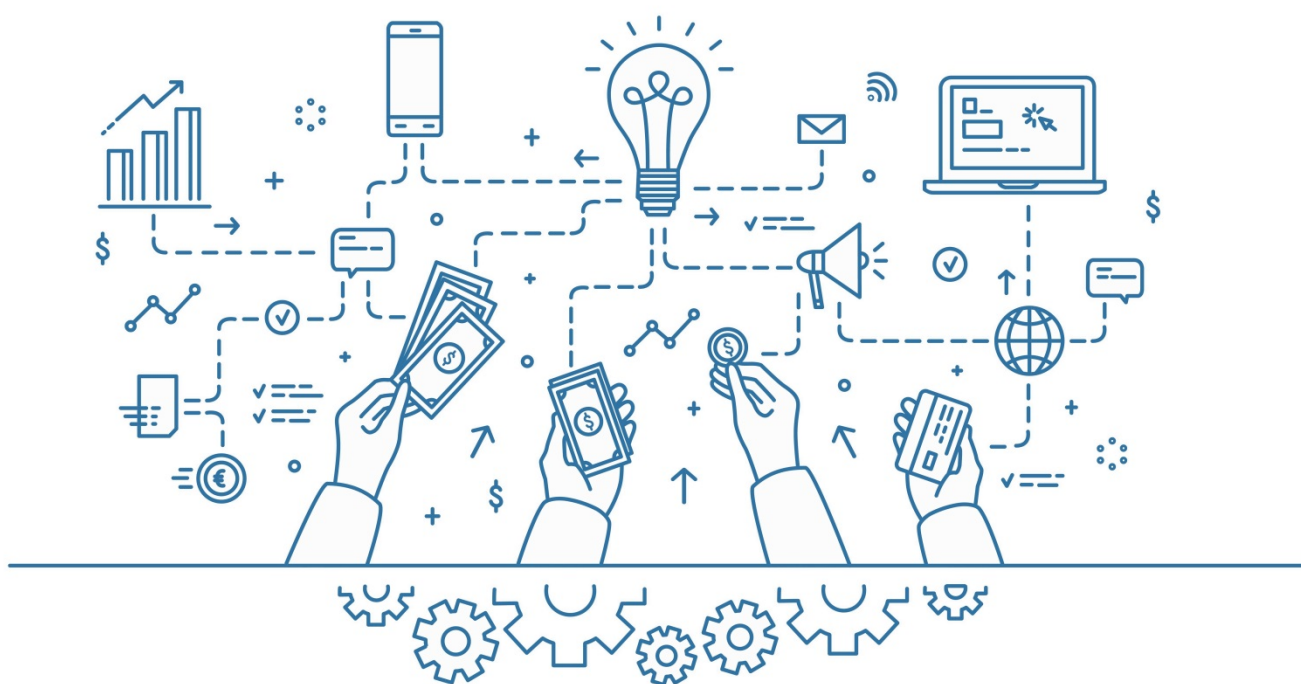


LES ORGANISMES CARITATIFS SONT-ILS PRÊTS POUR LE FINANCEMENT SOCIAL?

Préparation à l'investissement du secteur de la bienfaisance du Canada



REMERCIEMENTS

Imagine Canada est reconnaissant envers Marcia Carroll, Kyler Crawford, Garth Davis, Sally Hough, Erin Mackie, Wayne Miranda, Sandra Oakley, Kate Ruff, Lauren Sears, Liz Sutherland, Annelies Tjebbes et Bridget Zhang pour leur connaissance et leurs perspectives.

Sincères remerciements à Béatrice Alain, Cathy Barr, Lina Bowden, Emily Jensen, Bernadette Johnson, Lisa Lalande, Douglas Pawson et Laurence Therrien pour leurs commentaires.

Un merci particulier à Jean-Rémy Émorine, pour la traduction en français, et Émilie Pontbriand et Devon Hurvid pour la conception graphique de ce rapport.

Auteur

Adam Jog, associé de recherche

Collaborateur principal

David Lasby, directeur de la recherche

Tous droits réservés © Imagine Canada 2020
ISBN 978-1-55401-421-7

Le présent rapport est couvert par une licence Creative Common Attribution-Utilisation non commerciale-Pas d'œuvres dérivées 4.0 International. Pour toute utilisation non couverte, veuillez communiquer avec nous aux points de contact indiqués ci-dessous. Tous autres droits réservés.

Commanditaire

Financé par le Programme de préparation à l'investissement du gouvernement du Canada.

Les opinions et les interprétations figurant dans la présente publication sont celles de l'auteur et ne représentent pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.



À propos d'Imagine Canada

Imagine Canada est un organisme caritatif national bilingue dont la cause est les organismes de bienfaisance canadiens. Grâce à nos initiatives en matière de politique publique et de défense des intérêts, à nos projets de recherche et à nos entreprises sociales, nous renforçons les organismes de bienfaisance, les organismes sans but lucratif et les entrepreneurs sociaux afin qu'ils puissent mieux remplir leur mission. Notre vision est celle d'un Canada fort, où les organismes caritatifs travaillent ensemble, aux côtés des entreprises et des gouvernements, pour bâtir des collectivités dynamiques et résilientes.

AVANT-PROPOS

Les marchés financiers se composent de trois éléments essentiels : l'offre de capitaux, la demande en capitaux et les intermédiaires qui se trouvent entre les deux. Pour avoir un marché bien coordonné, ces trois ensembles d'acteurs doivent se pointer simultanément. Si l'un de ces éléments est absent, les deux autres ne peuvent pas fonctionner. Ceci est valable pour le financement social comme pour la finance en général.

Lorsque le financement social a commencé à se développer, on a cru que le plus grand défi que les organismes sans but lucratif et de bienfaisance auraient à relever serait l'offre de capitaux proposée aux bonnes conditions et au bon prix. Avec le temps, j'ai compris que si l'offre de capitaux du marché était une condition essentielle, elle n'était toutefois pas suffisante. En fait, la demande en capitaux elle-même est peut-être encore plus cruciale pour le bon fonctionnement du marché du financement social.

Cet excellent rapport d'Imagine Canada fournit de l'information importante à quiconque souhaite comprendre la demande (ou l'absence de demande) en capitaux de financement social de la part des organismes de bienfaisance canadiens. S'appuyant sur les résultats d'une vaste enquête effectuée auprès de plus de 1 000 organismes, il offre un examen exhaustif des défis à relever, des obstacles à surmonter et des possibilités à saisir lorsque les organismes caritatifs se voient offrir des capitaux de financement social.

Dans un rapport publié il y a huit ans, j'avais relevé de nombreux défis qui demeurent encore présents aujourd'hui. Le rapport d'Imagine Canada démontre encore que la petite taille de la plupart des organismes de bienfaisance canadiens, leur manque de connaissances, d'expérience et d'expertise en matière de financement social et, surtout, leur aversion pour le risque (en particulier au sein des conseils d'administration) demeurent les principaux défis du secteur en ce qui concerne la demande de financement social.

Le rapport ne fait pas seulement des constats, il offre aussi des suggestions concrètes pour surmonter les obstacles et permettre à un élément essentiel du marché du financement social de se développer et de prospérer. La création du Fonds de finance sociale du gouvernement fédéral fait en sorte qu'il est plus important que jamais de comprendre la demande en capitaux de financement social émanant des organismes de bienfaisance canadiens. Notre capacité à relever les principaux défis sociétaux grâce au financement social dépend d'une véritable inclusion des organismes de bienfaisance et d'autres organisations à vocation particulière dans le cadre de ces efforts.

Quiconque souhaite promouvoir le financement social au Canada doit lire ce rapport.



Tessa Hebb, Ph. D.

Chercheuse universitaire distinguée

Centre d'innovation communautaire de Carleton, Université de Carleton, Canada

CONTENTS

Sommaire.....	1
Contexte.....	4
Thèmes clés.....	8
Thème 1: Connaissance et opinions.....	9
Thème 2: Obstacles.....	14
Thème 3: Capacité organisationnelle.....	17
Thème 4: Expérience des dettes.....	23
Thème 5: Demande.....	31
Conclusion.....	36
Références citées.....	41
Méthodologie.....	42

SOMMAIRE

Ce rapport présente les résultats d'un sondage national effectué auprès de 1 018 organismes de bienfaisance enregistrés afin de mieux comprendre l'état actuel du financement social et son potentiel et ses défis pour les organismes de bienfaisance.

Le financement social est un investissement qui vise un impact social, culturel ou environnemental mesurable, ainsi qu'un rendement financier pour le ou les investisseurs. Le financement social est prometteur pour les organismes de bienfaisance à qui il offre une source de capitaux qui pourrait leur permettre d'optimiser leur impact et de devenir plus résilients dans un contexte de financement de plus en plus précaire.

L'intérêt pour le financement social est en croissance, puisqu'il permet de donner de l'envergure à des solutions socialement novatrices à des défis sociaux, culturels et environnementaux complexes et persistants, comme en témoigne l'investissement de 755 millions \$ du gouvernement du Canada dans un fonds de finance sociale. Ce fonds a pour but d'offrir des capitaux abordables et remboursables aux « organismes à vocation sociale », par exemple aux organismes de bienfaisance, aux organismes à but non lucratif, aux coopératives et aux entreprises sociales à but lucratif.¹ S'assurer que la demande est suffisante pour répondre à l'offre de capitaux dans le cadre de ce fonds constituera l'un des principaux défis. Étant donné que le manque de préparation des organismes à vocation sociale à l'investissement est souvent la principale raison avancée pour expliquer la sous-utilisation du financement social dans d'autres pays, ce rapport vise à répondre à la question de savoir si les organismes caritatifs canadiens sont prêts pour le financement social.

¹ Le terme « entreprise sociale à but lucratif » est compris dans la définition « d'organisme à vocation sociale » du Programme de préparation à l'investissement. Imagine Canada n'emploie pas dans son travail le terme « entreprise sociale à but lucratif » auquel il préfère le terme « entreprise sociale », dont la définition est la suivante : « une entreprise, à but lucratif ou sans but lucratif, qui poursuit une mission sociale, culturelle ou environnementale par la vente de biens et de services, qui redirige la majorité de ses bénéfices nets vers sa mission, et dont la distribution aux actionnaires et aux propriétaires est limitée » (gouvernement du Canada, 2018).

Les résultats clés pour cinq thèmes indiquent que de nombreux organismes caritatifs ne sont **probablement pas prêts pour le financement social**.

Thème	Résultats clés
Connaissance et opinions	<p>Un grand nombre d'organismes caritatifs connaissent peu le financement social, 66 % des répondants indiquant soit qu'ils n'ont jamais entendu le terme « financement social » avant de participer au sondage, soit qu'ils ont entendu le terme, mais sans en savoir beaucoup plus. De plus, de nombreux organismes de bienfaisance ne savent pas quoi penser quand on leur présente des énoncés d'opinion au sujet des implications du financement social pour les organismes de bienfaisance.</p> <p>Comme la connaissance du financement social et les opinions positives à son égard sont d'importants facteurs indirects et directs de la probabilité de contracter un prêt de financement social, le manque de connaissance d'une majorité des organismes de bienfaisance peut constituer un obstacle important pour leur préparation au financement social.</p>
Obstacles	<p>Les obstacles potentiels à la recherche d'un prêt de financement social sélectionnés par de nombreux organismes de bienfaisance ont trait à des aspects clés de l'état de préparation à l'investissement, comme la génération de revenus gagnés (25 % des répondants ont déclaré que leur organisme n'effectue actuellement aucune activité génératrice de revenus), la capacité de remboursement du prêt (23 % des répondants ont déclaré ne pas connaître avec certitude leur capacité de remboursement) et l'acceptation du financement social par le conseil d'administration (21 % des répondants ont déclaré que leur conseil d'administration n'envisagerait ni n'approuverait un prêt de financement social).</p>
Capacité organisationnelle	<p>Les organismes caritatifs ont tendance à éprouver des doutes sur les capacités cruciales pour la préparation au financement social. Les capacités suivantes constituaient pour les répondants les faiblesses les plus fréquemment signalées pour leur organisme : collecter des fonds non affectés en cas de besoin (41 %) ; s'appuyer sur diverses sources de revenus (35 %) ; collecter des données d'évaluation (35 %) ; évaluer correctement et pleinement l'impact social ou environnemental de leur travail (32 %) ; générer un excédent de fonctionnement de manière cohérente et prévisible (28 %) et utiliser des actifs existants au besoin (27 %).</p>
Expérience des dettes	<p>Une relation statistiquement significative existe entre certains types de dettes des organismes de bienfaisance et la probabilité de contracter un prêt de financement social.</p> <p>Près de la moitié des organismes de bienfaisance ne sont pas actuellement endettés, et ceux qui ont des dettes sont moins susceptibles d'avoir contracté un des types de dettes associés de manière significative à l'obtention d'un prêt de financement social, c'est-à-dire prêts à terme (6 %), crédit commercial auprès de fournisseurs (3 %) et autre dette ou obligation (6 %).</p>
Demande	<p>La majorité des organismes caritatifs n'éprouvent aucun intérêt pour un prêt de financement social, 56 % des répondants déclarant qu'il serait improbable que leur organisme emprunte si un tel prêt était disponible.</p>

Bien que de nombreux organismes caritatifs ne semblent vraisemblablement pas prêts pour le financement social, **les résultats indiquent également qu'un sous-groupe d'organismes de bienfaisance y est vraisemblablement prêt ou presque prêt : les organismes aux revenus annuels plus élevés.** Le sondage a permis de constater que les organismes de bienfaisance aux revenus annuels plus élevés ont plus tendance à :

- connaître le financement social et à avoir des opinions positives à son sujet;
- contracter un prêt de financement social, si un prêt était disponible;
- être en train de rembourser des prêts à terme, ce qui est corrélé de manière significative avec une meilleure connaissance du financement social et une plus forte probabilité de contracter un prêt de financement social;
- faire état d'une capacité organisationnelle plus solide, qui présente une corrélation négative significative avec de nombreux obstacles au financement social (c'est-à-dire que les organismes de bienfaisance dont la capacité est supérieure ont moins tendance à déclarer qu'ils feraient face à des obstacles s'ils recherchaient un prêt de financement social, que les organismes dont la capacité est plus faible).

En plus de l'état de préparation à l'investissement, la conception des fonds et des instruments financiers a d'importantes implications pour la capacité des organismes à vocation sociale à accéder au financement social. Ce rapport indique donc qu'il reste du travail à faire du côté de la demande et du côté de l'offre du marché du financement social pour assurer l'utilisation suffisante des capitaux. Ces résultats donnent une idée des domaines que les décideurs gouvernementaux et les intermédiaires du financement social peuvent cibler pour améliorer l'état de préparation à l'investissement et contiennent pour ces acteurs de l'information utile pour mieux adapter le financement social aux besoins des organismes caritatifs.

Le financement social ne conviendra pas à chaque organisme caritatif. Mais les organismes — grands ou petits — auxquels il pourra convenir devraient pouvoir accéder à du financement qui répond à leurs besoins. Cela pourrait contribuer au développement d'un marché plus inclusif et plus diversifié qui répondrait à une plus grande variété de défis sociaux, culturels et environnementaux.

