statistique Canada, 2010). La portée restreinte du secteur sans but lucratif (à l'exception des universités et des

hôpitaux) a augmenté en 2008, passant à 35,4 milliards de dollars, soit 2,4 % du PIB du Canada (Causeway Social Finance, 2011). En plus de représenter une part importante de l'économie canadienne, le secteur sans but lucratif joue un rôle essentiel dans la prestation de services aux collectivités (Bolton, 2010; Cheng et coll., 2010; Hebb et coll., 2006). Les organismes du secteur travaillent également en partenariat avec le gouvernement, le secteur privé et des personnes pour trouver un soutien monétaire, du temps et des personnes à l'appui des initiatives communautaires (Mulholland et coll., 2011).

La sphère de travail des OSBL continuera de s'élargir dans le sillage des difficultés sociales et économiques actuelles (Phillips, 2006; Phillips et Hebb, 2010). Cependant, le secteur voit de plus en plus sa durabilité menacée en raison de revenus incertains et de l'augmentation de la demande pour des services de la part de la société (Harji et Hebb, 2010; Mulholland et coll., 2011). Le secteur sans but lucratif s'est toujours appuyé sur trois principales sources de revenus : le financement des gouvernements, la philanthropie et le revenu gagné (Bolton et Kingston, 2006; Mendell et Nogales, 2011; Phillips et Hebb, 2010). Le financement du gouvernement diminue constamment. Par exemple, dans le budget fédéral du 22 mars 2011, on a proposé de réduire l'ensemble des dépenses ministérielles d'au moins 4 milliards de dollars par année d'ici 2014-2015, et de nombreuses provinces s'attendent aussi à des compressions ou les ont déjà annoncées (Imagine Canada, 2011). La récente crise financière a de profondes répercussions sur le secteur sans but lucratif. La diminution de revenus et les pertes d'emplois qui en découlent entraînent une demande énorme de services sociaux fournis par le secteur sans but lucratif, et les dons des fondations et des personnes sont moins généreux.

Un sondage récent, effectué de 2008 à 2010, a révélé que plus de la moitié des organismes de bienfaisance ont signalé une augmentation de la demande pour leurs produits et services (Lasby et Barr, 2010). Par contre, nombre d'entre eux ont aussi eu de la difficulté à remplir leur mission. Même quand l'économie a commencé à reprendre graduellement, 54 % des organismes de bienfaisance ont signalé une demande plus élevée en 2010, alors que 45 % avaient signalé une augmentation de la demande en 2009. De la même façon, en 2010, un pourcentage plus élevé de représentants d'organismes de bienfaisance (29 %) ont dit que leur existence était en jeu, par rapport aux impressions semblables déclarées par ces organismes en 2009 (*ibid*, p. 22). Ces chiffres mettent en évidence le défi fondamental que doivent relever les organismes du secteur sans but lucratif pour remplir leur mission de façon durable, compte tenu de l'aide incertaine des gouvernements et des donateurs et de l'augmentation de la

demande pour un grand nombre de leurs services. Certains des OSBL cherchent de plus en plus des outils financiers novateurs pour diversifier leurs sources de revenus.

Sources de revenus pour le secteur sans but lucratif

Statistique Canada (2010) mentionne les sources de revenus suivantes pour le secteur sans but lucratif de base (à l'exception des hôpitaux et des universités). La vente de biens et de services, qui représentaient 36 milliards de dollars, est de loin la source de revenus la plus importante du secteur. Les transferts gouvernementaux représentaient 16,8 milliards de dollars et les dons de personnes et d'entreprises étaient évalués à 11,6 milliards de dollars. Avec les revenus croissants de la vente de biens et de services, il n'est pas surprenant que le secteur sans but lucratif cherche de plus en plus des façons d'améliorer sa capacité de générer de multiples sources de revenus, y compris grâce à de nouvelles structures comme les entreprises sociales.

Frais de service

Les frais de service sont le modèle le plus souvent utilisé par les entreprises sociales (Karamchandani et coll., 2009). Les entreprises qui ont de la difficulté à avoir accès à des capitaux externes utilisent leurs gains pour financer leur croissance. Même s'il ne s'agit pas réellement d'un produit financier, les programmes de frais de service peuvent jouer ce rôle et fournir des fonds illimités pour des activités de base ou la croissance de l'organisation (Pearson, 2008). Il y a de nombreux types de programmes de frais de service, notamment les frais obligatoires, les frais volontaires, les programmes d'adhésion et d'autres approches hybrides. De plus, il y a divers modèles de fonctionnement utilisés par les entreprises sociales. Karmachandani (2009) et ses collègues mentionnent sept de ces modèles : la facturation à l'utilisation, les services de base, la décomposition du travail, les modes partagés, la production par contrat, l'approvisionnement diversifié et la formation axée sur la demande (2009).

Entreprise sociale : une nouvelle possibilité

Certains organismes de bienfaisance et sans but lucratif sont en train de créer des entreprises sociales dans le but de diversifier leur base de financement sur le marché d'aujourd'hui. De façon générale, l'entreprise sociale peut être définie comme étant « un organisme ou une entreprise qui adopte une approche de production orientée vers le marché et de vente de biens et/ou de services pour poursuivre une mission d'intérêt public » (Monitor, 2009; Groupe d'étude canadien sur la finance sociale, 2010). Cette définition couvre diverses formes d'organisations, des entreprises de bienfaisance aux organismes sans but lucratif, en

passant par les coopératives et les entreprises à mission sociale, qui sont une innovation plus récente (McKinnon, 2011).

Le premier Social Finance Census, réalisé en 2010, a permis de sonder 250 entreprises sociales¹. Il présente deux faits encourageants : premièrement, l'entreprise sociale est un secteur raisonnablement bien établi au Canada; et deuxièmement, le secteur croît très rapidement. Le sondage révèle que certaines entreprises sociales existent depuis longtemps. Par exemple, le tiers de toutes les entreprises sociales qui ont répondu à ce sondage mené en Ontario sont en activité depuis plus de dix ans. De plus, le secteur croît rapidement, au fur et à mesure qu'un nombre croissant d'OSBL entreprennent des activités dans le secteur de l'entreprise sociale. Le Social Finance Census montre que près de 50 % des entreprises sociales qui ont participé au sondage ont été créées dans les cinq dernières années (Social Finance Census, 2010). La participation croissante des OSBL aux activités des entreprises sociales contribue aussi à la diversification de leurs sources de revenus. Par exemple, les activités des entreprises sociales fournissent plus de 50 % du budget d'exploitation du quart des OSBL qui ont participé au sondage. L'incidence de l'entreprise sociale comme source de revenus est visible dans le fait que le tiers des OSBL qui n'ont pas d'activités liées à l'entreprise sociale prévoient créer une nouvelle entreprise sociale dans les deux prochaines années et que ceux qui ont déjà une entreprise sociale essaient d'accroître leur revenu grâce à ces activités (Social Finance Census, 2010). Dans d'autres provinces, comme en Colombie-Britannique et en Alberta, le nombre moyen d'années d'activité des entreprises sociales est beaucoup plus élevé, étant respectivement de 15 et de 24 ans (BALTA, 2010).

Même si les entreprises sociales fournissent des sources de revenus novatrices et durables, elles ne conviennent pas à toutes les organisations. De nombreuses difficultés et de nombreux risques associés au modèle de revenu des entreprises sociales n'existent pas dans le cas des subventions et des dons traditionnels, comme le remboursement du capital et des intérêts du prêt. En outre, pour réussir comme entreprise sociale, les organisations doivent accepter de prendre des risques, arrêter de demander des subventions et s'efforcer d'adopter une approche plus entrepreneuriale (McKinnon, 2011). Elles doivent avoir un bon plan d'affaires, une direction solide et un capital considérable pour démarrer une entreprise sociale. De toutes

¹ Les entreprises sociales sont définies comme des entreprises ayant des objectifs financiers et sociaux (Goldenberg et coll., 2009).

les difficultés auxquelles les entreprises sociales doivent faire face, l'une des plus importantes est l'accès limité à des capitaux pour démarrer ou agrandir une entreprise (Goldenberg, 2010). Comme l'a si bien dit Alex Kjørven, directeur du développement à ACCESS Community Capital Fund : [Traduction] « Nous pourrions avoir des répercussions extrêmement positives dans notre collectivité moyennant un investissement relativement petit. Ces répercussions sont limitées non pas par notre vision, notre plan d'affaires ou nos réalisations, mais bien par notre incapacité d'accéder aux fonds provenant des sources principales » (Social Finance Census, 2010).

Selon le Social Finance Census (2010), on estime à 170 millions de dollars le capital dont les entreprises sociales ayant participé au sondage ont besoin. Pour combler le déficit de l'offre, les OSBL et les entreprises sociales essaient divers outils financiers, comme les capitaux propres privés ou publics ou le financement par emprunt afin d'obtenir le capital demandé. La prochaine section du rapport traite des instruments de finance sociale à la disposition des entreprises sociales.

Instruments de finance sociale

La finance sociale est l'utilisation délibérée et intentionnelle d'outils, d'instruments et de stratégies pour faire en sorte que le capital ait un rendement social, environnemental et financier (« valeur combinée ») (Harji et Hebb, 2010). Contrairement aux méthodes traditionnelles de financement qui font un compromis entre le rendement financier et les répercussions sociales, la finance sociale est une approche durable de gestion de l'argent qui donne des résultats sociaux, environnementaux et économiques ou un « triple résultat » (Emerson, 2003; Causeway, 2009; Harji et Hebb, 2010). Un nombre croissant d'OSBL cherchent à générer plus de revenus et à maximiser leurs répercussions sociales en fonctionnant comme des entreprises sociales (Groupe d'étude canadien sur la finance sociale, 2010; Harji et Hebb, 2010; Mendell et Nogales, 2008; Mulholland et coll., 2011; Pearson, 2008). Cette tendance est reflétée dans les revenus croissants du secteur sans but lucratif de base. Le financement social fournit des ressources financières de rechange aux OSBL à mesure que les entreprises sociales voient le jour et prospèrent.

« En 2008, le secteur sans but lucratif de base [excluant les hôpitaux et les universités] a enregistré des revenus de 80,0 milliards de dollars provenant d'activités marchandes ou de transferts d'administrations publiques, d'entreprises ou de ménages. Les organismes sans but

lucratif de base dépendent de diverses sources de revenus, tandis que les hôpitaux, les universités et les collèges reçoivent la majorité de leurs revenus (74 %) sous forme de transferts des administrations publiques. Les ventes de biens et de services sont de loin la source la plus importante de revenus pour le groupe des organismes sans but lucratif de base. En 2008, les ventes de biens et de services représentaient 45 % du revenu total du secteur sans but lucratif de base. » *Le Quotidien*, Statistique Canada, 17 décembre 2010.

