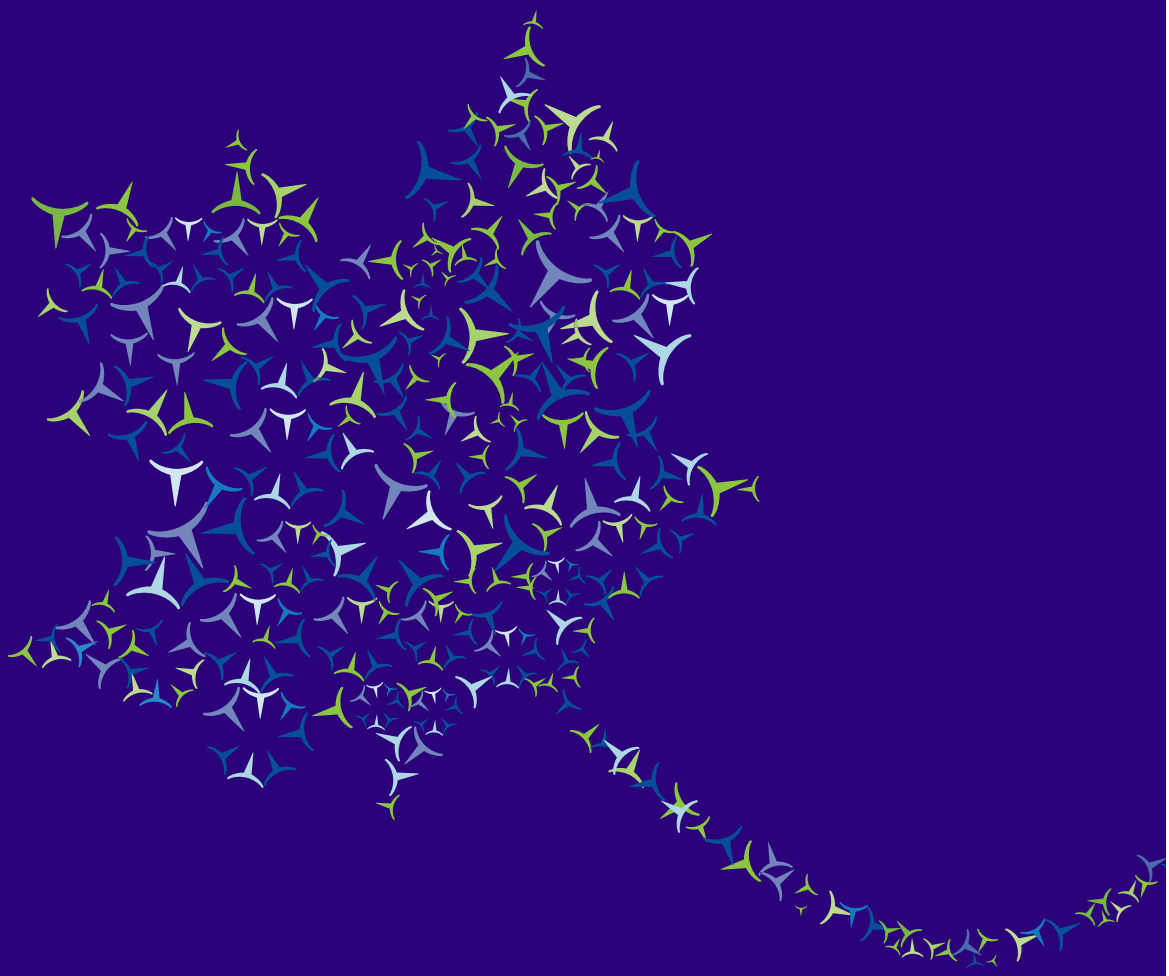
La mobilisation de capitaux privés pour le bien collectif

Groupe d'étude canadien sur la finance sociale



Décembre 2010

Le Groupe d'étude canadien sur la finance sociale a été mis sur pied par Génération de l'innovation sociale (SiG)* dans le but de définir, au sein des entreprises avec ou sans but lucratif, les possibilités de mobilisation de capitaux privés pour le bien collectif. Au printemps de 2010, dans une lettre à SiG, le premier ministre de l'Ontario, Dalton McGuinty, a invité le Groupe d'étude « à encourager l'adoption par les entreprises sociales et les entreprises à mission sociale de modèles de gestion fondés sur l'innovation, et à formuler des recommandations favorisant un soutien accru des secteurs public et privé à la finance sociale de telle sorte que le plein potentiel de cette dernière soit exploité en Ontario ».

Le Groupe d'étude est composé des membres suivants.

- **Ilse Treurnicht** – présidente du Groupe d'étude et chef de la direction, MaRS Discovery District
- **Tim Brodhead** – président et chef de la direction de la Fondation de la famille J.W. McConnell
- **Sam Duboc** – président de Passeport pour ma réussite Canada et fondateur d'EdgeStone Capital Partners
- **Stanley Hartt** – président de Macquarie Capital Markets Canada
- **Tim Jackson** – chef de la direction d'Accelerator Centre et partenaire de Tech Capital
- **Le très honorable Paul Martin** – ancien premier ministre et ministre des Finances du Canada et fondateur du Fonds CAPE
- **Nancy Neamtan** – présidente et directrice générale du Chantier de l'économie sociale
- **Reeta Roy** – présidente et chef de la direction de la Fondation MasterCard
- **Tamara Vrooman** – chef de la direction de la coopérative d'épargne et de crédit Vancity
- **Bill Young** – président de Social Capital Partners

Recherche et soutien en matière de politique

Jed Emerson, blendedvalue.org; Len Farber, Ogilvy Renault; Aaron Good, Forum des politiques publiques; Tessa Hebb, Centre d'innovation communautaire de Carleton; Tom Huibenreisser, TCH Consulting Group; Charmian Love, Volans; Susan Manwaring, Miller Thomson; Liz Mulholland, Mulholland Consulting; et Nora Sobolov, Community Forward Fund.

Membres du personnel du groupe d'étude

Robin Cory, Tim Draimin, Allyson Hewitt, Adam Jagelewski et Joanna Reynolds.
Le Groupe d'étude reconnaît le travail de pionnier du groupe d'étude Sir Ronald Cohen sur l'investissement social au Royaume-Uni. Il s'est d'ailleurs appuyé sur le modèle de ce groupe pour produire ce rapport. Pour connaître les autres organismes et organisations ayant contribué à l'initiative du Groupe d'étude, veuillez consulter la dernière page du présent rapport.

Pour plus d'information sur le Groupe d'étude, visitez le site www.socialfinancetaskforce.ca.

Les organisations et organismes suivants ont généreusement offert leur appui au secrétariat et à la recherche du Groupe d'étude sur la finance sociale.

J.W.McConnell Family Foundation, MaRS Discovery District, Macquarie Group Foundation, Mastercard Foundation, Ontario Trillium Foundation, Vancity Credit Union, RBC, et un donateur anonyme

* Génération de l'innovation sociale (SiG) est un partenariat national réunissant la Fondation de la famille J.W. McConnell, le MaRS Discovery District, le PLAN Institute et l'Université de Waterloo. Son but est d'établir une culture d'innovation sociale permanente pour résoudre les difficultés sociales et écologiques. La capacité du Canada à créer, mettre en œuvre et élargir des innovations sociales nécessitera l'accès à des capitaux supplémentaires par l'intermédiaire d'organismes de bienfaisance et du gouvernement. Le nouveau marché canadien de la finance sociale favorisera l'obtention de capitaux privés beaucoup plus importants, ce qui se traduira par des avantages à long terme pour les Canadiennes et Canadiens.

Chère lectrice, cher lecteur,

Le temps n'a jamais été plus propice au réexamen du rôle des marchés financiers dans la création d'une valeur durable pour notre société.

Les Canadiennes et Canadiens ont pendant longtemps fait confiance aux gouvernements et aux organismes communautaires pour répondre aux besoins sociaux en constante évolution, et ont laissé les marchés, les investisseurs privés et le secteur des entreprises s'occuper de la recherche et de l'obtention d'un rendement financier. Cependant, ce système binaire ne fonctionne plus en raison d'importants obstacles sociétaux, qui imposent la définition de nouveaux moyens d'exploiter pleinement notre ingéniosité et nos ressources afin de trouver des solutions efficaces à long terme.

La mobilisation de capitaux privés visant à produire non seulement une valeur économique, mais aussi une valeur sociale et environnementale, constitue notre meilleure stratégie pour aller de l'avant.

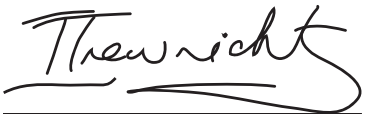
Le Canada a déjà emprunté cette voie. En effet, un nombre grandissant d'entreprises caritatives, d'organismes sans but lucratif, de coopératives et d'entrepreneurs sociaux s'engagent dans des activités et se tournent vers des investisseurs privés pour obtenir le financement dont ils ont besoin pour créer et développer de nouveaux programmes innovants, devenir viables, répondre à un plus vaste éventail de besoins communautaires et stimuler la croissance économique. Il en découle de nouvelles possibilités d'investissement s'appuyant sur différents instruments, lesquelles se traduisent par des rapports financiers positifs pour les investisseurs et par des résultats sociaux et environnementaux concrets.

Nous devons maintenant relever le pari difficile de solidifier ce nouveau marché en mobilisant des capitaux et en mettant en place des institutions intermédiaires, des cadres de références et une réglementation qui aideront les personnes les plus compétentes et inventives à accéder plus facilement aux capitaux privés nécessaires pour résoudre les problèmes sociétaux complexes, créer des emplois et renforcer les collectivités.

Ce rapport décrit sept mesures clés que le Canada doit adopter en parallèle pour mobiliser de nouvelles sources de capitaux, créer un contexte fiscal et environnemental favorable et établir un circuit d'entreprises sociales prêtes à recevoir des investissements. Les institutions financières, les investisseurs, les philanthropes et les gouvernements ont tous un rôle à jouer dans le déroulement de ces activités.

Nos recommandations s'appuient sur des expériences et des données probantes provenant des quatre coins du Canada et d'autres pays comme le Royaume-Uni et les États-Unis, chefs de file dans la mobilisation de capitaux privés servant à élargir les possibilités d'intérêt collectif.

Nous espérons que ce rapport permettra de mieux faire connaître la finance sociale, alimentera à l'échelle du pays une discussion sur un nouveau modèle de partenariat privilégiant à la fois la rentabilité et le bien collectif et fera comprendre le potentiel que celui-ci recèle pour l'avenir du Canada.



Ilse Treurnicht, *chef de la direction*, *MaRS Discovery District, et présidente, Groupe d'étude sur la finance sociale*

Finance sociale : de quoi s'agit-il?

Pendant des siècles, les eaux de la côte ouest de l'île de Vancouver ont été une source d'alimentation et une voie de transport pour la Première nation Tla-o-qui-aht (PNT). En 2010, ces eaux sont aussi devenues une source d'énergie propre grâce à Canoe-Creek Hydro, *projet créé et mené par la PNT dans le but d'harmoniser les normes environnementales rigoureuses avec les principes de gérance du territoire autochtone. La coopérative d'épargne et de crédit Vancity a octroyé à la PNT un prêt de 5 millions de $ pour la construction de l'usine, laquelle devrait produire des recettes annuelles de 1,6 millions de $ et desservir 1 700 foyers dans la région. Avec les profits tirés de la vente d'électricité à BC Hydro, la PNT prévoit de construire une station d'alevinage du saumon dans le but de rétablir les stocks et les ruisseaux à saumon.*

* * *

Une famille à faible revenu nouvellement arrivée au Canada déménage à Toronto dans un nouvel immeuble à logements de Regent Park, *initiative de logement communautaire parmi les plus anciennes et les plus vastes au Canada. Le projet de revitalisation de Regent Park, qui a comme objectif ambitieux d'offrir six mille unités de logement à revenu mixte, des installations de loisir et des locaux commerciaux aux milliers de résidents vivant dans cette « nouvelle » communauté, a été en partie financé au moyen d'obligations d'une valeur de 450 millions de $ vendues au taux du marché aux gouvernements provinciaux, à des caisses de retraite et à des investisseurs institutionnels.*

* * *

*Une jeune femme enceinte sans abri a trouvé les conseils et le soutien communautaire dont elle avait besoin auprès de l'*Atira Women's Resource Society *(AWRS), organisme de bienfaisance vancouvérois qui est en mesure d'offrir des programmes aux femmes et aux enfants en partie car il est propriétaire d'*Atira's Property Management Inc. *(APMI), entreprise avec but lucratif qui verse 75 % de ses profits nets à l'AWRS pour appuyer les activités de cette dernière. L'APMI compte 200 employés, dont un grand nombre sont clients de l'AWRS, ce qui permet à des personnes telles que cette jeune femme enceinte de rebâtir leur vie.*

Résumé

Recommandation n° 1

Pour maximiser leurs résultats dans le cadre de leur mission, les fondations canadiennes publiques et privées devraient investir, d'ici à 2020, au moins 10 % de leurs capitaux en investissements axés sur la mission et présenter au public un rapport annuel sur leurs activités.

Recommandation n° 2

Pour mobiliser de nouveaux capitaux dans le but d'influer sur l'investissement au Canada, le gouvernement du Canada devrait faire équipe avec des investisseurs privés, institutionnels et philanthropiques pour créer le Fonds d'investissement d'impact du Canada, lequel aiderait les fonds régionaux actuels à atteindre une taille optimale et favoriserait la création de nouveaux fonds. Les gouvernements provinciaux devraient aussi créer des fonds d'investissement d'impact là où ceux-ci n'existent pas actuellement.

Recommandation n° 3

Dans le but de diriger des capitaux privés vers des interventions sociales et environnementales efficaces, les investisseurs, les intermédiaires, les entreprises sociales et les décideurs politiques devraient se concerter pour créer de nouveaux instruments obligataires et équivalents à des obligations. La réglementation devra être modifiée de manière à autoriser l'établissement de certains nouveaux instruments et d'incitatifs gouvernementaux pour donner le coup d'envoi à l'apport de capitaux privés.

Recommandation n° 4

Pour explorer la possibilité de mobiliser les actifs de caisse de retraite en appui à l'investissement d'impact, nous encourageons les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada à exiger des caisses de retraite qu'elles divulguent leurs pratiques d'investissement responsable, clarifient leurs obligations fiduciaires à cet égard et offrent des incitatifs pour limiter le risque d'investissement perçu.

Recommandation n° 5

Pour que les organismes de bienfaisance et les organismes sans but lucratif puissent mener des activités productives en appui à leurs différentes missions, les organismes de réglementation et les décideurs politiques doivent moderniser leurs cadres de références. Les décideurs politiques devraient aussi se pencher sur le besoin d'établir de nouveaux modes hybrides d'organisation en société pour les entreprises sociales.

Recommandation n° 6

Pour encourager les investisseurs privés à offrir les capitaux à coût plus bas et les capitaux patients dont les entreprises ont besoin pour maximiser leurs résultats sociaux et environnementaux, un groupe de travail sur les questions fiscales devrait être mis sur pied. Ce groupe de travail fédéral-provincial et public-privé devrait élaborer et adapter des modèles d'incitatifs fiscaux éprouvés, notamment les trois définis par ce groupe d'étude. Cette initiative devrait être exécutée de manière à être incluse dans les budgets fédéral et provinciaux de 2012.

Recommandation n° 7

Pour renforcer les capacités d'affaires des organismes de bienfaisance, des organismes sans but lucratif et des autres formes d'entreprises sociales, les critères d'admissibilité des programmes d'aide aux entreprises parrainés par le gouvernement et destinés aux petites et moyennes entreprises devraient être élargis de manière à inclure expressément l'éventail d'entreprises sociales.

Introduction

À l'instar de nombreux pays, le Canada est aux prises avec des contraintes fiscales et des problèmes sociaux et environnementaux de plus en plus importants. Il importe de repenser notre approche pour comprendre et surmonter ces difficultés. La mise en place de solutions durables nécessitera un engagement renouvelé envers l'innovation – dans le milieu universitaire, dans les entreprises, au sein des gouvernements et dans les secteurs financier et communautaire.

Ce rapport répond aux besoins du secteur des nouvelles entreprises à mission sociale avec but lucratif et des activités d'entreprise des organismes de bienfaisance, des organismes sans but lucratif et des coopératives.

> « Notre gouvernement prendra les mesures nécessaires pour soutenir les collectivités dans leurs efforts pour relever des défis locaux. Il établira des partenariats avec des organismes de bienfaisance novateurs et des entreprises du secteur privé axées sur l'avenir en vue de concevoir de nouvelles solutions à de nombreux problèmes sociaux. »
> (Discours du Trône, 2010)

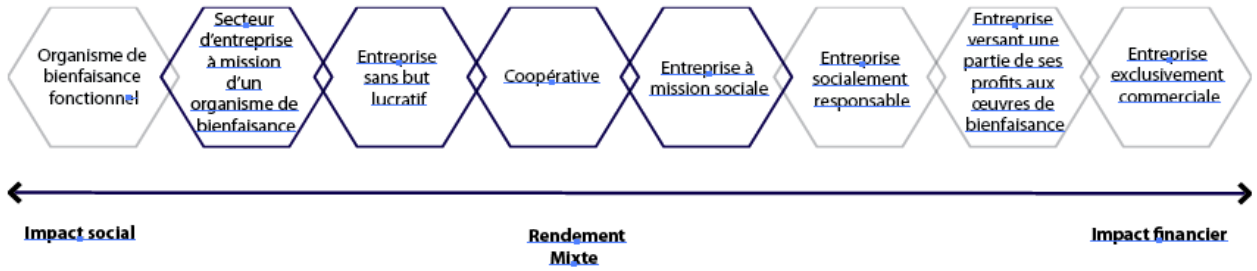
Nouveaux modes de finance pour le secteur canadien des entreprises sociales

La finance sociale offre une occasion sans précédent aux organismes de bienfaisance et aux entreprises sans but lucratif du Canada d'accéder à de nouvelles sources de financement, à un moment où bon nombre sont pris dans un cycle de subsistance à court terme qui les détourne de leur mission et de leurs résultats, freine leur innovation, les empêchent de mettre au point des solutions efficaces et menace leur viabilité. Ces organisations cherchent donc des options de financement complémentaire qui leur conféreront la souplesse et la stabilité dont elles ont besoin pour se concentrer sur l'essentiel : la mise en œuvre de stratégies efficaces et novatrices pour répondre aux besoins en évolution constante des Canadiennes et Canadiens.