CONTEXTE

Le paysage du financement pour les organismes caritatifs est en plein changement. Les subventions et les dons deviennent des sources de revenus moins viables pour de nombreux organismes. On accorde davantage d'importance aux accords de contribution qui ont tendance à être à court terme, à ne pas couvrir adéquatement les coûts administratifs et qui s'accompagnent de lourdes exigences en matière de reddition de comptes et de production de rapports (Comité sénatorial spécial sur le secteur de la bienfaisance, 2019). De plus, le bassin de donateurs diminue (Lasby et Barr, 2018). En même temps, la demande pour les services offerts par les organismes de bienfaisance est en hausse. Ces deux faits — les ressources financières insuffisantes et la demande supérieure — créent un « déficit social » qui a pour conséquences les besoins non satisfaits des Canadiens et l'érosion de leur qualité de vie (Emmett, 2016). Dans ce contexte, le **financement social** devient une source de financement pour les organismes de bienfaisance qui leur permettrait de diversifier leurs sources de revenus et de devenir plus résilients dans un contexte de plus en plus précaire (Hebb, 2012; Myers et Conte, 2013).

Le financement social, qu'est-ce que c'est? Le financement social est un investissement qui vise un impact social, culturel ou environnemental mesurable, ainsi qu'un rendement financier pour le ou les investisseurs (Myers et Conte, 2013). Ce type de financement contraste avec les subventions et les dons qui n'exigent pas de rendement financier, ainsi qu'avec les investissements traditionnels qui ne mettent ordinairement l'accent que sur le rendement financier. Du point de vue des organismes caritatifs, le financement social ressemble beaucoup aux instruments d'emprunt classiques, comme les prêts remboursables obtenus auprès d'une banque commerciale. En revanche, des caractéristiques comme ses taux d'intérêt plus bas et ses échéanciers de remboursement plus souples visent à faciliter l'accès et la gestion des dettes pour les organismes caritatifs et pour les organismes axés sur une mission sociale.

Que pourrait apporter le financement social au secteur caritatif? Le financement social permet d'espérer qu'il apportera au secteur caritatif la viabilité dont il a grandement besoin. De nombreux commentateurs ont remarqué la « mentalité subventions » qui envahit le secteur (Hebb, 2012; Salway, 2017). Le financement social pourrait réduire la dépendance des organismes caritatifs envers les subventions en leur fournissant les fonds nécessaires pour acquérir de nouveaux éléments d'actif, maintenir des flux de trésorerie positifs et développer de nouvelles sources de revenus autosuffisantes. Cela pourrait protéger les organismes de l'instabilité liée à la dépendance envers une source de revenus unique et les rendre ainsi plus autonomes. Le financement social pourrait également permettre aux organismes caritatifs de se développer et donner plus d'envergure à leur impact, ce que la structure des subventions et des dons peut rendre difficile (p. ex. durée limitée, utilisation restreinte).

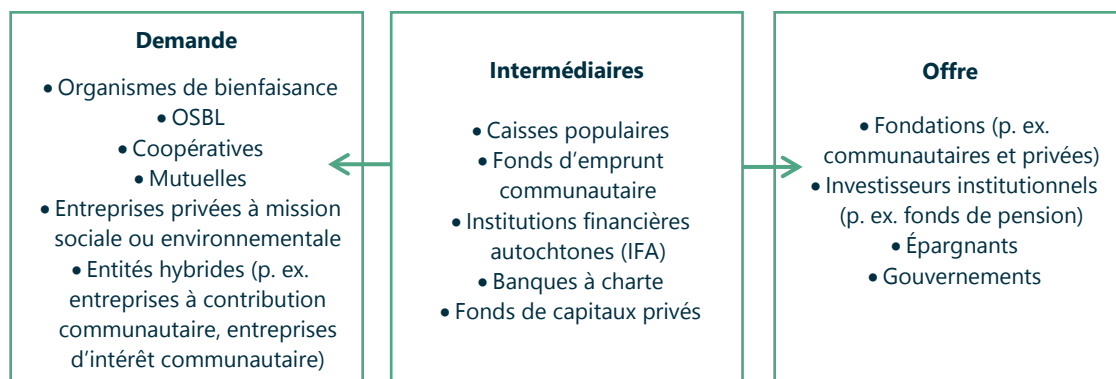
Il existe cependant des risques. Certains organismes caritatifs qui auront recours au financement social pourront avoir du mal à rembourser les investisseurs, ce qui pourrait

entraîner des difficultés financières, la saisie et la confiscation de leurs actifs et même leur fermeture (Varga et Hayday, 2016). Le risque d'une « dérive de la mission » existe également, si les ressources organisationnelles sont détournées au profit de la recherche et de la gestion du financement social (Varga et Hayday, 2016).

Si les organismes caritatifs souhaitent se tourner vers le financement social, un grand nombre d'entre eux devront modifier leur façon de penser et d'agir (MacKinnon et Pellerin, 2018). Ils devront, par exemple, élaborer des modèles d'affaires qui leur permettront de générer des retombées sociales, culturelles et environnementales *et* des retombées financières. Les organismes caritatifs qui disposent de sources de revenus fiables seront mieux placés pour rembourser un ou plusieurs investisseurs et, par conséquent, mieux placés pour participer au marché du financement social (Varga et Hayday, 2016). Les organismes caritatifs devront également devenir plus efficaces pour mesurer leur impact et pour le communiquer aux investisseurs potentiels, puisque la mesure de l'impact est une composante essentielle du financement social (Varga et Hayday, 2016).

Le financement social au Canada. Le marché du financement social du Canada se compose d'une diversité d'organismes qui appartiennent à trois catégories (gouvernement du Canada, 2018). Les « organismes à vocation sociale »² constituent une part importante du côté de la « demande » du marché — ils recherchent du financement social. Les investisseurs constituent le côté « offre » du marché — ils accordent du financement social. On appelle intermédiaires les acteurs qui jouent le rôle de passerelles entre le côté de l'offre et le côté de la demande du marché du financement social.

Le marché du financement social³



² Les organismes à vocation sociale sont des organismes ayant pour mission de promouvoir des objectifs sociaux ou environnementaux, comme les organismes de bienfaisance enregistrés, les organismes sans but lucratif, les coopératives, les entreprises privées qui poursuivent une mission sociale ou environnementale et les entités hybrides, comme les entreprises à contribution communautaire et les entreprises d'intérêt communautaire (gouvernement du Canada, 2018).

³ Cette figure est fortement influencée par le rapport du Groupe directeur sur la co-création d'une Stratégie d'innovation sociale et de finance sociale du gouvernement du Canada. Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive des types d'acteurs qui forment le marché du financement social.

L'augmentation rapide et importante du montant des capitaux disponibles pour les investissements de financement social (Association pour l'investissement responsable, 2019) indique que le financement social n'est pas une mode passagère, mais plutôt qu'il demeurera un élément constant du paysage de la finance du Canada. En 2018, le gouvernement du Canada a annoncé qu'il effectuerait des investissements importants dans le marché émergent du financement social du Canada en établissant un fonds de finance sociale de 755 millions \$ (gouvernement du Canada, 2019). S'assurer que la demande est suffisante pour répondre à l'offre de capitaux remboursables dans le cadre de ce fonds constituera l'un des principaux défis. Certains commentateurs ont indiqué que le manque de capacité des organismes à vocation sociale est une raison avancée dans d'autres pays pour expliquer le manque d'utilisation du financement social (Phillips et Johnson, 2018). Pour y faire face, le gouvernement du Canada a mis en œuvre le Programme de préparation à l'investissement de 50 millions \$ afin de développer la capacité des organismes à vocation sociale de recevoir de l'investissement, pour créer une réserve d'organismes prêts pour le fonds de finance sociale et pour d'autres possibilités offertes par le marché du financement social du Canada (gouvernement du Canada, 2019).

À propos de ce rapport. À l'heure actuelle, les données manquent sur la capacité des organismes caritatifs d'obtenir et de rembourser des investissements de financement social — c'est-à-dire sur leur état de préparation à l'investissement. Les données de ce type peuvent éclairer les politiques gouvernementales et les décisions concernant les programmes de manière bénéfique pour les organismes caritatifs; elles peuvent également aider les dirigeants des organismes caritatifs à décider en toute connaissance de cause si l'option du financement social convient à leur organisme et, dans ce cas, à définir les mesures à prendre pour se préparer à l'investissement. Pour combler cette lacune, Imagine Canada a réalisé un sondage auprès des organismes de bienfaisance enregistrés de partout au pays pour mieux comprendre l'état actuel du financement social, son potentiel et ses défis pour les organismes. Ce rapport, qui présente les résultats de ce sondage, vise à répondre à la question suivante : *les organismes de bienfaisance sont-ils prêts pour le financement social ?*

Méthode de recherche

Les résultats présentés dans ce rapport sont fondés sur un échantillon de 1 018 organismes de bienfaisance enregistrés.

Les organismes de bienfaisance ont été invités à participer via une plateforme en ligne. Les réponses au sondage ont été recueillies entre le 22 janvier 2020 et le 15 mars 2020. La période de collecte des données précède en grande partie l'écllosion de la COVID-19 et ses conséquences sur le secteur de la bienfaisance et à but non lucratif du Canada.

Les organismes de bienfaisance enregistrés aux revenus annuels égaux ou supérieurs à 30 000 \$ et qui n'étaient pas des congrégations religieuses ont été considérés comme faisant partie du champ de cette enquête. Les réponses ont été pondérées en fonction de l'importance de leurs revenus, du sous-secteur et de la région afin de tenir compte des différences entre l'échantillon du sondage et la population des organismes de bienfaisance du champ de l'enquête. Dans l'ensemble, les pondérations ont eu tendance à être plus élevées pour les organismes de bienfaisance aux revenus inférieurs à 150 000 \$ (32 %), pour les organismes du secteur des subventions, des collectes de fonds et du bénévolat (18 %) et de l'éducation (11 %), ainsi que pour les organismes du Québec (23 %). Les pondérations ont eu tendance à être plus basses pour les organismes de bienfaisance aux revenus égaux ou supérieurs à 5 M\$ (9 %), à ceux des arts, de la culture et des loisirs (15 %) et à ceux de l'Ontario (33 %).

Les répondants ont été interrogés sur leur connaissance du financement social et sur leurs opinions à ce sujet, sur leur demande en financement social et comment ils l'utiliseraient, sur les obstacles qu'ils pourraient rencontrer pour accéder à du financement social, sur leur capacité organisationnelle dans des domaines clés pour le financement social, et sur leurs besoins financiers actuels. Les questions du sondage qui portaient précisément sur le financement social faisaient référence aux prêts remboursables, principalement pour deux raisons : a) bien qu'il existe de nombreuses formes de financement social, les dettes sous forme de prêts remboursables sont sa forme la plus courante (MacKinnon et Pellerin, 2018) et b) la structure institutionnelle des organismes de bienfaisance les empêche de participer à des placements en actions puisqu'ils n'ont pas d'actions à vendre — par conséquent, les instruments d'emprunt sont la seule option véritable pour les organismes de bienfaisance.

Veuillez consulter la section Méthodologie pour lire une description plus détaillée de la méthodologie du sondage.

THÈMES CLÉS

Les résultats du sondage présentés dans les pages suivantes sont classés en cinq thèmes clés.

Thème 1 : Connaissance et opinions	<ul style="list-style-type: none">• La majorité des organismes caritatifs connaissent peu le financement social.• De nombreux organismes ne savent pas quoi penser du financement social.• Les opinions des organismes sur le financement social sont généralement positives.• Les réponses des organismes sont plus mitigées quand on leur demande si le financement social supplantera les autres formes de financement.• Les plus grands organismes caritatifs ont davantage tendance à connaître le financement social et à avoir des opinions positives à son sujet.• Les organismes qui ont plus de connaissances au sujet du financement social ont davantage tendance à avoir des opinions positives à son sujet.
Thème 2 : Obstacles	<ul style="list-style-type: none">• De nombreux obstacles sont de nature financière.• Les conseils d'administration peu enclins à prendre des risques constituent un obstacle au financement social.• Près d'un quart des organismes caritatifs ne savent pas à quels obstacles ils feraient face.• Utiliser le financement social pour augmenter leurs revenus intéresse les organismes, mais près d'un cinquième d'entre eux manquent d'idées d'investissement pour le faire.• Incertitude financière plus grande pour les organismes des arts, de la culture et des loisirs, malgré des revenus gagnés supérieurs.
Thème 3 : Capacité organisationnelle	<ul style="list-style-type: none">• Les organismes font état d'une capacité organisationnelle solide pour le financement social.• Les organismes caritatifs déclarent des capacités plus faibles pour mesurer, évaluer et dans le domaine financier.• Les organismes caritatifs plus grands font état d'une capacité organisationnelle supérieure.• Les organismes du Québec ont plus tendance à faire état d'une capacité organisationnelle solide.• Les organismes caritatifs à la capacité organisationnelle plus faible font face à de multiples obstacles pour le financement social.
Thème 4 : Expérience des dettes	<ul style="list-style-type: none">• La moitié des organismes caritatifs ont actuellement des dettes.• Les organismes caritatifs qui ont des dettes ont tendance à les utiliser à des fins opérationnelles.• Les organismes ont tendance à emprunter de l'argent auprès des banques et des caisses populaires.• La plupart des organismes caritatifs remboursent leurs dettes sans difficulté.• La majorité des organismes caritatifs ont des opinions positives au sujet de leurs dettes.• Les organismes qui ont certains types de dettes ont plus tendance à connaître le financement social.• Les organismes caritatifs souhaitent utiliser un prêt de financement social sans se limiter aux fins opérationnelles.
Thème 5 : Demande	<ul style="list-style-type: none">• Pour la majorité des organismes, il est improbable qu'ils contractent un prêt de financement social.• Les plus grands organismes sont plus susceptibles de contracter un prêt de financement social.• Les opinions au sujet du financement social sont un facteur important de la demande.• Les organismes caritatifs qui ont certains types de dettes ont plus tendance à déclarer qu'ils contracteraient un prêt de financement social.

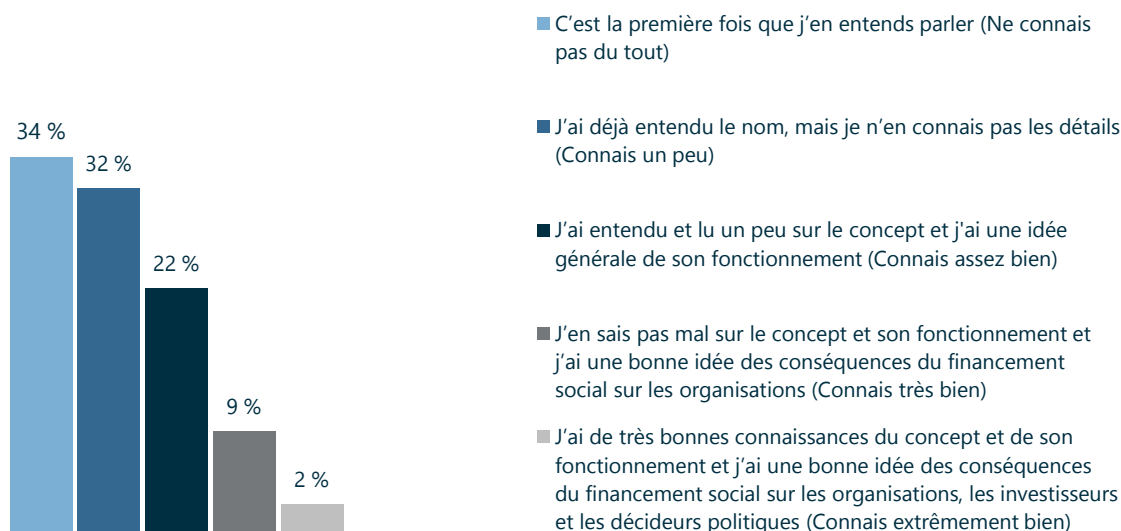
THÈME 1 : CONNAISSANCE ET OPINIONS

La majorité des organismes de bienfaisance connaissent peu le financement social.

