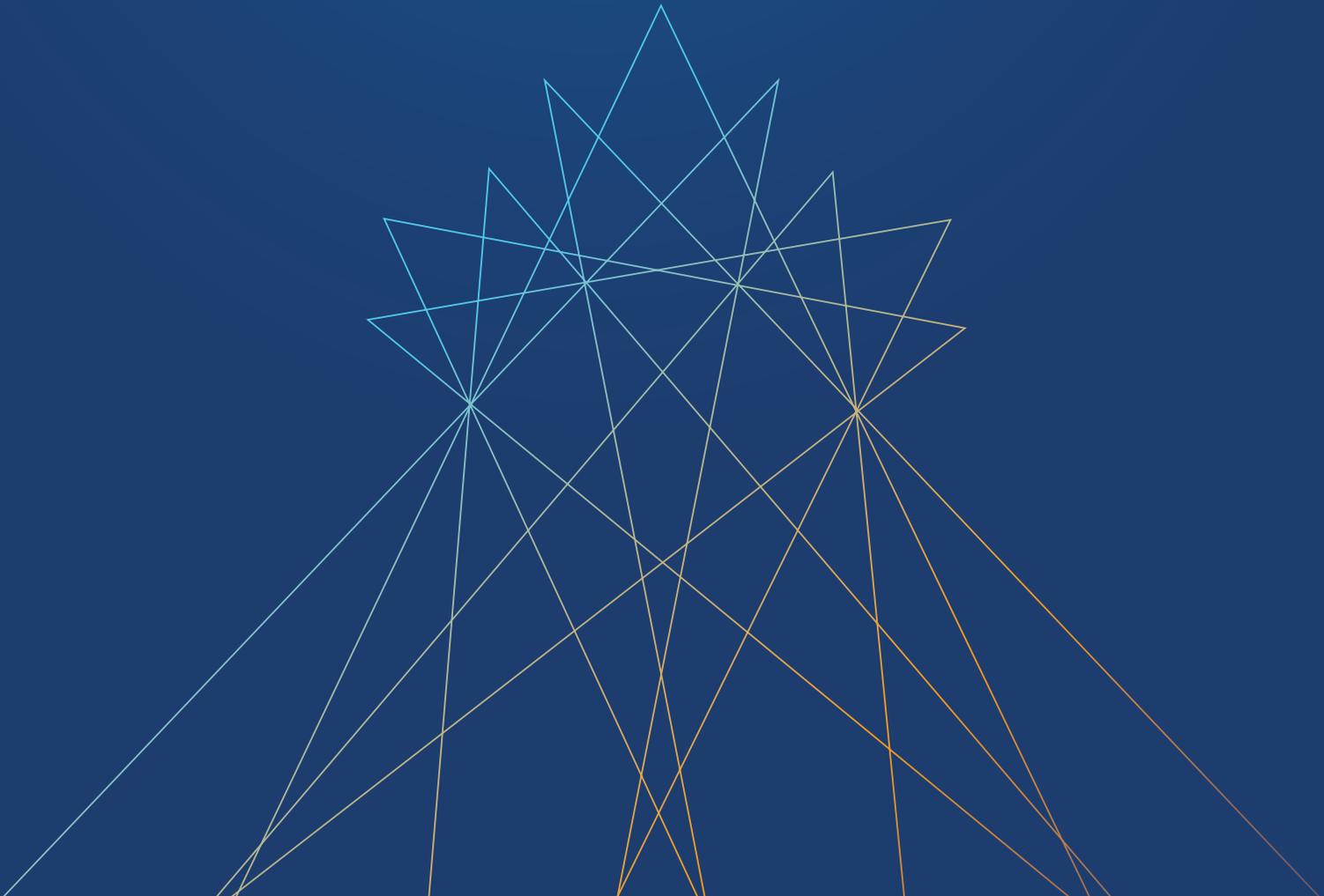

STATE OF THE NATION

IMPACT INVESTING IN CANADA

MaRS | CENTRE FOR
IMPACT INVESTING

 **PURPOSE**
Capital



QUATRE EXEMPLES D'INVESTISSEMENTS À RETOMBÉES SOCIALES AU CANADA À L'HEURE ACTUELLE

1

FONDS D'INVESTISSEMENT POUR LA RELÈVE AGRICOLE (FIRA)

En 2010, le Fonds de solidarité FTQ, le gouvernement du Québec et Capital Desjardins se sont associés pour créer le Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA), un fonds privé de 75 millions de dollars visant à soutenir la pérennité de l'agriculture et à encourager la nouvelle génération d'agriculteurs au Québec. Le programme offre du capital patient sous forme de prêts subordonnés ou d'ententes de location de terres agricoles, donnant ainsi aux jeunes agriculteurs le temps d'établir leurs entreprises agricoles au cours des premières années. Le FIRA peut acquérir des terres et les louer à des producteurs pendant une durée maximale de 15 ans, et durant cette période, la terre ne peut être revendue qu'à l'exploitant.

Pour en savoir plus, consultez le www.lefira.ca

3

RENEWAL3

Le fonds d'investissement Renewal3 fait partie de Renewal Funds. Le groupe Renewal Partners a été créé en 1994 en vue de faire des placements par emprunt visant les entreprises à triple résultat net et de participer à leur capital social. Renewal Funds investit du capital de risque social dans des entreprises en démarrage en Amérique du Nord. Il a pour objectif d'offrir des rendements supérieurs à ceux du marché avec un profil de risque plus faible que les fonds traditionnels de capital de risque. Parmi les secteurs d'investissement, mentionnons les aliments biologiques et naturels, les produits écologiques et l'innovation environnementale. Le fonds d'investissement Renewal3 a établi une structure de fiducie qui permet aux fondations canadiennes de faire des investissements.