L'entreprise sociale désigne une organisation économique qui emploie la production orientée vers le marché et la vente de biens ou de services pour promouvoir une mission d'intérêt public[1]. Elle peut revêtir différentes formes : entreprises caritatives, organismes sans but lucratif et coopératives, sans oublier les entreprises à mission sociale, qui poursuivent un but lucratif tout en remplissant une mission sociale.

La **figure 1** ci-dessous illustre l'éventail actuel des organisations. Elle place les entreprises sociales entre les organismes traditionnels sans but lucratif/caritatifs subventionnés et les entreprises avec but lucratif visant uniquement la rentabilité.

Figure 1 – Éventail des organisations : des organismes de bienfaisance aux entreprises traditionnelles



Source : adaptation de « Financing Big Society: Why social investment matters », 2010 (Venturesome, Charities Aid Foundation).

L'importance de la finance sociale et de l'entreprise sociale a récemment été reconnue par les dirigeants du G-20, qui ont lancé le Défi pour le financement des petites et moyennes entreprises au Sommet de Toronto en juin 2010. Géré par le groupe d'entrepreneurs sociaux Ashoka Changemakers, ce défi invitait le secteur privé à proposer des idées pour permettre aux gouvernements et aux institutions publiques d'aider plus efficacement les petites et moyennes entreprises à obtenir du financement privé[2]. Au nombre des quatorze gagnants, nous trouvions le Canadien Scott Gilmore, fondateur et directeur général de Peace Dividend Trust.

L'essor de l'investissement d'impact : un créneau de 30 milliards de $

En association avec d'autres tendances économiques, la croissance de l'entreprise sociale a stimulé l'essor d'un nouveau type d'investissement visant à mobiliser des capitaux privés pour agir sur les obstacles sociétaux.

L'investissement d'impact désigne l'investissement actif de capitaux dans les entreprises et les fonds qui produisent des résultats sociaux et/ou environnementaux positifs, ainsi qu'un rendement financier comparable ou supérieur au marché pour les investisseurs[3]. Les investisseurs d'impact souhaitent aller au-delà de l'investissement socialement responsable (qui vise principalement à éviter les investissements dans les entreprises « dangereuses » ou à favoriser l'amélioration des pratiques d'entreprise) et privilégier un type d'investissement produisant des effets sociaux et environnementaux[4].

L'investissement d'impact mondial est un marché en croissance rapide. Avec la mise en place de mesures réglementaires, fiscales et de renforcement des capacités adéquates, on estime que l'investissement d'impact pourrait atteindre 1 % de tous les actifs gérés aux États-Unis[5]. Un recentrage comparable pourrait avoir lieu au Canada, où 1 % de nos actifs gérés de 3 billions de $ dégagerait 30 milliards de $ pour l'investissement dans des entreprises sociales et des organismes communautaires plus viables[6].

Mise en place du marché nécessaire

La concrétisation de ce créneau nécessite l'établissement d'une stratégie nationale et la prise de mesures concertées par un éventail d'intervenants des secteurs public, privé et sans but lucratif dans le but de mettre en place un marché d'investissement d'impact efficace. Il s'agit de l'objet du présent rapport, lequel est structuré en fonction de trois défis principaux[7, 8].

1. **Mobilisation de capitaux** – Le Canada ne dispose pas encore d'un éventail d'instruments d'investissement d'impact ou de fonds dont le rendement a été démontré et dans lesquels des montants significatifs de capitaux peuvent produire un rendement égal ou supérieur au cours du marché. L'absence d'intermédiaires financiers efficaces pouvant regrouper les possibilités de petits investissements sur une base de rentabilité, avec des évaluations appliquées du risque et du rendement, constitue un obstacle important pour les investisseurs privés. En conséquence, ces derniers investissent encore largement leurs capitaux dans les marchés traditionnels.

2. **Contexte fiscal et réglementaire favorable** – Le marché canadien est encore grandement divisé entre la philanthropie (pour l'impact) et l'investissement (pour le rendement). La confusion de la réglementation décourage les fondations d'utiliser leurs actifs pour l'investissement d'impact et empêche ou décourage le financement des entreprises sociales avec des moyens optimaux. L'absence de coinvestissements directs et/ou d'incitatifs fiscaux offerts par les gouvernements pour partager le risque fait en sorte que les investisseurs institutionnels se détournent de l'investissement à valeurs combinées.

3. **Bassin d'investissement** – Même si le Canada compte quelques entreprises sociales remarquablement prospères et bien d'autres en plein essor, notre bassin de possibilités d'investissement de qualité n'est pas encore complètement à point et facilement accessible.

En conséquence, les investisseurs perçoivent souvent les entreprises sociales comme un investissement comportant un risque élevé et produisant un rendement faible. Même si ce rapport est principalement axé sur la mobilisation des capitaux, il reste beaucoup à faire pour doter le Canada d'un bassin bien conçu et grandissant d'entreprises sociales novatrices prêtes pour les investissements aux quatre coins du pays, ainsi que pour faire en sorte que celles-ci aient accès à des sources de capitaux et à un soutien qui leur permettra de prendre de l'expansion et de réussir.

L'initiative « Harnessing the Power of Impact Investing » de la Rockefeller Foundation a pour but de faire croître le secteur de l'investissement d'impact dans le monde entier. Sa stratégie comprend la stimulation de la collaboration dans les ententes d'investissement entre les investisseurs d'impact, l'intermédiation pour raccorder l'offre et la demande, et le soutien à la recherche et aux activités de sensibilisation. Parmi les initiatives de premier plan, mentionnons la création d'un **réseau mondial d'investissement d'impact** composé de plus de 30 organisations fondatrices, et l'établissement de **normes de rapport et d'investissement d'impact** pour offrir aux investisseurs d'impact une mesure d'impact social plus transparente et uniforme.

Différentes initiatives stimulantes axées sur la finance sociale et destinées à faire croître le marché local de l'investissement d'impact sont en cours à l'échelle du Canada. Mentionnons la création d'un nouveau fonds d'investissement communautaire privé-public à Vancity; d'un intermédiaire financier, le Community Forward Fund, destiné aux organismes sans but lucratif et aux organismes de bienfaisance; et d'autres plateformes telles que ClearlySo et Social Venture Exchange pour faciliter le rapprochement des investisseurs d'impact et des entreprises sociales. Le Québec compte de nombreuses initiatives de premier plan; divers profils sur l'économie sociale québécoise sont présentés dans ce rapport.

Figure 2 – Initiatives canadiennes d'investissement selon la catégorie d'actif

CANADA			Priorité : finance	Priorité : impact
Catégories d'actif				• Produits de dépôt Vancity
	Capitaux empruntés		• Ottawa Community Loan Fund • Insurance Corporation of BC	• Central One • Credit Union of BC • Jubilee Fund • Social Capital Partners • Social Enterprise Fund (Edmonton) • Canadian Alternative Investment Cooperative
	Financement mezzanine/titres de créance		• Société de capital de risque autochtone du Québec (SOCARIAQ) • Sarona Frontiers Markets Fund	
	Instruments de remplacement	Capital de risque	• Vancity Capital Corporation • Emerald Ventures • Chrysalix Clean Energy Tech Fund	• Chantier de l'économie sociale
		Capital-investissement/ capital de croissance	• Fonds CAPE • Investeco	
		Immobilier	• Fonds d'habitation de la Caisse Alterna	• Jubilee Fund

		Rendement absolu (fonds de couverture)		
	INTERNATIONAL		Priorité : finance	Priorité : impact
	Liquidités		• ShoreBank Pacific	• Charity Bank
	Capitaux empruntés		• Dexia Micro-Credit Fund • IFFIm	• Root Capital • Obligations communautaires de la Calvert Foundation
	Financement mezzanine/titres de créance		• Obligations Triodos sur les changements climatiques	• Social Entrepreneurs Fund (Bridges Ventures) • KL Felicitas Foundation
	Instruments de remplacement	Capital de risque	• Fonds d'initiatives de développement communautaire Bridges Ventures	• Aavishkaar
		Capital-investissement/ capital de croissance	• Equilibrium Capital Group	• Acumen
		Immobilier	• Fonds de revitalisation urbaine JP Morgan	
		Rendement absolu (fonds de couverture)	• Fonds d'investissement socialement responsable de BelAir Sustainable Alternatives	

Adapté de : Phillips, Hager et North, « An Overview of Impact Investing », (2010), p. 12.

Le Canada, destiné au changement

Plus vite nous pourrons bien établir notre marché d'investissement d'impact, plus vite nous pourrons tirer parti de la pleine capacité de chaque secteur – et des synergies entre chacun – de manière à orienter les solutions en fonction de nos défis de viabilité. Même si notre marché d'investissement d'impact est jeune, de nombreux éléments de marché critiques sont déjà en place :

- **un nouveau type d'investisseur** : celui qui souhaite gagner de l'argent et avoir un impact positif sur la société;
- **un fonds d'investissement d'impact novateur**, qui vise une série d'objectifs environnementaux et sociaux;
- **un nombre grandissant de fondations** à la recherche de possibilités d'investissement axé sur la mission;
- **les gouvernements** sont prêts à examiner des moyens de stimuler l'investissement privé pour le bien collectif;
- **un groupe dynamique** d'entrepreneurs sociaux, de dirigeants communautaires et d'entreprises sociales innovantes.

> « L'idée voulant que ce type d'investissement soit attrayant sur le plan financier pour résoudre les problèmes sociaux intrigue un nombre grandissant d'investisseurs institutionnels dans le monde entier. »
> (An Overview of Impact Investing, rapport de Phillips, Hager & North, filiale de la RBC)

Appel à l'action

Avec une action concertée et des investissements suffisants dans un milieu et une infrastructure favorables, il est possible de porter l'investissement d'impact au Canada de sa phase actuelle d'innovation non coordonnée à un marché complet pouvant produire des effets d'échelle, possiblement au cours des cinq à dix prochaines années.

> « C'est souvent dans les collectivités mêmes que nous trouvons les meilleures solutions aux défis variés qui s'y posent. Tous les jours, partout au pays, nous constatons les effets puissants de l'innovation dont font preuve les citoyens, les entreprises et les organismes de bienfaisance lorsqu'ils unissent leurs efforts pour lutter contre des problèmes locaux. »
> (Discours du Trône, 2010)

Le rapport qui suit propose une stratégie nationale intégrée visant à consolider le marché de la finance sociale au Canada. Il comprend sept recommandations qui, bien que distinctes, sont très interdépendantes et par conséquent nécessitent des interventions parallèles et simultanées de la part des gouvernements, du secteur financier, des dirigeants philanthropiques et du secteur communautaire.

Certains diront que dans le contexte économique actuel teinté d'incertitude et de contraintes, nous n'avons pas les moyens d'investir dans de nouvelles idées audacieuses. Nous croyons le contraire. En effet, tout ce que nous avons lu et entendu en tant que groupe d'étude renforce notre conviction par rapport aux faits suivants.

1. En raison de l'essor des initiatives d'entreprise, il faut des sources et des formes de financement plus durables pour relever les défis sociaux qui nous attendent et déployer et développer efficacement les solutions innovantes créées.

2. Les gouvernements et les bailleurs de fonds se doivent d'élargir de façon importante leur contribution à ces initiatives dans la mesure requise selon les systèmes de financement actuels.

3. L'équilibre pourrait être rétabli grâce à la mobilisation de capitaux privés – mais seulement si nous créons un milieu et une infrastructure favorables à la concrétisation de cette idée.

Il est temps d'agir d'une manière énergique et concertée.

Notre avenir en dépend.

1

Pour maximiser leurs résultats dans le cadre de leur mission, les fondations canadiennes publiques et privées devraient investir, d'ici à 2020, au moins 10 % de leurs capitaux en investissements axés sur la mission (IAM) et présenter au public un rapport annuel sur leurs activités.

L'occasion

Les investissements axés sur la mission offrent aux fondations canadiennes une occasion de mobiliser des ressources beaucoup plus importantes pour réaliser leurs missions. Les fondations gèrent actuellement près de 34 milliards de $ en immobilisations[9]. Jusqu'à maintenant, la plupart ont investi un faible montant de leur fonds commun d'immobilisations pour faire avancer leurs missions. Elles ont plutôt investi la majorité de leurs capitaux dans des produits financiers traditionnels, en comptant sur l'intérêt ou les autres revenus tirés de ces produits (dans certains cas, aussi peu que le minimum de 3,5 % de leurs actifs exigé par la loi) pour financer les activités axées sur leur mission.

L'affectation de seulement 10 % de leurs capitaux totaux à des investissements axés sur la mission permettrait aux fondations de mobiliser 3,4 milliards de $ pour faire progresser leurs missions collectives[10].

Un exemple de IAM

Le comité d'investissement d'une fondation familiale canadienne a décidé d'accorder un prêt à même les fonds de la fondation pour aider un organisme local sans but lucratif à acheter un immeuble de bureaux certifié LEED dans la région où il offre des services. Le prêt s'élève à 3 millions de $ sur dix ans, au taux d'intérêt de 6,5 %.

Contexte

De plus en plus, les fondations du Canada et d'ailleurs cherchent à l'extérieur des marchés de capitaux traditionnels des occasions de faire des investissements qui produiront un rendement raisonnable et se traduiront par de meilleurs résultats dans le cadre de la réalisation de leurs missions[11]. Par exemple, aux États-Unis, la campagne More for Mission, à laquelle participent 77 fondations dont l'actif total dépasse les 30 milliards de $, fait la promotion active des IAM et invite les fondations à adopter des pratiques liées à ce type de placement. Cette campagne a pour objectif de faire augmenter les engagements de PAM à 10 milliards de $ au cours des cinq prochaines années.

Un petit nombre de fondations canadiennes de premier plan ainsi que bon nombre de leurs homologues aux États-Unis ont adopté les investissements axés sur la mission en raison des possibilités qu'ils offrent, notamment les suivantes[12] :

- une meilleure harmonisation des investissements et des valeurs des fondations;
- le déploiement de l'actif et des revenus de placement pour obtenir de meilleurs résultats dans le cadre de la mission;
- la préservation de l'actif des fondations en accordant des prêts plutôt que des subventions;
- le soutien à de nouvelles approches pour produire des effets positifs (p. ex., des solutions axées sur l'entreprise pour résoudre les problèmes sociaux);
- un impact accru des subventions grâce à des investissements complémentaires;
- un recours accru aux bailleurs de fonds au niveau de l'entreprise;
- la création d'une vitrine pour les investissements locaux;
- la diversification des investissements et la réduction des pertes de capitaux à la bourse des valeurs mobilières;
- une plus grande durabilité des titulaires d'une subvention grâce à une dépendance réduite aux subventions.

Malgré cet intérêt grandissant, le PAM demeure une activité de créneau dans le milieu canadien des fondations en raison de nombreux obstacles[13].

Aux États-Unis, la **F. B. Heron Foundation**, établie à New York, constitue l'un des exemples de pionnier les mieux documentés en matière de investissements axés sur la mission. À la fin de 2009, cette fondation a affecté 110 millions de $ de son actif de 240 millions de $ à des PAM. Elle possède actuellement différents investissements dans des initiatives de logement abordable, des fonds d'emprunt communautaire, des fonds de capital-risque de développement communautaire et des banques communautaires. À cela s'ajoutent les 10 millions de $ qu'elle verse chaque année sous forme de subventions de bienfaisance. Avec son investissement de 110 millions de $ dans des programmes axés sur les PAM, la fondation a plus que décuplé son engagement financier à faire le bien, et surtout, elle a accompli cet objectif sans compromettre son rendement financier.

- **Obstacles culturels** – De nombreuses fondations séparent leur programme de mission (habituellement l'octroi de subventions) de leurs activités d'investissement (la préservation et la fructification de leur actif), et désignent des organismes de surveillance distincts pour chaque activité. Les comités d'investissement proviennent souvent du secteur de l'investissement traditionnel et ne connaissent pas les possibilités de PAM ou manquent de connaissances et de confiance concernant le rendement financier, les risques et les avantages sociaux possibles liés aux options de PAM. Ces prédispositions peuvent être renforcées par des conseillers externes en placements, qui connaissent mieux les produits financiers établis ayant auparavant produit un rendement pour leurs clients et qui sont rémunérés pour ces types de placement dans le cadre de programmes de commissions.

- **Nouveau marché** – En raison de l'absence d'intermédiaires financiers, les possibilités d'investissement d'impact ne sont pas facilement repérables. Sans des directeurs de placements d'expérience pour évaluer et regrouper les nombreuses occasions (surtout modestes) de placements à mission sociale dans des fonds ou des produits, la plupart des fondations (et les autres grands investisseurs institutionnels) trouvent que l'investissement dans cette sphère coûte cher ou que celui-ci dépasse les compétences de son personnel en placements. Les conseillers financiers traditionnels sont aussi peu susceptibles d'inciter leurs clients à investir dans des placements sociaux, y compris les fondations.

- **Manque de clarté des questions réglementaires et fiduciaires** – De nombreux conseils d'administration et comités d'investissement demeurent flous quant à la conformité des PAM avec la réglementation de l'Agence du revenu du Canada (ARC) et leur mandat fiduciaire. Ces questions tendent à renforcer les prédispositions à l'endroit des pratiques d'investissement traditionnelles.

En raison de ces obstacles, la plupart des fondations canadiennes continuent d'utiliser exclusivement des subventions, financées à partir de leurs revenus de placement, pour faire progresser leur mission philanthropique, tout en continuant d'investir leurs capitaux dans les marchés traditionnels. Cette approche sous-exploite considérablement les capitaux des fondations pour l'exécution de leur mission et prive les entreprises sociales canadiennes des capitaux dont elles ont besoin pour innover et prendre de l'expansion.

Au Canada, on estime à plus de 100 millions de $ les actifs des fondations investis dans des PAM. Selon une étude récente[14] menée auprès de neuf grandes fondations canadiennes, 32 millions de $ (4 %) ont été investis dans des PAM, sur un total d'actifs combinés de 788 millions de $. Les actifs de ces fondations se situent entre 20 et 600 millions de $. Ces dernières investissent dans des initiatives allant du logement abordable aux fonds de microfinance destinés aux entreprises à mission sociale; leur investissement représente 12 millions de $ et de 5 % à 60 % de leurs capitalisation totale[15]. Les ententes varient de 25 000 $ à 10 millions de $, habituellement à des taux d'intérêt de 4,5 % à 9 %. Des 50 investissements axés sur la mission faits par ce groupe de neuf fondations, 49 ont répondu aux attentes de rendement financier ou dépassé celles-ci.