On peut raisonnablement affirmer que le degré de connaissance du financement social des organismes de bienfaisance est un précurseur de leur participation au marché du financement social : plus les organismes de bienfaisance connaissent le financement social, plus ils sont susceptibles d'accéder aux investissements de financement social.

Les répondants au sondage ont été interrogés sur leur connaissance du concept général de financement social.

FIGURE 1: **Connaissance du financement social**



Les résultats indiquent qu'un grand nombre d'organismes de bienfaisance connaissent peu le financement social, 66 % d'entre eux déclarant n'avoir jamais entendu le terme « financement social » avant leur participation au sondage ou avoir entendu ce terme, mais ne pas connaître le financement social en détail.

De nombreux organismes de bienfaisance ne savent pas quoi penser du financement social.

On a demandé aux répondants s'ils étaient d'accord ou en désaccord avec une série d'affirmations au sujet du financement social. Entre 26 % et 35 % d'entre eux ont répondu « Ne sais pas » à chaque affirmation et 22 % à 30 % d'entre eux ont déclaré n'être ni d'accord ni en désaccord avec chaque affirmation.

TABLEAU 1 : Pourcentage de répondants sans opinion définitive au sujet du financement social

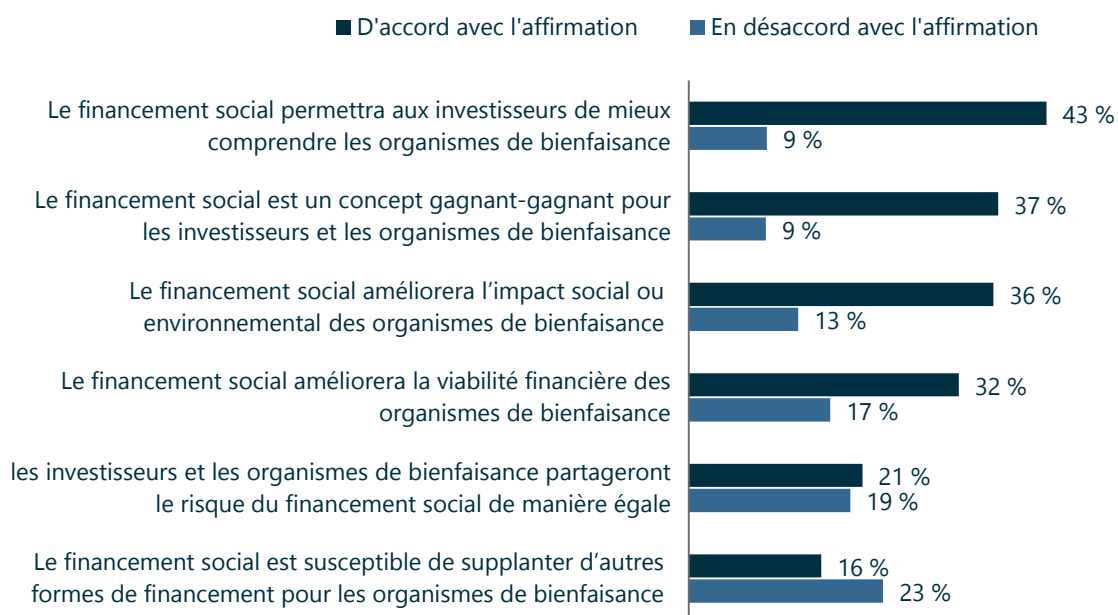
	Ni d'accord ni en désaccord	Ne sais pas
Affirmations au sujet du financement social		
Le financement social est une excellente idée, c'est un concept gagnant-gagnant pour les investisseurs et les organismes caritatifs.	27 %	27 %
Le financement social est susceptible d'améliorer de façon significative la viabilité financière des organismes caritatifs.	25 %	26 %
Le financement social est susceptible d'améliorer de façon significative l'impact social ou environnemental des organismes caritatifs.	24 %	27 %
Le financement social est susceptible de permettre aux investisseurs de mieux comprendre les organismes caritatifs.	22 %	26 %
Le financement social est susceptible de supplanter d'autres formes de financement pour les organismes caritatifs.	30 %	31 %
Il est probable que les investisseurs et les organismes caritatifs partagent le risque du financement social de manière égale.	25 %	35 %

Étant donné la faible connaissance du financement social, il n'est pas surprenant que les dirigeants des organismes de bienfaisance aient de la difficulté à se forger des opinions définitives à ce sujet : environ 50 % au plus des répondants qui n'avaient jamais entendu le terme « financement social » avant de participer au sondage ont répondu « Ne sais pas » aux affirmations présentées.

Les opinions des organismes de bienfaisance sur le financement social sont généralement positives.

Quand les répondants ont des opinions définitives au sujet du financement social, celles-ci sont généralement positives⁴.

FIGURE 2: Pourcentage de répondants d'accord ou en désaccord avec les affirmations au sujet du financement social



Les réponses des organismes de bienfaisance sont plus mitigées quand on leur demande si le financement social va supplanter les autres formes de financement.

Les avis des répondants étaient plus partagés sur l'affirmation « Le financement social est susceptible de supplanter d'autres formes de financement pour les organismes de bienfaisance », (23 % d'entre eux étaient en désaccord avec cette affirmation, tandis que 16 % d'entre eux étaient d'accord avec elle). Ceci est conforme aux données empiriques des experts en la matière et des répondants au sondage d'après qui les organismes de bienfaisance croient que le financement social remplacera les subventions et les contributions. Selon une autre opinion du même ordre révélée par certains répondants, le financement social pourra avoir un effet négatif sur la philanthropie en encourageant l'investissement de préférence aux dons.

⁴ Pour la plupart des affirmations, une opinion positive du financement social signifie que les répondants étaient plus enclins à être d'accord qu'à être en désaccord. Pour avoir une opinion positive au sujet de l'affirmation « Le financement social est susceptible de supplanter d'autres formes de financement pour les organismes de bienfaisance », le répondant serait en désaccord avec elle.

Les organismes de bienfaisance plus grands ont plus tendance à connaître le financement social et à avoir des opinions positives à son sujet.

Les organismes de bienfaisance dont les revenus sont plus élevés ont davantage tendance à connaître le financement social (voir tableau 2). C'est particulièrement vrai pour les organismes de bienfaisance aux revenus annuels égaux ou supérieurs à 5 M\$ (qui ne sont que 8 % à déclarer ne pas connaître du tout le financement social, par comparaison avec 45 % des organismes de bienfaisance dont les revenus annuels sont inférieurs à 150 000 \$). Les organismes de bienfaisance aux revenus annuels égaux ou supérieurs à 5 M\$ ont également beaucoup plus tendance à avoir des opinions positives au sujet du financement social.

TABLEAU 2 : **Connaissance du financement social selon l'importance des revenus annuels**

Importance des revenus	Pas du tout	Connaissent				Connaissent
		Un peu	Assez bien	Très bien	Extrêmement bien	
Moins de 150 000 \$	45 %	27 %	20 %	6 %	1 %	55 %
150 000 \$ à 500 000 \$	38 %	34 %	19 %	7 %	3 %	62 %
500 000 \$ à 1,5 M \$	28 %	33 %	26 %	10 %	3 %	72 %
1,5 M \$ à 5 M \$	28 %	37 %	20 %	11 %	3 %	72 %
5 M \$ ou plus	8 %	31 %	36 %	21 %	4 %	92 %

La connaissance du financement social varie également de manière significative selon le sous-secteur des organismes de bienfaisance et la région géographique où ils offrent leurs services :

Sous-secteur	Région géographique
<ul style="list-style-type: none"> Les organismes du sous-secteur des subventions, des collectes de fonds et du bénévolat sont beaucoup plus susceptibles de connaître le financement social (82 %), tandis que les organismes de bienfaisance du sous-secteur des arts, de la culture et des loisirs sont moins susceptibles de le connaître (54 %). Les organismes de bienfaisance du sous-secteur de l'éducation ont été 71% à déclarer connaître le financement social, tandis que les organismes de bienfaisance des sous-secteurs de la santé et des services sociaux ont été respectivement 61 % et 59 % à déclarer le connaître. 	<ul style="list-style-type: none"> La connaissance du financement social a tendance à être plus faible parmi les organismes de bienfaisance qui offrent leurs services à des régions géographiques plus petites, les moins nombreux à déclarer le connaître étant les organismes de bienfaisance qui offrent leurs services à un quartier, à une ville ou à une municipalité rurale (60 %). Les organismes de bienfaisance qui offrent leurs services à plusieurs provinces ou territoires ont beaucoup plus tendance à connaître le financement social (88 %).

Les organismes de bienfaisance qui connaissent davantage le financement social ont plus tendance à avoir des opinions positives à son sujet.

Il existe une relation statistiquement significative entre la connaissance du financement social et les opinions à son sujet. Comme le tableau 3 l'illustre, le pourcentage des répondants d'accord avec chaque affirmation au sujet du financement social augmente généralement avec le degré de connaissance du financement social.

TABLEAU 3 : **Accord avec les affirmations au sujet du financement social selon la connaissance du financement social**⁵

	Concept gagnant-gagnant pour les investisseurs et les organismes	Améliorera de façon significative la viabilité financière	Améliorera de façon significative l'impact social ou environnemental	Permettra aux investisseurs de mieux comprendre les organismes de bienfaisance	Susceptible de supplanter d'autres formes de financement	Les investisseurs et les organismes partageront le risque de manière égale
Niveau de connaissance du financement social						
Connaissent pas du tout	15 %	15 %	16 %	23 %	8 %	5 %
Connaissent un peu	37 %	31 %	35 %	44 %	22 %	18 %
Connaissent assez bien	58 %	44 %	51 %	61 %	41 %	32 %
Connaissent très bien	65 %	64 %	76 %	66 %	35 %	51 %
Connaissent extrêmement bien	65 %	69 %	68 %	67 %	45 %	52 %

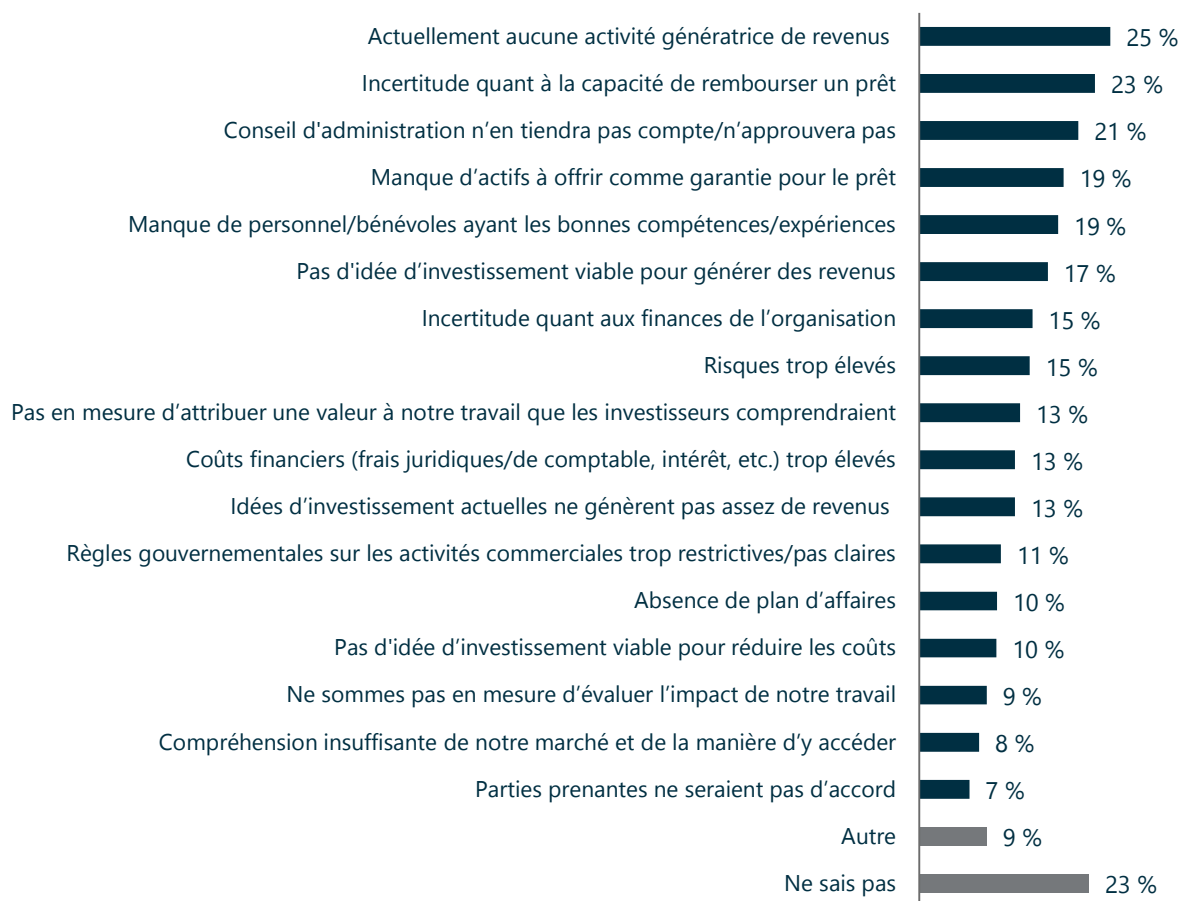
⁵ Les pourcentages indiqués pour 'Susceptible de supplanter d'autres formes de financement' correspondent aux répondants qui étaient en désaccord avec cette affirmation (par exemple, 8 % des répondants qui 'Ne connaissent pas du tout' le financement social sont en désaccord avec cette affirmation).

THÈME 2 : OBSTACLES

De nombreux obstacles sont de nature financière

On a demandé aux répondants au sondage de sélectionner les obstacles que leur organisme rencontrerait s'il demandait un prêt de financement social.

FIGURE 3: **Obstacles potentiels à la recherche d'un prêt de financement social**



Trois des cinq obstacles potentiels les plus fréquemment sélectionnés sont de nature financière : actuellement aucune activité génératrice de revenus en cours (25 %); incertitude quant à la capacité de rembourser un prêt (23 %) et manque d'actifs à offrir comme garantie pour le prêt (19 %). Ces trois phénomènes sont particulièrement importants pour l'état de préparation des organismes de bienfaisance au financement social qui dépend en grande partie de la possession d'actifs qui peuvent servir de

sûreté accessoire pour accéder à des placements par emprunt et de sources de revenus fiables qui peuvent servir à rembourser les investisseurs.

L'obstacle du « manque d'actifs à offrir comme garantie pour le prêt » sélectionné par 19 % des répondants indique que des prêts non garantis pourraient être une solution de financement plus souple pour de nombreux organismes de bienfaisance.

Les organismes de bienfaisance qui dépendent des revenus gagnés sont beaucoup moins susceptibles de déclarer que l'incertitude quant à la capacité de rembourser un prêt constituerait un obstacle (14 %).	Les organismes de la Colombie-Britannique sont beaucoup plus susceptibles de déclarer que le manque d'actifs à offrir comme garantie pour le prêt (29 %) constituerait un obstacle, tandis que les organismes des provinces de l'Atlantique sont moins susceptibles d'en faire état (8 %).	Les organismes de bienfaisance des provinces de l'Atlantique sont beaucoup moins susceptibles de déclarer que les coûts financiers sont trop élevés (7 %).	Les organismes aux revenus annuels inférieurs à 150 000 \$ sont beaucoup plus susceptibles de déclarer que l'incertitude quant aux finances de l'organisation constitue un obstacle (18 %), tandis que les organismes aux revenus annuels égaux ou supérieurs à 5 M\$ sont moins susceptibles d'en faire état (4 %).
--	--	--	--

Les conseils d'administration peu enclins à prendre des risques constituent un obstacle au financement social.