Pour en savoir plus, consultez le www.renewalfunds.com

2

OBLIGATIONS COMMUNAUTAIRES SOLAR SHARE

Créée en 2010 par la TREC Renewable Energy Co-op, Solar Share est une coopérative sans but lucratif dont la mission consiste à développer la production d'électricité d'origine solaire dans les collectivités de l'Ontario en favorisant la participation des résidents et des investisseurs dans des projets qui offrent un rendement tangible sur les plans financier, social et environnemental. Les obligations communautaires Solar Share sont appuyées par des accords gouvernementaux de 20 ans conclus dans le cadre du programme Tarifs de rachat garantis de l'Ontario et protégées par des hypothèques sur titre. Les résidents de l'Ontario qui deviennent membres de la coopérative Solar Share peuvent acheter des obligations renouvelables aux cinq ans.

Pour en savoir plus, consultez le www.solarbonds.ca

4

FONDS GÉNÉRATEUR RBC

Le fonds Générateur RBC a été créé en 2012. Il s'agit d'un capital de 10 millions de dollars visant le financement d'entreprises à but lucratif qui s'attaquent aux problèmes sociaux et environnementaux tout en générant un rendement financier semblable à celui du marché ou frôlant celui-ci. Le fonds investit notamment dans les domaines de l'énergie, de l'eau, de l'emploi pour les jeunes et de l'emploi dans les collectivités pour les groupes défavorisés.

Pour en savoir plus, consultez le www.rbc.com/collectivites-durabilite/initiative-rbc-finance-sociale/index.html

AVANT-PROPOS

La récente crise financière mondiale puis la forte croissance du chômage et la chute des revenus gouvernementaux qui s'en sont suivis ont mis en lumière le besoin de plus en plus urgent de s'attaquer aux problèmes sociaux persistants de manière plus efficace. Alors que les gouvernements du monde entier se dirigent tout droit vers un énorme fossé entre le besoin anticipé de services sociaux et leur capacité de les payer et que le financement philanthropique subit une pression croissante, la société doit trouver de nouvelles façons novatrices d'affronter les problèmes sociaux tenaces, lesquels constituent à la fois un fardeau économique et un énorme préjudice au tissu social.

Bien que notre système capitaliste, à bien des égards, fasse admirablement face aux conséquences économiques qu'il engendre, il n'en est rien au chapitre des conséquences sociales. Malgré les efforts des gouvernements, les niveaux d'inégalité sociale et économique demeurent élevés entre les pays, et nous sommes encore à des kilomètres de résoudre même nos problèmes sociaux les plus urgents, notamment l'itinérance, le récidivisme, la toxicomanie et les taux d'abandon des études. Le secteur social a fait de son mieux pour atténuer les problèmes sociaux qui ont échappé à l'intervention directe des gouvernements. Pourtant, la plupart des organisations du secteur social sont largement sous financées, la majorité d'entre elles ne disposant pas plus que de quelques mois de financement. Au moment où les dons philanthropiques régressent au même rythme que les fonds disponibles des gouvernements plombés par les déficits, il est clair qu'une révolution s'impose afin de résoudre les problèmes sociaux. L'investissement à retombées sociales pourrait constituer le pavé de cette révolution.

L'investissement à retombées sociales répond au besoin urgent d'innover et de passer à l'échelle supérieure dans notre manière de faire face aux défis sociaux complexes actuels. Ce type d'investissement vise à canaliser les capitaux pour obtenir des rendements sociaux et financiers mesurables. Il tend également à tirer parti de l'investissement et des compétences entrepreneuriales afin de stimuler l'innovation sociale, de la même manière que l'investissement et l'esprit d'entreprise favorisent l'innovation commerciale et technique. L'attraction de nouveaux capitaux pour résoudre les problèmes à grande échelle nécessite l'élaboration d'un écosystème efficace où secteur social et marchés financiers fonctionnent de pair et où de nouveaux instruments financiers permettent aux entrepreneurs sociaux d'avoir un impact social important ainsi que des rendements financiers acceptables.

Je crois que nous sommes maintenant à l'aube d'une révolution sociale. Nous voyons s'élever une vague d'entrepreneuriat social, dont l'objectif est d'améliorer sensiblement la vie des gens. L'investissement à retombées sociales provoquera un changement de mentalité des organisations sociales et des entrepreneurs, il les poussera à prendre des risques lorsqu'ils investissent dans l'innovation et la croissance. Il amènera également les investisseurs charitables, institutionnels et privés attirés à la fois par les rendements sociaux et les rendements financiers à voir les choses autrement. La mise en place d'une politique habilitante et d'un milieu de réglementation appropriés permettra aux entrepreneurs et aux investisseurs sociaux de combler l'écart entre les besoins sociaux et les réserves actuelles des gouvernements. L'investissement à retombées sociales pourrait révolutionner notre approche des problèmes sociaux.