Pour bon nombre de fondations, en particulier les plus petites, l'atteinte de l'objectif de 10 % peut être difficile, du moins au départ. En effet, les possibilités d'investissement en lien avec leur mission peuvent être limitées et l'effort nécessaire pour définir et évaluer ces dernières peut être coûteux. Au fil du temps cependant, à mesure qu'évolue le marché de l'investissement d'impact, ces difficultés devraient diminuer. Nous croyons que la mise en œuvre des autres recommandations de ce rapport facilitera la mise en en place des options d'investissement nécessaires pour que les fondations et d'autres organisations investissent leurs capitaux de manière à profiter à la société et à l'économie.

La **Bealight Foundation**, fondation privée de Toronto possédant un actif de 8 millions de $, investit plus de 30 % de ce dernier dans des investissements axés sur la mission, sous forme de prêts et de capitaux propres. Par exemple, elle a investi 2 millions de $ dans 20 prêts de cinq ans destinés à l'acquisition et à l'exploitation de deux chaînes de garage, sous la condition que les propriétaires/exploitants d'une franchise embauchent des personnes aux prises avec des obstacles à l'emploi. Le taux d'intérêt annuel sur ces prêts est de 9 % au départ, mais peut être progressivement réduit à 5 % à mesure que les objectifs d'emploi sont atteints et dépassés.

Aller de l'avant

Pour atteindre l'objectif de 10 % au cours des dix prochaines années, le Canada doit mettre en œuvre un programme actif fondé sur les éléments suivants.

1. Éducation et assistance de base.
2. Apprentissage entre pairs.
3. Création d'un bassin d'investissement.
4. Clarification des questions réglementaires et fiduciaires.
5. Communication des activités liées aux PAM.

Éducation et assistance de base – Fondations communautaires du Canada (FCC) et Fondations philanthropiques Canada (FPC) travaillent activement à la sensibilisation accrue aux PAM auprès de leurs membres. Une éducation et une aide pratique plus poussées aideront les fondations individuelles à explorer les PAM, à fournir de l'information opérationnelle et réglementaire aux conseils d'administration

et aux comités d'investissement, et à soutenir l'élaboration de plans de mise en œuvre. FCC et FPC prévoient d'inviter d'autres associations sectorielles pertinentes à collaborer, notamment le Réseau canadien des subventionneurs en environnement (RCSE) et l'Association pour l'investissement responsable (AIR). Compte tenu du rôle important joué par les conseillers financiers traditionnels dans l'élaboration des stratégies d'investissement des fondations, un effort actif doit être déployé pour inclure ce groupe dans le mouvement pour stimuler l'investissement dans des PAM au Canada.

Apprentissage entre pairs – Les plus puissants agents de changement demeurent cependant les fondations investissant déjà dans des PAM, qui peuvent parler directement à leurs pairs des incidences financières et sociales de leurs stratégies d'investissement. Encouragées par l'intérêt dans le secteur, la fondation de la famille J. W. McConnell et la Vancouver Foundation se sont engagées à travailler avec les autres fondations investissant dans des PAM pour partager leurs expériences à une plus grande échelle et pour favoriser le déploiement d'efforts dans l'ensemble du secteur de manière à atteindre l'objectif de 10 % d'ici à 2020. Ces efforts comprennent la collaboration avec les comités d'investissement et l'établissement d'un groupe de discussion pour définir et partager les meilleures pratiques en matière de PAM.

Création d'un bassin d'investissement – Les fondations devront avoir accès à de l'information mieux ciblée sur les possibilités qui s'offrent à elles si elles n'atteignent pas l'objectif de 10 %. Pour ce faire, il faudra renforcer le bassin d'occasions d'investissement d'impact et augmenter le nombre de fonds dans lesquels les fondations peuvent placer des capitaux dont la fructification profitera à la société et à l'environnement. Pour en savoir plus sur les initiatives proposées, veuillez vous reporter aux recommandations n° 2 et n° 7 du présent rapport.

Clarification des questions réglementaires et fiduciaires – En appui à cette initiative, l'Agence du revenu du Canada devrait clarifier ses directives officielles aux fondations de manière à éliminer toute perception erronée ou incertitude concernant les investissements axés sur la mission ou le programme effectués par les fondations. Les directives devraient indiquer clairement que les PAM constituent un moyen légitime d'atteindre des objectifs caritatifs. FCC et FPC ont commandité conjointement la production d'un document juridique clarifiant le *Règlement de l'impôt sur le revenu* et les dispositions provinciales de la *Loi sur les fiduciaires* se rapportant aux PAM. Ils élaboreront une stratégie destinée à la diffusion de cette information dans l'ensemble du milieu des fondations.

Communication des activités liées aux PAM – La communication annuelle des activités liées aux PAM peut aider à stimuler les discussions des conseils d'administration et des comités d'investissement des fondations sur les mérites et les risques des PAM. Elle facilite également l'accès à l'information et aux options relatives aux activités d'investissement, et permet aux fondations de tirer des leçons des expériences de leurs homologues et d'appliquer celles-ci dans le cadre de leurs décisions d'investissement. Il est nécessaire d'établir un cadre de communication clair pour suivre les progrès des fondations concernant l'atteinte de l'objectif de 10 %. FCC et FPC devraient fournir à leurs membres un cadre de communication annuelle des activités liées aux PAM et tenir ces derniers au courant des éléments nouveaux à l'échelle du secteur.

2

Pour mobiliser de nouveaux capitaux dans le but d'influer sur l'investissement au Canada, le gouvernement du Canada devrait faire équipe avec des investisseurs privés, institutionnels et philanthropiques pour créer le Fonds d'investissement d'impact du Canada, lequel aiderait les fonds régionaux actuels à atteindre une taille optimale et favoriserait la création de nouveaux fonds. Les gouvernements provinciaux devraient aussi créer des fonds d'investissement d'impact là où ceux-ci n'existent pas actuellement.

L'occasion

À l'heure actuelle, le Canada ne dispose pas d'un fonds d'investissement d'impact suffisamment important pour attirer de gros investisseurs institutionnels dans le marché. La mise sur pied d'un ou de plusieurs fonds d'investissement d'impact nationaux (servant de fonds de fonds) créerait la taille nécessaire pour attirer ces investisseurs, réglerait le manque de capitaux au niveau régional et faciliterait l'établissement de nouveaux fonds d'investissement d'impact pour combler les lacunes d'accès au marché. L'expérience internationale démontre qu'une association du genre entre les gouvernements nationaux et les secteurs privé et philanthropique permet d'accéder à des capitaux supplémentaires.

Des efforts provinciaux/territoriaux complémentaires visant à créer des fonds régionaux peuvent également contribuer à la mise sur pied d'un plus vaste éventail de fonds d'investissement de qualité et ainsi favoriser le déploiement de nouveaux capitaux dans un ensemble plus large d'investissements sociaux répondant aux différents besoins des investisseurs en matière de risque et de rendement. Ces fonds régionaux peuvent aussi faciliter la circulation des nouveaux capitaux de placement dans les collectivités d'un bout à l'autre du Canada. Le gouvernement du Québec fait office de pionnier en la matière avec la Fiducie du Chantier de l'économie sociale, et d'autres gouvernements provinciaux envisagent l'établissement d'un fonds d'investissement social pour utiliser plus efficacement les capitaux privés.

Contexte

Comme ce marché est tout nouveau, les investisseurs privés, les investisseurs institutionnels et les fondations s'intéressant à l'investissement d'impact trouvent difficile d'accéder à des options d'investissement d'impact viables ainsi que d'évaluer et de déployer de façon rentable des capitaux dans le cadre de ces dernières. De même, un bassin dispersé et un volume relativement faible de transactions font en sorte qu'il est difficile pour les investisseurs institutionnels cherchant à déployer d'importants fonds de capitaux de participer efficacement à ce nouveau marché. Les directeurs de placements dont le mandat est axé sur des sous-catégories particulières d'investissement d'impact sont nécessaires pour trouver et présenter des occasions d'investissement à potentiel élevé et regrouper celles-ci de manière à bâtir une échelle suffisante et répartir les risques d'investissement. Même si de nombreuses organisations[16] (habituellement spécialisées par secteur ou lieu géographique) ont vu le jour pour jouer ce rôle, peu d'entre elles sont actuellement assez grosses pour attirer et déployer des capitaux institutionnels.

Il existe aujourd'hui au moins 30 fonds d'investissement axés sur la finance sociale au Canada, mais la plupart possèdent un actif sous la barre d'un million de $ et visent des résultats à une relativement petite échelle[17]. L'actif de l'investissement d'impact cible principalement l'emploi et le développement économique[18]. La majeure partie est destinée à des entreprises à mission sociale à but lucratif et à des coopératives. On observe des investissements modérés dans les prêts garantis par des actifs destinés aux organismes de bienfaisance et aux organismes sans but lucratif, en particulier dans les domaines du logement social, et des investissements limités dans la création d'entreprise et dans les fonds de roulement destinés à ces mêmes catégories d'organisme[19]. En outre, bon nombre de fonds de capital de risque qui ciblent les technologies propres investissent activement dans l'énergie renouvelable, les infrastructures et les technologies connexes.

Selon des données d'étude, l'accès à plus de capitaux de démarrage et de croissance pour les entreprises sociales d'un océan à l'autre est demandé; on estime ce montant de 450 millions à 1,4 milliard de $. Une étude menée auprès de 150 organismes en Ontario indique une demande estimative de 90 millions de $ – 40 millions de $ des entreprises à mission sociale avec but lucratif et 48 millions de $ des entreprises sociales sans but lucratif, avec une demande médiane de 100 000 $ à 250 000 $[21,22]. Au Québec, il ressort d'une étude échelonnée sur quatre ans publiée en 2010 par le Chantier de l'économie sociale que la demande en capitaux patients s'élève à 250 millions de $ dans la province. On observe également une demande importante dans les secteurs de l'immobilier et des infrastructures vertes partout au pays, secteurs qui nécessitent habituellement des investissements beaucoup plus élevés.

Pour répondre à la demande, le marché de l'investissement d'impact a besoin de capitaux supplémentaires. Des sources de capitaux peuvent être accessibles si les fonds actuels ou de nouveaux fonds peuvent offrir une expertise appropriée, une échelle suffisante et une division des risques.

Mesures à prendre

Établissement du Fonds d'investissement d'impact du Canada

Selon l'expérience internationale, une injection relativement modeste de capitaux publics au niveau national permet d'obtenir un volume considérable de nouveaux capitaux d'investissement d'impact privés, soit dans un fonds de fonds national ou directement dans des instruments de fonds régionaux.

L'investissement de 20 millions de £ du gouvernement du Royaume-Uni dans le fonds d'investissement social Bridges Ventures en 2002 a attiré plus de 120 millions de £ en capitaux d'investissement d'impact privés sur six ans[23] et a contribué à la création de plus de 325 millions de £ dans d'autres fonds de capital de risque social[24, 25].

Aux États-Unis, un investissement de 1,1 milliard de $ dans le Community Development Financial Institutions (CDFI) Fund depuis 1994 a produit 15 milliards de $ en investissements communautaires privés par l'intermédiaire d'institutions financières individuelles axées sur le développement communautaire.

Nous croyons qu'une intervention du gouvernement fédéral visant à établir un fonds d'investissement d'impact canadien aurait un effet catalytique similaire, ce qui inciterait les gros investisseurs à jouer un rôle dans le marché de l'investissement d'impact.

Pour mobiliser des capitaux supplémentaires, nous recommandons un investissement public de 20 millions de $ par année (pendant cinq ans) en capitaux au premier risque, lequel montant sera égalé par des investisseurs privés et institutionnels et des fondations dans une structure de fonds de fonds. Ces fonds seraient prélevés graduellement et déployés par un administrateur de fonds professionnel possédant les compétences requises pour trouver de nouveaux fonds/produits dans lesquels investir et gérer le portefeuille de fonds. Ce fonds créerait les conditions propices à la participation des investisseurs institutionnels et d'autres bailleurs de fonds à ce marché en ce qui a trait à la diversification des risques et à l'échelle.

Que veut-on dire par « fonds d'investissement social »?

Les fonds d'investissement sociaux orientent des capitaux vers des organismes et des particuliers qui dans le passé ont eu de la difficulté à être financés par la voie courante. Les modèles et les approches peuvent varier selon le public[20].
Au Canada, Renewal Partners, fonds d'investissement privé de Vancouver axé sur les entreprises à mission sociale et l'immobilier, constitue un exemple de ce type de fonds. Renewal et Renewal2 comptent plus de 40 titres en portefeuille, dont Happy Planet (aliments et jus biologiques) et Seventh Generation (produits d'entretien ménager écologiques).

Le Fonds CAPE, fonds d'investissement privé de 50 millions de $ mettant l'accent sur les occasions d'investissement du marché intermédiaire dans les collectivités autochtones partout au Canada, constitue un autre exemple de fonds d'investissement social. Le premier investissement du Fonds a été effectué en 2010 dans One Earth Farms, nouvelle ferme située sur un territoire autochtone.

Le modèle financier de l'Association pour l'investissement responsable (AIR) a cependant démontré que sans cette injection initiale de capitaux publics dans une structure de financement à deux niveaux, le potentiel de rendement des sous-marchés empêchera la contribution souhaitée des capitaux institutionnels[26]. Au fil du temps, à mesure que le marché évolue et qu'un plus grand nombre de possibilités d'investissement se font jour, les rendements démontrés et la confiance des investisseurs devraient réduire le besoin de capitaux du gouvernement de premier risque dans ce fonds.

Pour être efficace, le fonds national proposé devra offrir aux investisseurs une gamme diversifiée d'options de fonds d'investissement, ainsi que possiblement investir directement dans des créneaux particuliers. Même si cette approche sera quelque peu difficile au départ vu la demande de financement par emprunt actuellement plus forte que celle du financement par capitaux propres, l'injection d'importants nouveaux capitaux d'investissement devrait entraîner une hausse des activités d'entreprise et des possibilités d'investissement en capitaux propres et en quasi-capitaux propres à moyen terme. Le Canada possède une variété de fonds d'emprunt communautaires très efficaces mais sous-capitalisés qui pourraient être renforcés par ce nouveau fonds national, alors qu'un plus grand nombre de fonds régionaux davantage axés sur les placements en capitaux propres voient le jour[27].

Établissement d'un fonds fédéral pour le déploiement immédiat de capitaux

Même si la création d'un vaste fonds de fonds national constitue une bonne stratégie à long terme pour édifier un marché robuste, l'établissement de ce fonds prendra du temps compte tenu de la nouveauté du marché et de la participation de parties provenant de différents secteurs. En conséquence, il risque d'y avoir un important délai avant que le fonds soit accessible à des entreprises prometteuses (les capitaux doivent circuler du fonds de fonds au fonds régional pour ensuite parvenir aux entreprises elles-mêmes).

En attendant l'activation et la fonctionnalité complètes du Fonds d'investissement d'impact du Canada, il est nécessaire de répondre à la demande immédiate et grandissante de capitaux sociaux par des entreprises prometteuses. Par conséquent, nous proposons le lancement à court terme d'un fonds de coinvestissement direct pouvant soutenir les fonds régionaux actuels, ainsi que le lancement de nouveaux fonds (jusqu'à ce qu'un plus gros fonds national soit pleinement établi). Il existe déjà un précédent au Canada concernant ce modèle, car le gouvernement fédéral dirige des capitaux directement dans des fonds de capital-risque et des entreprises technologiques (emprunts et capitaux propres) par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada (BDC) et d'Exportation et développement Canada (EDC).

Création et renforcement de fonds régionaux complémentaires

La réussite de ces fonds nationaux dépendra de la croissance des fonds régionaux poursuivant différents mandats d'un océan à l'autre, et aidera à stimuler cette croissance. À l'heure actuelle, les plus importants fonds régionaux sont des entités financées par le gouvernement (p. ex., sociétés d'aide au développement des collectivités, institutions financières autochtones) dont la structure ne permet pas d'attirer et d'employer des capitaux privés progressifs. Même si les coopératives d'épargne et de crédit déploient de gros montants de capitaux (investis par leurs membres), la plupart sont dirigés vers de modestes fonds d'emprunt communautaires dont l'actif ne dépasse pas 1 million de $[28].

Les gouvernements provinciaux et territoriaux peuvent faciliter la circulation de capitaux privés d'investissement d'impact du fonds national proposé à leurs régions en participant à la création de leur propre nouveaux fonds d'investissement d'impact et en contribuant à ce dernier. Par exemple, le gouvernement de la Colombie-Britannique a investi 2 millions de $ comme réserves de premier risque pour assurer la création d'un fonds d'investissement d'entreprise sociale thématique, en partenariat avec Vancity et la Vancouver Foundation. Au Québec, le Réseau d'investissement social du Québec a vu le jour en 1997, avec des contributions équivalentes du gouvernement de la province et du secteur privé. Il a depuis investi 11,6 millions de $ dans 292 entreprises sociales, ce qui lui a permis d'obtenir un financement supplémentaire total de plus de 147 millions de $.

Le gouvernement de l'Ontario a annoncé son intention d'établir un fonds de 20 millions de $, le Social Venture Capital Fund, pour favoriser la croissance des nouvelles entreprises sociales prometteuses[29]. Les investissements de ce fonds égaleraient les investissements de capitaux privés afin de soutenir des entreprises sociales présentant un grand potentiel dans les domaines de l'éducation, de la santé, du logement abordable, de l'environnement et du développement du capital humain. La mise sur pied de ce fonds lancerait un signal fort et positif aux investisseurs potentiels et, au fil du temps, démontrerait que les entreprises sociales constituent des occasions d'investissement attrayantes et contribuent de façon importante à la société.

Aller de l'avant

- **En tirant parti du travail de l'Association pour l'investissement responsable et des autres partenaires intéressés et en collaborant avec ces parties, le gouvernement fédéral devrait étudier activement la faisabilité et les paramètres de l'établissement d'un fonds de fonds** en vue de lancer le Fonds d'investissement d'impact du Canada le plus rapidement possible. Un financement public devrait aussi être accordé à court terme pour couvrir les coûts de démarrage de ce fonds (p. ex., coûts juridiques, création du fonds, recrutement de l'administrateur du fonds et constitution en société).
- **Les fondations, les caisses de retraite et les institutions financières devraient être encouragées à participer** à l'établissement Fonds d'investissement d'impact du Canada.
- **Le gouvernement fédéral devrait attribuer les premiers 20 millions de $ du Fonds d'investissement d'impact du Canada** (moyennant une contribution équivalente) aux fonds d'investissement régionaux pour donner le coup d'envoi au déploiement de capitaux d'investissement social au Canada.
- **Le gouvernement de l'Ontario devrait prendre les mesures nécessaires à l'établissement du Social Venture Capital Fund** pour répondre à la demande actuelle non satisfaite en matière de capitaux destinés à des entreprises sociales innovantes.
- **Les autres gouvernements provinciaux et territoriaux devraient trouver des moyens de mobiliser des capitaux** afin de créer de nouveaux fonds régionaux ou d'élargir les fonds déjà établis.