Les organismes des Prairies et les organismes qui dépendent de sources de revenus diversifiées ont beaucoup plus tendance à déclarer que leur conseil d'administration constituerait un obstacle (30 % et 28 %, respectivement).	Plus d'un cinquième des répondants ont déclaré que leur « conseil d'administration n'en tiendrait pas compte/ne l'approuverait pas », ce qui constitue un obstacle à la recherche d'un prêt de financement social. Ce résultat est conforme à la littérature et aux experts en la matière, selon qui l'aversion au risque des conseils d'administration des organismes constitue à lui seul un obstacle majeur à leur endettement, que ce soit par le biais du financement social ou par celui de sources conventionnelles (Hebb, 2012; Salway, 2017). Les risques de l'endettement peuvent décourager les conseils qui doivent être financièrement responsables et attentifs à la mission de leur organisme. Dans de nombreux cas, les préoccupations des conseils sont légitimes. Et pourtant, cette tendance par défaut peut faire manquer des occasions d'améliorer la viabilité financière et l'impact d'un organisme.
--	---

Près d'un quart des organismes de bienfaisance ne savent pas à quels obstacles ils feraient face.

La déclaration, par 23 % des répondants, qu'ils ne savaient pas quels obstacles leur organisme rencontrerait s'il devait rechercher un prêt de financement social est un résultat notable, mais pas surprenant, étant donné la faible connaissance du financement social.

Utiliser le financement social pour augmenter leurs revenus intéresse les organismes de bienfaisance, mais près d'un cinquième d'entre eux manquent d'idées d'investissement pour le faire.

- Les OBNL du Québec ont beaucoup moins tendance à déclarer que l'absence « d'idée d'investissement viable pour réduire les coûts » constitue un obstacle (6 %).

- Les organismes de bienfaisance du sous-secteur de l'éducation et les organismes de bienfaisance qui dépendent des revenus gagnés ont beaucoup moins tendance à déclarer que l'absence « d'idée d'investissement viable pour générer des revenus » constitue un obstacle (8 % et 10 %, respectivement).

Les organismes de bienfaisance pourraient utiliser un prêt de financement social sous forme de dépense en immobilisations pour augmenter leurs revenus (p. ex. leurs revenus gagnés). C'est d'ailleurs une des réponses les plus fréquentes des organismes de bienfaisance à la question de l'utilisation éventuelle d'un prêt de financement social, 27 % des répondants déclarant qu'ils l'utiliseraient pour développer ou mieux exploiter les sources de revenus. Et pourtant, un des obstacles les plus courants à la recherche d'un prêt de financement social est l'absence « d'idée d'investissement viable pour générer des revenus », sélectionné par 17 % des répondants.

Incertitude financière plus grande pour les organismes de bienfaisance des arts, de la culture et des loisirs, malgré des revenus gagnés supérieurs.

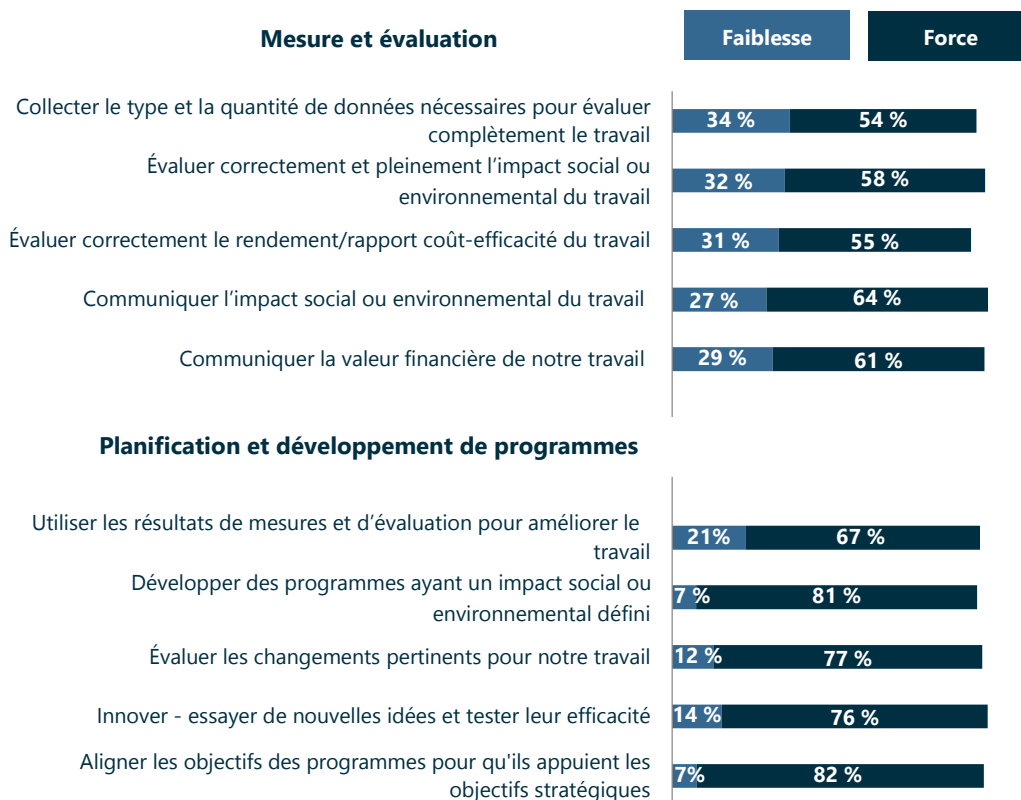
Les organismes de bienfaisance du sous-secteur des arts, de la culture et des loisirs déclarent beaucoup moins fréquemment l'obstacle « actuellement aucune activité génératrice de revenus en cours » (11 %) à la recherche d'un prêt de financement social. Ce n'est pas surprenant, comme ces types d'organismes de bienfaisance ont nettement plus tendance à générer des revenus gagnés (Lasby, 2013). Et pourtant, ces organismes de bienfaisance sont beaucoup plus susceptibles de déclarer que « l'incertitude quant à la capacité de rembourser un prêt » et « l'incertitude quant aux finances de l'organisation » sont des obstacles (36 % et 19 %, respectivement). On pourrait en déduire que leurs activités génératrices de revenus gagnés suffisent peut-être à couvrir leurs coûts, mais qu'elles ne génèrent pas suffisamment de fonds excédentaires pour les rendre assez confiants pour contracter un prêt.

THÈME 3 : CAPACITÉ ORGANISATIONNELLE

Les organismes de bienfaisance font état d'une capacité organisationnelle solide pour le financement social.

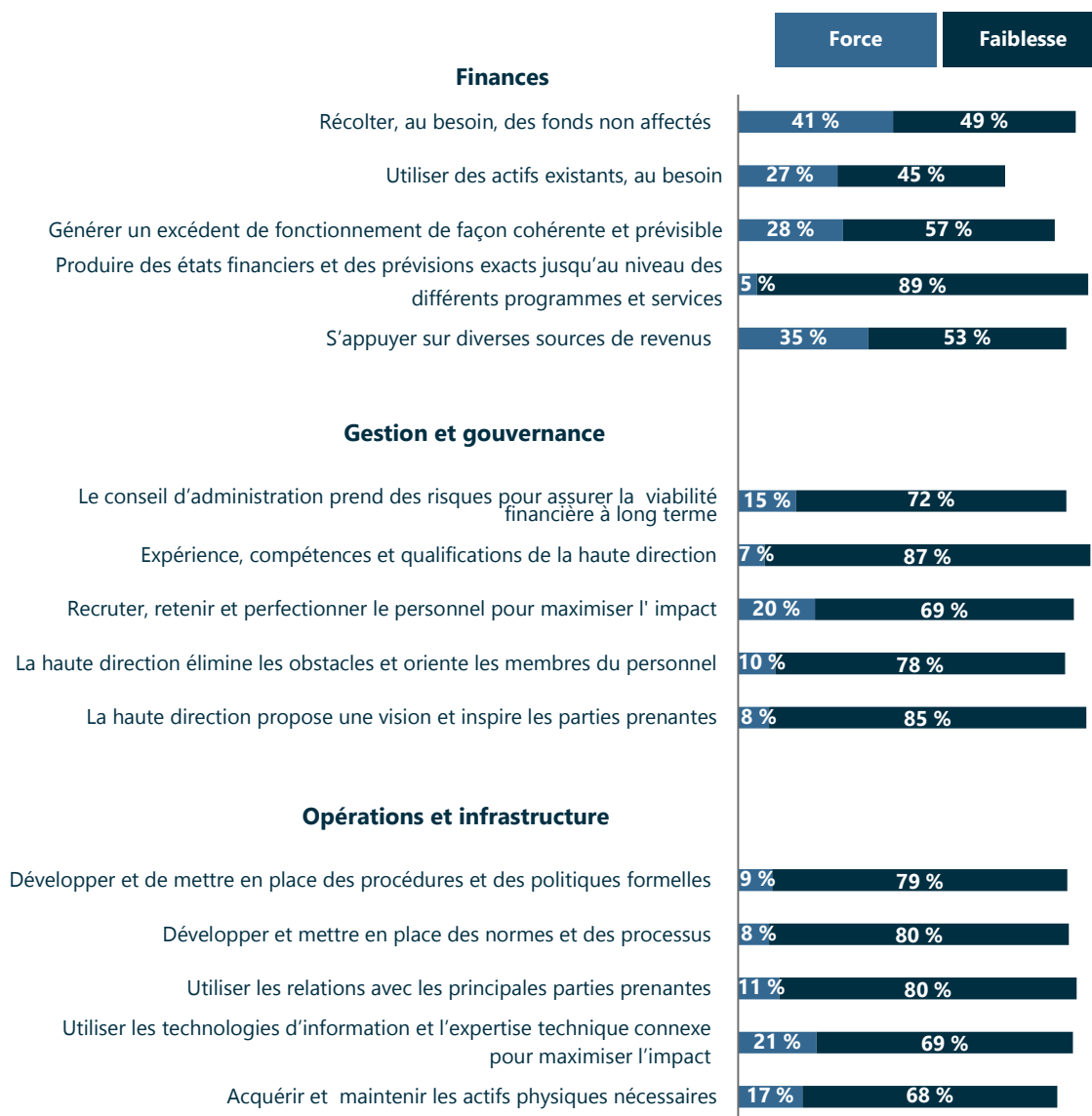
On a posé aux répondants au sondage une série de questions au sujet de leur capacité organisationnelle dans cinq domaines liés à l'état de préparation à l'investissement de financement social : les mesures et l'évaluation; la planification et le développement de programmes; les finances; la gestion et la gouvernance et les opérations et l'infrastructure. Les répondants ont évalué chaque domaine en le qualifiant de faiblesse ou de force pour leur organisme. Les résultats montrent que la forte majorité des répondants, de façon générale, ont évalué chaque capacité en la qualifiant de force plutôt que de faiblesse⁶.

FIGURE 4: **Capacité organisationnelle pour le financement social**



⁶ Environ un répondant sur dix a adopté une position neutre à l'égard de la capacité organisationnelle dans les cinq domaines des capacités. La capacité d'utiliser des actifs existants au besoin fait figure d'exception : pour plus d'un répondant sur quatre (29 %), elle n'est ni une force ni une faiblesse dans cette évaluation.

FIGURE 4: **Capacité organisationnelle pour le financement social** (suite)



Comme les questions du sondage sur les capacités ont été formulées en termes de « capacité organisationnelle » en non en termes « d'état de préparation à l'investissement », on ne peut pas dire qu'une majorité des organismes de bienfaisance se considèrent prêts pour l'investissement. On peut cependant dire qu'une majorité des organismes de bienfaisance considèrent qu'ils maîtrisent des capacités qui contribuent à l'état de préparation d'un organisme à l'investissement. Ce résultat semble contredire les experts en la matière selon qui de nombreux organismes de bienfaisance ne sont vraisemblablement pas prêts pour l'investissement. Cela donne à penser qu'il existe peut-être un écart entre ce que les organismes de bienfaisance penseraient de leur état de préparation à l'investissement et l'opinion des autres acteurs du marché du financement social à cet égard.

Les organismes de bienfaisance déclarent des capacités plus faibles pour mesurer, évaluer et dans le domaine financier.

Bien qu'on puisse se demander si les répondants ont surestimé leur capacité, la répartition relative des réponses pour les capacités organisationnelles et les domaines des capacités qui sont déclarés être des forces est moins surprenante. Les organismes de bienfaisance ont mis plus en doute leur capacité de mesurer et d'évaluer, ainsi que leurs capacités financières que celles des autres domaines.⁷

La faiblesse relative des capacités de mesurer et d'évaluer est conforme à la littérature. Les mesures de l'impact ont été qualifiées d'obstacle considérable à la participation des organismes de bienfaisance au marché du financement social (Phillips et Johnson, 2018). Un sondage réalisé en 2018 auprès d'organismes de bienfaisance enregistrés de partout au Canada a démontré qu'ils ont moins tendance à évaluer leur impact ou le rendement de leur investissement que leurs réalisations, leurs résultats et la qualité (Lasby, 2019). Les résultats du sondage actuel montrent que, selon l'évaluation de 34 % des répondants, leur capacité de collecter des données d'évaluation constitue une faiblesse et que, pour 32 % d'entre eux, leur capacité d'évaluer l'impact social ou environnemental de leur travail constitue une faiblesse — deux capacités qui figurent parmi les cinq faiblesses les plus souvent signalées.

Les organismes de bienfaisance du sous-secteur des arts, de la culture et des loisirs ont beaucoup moins tendance à qualifier de forces leurs capacités de mesurer et d'évaluer (à l'exception de la capacité de communiquer l'impact social).

La faiblesse relative des capacités financières des organismes de bienfaisance est logique, étant donné la précarité du paysage du financement où ils se trouvent. Plus précisément, selon 41 % des répondants, leur capacité de collecter, au besoin, des fonds non affectés constitue une faiblesse et, selon 35 % d'entre eux, leur capacité de s'appuyer sur diverses sources de revenus constitue une faiblesse.

⁷ « Capacité de produire des états financiers et des prévisions exacts jusqu'au niveau [du détail] » constitue une exception, en étant la capacité organisationnelle la mieux cotée, à 89 %.

La capacité déclarée dans le domaine financier varie de manière significative selon la source de revenus d'un organisme de bienfaisance, le sous-secteur dans lequel il exerce ses activités et la région géographique où il offre ses services :

Source de revenus	Sous-secteur	
<ul style="list-style-type: none"> • Les organismes de bienfaisance qui dépendent des revenus gagnés ont beaucoup plus tendance à déclarer que leurs capacités d'utiliser des actifs existants, au besoin, (59 %) et de produire des états financiers et des prévisions exacts (91 %) constituent des forces. • Les organismes de bienfaisance qui dépendent des sources de revenu gouvernementales ont beaucoup moins tendance à déclarer que leur capacité de collecter des fonds non engagés (41 %) constitue une force et ont beaucoup plus tendance à déclarer que leur capacité de générer un excédent de fonctionnement de façon cohérente et prévisible (61 %) constitue une force. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les organismes de bienfaisance du sous-secteur de la santé ont beaucoup moins tendance à déclarer que leur capacité de collecter des fonds non engagés (48 %) constitue une force. • Les organismes de bienfaisance du sous-secteur de l'éducation ont beaucoup moins tendance à déclarer que leur capacité de générer un excédent de fonctionnement de façon cohérente et prévisible (46 %) constitue une force. 	
<th>Région desservie</th>		Région desservie
<ul style="list-style-type: none"> • Les organismes de bienfaisance qui offrent leurs services à l'échelle nationale ont beaucoup moins tendance à déclarer que toutes leurs capacités financières constituent des forces. 		