– SIR RONALD COHEN, PRÉSIDENT DE LA MISSION SUR L'INVESTISSEMENT À RETOMBÉES SOCIALES, MISE SUR PIED PAR LE G8

L'intérêt et les activités entourant l'investissement à retombées sociales continuent de croître au Canada, et il en va de même pour la demande d'information au sujet des tendances et des possibilités. Le rapport sur l'état de la nation présente des renseignements à jour et des analyses qui peuvent guider à la fois les acteurs nouveaux et actuels dans ce secteur.

Nous considérons que ce rapport (y compris les données, les exemples, les analyses et les recommandations) contribue de façon importante à créer un marché robuste et intégré. Comme il s'agit du premier rapport de la sorte, nous espérons qu'il saura fournir une base solide pour de futures études de marché.

Nous souhaitons remercier les personnes ayant participé à la création de ce rapport détaillé, aux recherches en vue de le réaliser ainsi qu'à sa relecture. Ensemble, nous comptons mettre à profit les résultats et les leçons tirés jusqu'à maintenant. Nous voulons également accroître notre engagement collectif et notre rendement afin d'exploiter le potentiel de l'investissement à retombées sociales, ce qui nous permettra de réaliser des progrès sur le plan social et environnemental.

– KARIM HARJI ET JOANNA REYNOLDS, COAUTEURS

Au cours des dernières années, le Canada a fait d'énormes progrès en établissant le cadre et l'infrastructure nécessaires à l'appui des finances sociales et de l'investissement à retombées sociales. Ce type d'investissement est en voie de devenir l'une des composantes de premier plan du paysage économique, tant à l'échelle nationale qu'internationale.

Des pas de géant ont été faits partout au pays. Nous espérons que ce sommaire des projets entrepris illustrera clairement les efforts déployés par les fondations, les organismes de bienfaisance et les bénévoles pour concrétiser des visions et des idées et créer le soutien structurel et systémique à long terme qui permettra de pérenniser des initiatives au sein de nos collectivités.

Nous espérons que cet état de la situation vous sera utile. Nous entendons continuer de rendre compte des progrès réalisés à l'appui des finances sociales et de l'investissement à retombées sociales.

– TED ANDERSON, DIRECTEUR, MARS CENTRE FOR IMPACT INVESTING

Grâce à l'investissement à retombées sociales, des capitaux privés sont injectés dans des investissements destinés au bien public. Le Rapport sur l'état de la nation est une ressource importante qui permet de saisir la manière dont évolue l'investissement à retombées sociales au Canada, les intentions des principaux acteurs ainsi que les occasions qui s'offrent aux pionniers astucieux de participer à ce secteur en croissance.

– SANDRA ODENDAHL, DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE ET RESPONSABLE DE L'INITIATIVE RBC SUR LA FINANCE SOCIALE, BANQUE ROYALE DU CANADA

Comme le révèle le présent rapport, l'investissement à retombées sociales au Canada progresse de façon considérable. En effet, grâce à beaucoup de travail, il porte maintenant ses premiers fruits. Le modèle du Fonds d'investissement dans le développement économique des collectivités, dans l'Est du pays, est un incitatif gouvernemental avantageux et souple sur le plan fiscal, et qui procure du capital à des fins sociales à l'échelle locale depuis des années. Le Chantier de l'économie sociale du Québec, pour sa part, a constitué un solide réseau d'organisations communautaires, ouvert la voie au capital à des fins sociales puis accumulé des fonds pour offrir ce capital. Un autre signe encourageant est la création de fonds additionnels permettant le déploiement du capital. Le Renewal Funds, le Resilient Capital et le Social Enterprise Fund, en Alberta, ainsi que le Toronto Atmospheric Fund sont tous des exemples de fonds à retombées sociales récents qui connaissent du succès. Le Fonds de progrès communautaire est un fonds national enregistré unique qui attire un large éventail d'investissements. En plus de la mise sur pied de nouveaux fonds, une collaboration de plus en plus pratique caractérise le secteur. Cet hiver, en Nouvelle-Écosse, des intervenants qui devaient créer un nouvel outil relatif aux dettes ont réuni des prêteurs à retombées sociales et des gestionnaires de fonds d'expérience de partout au Canada et du Nord-Est des États-Unis; deux jours leur ont suffi pour élaborer une solution. Une collaboration à l'échelle nationale entre quatre fondations et un fonds d'investissement du Québec a permis de créer une société hybride pour concevoir et gérer de nouveaux fonds thématiques. L'automne dernier, le Forum mondial des entreprises sociales, qui a eu lieu à Calgary, s'est distingué à la fois par son envergure et par le poids important des investisseurs sociaux, ce qui traduit en bonne partie les efforts de développement du secteur du Centre for Impact Investing. Le Canadian Advisory Task Force, qui pour le moment arrive moins bien à s'assurer d'une large représentation des intervenants, mais dont l'importance ne cesse de croître, s'emploie à faire entendre la voix du Canada dans l'initiative du G8 en matière d'investissement à retombées sociales.