3

Dans le but de diriger des capitaux privés vers des interventions sociales et environnementales efficaces, les investisseurs, les intermédiaires, les entreprises sociales et les décideurs politiques devraient se concerter pour créer de nouveaux instruments obligataires et équivalents à des obligations. La réglementation devra être modifiée de manière à autoriser l'établissement de certains nouveaux instruments et d'incitatifs gouvernementaux pour donner le coup d'envoi à l'apport de capitaux privés.

L'occasion

Peu de gouvernements sont en mesure de répondre aux besoins sociaux actuels tout en faisant des investissements à grande échelle en innovation et en prévention. Ils peuvent cependant aider à créer des instruments de financement novateurs qui favoriseront ces types d'investissement par des investisseurs privés – miser sur les meilleures ressources humaines, les meilleurs programmes et les meilleures idées pour relever les défis sociaux et environnementaux complexes et renforcer la durabilité locale.

Mesures à prendre

Les gouvernements sont souvent mis au défi de répondre aux besoins à court terme et d'investir pour obtenir des résultats à long terme. Ce problème s'intensifie dans des périodes de contraintes fiscales.

Un moyen de réaliser ce double objectif serait de créer des instruments financiers encourageant les investisseurs privés à soutenir la mise en œuvre et l'élargissement de programmes probants. De nouveaux types d'instruments financiers voient le jour à cette fin. Par exemple, les obligations communautaires, les obligations vertes et les obligations d'impact social permettent aux gouvernements d'utiliser des capitaux privés pour résoudre des problèmes sociétaux particuliers, et incitent les citoyens et les investisseurs institutionnels à investir dans la durabilité future des collectivités canadiennes.

Les obligations communautaires prennent généralement la forme de valeurs émises par des organismes sans but lucratif pour obtenir un financement par emprunt. Il s'agit d'engagements juridiquement exigibles à payer l'investisseur à un taux d'intérêt établi pendant la durée de vie de l'obligation et à lui rembourser les capitaux à l'échéance[30]. Au Canada, les obligations communautaires peuvent être garanties ou non garanties et servent le plus souvent à l'emprunt de capitaux pour l'acquisition d'immobilier (immeubles), les infrastructures ou les entreprises avec des flux de rentrées de fonds futurs fiables. Aux États-Unis, les organismes sans but lucratif ont souvent recours à ces obligations. La plus connue est la Calvert Community Investment Note, qui a permis d'obtenir un actif de 200 millions de $ sur une période de 15 ans.

Les organismes de bienfaisance et sans but lucratif entretiennent des relations étroites avec leurs collectivités et circonscriptions. À ce titre, bon nombre d'entre eux voient les obligations

communautaires comme un moyen possible d'élargir leurs activités et de mobiliser des capitaux privés pour des initiatives et des entreprises innovantes, en particulier à l'échelle locale. Pour être des véhicules efficaces à cette fin, ces obligations doivent cependant s'appuyer sur une réglementation adéquate et simplifiée pour donner confiance aux investisseurs et aux entités émettrices.

La Calvert Foundation's Community Investment Note (aux États-Unis) s'adresse aux investisseurs individuels et institutionnels; les dépôts commencent à aussi peu que 20 $. Cette obligation a mobilisé plus de 200 millions de $ pour l'investissement dans 250 organismes communautaires aux États-Unis et dans le monde entier – construction ou restauration de plus de 17 000 maisons, création de 430 000 emplois et financement de plus de 25 000 coopératives, entreprises sociales et installations communautaires.

S'appuyant sur le modèle Calvert, le **Fonds d'emprunt communautaire d'Ottawa** travaille à la création d'une obligation d'impact visant à amasser 10 millions de $, qui seront investis dans le logement social et les entreprises sociales dans la région d'Ottawa. Même si au départ cette obligation sera offerte à des investisseurs accrédités, l'objectif est de créer un produit de détail accessible à tous les investisseurs d'impact.

Les organismes sans but lucratif canadiens ont actuellement de la difficulté à émettre des obligations communautaires, car il n'existe pas de processus clair régissant leur vente au grand public. Même si les provinces ont établi des lois et des processus pour réglementer l'émission d'obligations par les sociétés et les coopératives, on ne trouve pas de tels mécanismes de surveillance pour les organismes sans but lucratif. Par conséquent, ces derniers doivent se soumettre à des processus provinciaux rigoureux de commission des valeurs mobilières conçus pour l'émission d'obligations par les sociétés et ne peuvent vendre de titres qu'à des investisseurs accrédités[31]. Bien qu'ils puissent demander une exemption, celle-ci demeure incomplète.

Les obligations vertes sont similaires aux obligations communautaires, mais visent précisément à financer la création d'infrastructures d'énergie renouvelable, souvent à une grande échelle[32]. Leur objectif à court terme est d'inciter les producteurs d'énergie à déployer des technologies à faible utilisation de carbone, en fournissant des capitaux empruntés à faible coût. Le développement d'un secteur d'énergie renouvelable, qui rendra les pays plus concurrentiels, constitue leur objectif à long terme.

Les obligations vertes ne sont pas encore offertes au Canada, mais ailleurs dans le monde, elles sont couramment utilisées comme outil de financement. Mentionnons la US Clean Renewable Energy Bond (2,2 milliards de $), le Fonds vert de la Banque mondiale (1 milliard de $) et l'Obligation climatiquement responsable de la Banque européenne d'investissement, qui dans les trois premiers mois suivant son lancement, a rassemblé 1,5 milliard de $US pour le développement de l'énergie renouvelable. Conçues pour inciter les citoyens à investir dans la production d'énergie renouvelable, les obligations vertes constituent une solution de rechange aux crédits d'impôt et aux autres subventions directes, et présentent un meilleur ratio capital-coût. Au Canada, le gouvernement apporterait son soutien financier en offrant aux investisseurs un risque moins élevé et un rendement garanti, mais les obligations seraient indépendamment administrées par le secteur privé et les garanties du gouvernement seraient supprimées progressivement à mesure que les obligations établissent une fiche de rendements positifs.

Les obligations d'impact social, actuellement à l'état d'essai au Royaume-Uni, constituent une nouvelle approche originale de mobilisation des capitaux privés et du savoir-faire des collectivités dans le but de s'attaquer à des problèmes sociaux particuliers qui alourdissent le fardeau fiscal des contribuables.

Dans le cadre du modèle d'obligation d'impact social, les investisseurs privés sont encouragés à investir dans des organisations offrant des solutions préventives permettant de réduire les dépenses gouvernementales coûteuses liées à la résolution des problèmes sociaux. Pour ce faire, des contrats pluriannuels sont signés avec les gouvernements acceptant de payer aux investisseurs une portion de leurs économies de coûts si ces interventions réussissent. Comme les obligations d'impact social peuvent contribuer à la mise en œuvre de solutions aux problèmes onéreux (p. ex., récidive des jeunes, traitement clinique du diabète ou consommation élevée d'énergie), l'essai de cette approche fait l'objet d'un vif intérêt au Canada.

Notons cependant que les obligations d'impact social risquent d'être des outils de financement de créneau limités à des impacts très spécifiquement ciblés. Cela s'explique par la complexité caractérisant l'établissement de mesures de rendement rigoureuses quant aux résultats des interventions et aux économies de coûts connexes pouvant être convenues par les gouvernements, les investisseurs et les organismes communautaires participants.

Essai du modèle d'obligation d'impact social au Royaume-Uni

Social Finance, organisme sans but lucratif et intermédiaire de finance sociale au Royaume-Uni, a élaboré une stratégie pour réduire les taux de récidive des hommes détenus dans une prison britannique et ainsi permettre au ministère de la Justice d'économiser des millions de livres. Social Finance a récolté 4,9 millions de £ auprès d'investisseurs privés sur une période d'essai de six ans et a négocié une entente avec le ministère selon laquelle les rendements d'investissement étaient conditionnels au bon fonctionnement de la stratégie. Le ministère repaiera les investisseurs à même les économies de coûts du gouvernement. Social Finance a fait appel au financement privé pour offrir un financement pluriannuel à deux organismes sans but lucratif qui dans le passé ont contribué à faire réduire les taux de récidive, et collaborera étroitement avec ces derniers pour établir et mettre au point leurs modèles innovants dans le but d'atteindre les objectifs sociaux visés. Social Finance a l'ambition de transformer la capacité du secteur communautaire à répondre aux besoins sociaux évolutifs en facilitant l'accès à une variété d'instruments d'investissement.

Si ces obstacles peuvent être surmontés, le soutien financier à long terme des obligations d'impact social permettra aux organisations proposant des solutions efficaces à des problèmes très particuliers d'élargir leur impact, ce qui entraînera un cercle vertueux d'économies d'impôt, des investissements privés plus importants dans le domaine de la prévention et une progression des objectifs en matière de société, de santé et d'environnement. Les initiatives novatrices produisant des résultats sociaux et économiques positifs et ayant démontré leur efficacité lors de la phase d'essai seront plus susceptibles d'obtenir un financement permanent. Les obligations d'impact social constituent un outil puissant pour inciter tous les secteurs à investir davantage en innovation et à mettre en place une infrastructure et des processus communs pour soutenir une expérimentation et un apprentissage plus systématiques.

Aller de l'avant

Les obligations communautaires, les obligations vertes et les obligations d'impact social ont le potentiel de mobiliser d'importants nouveaux capitaux privés et de les appliquer dans des approches innovantes et préventives visant à accroître la durabilité sociale, économique et environnementale du Canada, en autant que soient établis les cadres de réglementation et les mesures stratégiques nécessaires. À cette fin :

- **les gouvernements provinciaux et territoriaux devraient établir une réglementation et des mécanismes de surveillance clairs pour régir la vente publique d'obligations communautaires par les organismes sans but lucratif;** cela pourrait prendre différentes formes selon la province ou le territoire, mais la réglementation

devrait tenir compte de la capacité relative des organismes sans but lucratif par rapport aux plus gros émetteurs d'obligations, de l'importance de conditions équitables concernant l'admissibilité aux RÉER et du désir de mobiliser des membres individuels des collectivités comme investisseurs;

- **tous les ordres de gouvernement participant à la création d'une infrastructure de production d'énergie renouvelable devraient envisager l'essai des obligations vertes** pour accélérer la transition du Canada à une plateforme d'énergie plus durable;

- **les entreprises sociales intéressées devraient constituer un groupe technique composé d'experts sectoriels et financiers (éclairés par des conseillers du gouvernement) pour faire l'essai des obligations d'impact social** dans différents territoires de compétence. Ces derniers mettraient en commun leurs études, leurs outils et leurs approches. Les ministères fédéraux et provinciaux, qui ont un intérêt dans l'élaboration de stratégies de prévention propulsées par les obligations d'impact social, devraient financer cette première phase du développement.

Des études de faisabilité sont déjà en cours au Canada pour étudier le recours aux obligations d'impact social, notamment une étude de la Fondation des maladies du cœur de l'Ontario, qui se penche sur la réduction des coûts des soins de santé grâce à une intervention innovante pour réduire la tension artérielle. Cette étude de faisabilité initiale fournira des outils et des points de repère qui documenteront le soutien nécessaire à l'établissement des obligations d'impact social au Canada.

4

Pour explorer la possibilité de mobiliser les actifs de caisse de retraite en appui à l'investissement d'impact, nous encourageons les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada à exiger des caisses de retraite qu'elles divulguent leurs pratiques d'investissement responsable, clarifient leurs obligations fiduciaires à cet égard et offrent des incitatifs pour limiter le risque d'investissement perçu.

L'occasion

Les caisses de retraite en fiducie[33] constituent l'une des plus grandes réserves simples de capitaux au Canada (actif de 847 milliards de $)[34], mais elles investissent une très faible partie de leur actif dans le but d'obtenir un rendement financier et des bienfaits d'intérêt public pour les collectivités canadiennes. En encourageant les caisses de retraite – par des activités éducatives, des mesures incitatives et une réglementation claire – à rediriger ne serait-ce que 0,25 % de leurs capitaux dans des investissements d'impact, il serait possible de mobiliser plus de 2 milliards de $ pour la mise en œuvre d'initiatives dédiées à la poursuite du bien public et de stimuler la création et la croissance de produits d'investissement d'impact pour assurer la réalisation de leurs mandats. Au fil du temps, les caisses de retraite pourront contribuer de façon importante à l'édification d'un marché de la finance sociale plus fort et faire en sorte que des incitatifs publics ne soient plus nécessaires pour encourager l'investissement d'impact.

Contexte

Les caisses de retraite canadiennes font actuellement face à trois obstacles structurels à l'investissement d'impact.

1. **Une infrastructure limitée** en raison de l'insuffisance de conseillers en investissement qualifiés et d'administrateurs de fonds d'investissement de grande expérience et spécialisés en investissement d'impact, de la variété limitée de produits et de fonds dans lesquels investir et de l'absence de produits d'investissement normalisés adaptés aux besoins des caisses de retraite[35].
2. **Des coûts transactionnels élevés** en raison du faible nombre de possibilités d'investissement d'impact et de l'absence de normes dans ce domaine.
3. **Le risque juridique** en raison de la perception selon laquelle l'investissement d'impact entre en conflit avec les obligations fiduciaires des caisses de retraite.

De par la loi, les caisses de retraite ont l'obligation fiduciaire envers leurs bénéficiaires de régime d'obtenir un taux de rendement du marché calculé en fonction des risques sur leurs investissements. Même si cette obligation ne les empêche pas de viser l'obtention d'avantages auxiliaires au public, il semble y avoir une perception répandue chez les fiduciaires et les conseillers des caisses de retraite que celle-ci constitue un obstacle[36].

Mesures à prendre

Les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada devraient actualiser leurs définitions législatives relatives aux obligations fiduciaires de manière à favoriser clairement la poursuite d'avantages auxiliaires au public en plus des taux de rendement du marché calculés en fonction des risques. Cette démarche conférerait aux caisses de retraite la clarté dont elles ont besoin pour considérer activement l'investissement d'impact comme un élément légitime et intégral de leurs portefeuilles. D'autres pays ont déjà adopté cette approche. Par exemple, aux États-Unis, les bulletins d'interprétation de 1994 et 2008 sur les investissements à visée économique du département du Travail ont précisé les dispositions relatives à l'investissement ciblé et aux obligations fiduciaires présentées dans l'*Employee Retirement Income Security Act* (ERISA) de 1974[37]. Cette clarification semble avoir grandement réduit la réticence des caisses de retraite à investir dans le développement économique ciblé (revitalisation urbaine) et a indirectement débouché sur la création d'un fonds à double résultat net de 6 milliards de $ à l'échelle nationale au cours de la période de 1998 à 2006[38].

Investissement de la caisse de retraite des employés de l'AFPC dans le logement abordable
En 2007, l'**Alliance de la fonction publique du Canada** (AFPC), le plus grand syndicat de la fonction publique fédérale au Canada, a investi une somme de 2 millions de $ pour financer des initiatives de logement abordable à Ottawa. Ce premier investissement du genre au pays a été conclu en partenariat avec la **Caisse Alterna**, coopérative d'épargne et de crédit dédiée à l'investissement communautaire, et le **Fonds d'emprunt communautaire d'Ottawa** (FECO), institution financière sans but lucratif axée sur le développement communautaire. Même si la caisse de retraite a pendant longtemps poursuivi l'objectif d'investir une petite partie de son actif dans le logement abordable à Ottawa, il a fallu différentes organisations pour réaliser cet investissement. Dans le but de respecter ses obligations fiduciaires, la caisse de retraite avait besoin d'un investissement à revenu fixe. La Caisse Alterna lui a donc offert un CPG de cinq ans. Le Fonds d'emprunt communautaire d'Ottawa a quant à lui aidé la Caisse Alterna à obtenir les fonds appropriés pour l'exécution d'initiatives de logement abordable à Ottawa.

Cependant, la clarté à elle seule ne transformera pas la culture d'investissement actuelle. Les caisses de retraite auront besoin d'autres formes d'encouragement et d'incitatifs. Par exemple, les organismes de réglementation fédéraux et provinciaux pourraient exiger des caisses de retraite qu'elles communiquent chaque année si elles incluent des considérations environnementales, sociales et de gouvernance à leurs décisions d'investissement et le cas échéant, comment elles tiennent compte de celles-ci dans leur processus décisionnel[39]. La divulgation obligatoire ne gênerait d'aucune façon les décisions d'investissement des caisses de retraite. Elle inviterait toutefois les fonds à envisager l'option de l'investissement d'impact. La divulgation permettrait aussi aux caisses de retraite de connaître les activités d'autres fonds et de voir le rendement de leurs actifs au fil du temps, ce qui leur conférerait une solide assise pour prendre leurs propres décisions. Le récent ralentissement de l'économie a fait ressortir la vigueur de certaines catégories d'actif des investissements d'impact touchant à l'ensemble du marché[40], ce qui indique qu'une divulgation plus large pourrait aider à démystifier l'idée fausse selon laquelle les investissements d'impact comportent un risque élevé.

Les gouvernements peuvent encourager davantage les caisses de retraite en partageant leur risque d'investissement (et par conséquent en les aidant à limiter ce dernier). Les caisses de retraite ne possèdent pas la base nécessaire pour évaluer de manière éclairée le risque lié aux possibilités d'investissement d'impact, car il n'existe actuellement pas de conseillers qualifiés et de confiance dans cette nouvelle catégorie d'investissement, et un nombre très limité de

fonds ou de produits d'investissement ont démontré un rendement financier positif. Les caisses de retraite sont donc réticentes à risquer leurs capitaux. Les gouvernements de d'autres provinces ou pays se sont attaqués à ce problème de différentes façons.

1. **Fournir aux administrateurs de placements qualifiés des réserves de capitaux patients** leur permettant d'offrir des garanties et de meilleures modalités de crédit.