La prochaine section du rapport donne un bref aperçu des outils et des instruments de finance sociale à la disposition du secteur sans but lucratif. De façon générale, les outils de finance sociale à la disposition des OSBL sont : a) le financement par capitaux propres; et b) le financement par emprunt.

- **Financement par capitaux propres ou financement des investissements** : financement provenant d'organisations ou de personnes qui s'attendent à recevoir une part des profits réalisés par l'entreprise.
- **Financement par emprunt ou prêts** : financement provenant d'organisations ou de personnes qui s'attendent à ce que le principal et les intérêts soient remboursés selon un calendrier convenu (Bolton et Kingston, 2006; Brodhead, 2010; Handford, 2005; Van Gils, 2005; Wuttunee et coll. 2008).

Financement par capitaux propres ou financement des investissements

Les capitaux propres ou la participation des actionnaires dans une entreprise sont parmi les meilleurs instruments pour régler le problème de financement au moment du démarrage (Handford, 2005). Pour démarrer une nouvelle entreprise, les organismes à but lucratif utilisent généralement les capitaux propres pour avoir accès à des fonds de démarrage pour leur entreprise (Kingston et Bolton, 2006). Toutefois, [Traduction] « le manque d'accès au financement par capitaux propres est perçu par de nombreux acteurs du secteur de l'entreprise sociale comme étant un obstacle clé à la croissance et à l'expansion » (Bank of England, 2003). Récemment, quelques OSBL ont essayé divers types de capitaux propres pour assurer leur financement. Les solutions de financement par capitaux propres offertes aux OSBL peuvent être divisées en deux catégories : a) sources internes de capitaux propres; et b) sources externes de capitaux propres (Van Gils, 2005).

Sources internes de capitaux propres

Nombre d'universitaires s'entendent pour dire que la création de capitaux propres à l'interne est la meilleure source principale de capitaux propres (Handford, 2005; Van Gils, 2005). Ci-dessous, vous trouverez des exemples de moyens utilisés par des entreprises sociales pour créer des capitaux propres à l'interne. Les surplus antérieurs sont considérés comme étant la meilleure source de capitaux propres (Handford, 2005). Certaines organisations peuvent utiliser l'argent qu'elles ont accumulé au fil des ans pour démarrer une nouvelle entreprise. Atira Women's Resource Society, à White Rock (Colombie-Britannique), est un exemple de ce genre d'organisation. Atira a utilisé ses surplus antérieurs pour mener une étude de marché au moment de mettre sur pied son entreprise de gestion immobilière. Toutefois, les exemples semblables sont rares, car les OSBL ont rarement un surplus. En outre, les OSBL ayant un surplus n'obtiennent généralement pas d'aide financière du gouvernement avant d'avoir utilisé tout l'argent dont ils disposent (Van Gils, 2005).

Une autre solution faisable que les organismes de bienfaisance peuvent mettre en œuvre pour surmonter la difficulté liée à la création de capitaux propres consiste à créer un fonds de fiducie (Handford, 2005; Van Gils, 2005). Certaines organisations l'ont utilisée avec succès. Par exemple, Eco-Lumber Co-op crée des capitaux propres en retenant 5 % des sommes versées pour des biens et des services achetés par les membres. Cet argent est déposé dans un compte en fiducie qui est utilisé comme capitaux propres pour obtenir des prêts. L'argent conservé en fiducie est généralement rendu aux membres quand les prêts sont remboursés. Cependant, les OSBL doivent faire face à des difficultés comme les restrictions imposées par les lois, les mouvements de fonds incertains d'une source interne à une autre et l'absence de surplus, ce qui les empêche de créer des capitaux propres à l'interne (Handford, 2005; Van Gils, 2005). Les sources externes de capitaux propres, comme les capitaux propres philanthropiques et l'apparition de la philanthropie de risque, sont d'autres sources de financement possibles.

Sources externes de capitaux propres

Les subventions aux OSBL peuvent également être considérées comme étant une source de capitaux propres, car elles n'ont pas à être remboursées (Bolton et Kingston, 2006). Cependant, la structure et la terminologie relatives aux subventions changent. De plus en plus, les bailleurs de fonds décrivent les subventions comme étant un investissement visant non pas des gains financiers, mais plutôt des résultats sociaux (Causeway, 2009; Harji et Hebb, 2010). Contrairement aux subventions traditionnelles qui pouvaient être utilisées uniquement pour les programmes sociaux soutenus par les organisations, de nouvelles subventions (aussi appelées

capitaux propres philanthropiques) sont mises à la disposition des organisations pour le renforcement de leur capacité, c'est-à-dire le perfectionnement des compétences, la formation, etc. (Pearson, 2008).

Ce type de capitaux propres est de plus en plus courant au Canada, car de nombreuses organisations ont commencé à fournir des subventions pour le renforcement de la capacité. Par exemple, le Center for Sustainability fournit des subventions Partners in Organizational Development (partenaires pour le développement organisationnel) pour l'embauche de consultants qui peuvent fournir une aide technique aux OSBL. Un autre exemple précis de ce type de subventions est le programme Enterprising Nonprofits, qui fournit des subventions à des entreprises sociales pour les aider à prendre de l'expansion.

Philanthropie de risque

La philanthropie de risque est une nouvelle approche plus intégrée de la philanthropie qui tire son nom du concept commercial classique qu'est le capital de risque et qui intègre les résultats sociaux aux gains économiques (*Globe and Mail*, 2011; Mendell et Nogales, 2008). Les philanthropes de risque sont généralement des entrepreneurs expérimentés et prospères qui ont noué un partenariat à long terme (généralement de trois à six ans) avec une organisation et qui fournissent des compétences en affaires et une aide technique. Le programme Technology Social Venture Partners d'EBC, qui a été créé par des personnes travaillant dans le secteur de la technologie de la Colombie-Britannique, est un exemple de philanthropie de risque. Il soutient des groupes sans but lucratif novateurs au service des enfants et des femmes à risque et des personnes qui vivent dans le quartier Downtown Eastside de Vancouver. Le programme offre une combinaison de subventions, d'expertise technique et de conseils en entrepreneuriat aux groupes sans but lucratif (Groupe d'étude canadien sur la finance sociale, 2010). Social Capital Partners est un autre bon exemple de la philanthropie de risque canadienne.

Le financement par capitaux propres ou le financement des investissements, interne ou externe, est avantageux pour les OSBL qui démarrent leur entreprise. Toutefois, l'utilisation des structures de capitaux propres peut parfois susciter la controverse en raison du conflit potentiel entre les intérêts des actionnaires, qui sont financiers, et les objectifs sociaux de l'entreprise sans but lucratif (Handford, 2005). De plus, les investisseurs de capitaux propres voudront peut-être jouer un rôle dans la gestion de l'entreprise (Wuttunee et coll., 2008), ce qui pourrait diluer les objectifs sociaux. Le financement par emprunt au moyen de prêts et de garanties est

une autre option qui peut être complémentaire au financement par capitaux propres et qui a moins de répercussions sur les objectifs sociaux.

Financement par emprunt ou prêts

Le financement par emprunt est une autre façon pour les OSBL de soutenir leurs activités. Par le passé, les OSBL étaient souvent incapables d'avoir accès au financement par emprunt au moyen d'hypothèques, de prêts pour matériel et de marges de crédit en raison de l'absence de garantie (Phillips et Hebb, 2010). Pour régler les problèmes de garantie, nombre d'OSBL ont créé de nouveaux outils de financement novateurs pour avoir accès à du capital au moyen du financement par emprunt (Kingston et Bolton, 2006; Mendell et Nogales, 2008). De nombreux organismes de bienfaisance et de nombreuses grandes fondations ont un actif important et sont de plus en plus disposés à l'utiliser à des fins d'investissement social (Strandberg, 2010). Ils utilisent des façons novatrices pour mobiliser leurs fonds. Par exemple, Carrot Cache, un fonds de développement économique communautaire local au Canada, accorde des prêts à des OSBL en acceptant de multiples garants qui ont promis de soutenir les prêts s'il y a des arriérés (Socialfinance.ca, 2011). Les fondations et les organismes de bienfaisance canadiens commencent à perfectionner ces pratiques, alors que la Grande-Bretagne utilise cette approche depuis plusieurs années (UK Office of the Third Sector, 2010). Un exemple de pratique ayant cours au Royaume-Uni est le Peabody Trust, qui a déposé 500 000 livres à la Charity Bank, laquelle prête ces fonds à des OSBL (Kingston et Bolton, 2006).

Certaines organisations fournissent de nouveaux instruments d'investissement aux investisseurs. Par exemple, Vancity Savings Credit Union exploite un programme appelé Shared Growth Deposits, qui est connu pour son caractère novateur (Handford, 2005). L'organisation offre deux types de dépôt à terme de croissance partagée — encaissables ou à terme fixe. L'objectif de Vancity est de gérer les fonds de façon à obtenir des résultats sociaux, environnementaux et économiques profitables pour les collectivités. L'investisseur peut obtenir le taux d'intérêt du marché ou un taux réduit sur ses dépôts. Quand un client renonce volontairement aux taux d'intérêt du marché, l'argent dont Vancity dispose est regroupé et utilisé pour fournir un accès au crédit ou des intérêts réduits sur des prêts à des groupes communautaires locaux (Groupe d'étude canadien sur la finance sociale, 2010).

Dette de second rang

La dette de second rang est aussi appelée financement par dette de second rang, financement mezzanine, capital de risque ou capital de croissance (Pearson, 2008). Il s'agit d'un

hybride entre les capitaux propres et les créances. La dette de second rang est une créance parce qu'elle doit être remboursée (Wuttunee et coll., 2008). Normalement, elle doit être remboursée tous les mois avec les intérêts. Cependant, comme les capitaux propres, la dette de second rang n'est généralement pas soutenue par une garantie. La dette de second rang se classe derrière la créance classique pour ce qui est des droits sur les actifs. En cas de défaut de paiement, les créanciers d'une dette de second rang ne sont pas remboursés avant que tous les créanciers d'une créance classique l'aient été entièrement.

ÉcoFiducie, Vancity Capital Corporation et Coast Capital Savings offrent des dettes de second rang (Hebb et coll., 2006). ÉcoFiducie Canada a soutenu des prêts pour le développement communautaire en accordant des prêts à risque élevé non offerts par les banques à des entrepreneurs, des coopératives, des Premières Nations et des groupes sans but lucratif qui ont des valeurs écologiques et qui encouragent l'emploi et la diversification des collectivités rurales et autochtones. ÉcoFiducie a travaillé en collaboration avec la coopérative d'épargne et de crédit VanCity et l'organisation Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO) du gouvernement fédéral pour fournir des « capitaux patients » à long terme, instrument nous analyserons plus loin (Hebb et coll., 2006). Par exemple, ÉcoFiducie a accordé un prêt à Eco Lumber Co-operatives à partir de fonds mis à sa disposition par Vancity Capital Corporation. Ce prêt fonctionne comme des capitaux propres, car le taux d'intérêt est lié au montant des ventes. De cette façon, il est dans l'intérêt de la coopérative de rembourser le prêt quand ses ventes augmentent au-dessus d'un certain seuil (Handford, 2005).