Le rapport fait également état de défis importants. Les grandes banques et institutions sont en grande partie restées à l'écart. En effet, les capitaux qu'elles ont déployés sont bien faibles par rapport à leur pouvoir économique. On a besoin d'elles pour engendrer les « retombées à grande échelle » dont il est question, et leur participation ne sera significative que lorsque davantage de fonds procurant une variété de rendements pondérés en fonction des risques et adaptés au marché seront offerts par des gestionnaires de fonds ayant de l'expérience. Le gouvernement doit aussi assumer sa part de responsabilité en veillant à ce que les règlements de l'Agence du revenu du Canada (ARC) rendent possible la participation des fondations, des organismes de bienfaisance et des organismes sans but lucratif au lieu de la freiner. Une dernière difficulté concerne la portée même du rapport. Notre secteur est trop souvent caractérisé par l'activité et la promotion et pas assez par la présence d'acteurs influents responsables de gérer des fonds importants. Cela nous enlève du sérieux et mine notre crédibilité. Au lieu de parler de l'investissement à retombées sociales, il faudrait se concentrer sur l'obtention de capitaux et leur utilisation dans le secteur.

Félicitations à MaRS et à Purpose Capital pour l'élaboration de ce rapport de qualité et d'actualité. L'investissement à retombées sociales arrive à un moment charnière. En effet, les Canadiens commencent à apprécier le fait de pouvoir bénéficier d'options en matière d'investissement de leurs actifs. En fin de compte, l'investissement à retombées sociales ne consiste pas à être en marge des grands marchés financiers ni à encourager l'innovation du gouvernement. L'investissement à retombées sociales implique de mettre un terme au fait de n'avoir qu'une seule ligne de fond, de redéfinir le « fiduciaire » et de rétablir le contrat social au Canada, qui demande à tous les citoyens et à toutes les institutions de comprendre que leur réussite sur le plan économique n'est réelle que si elle contribue au bien-être de leurs collectivités, de leurs pays et de la planète.

– ANDY BRODERICK, VICE-PRÉSIDENT,
INVESTISSEMENT COMMUNAUTAIRE, VANCITY

AUTEURS

Karim Harji, Purpose Capital
Joanna Reynolds, MaRS Centre for Impact Investing
Hilary Best, Purpose Capital
Mathu Jeyaloganathan, Purpose Capital

RECHERCHE

Ellen Martin, MaRS Centre for Impact Investing
Lexi Rose, Royal Bank of Canada
Muska Ulhaq, MaRS Centre for Impact Investing

REMERCIEMENTS

Merci à nos experts en la matière et à nos examinateurs : Adam Spence (SVX), Albert Tseng (BioDiaspora) Andrew Taylor (Grand Challenges Canada), Andy Heintzman (Investeco), Anshula Chowdhury (ocial Asset Measurements), Barbara Beise (Indigena Solutions), Beth Coates (Canadian Alternative Investment Cooperative), Bill Young (Social Capital Partners), Bindu Dhaliwal (BMO), Brent Barrie (First Affiliated Family Office Group Inc.), Chuck Holt (Investeco), Cindy James (Centre for Entrepreneurship Education and Development), Craig Ryan (Business Development Bank of Canada), Deb Abbey (Responsible Investment Association), Derek Gent (Vancity Community Foundation), Dominique Biron Bordeleau (Credit Union Central of Canada), Dominique Collin (Waterstone Strategies), Donna Morton (Principium Money Management), Douglas Pawson (Impact Investing Policy Collaborative), Emily Richardson (TruLeaf), Erica Barbosa Vargas (The J.W. McConnell Family Foundation), Helen Burstyn (The Office for Social Enterprise, Ontario Ministry of Economic Development, Trade and Employment), Ian Bragg (Responsible Investment Association), Jennifer McGinn (Vancity), Jonathan Hera (Royal Bank of Canada), Joseph Wilson (MaRS Education), Julius Tapper (TD Bank Group), Karine Jaouich (Centre for Social Innovation), Kate Martin (Credit Union Central of Canada), Katie Gibson (MaRS Centre for Impact Investing), Kelly Gauthier (Purpose Capital), Kimberley Ney (Financial Planning Standards Council), Kira Gerwing (Vancity), Loretta Serrano (Carleton Centre for Community Innovation), Lucy Pelletier (National Association of Aboriginal Capital Corporations), Mandeep Sidhu (Vancity), Margie Mendell (Concordia University), Martin Garber-Conrad (Edmonton Community Foundation), Matthew Zipchen (Solarshare), Nancy Neamtan (Chantier), Patti Dolan (Raymond James), Paul Richardson (Renewal Funds), Polina Minkovski (Purpose Capital), Priscilla Boucher (Assiniboine Credit Union), Rachel Aaron (Innovacorp), Raymond St-Arnaud (Yellowknife Community Futures), Read Guernsey (Employment and Social Development Canada), Robin Wisener (Employment and Social Development Canada), Ryan W. Lock (The Office for Social Enterprise, Ontario Ministry of Economic Development, Trade and Employment), Ryan Pollice (Mercer), Salima Rawji (Build Toronto), Sandra Odendahl (Royal Bank of Canada), Sarah Doyle (MaRS Centre for Impact Investing), Sarah Goodman (Tides Canada), Sara Lyons (Community Foundations of Canada), Sean Holt (Purpose Capital), Shannon Skilton-Hunjan (Chrysalis Society), Stefanie Linton (Financial Planning Standards Council), Tammy Fournier, Ted Anderson (MaRS Centre for Impact Investing), Tessa Hebb (Carleton Centre for Community Innovation), Tim Nash (Sustainable Economist), Tom Rand (MaRS Cleantech Fund), Vern Albush (Servus Credit Union)



RBC Foundation

L'élaboration et la publication de ce rapport ont été rendues possibles grâce à la contribution financière de la Fondation RBC.