Chantier de l'économie sociale

En 2006, le Chantier de l'économie sociale (Québec) a reçu du gouvernement fédéral une subvention non remboursable de 23 millions de $ pour mettre sur pied le fonds d'investissement du Chantier (Fiducie du Chantier de l'économie sociale), destiné aux organismes sans but lucratif et aux coopératives du Québec. En fournissant une importante réserve de 'capitaux au premier risque' qui réduit le risque pour les investisseurs privés ultérieurs, ce fonds a aidé le Chantier à obtenir un financement supplémentaire de 30 millions de $ aux taux du marché de la part de trois investisseurs institutionnels, soit le Fonds de solidarité du Québec, le fonds de travailleurs Fondaction et Investissement Québec[41]. Au cours des trois dernières années, le Chantier a obtenu des investissements supplémentaires de 146 millions de $ (56 organismes sans but lucratif et coopératives), qui ont contribué à la création de 1 495 emplois. Le risque pour les investisseurs est de plus réduit grâce à la politique du Chantier relativement au maintien d'un fonds de prévoyance, dans lequel l'organisme investit 35 % de ses capitaux dans des actions et des obligations de premier ordre à long terme.

2. **Offrir des garanties directes sur les investissements et les améliorations des modalités de crédit** en guise d'incitatif à l'investissement.

Le New York City Employees Retirement System (NYCERS) a commencé à faire des investissements à visée économique (IVÉ) en 1982 afin d'obtenir des rendements financiers au-dessus de l'indice de référence et d'importants avantages au public. À l'heure actuelle, le NYCERS investit 2 % de son portefeuille de 31 milliards de $ dans des IVÉ. Le Public-Private Apartment Rehabilitation (PPAR) est le plus vaste programme actif du NYCERS en matière d'IVÉ; 447 millions de $ ont été investis et 22 511 unités de logement abordable ont été construites. Dans le but d'investir, le NYCERS achète des hypothèques entièrement garanties par l'État de New York[42].

Il ne s'agit là que de deux exemples d'un éventail beaucoup plus large d'incitatifs dont les gouvernements de tous les ordres, y compris les gouvernements locaux, peuvent faire l'essai pour favoriser un plus grand flux de capitaux dans les initiatives destinées à l'intérêt public. Or ces incitatifs sont généralement considérés comme les plus efficaces pour ce qui est des caisses de retraite et des autres gros investisseurs institutionnels.

Idéalement, les incitatifs seraient éliminés progressivement, car les directeurs de placements qualifiés et leurs produits financiers démontreraient un rendement relativement aux investissements dans les actifs communautaires, les conseillers en investissement connaîtraient mieux ces actifs et auraient plus confiance en ces derniers, et les directeurs de placements seraient en mesure d'attirer des investisseurs sans le soutien du gouvernement. À court et à moyen termes, des incitatifs sont nécessaires au développement et à la croissance des nouveaux directeurs et produits de placement, sans quoi le risque financier demeurera un obstacle important pour les caisses de retraite et les autres investisseurs d'impact potentiels.

Les coûts transactionnels excessifs attribuables à l'absence d'échelle et de normalisation dans le marché de l'investissement d'impact constituent aussi un problème considérable pour les caisses de retraite et les autres investisseurs. Pour connaître des idées sur la façon de surmonter cet obstacle financier, veuillez vous reporter à la recommandation n° 2.

Aux quatre coins du monde, un nombre grandissant d'investisseurs institutionnels s'accordent avec les investisseurs traditionnels pour dire qu'une bonne fiche de rendement social peut servir l'intérêt à long terme des investisseurs. Ils constatent également que ce type d'investissement peut produire des taux de rendement du marché en plus des impacts sociaux[43].

En conséquence, de nombreux investisseurs institutionnels ont adopté les Principes pour l'investissement responsable des Nations Unies[44], notamment des caisses de retraite canadiennes, parmi lesquelles nous trouvons l'Office d'investissement du Régime de pensions du Canada, la British Columbia Investment Management Corporation et la Caisse de dépôt et placement du Québec[45]. Les signataires des caisses de retraite indiquent qu'ils sont des investisseurs à long terme croyant que la prise en considération des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance dans leurs décisions d'investissement constitue l'intérêt à long terme de leurs régimes de retraite.

Aller de l'avant

Les organismes fédéraux et provinciaux de réglementation en matière de régimes de retraite doivent agir en modifiant les lois-cadres ou en émettant des lignes directrices qui permettent expressément aux caisses de retraite d'investir en vue d'obtenir des avantages auxiliaires au public et, par conséquent, de tenir compte des facteurs environnementaux et sociaux grâce à des stratégies d'investissement proactives.

Il revient cependant aux gouvernements fédéral et provinciaux de créer les incitatifs financiers qui aideront et encourageront les caisses de retraite à explorer l'investissement d'impact dans les paramètres de leurs responsabilités fiduciaires et de leurs stratégies d'investissement axées sur la gestion prudente de portefeuille.

À cette fin, chaque ordre de gouvernement devrait entreprendre des discussions avec les directeurs de placements, les conseillers en investissement et les caisses de retraite afin d'étudier les besoins et d'établir une façon de mieux structurer les incitatifs pour accroître les investissement des caisses de retraite et renforcer les capacités de gestion et les capacités consultatives régionales et nationales en matière d'investissement.

5

Pour que les organismes de bienfaisance et les organismes sans but lucratif puissent mener des activités productives en appui à leurs différentes missions, les organismes de réglementation et les décideurs politiques doivent moderniser leurs cadres de références. Les décideurs politiques devraient aussi se pencher sur le besoin d'établir de nouveaux modes hybrides d'organisation en société pour les entreprises sociales.

L'occasion

L'investissement d'impact permettrait de remettre 30 milliards de $[46] à des initiatives d'intérêt public d'un bout à l'autre du Canada, mais seulement si est mis en place un cadre de réglementation qui favorise activement la création d'entreprises sociales prêtes à recevoir des investissements. En nous appuyant sur des approches innovantes déjà adoptées au Canada et dans d'autres pays, nous pouvons actualiser nos cadres réglementaires pour inciter un plus grand nombre d'organismes sans but lucratif et d'organismes de bienfaisance à être entrepreneurs, stimuler la création de nouvelles entreprises à mission sociales et ainsi accroître l'apport de capitaux privés dans les initiatives d'intérêt public.

Mesures à prendre

Les organismes de bienfaisance et les organismes sans but lucratif du Canada voient en l'entreprise sociale un moyen de produire des revenus dans le but d'élargir leur impact dans les collectivités – mettre sur pied et essayer des programmes innovants, mettre à l'échelle ces derniers et créer des emplois et des occasions pour les personnes et les collectivités défavorisées.

Ces efforts sont cependant contrecarrés par un ensemble de règles fédérales et provinciales peu claires qui découragent ces organismes d'adopter des pratiques commerciales, de mobiliser des capitaux et de démontrer un esprit d'entreprise pour faire avancer leurs missions.

- **L'Agence du revenu du Canada (ARC) autorise seulement les organismes de bienfaisance à s'engager dans des « activités commerciales complémentaires »** – des activités menées principalement par des bénévoles ou liées ou subordonnées aux fins de l'organisme. Or il n'existe pas de définition claire dans la loi ou la réglementation de ce que constitue une corrélation légitime. Qui plus est, les organismes de bienfaisance qui par inadvertance contreviennent aux politiques de l'ARC risquent la révocation de leur enregistrement et pourraient perdre la totalité de leurs actifs. Ces organismes peuvent exercer des activités distinctes avec but lucratif pour produire des revenus, mais cette avenue est coûteuse et ardue.
- **Les organismes sans but lucratif** sont assujettis aux directives de l'Agence du revenu du Canada. En fait, « peu importe comment le profit est utilisé, un organisme sans but lucratif, tel qu'il est défini dans l'article 149(1)(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, ne peut mener des activités lucratives »[47]. Cela décourage les organismes de se servir des entreprises pour financer leurs programmes ou améliorer leur durabilité globale. En outre, les organismes sans but lucratif servant l'intérêt du public ont besoin de garanties législatives pour assurer une conservation des actifs communautaires comparable aux contraintes de non-distribution imposées aux organismes de bienfaisance.

- **Les coopératives** peuvent mener des activités d'entreprise, mais les coopératives de services communautaires qui souhaitent bénéficier de l'exemption fiscale rattachée au statut sans but lucratif sont soumises aux mêmes règles que les organismes sans but lucratif, c'est-à-dire, des restrictions liées à la production d'un excédent.
- **Les sociétés avec but lucratif** présentent le profil idéal pour établir et exploiter des entreprises, mais leur objectif premier, en vertu de la loi, est de maximiser la valeur actionnariale. La loi les autorise à poursuivre d'autres objectifs à visée sociale, mais elles ne disposent d'aucune garantie législative concernant la propriété collective et la conservation des actifs. En l'absence de cadres de responsabilisation normalisés pour mesurer et communiquer l'impact social, il est également difficile pour les investisseurs d'évaluer et de comparer les possibilités d'investissement concurrentes.

En novembre 2010, dans son rapport sur la pauvreté, le Comité des ressources humaines de la Chambre des Communes formulait deux recommandations : que le gouvernement fédéral examine et mette en œuvre rapidement les réformes législatives et réglementaires requises pour mieux répondre aux besoins en constante évolution des organismes sans but lucratif de base (en particulier ceux qui comptent sur les dons de bienfaisance et le revenu gagné) en matière de revenu.

L'établissement d'un « examen de la destination des profits » (similaire au modèle du Royaume-Uni) permettrait aux organismes de bienfaisance et aux organismes sans but lucratif (dont les coopératives de services communautaires) de mener des activités commerciales complémentaires et non complémentaires exemptes d'impôt, à condition que la totalité des recettes serve à faire avancer leurs missions[48]. Grâce à cet examen, l'ensemble de règles peu claires de l'Agence du revenu du Canada serait remplacé par une règle simple qui améliorerait la transparence. Qui plus est, l'exécution de cette règle serait beaucoup plus facile que dans le cadre du régime actuel. Les organismes de bienfaisance et les organismes sans but lucratif pourraient aussi tirer parti d'occasions de diversifier et d'augmenter leurs revenus et leur impact tout en évitant les « solutions de rechange » concernant la structure de l'organisation et du financement des entreprises sociales. À l'échelon provincial, le gouvernement de l'Ontario a adopté le projet de loi n° 65 *(Loi de 2010 sur les organisations sans but lucratif),* qui établit un examen provincial de la destination des profits pour les organismes de bienfaisance ontariens.

Par ailleurs, en raison de l'éventail actuel de formules corporatives proposées, les entreprises sociales ont de la difficulté à accéder à des sources de financement. Même si bon nombre d'organismes de bienfaisance, d'organismes sans but lucratif et de coopératives ont trouvé une façon de travailler dans les limites des formules corporatives existantes, ces solutions de rechange sont souvent complexes, coûteuses en personnel et en frais juridiques, et se traduisent par des capitaux obtenus à un coût plus élevé que nécessaire. Dans certaines provinces, dont au Québec, les gouvernements ont établi des intermédiaires et des incitatifs pour aider les entreprises sociales à accéder à des sources de financement, mais à l'échelle du pays, les lois provinciales et fédérales contradictoires font en sorte que de nombreux organismes de bienfaisance et organismes sans but lucratif font toujours face à des obstacles de taille. Par exemple, la *BC Society Act* autorise expressément une certaine activité commerciale, mais de ce fait va à l'encontre de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et des règles de l'Agence du revenu du Canada.

Il serait donc fort à-propos d'envisager des modifications aux formules corporatives actuelles ainsi que la création d'une nouvelle formule juridique hybride[49] pour permettre aux entreprises sociales de fonctionner plus efficacement et d'accéder aux capitaux dont elles ont besoin pour prendre de l'expansion. Toute décision visant à adopter une nouvelle formule corporative devra tenir compte de l'impact possible sur les organismes de bienfaisance, les organismes sans but lucratif et les coopératives du Canada.

Un grand nombre de pays se tournent vers de nouvelles formules corporatives hybrides et d'intérêt communautaire pour faciliter la croissance des entreprises sociales et l'apport de capitaux privés dans

les activités et organisations axées sur l'entreprise sociale. À l'heure actuelle, il n'existe pas de telle catégorie juridique ou corporative au Canada. Cependant, nous pouvons nous inspirer des nouvelles formules adoptées en Europe (coopératives sociales[50]), au Royaume-Uni (entreprises d'intérêt communautaire[51]) et aux États-Unis (sociétés à faibles profits et responsabilité limitée[52] et la Beneficial Corporation[53]) pour faciliter l'application de pratiques commerciales, favoriser l'entrepreneuriat et attirer les investisseurs.

L'exploration de moyens d'actualiser nos formules corporatives actuelles – et peut-être d'établir une nouvelle formule hybride – nous offre la possibilité de créer de nouveaux cadres d'organisation, de réglementation, de surveillance et de rapport sur mesure qui favoriseront et simplifieront les activités des entreprises sociales et faciliteront l'apport de capitaux privés plus importants dans les activités d'intérêt public.

Aller de l'avant

Les décideurs politiques reconnaissent de plus en plus qu'ils ont un rôle à jouer dans la création d'un contexte fiscal et réglementaire favorable offrant aux investisseurs privés et aux organismes d'intérêt public un plus grand nombre d'occasions de travailler ensemble. Dans le but d'établir ce contexte, des mesures doivent être prises pour abolir les obstacles réglementaires et actualiser les formules corporatives.

1. **Le ministère des Finances devrait faire des démarches en vue d'amender la *Loi de l'impôt sur le revenu* afin d'établir un « examen de la destination des profits » pour les activités commerciales complémentaires, lequel servira de mécanisme principal de réglementation des entreprises sociales** mises sur pied et exploitées par des organismes de bienfaisance et des organismes sans but lucratif.

2. **Les gouvernements provinciaux devraient envisager l'amendement d'autres lois et règles,** s'il y a lieu, pour établir une approche conforme à la mise en application de l'examen de la destination.

3. **Les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada devraient examiner les lois et la réglementation actuelles régissant les organismes de bienfaisance, les organismes sans but lucratif et les coopératives, afin d'éliminer les autres obstacles non résolus entravant les activités des entreprises sociales (p. ex., faire la lumière sur le verrouillage des actifs).**

4. **Le gouvernement fédéral devrait prendre les devants et établir un processus consultatif pour déterminer s'il est nécessaire d'établir une nouvelle catégorie d'entité hybride, assujettie à un examen de l'intérêt communautaire, pour les entreprises sociales** et, s'il y a lieu, étudier les options en ce qui concerne un modèle adapté aux réalités du Canada. Ce processus devrait s'appuyer sur les récentes consultations lancées par le gouvernement de la Colombie-Britannique sur un modèle proposé d'entreprise d'intérêt communautaire.

5. **Dans le cadre de ce processus, il faudrait tenir compte des mérites relatifs 1) de l'amendement de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (et des lois provinciales équivalentes) pour permettre la création d'« entreprises communautaires » dans le cadre des sociétés avec but lucratif; ou 2) de la création d'un régime corporatif entièrement nouveau aux échelons fédéral et provinciaux.** Le processus pourrait prendre appui sur les travaux déjà menés par BC Centre for Social Enterprise[54] et SiG@MaRS sur les options offertes en matière de nouvelle « entreprise communautaire »[55]; il emprunterait des éléments de différentes approches, notamment des objectifs d'intérêt public ayant force obligatoire, la prise en charge des actifs par les collectivités et le plafonnement des dividendes des investisseurs.

6

Pour encourager les investisseurs privés à offrir les capitaux à coût plus bas et les capitaux patients dont les entreprises ont besoin pour maximiser leurs résultats sociaux et environnementaux, un groupe de travail sur les questions fiscales devrait être mis sur pied. Ce groupe de travail fédéral-provincial et public-privé devrait élaborer et adapter des modèles d'incitatifs fiscaux éprouvés, notamment les trois définis par ce groupe d'étude. Cette initiative devrait être exécutée de manière à être incluse dans les budgets fédéral et provinciaux de 2012.

L'occasion

Comme leurs consœurs commerciales, les entreprises sociales ont de la difficulté à attirer des capitaux d'emprunt et des capitaux propres pour mettre sur pied des programmes efficaces et augmenter l'échelle de ces derniers. En effet, elles se heurtent à un autre obstacle : elles doivent démontrer un double rendement – social et financier. Même si ce rendement peut être comparable à des investissements plus traditionnels, les investisseurs ont souvent besoin d'un incitatif pour prendre ce qu'ils considèrent comme un risque financier supplémentaire.

Par la création d'incitatifs fiscaux très précis (similaires aux incitatifs visant à favoriser l'investissement des entreprises en début de croissance dans des entreprises traditionnelles à but lucratif), les gouvernements peuvent inciter les investisseurs privés à combler cette lacune de financement. Les crédits d'impôt à l'investissement ciblés sont utilisés dans bon nombre de pays pour rétablir l'équilibre en matière de financement de début de croissance dans les entreprises traditionnelles et sociales.

De nombreux incitatifs fiscaux internationaux axés sur la finance sociale sont à prendre en considération. Le Groupe d'étude a défini trois incitatifs (crédits d'impôt ou crédits d'impôt remboursables) destinés aux investisseurs dans des entreprises sociales :

1. **crédit d'impôt aux investisseurs dans des entreprises sociales;**
2. **instrument d'emprunt subventionné pour l'entreprise sociale;**
3. **crédit d'impôt remboursable pour l'embauche de personnes faisant face à des obstacles à l'emploi.**

Selon les données disponibles, les coûts modestes de ces mesures pour les entreprises sociales sont le plus souvent compensés par le double rendement qui en résulte, c'est-à-dire la réponse à un vaste éventail de besoins communautaires, la création de nouveaux emplois et la croissance économique[56]. En aidant les entreprises sociales à embaucher des personnes défavorisées, ce résultat positif peut s'accroître grâce à la réduction des coûts gouvernementaux liés aux programmes de soutien au revenu et à l'emploi. Voilà l'occasion de mobiliser un marché de la finance sociale qui fournira les capitaux dont ont besoin les entreprises sociales pour mettre en œuvre des initiatives de premier plan à une grande échelle, et de ce fait contourner le milieu fragmenté actuel des entreprises.

Mesures à prendre

Même si le capital de risque est généralement limité, les entreprises sociales en ont de plus en plus besoin et ce, pour différentes raisons : peu d'investisseurs se consacrent à ce secteur; déclin des revenus des œuvres de bienfaisance versés au secteur des organismes sans but lucratif de base du Canada[57]; et la perspective de contraintes fiscales à long terme à tous les échelons du gouvernement. Un investissement public modeste permettant d'obtenir un investissement privé proportionnellement plus grand dans les entreprises sociales constitue par conséquent un moyen raisonnable pour les gouvernements d'atteindre les résultats sociaux, environnementaux et économiques qu'attendent les Canadiennes et Canadiens, tout en respectant un désir parallèle de prudence financière.