Obligations communautaires

Les obligations communautaires sont des valeurs émises par des OSBL pour obtenir un financement par emprunt (Mendell et Nogales, 2011). Il s'agit d'engagements contraignants qui consistent à payer l'investisseur à un taux d'intérêt établi pendant la durée de vie de l'obligation et à lui rembourser les capitaux à l'échéance. L'un des exemples les mieux connus d'obligations communautaires est l'Investment Note de Calvert offerte aux États-Unis, laquelle a mobilisé un actif s'élevant à 200 millions de dollars sur une période de 15 ans (Groupe d'étude canadien sur la finance sociale, 2010). Les obligations communautaires peuvent être une très bonne source de financement permettant aux OSBL d'élargir leurs activités parce qu'ils entretiennent des relations étroites avec leurs collectivités et leurs circonscriptions. Au Canada, le Center for Social Innovation (CSI) a pu recueillir 6,5 millions de dollars pour acheter des biens immobiliers en émettant une obligation communautaire hypothécaire de 4 % sur cinq ans (Mendell et Nogales, 2011).

Titres de créance ou « capitaux patients »

Les capitaux patients [Traduction] « sont une dette à long terme ou un investissement financier dont les conditions n'exigent pas un remboursement rapide et qui ne sous-tendent pas un désir de faire fructifier l'argent rapidement » (Handford, 2005). Les entreprises sociales ont recours aux « capitaux patients » pour leur développement durable pour les raisons suivantes : ceux-ci sont fournis pour une longue période; la quantité d'actifs exigés en garantie est souvent moindre que pour les prêts ordinaires; et les investisseurs cherchent non pas à obtenir un rendement financier plus élevé, mais bien une valeur sociale ajoutée accrue (Hebb et coll., 2006; Friedman, 2007; Novogratz, 2009). Les capitaux patients peuvent se présenter sous la forme de capitaux propres ou de créances.

La Fiducie du Chantier de l'économie sociale du Québec a créé un fonds de capitaux patients en 2007 dans le but de répondre aux besoins en investissements à long terme des entreprises collectives. La Fiducie offre des capitaux patients avec un moratoire de 15 ans pour le remboursement du capital. Les investissements vont de 50 000 à 1,5 million de dollars, mais ne dépassent pas 35 % du coût du projet. Grâce au moratoire de 15 ans sur le remboursement du capital, les organismes peuvent miser sur les capitaux patients offerts par la Fiducie pour obtenir davantage de financement (Mendell et Nogales, 2011).

Le présent examen de la documentation porte sur les nouveaux instruments financiers utilisés par le secteur sans but lucratif. Tout comme les entreprises à but lucratif, les OSBL ont besoin de différents types de financement à différentes étapes de leur croissance, et il est généralement préférable que le capital de base soit quelque peu diversifié et inclue une combinaison de subventions, de créances, de capitaux propres et de types de financement équivalant aux capitaux propres.

À l'étape du démarrage, les OSBL ont besoin tant de l'accès au capital que de l'accès à l'expertise technique nécessaire pour démarrer une entreprise. À cette étape, les subventions et les ressources internes peuvent être utiles. Les subventions opérationnelles ou la philanthropie de risque peuvent fournir des subventions externes pour financer le démarrage. Au fur et à mesure que l'entreprise prend de l'expansion et de l'expérience, les créances et les capitaux propres commencent à jouer un rôle plus important. À l'étape de la croissance, la demande en capitaux augmente, et les entreprises cherchent des solutions de financement à long terme. Les capitaux patients ou les obligations à long terme peuvent constituer une

solution viable à cette étape. De plus, dans un marché établi où les mouvements de trésorerie sont constants, le financement par emprunt devient plus facilement accessible.

Contexte du sondage

Le Centre d'innovation communautaire de Carleton a mené 41 entrevues auprès de représentants d'OSBL, d'organismes de bienfaisance enregistrés, d'entreprises sociales et d'intermédiaires de finance sociale partout au Canada au sujet de leur utilisation des instruments de finance sociale. Veuillez consulter l'annexe 1 pour une liste complète des entrevues menées.

Au total, l'échantillon comptait 150 organisations. Nous avons divisé notre échantillon en quatre sous-catégories d'organisations à interroger. Les groupes d'OSBL, d'organismes de bienfaisance enregistrés et d'entreprises sociales comptaient chacun 45 organisations avec lesquelles nous pouvions communiquer (135), et le groupe des intermédiaires de finance sociale en comptait seulement 15. En tout, 31 OSBL, organismes de bienfaisance et entreprises sociales ont répondu au sondage. Des 15 intermédiaires de finance sociale, 11 ont accepté de passer une entrevue (une des organisations ne satisfaisait pas aux critères, car elle n'avait fourni aucun prêt ni capitaux propres au secteur). L'échantillon était représentatif du profil géographique du Canada, et 18 des répondants du groupe ont été choisis en Ontario. Nous en avons choisi neuf provenant d'organisations établies au Québec, trois du Manitoba et de la Colombie-Britannique, deux de l'Alberta et de la Saskatchewan respectivement, et un de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse, des Territoires du Nord-Ouest et du Yukon respectivement.

Parmi les personnes qui ont mené les entrevues, mentionnons trois étudiants de Carleton qui sont adjoints de recherche au Centre d'innovation communautaire de Carleton et auprès de la chercheuse principale, Tessa Hebb. Un sondage téléphonique de 30 à 40 minutes a ensuite été prévu et mené auprès des participants. Les entrevues ont été réalisées en anglais et en français. Les participants ont été informés de leur droit à la confidentialité conformément à notre code d'éthique.

Méthodologie

Le rapport s'appuie sur une étude qualitative et utilise des questions d'entrevue ouvertes et semi-structurées. L'objectif est non pas de fournir un échantillon représentatif, mais plutôt de susciter des réflexions supplémentaires sur l'utilisation actuelle des instruments de finance sociale par les OSBL au Canada. En tout, 41 entrevues semi-structurées ont été

menées par téléphone en décembre 2011 et en janvier 2012. Environ 15 questions étaient posées au cours de l'entrevue. Chaque entrevue durait de 30 à 40 minutes. L'intervieweur prenait des notes, lesquelles ont été compilées dans un document de synthèse pour chaque entrevue. Les entrevues ont été réalisées en anglais et en français. Veuillez consulter l'annexe 2 pour connaître l'instrument de sondage utilisé pendant l'étude.

Au début de l'entrevue, les personnes interrogées ont été informées du fait que l'étude était une initiative conjointe du Centre d'innovation communautaire de Carleton et de Ressources humaines et Développement des compétences Canada (RHDC). Les 41 entrevues ont été menées auprès de personnes qui ont répondu positivement à notre demande d'entrevue à partir d'un échantillon choisi au hasard de 135 OSBL, organismes de bienfaisance et entreprises sociales et d'un échantillon choisi de 15 intermédiaires de finance sociale canadiens. L'échantillon choisi au hasard provenait de deux ensembles de données, un sur les OSBL et les organismes de bienfaisance, et l'autre, sur les entreprises sociales. Même si nous pouvons tirer des enseignements de ces conclusions, nous ne pouvons pas les généraliser à partir de ce petit groupe et les appliquer à toute la population tout en conservant une validité statistique.

Conclusions

Dans le cadre de notre sondage, nous avons divisé le secteur des OSBL en trois groupes clés. Le premier est celui des OSBL enregistrés ou non enregistrés qui n'ont pas le statut d'organisme de bienfaisance. Le deuxième groupe est celui des OSBL qui ont un statut d'organisme de bienfaisance auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC) et qui peuvent donc fournir des reçus d'impôt pour activités de bienfaisance pour les dons reçus. La troisième catégorie est celle des entreprises sociales. Nous définissons l'entreprise sociale comme étant « une organisation économique qui emploie la production orientée vers le marché et la vente de biens ou de services pour promouvoir une mission d'intérêt public. Elle peut revêtir différentes formes : entreprises caritatives, organismes sans but lucratif et coopératives [ayant une longue tradition au Canada], sans oublier les entreprises à mission sociale [qui sont une innovation plus récente] » (Groupe d'étude canadien sur la finance sociale, 2010). Toutes ces formes juridiques se retrouvent dans les entreprises sociales interrogées pour la présente étude. Le reste de l'échantillon est composé des intermédiaires de finance sociale, dont il sera question plus loin dans le présent rapport.

Organismes sans but lucratif

Ce groupe d'organisations est composé d'OSBL enregistrés ou non enregistrés qui n'ont pas le statut d'organisme de bienfaisance. Nous avons communiqué avec 45 organisations de ce type, mais seulement six ont accepté de participer. Ce faible taux de réponse est peut-être une indication que ce groupe n'avait pas le temps ou les ressources nécessaires pour répondre à notre demande.

Les six organisations qui ont répondu avaient des revenus annuels allant de 250 000 à 6 millions de dollars. Les six organisations (voir l'annexe 1 pour une liste complète des organisations sondées) avaient plus de vingt ans, deux organisations comptaient trente années et une, plus de quarante années d'expérience. Toutes les organisations ont parlé du stress créé par la baisse des revenus pendant les dernières années. [Traduction] « Nous étions habitués à des revenus annuels de un million de dollars, mais, depuis 2008, nos revenus ont baissé et maintenant, nous générons seulement 250 000 dollars par année », a dit l'une des personnes interrogées. Cette diminution a été constatée dans les fonds publics disponibles et dans les sources privées de revenus.

Toutes ces organisations offrent des services tarifés, mais, dans la plupart des cas, ces services sont offerts dans le cadre de contrats avec le gouvernement. Toutes ont dit que le revenu gagné soutient directement leur mission. Le revenu gagné était généré par la vente de biens et de services, y compris les frais d'adhésion. Dans la plupart des cas, un organisme du gouvernement fédéral ou provincial ou un organisme municipal paie pour les services de ces organisations. Pour quatre des six organisations, les frais de service représentent au moins 50 % de leur revenu annuel total. L'une d'entre elles dépend des frais d'adhésion, qui représentent 97 % de son revenu annuel – dans ce cas, les frais d'adhésion étaient payés par des organismes gouvernementaux. Par ailleurs, les revenus gagnés par deux organisations représentaient seulement 2 % de leurs revenus totaux.