Conception et présentation **Jennifer Au**

AU SUJET DE PURPOSE CAPITAL

Purpose Capital est une firme de consultation sur l'investissement à retombées sociales qui mobilise toutes sortes de capitaux - financiers, intellectuels et sociaux - en vue d'accélérer le changement social.

Nous travaillons avec les investisseurs et leurs conseillers - des particuliers, des gestionnaires de grandes fortunes, des fondations, des institutions financières - à concevoir et à déployer des stratégies personnalisées d'investissement à retombées sociales qui englobent de nombreux secteurs, catégories d'actifs et régimes de réglementation.

Nous collaborons également avec les gouvernements, les entreprises, les entrepreneurs et les organismes les meilleurs du secteur pour élaborer de nouveaux produits, de nouvelles plateformes et de nouveaux marchés et obtenir des rendements financiers supérieurs et des retombées sociales mesurables.

AU SUJET DU MaRS CENTRE FOR IMPACT INVESTING

Le MaRS Centre for Impact Investing (le Centre), qui fait partie du MaRS Discovery District, a pour but d'accroître l'application efficace de l'investissement à retombées sociales en servant de catalyseur pour établir de nouveaux partenariats, en mobilisant de nouveaux capitaux et en stimulant l'innovation en vue de s'attaquer aux problèmes sociaux et environnementaux au Canada.

Le Centre appuie un réseau dynamique grandissant de joueurs dans le domaine de l'investissement à retombées sociales de l'ensemble du Canada et aide à mettre en relation les partenaires canadiens avec la communauté mondiale active qui œuvre dans le domaine de l'investissement à retombées sociales, autant dans les marchés établis que dans les nouveaux marchés.

Le Centre participe activement au développement des marchés et à la mise au point des produits et il élabore et met en œuvre des programmes et des services axés sur la recherche et la politique, la mesure des retombées, l'éducation et les initiatives d'engagement multi-sectorielles afin de mobiliser le capital privé dans l'intérêt public. Le Centre est membre du Global Impact Investment Network (GIIN) et partenaire de GIIRS, IRIS et B Lab.

Les renseignements fournis (peu importe l'émetteur) servent uniquement à titre d'information. Purpose Capital et le MaRS Centre for Impact Investing n'ont pas examiné l'exactitude ou l'exhaustivité des renseignements et ne commentent ni ne cautionnent les investissements offerts. Nous vous recommandons de discuter de tout investissement potentiel avec un conseiller pour vous assurer que celui-ci vous convient.

TABLE DES MATIÈRES

1.0	INTRODUCTION À L'INVESTISSEMENT À RETOMBÉES SOCIALES	10
	L'OFFRE DE CAPITAL : LES INVESTISSEURS SOCIAUX	20
	2.1 Les particuliers fortunés	21
	2.2 Les fondations	22
2.0	2.3 Les financiers communautaires	25
	2.4 Les institutions financières	27
	2.5 Les fonds de pension	30
	2.6 Le gouvernement	31
	2.7 Les acteurs connexes de l'offre	37
	LES PRODUITS FINANCIERS	39
3.0	3.1 L'analyse de produit	40
	3.2 Les tendances en matière de produits	43
	DÉBLOQUER LE MARCHÉ : LES INTERMÉDIAIRES ET LES FACILITATEURS	46
4.0	4.1 Le marché des intermédiaires	48
	4.2 Les intermédiaires de l'offre	50
	4.3 Les intermédiaires financiers	52
	4.4 Les intermédiaires de la demande	54
	4.5 Les facilitateurs du marché	55
	4.6 Le marché des intermédiaires	56
	LA DEMANDE DE CAPITAL : EXAMEN SECTORIEL	57
5.0	5.1 Le logement abordable	58
	5.2 L'énergie	60
	5.3 L'agriculture	62
	5.4 L'environnement et l'eau	64
	5.5 Les services financiers	65
	5.6 L'éducation	67
	5.7 La santé	68
	5.8 Les entreprises sociales et sans but lucratif	70
	5.9 Les entreprises autochtones	71

6.0	LA MESURE DES RETOMBÉES	73
	6.1 Les intentions de la mesure des retombées	74
	6.2 Les cadres de mesure sélectionnés	74
	6.3 Les difficultés relatives à la mesure des retombées	77
	6.4 Les possibilités qu'offre la mesure des retombées	78

7.0	L'ENGAGEMENT GOUVERNEMENTAL	79
	7.1 L'orientation du capital	83
	7.2 L'établissement de la demande	83
	7.3 L'établissement de l'offre	84

8.0	SOMMAIRE ET RECOMMANDATIONS	87
------------	------------------------------------	----

	TERMINOLOGIE UTILE	94
--	---------------------------	----

	NOTES DE BAS DE PAGE	95
--	-----------------------------	----



INTRODUCTION À L'INVESTISSEMENT À RETOMBÉES SOCIALES

APERÇU

Le Rapport sur l'état de la nation répond au besoin de mieux comprendre la nature de l'activité d'investissement à retombées sociales au Canada, son évolution et sa maturation et les domaines où il pourrait prendre de l'expansion ou fléchir.

- L'investissement à retombées sociales se définit par l'intention de l'investisseur et du bénéficiaire de l'investissement de créer des retombées sociales mesurables et positives allant au-delà des rendements financiers.
- L'investissement à retombées sociales au Canada est caractérisé par la diversité de ses approches et de ses organisations.
- L'ensemble de l'activité continue de présenter des signes de croissance.
- Il existe un manque de données normalisées sur l'activité d'investissement à retombées sociales.