Les plus grands organismes de bienfaisance font état d'une capacité organisationnelle supérieure.

La capacité organisationnelle varie de manière significative en fonction de divers facteurs, l'importance des revenus annuels des organismes de bienfaisance étant le plus manifeste. Dans les cinq domaines des capacités, les organismes de bienfaisance aux revenus annuels plus élevés sont plus susceptibles de déclarer que leur capacité est forte que les organismes de bienfaisance aux revenus annuels moins élevés.

Les organismes de bienfaisance du Québec ont plus tendance à faire état d'une capacité organisationnelle solide.

Les organismes de bienfaisance du Québec ont beaucoup plus tendance à déclarer que diverses capacités constituent des forces :

Les organismes du Québec déclarent plus fréquemment que les capacités de mesurer et d'évaluer suivantes constituent des forces :

- Collecter le type et la quantité de données nécessaires pour évaluer complètement le travail (60 %)
- Évaluer correctement et pleinement l'impact social ou environnemental du travail (70 %)

Les organismes du Québec déclarent plus fréquemment que les capacités financières suivantes constituent des forces :

- Générer un excédent de fonctionnement de façon cohérente et prévisible (70 %)
- S'appuyer sur diverses sources de revenus de sorte que des déficits périodiques dans certains programmes n'aient pas d'effet important sur l'ensemble de l'organisation (59 %)

Les organismes du Québec déclarent plus fréquemment que les capacités de planifier et de développer les programmes suivants constituent des forces :

- Utiliser les résultats de mesures et d'évaluation pour améliorer l'efficacité et l'impact du travail (75 %)
- Développer des programmes ou activités ayant un impact social ou environnemental défini (88 %)
- Évaluer correctement les changements en ce qui a trait au travail (87 %)
- Innover, c'est-à-dire d'essayer de nouvelles idées ou méthodes et de tester leur efficacité de manière rigoureuse (80 %)

Les organismes du Québec déclarent plus fréquemment que les capacités suivantes constituent des forces sur le plan des opérations et de l'infrastructure :

- Développer et de mettre en place des normes et des processus pour assurer la qualité et la cohérence des résultats (83 %)
- Utiliser les relations avec les principales parties prenantes (bailleurs de fonds, public servi, d'autres organisations, etc.) pour rendre le travail plus efficace (83 %)
- Utiliser les technologies d'information (matériel informatique et logiciels) et l'expertise technique connexe pour maximiser l'impact (79 %)

Les organismes de bienfaisance à la capacité organisationnelle plus faible font face à de multiples obstacles pour le financement social.

Les organismes de bienfaisance aux capacités plus faibles dans chacun des cinq domaines sont beaucoup plus susceptibles de déclarer qu'ils feraient face à divers obstacles pour accéder à un prêt de financement social.

Les organismes de bienfaisance à la capacité de **mesurer et d'évaluer** plus faible sont plus susceptibles de déclarer qu'ils feraient face aux obstacles suivants pour accéder à un prêt de financement social que les organismes de bienfaisance à la capacité plus forte dans ce domaine :

- incertitude quant aux finances de l'organisation
- incertitude quant à la capacité de rembourser un prêt
 - manque de personnel/bénévoles ayant les bonnes compétences/expériences
 - parties prenantes ne seraient pas d'accord
- idées d'investissement actuelles ne génèrent pas assez de revenus
- pas en mesure d'attribuer une valeur au travail
- pas en mesure d'évaluer l'impact du travail

Les organismes de bienfaisance à la capacité plus faible en **planification et en développement de programmes** sont plus susceptibles de déclarer qu'ils feraient face aux obstacles suivants pour accéder à un prêt de financement social que les organismes de bienfaisance à la capacité plus forte dans ce domaine :

- conseil d'administration n'en tiendrait pas compte/n'approuverait pas
- pas d'idée d'investissement viable pour générer des revenus

Les organismes de bienfaisance à la capacité plus faible dans le **domaine financier** sont plus susceptibles de déclarer qu'ils feraient face aux obstacles suivants pour accéder à un prêt de financement social que les organismes de bienfaisance à la capacité plus forte dans ce domaine :

- incertitude quant aux finances de l'organisation
- incertitude quant à la capacité de rembourser un prêt
- actuellement aucune activité génératrice de revenus en cours
 - pas d'idée d'investissement viable pour générer des revenus

Les organismes de bienfaisance à la capacité plus faible en **opérations et en infrastructure** sont plus susceptibles de déclarer qu'ils feraient face aux obstacles suivants pour accéder à un prêt de financement social que les organismes de bienfaisance à la capacité plus forte dans ce domaine :

- manque d'actifs à offrir comme garantie pour le prêt

Les organismes de bienfaisance à la capacité plus faible en **gestion et en gouvernance** sont plus susceptibles de déclarer qu'ils feraient face aux obstacles suivants pour accéder à un prêt de financement social que les organismes de bienfaisance à la capacité plus forte dans ce domaine :

- manque d'actifs à offrir comme garantie pour le prêt
- actuellement aucune activité génératrice de revenus en cours
- conseil d'administration n'en tiendrait pas compte/n'approuverait pas
- manque de personnel/bénévoles ayant les bonnes compétences/expériences
- parties prenantes ne seraient pas d'accord
- règles gouvernementales actuelles concernant les activités commerciales des organismes de bienfaisance sont trop restrictives/ne sont pas claires

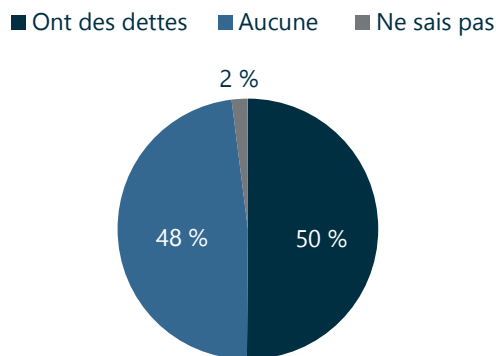
THÈME 4 : EXPÉRIENCE DES DETTES

La moitié des organismes de bienfaisance ont actuellement des dettes.

L'analyse de l'expérience des dettes des organismes de bienfaisance permet de mieux comprendre leurs besoins financiers et peut également fournir des indices sur leur comportement futur. Cette information peut également servir aux autres acteurs du marché du financement social (p. ex. intermédiaires du financement social, décideurs gouvernementaux) qui souhaitent y faire participer les organismes de bienfaisance plus efficacement.

On a demandé aux répondants au sondage s'ils ont actuellement des dettes ou une autre obligation financière. Les résultats montrent que 50 % des organismes de bienfaisance ont actuellement des dettes.

FIGURE 5 : Pourcentage des répondants qui ont actuellement des dettes

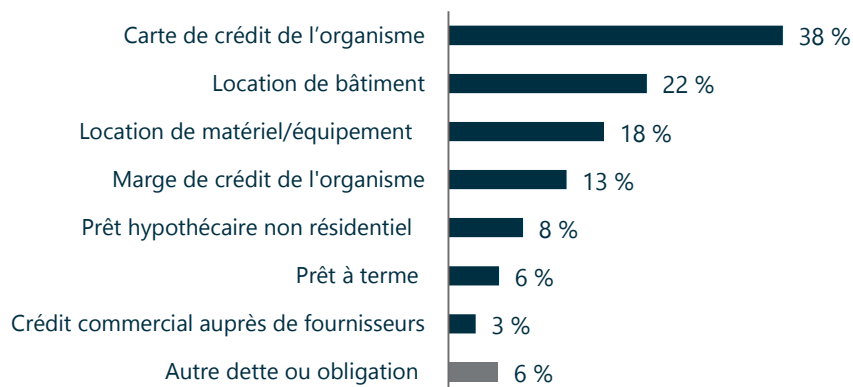


Les organismes du sous-secteur des subventions, des collectes de fonds et du bénévolat sont beaucoup moins susceptibles d'avoir des dettes (34 % ont des dettes), tandis que les organismes des autres sous-secteurs sont beaucoup plus susceptibles d'avoir des dettes (59 % d'entre eux ont des dettes). Les organismes du Québec ont beaucoup moins tendance à avoir des dettes (43 % d'entre eux ont des dettes).

Les organismes de bienfaisance qui ont des dettes ont tendance à les utiliser à des fins opérationnelles.

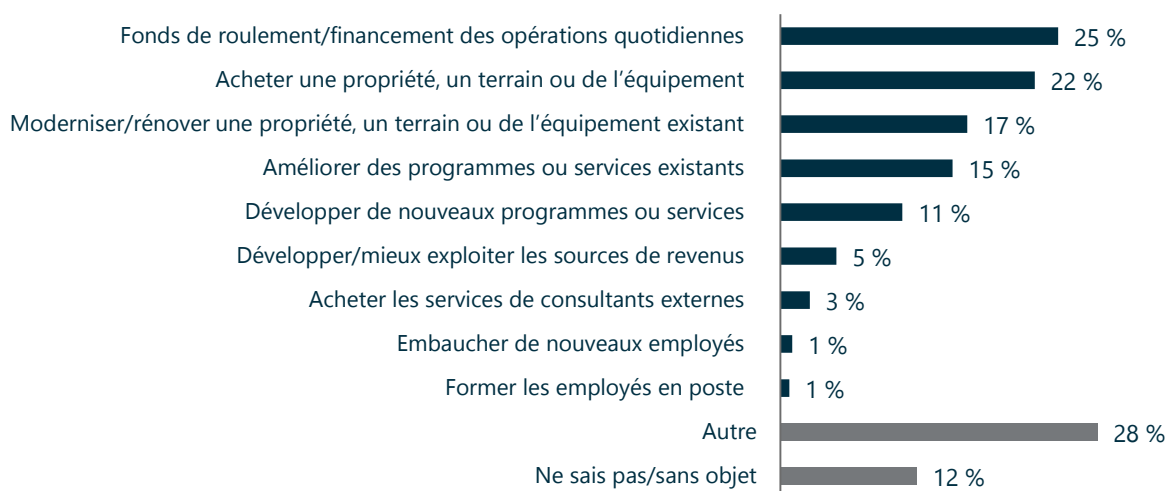
Les organismes de bienfaisance endettés ont différents types de dettes. Les types de dettes les plus courants sont liés aux activités quotidiennes : 38 % des répondants ont des cartes de crédit de l'organisation, 22 % d'entre eux un bail de location, 18 % d'entre eux un bail de matériel ou d'équipement et 13 % d'entre eux une ou plusieurs marges de crédit de l'organisation.

FIGURE 6 : **Types de dettes actuelles**



On a demandé aux répondants qui ont actuellement des dettes pour quelles raisons ils les ont contractées.

FIGURE 7: **Raisons pour lesquelles les dettes actuelles ont été contractées**



Les résultats indiquent que les organismes de bienfaisance utilisent, en fait, leurs dettes principalement à des fins opérationnelles. Par exemple, 25 % des organismes de bienfaisance utilisent les dettes pour financer leurs opérations quotidiennes et 15 % d'entre eux les utilisent pour améliorer les programmes et services existants. Il convient de noter que 28 % des répondants ont indiqué qu'ils ont contracté un certain type de dette ou d'obligation financière dans un ou plusieurs buts non indiqués dans la liste des options disponibles pour répondre à la question.

La vaste majorité de ces réponses indiquent que les dettes sont utilisées à des fins opérationnelles : de nombreux répondants ont signalé avoir contracté des dettes pour effectuer des achats (p. ex. fourniture ou équipement de bureau) ou pour régler des dépenses quotidiennes ou mensuelles, en mentionnant souvent la facilité avec laquelle les dettes leur ont permis de le faire.

Les types de dettes des organismes de bienfaisance et leur utilisation varient considérablement selon l'importance des revenus annuels des organismes de bienfaisance et selon leur principale source de revenus :

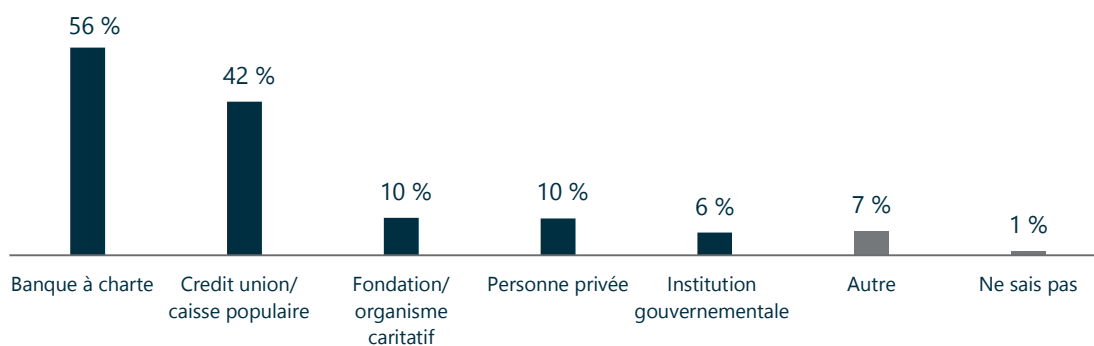
Importance des revenus	Sources de revenus
<ul style="list-style-type: none">• Les organismes aux revenus annuels plus élevés sont beaucoup plus susceptibles d'avoir contracté la plupart des types de dettes de la liste (à l'exception du crédit commercial auprès de fournisseurs et d'autres dettes ou obligations) et d'utiliser ces dettes pour leur fonds de roulement et pour acquérir de nouveaux actifs ou pour moderniser les actifs existants.• Les organismes aux revenus annuels égaux ou supérieurs à 5 M\$ sont beaucoup plus enclins à utiliser leurs dettes pour acheter une propriété, un terrain ou de l'équipement (41 %), pour leur fonds de roulement (34 %) et pour moderniser/rénover une propriété, un terrain ou de l'équipement existant (31 %).	<ul style="list-style-type: none">• Les organismes qui dépendent des revenus gagnés et des revenus de sources gouvernementales sont beaucoup plus susceptibles d'avoir des marges de crédit de l'organisation (20 % et 19 %, respectivement) et des prêts à terme (9 % et 9 %, respectivement), alors que les organismes qui dépendent de revenus diversifiés sont beaucoup plus susceptibles d'avoir des cartes de crédit de l'organisation (52 %).• Les organismes qui dépendent principalement des revenus gagnés sont beaucoup plus enclins à utiliser leurs dettes actuelles pour moderniser/rénover une propriété, un terrain ou de l'équipement existant (28 %) et pour améliorer les programmes ou services existants (26 %).• Les organismes qui dépendent des dons sont beaucoup moins enclins à utiliser des dettes pour acheter une propriété, un terrain ou de l'équipement (16 %). Les organismes qui dépendent des revenus de sources gouvernementales sont beaucoup plus enclins à utiliser leurs dettes pour développer de nouveaux programmes ou services (15 %), tandis que les organismes qui dépendent de revenus diversifiés ont beaucoup moins tendance à le faire (7 %).

Les organismes de bienfaisance ont tendance à emprunter de l'argent auprès des banques et des caisses populaires.