Parmi les autres sources de revenus, mentionnons les subventions (municipales, provinciales, fédérales, de Centraide, de La Fondation Trillium et d'autres fondations, y compris les fondations des loteries provinciales). Quelques-unes de ces organisations ont fait remarquer le faible niveau de commandites d'entreprise. Les six OSBL ont mentionné leur engagement auprès des partenaires de la collectivité, qui est un élément clé de leur stratégie pour générer des revenus. Les conseils d'administration de deux des six organisations avaient envisagé la possibilité de démarrer une entreprise sociale, mais aucun ne l'avait encore fait.

La plupart de ces OSBL n'avaient pas de prêts ni de marges de crédit externes. La plupart ont dit qu'ils n'avaient pas besoin d'un prêt et n'en avaient donc jamais contracté. L'une des six organisations avait une marge de crédit auprès d'une importante coopérative d'épargne et de crédit. Aucune des six organisations ne profitait d'une forme quelconque de capitaux propres externes. L'un des répondants a signalé que le recours à des prêts ou à d'autres instruments de finance sociale exigerait, de la part des employés, du temps et une expertise qu'ils n'ont pas. Toutefois, trois organisations ont mentionné que les capitaux propres internes sont une source de revenu annuel. Elles avaient de petits investissements faits à partir d'un fonds de réserve, qui constituaient une source de revenus pour elles. Là encore, il a été mentionné que, en cette période où les taux d'intérêt sont faibles, ces revenus diminuaient. L'une des organisations était propriétaire de son immeuble.

Les six organisations ont fait savoir qu'elles aimeraient accroître leurs activités au fil du temps. Dans tous les cas, les répondants ont laissé entendre que la taille idéale de leur organisation serait juste un peu plus grande que sa taille actuelle. Dans la plupart des cas, les répondants ont dit que cela leur permettrait d'embaucher des employés supplémentaires. Ils estimaient tous que la croissance les aiderait à s'acquitter de leur mandat au lieu de leur nuire.

Cependant, les obstacles à cette croissance étaient le besoin d'une capacité accrue, de plus de temps des employés et de ressources consacrées à cette fonction. De plus, les restrictions que leur imposent les bailleurs de fonds et les problèmes inhérents aux contrats à court terme constituent aussi des obstacles à la croissance qui ont été mentionnés. Un organisme a dit que la perception négative qu'a le public de sa cause est un obstacle à sa croissance future.

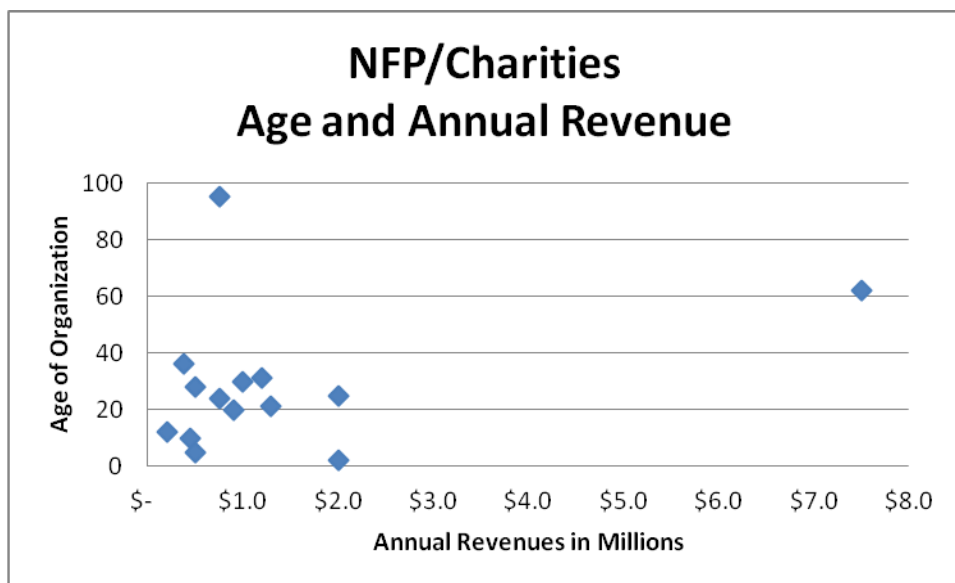
Même si cela n'a pas été soulevé directement par les répondants, les préoccupations liées à la perception du public à l'égard des activités de collecte de fonds ont augmenté pour le secteur des organismes de bienfaisance/OSBL dans les dernières années (*Globe and Mail*, 2011; Imagine Canada, 2009, 2011). Les principaux problèmes cernés sont le manque de responsabilisation du secteur à l'égard de ses activités de collecte de fonds et les coûts administratifs. On ajoute à cela une préoccupation au sujet du manque de transparence à l'égard des coûts de la collecte de fonds, en particulier quand les organismes de bienfaisance ont recours à des sources externes pour recueillir des fonds. Ce genre de préoccupation pourrait limiter la capacité des organismes de bienfaisance de recueillir des fonds à l'avenir et pourrait s'ajouter aux obstacles mentionnés précédemment.

À la question de savoir quelles sources de revenus les aideraient à atteindre leur taille idéale, les six organisations ont indiqué qu'une aide gouvernementale pour les services qu'elles offrent les aiderait à atteindre leur objectif. Les répondants ont aussi laissé entendre que leurs objectifs pourraient être atteints si des bailleurs de fonds fournissaient un financement de base à leur organisation au lieu de fournir uniquement un financement par projet.

Organismes de bienfaisance enregistrés

Des 45 OSBL/organismes de bienfaisance enregistrés que nous avons abordés, 15 ont répondu en nous accordant une entrevue. Cela constitue un taux de réponse beaucoup plus élevé que celui que nous avons obtenu auprès des OSBL de notre échantillon qui ne sont pas des organismes de bienfaisance. Toutes ces organisations sont des OSBL enregistrés qui ont aussi un statut d'organisme de bienfaisance enregistré auprès de l'ARC. Ce statut leur permet de fournir des reçus d'impôt annuels pour les dons faits à l'organisation. Dans certains cas, cela permet aussi à ces organisations de recevoir des subventions de fondation qui sont offertes uniquement aux organismes de bienfaisance.

Les organismes de notre échantillon avaient entre 2 et 95 ans et avaient des revenus annuels allant de 200 000 à 7,5 millions de dollars. Notre étude n'a révélé aucun lien entre l'âge de l'organisation et ses revenus annuels. Quel que soit leur âge, la plupart de ces organisations ont des revenus annuels inférieurs à deux millions de dollars.



L'utilisation des instruments de finance sociale par le secteur sans but lucratif
Centre d'innovation communautaire de Carleton

Titre : Âge et revenu annuel des OSBL/organismes de bienfaisance

Âge of Organization = Âge de l'organisation

Annual Revenues in Millions = Revenus annuels en millions de dollars

\$1.0 = 1,0 \$

\$2.0 = 2,0 \$

\$3.0 = 3,0 \$

\$4.0 = 4,0 \$

\$5.0 = 5,0 \$

\$6.0 = 6,0 \$

\$7.0 = 7,0 \$

\$8.0 = 8,0 \$

Source : sondage auprès des OSBL du CICC

Remarque : Parmi les 15 organisations, une n'a pas précisé ses revenus annuels dans le sondage.

La plupart de ces organisations s'appuient sur les collectes de fonds, les subventions et les dons, qui constituent leur principale source de revenus annuels. Une organisation a un revenu gagné équivalant à 75 % de ses revenus annuels, une autre, à 44 % et deux, à 13 % et 14 %. Cependant, la majeure partie des organisations ont un revenu gagné équivalant à moins de 15 % de leurs revenus annuels. Aussi, deux organisations ont signalé qu'aucune portion de leurs revenus annuels ne provient d'un revenu gagné.

OSBL/ organismes de bienfaisance	Revenu gagné	Collecte de Fonds/dons	Subventions	Gouvernement	Commandite d'entreprise	Frais d'adhésion	Centraide	Contribution en nature
1		47 %	22 %				31 %	
2		15 %		50 %	30 %	5 %		
3	8 %	6 %	26 %					60 %
4	45 %	40 %	8 %			7 %		
5	8 %	0,3 %	91 %					
6	75 %	5 %	20 %					
7	10 %	45 %	45 %					
8	4 %	66 %	10 %	20 %				
9	5 %	90 %				5 %		
10	5 %		90 %		5 %			
11	15 %	5 %		80 %				
12	34 %	4 %		58 %			4 %	
13	18 %		12 %	70 %				
14	50 %		40 %		10 %			
15*	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.
* Un OSBL/organisme de bienfaisance n'a pas répondu à ces questions.								

En tout, cinq organisations ont fait savoir que la collecte de fonds annuelle et les dons généraient entre 40 et 90 % de leur revenu annuel, ce qui montre l'importance des reçus d'impôt pour activités de bienfaisance pour ces organisations. Ces activités allaient des événements nationaux annuels commandités aux activités de collecte de fonds dans les localités et les quartiers. Les subventions fournissaient de 50 à 90 % du revenu annuel pour sept de ces organisations. Elles provenaient des deux ordres de gouvernement et des administrations municipales de même que de fondations, de Centraide et des commandites d'entreprise. Dans nombre de ces cas, le revenu gagné couvrait les coûts de l'organisation non couverts par les dons et les subventions de fondations, qui demeuraient la principale source de revenus.

L'importance continue des subventions et des dons pour les organismes de bienfaisance enregistrés a été révélée quand deux organisations ont répondu que la source de leur revenu gagné était composée [Traduction] « de subventions et du recours aux bailleurs de fonds ». Les répondants de ce secteur ont aussi mentionné l'importance des bénévoles au sein de leur organisation, car ceux-ci constituent une ressource en nature dont ils dépendent pour s'acquitter de leur mission. De plus, toutes ces organisations ont parlé d'un éventail de partenaires communautaires qui les aident à réaliser leur mission.

Les missions de ces organisations vont de l'alphabétisation à l'aide aux personnes handicapées, en passant par le transport, le logement, la nutrition et le soutien culturel. Toutefois, dans tous les cas, le revenu gagné était perçu non pas comme un obstacle, mais plutôt comme un soutien direct pour leur mission. Il permettait à l'organisation de croître et, ainsi, de servir un plus grand nombre de personnes et d'obtenir des résultats positifs. Des 15 organisations, 13 avaient pris de l'expansion au fil du temps, et deux avaient vu leur taille diminuer pendant les dernières années.