La section qui suit définit le concept et le place dans le contexte du Canada et du Rapport sur l'état de la nation.

CONTEXTE

Les Canadiens doivent constamment relever des défis sociaux et environnementaux qui exigent des solutions économiques. Notre capacité future de répondre aux besoins croissants dans les domaines de l'éducation, des soins de santé, de l'énergie, du changement climatique et de l'inclusion des populations vulnérables comme les aînés, les personnes handicapées et les néo Canadiens est tributaire d'une approche intégrée pour harmoniser et favoriser les valeurs économiques et sociales.

Dans un système traditionnel à deux volets, les gouvernements et les organismes communautaires s'efforcent principalement de répondre aux besoins sociaux grâce à des subventions, des dons et des contributions non remboursables, tandis que les marchés financiers mettent l'accent sur les rendements financiers et la croissance économique. Le peu de progrès réalisés pour résoudre la plupart des problèmes sociaux et environnementaux complexes de notre époque nous laisse entendre que cette approche binaire n'est plus suffisante.

“Si nous croyons que nous sommes dans un monde de changements constants et plus rapides, nous devons devenir des chefs de file pour faire en sorte que le Canada et les Canadiens soient plus résilients, flexibles et créatifs pour trouver des solutions durables aux problèmes sociaux rémanents. Le temps est venu de repenser nos modèles de fonctionnement, notre rôle et notre contribution dans la société canadienne et d'être novateurs...” [traduction]

– TIM BRODHEAD, FONDATION DE LA FAMILLE J.W. MCCONNELL

Dans cette optique, un nouvel ensemble de solutions, qui font intervenir les secteurs public, privé et social, est en train de voir le jour. Il arrive souvent que ces solutions prennent la forme de modèles d'entreprise novateurs cherchant à établir un équilibre entre les gains privés et l'intérêt public. L'investissement à retombées sociales est un mécanisme servant à financer ces nouveaux modèles dans le but d'accélérer le changement social souhaitable. Il démontre la manière dont la finance peut être canalisée de façon à réaliser des progrès dans les secteurs privé, public et social et peut-être de façon plus remarquable, dans les domaines où ces secteurs se recoupent.

“J'ai eu recours à l'expression valeur mixte (en 2000) pour évoquer le concept selon lequel la valeur est un tout et explique que notre écueil à tous est un monde à deux volets dans lequel nous devons accepter qu'il faut être à but lucratif ou sans fut lucratif; investisseur ou philanthrope. Je crois qu'au contraire nous devons concentrer nos efforts à maximiser la valeur totale de nos entreprises, de nos collectivités et de notre capital.” [traduction]

–Jed Emerson, BlendedValue.org

Ainsi, l'investissement à retombées sociales est à la fois une stratégie créative face au changement des systèmes et une technique d'investissement. La première est issue d'une réaction au changement de comportement à la recherche d'un nouveau modèle permettant aux secteurs public, privé et communautaire d'unir leurs forces et de mettre en œuvre de nouvelles solutions face aux défis sociaux et environnementaux. La deuxième est l'abandon de la mentalité de compromis – l'idée selon laquelle le profit et l'objectif s'opposent – pour en adopter une qui reconnaît que l'investissement permet une somme positive « mixte » qui équilibre rendements financiers et rendements sociaux.

DÉFINITION DE L'INVESTISSEMENT À RETOMBÉES SOCIALES

Le concept de l'« investissement à retombées sociales » trouve son origine en 2007 et se généralise par la suite. La définition la plus citée provient d'un rapport de 2010 de J.P. Morgan, intitulé Global Impact Investing Network (GIIN) and the Rockefeller Foundation, dans lequel l'investissement à retombées sociales était décrit comme un « investissement visant à provoquer des effets souhaitables allant au-delà des rendements financiers ». ¹ [traduction]

			INVESTISSEMENT À RETOMBÉES SOCIALES		
Investissement traditionnel	Investissement responsable	Investissement socialement responsable	Investissement thématique	Les retombées sociales d'abord	Philanthropie de risque
Rendements concurrentiels					
Gestion des risques en matière d'environnement, de société et de gouvernance (ESG)					
Solutions à retombées élevées					
L'analyse et l'exécution sous jacentes accordent peu ou pas d'importance aux facteurs d'environnement, de société et de gouvernance.	Les risques en matière d'ESG sont intégrés dans l'analyse de tous les avoirs et constituent une composante de la gestion des risques financiers. L'engagement des actionnaires influence le comportement des avoirs.	Le contrôle négatif et positif des risques en matière d'ESG sert à associer un portefeuille à des valeurs précises. L'engagement des actionnaires influence le comportement des avoirs.	Accent sur un ou plus d'un enjeu dans lequel le besoin social ou environnemental crée une possibilité de croissance commerciale pour obtenir des rendements au taux du marché.	Accent sur un ou plus d'un enjeu dans lequel le besoin social ou environnemental peut exiger un certain compromis financier.	Financement d'une entreprise sociale de diverses façons avec une gamme de possibilités de rendement. Souvent, l'investisseur y participe et le soutient.