On a demandé aux répondants qui ont actuellement des dettes où ils les avaient contractées. Les deux fournisseurs de dettes les plus fréquents sont les banques à

charte (56 %) et les caisses populaires/credit unions⁸ (42 %). Les fondations, les organismes de bienfaisance et les personnes privées représentent chacun 10 % de ces sources. Les institutions gouvernementales (p. ex. Banque de développement du Canada, Exportation et Développement Canada) représentent 6 %.

FIGURE 8 : Fournisseurs de dettes pour les organismes de bienfaisance



Il existe de nettes différences entre les types d'organismes de bienfaisance qui sont enclins à contracter des emprunts auprès d'une banque à charte et ceux qui sont enclins à le faire auprès d'une caisse populaire/ « credit union » :

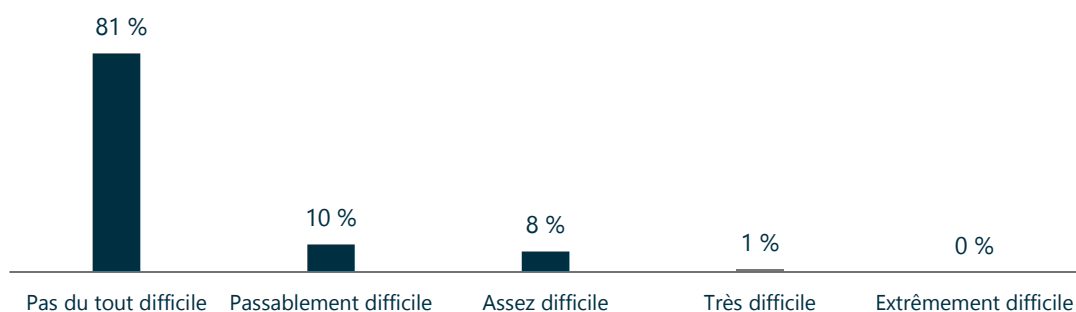
- les organismes aux revenus annuels plus élevés contractent plus fréquemment des dettes auprès de banques à charte, tandis que les organismes aux revenus annuels moins élevés ont tendance à les contracter auprès de caisses populaires/« credit unions ». C'est particulièrement vrai pour les organismes aux revenus annuels égaux ou supérieurs à 5 M\$ – ils sont beaucoup plus susceptibles d'emprunter auprès d'une banque (80 %) que d'une caisse populaire/« credit union » (22 %);
- les organismes de l'Ontario ont beaucoup plus tendance à contracter des dettes auprès des banques à charte (77 %) qu'auprès des caisses populaires / « credit unions » (16 %), tandis que l'inverse est vrai pour les organismes du Québec et de la Colombie-Britannique. Cette tendance s'explique vraisemblablement par l'offre – les caisses populaires / « credit unions » sont plus répandues au Québec et en Colombie-Britannique;
- les organismes de bienfaisance qui offrent leurs services à des régions géographiques plus étendues, à l'exception de ceux qui les offrent à l'échelle internationale, sont plus enclins à contracter des dettes auprès d'une banque à charte, généralement parlant. Les organismes de bienfaisance qui offrent leurs services à des régions géographiques plus petites ont plus tendance à les contracter auprès de caisses populaires / « credit unions ».

⁸ Une caisse populaire (« credit union ») est un type de coopérative financière qui offre des services bancaires traditionnels. Ses participants la créent, en sont les propriétaires et l'exploitent. Ses membres mettent leurs fonds en commun pour se fournir mutuellement des prêts, des comptes de dépôt et d'autres produits et services financiers.

La plupart des organismes de bienfaisance remboursent leurs dettes sans difficulté.

La vaste majorité des répondants qui ont actuellement un type de dette ou un autre ont indiqué qu'ils n'auraient aucune difficulté pour la rembourser, 81 % d'entre eux déclarant que ce remboursement ne poserait pas de difficulté à leur organisme.

FIGURE 9: Difficulté pour rembourser les dettes actuelles



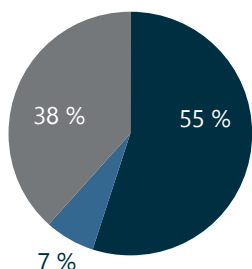
La majorité des organismes de bienfaisance ont des opinions positives au sujet de leurs dettes.

Les répondants qui ont actuellement un type de dette ou un autre ont généralement des opinions positives au sujet des contributions de cette dette à la viabilité financière de l'organisation et à son impact.

FIGURE 10: Opinions au sujet de la contribution de la dette actuelle à la viabilité financière et à l'impact

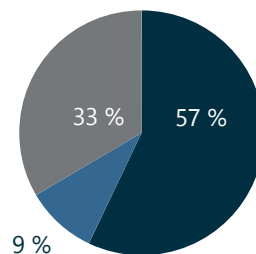
Cette dette/obligation financière a permis d'améliorer (ou permettra d'améliorer) la viabilité financière de notre organisme

■ D'accord ■ En désaccord ■ Ni d'accord ni en désaccord



Cette dette/obligation financière a permis (ou permettra) à notre organisation d'avoir un plus grand impact

■ D'accord ■ En désaccord ■ Ni d'accord ni en désaccord



Les organismes de bienfaisance qui ont certains types de dettes ont plus tendance à connaître le financement social.

Les organismes de bienfaisance qui ont contracté des prêts à terme et un crédit commercial auprès de fournisseurs⁹ sont beaucoup plus susceptibles de connaître le financement social que ceux qui n'ont pas ce type de dette. Les organismes de bienfaisance qui ont déclaré avoir un autre type de dette ou d'obligation financière¹⁰ sont également beaucoup plus susceptibles de connaître le financement social.

TABLEAU 4 : **Connaissance du financement social selon les types de dettes actuelles — prêt(s) à terme, crédit commercial auprès de fournisseurs et autre dette/obligation**

	Connaissent					Connaissent
	Pas du tout	Un peu	Assez bien	Très bien	Extrême-ment bien	
Prêt(s) à terme						
Non	36 %	32 %	22 %	8 %	2 %	64 %
Oui	13 %	27 %	32 %	23 %	6 %	87 %
Crédit commercial auprès de fournisseurs						
Non	35 %	32 %	22 %	9 %	2 %	65 %
Oui	16 %	25 %	35 %	16 %	8 %	84 %
Autre dette/obligation						
Non	35 %	32 %	22 %	9 %	2 %	65 %
Oui	27 %	21 %	28 %	17 %	8 %	73 %

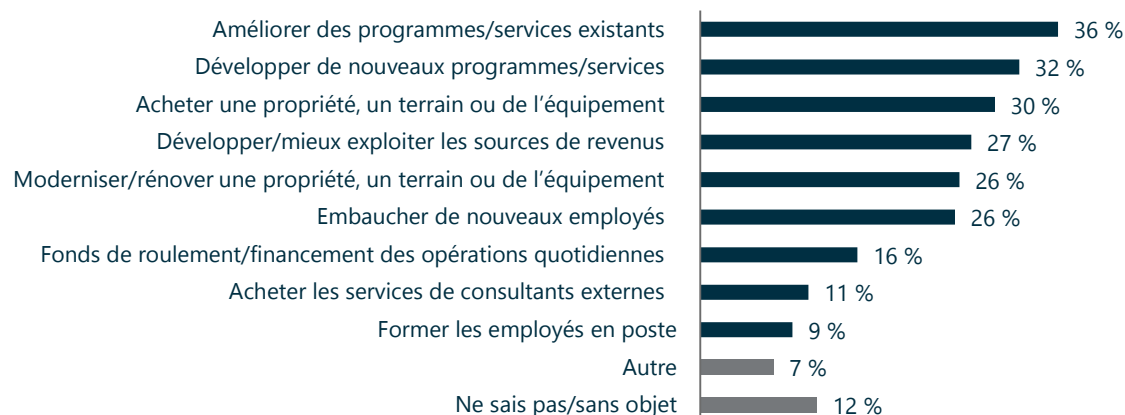
Les organismes de bienfaisance souhaitent utiliser un prêt de financement social sans se limiter aux fins opérationnelles.

On a demandé aux répondants comment ils utiliseraient un prêt de financement social.

⁹ Le crédit commercial auprès des fournisseurs est un crédit accordé par les fournisseurs qui laissent les clients acheter immédiatement et payer plus tard.

¹⁰ Une grande variété de réponses a été apportée par 65 répondants au sondage pour « Autre dette ou obligation ». Ces autres dettes sont notamment les suivantes : obligations, exigences d'assurance, billets à ordre, compte de prêt hypothécaire, hypothèques; baux.

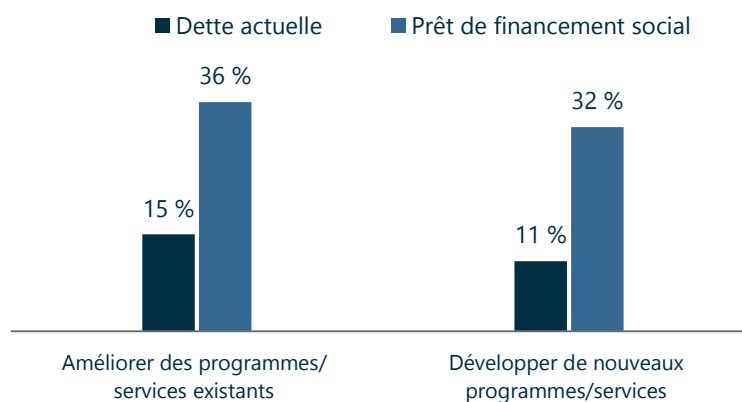
FIGURE 11 : **Utilisations envisagées pour un prêt de financement social**



Les réponses des organismes de bienfaisance suivent une nette tendance : leurs utilisations du financement par emprunt sont très différentes de celles qu'ils choisiraient pour un prêt de financement social.

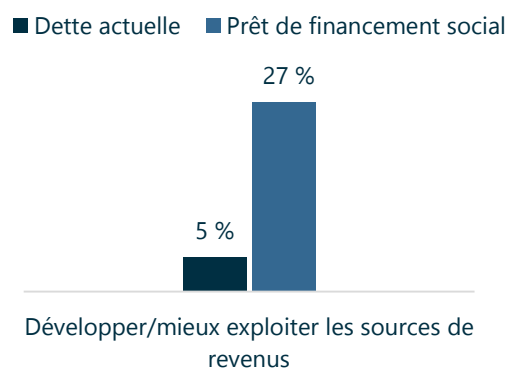
Sur le plan des programmes et des services, les organismes de bienfaisance sont près de trois fois plus susceptibles de dire qu'ils utiliseraient un prêt de financement social pour développer de nouveaux programmes et services et près de deux fois plus susceptibles de dire qu'ils utiliseraient un prêt de financement social pour faire croître ou améliorer les programmes et services existants, par rapport aux utilisations de leurs dettes actuelles (voir figure 12). Ce résultat peut s'interpréter comme l'indication que, pour un grand nombre d'organismes de bienfaisance, le financement social présente l'intérêt de faciliter leur croissance en donnant de l'envergure à leurs activités.

FIGURE 12 : **Utilisation des dettes actuelles par comparaison avec les utilisations envisagées pour un prêt de financement social — programmes/services**



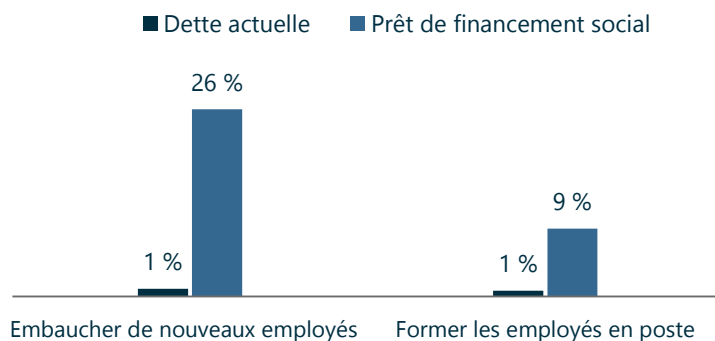
Les organismes de bienfaisance sont cinq fois et demie plus susceptibles de déclarer qu'ils utiliseraient un prêt de financement social pour développer ou mieux exploiter leurs sources de revenus, par rapport aux utilisations de leurs dettes actuelles (voir figure 13).

FIGURE 13 : **Utilisation des dettes actuelles par comparaison avec les utilisations envisagées pour un prêt de financement social – développement/meilleure exploitation des sources de revenus**



Les répondants qui ont actuellement des dettes les contractent rarement dans le but d'améliorer leur capital humain, soit en embauchant de nouveaux employés (1 %), soit en formant les employés en poste (1 %). En revanche, les utilisations envisagées pour un prêt de financement social offrent un contraste saisissant : les organismes de bienfaisance sont 24 fois plus susceptibles de dire qu'ils utiliseraient un prêt de financement social pour embaucher de nouveaux employés et presque 12 fois plus susceptibles de dire qu'ils utiliseraient un prêt de financement social pour former les employés en poste (voir figure 14).

FIGURE 14: **Utilisation des dettes actuelles par comparaison avec les utilisations envisagées pour un prêt de financement social — capital humain**



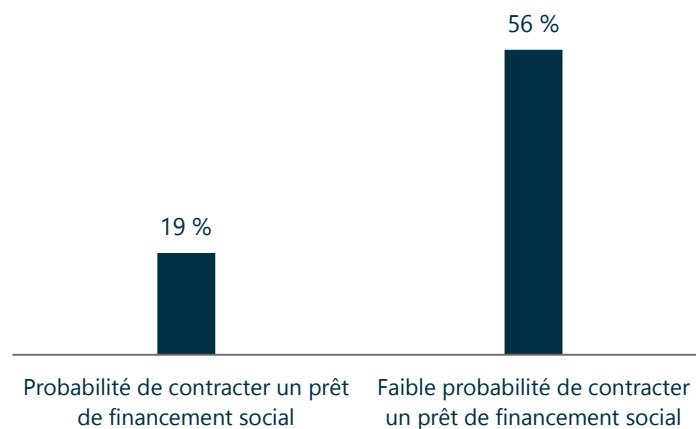
THÈME 5 : DEMANDE

La majorité des organismes de bienfaisance ne sont pas susceptibles de contracter un prêt de financement social.

L'offre de capitaux disponibles pour les investissements de financement social est en hausse (Association pour l'investissement responsable, 2019), mais les données sont actuellement limitées sur la demande au Canada pour le financement social.

On a demandé aux répondants au sondage quelle serait la probabilité que leur organisme contracte un prêt remboursable, s'il était rendu disponible sous forme de financement social. Les résultats montrent que les organismes de bienfaisance ont peu d'intérêt pour les prêts de financement social.

FIGURE 15: **Probabilité de contracter un prêt de financement social**



Près de trois cinquièmes des répondants ayant déclaré qu'ils ne contracteraient vraisemblablement pas un prêt de financement social ont précisé que c'est « Très improbable » et près de trois cinquièmes des répondants ayant déclaré qu'ils contracteraient vraisemblablement un prêt de financement social ont précisé que c'est « Assez probable ».

Les organismes de bienfaisance dont les revenus annuels sont plus élevés ont nettement plus tendance à dire qu'ils contracteraient un prêt de financement social.

C'est particulièrement vrai pour les organismes de bienfaisance aux revenus annuels égaux ou supérieurs à 5 M\$. Il est important de noter que le pourcentage de répondants de chaque catégorie ayant choisi de répondre « Neutre » à la question de la probabilité que leur organisme contracte un prêt de financement social, est compris entre 22 % et 32 %.