Des modèles d'incitatifs fiscaux sont utilisés dans différents pays. Sur cette base, les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada sont invités à explorer des solutions adaptées aux réalités du pays et visant à accroître l'apport de capitaux privés dans des entreprises sociales exploitées par des organismes avec et sans but lucratif, des organismes de bienfaisance et des coopératives.

Au nombre des précédents nationaux et internationaux, nous trouvons les suivants.

- **Crédit d'impôt aux investisseurs dans des entreprises sociales** – Outre des rendements sociaux, les entreprises sociales offrent la possibilité de rendements économiques comparables aux autres PME innovantes en début de croissance, mais elles n'ont pas accès aux mesures d'incitation fiscale dont peuvent tirer parti bon nombre d'entreprises avec but lucratif en début de croissance. Nous pouvons combler cette lacune en suivant le modèle actuellement examiné par le gouvernement de la Colombie-Britannique, qui vise à inclure l'entreprise sociale[58] (organismes sans but lucratif et coopératives) comme une « activité commerciale réglementaire » admissible dans sa réglementation sur les sociétés de capital-risque. Grâce à cette mesure, les investisseurs individuels et les sociétés investisseuses obtiennent un crédit d'impôt de 30 % jusqu'à concurrence de 60 000 $ par année s'ils investissent dans certains secteurs d'activité (technologie, cinéma, etc.) [59].

  La Table ronde sur l'économie sociale de l'Ontario a proposé un incitatif similaire sous forme de crédit d'impôt de 30 % pour les investissements dans des entreprises sans but lucratif et des coopératives; ce crédit serait également admissible aux RÉER[60].

- **Instrument d'emprunt subventionné pour l'entreprise sociale** – Les entreprises sociales se heurtent actuellement à des obstacles importants à l'obtention de capitaux d'emprunt et d'autres formes de financement provisoire auprès des grandes institutions financières. Par conséquent, des coûts énormes pèsent sur elles, ce qui les rend peu attrayantes aux yeux des investisseurs. Ce problème pourrait être résolu par l'établissement d'un instrument d'emprunt destiné à l'entreprise sociale, qui porterait intérêt à un taux inférieur à celui du marché, mais qui exempterait les détenteurs de créances d'impôt sur les intérêts gagnés. Cet instrument ressemblerait aux obligations municipales nettes d'impôt largement utilisées aux États-Unis. Au Canada, le recours à de tels instruments nécessiterait l'harmonisation des politiques fédérales et provinciales.

Le Crédit d'impôt pour capital de risque de la Nouvelle-Écosse est destiné aux petites entreprises, aux coopératives et aux **Fonds d'investissement dans le développement économique des collectivités (FIDEC)** locaux pour tenir compte du fait que la plupart des investissements dans des RÉER sont faits dans des entreprises hors de la province. Dix ans après la création du programme, 48 FIDEC sont établis en Nouvelle-Écosse, avec plus de 4 800 investisseurs communautaires ayant investi 32 millions de $ dans 90 offres. Presque tous les investisseurs résident dans les collectivités où sont exploitées des entreprises favorisant les possibilités d'emploi local[61].

- **Crédit d'impôt remboursable pour l'embauche de personnes faisant face à des obstacles à l'emploi** – Un trop grand nombre de Canadiennes et Canadiens n'ont d'autre choix que de se replier sur l'aide sociale en raison du manque d'occasions d'emploi convenables. L'élargissement des possibilités accroît l'inclusion sociale et la productivité, et réduit les dépenses liées à l'aide sociale. De nombreuses entreprises sociales visent précisément l'embauche de personnes et de groupes faisant face à des obstacles à l'entrée sur le marché du travail et à la participation à ce dernier. Comme ces personnes ont habituellement besoin d'une aide à l'emploi et d'une formation plus grandes que les personnes embauchées sur le marché conventionnel, elles coûtent plus cher aux entreprises qui les embauchent. En prenant appui sur les programmes de formation existants au Canada et en s'inspirant du programme britannique Access To Work, nous pourrions combler cette lacune au niveau des coûts en offrant aux entreprises admissibles un crédit d'impôt remboursable correspondant à 25 % des salaires payés aux personnes faisant face à des obstacles à l'emploi embauchées dans le cadre d'activités définies. Le crédit serait versé à ces entreprises sur une base de remboursement de manière à préserver les intérêts des organismes sans but lucratif qui ne paient pas d'impôt[62].

Aller de l'avant

La réussite de tout incitatif fiscal dépend de la qualité de sa structure. L'établissement de mesures adaptées aux réalités canadiennes s'appuyant sur des modèles éprouvés ou prometteurs adoptés dans d'autres pays et contextes est à la fois faisable et souhaitable. Toutefois, il est nécessaire d'effectuer un travail de structure plus poussé en ce qui concerne les objectifs et les résultats visés, les catégories particulières d'investisseurs (institutions, épargnants) et d'autres questions.

Le Conseil québécois des entreprises adaptées est un réseau d'entreprises sans but lucratif dont la mission est de créer des emplois permanents pour les personnes se heurtant à des obstacles à l'emploi. Jusqu'à maintenant, ces entreprises ont créé plus de 4 000 emplois, ont permis au gouvernement de réaliser des économies de 15,6 millions de $ et ont contribué de façon inestimable à l'amélioration de la qualité de vie de leurs clients.

Du point de vue fiscal, les entreprises sociales constituent une nouvelle catégorie et par le fait même, un travail plus poussé est requis pour les définir aux fins des incitatifs proposés ci-dessus. Même s'il est souhaitable pour chacune d'elles – ainsi que pour les organismes avec ou sans but lucratif – de profiter de ces incitatifs, la définition d'une entreprise à mission sociale avec but lucratif est particulièrement ardue compte tenu de l'absence d'une formule corporative distincte et bien établie ou d'un ensemble clairement défini d'activités d'entreprises sociales. De même, l'élargissement de ces incitatifs fiscaux aux organismes avec but lucratif nécessiterait la précision des résultats visés et des activités admissibles à soutenir afin de prévenir la corruption de la dynamique du marché et l'établissement d'une concurrence injuste.

Le Groupe d'étude recommande par conséquent d'agir sur deux volets. Le volet 1 concernerait l'élargissement des nouvelles mesures fiscales uniquement aux organismes de bienfaisance producteurs de recettes, aux organismes sans but lucratif et aux coopératives. Le volet 2 impliquerait des activités consultatives et techniques pour résoudre les problèmes liés aux définitions requises pour étendre ces nouvelles mesures aux entreprises à mission sociale avec but lucratif.

À cette fin, nous recommandons que soient prises les mesures suivantes.

1. **Un groupe de travail sur les questions fiscales devrait être établi** pour étoffer ces propositions d'incitatifs fiscaux de telle sorte qu'elles soient adéquatement adaptées et précisément ciblées aux bénéficiaires souhaités, et qu'elles se traduisent par un rendement maximal des investissements publics. Ce groupe devrait être composé de représentants du milieu financier, des secteurs des organismes caritatifs, des organismes sans but lucratif et des coopératives, d'entreprises à mission sociale, du ministère des Finances Canada, d'Industrie Canada et des gouvernements provinciaux intéressés[63].
   Compte tenu que l'initiative stratégique en matière d'embauche de personnes aux prises avec des obstacles à l'emploi pourrait nécessiter la participation de différents territoires de compétence, la constitution d'un groupe de travail spécialisé distinct pourrait être requise.

2. **Le Groupe de travail devrait être annoncé dans le budget fédéral de 2011 et déposer un rapport d'ici à l'automne de 2011 pour permettre l'inclusion de ses recommandations dans les budgets fédéral et provinciaux de 2012.**

7

Pour renforcer les capacités d'affaires des organismes de bienfaisance, des organismes sans but lucratif et des autres formes d'entreprises sociales, les critères d'admissibilité des programmes d'aide aux entreprises parrainés par le gouvernement et destinés aux petites et moyennes entreprises devraient être élargis de manière à inclure expressément l'éventail d'entreprises sociales.

L'occasion

Les entreprises ont toutes besoin de plans d'affaires efficaces, d'équipes de gestion fortes et d'un financement approprié pour démarrer et prendre de l'expansion. Même si les entreprises sociales en début de croissance affichent des caractéristiques uniques, elles partagent aussi des difficultés communes avec les entreprises traditionnelles et pourraient donc tirer parti de l'accès à l'aide aux entreprises actuellement offerte par les gouvernements dans le cadre de différents programmes. Dans certains cas, il pourrait simplement s'agir d'élargir les critères d'admissibilité – dans d'autres cas, d'ajouter des compétences (ou des ressources) plus spécialisées pour servir les entreprises sociales efficacement. À tout autre égard, les entreprises sociales seraient assujetties aux mêmes critères d'admissibilité relativement aux services et au financement en tant qu'autres entreprises.

> « Les petites et moyennes entreprises constituent le principal moteur de l'embauche et de la création d'emplois, au Canada et dans le monde entier. »
>
> Le Premier ministre Stephen Harper, Projet de financement des petites et moyennes entreprises (PME) du G-20, 12 novembre 2010[64]

Les investissements destinés au renforcement de la capacité d'affaires des entreprises sociales peuvent augmenter de façon importante l'impact social et environnemental de ces dernières. Ils peuvent également aider ces entreprises à créer un plus grand nombre d'emplois ainsi que leur donner des moyens d'atteindre une durabilité financière et de croître sans devoir recourir à d'autres ressources gouvernementales et philanthropiques. Cela élargirait l'incidence sociale et économique des programmes gouvernementaux destinés aux PME et enrichirait considérablement le réservoir de bonnes occasions d'investir pour les investisseurs d'impact.

Mesures à prendre

De nombreux investisseurs d'impact ont du mal à trouver de bonnes occasions d'investir, en partie en raison d'obstacles inhérents au lancement et à la croissance d'une entreprise sociale, notamment des facteurs uniques en matière de gouvernance et de loi, des obstacles réglementaires et la difficulté à réaliser un impact à la fois social et financier. En outre, les entreprises sociales font face aux mêmes difficultés que la plupart des entreprises en démarrage : expérience limitée en affaires, infrastructure technique, transition des ressources et financement.

Les gouvernements fédéral et provinciaux/territoriaux du Canada reconnaissent l'importance des petites et moyennes entreprises dans l'économie du pays. C'est pourquoi ils offrent à ces dernières un large éventail de programmes pour les aider à bien démarrer et à croître. Les objectifs et les offres de ces programmes varient, mais dans l'ensemble, ils couvrent une gamme de services :

1. services de consultation et d'information;
2. formation sur les compétences en affaires;
3. conseils en matière de plans d'affaires;
4. établissement d'un modèle de revenu;
5. mentorat;
6. analyse et développement du marché et autres services de consultation;
7. perfectionnement technologique;
8. gestion des talents;
9. aide financière;
10. gouvernance.

Aide technique et services de consultation au Canada

Les fonds d'emprunt communautaires et les organismes catalyseurs offrent des services tels que de l'information et des outils en ligne pour faciliter le démarrage et la croissance des entreprises sociales, de la formation en matière d'entrepreneuriat et de création d'entreprise, la planification des activités, des subventions à la recherche et des services de gestion consultative. Parmi les organismes canadiens offrant ces services, mentionnons Enterprising Non-Profits, Capacity Waterloo Region, MaRS Discovery District, le collectif Collaborative for Innovative Social Enterprise Development (CISED), le BC Centre for Social Enterprise et le Centre for Social Innovation.

En dépit du fait que bon nombre d'entreprises en démarrage ont un besoin évident de ces services, il ressort d'un sondage initial sur les principaux programmes fédéraux de formation en matière de compétences en affaires destinés aux PME que de nombreuses entreprises sociales n'ont actuellement pas accès à ceux-ci.

- **Les centres de services aux entreprises du Canada** offrent aux organismes sans but lucratif de l'information sur les subventions, mais leur gamme élargie de services aux entreprises s'adresse principalement aux entreprises avec but lucratif.
- **Les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)** font l'objet d'une gestion régionale; certaines régions ont le mandat de servir les entreprises sociales et travaillent activement pour renforcer leur capacité à le faire[65]. Cependant, la réceptivité et la capacité des conseils locaux chargés de l'administration des fonds des SADC varient de façon importante et ont une incidence sur les programmes de prêt.
- **Le Programme de financement des petites entreprise du Canada (PFPEC)** exclut les entreprises sans but lucratif et les organismes de bienfaisance, tandis que les entreprises à mission sociale peuvent être admissibles.
- **La Banque de développement du Canada** n'exclut pas précisément les entreprises sociales, mais les organisations doivent être à but lucratif et offrir des biens et des services sur une base de rentabilité. Les coopératives et quelques organismes sans but lucratif sont admissibles, mais pas si leurs revenus proviennent principalement de subventions gouvernementales.
- Les services du **Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI)** ne sont pas offerts aux entreprises sans but lucratif, mais les entreprises à mission sociale répondant aux critères généraux d'admissibilité pourraient être considérées. Certes, le Groupe d'étude n'a pas examiné les programmes provinciaux/territoriaux d'aide aux PME, mais des problèmes similaires existent probablement dans le cadre de ces derniers, même s'ils diffèrent largement d'une province et d'un territoire à l'autre.

Les entreprises sociales comptent donc fortement sur un petit nombre d'organisations régionales offrant une aide commerciale et financière adaptée à leurs besoins.

Ces services sont très en demande mais limités, et ne peuvent répondre au besoin grandissant de services d'aide aux entreprises en démarrage similaires à ceux proposés aux PME traditionnelles. Comme les entreprises sociales ont d'autres besoins uniques, certains de ces programmes pourraient nécessiter des compétences spécialisées pour évaluer les risques d'exécution et de financement liés aux différents types d'entreprises sociales ainsi que pour en mesurer l'incidence. Des consultations sont également nécessaires pour déterminer quels programmes d'aide aux entreprises peuvent être modifiés adéquatement pour répondre aux besoins des entreprises sociales et pour établir si des services de créneau complémentaires offerts par des fournisseurs régionaux plus spécialisés pourraient aussi être utiles. Dans tous les cas, les services généraux et les services de créneau doivent être coordonnés efficacement aux échelons régional et local.

Aller de l'avant

Pour permettre aux entreprises sociales d'accéder plus facilement à de l'information, à des conseils d'affaires, à des services-conseils techniques et à de l'aide financière, les mesures suivantes doivent être prises.

- **En s'appuyant sur la recommandation prébudgétaire de 2011 formulée par Imagine Canada à l'endroit du Comité permanent des finances de la Chambre des Communes, les gouvernements fédéral et provinciaux devraient élargir leurs critères d'admissibilité aux programmes d'aide aux PME de manière à inclure l'éventail d'entreprises sociales** (organismes de bienfaisance, organismes sans but lucratif, coopératives et entreprises à mission sociale). À tout autre égard, les entreprises sociales devraient être assujetties aux mêmes exigences et critères d'admissibilité que les autres entreprises.

- **Les centres de services aux entreprises locaux et les autres fournisseurs locaux d'information et de services aux entreprises devraient définir les services spécialisés destinés aux entreprises sociales de leur région** et intégrer ces derniers à leurs services d'information et d'aiguillage.

- **Les SADC devraient travailler au renforcement des connaissances et des capacités des conseils locaux de développement des collectivités** afin de comprendre les besoins des entreprises sociales et de répondre à ces derniers.

- **Les fournisseurs régionaux de services de soutien aux activités et d'aide financière destinés aux entreprises sociales devraient établir des mécanismes en vue d'améliorer la coordination et la zone de rayonnement des services et de mettre en commun des pratiques probantes.** Certaines régions ont déjà lancé des initiatives pour favoriser une coordination et une collaboration accrues. Par exemple, dans la région d'Ottawa, le collectif Collaborative for Innovative Social Enterprise Development (CISED) a pour objectif de définir et d'intégrer des services destinés aux entreprises sociales dans l'est de l'Ontario. En Colombie-Britannique, Enterprising Non-Profits fait équipe avec Community Futures, le Prince George Aboriginal Business Development Centre, Small Business BC, d'autres organismes et le gouvernement de la province pour créer des outils de ressources humaines et d'autres ressources axées sur les entreprises sociales. En Ontario, MaRS a entièrement intégré les entreprises sociales dans ses services consultatifs d'affaires et travaille avec de nombreux partenaires à l'échelle de la province pour soutenir les entrepreneurs sociaux.

- **Les organismes régionaux devraient désigner des responsables pour coordonner une évaluation collaborative de la capacité des différents services de soutien aux activités et d'aide financière destinés aux entreprises sociales, et proposer des moyens d'établir un système de soutien plus global et efficace dans leur région.**

- **Le gouvernement fédéral devrait offrir une aide financière ciblée aux entreprises pivot désignées pour faciliter la coordination et l'échange de connaissances** au sein des organismes offrant des services-conseils et une aide financière aux entreprises sociales, afin de bâtir un réseau national plus efficace.

Conclusion

Tout changement à grande échelle commence par un objectif clair et une action concertée. En 1946, une dizaine de personnes ont mis en commun leurs économies combinées de 22 $ pour constituer une nouvelle forme de banque, car elles avaient constaté la nécessité d'une institution financière dirigée par et pour la collectivité. Aujourd'hui, la coopérative d'épargne et de crédit Vancity est une institution citoyenne et financière de premier plan, avec un actif de 14,5 milliards de $ et une excellente réputation pour ce qui est de favoriser le changement transformationnel.

Le Groupe d'étude sur la finance sociale a pour objectif de catalyser la création et la croissance d'un fort marché de l'investissement d'impact au Canada. Ce marché permettrait aux entrepreneurs sociaux de mobiliser des capitaux privés pour le bien collectif, et modifierait fondamentalement notre perception des difficultés sociales – et notre façon de les résoudre.

Le Canada fait partie d'un mouvement mondial – essentiel et en plein essor – d'investissement d'impact. Nous continuons à partager des expériences et des pratiques probantes avec nos partenaires mondiaux. Or quand il s'agit de former notre propre marché de l'investissement d'impact, notre contexte est unique et nécessite l'adoption d'approches adaptées aux réalités canadiennes.