Source: Purpose Capital adaptation of Bridges Venture Research (2012). The Power of Advice in the UK Sustainable Impact Investment Market. Available at: <http://www.bridgesventures.com/links-research>

L'investissement à retombées sociales se distingue de l'investissement traditionnel des façons suivantes :

1. L'intention de l'investisseur : Les investisseurs cherchent à placer le capital (dette, capitaux propres ou formes hybrides) dans des investissements desquels ils s'attendent à obtenir à la fois un rendement financier (allant du simple remboursement du capital aux rendements dépassant la valeur du marché) et des retombées sociales définies.

2. L'intention du bénéficiaire de l'investissement : Les modèles d'entreprise des bénéficiaires de l'investissement (qu'il s'agisse d'entreprises à but lucratif ou sans but lucratif, de fonds ou d'autres instruments de placement) sont construits délibérément dans le but d'acquérir une valeur financière et sociale.

3. La mesure des retombées : Les investisseurs et les bénéficiaires de l'investissement sont en mesure de démontrer de quelle façon ces intentions explicites se traduisent en retombées sociales mesurables.

Aux fins du présent rapport, l'investissement à retombées sociales se situe dans un continuum plus large d'approches qui sont regroupées dans la catégorie de

la « finance sociale » puisqu'ils englobent des considérations sociales et environnementales. Dans le tableau qui suit, l'investissement à retombées sociales est comparé dans le continuum des approches qui constituent les finances sociales.

Dans cette typologie en évolution, il est question d'investissement responsable, de développement économique communautaire et de philanthropie de risque. Bien que ces stratégies soient reliées (et, pourrait-on dire, sont importantes individuellement), elles ne sont pas, à notre sens, l'équivalent d'un investissement à retombées sociales. Toutefois, nous les mettons en relation parce qu'elles sont comparées à l'investissement à retombées sociales plus loin dans le présent rapport. On peut s'attendre ultérieurement à une définition plus étoffée suivant l'évolution du marché de l'investissement à retombées sociales.

S'INSPIRER D'UNE HISTOIRE RICHE AU CANADA

Même si le concept de l'« investissement à retombées sociales » est relativement nouveau, la pratique de

l'investissement dont le but est un rendement financier s'accompagnant d'une incidence sociale souhaitable n'est pas nouvelle au Canada. Cette activité est traditionnellement intégrée aux tendances et aux besoins locaux pour relever les défis sociaux ou environnementaux nationaux immédiats. Les exemples d'investissements sociaux au Canada remontent à la naissance du mouvement des caisses de crédit au début du XXe siècle et se poursuivent jusqu'aux initiatives de développement économique communautaire plus récentes, financées par les divers ordres de gouvernement, comme les sociétés d'aide au développement des collectivités et les institutions financières autochtones. Depuis des décennies, des Canadiens indépendants choisissent les investissements socialement responsables effectués par l'entremise de fondations privées ou communautaires ou les investissements dans des fonds de développement économique communautaire. Ils le font directement, en puisant dans leurs avoirs, ou collectivement, par le truchement de syndicats, d'organismes confessionnels et de fonds de pension.

Voici un aperçu des jalons qui ont contribué à l'investissement à retombées sociales tel que nous le connaissons aujourd'hui²

Le marché de l'investissement à retombées sociales suscite beaucoup d'intérêt auprès des Canadiens, mais il souffre d'un sérieux déficit au chapitre de l'information.

OBJECTIFS DU RAPPORT

Le rapport sur l'état de la nation répond au besoin de mieux comprendre la nature de l'activité d'investissement à retombées sociales au Canada, son évolution et sa maturation et les domaines où il pourrait prendre de l'expansion ou fléchir. Le marché de l'investissement à retombées sociales suscite certainement beaucoup d'intérêt auprès des Canadiens. Toutefois,

CAISSES DE CRÉDIT	▶ 1901	Fondation de la première caisse de crédit de l'Amérique du Nord, la Caisse populaire de Lévis
	▶ 1946	Fondation de la Vancouver City Savings Credit Union
COOPÉRATIVES	▶ 1861	Formation de la Coopérative Stellarton, une société mutuelle d'assurance-incendie
	▶ 1971	Fondation de la Caisse d'économie solidaire Desjardins
ÉCONOMIE SOCIALE	▶ 1986	Établissement des institutions financières autochtones
	▶ 2007	Création de la Fiducie du Chantier de l'économie sociale à Québec
DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE	▶ 1987	Création par le gouvernement du Canada du Programme de développement des collectivités
	▶ 1990	Création des Fonds d'investissement dans le développement économique des collectivités
MICROFINANCE	▶ 1990	Établissement de la première institution canadienne de microfinance, l'Association communautaire de Montréal
INVESTISSEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE	▶ 1997	Lancement de la Global Reporting Initiative (GRI)
	▶ 2006	Lancement de Principes pour l'investissement responsable (PRI) de l'ONU
INVESTISSEMENT À RETOMBÉES SOCIALES	▶ 2007	La Fondation Rockefeller établit le concept de l'« investissement à retombées sociales »
	▶ 2010	Présentation des recommandations du Groupe de travail canadien sur le financement social
LÉGISLATION HABILITANTE	▶ 2012	Présentation par la Nouvelle-Écosse de sa <i>Community Interest Companies Act</i>
	▶ 2012	La Colombie-Britannique reconnaît la Community Contribution Company