TABLEAU 5: Probabilité de contracter un prêt de financement social, selon l'importance des revenus annuels

Importance des revenus	Probabilité de contracter un prêt de financement social		
	Probable	Neutre	Improbable
Inférieurs à 150 000 \$	17 %	22 %	60 %
Entre 150 000 \$ et 500 000 \$	20 %	28 %	52 %
Entre 500 000 \$ et 1,5 M \$	21 %	32 %	47 %
Entre 1,5 M\$ et 5 M \$	24 %	28 %	48 %
5 M \$ ou plus	39 %	30 %	31 %

Les opinions au sujet du financement social sont un facteur important de la demande.

Il a été indiqué précédemment que le degré de connaissance du financement social des organismes de bienfaisance peut être le précurseur de leur participation au marché du financement social (voir page 9). Les résultats du sondage le confirment, en montrant qu'il existe une relation statistiquement significative entre la connaissance du financement social et la probabilité de contracter un prêt de financement social. De façon générale, la probabilité indiquée de contracter un prêt de financement social augmente avec le degré de connaissance du financement social.

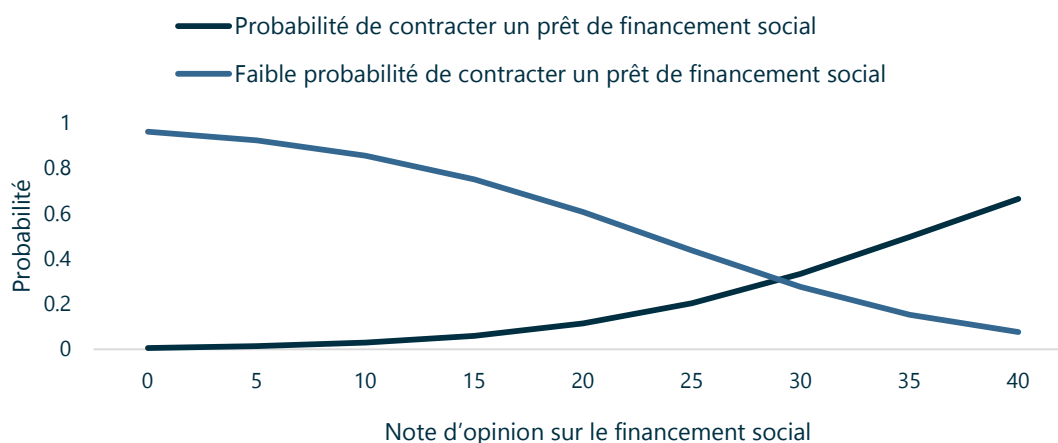
TABEAU 6 : Probabilité de contracter un prêt de financement social, selon la connaissance du financement social

Connaissance du financement social	Probabilité de contracter un prêt de financement social		
	Probable	Neutre	Improbable
Pas du tout	14 %	26 %	60 %
Un peu	19 %	32 %	49 %
Assez bien	28 %	23 %	49 %
Très bien	36 %	31 %	33 %
Extrêmement bien	31 %	25 %	44 %

La relation entre la connaissance du financement social et la probabilité de contracter un prêt de financement social n'est cependant plus significative quand on ajoute à l'analyse les opinions au sujet du financement social. Cet ajout fait apparaître une relation statistiquement significative entre les opinions au sujet du financement social et la probabilité de contracter un prêt de financement social. Il est important de souligner que, bien que la connaissance ne soit pas un facteur direct de la demande de financement social, elle peut être un facteur indirect en influant sur les opinions au sujet du financement social — les organismes de bienfaisance qui connaissent mieux le financement social étant plus enclins à avoir des opinions positives à son sujet (voir page 13).

De façon générale, les organismes de bienfaisance qui ont des opinions positives au sujet du financement social déclarent beaucoup plus fréquemment qu'ils contracteraient un prêt de financement social, s'il était rendu disponible. Cette relation est illustrée à la figure 16. Les réponses aux affirmations au sujet du financement social ont été combinées en une note générale, les notes plus élevées représentant des opinions plus positives au sujet du financement social et les notes moins élevées des opinions moins positives. La probabilité que les répondants se déclarent enclins à contracter un prêt de financement social augmente avec les notes, tandis que la probabilité qu'ils déclarent qu'ils ne contracteraient vraisemblablement pas un prêt de financement social diminue avec les notes.

FIGURE 16: Probabilité de contracter un prêt de financement social, selon la note d'opinion donnée au financement social



Les organismes de bienfaisance qui ont certains types de dettes ont plus tendance à déclarer qu'ils contracteraient un prêt de financement social.

Les organismes de bienfaisance qui ont soit des prêts à terme, soit des crédits commerciaux auprès de fournisseurs, soit d'autres dettes ou obligations financières ont nettement plus tendance à déclarer qu'ils contracteraient un prêt de financement social. Il convient de noter qu'il n'existe aucune corrélation significative entre les autres types de dettes (p. ex. cartes de crédit de l'organisation, baux, marges de crédit de l'organisation) et la probabilité de contracter un prêt de financement social.

TABEAU 7 : Probabilité de contracter un prêt de financement social, selon les types de dettes actuelles : prêt à terme, crédit commercial auprès de fournisseurs, et autre dette/obligation

	Probabilité de contracter un prêt de financement social		
	Probable	Neutre	Improbable
Prêt à terme			
Non	19 %	28 %	54 %
Oui	72 %	18 %	10 %
Crédit commercial auprès de fournisseurs			
Non	21 %	27 %	52 %
Oui	53 %	21 %	26 %
Autre dette / obligation			
Non	20 %	27 %	52 %
Oui	45 %	29 %	27 %

Comme cette question du sondage portait sur la probabilité que l'organisme des répondants contracte un prêt remboursable et que celle-ci est la plus forte pour les organismes de bienfaisance qui ont des prêts à terme, il est possible d'en déduire que les organismes de bienfaisance qui ont l'expérience d'un type de dette peuvent être enclins à contracter à nouveau le même type de dette (ou un type de dette similaire) à l'avenir. Si c'est le cas, la création de produits financiers similaires à ceux que les organismes de bienfaisance consomment déjà (p. ex. cartes de crédit, baux, marges de crédit) pourrait stimuler leur participation.

CONCLUSION

État de préparation du secteur caritatif du Canada à l'investissement. Le concept d'état de préparation à l'investissement est difficile à définir. On entend généralement par ce terme des caractéristiques ou des attributs clés qui permettent à une entité émettrice d'attirer et de rembourser un investissement (Gregory et autres, 2012). Mais que sont exactement ces caractéristiques ou attributs clés?

Une définition étroite du concept est axée sur les compétences requises pour recevoir des investissements, comme la capacité de mesurer l'impact ou la capacité d'élaborer des prévisions financières. Une définition large du concept ne se limite pas aux compétences et peut inclure d'autres caractéristiques, comme la connaissance ou les attitudes à l'égard de l'investissement.

D'après les résultats du sondage, **les organismes de bienfaisance sont-ils prêts pour le financement social?**

Si on choisit d'adopter une définition étroite, on pourrait conclure qu'une majorité des organismes de bienfaisance ne sont pas prêts pour l'investissement. De nombreux organismes de bienfaisance ont évalué leurs capacités dans cinq domaines liés à l'état de préparation à l'investissement en les qualifiant de forces, plutôt que de faiblesses. Et pourtant, les organismes de bienfaisance ont vraiment tendance à plus mettre en doute leurs aptitudes essentielles pour attirer et rembourser les investissements, comme la capacité de générer des recettes. Par conséquent, même en adoptant une définition étroite du concept, on ne peut pas conclure avec certitude que le secteur caritatif dans son ensemble est prêt pour l'investissement.

Ce rapport applique une définition large de l'état de préparation à l'investissement. Bien que la maîtrise des compétences requises pour recevoir des investissements soit importante, les résultats de ce sondage montrent que la connaissance du financement social et les opinions à son sujet sont respectivement un important facteur indirect et un important facteur direct de la demande d'un prêt de financement social. Les résultats mettent également en lumière le rôle essentiel de l'expérience de certains types de dettes dans l'augmentation de la demande — p. ex. les organismes de bienfaisance qui ont actuellement des prêts à terme ont plus tendance à dire qu'ils contracteraient un prêt remboursable rendu disponible par le financement social. Étant donné l'importance de ces phénomènes, il convient d'en tenir compte dans les évaluations de l'état de préparation des organismes caritatifs à l'investissement.

Les résultats, qui découlent d'une définition large, indiquent que **de nombreux organismes de bienfaisance ne sont probablement pas prêts pour l'investissement.**

Raisons pour lesquelles de nombreux organismes de bienfaisance ne sont vraisemblablement pas prêts pour le financement social.

- Un grand nombre d'organismes de bienfaisance connaissent peu le financement social, 66 % des répondants déclarant qu'ils n'ont jamais entendu le terme « financement social » avant leur participation au sondage ou qu'ils ont déjà entendu ce terme, mais qu'ils ne connaissent pas le financement social en détail.
- De nombreux organismes de bienfaisance ne savent pas quoi penser quand on leur présente des énoncés d'opinion sur les implications du financement social pour les organismes de bienfaisance.
 - Pour la majorité des organismes de bienfaisance, contracter un prêt de financement social ne présente pas d'intérêt, 56 % des répondants déclarant qu'il serait improbable que leur organisme contracte un tel prêt, s'il était rendu disponible.
- Les organismes de bienfaisance ont tendance à douter davantage de leurs capacités cruciales pour l'état de préparation au financement social. Les capacités suivantes étaient couramment caractérisées par les répondants comme des faiblesses pour leur organisme : récolter, au besoin, des fonds non affectés (41 %); s'appuyer sur diverses sources de revenus (35 %); recueillir des données d'évaluation (35 %); évaluer l'impact social ou environnemental du travail (32 %); générer un excédent de fonctionnement de façon cohérente et prévisible (28 %) et utiliser des actifs existants, au besoin (27 %).
 - Les obstacles potentiels à la recherche d'un prêt de financement social sélectionnés par de nombreux organismes de bienfaisance ont trait à des aspects clés de l'état de préparation à l'investissement, comme générer des revenus gagnés (25 % des répondants ont déclaré que leur organisme n'a aucune activité génératrice de revenus en cours), la capacité de rembourser un prêt (23 % des répondants se sont déclarés incertains quant à leur capacité de rembourser) et l'acceptation du financement social par le conseil d'administration (21 % des répondants ont déclaré que leur conseil d'administration ne tiendrait pas compte ni n'approuverait un prêt de financement social).
- Presque la moitié des organismes de bienfaisance n'ont actuellement aucune dette et ceux qui en ont sont moins enclins à contracter les types de dettes associés de manière significative à une plus grande probabilité de contracter un prêt de financement social – c'est-à-dire prêts à terme (6 %), crédit commercial auprès de fournisseurs (3 %) et autre dette/obligation (6 %).

Bien qu'il semble que de nombreux organismes de bienfaisance ne sont pas prêts pour l'investissement, **les résultats indiquent également qu'un sous-ensemble d'organismes y est vraisemblablement prêt ou presque prêt : ceux dont les revenus annuels sont plus élevés.** Le sondage a permis de constater que les organismes de bienfaisance aux revenus annuels plus élevés ont plus tendance à :

- connaître le financement social et à avoir des opinions positives à son sujet;
- contracter un prêt de financement social, si un prêt était disponible;
- avoir contracté et être en train de rembourser des prêts à terme, ce qui est corrélé de manière significative avec une meilleure connaissance du financement social et une plus forte probabilité de contracter un prêt de financement social;
- faire état d'une capacité organisationnelle plus solide, qui présente une corrélation négative significative avec de nombreux obstacles au financement social (c'est-à-dire les organismes de bienfaisance à la capacité supérieure ont moins tendance à déclarer qu'ils feraient face à des obstacles, s'ils recherchaient un prêt de financement social, que les organismes à la capacité plus faible).

Ces conclusions doivent être assorties d'une importante mise en garde. Pour déterminer si les organismes caritatifs sont prêts pour l'investissement, il est raisonnable de demander « prêts pour quoi? » Il est difficile de déterminer l'état de préparation des organismes caritatifs à l'investissement, en particulier au niveau organisationnel, sans tenir compte du type d'instrument financier qui est recherché ou des investisseurs en financement social qui sont impliqués. Par exemple, un organisme caritatif peut être jugé prêt à l'investissement par un investisseur en financement social, mais pas par un autre. Par conséquent, la détermination de l'état de préparation d'un organisme à l'investissement doit s'effectuer au cas par cas. Malgré ces réserves, les résultats du sondage présentés dans ce rapport justifient le scepticisme à l'égard de l'état de préparation actuel du secteur caritatif du Canada à l'investissement.

Que ces résultats signifient-ils pour le développement du marché du financement social du Canada? L'engagement du gouvernement du Canada envers l'innovation sociale et le financement social témoigne des contributions des organismes caritatifs et des autres organismes à vocation sociale à la résolution de problèmes sociaux, culturels et environnementaux persistants et complexes (gouvernement du Canada, 2018). Il est par conséquent crucial que ces organismes puissent accéder aux ressources dont ils ont besoin pour élaborer et développer des programmes et des services innovateurs.

Bien que le financement social soit considéré comme un outil qui accroît l'accès aux capitaux pour de nombreux organismes à vocation sociale, la sous-utilisation de ce financement dans d'autres pays (Litchfield, 2019) soulève de sérieuses questions.

Du côté de la demande, le manque de préparation des organismes à vocation sociale à l'investissement est la principale raison avancée pour expliquer leur utilisation insuffisante de cette source de financement (Cabinet Office, 2011; Gregory et autres, 2012), ainsi que l'insuffisance de la réserve de projets ou d'organismes dans lesquels investir pour répondre à l'offre de capitaux existante. Du côté de l'offre, les fonds de financement social et les instruments financiers qui répondent aux besoins des investisseurs plus qu'à ceux des organismes à vocation sociale sont la principale raison avancée pour expliquer leur utilisation insuffisante (Mendell et autres, 2018), en partant du principe que, si plus de fonds et d'instruments étaient conçus de manière à répondre aux besoins concrets des organismes à vocation sociale, leur utilisation serait supérieure.

Chacune de ces explications est plausible — du travail est nécessaire du côté de la demande comme du côté de l'offre du marché du financement social pour assurer l'utilisation suffisante des capitaux. Les résultats du sondage présentés dans ce rapport donnent une idée des domaines que les décideurs gouvernementaux et les intermédiaires du financement social pourront cibler pour améliorer l'état de préparation et ils contiennent de l'information qui pourra aider ces acteurs à mieux adapter le financement social aux besoins des organismes caritatifs.

Facteurs à tenir compte pour améliorer l'état de préparation et adapter l'offre

Améliorer l'état de préparation. Étant donné l'ampleur de l'enjeu et ses implications pour la demande, la **connaissance du financement social** peut être un point d'intervention particulièrement efficace pour améliorer l'état de préparation. Les interventions visant à faire mieux comprendre le financement social (p. ex. comment il peut aider les organismes caritatifs à accomplir leur mission; où et comment y accéder; comment l'utiliser) pourraient cibler ces organismes caritatifs qui ont moins tendance à connaître le financement social : les organismes aux revenus annuels moins élevés; les organismes du sous-secteur des arts, de la culture et des loisirs et les organismes qui desservent des régions géographiques plus petites.

Un quart des répondants au sondage ont sélectionné l'obstacle « aucune activité génératrice de revenus en cours » qui empêche leur organisme de rechercher un prêt de financement social. Étant donné l'importance centrale du **revenu gagné** pour la capacité des organismes caritatifs à accéder au financement social, un point d'intervention efficace pourrait être l'offre de conseils (p. ex. juridiques, en affaires) aux organismes caritatifs sur les moyens qu'ils pourraient employer pour développer cette source de revenus.