Ce rapport constitue la base d'une stratégie visant à réaliser un changement à grande échelle, ce qui nécessite une action concertée de la part de nombreux intervenants. La mise en œuvre efficace de cette stratégie dépendra de l'expérience et du savoir-faire de pionniers tels que le Chantier de l'économie sociale au Québec, ainsi que la collaboration de grandes institutions financières et fondations, des gouvernements fédéral et provinciaux/territoriaux et, bien entendu, des investisseurs d'impact.

L'engagement soutenu d'un large éventail d'intervenants sera déterminant dans l'avenir. Nous avons donc demandé à des courtiers et à des organisateurs respectés dans le domaine de l'innovation, dont MaRS Discovery District, le Forum des politiques publiques (FPP) et Génération de l'innovation sociale (SiG), de diriger la prochaine étape du processus en organisant des séances de travail intersectorielles pour résoudre les questions et éliminer les obstacles qui pourraient autrement nous empêcher de progresser vers un marché de l'investissement d'impact pleinement développé.

Nous sommes confiants de pouvoir réaliser d'importants progrès au cours de la prochaine année et avons hâte à 2012 pour présenter au public les fruits de nos accomplissements.

Nous concluons ce rapport en remerciant du fond du cœur les nombreuses personnes et les organismes publics, privés et sans but lucratif qui ont contribué à la préparation de ce dernier. Leurs idées, perspectives et commentaires constructifs nous ont été d'une aide inestimable. Nous espérons continuer à travailler avec eux et nous associer avec de nouveaux partenaires inspirés par la possibilité d'investir dans les organisations, les gens et les idées qui aideront à éliminer les grands obstacles de notre époque.

« Même si les coffres des fondations et des gouvernements sont insuffisants pour relever les défis de notre époque, il y a assez de fonds. Il s'agit d'aller les chercher auprès d'investisseurs privés. »
Discours de Judith Rodin, présidente de la Rockefeller Foundation, à la conférence client mondiale de Generation Investment Management (mai 2010).

Glossaire et termes connexes

Valeur combinée, facteurs liés au double/triple bilan
Termes forgés par Jed Emerson. Cette approche reconnaît que la valeur est indivisible et intègre naturellement des éléments sociaux, financiers, environnementaux ou caritatifs. L'investissement avec une valeur combinée englobe toutes les catégories d'investissement visant des objectifs multiples, notamment l'investissement socialement responsable et l'investissement privé à visée sociale. Termes connexes : proposition de valeur combinée, facteurs liés au triple bilan.

Activités commerciales complémentaires des organismes de bienfaisance
L'ARC définit deux types d'« activités commerciales complémentaires » : 1) les activités commerciales menées en grande partie par des bénévoles; et 2) les activités commerciales liées et subordonnées aux fins de l'organisme de bienfaisance. Pour plus d'information, consultez le document du BC Centre for Social Enterprise intitulé *Backgrounder re: social enterprise legal structures in Canada* (2010), à http://www.centreforsocialenterprise.com/f/BCCSE_backgrounder_re_social_enterprise_legal_structures___Canadian_context.doc.

Coopérative
Une coopérative est une organisation à vocation particulière qui appartient aux membres faisant appel à ses services. Elle est exploitée avec ou sans capital social. Ses membres participent de façon égale à la gouvernance. Quant aux fonds excédentaires (profits), ils sont généralement distribués aux membres ou peuvent être donnés à la collectivité ou encore servir à l'amélioration des services. Il existe six grandes catégories de coopérative au Canada : coopératives de crédit, coopératives de consommation, coopératives de services, coopératives de production, coopératives de travail et coopératives à intervenants multiples.

Sont apparentées les **coopératives sociales** (bien connues en Europe continentale), qui répondent à une large éventail de besoins sociaux, en particulier ceux des membres les plus vulnérables de notre société. Ces coopératives sont habituellement sans but lucratif et prennent la forme de coopératives de consommation, de coopératives de travailleurs ou encore de coopératives à intervenants multiples.

Examen de la destination des profits
Il s'agit d'un examen du motif ou de l'objectif sous-jacent des activités génératrices d'un excédent menées par les organismes de bienfaisance ou les organismes sans but lucratif (y compris les coopératives sociales). Pour satisfaire aux exigences de l'examen, l'organisme doit démontrer qu'une personne raisonnable pourrait considérer que les profits (ou excédents ou revenus) découlant des activités commerciales servent à faire progresser la mission de l'organisme de bienfaisance ou de l'organisme sans but lucratif.

Formule corporative hybride, entreprise communautaire
Nouvelle entité juridique proposée, qui adopte des pratiques commerciales et des stratégies fondées sur le marché (obtention d'investissements, acquisition de capitaux, vente de biens et de services, accumulation des excédents) en vue d'atteindre des objectifs sociaux, culturels et/ou environnementaux – autrement dit pour résoudre les difficultés au sein de la collectivité. Même si des pratiques et des principes commerciaux sont employés, l'intérêt public, et non l'intérêt privé, constitue l'objectif visé. Termes connexes : entreprise d'intérêt communautaire, société à faibles bénéfices à responsabilité limitée et Beneficial Corporation.

Microfinance
Prestation de services financiers (souvent sous forme de petits prêts) aux clients à faible revenu ou à des groupes d'emprunteurs tels que les consommateurs et les travailleurs autonomes qui ont traditionnellement de la difficulté à accéder à des services bancaires et à des services connexes.

Investissement axé sur la mission (IAM)
Ce type d'investissement cible les occasions d'aligner les investissements financiers d'une fondation sur la mission de l'organisation, tout en préservant les rendements financiers visés à long terme. À la base, l'IAM sert deux objectifs, soit l'atteinte des objectifs liés au programme et la réalisation d'un rendement financier.

Est apparenté au IAM l'investissement axé sur le programme (IAP), investissement – plutôt qu'une subvention – fait à un donateur reconnu. L'IAP est financé par le fonds de dotation d'une fondation, et son objectif principal n'est pas la production d'un revenu, mais la poursuite de la mission caritative de la fondation. Ce type d'investissement peut s'appliquer en vue d'atteindre le contingent des versements de la fondation.

Investissement responsable
L'investissement responsable signifie que les investisseurs tiennent compte de facteurs en lien avec l'environnement, la société et la gouvernance d'entreprise dans leurs décisions d'investissement.

Entrepreneur social
Un entrepreneur social est une personne qui reconnaît un problème social et emploie des principes d'entrepreneuriat pour organiser, créer et gérer une initiative destinée à provoquer un changement social. Alors qu'un entrepreneur commercial évalue sa réussite en fonction des profits et du rendement financier, un entrepreneur social mesure celle-ci selon son impact sur la société, ainsi que ses profits et son rendement financier.

Entreprise sociale
De façon générale, une entreprise sociale signifie un organisme ou une entreprise qui adopte une approche de production orientée marché et de vente de biens et/ou de services pour poursuivre une mission d'intérêt public. L'entreprise sociale englobe un large éventail d'entités – des entreprises de bienfaisance aux organismes sans lut lucratif, en passant par les coopératives et les entreprises à mission sociale.

Innovation sociale
Initiative, produit, processus ou programme qui change en profondeur les habitudes, la circulation des ressources et des pouvoirs ou encore les croyances au sein d'un système social (par ex., personnes, organisations, quartiers, collectivités, sociétés entières). La capacité d'une société à créer un flux stable d'innovations sociales, en particulier celles qui favorisent le réengagement des groupes vulnérables, constitue un élément important contribuant à la résilience sociale et écologique générale.

Finance sociale, investissement d'impact
Investissement actif de capitaux dans des entreprises et des fonds qui produisent un bien social et/ou environnemental et (au moins) un capital symbolique pour l'investisseur. Les investisseurs d'impact cherchent à maîtriser les mécanismes du marché pour créer un impact social ou environnemental.

Entreprise à mission sociale
Entité commerciale avec but lucratif créée par des entrepreneurs en réponse à des problèmes sociaux. La base de ses activités est axée sur le maintien de ses objectifs sociaux dans un contexte d'économie de marché.

Investissement socialement responsable
Performance d'une entreprise dans la sélection et la gestion d'investissements produisant des effets positifs sur la société, l'environnement et la gouvernance d'entreprise, en plus d'un bon rendement financier. Les investisseurs socialement responsables favorisent les entreprises prônant la gérance de

l'environnement, la protection du consommateur, les droits humains et la diversité. L'investissement socialement responsable, axé sur les décisions fondées sur des valeurs, peut prendre la forme d'évaluations positives ou négatives ou d'activités de défense des intérêts des actionnaires, ou faire du développement communautaire l'objet d'une stratégie d'investissement ou de prêt.

Est apparentée l'initiative Principes pour l'investissement responsable des Nations Unies, cadre volontaire par lequel les investisseurs peuvent intégrer à leurs processus décisionnels et leurs pratiques de propriété des questions liées à l'environnement, à la société et à la gouvernance d'entreprise afin de mieux harmoniser leurs objectifs avec ceux de l'ensemble de la société.

Références

Introduction

1. Causeway Social Finance, *Social Finance: Enabling social enterprise for public benefit*, document d'information sur les politiques, 2009, 3, http://sites.google.com/a/socialfinance.ca/causeway/ social-finance-enabling-social-enterprise-for-public-benefit-march-09 (consulté le 20 septembre 2010).
2. Gouvernement du Canada, *Déclaration du Sommet du G-20 à Toronto*, 26-27 juin 2010, http://nouvelles.gc.ca/web/article-fra.do?m=/%20index&nid=543939 (consulté le 17 novembre 2010).
3. J. Freireich et K. Fulton, *Investing for Social and Environmental Impact: A Design for Catalyzing an Emerging Industry*, Monitor Institute, 2009, 15.
4. *Ibid.*, 16.
5. *Ibid.*, 57.
6. Actifs estimés à 2 563,9 milliards de $. Source : Association pour l'investissement responsable, *Canadian Socially Responsible Investment Review 2006*, 2007, p. 6, http:// www.socialinvestment.ca (consulté le 20 septembre 2010).
7. Freireich et Fulton, *Investing for Social and Environmental Impact*, 2.
8. Causeway Social Finance, *Social Finance: Enabling social enterprise for public benefit*, 3.

Recommandation n° 1

9. Données en date de novembre 2009. Source : Agence du revenu du Canada, *Direction des organismes de bienfaisance*, comme cité à la page « Fondations au Canada » du site Web de Fondations philanthropiques du Canada, http://pfc.ca/fr/ressources/fondations-au-canada/ (consulté le 20 novembre 2010).
10. Alors les fondations ont comme objectif final d'augmenter leurs investissements axés sur la mission à 10 % de leurs actifs, à court terme, jusqu'à ce que plus d'options d'investissement d'impact soient offertes, ce 10 % devra sans doute aussi inclure l'investissement socialement responsable, qui consiste à tenir compte de facteurs liés à l'environnement, à la société et à la gouvernance dans les décisions d'investissement, entre autres l'investissement dans des fonds présélectionnés, par rapport à l'investissement d'impact proactif.
11. Fondations philanthropiques du Canada, *Foundations – Social, Community and Mission Investing. The Legal Considerations*, 2010, 1 non publié.
12. Coro Strandberg, *The State of Community/Mission Investment of Canadian Foundations,* rapport de Fondations communautaires du Canada et de Fondations philanthropiques du Canada, 2010, 20, http://corostrandberg.com/publications/community-investment/the-state-of-community-missioninvestment-of-canadian-foundations (consulté le 20 novembre 2010).
13. Coro Strandberg, *The Social Purpose Capital Marketplace: An Opportunity for the Canadian Charitable Sector*, 2007, 13, http://corostrandberg.com/category/publications/social-capital-marketplace (consulté le 20 novembre 2010).
14. Strandberg, *The State of Community/Mission Investment of Canadian Foundations*, 2.
15. *Ibid.*, 19.

Recommandation n° 2

16. Exemples : Fiducie du Chantier de l'économie sociale, Renewal Partners, Vancity et fonds d'emprunt communautaires à l'échelle du Canada.
17. Forum des politiques publiques, *Canadian Impact Investment Landscape*, document de recherche préparé pour le Groupe d'étude sur la finance sociale, 2010, 3, non publié.
18. *Ibid.*, 3.
19. *Ibid.*, 3.
20. Charities Aid Foundation (CAF) Venturesome, *Financing the Big Society: Why social investment matters*, document de travail de CAF Venturesome, 2010, 5, http://www.cafonline.org/default.aspx?page=19513 (consulté le 20 novembre 2010).
21. Forum des politiques publiques, *Canadian Impact Investment Landscape*, 2010, 4, non publié.
22. Cet échantillon représente de 25 à 50 % de la demande en Ontario, tandis que l'Ontario représente de 25 à 40 % de la demande totale au Canada. Même si l'Ontario représente 40 % de l'économie globale au Canada, il semble que la demande est plus forte en Colombie-Britannique et au Québec.
23. 20 millions de £ en 2002 pour égaler l'investissement du gouvernement; 75 millions de £ en 2007 pour renouveler/établir un deuxième fonds (de durabilité); et 26 millions de £ en 2008 pour le fonds de propriété. Source : Forum des politiques publiques, 2010, 4.
24. *Ibid.*, 5.
25. Ces fonds comprennent WHEB Ventures, Unltd Ventures, Big Issue Invest, Triodos Social Enterprise Fund et CAF Venturesome.
26. Tom Haubenreisser, *Feasibility Study: Impact Investment Fund*, Toronto, Association pour l'investissement responsable, 2010, non publié.
27. Une consultation menée auprès des fonds régionaux existants indique que bon nombre d'entre eux sont exploités presque au maximum et rejettent de ce fait des prêts viables. Un grand nombre seraient prêts à assumer des capitaux supplémentaires à un coût de 1 % à 3 %. Source : Forum des politiques publiques, 2010, 2, non publié.
28. Forum des politiques publiques, *Canadian Impact Investment Landscape*, 2.
29. Gouvernement de l'Ontario, *Rompre le cycle : Stratégie de réduction de la pauvreté de l'Ontario*, 2009, http://www.children.gov.on.ca/htdocs/French/documents/breakingthecycle/Poverty_Report_FR.pdf (consulté le 20 novembre 2010).

Recommandation n° 3

30. Beth Coates, *Provincial initiative to create policy framework and amend legislation to support community bonds*, Ontario Nonprofit Network, 2010, 1.
31. Pour plus d'information sur la définition d'un investisseur agréé telle qu'elle est établie par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, veuillez vous reporter à la page http://www.osc.gov.on.ca/en/21943.htm (consulté le 20 novembre 2010).
32. Ben Fine, Oliver Madison, Emily Paddon, Andrew Sniderman et Tom Rand, *Énoncé de politique des obligations vertes*, 2008, 8-9, http://www.actioncanada.ca/fr/index.php?s=obligations+vertes&sbutt=Aller (consulté le 20 novembre 2010).

Recommandation n° 4

33. Caisses de retraite qui regroupent et gèrent des actifs administrés par un conseil de fiduciaires unique dans l'intérêt des prestataires de régimes de retraite.
34. Tessa Hebb, *The Role of Institutional Investors in Social Finance*, Ottawa, Centre d'innovation communautaire de Carleton, 2010, 4.
35. Phillips, Hager & North, *An Overview of Impact Investing*, 2010, 18.

36. Karim Harji et Tessa Hebb, *Investing for Impact: Issues and Opportunities for Social Finance in Canada,* Ottawa, Centre d'innovation communautaire de Carleton, 2010, 6, http://www.carleton.ca/3ci/3ci_files/Documents/Harji%20Hebb%20Impact%20Investing%20for%20Social%20Finance%20v3.pdf (consulté le 20 novembre 2010).

37. « Outre les cinq dispositions de base de la loi ERISA régissant les investissements des fonds de pension, le Département du travail des États-Unis a établi un examen 'à parts égales' pour les investissements à visée économique. À parts égales, un fonds de pension peut faire un investissement porteur d'un bénéfice accessoire ou social. Le test 'à parts égales' comprend deux volets.

1. Le taux de rendement attendu des investissements à visée économique doit être proportionnel aux taux de rendement des autres types d'investissement présentant des caractéristiques similaires en matière de risque (DOL Interpretive Bulletin, 94-1).
2. L'investissement à visée économique doit être un investissement approprié en ce qui a trait à la diversification et à la politique d'investissement du fonds (DOL Interpretive Bulletin, 94-1).

Source : K. Snow Spalding et M. Kramer, *What Trustees Can Do Under ERISA (The Employee Retirement Income Security Act: A study of permissible trustee activism)*, 21, http://laborcenter.berkeley.edu/research/erisa.pdf (consulté le 20 novembre 2010).

38. Lisa Hagerman, *More than a profit? Measuring the social and green outcomes of urban investments*, 3, http://urban.ouce.ox.ac.uk/wpg07-17.pdf (consulté le 20 novembre 2010).

39. Reflète la loi au Royaume-Uni, en France, en Allemagne, au Danemark et en Australie.

40. Un fort rendement contracyclique de l'investissement d'impact ressort des offres actuelles de microfinance de Blue Orchard, fonds d'investissement du grand fonds de pension danois ABP et du géant américain TIAA-CREF. En outre, le portefeuille de capital-investissement ciblé de l'initiative californienne CalPERS a conservé sa valeur jusqu'à aujourd'hui.

41. Au Québec, l'existence de fonds de pension des travailleurs constitue un atout stratégique en matière de finance sociale. Le Fonds de solidarité FTQ, créé en 1983 par la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec, gère un actif de plus de 7 milliards $. Au cours des quatre dernières années, le Fonds a participé activement à des initiatives d'investissement ciblées en matière de logement communautaire. Fondaction, fonds de pension des travailleurs créé en 1995 par la Centrale des syndicats nationaux (CSN), gère un actif de 700 millions de $. L'investissement dans des entreprises sociales (coopératives et organismes sans but lucratif) fait partie intégrante de sa mission. Fondaction joue aussi un rôle important pour ce qui est de fournir des capitaux à des fonds spécialisés locaux ou régionaux, particulièrement les fonds d'investissement destinés aux femmes entrepreneures.

42. Lisa Hagerman, Gordon L. Clark et Tessa Hebb, *Revitalizing New York City and State: The Role of Public Pension Funds*, Oxford University Centre for Environment, document de travail 2006, 5-13.

43. Harji et Hebb, *Investing for Impact*, 5.

44. Pour en savoir plus sur les principes pour l'investissement responsable, visitez le site http://www.unpri.org/principles/french.php (consulté le 20 novembre 2010).

45. Caisses de retraite canadiennes souscrivant aux principes pour l'investissement responsable : British Columbia Municipal Pension Plan, Caisse de dépôt et placement du Québec, Office d'investissement du Régime de pensions du Canada, Comité syndical national de retraite Bâtirente, OPSEU Pension Trust (OPTrust), Programme de pension de l'Alliance de la Fonction publique du Canada, Régime de retraite de l'Université de Montréal, Régime de retraite de l'Université du Québec et Société d'assurance-vie inc.