Des 15 organisations, dix n'ont jamais contracté de prêt. La plupart des répondants ont dit que les membres de leur conseil d'administration ne seraient pas à l'aise avec l'idée de contracter un prêt et qu'ils réduiraient les programmes ou le nombre de postes pour réduire les dépenses plutôt que de contracter un prêt. L'un des répondants a dit qu'il est difficile d'obtenir un prêt. Parmi les OSBL/organismes de bienfaisance sondés, cinq avaient obtenu des prêts ou des marges de crédit, qui varient de 40 000 dollars pour les mouvements de trésorerie, dans un cas, à 13 millions de dollars pour une hypothèque sur un immeuble, dans un autre cas. De ces prêts, deux ont été accordés par le Chantier et ses partenaires au Québec et ont fourni aux

organisations concernées des capitaux patients à long terme (l'un des prêts était de 13 millions de dollars sur 15 ans et l'autre, de 1,4 million de dollars sur la même période). Un autre organisme de bienfaisance enregistré ayant répondu au sondage avait obtenu un prêt d'une banque ordinaire, tandis qu'une autre institution mentionnée était la Caisse Populaire.

Actuellement, aucune des 15 organisations n'a d'entreprise sociale. De ces organisations, deux songent à démarrer des entreprises sociales et ont entrepris des études de faisabilité à ce sujet. Même si nombre des répondants avaient entendu parler des entreprises sociales, il y avait peu d'intérêt dans ce groupe. L'une des personnes interrogées a répondu ce qui suit : [Traduction] « Le concept d'entreprise sociale nous rend nerveux; nous n'avons pas l'ensemble des compétences requises et nous sommes dans une région éloignée qui ne bénéficie pas d'un important marché dont nous pourrions tirer profit ».

Aucun autre instrument de finance sociale n'a été utilisé par l'une des 15 organisations, que ce soit la réception de capitaux propres externes, la philanthropie de risque, l'émission d'obligations ou les débentures communautaires. Plusieurs misent sur les capitaux propres internes sous la forme d'intérêts provenant des fonds de réserve, qui constituent une petite source de revenu annuel.

Comme les OSBL n'ayant pas le statut d'organisme de bienfaisance, ces organisations veulent devenir « juste un peu plus grosses ». Pour elles, cette expansion leur permettrait d'avoir davantage de ressources pour s'acquitter de leur mission. Des 15 organismes sondés, un seul estimait qu'il y avait une contradiction entre les activités et la mission, et, pour la plupart d'entre eux, une expansion signifiait une capacité accrue de s'acquitter de leur mission.

Les obstacles à la croissance étaient associés à l'instabilité des marchés et de l'économie, qui a une incidence sur les dons et le nombre d'adhésions. Ces organisations estiment que la concurrence entre les collectes de fonds est un problème et ont dit que, si elles ne sont pas considérées comme étant une organisation importante ou si elles sont au service d'une cause impopulaire, cela peut nuire à leur croissance. L'incertitude liée à la réglementation gouvernementale, le manque de ressources et les cycles de financement à court terme sont tous des obstacles à la croissance qui ont été mentionnés.

Interrogés au sujet des sources de financement qui les aideraient à répondre à leurs besoins futurs en matière de croissance, tous ces organismes de bienfaisance enregistrés ont répondu

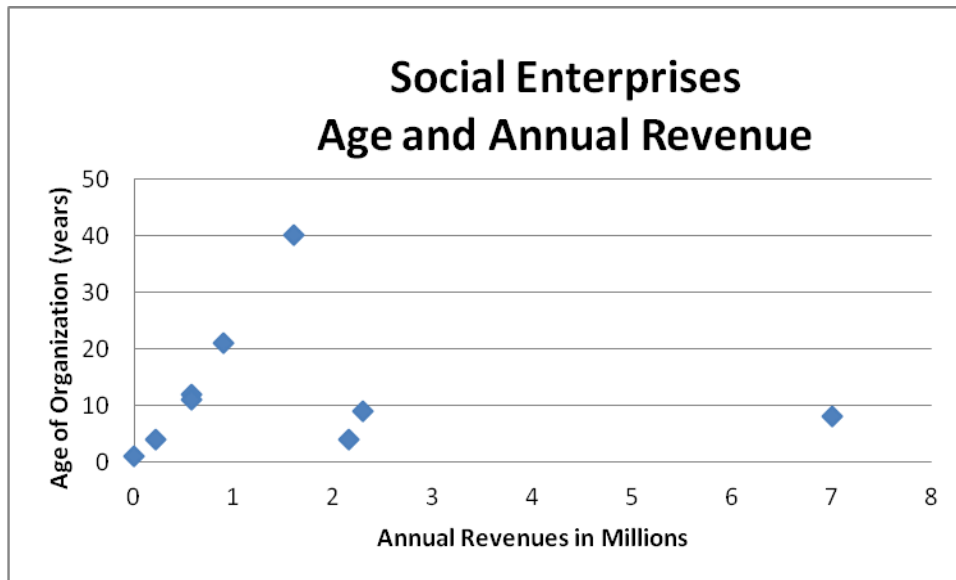
qu'il leur faudrait davantage de subventions et de dons. Ils ont exprimé le besoin de davantage de financement pluriannuel provenant du gouvernement, des grandes entreprises et des fondations. Des 15 organisations, une a mentionné l'entreprise sociale et les frais d'adhésion de même qu'un meilleur accès aux grands bailleurs de fonds internationaux. Une autre a aussi mentionné que le soutien en nature et les ressources humaines sont essentiels à la croissance future.

Entreprises sociales

Le sondage s'appuie sur dix entreprises sociales qui ont répondu parmi l'échantillon choisi au hasard de 45 entreprises. Nous définissons l'entreprise sociale comme étant « une organisation économique qui emploie la production orientée vers le marché et la vente de biens ou de services pour promouvoir une mission d'intérêt public » (Monitor, 2009; Groupe d'étude canadien sur la finance sociale, 2010). Cela inclut de nombreuses formes d'organisation, des entreprises caritatives aux OSBL, en passant par les coopératives et les entreprises à vocation sociale. Dans la plupart des cas, l'organisation s'identifie elle-même comme étant une entreprise sociale en plus de sa forme juridique. Les entreprises sociales de cet échantillon incluent deux coopératives de solidarité (une forme populaire au Québec), une coopérative de travailleurs, trois entreprises sociales sans but lucratif indépendantes, deux entreprises sociales à but lucratif intégrées à un organisme de bienfaisance et deux entreprises à vocation sociale. Cette variété montre la diversité du secteur. Sur le plan géographique, quatre des entreprises sociales interrogées sont au Québec, et il y en a une dans chacune des provinces et chacun des territoires suivants : Nouvelle-Écosse, Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Colombie-Britannique et Yukon. Une distribution géographique aussi large porte à croire que l'entreprise sociale gagne en popularité partout au Canada en tant que forme d'organisation, même si le grand nombre d'entrevues menées au Québec à partir de l'échantillon choisi au hasard est un indice de la forte présence des entreprises sociales dans cette province.

Même si le terme « entreprise sociale » est relativement nouveau, ces entreprises sont d'âges variés, de 2 à 40 ans (même si les entreprises sociales les plus vieilles sont souvent celles qui sont intégrées à un organisme de bienfaisance existant). Toutefois, comme d'autres petites et moyennes entreprises, nous constatons un lien plus étroit entre l'âge de l'organisation et ses revenus annuels, par rapport aux OSBL et aux organismes de bienfaisance².

² Le lien entre l'âge et la taille des entreprises sociales sondées n'est pas un lien de cause à effet.



Titre : Âge et revenu annuel des entreprises sociales

Age of Organization (years) = Âge de l'organisation (années)

Annual Revenues in Millions = Revenus annuels en millions de dollars

Le revenu gagné sur le marché est vital pour les revenus annuels de chaque entreprise sociale sondée. Dans tous les cas, sauf un, le revenu gagné représentait plus de 50 % des revenus annuels totaux. L'exception est une nouvelle entreprise sociale intégrée à un organisme de bienfaisance existant qui n'a pas encore généré de revenu gagné et qui dépend actuellement de son organisation d'attache pour son financement. Chez les neuf autres organisations, le revenu gagné représente en moyenne 70 % du revenu annuel total, et quatre organisations tirent 100 % de leur revenu annuel du revenu gagné. Les activités de ces organisations sont axées notamment sur les services de traiteur (3), l'espace locatif, le café équitable, la construction (2) et la location de maisons. Pour neuf organisations, le revenu gagné soutient directement la mission d'une entreprise sociale et, dans un cas (un petit café), le revenu gagné soutient la mission de l'organisation d'attache. Contrairement aux OSBL et aux organismes de bienfaisance sondés, la plupart des entreprises sociales n'ont pas mentionné que des partenaires communautaires jouent un rôle dans leurs activités, ce qui montre peut-être l'aspect plus concurrentiel du marché pour ces organisations.

Les entreprises sociales diffèrent des OSBL et des organismes de bienfaisance présentés en détail précédemment, non pas seulement par le fait qu'elles dépendent du revenu gagné, mais

aussi parce qu'elles utilisent d'autres instruments de finance sociale, comme les prêts et les capitaux propres, dans leurs activités. Des dix entreprises sociales sondées, sept bénéficiaient d'un certain type de financement externe. En tout, six avaient une marge de crédit, un prêt ou une hypothèque auprès d'une institution financière, et la septième utilisait ses fonds privés comme capitaux propres pour le démarrage de son entreprise à vocation sociale. Une d'entre elles avait bénéficié d'un investissement de philanthropie de risque. Les trois autres organisations ayant participé au sondage n'avaient pas besoin de prêts. Les marges de crédit allaient de 14 000 à 300 000 dollars. Les marges de crédit avaient été obtenues auprès d'institutions financières locales, principalement des coopératives d'épargne et de crédit et le Mouvement Desjardins. L'une des marges de crédit avait été obtenue d'une banque ordinaire.

Les prêts plus importants assortis de termes plus longs sont utilisés principalement pour obtenir la propriété d'immobilisations corporelles comme des immeubles d'habitation et commerciaux et prennent la forme d'hypothèques. Des dix entreprises sociales, quatre ont des prêts de ce genre d'une somme variant de 500 000 à 8 millions de dollars. L'un des prêts a été obtenu auprès d'un consortium de prêteurs individuels motivés par la mission de l'organisation. Aussi, trois des entreprises sociales ont reçu des prêts de capitaux patients à long terme (15 ans pour rembourser le capital) du consortium d'institutions financières établi au Québec qui est dirigé par le Chantier de l'économie sociale.

Les autres instruments de finance sociale mentionnés dans le sondage sont les commandites d'entreprise et la philanthropie de risque. La plupart des entreprises n'ont pas reçu d'investissements de capitaux propres externes. L'un des répondants a déclaré : [Traduction] « Les investisseurs ne sont pas très intéressés par des entreprises qui n'offrent qu'un profit net de 2 % par année ». Une entreprise à vocation sociale a utilisé ses propres fonds privés pour créer une entreprise sociale.