Facteurs à tenir compte pour améliorer l'état de préparation et adapter l'offre (suite)

Près d'un cinquième des répondants ont déclaré que le « manque de personnel/bénévoles ayant les bonnes compétences/expériences » constituerait pour leur organisme un obstacle à la recherche d'un prêt de financement social et un cinquième des répondants ont déclaré que la capacité de « recruter, de retenir et de voir au développement des membres du personnel ayant l'expérience, les compétences et les qualifications nécessaires pour maximiser l'impact du travail de l'organisation » constituait une faiblesse pour leur organisme. Ces résultats, entre autres, indiquent que le **capital humain** pourrait être un autre point d'intervention efficace pour améliorer l'état de préparation des organismes caritatifs. Quant aux ensembles de compétences à perfectionner probablement, les compétences en mesures et en évaluation doivent retenir l'attention.

Adapter l'offre. Les organismes caritatifs ont actuellement divers types de dettes pour diverses utilisations (et la diversité de ces utilisations est encore supérieure quand on demande aux répondants au sondage comment ils utiliseraient un prêt de financement social). Cela indique probablement qu'offrir aux organismes caritatifs une vaste gamme d'instruments financiers pourrait être plus efficace pour répondre à la multiplicité des besoins de financement qui existent au sein du secteur. De plus, les résultats indiquent que les modalités de financement devraient être souples. Un pourcentage important des organismes caritatifs sont incertains quant à leurs finances, incertains quant à leur capacité de rembourser un prêt et manquent d'actifs à offrir comme garantie pour un prêt. D'après ces résultats, les capitaux patients seraient plus attrayants pour les organismes caritatifs qui envisagent un financement remboursable. Quand des fonds existants répondent ainsi aux besoins des organismes caritatifs, on devrait les mobiliser.

Le financement social ne conviendra pas à chaque organisme caritatif. Mais les organismes — grands ou petits — auxquels il pourra convenir devraient pouvoir accéder à du financement qui répond à leurs besoins. Cela contribuera au développement d'un marché plus inclusif et plus diversifié qui répondrait à une plus grande variété de défis sociaux, culturels et environnementaux.

RÉFÉRENCES CITÉES

- Cabinet Office (2011). *Growing the Social Investment Market: A vision and strategy*.
https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/61185/404970_SocialInvestmentMarket_acc.pdf
- Emmett, B. (2016). *Organisme de bienfaisance, financement durable et croissance intelligente*. Imagine Canada. <https://www.imaginecanada.ca/fr/node/19414>
- Gouvernement de Canada (2018). *Pour l'innovation inclusive : Nouvelles idées et nouveaux partenariats pour des collectivités plus fortes*. Recommandations en vue d'instaurer une approche intégrée à l'appui de l'innovation sociale et de la finance sociale
<https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/programmes/innovation-sociale-finance-sociale/rapports/recommandations-ce-nous-avons-entendu.html#h2.05>
- Gouvernement du Canada (2019). *Document d'information : Bénéficiaires du financement du Programme de préparation à l'investissement*.
<https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/nouvelles/2019/06/document-dinformation--beneficiaires-du-financement-du-programme-de-preparation-a-linvestissement.html>
- Gregory, D., Hill, K., Joy, I., & Keen, S. (2012). *Investment Readiness in the UK*. ClearlySo and New Philanthropy Capital.
<https://www.thinknpc.org/wp-content/uploads/2018/07/Investment-Readiness-in-the-UK.pdf>
- Hebb, T. (2012). *The Utilization of Social Finance Instruments by the Not-For-Profit Sector*. Carleton Centre for Community Innovation.
<https://carleton.ca/3ci/wp-content/uploads/3ci-Utilizing-Social-Finance-Report-August-16-Final1.pdf>
- Lasby, D. (2013). *Activités rémunératrices chez les organismes de bienfaisance canadiens : Résumé des conclusions de l'Enquête sectorielle d'Imagine Canada*. Imagine Canada.
http://sourceosbl.ca/sites/default/files/resources/ic-research/earned-income-report-fr_2013.pdf
- Lasby, D. (2019). *L'évaluation : état des lieux. Pratiques de mesure et d'évaluation dans le secteur caritatif canadien*. Imagine Canada.
<https://www.imaginecanada.ca/fr/node/19365>
- Lasby, D. & Barr, C. (2018). *30 ans de don au Canada*. Fondation Rideau Hall et Imagine Canada.
<https://www.imaginecanada.ca/en/research/30-years-of-giving>
- Litchfield, R. (2019). *Is Big Society Capital a big problem?* Pioneers Post. <https://www.pioneerspost.com/news-views/20191016/big-society-capital-big-problem>
- MacKinnon, E. & Pellerin, C. (2018). *More than money: How social finance can build resilience in the arts sector*. Metcalf Foundation.
<https://metcalfoundation.com/publication/more-than-money/>
- Mendell, M., Neamtan, N., Jang, J., Gruet, E., Sorin, V., Kim, J., & Lee, G. (2018). *Strategy for Knowledge Transfer of Social Finance: Best practices of Québec and strategy for adaptation to Seoul*. C.I.T.I.E.S. Montreal, Quebec.
<http://cities-ess.org/wp-content/uploads/2018/08/Strategy-for-the-Knowledge-Transfer-of-Social-Finance.pdf>
- Myers, K. & Conte, N. (2013). *Can social finance improve the outcomes of employment and training programs?* Social Research and Demonstration Corporation.
<http://www.srdc.org/publications/Can-social-finance-improve-the-outcomes-of-employment-and-training-programs-details.aspx>
- Responsible Investment Association (2019). *2018 Canadian Impact Investment Trends Report*.
<https://www.riacanada.ca/research/2018-impact-trends-report/>
- Phillips, S.D. & Johnson, B. (2018). *Inching to Impact: The Demand Side of Social Impact Investing*.
<https://carleton.ca/3ci/wp-content/uploads/Phillips-Johnson-Inching-to-Impact-paper.pdf>
- Salway, M. (2017). *Social investment as a new charity finance tool: using both head and heart*. Cass Centre for Charity Effectiveness.
https://www.cass.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0007/358864/CCE-Social-Investment-as-a-new-charity-finance-tool-using-both-head-and-heart-Report-May17.pdf
- Comité sénatorial spécial sur le secteur de la bienfaisance (2019). *Catalyseur du changement : une feuille de route pour un secteur de la bienfaisance plus robuste*.
https://sencanada.ca/content/sen/committee/421/CSSB/Reports/CSSB_Report_Final_f.pdf
- Varga, E. & Hayday, M. (2016). *A recipe book for social finance: A practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets*. European Commission.
<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7878>

MÉTHODOLOGIE

Sommaire. Le sondage a été réalisé entre le 22 janvier et le 15 mars 2020. Des invitations à participer au sondage ont été envoyées à 5 192 organismes de bienfaisance de partout au Canada. Les répondants potentiels ont reçu un courriel d'invitation les dirigeant vers un site Web de sondages interactif où ils pouvaient remplir le questionnaire. Des rappels réguliers ont été envoyés environ toutes les deux semaines pendant la durée du sondage pour augmenter le taux de réponse. Nous avons reçu 1 018 réponses complètes. En tenant compte des courriels dont on sait qu'ils sont parvenus à leur destinataire, le taux de réponse net était 21,3 %.

Répondants. La vaste majorité des répondants au sondage (79,5 %) étaient les principaux dirigeants de leur organisme : présidents, PDG, présidents de conseil d'administration, etc. Le cinquième de l'échantillon restant était composé de cadres supérieurs ou de bénévoles chevronnés, occupant habituellement des postes relevant directement du dirigeant principal : vice-présidents, trésoriers de conseil d'administration, directeurs généraux, administrateurs, etc.

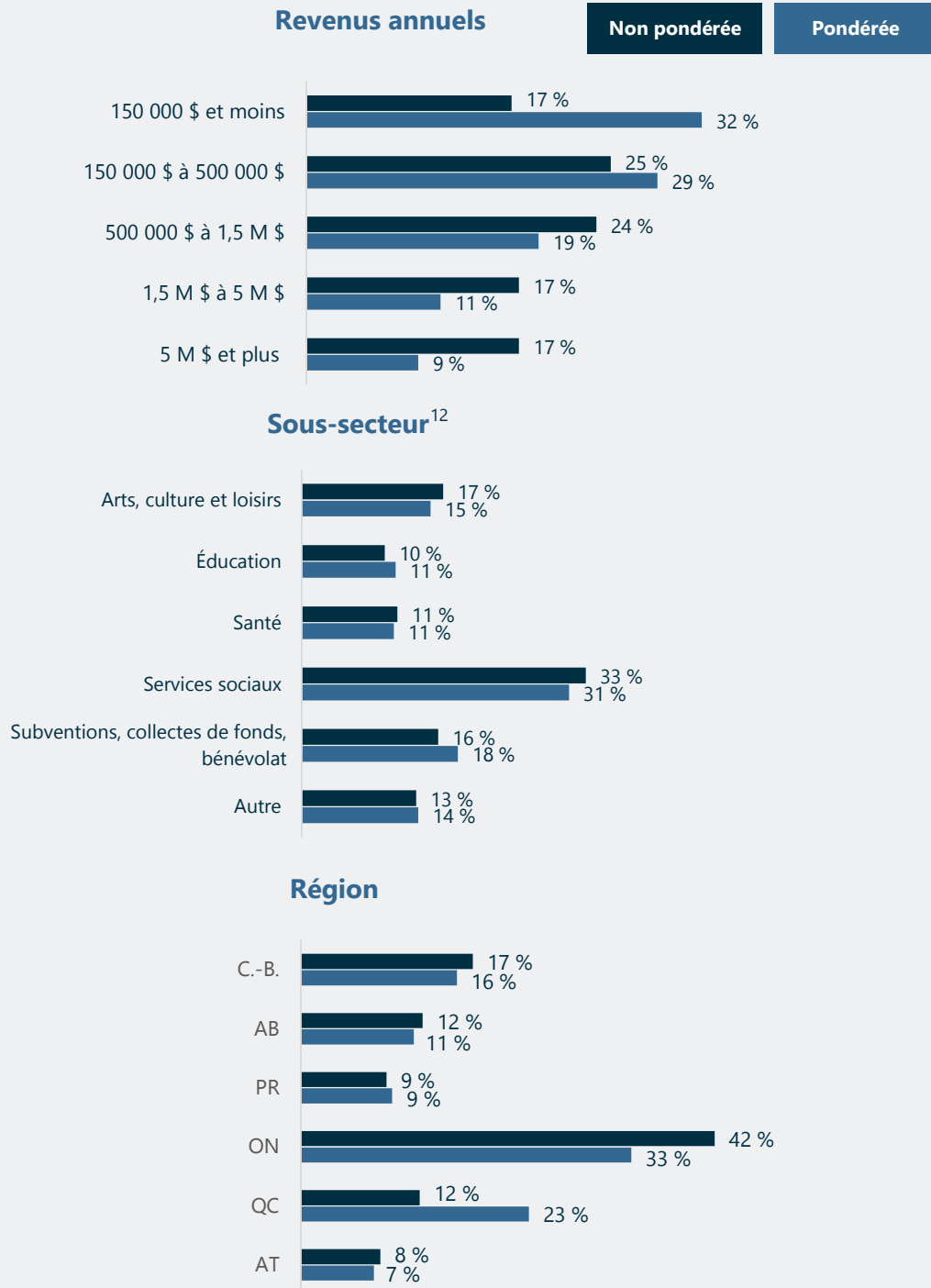
Échantillon. Les organismes de bienfaisance enregistrés aux revenus annuels égaux ou supérieurs à 30 000 \$ et qui n'étaient pas des congrégations religieuses ont été considérés comme faisant partie du champ de cette enquête. L'échantillon de contact provient de deux sources principales. Sa principale composante (58,7 % du total) était un échantillon de commodité provenant des adhérents d'Imagine Canada et de plusieurs autres organismes-cadres nationaux. Le reste (41,3 %) de l'échantillon a été tiré de manière aléatoire de la population des organismes de bienfaisance canadiens faisant partie du champ de cette enquête.

Taux de réponse. Les réponses ont été plus nombreuses parmi l'échantillon de commodité (22,0 %) et moins nombreuses parmi l'échantillon probabiliste (16,1 %). Les taux de réponse ont également varié quelque peu selon les caractéristiques organisationnelles. Ceux des organismes de bienfaisance aux revenus annuels inférieurs à 500 000 \$, des organismes de bienfaisance du domaine de l'éducation et des organismes de bienfaisance du Québec ont été plus bas. Ils ont été supérieurs pour les organismes de bienfaisance aux revenus annuels égaux ou supérieurs à 5 M\$, aux organismes de bienfaisance du domaine des arts, de la culture et des loisirs, et des services sociaux et pour les organismes de bienfaisance de l'Alberta et des Prairies.

Méthode de pondération. Les réponses ont été pondérées en fonction de l'importance des revenus, du type d'organisme et de la région pour tenir compte des différences entre l'échantillon du sondage et la population des organismes de bienfaisance faisant partie de son champ d'application, ainsi que des différences dans les taux de réponse. Les chiffres de population ont été fondés sur la répartition des organismes de bienfaisance enregistrés en 2017¹¹. De façon générale, les pondérations ont eu tendance à être plus élevées pour les organismes de bienfaisance aux revenus inférieurs à 150 000 \$, pour les organismes du secteur des subventions, des collectes de fonds et du bénévolat, et de l'éducation, ainsi que pour les organismes du Québec. Les pondérations ont eu tendance à être plus basses pour les grands organismes de bienfaisance, pour ceux appartenant au sous-secteur des arts, de la culture et des loisirs et pour ceux de l'Ontario.

¹¹ Au moment de l'analyse, la production du formulaire T3010 pour 2018 n'était pas assez complète pour servir de base pour les chiffres de population.

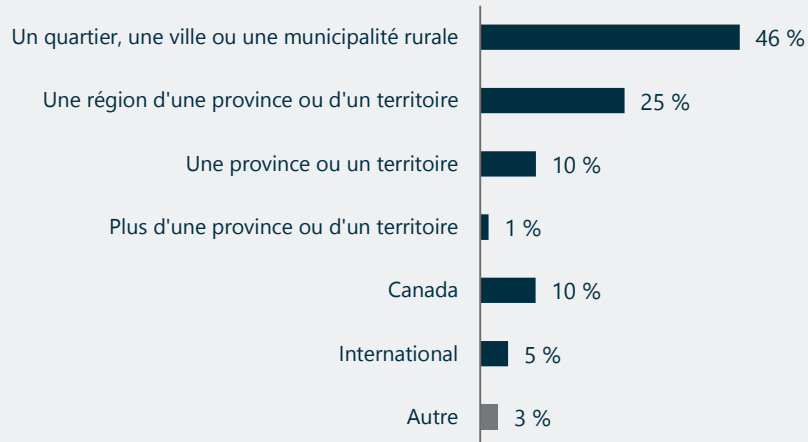
RÉPARTITION NON PONDÉRÉE ET PONDÉRÉE DES RÉPONDANTS AU SONDAGE, SELON LES VARIABLES CLÉS



¹² "La catégorie « Autre » des sous-secteurs englobe les organismes des domaines de l'environnement, du développement et du logement, du droit, de la défense des intérêts et de la politique et du développement international et de l'aide internationale.

AUTRES DÉTAILS ORGANISATIONNELS

Région géographique principalement desservie (pondérée)



Populations desservies (pondérée)