46. Un pour cent de nos actifs totaux gérés de 3 billions de $ équivaudrait à environ 30 milliards de $ pouvant être investis dans des activités d'intérêt public.

Recommandation n° 5

47. SFU Centre for Sustainable Community Development, *Backgrounder re: social enterprise legal structures in Canada*, 2010, 5.

48. Peter Luxton, *The Law of Charities*, New York, Oxford University Press Inc., 2001, 732, cité dans Terrance Carter et Theresa Man, *Canadian Registered Charities: Business Activities and Social Enterprise – Thinking Outside the Box*, document du congrès annuel du National Centre on Philanthropy and the Law, 2008, 17.

49. Idéalement, si on le souhaite, cela signifierait une formule corporative hybride nationale unique; or il est possible que les gouvernements provinciaux veuillent aussi créer leurs propres variantes.

50. Par rapport aux coopératives traditionnelles, qui se consacrent principalement aux intérêts de leurs membres, les coopératives sociales ont été créées en Italie en 1991 pour servir des intérêts communautaires plus vastes. Elles comptent souvent différents types d'intervenants (travailleurs salariés, bénévoles et autres membres de soutien, etc.) parmi leurs membres. Les coopératives sociales s'avèrent très populaires : en Italie seulement, plus de 7 300 étaient établies en date de 2005. Elles sont maintenant répandues partout en Europe.

51. Les entreprises d'intérêt communautaire sont régies par un organisme de réglementation indépendant et doivent réussir un « examen de l'intérêt communautaire ». Elles appartiennent à la collectivité et sont dirigées par cette dernière, et tandis qu'elles offrent un profit plafonné aux investisseurs, leurs actifs sont « verrouillés » de façon permanente aux fins d'utilisation par la collectivité. Les entreprises d'intérêt communautaire sont taxées comme les autres entreprises, mais certaines d'entre elles sont admissibles aux mêmes crédits d'impôt que ceux offerts aux petites entreprises. Plus de 4 000 entreprises d'intérêt communautaire sont aujourd'hui enregistrées au Royaume-Uni. Pour obtenir la liste de ces entreprises, visitez le site http://www.cicregulator.gov.uk/coSearch/companyList.shtml (consulté le 20 novembre 2010).

52. Aux États-Unis, de nombreux États ont établi des sociétés à responsabilité limitée tirant de faibles bénéfices (L3C), lesquelles sont à bien des égards similaires (à l'exception de la structure d'imposition) aux sociétés par actions à responsabilité limitée, mais dont la vocation principale est caritative et éducative, le profit constituant un objectif secondaire.

53. Neuf États américains ont adopté ou ébauché une loi sur les sociétés bénéficiaires, laquelle intègre une formule corporative veillant à ce que les entreprises avec but lucratif tiennent compte de l'intérêt public, établissent une mission sociale, mènent une évaluation indépendante des normes tierces et produisent un rapport annuel sur les avantages sociaux. Grâce à cette formule corporative, les administrateurs peuvent prendre des décisions qui permettent de maximiser les profits et qui tiennent compte des actionnaires, des intervenants, des employés et de l'environnement.

54. Richard Bridge et Stacey Corriveau, *Legislative Innovations and Social Enterprise: Structural Lessons for Canada*, Abbotsford, BC Centre for Social Enterprise, 2009.

55. Les éléments suivants illustrent un modèle potentiel d'entreprise communautaire qui pourrait être pris en considération.

1. Objectifs d'intérêt public ayant force obligatoire qui ne peuvent être modifiés sans approbation réglementaire.
2. Élargissement des obligations fiduciaires des administrateurs de manière à inclure les intérêts des intervenants et des collectivités.
3. Rapport public annuel sur les activités, les finances et les autres résultats inhérents aux objectifs de l'organisme.
4. Verrouillage des actifs ayant force obligatoire empêchant la vente d'actifs à une valeur inférieure à celle du marché, mais autorisant leur transfert à d'autres organismes où sont verrouillés les actifs (p. ex., entreprises communautaires, organismes de bienfaisance, municipalités) et poursuivant des objectifs d'intérêt public similaires.
5. Plafond légalement défini sur les dividendes et les intérêts versés aux investisseurs/prêteurs.
6. Un taux d'imposition et des crédits d'impôt à l'investissement qui tiennent compte de la mission d'intérêt public de l'entreprise communautaire et des restrictions susmentionnées.
7. Admissibilité à la demande de statut de « donataire reconnu » dans le but de recevoir des subventions et/ou des investissements axés sur les programmes des intervenants de la part des fondations, des organismes de bienfaisance et des gouvernements.
8. Accès aux programmes gouvernementaux ciblant les PME.
9. Possibilité de verser la totalité des profits à un organisme de bienfaisance enregistré.

Recommandation n° 6

56. En juin 2008, le crédit de taxe sur le capital du Québec a levé 880 millions de $, avec plus de 121 000 actionnaires, et a partiellement capitalisé deux fonds.

1. Capital régional et coopératif Desjardins (CRCD) – Les engagement totaux ont atteint les 477 millions de $ dans 213 entreprises, coopératives et fonds, ce qui a contribué au maintien de plus de 30 000 emplois (décembre 2008).
2. Fiducie du Chantier de l'économie sociale – Au cours des deux premières années de son existence, la Fiducie a investi 11,2 millions de $ dans 38 entreprises d'économie sociale établies dans différents secteurs et différentes régions du Québec.

Le programme US New Market Tax Credit a en partie capitalisé ShoreBank Enterprises Cascadia (SBEC), qui a investi plus de 60 millions de $ dans 400 entreprises commerciales, sociales et citoyennes représentant de nouvelles stratégies pour la sécurité économique et la santé de l'environnement, ce qui a permis de créer ou de maintenir plus de 3 058 emplois et d'obtenir 255 millions de $ supplémentaires en investissements d'autres parties.

57. Imagine Canada, *Soutenir l'innovation et la résilience dans le secteur de bienfaisance et sans but lucratif*, mémoire prébudgétaire présenté par Imagine Canada au Comité permanent des finances de la Chambre des Communes, août 2010.

58. Les sociétés sans but lucratif et les coopératives seraient ajoutées à la liste des entités émettrices admissibles, laquelle n'inclut actuellement que les sociétés à but lucratif. Les activités commerciales prescrites incluraient l'offre de logements abordables, la création d'occasions de formation et d'emploi pour les personnes faisant face à des obstacles à l'emploi, dont les personnes handicapées, ainsi que la prestation de services sociaux, culturels et environnementaux essentiels à la collectivité.

Source : BC Social Venture Partners, Enterprising Non-Profits, PLAN, Renewal Partners, Vancity, Vancouver Foundation, YWCA Vancouver, *Social Innovation Investment Tax Credit*, 16 décembre 2009, non publié.

59. Une étude sur le crédit d'impôt à l'investissement actuel de la Colombie-Britannique indique que ce programme a contribué à accroître de 60 % dans les investissements dans les nouvelles entreprises et que les entreprises recevant des investissements avec crédit d'impôt affichaient un revenu et une croissance de l'emploi plus élevés et des ratios d'endettement plus bas en général que les entreprises en début de croissance. De façon capitale pour les gouvernements, les recettes fiscales produites jusqu'à maintenant par les entreprises bénéficiaires représentent 130 % des deniers publics investis. Voir : James A. Brander, Edward J. Egan et Anthony E. Boardman, *The Equity Capital Program in British Columbia – An assessment of capital availability, program efficiency, and policy alternatives*, Vancouver, Sauder School of Business, Université de la Colombie-Britannique, 2005, http://www.llbc.leg.bc.ca/public/pubdocs/bcdocs/379237/ecpapril2005.pdf (consulté le 20 novembre 2010).

60. Table ronde sur l'économie sociale de l'Ontario, *A Financing Framework for Social Enterprises in Ontario*, 2010, non publié.

61. Stewart E. Perry et Garry Loewen, « Equity Tax Credits as a Tool of CED », *Making Waves*, vol. 20, n° 3, 2009, 21-25.

62. La forme de ce crédit serait similaire aux crédits d'impôt actuellement accordés pour les films.

63. On peut citer comme exemple récent de collaboration intersectorielle la consultation sur le déploiement réussi du régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI).

64. Ashoka, *The G20 SME Finance Challenge: Unlocking Private Finance for Small and Medium Enterprises*, communiqué, 26 juin 2010, http://www.ashoka.org/g20-competition (consulté le 20 novembre 2010).

65. Le Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités de l'Ouest a créé un module de formation spécial pour aider les conseils locaux de développement des collectivités à comprendre les besoins des entreprises sociales pour pouvoir mieux soutenir ces dernières. Voir : Comité de formation des CDC, *Our Boards … Our Future: Are we there yet?*, *module 11 : économie sociale* (Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités de l'Ouest, 2005), cité dans Wanda Wuttunee,

Russ Rothney et Lois Gray, *Financing Social Enterprises: A Scan of Financing Providers in the Manitoba, Saskatchewan and Northwestern Ontario Region*, rapport de recherche préparé pour le nœud régional de l'ensemble des programmes liés à l'économie sociale du Nord de l'Ontario, du Manitoba et de la Saskatchewan (2008), http://www.usaskstudies.coop/socialeconomy/files/LLL_Final_Reports/Report_CL2_02a.pdf (consulté le 20 novembre 2010).

Lectures supplémentaires

1. Alex Nichols, *The Landscape of Social Investment: A Holistic Topology of Opportunities and Challenges,* Skoll Centre for Social Entrepreneurship, 2008, www.sbs.ox.ac.uk.
2. CAF Venturesome, *Financing the Big Society: Why social investment matters,* document de travail de CAF Venturesome, 2010, www.cafonline.org.
3. Causeway Social Finance, *Building the Case for Social Finance,* 2009, www.socialfinance.ca.
4. Chung, Convery, Golden, Hewitt, *MaRS, Social Entrepreneurship Series: Legislative Innovations,* 2010, www.marsdd.com.
5. Coro Strandberg,*The State of Community/Mission Investment of Canadian Foundations: A Report of Fondations communautaires du Canada and Philanthropic Foundations Canada*, 2010, www.corostrandberg.com.
6. Jed Emerson, *From Fragmentation to Function: Critical Concepts and Writings on Social Capital Markets' Structure, Operation, and Innovation,* 2007, www.blendedvalue.org.
7. J. Freireich et K. Fulton, *Investing for Social and Environmental Impact – A Design for Catalyzing an Emerging Industry*, Monitor Institute, 2009, www.monitorinstitute.com.
8. Kerri Golden, Allyson Hewitt, Michael Lewkowitz, Michelle McBane et Lisa Torjman, *Social Entrepreneurship – Part 1: Social Venture Finance Enabling Solutions to Complex Social Problems,* série de livres blancs de MaRS, 2009, www.marsdd.com.
9. Phillips, Hager & North, *An Overview of Impact Investing,* 2010, www.socialfinance.ca
10. Richard Bridge et Stacey Corriveau, *Legislative Innovations and Social Enterprise: Structural Lessons for Canada*, 2009, www.socialfinance.ca.
11. Génération de l'innovation sociale, *Social Impact Bonds: Potential Application in Canada,* 2010, www.socialfinance.ca.
12. Social Investment Task Force, *Social Investment Ten Years On,* avril 2010, www.socialinvestmenttaskforce.org.
13. Tessa Hebb, « Engaging Institutional Investors in Social Finance », *Making Waves*, 2010, www.cedworks.com.
14. Tim Brodhead, *Savoir profiter d'une crise – Stratégie d'innovation pour le secteur communautaire du Canada,* Fondation de la famille J.W. McConnell, 2010, www.mcconnellfoundation.ca.

Le Groupe d'étude sur la finance sociale aimerait remercier les nombreuses personnes qui ont partagé des idées et des conseils dans le cadre de la production de ce rapport. Notons que les recommandations présentées dans ce dernier demeurent la responsabilité des membres du Groupe d'étude et ne sont pas attribuables à ces personnes.

Adam Spence, *Social Venture Exchange, SiG@MaRS*
Al Etmanski, *PLAN Institute for Caring Citizenship, SiG@PLAN*
Andrew Wharton, *gouvernement de laColombie-Britannique*
Ann Jackson, *Phillips, Hager & North*
Annie Malhotra, *Social Venture Exchange, SiG@MaRS*
Antony Bugg-Levine, *Rockefeller Foundation*
Beth Coates, *Canadian Alternative Investment Cooperative*
Betsy Martin, *Fondations communautaires du Canada*

Brian Iler, *Iler Campbell LLP*
Coro Strandberg, *Strandberg Consulting*
David Berge, *Vancity*
David LePage, *Enterprising Non-Profits*
Ed Waitzer, *Stikeman Elliot*
Eugene Ellmen, *Association pour l'investissement responsable*
George Brown, *Fonds d'emprunt communautaire d'Ottawa*
Hilary Pearson, *Fondations philanthropiques Canada*
James Morrisey, *Ernst & Young*
John Anderson, *Association des coopératives du Canada*
John Brodhead, *Metrolinx*
John Evans, *MaRS Discovery District*
John Pepin, *JPA Europe Ltd.*
Karim Harji, *Social Capital Partners*
Kerri Golden, *MaRS Discovery District*
Lynn Eakin, *Ontario Nonprofit Network et boursière en innovation de la fondation Metcalf*
Marcel Lauzière, *Imagine Canada*
Michael Lewkowitz, *Igniter*
Michael Shapcott, *Wellesley Institute*
Monica Patten, *Fondations communautaires du Canada*
Peter Chapman, *SHARE*
Phillip Nicholson, *J. Phillip Nicholson Policy and Management Consultants inc.*
Rebecca Pearson, *Vancity*
Richard Blickstead, *Wellesley Institute*
Richard Bridge, *avocat spécialisé dans le secteur des organismes de bienfaisance*
Sean Geobey, *SiG@Waterloo*
Sean Moore, *boursier SiG*
Seth Asimakos, *Saint John Community Loan Fund*
Shari Austin, *RBC*
Stacey Corriveau, *Resilient Communities Resource Society of Canada*
Tim Nash, *Strategic Sustainable Investments*
Tom Rand, *MaRS Discovery District*
Tonya Surman, *Centre for Social Innovation*

Le Groupe d'étude tient aussi à remercier les personnes affectées à différents ordres du gouvernement partout au pays pour leur soutien et leurs conseils constants.

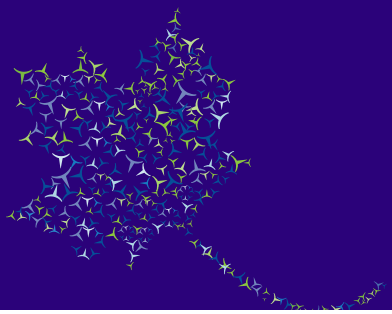
Un merci tout particulier aux employés de MaRS, SiG et Socialfinance.ca, à la conceptrice Lola Landekic et à la rédactrice Dilys Leman.

Pour obtenir la liste complète des ressources connexes, visitez le site www.socialfinancetaskforce.ca (en anglais seulement).

Nous joindre

Génération de l'innovation sociale (SiG)
MaRS Centre
101, rue College, bur. 100
Toronto (Ontario) M5G 1L7
Courriel : adam.jagelewski@sigeneration.ca
Site Web : www.socialfinancetaskforce.ca

Échantillon représentatif de l'infrastructure de finance sociale canadienne

Access Community Capital Fund
Ashoka Canada
Assiniboine Credit Union
Association des coopératives du Canada
Association nationale des sociétés autochtones de financement
Association pour l'investissement responsable
Banque Royale du Canada
BC Centre for Social Enterprise
Caisse Alterna
Caisse d'économie solidaire
Caledon Institute of Social Policy
Calgary Chambers of Voluntary Organizations
Canadian Alternative Investment Cooperative
Canadian Business Ethics Research Network
Carleton Centre for Social Innovation
Centre canadien d'économie sociale
Centre for Social Innovation
Changemakers
Chantier de l'économie sociale
ClearlySo
Community Forward Fund
Community Opportunity & Innovation Network Peterborough
Conseil de recherches en sciences humaines du Canada
Conseil pour les entreprises sociales du Canada
Conseil québécois des entreprises adaptées
Coopérative d'épargne et de crédit Vancity
Desjardins
Économie solidaire de l'Ontario
Ecotrust Canada Capital
Edmonton Social Enterprise Fund
Enterprising Non-Profits
Family Credit Union
Fondaction CSN – Fonds de solidarité FTQ
Fondation Bealight
Fondation de la famille J. W. McConnell
Fondation Maytree
Fondation Trillium de l'Ontario
Fondation Vancouver
Fondations communautaires du Canada
Fonds CAPE
Fonds communautaire d'emprunt de Montréal
Fonds d'emprunt communautaire d'Ottawa
Fonds de développement local du Québec
Forum des politiques publiques
Génération de l'innovation sociale
Hamilton Community Foundation
Hollyhock
Imagine Canada
Investeco
Investissement Québec

Jantzi-Sustainalytics
MaRS
Meritas
New Dawn Enterprises
Ontario Council of Alternative Businesses
Ontario Nonprofit Network
Paro Centre for Women's Enterprise
Partenariat sur l'économie sociale et la durabilité
Philips, Hager & North
PLAN Institute
Programme de développement économique des collectivités rurales
RCSE Colombie-Britannique
Renewal2
Réseau canadien de développement économique communautaire (RCDÉC)
Réseau canadien des subventionneurs en environnement (RCSE)
Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)
Réseau de développement économique et d'employabilité (RDÉE)
Réseau d'investissement communautaire du Canada, Coopérative (RICCC)
Ressources humaines et Développement des compétences Canada
Rotman School of Management
Saint John Community Loan Fund
Sauder School of Business, Centre for Sustainability and Social Innovation
Shareholder Association for Research and Education
Social Capital Partners
Social Economy Centre, Ontario Institute for Studies in Education
Social Services Housing Corporation
Social Venture Exchange
Social Venture Partners
SocialFinance.ca
SRI in the Rockies
Strandberg Consulting
Table ronde sur l'économie sociale canadienne
Table ronde sur l'économie sociale de l'Ontario
Toronto Atmospheric Fund
Toronto Enterprise Fund
Université Concordia
Université de Toronto
Ville de Montréal
Ville de Toronto
Wellesley Institute
YWCA Toronto
YWCA Vancouver