Comme les OSBL et les organismes de bienfaisance ayant répondu au sondage, les entreprises sociales ont pris de l'expansion au fil du temps et considèrent la croissance comme étant une façon de soutenir et de mettre en valeur leur mission plutôt que comme étant quelque chose qui risque de lui nuire. Cette affirmation pourrait très bien refléter le fait que les entreprises sociales ayant répondu au sondage perçoivent leurs stratégies de revenu gagné comme étant un soutien direct à leur mission. Même si elles décrivent leurs propres activités des dernières années dans des termes liés au marché, l'un des répondants a dit : [Traduction] « Nous ne

faisons que garder la tête hors de l'eau depuis 2008 ». [Traduction] « Nous répondons aux besoins du marché », a dit un autre.

La plupart des entreprises sociales aimeraient devenir beaucoup plus grosses. [Traduction] « Il n'y a pas de limite », a dit une d'entre elles. Toutefois, pour les entreprises sociales, la croissance exige de nouvelles gammes de produits et de nouveaux marchés. Une seule entreprise considérait que des subventions supplémentaires pouvaient favoriser sa croissance future. Toutefois, ces entreprises décrivent les obstacles à cette croissance de façons très différentes des OSBL et des organismes de bienfaisance que nous avons sondés. Pour ces organisations, l'accès au capital est le principal obstacle à la croissance. [Traduction] « Nous avons consulté 18 institutions financières avant d'en trouver une qui soit prête à nous accorder une marge de crédit. » Elles ont aussi mentionné que les exigences bureaucratiques peuvent être un obstacle à la croissance future.

Même si les OSBL et les organismes de bienfaisance considèrent l'accès à des subventions et à des dons supplémentaires comme étant la principale source de croissance future, les entreprises sociales estiment que les conditions du marché sont le principal facteur. L'un des répondants a dit ce qui suit : [Traduction] « Les changements sur le marché ». [Traduction] « Demeurer concurrentiel tout en offrant des possibilités aux gens qui ont de la difficulté à trouver du travail », a dit un autre. Un grand nombre de répondants considèrent l'accès à l'aide à laquelle les autres entreprises commerciales ont droit comme étant la clé de leur réussite à l'avenir.

Intermédiaires de finance sociale

(Remarque : Je devrai demander à ces organisations d'approuver cette section, car elles peuvent être reconnues dans l'échantillon.)

En tout, dix intermédiaires de finance sociale canadiens ont été interrogés aux fins du présent rapport. Trois investissent des capitaux propres dans des entreprises sociales, deux sont d'importantes coopératives d'épargne et de crédit communautaires qui fournissent des prêts aux OSBL et aux entreprises sociales, et cinq sont des fonds d'emprunt indépendants fournissant des prêts ou des garanties de prêts aux OSBL et aux entreprises sociales. Ces intermédiaires sont établis en Colombie-Britannique, en Alberta, au Manitoba, en Ontario et au Québec. La plus petite transaction réalisée par ces intermédiaires de finance sociale était de

15 000 dollars, et la plus importante était un prêt hypothécaire de 25 millions de dollars fait par un autre.

Instruments de finance sociale : capitaux propres

Trois organisations font des investissements en capitaux propres. Ces organisations sont de tailles variables, gérant un actif de 1 à 50 millions de dollars. Elles fournissent ou ont fourni par le passé des investissements en capitaux propres ou en capitaux patients à long terme pour des montants allant de 100 000 à 7,5 millions de dollars. Deux des intermédiaires ont dix ans, et l'un d'entre eux a été créé il y a trois ans. Parmi les trois, deux ont pour mission d'investir dans des entreprises et des entrepreneurs autochtones du Canada. L'un d'entre eux a cessé de faire des investissements en capitaux propres dans les entreprises sociales après avoir déterminé qu'il y avait d'autres façons d'aider les entreprises à embaucher des gens difficiles à placer sur le marché du travail (la mission de l'organisation). Un autre a délaissé les prêts pour faire des investissements en capitaux propres dans des entreprises sociales pendant les trois dernières années.

Compte tenu de la nature des investissements en capitaux propres, la plupart ont investi dans des entreprises dont le mandat correspondait à celui de l'investisseur. Ils cherchent à obtenir des résultats et une fiabilité financière. L'un d'entre eux espère générer un rendement annuel du capital investi de 10 %. La question de l'abandon de ces investissements a été soulevée comme étant une difficulté potentielle au moment d'avoir recours à cet instrument financier.

Instruments de finance sociale : créances

Deux des intermédiaires de finance sociale sont d'importantes coopératives d'épargne et de crédit au Canada; une est située en Ontario et l'autre, au Manitoba. Ces organisations gèrent des actifs de deux milliards de dollars et de 3,6 milliards de dollars, respectivement, et toutes deux ont une longue histoire dans leurs collectivités, qui dure depuis 70 à 100 ans. Toutes deux fournissent aux OSBL et aux entreprises sociales des prêts, des marges de crédit aux hypothèques, de même qu'un éventail d'autres produits et services financiers. Toutes deux ont constaté une augmentation des OSBL qui accumulent des actifs à long terme et une connaissance croissante de l'entreprise sociale dans le secteur pendant les dernières années.

La plupart de ces prêts sont garantis par un bien durable de l'organisation. Chacune de ces organisations cherche une combinaison de résultats communautaires et de viabilité financière lorsqu'elle évalue les prêts pour les secteurs sans but lucratif et des entreprises sociales. La

bonne gestion financière et la qualité du conseil d'administration des OSBL font partie de leurs critères.

Les intermédiaires de finance sociale estiment que la difficulté dans ce secteur est le manque d'expertise financière, le flux d'affaires insuffisant et la possibilité que la réputation de l'intermédiaire financier soit minée si l'OSBL ou l'entreprise sociale ne peut pas rembourser le prêt.

Les cinq autres intermédiaires de finance sociale sont des organisations indépendantes qui fournissent des prêts aux OSBL et aux entreprises sociales. Parmi celles-ci, mentionnons les fonds d'emprunt communautaires et les instruments spécialisés conçus pour fournir des prêts au secteur sans but lucratif. Ils sont établis en Alberta, au Manitoba, en Ontario et au Québec. Ces intermédiaires de finance sociale sont des organisations relativement nouvelles qui ont entre un et dix ans. Le plus important de ces intermédiaires gère des actifs de 52 millions de dollars, alors que le plus petit gère seulement 250 000 dollars. Ces prêts peuvent être de sommes très variables, allant de 15 000 à 1,5 million de dollars. Plusieurs de ces fonds fournissent des microprêts aux petites entreprises de leur collectivité, y compris les entreprises sociales. Aussi, deux d'entre eux travaillent en partenariat avec leur coopérative locale d'épargne et de crédit pour fournir des garanties de prêt.

Comme les intermédiaires de finance sociale présentés en détail ci-dessus, ce groupe utilise aussi les résultats communautaires et la viabilité financière comme principaux critères pour déterminer si un organisme peut obtenir un prêt. Dans les faits, un intermédiaire utilise 83 paramètres clés pour évaluer une possibilité de prêt. Ils travaillent tous avec des partenaires communautaires pour aider les OSBL à devenir « aptes à obtenir un prêt ».

Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, les difficultés mentionnées par ce groupe sont, entre autres, le manque d'expertise financière du secteur sans but lucratif. Plusieurs intermédiaires de finance sociale ont signalé que la « mentalité des subventions » qu'ont les OSBL est une difficulté pour ce secteur. Si nous comparons ces conclusions aux réponses des OSBL et des organismes de bienfaisance enregistrés présentés précédemment, il n'est pas difficile de comprendre pourquoi les intermédiaires financiers trouvent que de nombreuses organisations du secteur sans but lucratif ne sont pas encore prêtes à avoir recours aux instruments de finance sociale dans leurs activités de tous les jours.

Signification de la recherche

Les entrevues menées auprès de 31 OSBL, organismes de bienfaisance enregistrés et entreprises sociales montrent qu'il est évident que les OSBL et les organismes de bienfaisance ont répondu aux questions au sujet de leurs activités actuelles, de leur financement et de leur croissance future de façons très différentes des entreprises sociales dans un certain nombre de domaines clés liés aux instruments de finance sociale.

Les OSBL et les organismes de bienfaisance interrogés existent depuis beaucoup plus longtemps que les entreprises sociales, ce qui porte à croire que les entreprises sociales indépendantes sont une forme relativement nouvelle d'entreprises dans le secteur sans but lucratif. Fait intéressant, les revenus annuels de toutes les organisations, quels que soient l'âge, le type et la source, étaient assez semblables, l'OSBL, l'organisme de bienfaisance et l'entreprise sociale les plus importants interrogés ayant chacun un revenu annuel de six à sept millions de dollars, alors que les plus petites organisations de chaque type génèrent un revenu annuel d'environ 200 000 dollars. Même s'il n'y avait pas de lien entre l'âge de l'organisation et sa taille pour les OSBL et les organismes de bienfaisance, les revenus annuels des entreprises sociales tendent à croître avec l'âge de la même façon que d'autres entreprises traditionnelles.

Même si nombre des OSBL n'ayant pas de statut d'organisme de bienfaisance ont généré des revenus annuels provenant des frais de service, dans la plupart des cas, ces frais étaient générés par des contrats avec le gouvernement et par les adhésions d'organismes gouvernementaux. Les subventions fournissaient aussi un revenu à ces organisations. Les organismes de bienfaisance misent beaucoup sur leur statut d'organisme de bienfaisance et continuent de dépendre des dons et des subventions comme principale source de revenu annuel (pour de nombreux organismes de bienfaisance, ces deux sources fournissent 90 % ou plus des revenus annuels), et le revenu gagné représente uniquement une petite proportion de leur revenu annuel. À l'opposé, les entreprises sociales interrogées ont tiré plus de 70 % de leur revenu annuel (dans plusieurs cas plus de 90 %) de la vente sur le marché de biens et de services comme des services de traiteur, du café équitable, des logements et la construction.

Toutes les organisations interrogées, quel que soit le type, ont laissé entendre que le revenu gagné soutenait directement la mission de l'organisation. Un seul répondant craignait qu'une augmentation du revenu gagné nuise à la mission de l'organisation, et tous estimaient qu'une croissance accrue les aiderait à s'acquitter de leur mission en offrant davantage de services dans la collectivité. Les OSBL ayant ou n'ayant pas un statut d'organisme de bienfaisance ont

indiqué que les partenaires communautaires jouent un rôle clé dans leurs stratégies pour générer des revenus, même si la plupart des entreprises sociales interrogées n'ont pas mentionné de partenaires communautaires.

En tout, deux des six OSBL sondés et deux des 15 organismes de bienfaisance ont envisagé la possibilité de démarrer une entreprise sociale mais en sont encore à l'étape de l'étude de faisabilité, ce qui confirme que, même si nombre d'organisations du secteur sans but lucratif ont entendu parler du concept d'entreprise sociale ou s'y intéressent, l'adoption à grande échelle de ce concept reste à voir. Un apprentissage important sera requis pour s'assurer que ces organisations ont les compétences et la capacité nécessaires pour gérer une entreprise sociale.

Très peu d'OSBL et d'organismes de bienfaisance ont des biens durables. Seul un des OSBL avait déjà contracté un type de prêt, et il s'agissait d'une marge de crédit. Des 15 organismes de bienfaisance enregistrés sondés, cinq avaient contracté des prêts. La plupart des OSBL et des organismes de bienfaisance ont dit ne pas être à l'aise avec l'idée d'un prêt, et plusieurs ont laissé entendre que leur conseil d'administration ne voudrait pas assumer le risque qui y est associé. Ils préféreraient réduire les services, les programmes et le personnel. Cette conclusion confirme l'hypothèse formulée par les intermédiaires de finance sociale selon laquelle l'expertise financière et le flux d'affaires sont des difficultés auxquelles le secteur sans but lucratif doit faire face. Par ailleurs, six des dix entreprises sociales interrogées ont reçu des prêts. La somme de ceux-ci était variable, allant d'une marge de crédit de 14 000 dollars à un prêt hypothécaire de huit millions de dollars.

Seules deux entreprises sociales avaient des investissements en capitaux propres. L'une avait eu recours à la philanthropie de risque, et l'autre s'était financée elle-même dans une entreprise à vocation sociale. Aucun OSBL ou organisme de bienfaisance n'avait eu recours à une forme quelconque d'investissement en capitaux propres externes. Plusieurs des OSBL et des organismes de bienfaisance ont des fonds de réserve qui ont fourni de petites sommes de revenu d'intérêt pendant l'année.

Le contraste le plus important entre les OSBL et les organismes de bienfaisance, d'une part, et les entreprises sociales, d'autre part, se voyait dans les réponses à la question de savoir quelles sources de revenus financeraient la croissance future. Tous les OSBL et les organismes de bienfaisance sondés ont répondu qu'une augmentation des subventions et des dons leur

permettrait de prendre de l'expansion, alors que les entreprises sociales ont répondu que les possibilités sur le marché leur permettraient d'assurer leur croissance future. Là encore, cette conclusion montre la « mentalité de subvention » qui est considérée comme étant une difficulté dans le secteur sans but lucratif par nombre d'intermédiaires de finance sociale.

Ces conclusions portent à croire que, même si les OSBL et les organismes de bienfaisance commencent à explorer les instruments de finance sociale, ils sont toujours loin d'y avoir recours dans leurs activités quotidiennes. Ils continuent de se fier en grande partie aux dons et aux subventions pour répondre à leurs besoins en financement. Même si les OSBL qui ne sont pas des organismes de bienfaisance ont des revenus provenant des frais de service, la plupart de leurs contrats sont encore conclus avec des organismes gouvernementaux.

À l'opposé, les entreprises sociales utilisent un grand nombre d'instruments de finance sociale, y compris le revenu gagné sur le marché, les prêts et les investissements en capitaux propres. Ces organisations dépendent davantage du marché pour répondre à leurs besoins en financement d'aujourd'hui et de demain.

Limites

Une des limites de la présente étude est le petit échantillon, qui crée un biais de sélection. Ce biais est attribuable aux chercheurs qui délimitent le cadre de l'échantillon et au processus d'autosélection de ceux qui acceptent de passer une entrevue. Une autre limite est un biais qui peut être présent quand les répondants savent que RHDCC, du gouvernement du Canada, est l'un des promoteurs de l'étude. Cela peut influencer sur leurs réponses au sujet des sources de revenus futurs, car ils peuvent espérer avoir une influence sur une augmentation du financement gouvernemental pour le secteur sans but lucratif à l'avenir, selon leur façon de répondre aux questions. Même si les résultats de ces entrevues peuvent nous donner une meilleure idée de l'utilisation des instruments de finance sociale par les OSBL, les organismes de bienfaisance et les entreprises sociales au Canada, ils n'ont pas de validité statistique pour ce qui est des points de vue collectifs de chacun des secteurs mentionnés dans le rapport. Ces entrevues ne se veulent pas des sondages sur les instruments de finance sociale, et les résultats ne devraient pas être généralisés au-delà de l'échantillon choisi.

De plus, les questions d'entrevue ouvertes et semi-structurées comme celles posées ici sont appropriées pour une analyse qualitative plutôt que quantitative. Chaque entrevue devrait être considérée comme un cas individuel. Ensuite, le chercheur essaie de dégager des tendances

entre les cas et en tire des enseignements. Là encore, ce processus ne révèle pas de résultats de sondage valides du point de vue statistique et devrait plutôt être utilisé pour améliorer notre compréhension de l'utilisation des instruments de finance sociale par le secteur sans but lucratif au Canada.

Conclusion

La présente étude donne une bonne idée de l'utilisation des instruments de finance sociale par le secteur sans but lucratif au Canada et des façons de faire progresser le domaine de la finance sociale au Canada. Elle s'appuie sur 41 entrevues semi-structurées et examine l'utilisation actuelle des instruments de finance sociale par ces organisations. Elle ne se veut pas un sondage du domaine et ne peut donc pas mener à des énoncés généralisés sur l'utilisation des instruments de finance sociale dans tout le domaine ou dans les quatre sous-secteurs mentionnés dans le présent document. Cependant, elle donne un point de vue unique sur l'utilisation actuelle des instruments de finance sociale par les OSBL. De plus, elle examine les obstacles à l'utilisation des instruments de finance sociale au Canada et les possibilités que ces instruments peuvent offrir aux OSBL.

Une étude plus poussée montrerait qu'un sondage valide sur le plan statistique auprès du secteur sans but lucratif pourrait être mené pour confirmer les enseignements et les conclusions que nous avons tirés du petit échantillon d'organisations interrogées. L'utilisation des instruments de finance sociale offre un éventail de nouvelles possibilités pour le secteur. Toutefois, les conclusions du présent rapport portent à croire qu'une capacité financière considérable devra être créée dans le secteur sans but lucratif si ces possibilités doivent se concrétiser. C'est avec plaisir que nous contribuons à l'acquisition d'une meilleure compréhension de ce sujet important.

Annexe 1 : Liste des répondants

Type	Nom de l'organisation	Personne interrogée	Province/Territoire
OBE	Centre canadien pour la justice internationale	Jayne Stoyles	Ont.
OBE	Community Living Tillsonburg	Art Fuller	Ont.
OBE	Craft Council	Anne Manuell	T.-N.
OBE	Hospice Peterborough	Linda Sunderland	Ont.
OBE	Moisson Outaouais	Benoît Gélinas	Qc
OBE	Réseau national des jeunes pris en charge	Sheila Nyamaizi	Ont.
OBE	NWT Literacy Council	Helen Balanoff	T.N.-O.
OBE	Parent Action on Drugs	Katie Baillie	Ont.
OBE	Quinte Access Transportation	Shelly Ackers	Ont.
OBE	Saskatchewan Native Theatre Company	Allan Long	Sask.
OBE	Le Taz	Daniel St-Onge	Qc
OBE	Échange cœur et partage	Marilyn Matheson	Ont.
OBE	Grands Frères Grandes Sœurs Norfolk	Patti O'Reilly	Ont.
OBE	Société canadienne du sida	Kim Thomas	Ont.
OBE	CHGA – radio communautaire		Qc
OSBL	Alliance vie active	Jane Arkeil	Ont.
OSBL	Association des bibliothèques de recherche du Canada	Brent Roe	Ont.
OSBL	Entraide budgétaire d'Ottawa	Helene Menard	Ont.
OSBL	Red Deer Child Center	Rob Elliot	Alb.
OSBL	Centre de santé communautaire du sud-est d'Ottawa	Leslie McDiarmid	Ont.
OSBL	Crisis Centre	Ian Ross	C.-B.
ES	Alpine Bakery	Suat Tuzlak	Yn
ES	Auberge de la petite nation	Domonique Rozon	Qc
ES	Connection Club House	Ms Norma Lewis	N.-É.
ES	Coopérative la maison verte	Jason Hughes	Qc
ES	Ethical Coffee Bean	Lloyd Bernhardt	C.-B.
ES	Inner City Development	John Baker	Man.
ES	Maison du développement durable	Robert Perreault	Qc
ES	Initiative multiconfessionnelle sur l'habitation	Sue Evans	Ont.
ES	Radio Haute-Gatineau	Lise Morissette	Qc
ES	REACH (Regina Education Action Child Hunger)	Dana Folkersen	Sask.
IFS	Caisse Alterna	Christine Racine	Ont.
IFS	Assiniboine Credit Union	Priscilla Boucher	Man.
IFS	Fonds CAPE	Peter Forton	Qc

L'utilisation des instruments de finance sociale par le secteur sans but lucratif
Centre d'innovation communautaire de Carleton

IFS	Chantier de l'économie sociale	Jaques Charest	Qc
IFS	Community Forward Fund	Nora Sobolov	Ont.
IFS	ÉcoFiducie	Brenda Kuecks	C.-B.
IFS	Edmonton Social Enterprise Fund	Jane Bisbee	Alb.
IFS	Jubilee Fund	Neil Child	Man.
IFS	Fonds d'emprunt communautaire d'Ottawa	Michael Oester	Ont.
IFS	Social Capital Partner	Bill Young	Ont.

Nombre total d'organisations avec lesquelles nous avons communiqué = 150

Nombre d'organisations participantes = 41

Nombre d'organisations ayant refusé ou n'ayant pas répondu = 109

Code de couleur

OSBL/organismes de bienfaisance

OSBL

Entreprises sociales

Intermédiaires de finance sociale

Annexe 2 : Instrument de sondage

Nom de l'organisation : Répondant : Date :	
Thème	Questions
Contexte organisationnel	<p>1. Quelle est la vocation/mission sociale de votre organisation?</p> <p>2. Quelle est la portée de vos activités?</p> <p>3. Comment votre organisation est-elle structurée? – S'agit-il d'une organisation indépendante, d'une organisation d'attache, d'une filiale d'une organisation d'attache?</p> <p>– S'il s'agit d'une entreprise sociale : l'entreprise sociale est-elle axée sur une mission ou sur les profits pour soutenir d'autres travaux?</p>
Financement	<p>1. Quels sont les revenus annuels de votre organisation provenant de toutes les sources?</p> <p>2. Combien de revenu gagné votre organisation génère-t-elle? (valeur en dollars et en pourcentage du total)</p> <p>3. Quelles sont vos principales sources de fonds d'exploitation (estimez le pourcentage si possible)? (Options : subventions __, dons __, frais d'adhésion ____, frais de service ____, entreprise sociale ____, prêts __, philanthropie de risque __, capitaux propres __, commandite d'entreprise __, organisation d'attache __, filiale __)</p> <p>4. Comment votre organisation génère-t-elle un revenu gagné? – Votre revenu gagné soutient-il directement votre mission ou est-il dirigé vers une autre organisation qui se charge de la mission? – Qu'est-ce que ce revenu gagné soutient dans votre mission? – Nouez-vous des partenariats dans cette stratégie de revenu? – Quels sont les obstacles auxquels vous faites face au moment de générer un revenu gagné? – Avez-vous une entreprise sociale ou avez-vous pensé à en démarrer une?</p> <p>5. Votre organisation a-t-elle déjà eu recours à des prêts ou au financement par</p>

	<p>emprunt?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si ce n'est pas le cas, pourquoi? - Si c'est le cas, quel était le montant du prêt/du financement? - Avez-vous noué un partenariat pour obtenir le prêt? - Qui a fourni le prêt? - Quelles étaient les conditions de l'entente? - Quel était l'objectif du prêt/financement? - Avez-vous fait face à des obstacles au moment d'utiliser des instruments de finance sociale comme les prêts? - Avez-vous surmonté ces obstacles? <p>6. Votre organisation a-t-elle eu recours à d'autres types de financement (p. ex. investissement en capitaux propres)?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si ce n'est pas le cas, pourquoi? - Si c'est le cas, quel était le montant des capitaux propres/du financement? - Qui a fourni le financement? - Quelles étaient les conditions de l'entente? - Quel était l'objectif des capitaux propres/du financement? - Avez-vous fait face à des obstacles au moment d'utiliser cet instrument de finance sociale? - Comment avez-vous surmonté ces obstacles?
Croissance	<ol style="list-style-type: none"> 1. Depuis combien de temps votre organisation existe-t-elle? 2. Le but de votre organisation a-t-il changé depuis sa création? 3. Votre organisation a-t-elle connu une augmentation ou une diminution de ses revenus gagnés depuis sa création? <ul style="list-style-type: none"> - Si c'est le cas, y a-t-il eu un changement dans la capacité de votre organisation de s'acquitter de sa mission? - Si ce n'est pas le cas, y a-t-il eu un changement dans la capacité de votre organisation de s'acquitter de sa mission? 4. Voulez-vous que votre entreprise prenne de l'expansion? <ul style="list-style-type: none"> - De quoi auriez-vous besoin pour que votre entreprise prenne de l'expansion?

	<ul style="list-style-type: none"> - Est-ce que cela contribuerait ou nuirait à votre mission? <p>5. Quels seraient le budget et la taille idéale de votre organisation?</p> <p>6. Quelles sources de revenus soutiendraient ce budget et cette taille idéale?</p>

Questions pour les intermédiaires de finance sociale

Thème	Questions
Contexte organisationnel	<ol style="list-style-type: none"> 1. Veuillez décrire votre organisation. 2. Quelle est la portée de vos activités? 3. Comment votre organisation est-elle structurée? 4. Quelle quantité d'actifs gérez-vous? 5. Depuis combien de temps votre organisation existe-t-elle? 6. Comment votre organisation a-t-elle évolué au fil du temps? 7. Avez-vous constaté un changement dans les possibilités d'investissement pour les organismes sans but lucratif et les entreprises sociales au Canada? Si c'est le cas, veuillez expliquer le changement.
Financement	<ol style="list-style-type: none"> 1. Votre organisation a-t-elle déjà fait un investissement dans le secteur sans but lucratif au Canada? <ul style="list-style-type: none"> - Si c'est le cas, veuillez expliquer (taille, montant, type d'investissement [capitaux propres ou financement par emprunt, garantie de prêt, obligation communautaire, etc.]). - Combien de ces investissements avez-vous faits en 2011? Combien en 2010? Combien en 2009? - Veuillez décrire les caractéristiques de la possibilité qui a mené à l'investissement. - Si ce n'est pas le cas, qu'est-ce qui vous a empêché d'investir dans le secteur sans but lucratif au Canada?

	<ul style="list-style-type: none"> - Envisageriez-vous de faire un investissement dans le secteur sans but lucratif à l'avenir? - De quoi auriez-vous besoin pour que cela se produise? <p>2. Fournissez-vous du financement aux entreprises sociales?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si c'est le cas, veuillez expliquer (taille, montant, type d'investissement [capitaux propres ou financement par emprunt, garantie de prêt, obligation communautaire, etc.]). - Combien de ces investissements avez-vous faits en 2011? Combien en 2010? Combien en 2009? - Veuillez décrire les caractéristiques de la possibilité qui a mené à l'investissement. - Si ce n'est pas le cas, qu'est-ce qui vous a empêché d'investir dans une entreprise sociale au Canada? - Envisageriez-vous d'investir dans une entreprise sociale à l'avenir? - De quoi auriez-vous besoin pour que cela se produise?

Références

- BALTA (2010), Elson, P.R. et Hall, P. V. *Strength, Size, Scope: A Survey of Social Enterprises in Alberta and British Columbia*. BALTA Project C16.
- Bank of England. 2003. *The Financing of Social Enterprises: A Special Report by the Bank of England*, Bank of England, London
- Bolton E. 2010. *Towards a new social economy*, Social Finance Ltd
- Bolton M, Kingston J. 2006. *Approaches to financing charitable work: tracking developments*, West Malling, Charities Aid Foundation

L'utilisation des instruments de finance sociale par le secteur sans but lucratif
Centre d'innovation communautaire de Carleton

- Brodhead T. 2010. On Not Letting A Crisis Go To Waste: An innovation agenda for Canada's community sector. *The Philanthropist* 23
- Canadian Groupe d'étude canadien sur la finance sociale. 2010. *Mobilizing Private Capital for Public Good*
- Causeway. 2009. Social Finance: Enabling social enterprise for public benefit. In *Causeway Policy Brief*, 3
- Cheng P, Goodall E, Hodgkinson R, Kingston J. 2010. *Financing the Big Society: Why social investment matters*, A CAF Venturesome working paper
- Emerson J. 2003. "Capitalism 3.0" available at Blendedvalue.org
- Globe and Mail. 2011. "Ottawa Looks at Rewriting Rules on Charitable Giving". October 28th 2011.
- Goldenberg, M. "Reflections on social innovation," *The Philanthropist* (23:3) 2010.
- Goldenberg, M., Kamoji, W., Orton, L., et Williamson, M. (2009) "Social Innovation in Canada: An Update", Ottawa, Canadian Policy Research Networks.
- Handford P. 2005. *Guide to Financing for Social Enterprise*, Western Economic Diversification Canada
- Harji K, Hebb T. 2010. *Investing for Impact: Issues and Opportunities for Social Finance in Canada*. Working Paper, Carleton Centre for Community Innovation.
- Hebb T, Wortsman A, Mendell M, Neamtan N, Rouzier R. 2006. *Financing Social Economy Enterprises*, Carleton Center for Community Innovation, Ottawa
- Imagine Canada. 2009. *Perspectives on Fund Raising*.
- Imagine Canada. 2010. *A Framework for Action for the secteur sans but lucratif*.
- Imagine Canada. 2011. Election Kit 2011.
- Imagine Canada. 2011 b. Imagine Canada Reacts to Globe and Mail Article. October 28th 2011. <http://blog.imaginecanada.ca/2011/10/28/imagine-canada-reacts-to-globe-mail-article/>
- Karamchandani, A., Kubzansky, M., and Frandano, P. (2009) "Emerging Markets, Emerging Models: Market-Based Solutions to the Challenges of Global Poverty," Monitor Group, March, 2009.
- Kingston J, Bolton M. 2006. New approaches to funding not-for-profit organisations. *Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing* 9
- Lasby D, Barr K. 2010. Impact of Current Economic Conditions. *Imagine Canada's Sector Monitor* 1
- McKinnon, Sean , 2011, "What does it mean to start a Social Enterprise", Report, Carleton Centre for Community Innovation
- Mendell M., Nogales R. 2008. *Social Enterprises in OECD Member Countries: What are the financial streams?*, OECD, Paris
- Mendell M., Nogales R. 2011. *Working paper on Solidarity finance*, FIESS, Montreal October 18th 2011.

L'utilisation des instruments de finance sociale par le secteur sans but lucratif
Centre d'innovation communautaire de Carleton

- Monitor Institute (2009) "Investing for social et environmental Impact: A design for Catalyzing An emerging industry", Monitor Institute
- Mulholland E, Mendelsohn M, Shamshiri N. 2011. *Strengthening the Third Pillar of the Canadian Union: an intergovernmental agenda for canada's charities and non-profits*, Mowat Centre for Policy Innovation, Toronto
- Neamtan, N., and Downing, R. (2005) "Social Economy and Community Economic development in Canada: next steps for public policy," Issues paper by the Chantier de l'conomie Sociale in collaboration with the Canadian Community Economic Development Network (CCEDNet) and Alliance Recherche Universits-Communauts en Economic Sociale, September (21) 2005, p 2005.
- Pearson R. 2008. *The Nonprofit Capital Market in Canada*, Canadian Centre for Community Renewal (CCCR) on behalf of the B.C.-Alberta Social Economy Research Alliance
- Phillips S. 2006. The Intersection of Governance and Citizenship in Canada: Not Quite the Third Way. *IRPP Policy Matters 7*
- Phillips S, Hebb T. 2010. Financing the Third Sector: Introduction. *Policy et Society 29*
- Socialfinance.ca 2011 *Your Guide to Social Finance* available at <http://socialfinance.ca/guide>
- Social Finance Census. 2010, Malhotra, A., Laird, H., and Spence, A. A summary of results from the social finance census of nonprofits and social purpose businesses. Report. available at <http://socialinnovation.ca/blog/social-finance-census-2010>, accessed on 11/2/2011.
- Strandberg C. 2010. *The State of Community/Mission Investment of Canadian Foundations*. Report, available at <http://corostrandberg.com/publications/community-investment/the-state-of-community-mission-investment-of-canadian-foundations#>
- Statistique Canada. 2010. Satellite account of non-profit institutions and volunteering. In *The Daily*. Dec. 17th 2010.
- UK Office of the Third Sector. 2010. UK Government available at <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/-/cabinetoffice.gov.uk/voluntary-sector.aspx>
- Van Gils P. 2005. Fundamentals of CED Finance. *Making Waves 11*
- Wuttunee W., Chicilo M., Rothney R., Gray L. 2008. *Financing Social Enterprise: An Enterprise Perspective*, Social Enterprises Knowledgeable Economies and Sustainable Communities

Remerciements

J'aimerais remercier Babita Bhatt pour sa contribution à l'examen de la documentation du présent rapport. J'aimerais remercier Babita Bhatt, Hugues Letourneau et Lesley MacKinnon pour leur contribution aux entrevues menées pour le présent rapport. J'aimerais aussi remercier la Direction du développement communautaire et des partenariats de RHDCC pour son soutien dans le cadre de ce travail.