📌 L'écosystème de l'investissement à retombées sociales

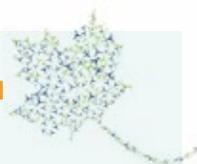
INTRODUCTION À L'INVESTISSEMENT À RETOMBÉES SOCIALES			
OFFRE Qui fournit l'investissement et à quelles conditions?	PRODUITS De quelles façons le capital correspond-il aux possibilités?	INTERMÉDIAIRES De quelles façons l'offre répond-elle à la demande?	DEMANDE Qui cherche un investissement et à quelle fin?
MESURE Quelle est l'ampleur de l'impact créé?			
RÉGLEMENTATION Comment le gouvernement peut-il habiliter le marché?			
LEADERSHIP Qui assure le leadership dans ce domaine naissant?			

le manque déplorable d'information ralentit son épanouissement. Par conséquent, une analyse exhaustive de la situation de l'investissement à retombées sociales au Canada permet de transmettre aux décideurs l'information essentielle dont ils ont besoin pour circonscrire, évaluer et étalonner l'écosystème de l'investissement à retombées sociales et ses parties constituantes.

Ce rapport compte plusieurs objectifs connexes :

- décrire l'investissement à retombées sociales et la façon dont il évolue à l'échelle du pays;
- évaluer l'activité actuelle de l'investissement à retombées sociales entre les secteurs, les régions et les catégories d'actifs;
- présenter des exemples d'investissement qui conjuguent les rendements financiers aux effets sociaux;
- déterminer les tendances, les enjeux et les défis dans les divers segments du marché;
- prioriser les recommandations pour faire en sorte que l'investissement à retombées sociales atteigne son plein potentiel.

GRUPE DE TRAVAIL CANADIEN SUR LES FINANCES SOCIALES



En 2010, le Groupe de travail canadien sur le financement social a présenté sept recommandations pour bâtir le marché canadien grâce à la mobilisation du capital, à un environnement fiscal et réglementaire et à la canalisation de l'investissement.

ORIENTATION DU RAPPORT

Nous pouvons examiner l'investissement à retombées sociales comme nous le faisons pour les marchés financiers traditionnels. Les segments clés du marché sont les suivants : ceux qui offrent le capital, ceux qui demandent du capital, les intermédiaires et les catalyseurs qui facilitent les relations entre les deux.

L'offre (autant les propriétaires d'actif que les gestionnaires d'actif) inclut les particuliers, les fondations, les organismes financiers communautaires, les institutions financières, les fonds de pension et le gouvernement.

En ce qui concerne la demande, mentionnons les sociétés, les organismes sans but lucratif et de bienfaisance, les coopératives et d'autres entités qui ont besoin de capital pour lancer, exploiter et élargir leurs activités de production.

Si vous êtes un investisseur ou un conseiller financier, ce rapport vous aidera à comprendre ce qu'est l'investissement à retombées sociales et où il est le plus actif dans dix secteurs à retombées sociales. Aux entreprises et aux entrepreneurs sociaux, le présent rapport donne des exemples d'investissements qui ont permis aux entrepreneurs d'ouvrir, d'exploiter et d'élargir leurs entreprises et leurs initiatives. Aux décideurs publics et institutionnels, le présent rapport donne un aperçu des activités récentes qui visent à favoriser un environnement réglementaire propice.

Les lecteurs peuvent suivre les icônes des publics cibles pour déterminer les sections qui peuvent être particulièrement pertinentes pour eux.

- La **section 2** porte sur l'offre de capital provenant notamment du gouvernement, des particuliers, des fondations, des banques, des fonds de pension et des fonds de placement qui investissent pour réaliser un rendement autant social que financier.
- La **section 3** cartographie les produits financiers disponibles à l'échelle du Canada aux investisseurs institutionnels et de détail.
- La **section 4** passe en revue les intermédiaires qui font le lien entre l'offre et la demande en ouvrant le marché, en bâtissant la capacité de la demande, en faisant correspondre l'offre à cette demande et en consolidant le marché.
- La **section 5** porte sur les neuf secteurs d'activité clés relatifs à la demande de capital, y compris un aperçu des tendances et des possibilités clés de chaque secteur et le profil d'une entreprise ou d'une entente pertinente.
- La **section 6** présente une vue d'ensemble des normes s'appliquant à la mesure des retombées sociales en vigueur à l'échelle mondiale.
- La **section 7** examine le rôle que joue gouvernement pour établir l'offre, la demande et l'orientation des mouvements de capitaux dans l'optique de l'investissement à retombées sociales.
- La **section 8** présente les réflexions et les recommandations faites à la lumière de cet examen de l'activité dans le but de favoriser la réalisation du potentiel de l'investissement à retombées sociales au Canada.

MÉTHODES ET LIMITES

Le présent rapport présente une évaluation exhaustive de la gamme d'activités entourant l'investissement à retombées sociales au Canada. Le Rapport sur l'état de la nation repose sur des méthodes de recherche basées sur des données primaires et secondaires dans le but de saisir l'étendue de l'activité de l'investissement à retombées sociales au Canada à la fin de 2012³. La recherche primaire est basée sur la tenue d'entrevues d'informateurs clés, d'études de cas et d'enquêtes. La recherche secondaire visait à obtenir les ensembles de données de l'industrie et du gouvernement, à examiner les études de cas et à effectuer une analyse documentaire des études existantes dans le domaine. Le présent rapport comprend des données publiques, de même que des données privées/confidentielles (qui sont en général présentées globalement).

Il s'agit du premier rapport de la sorte et, dans sa préparation, la nature des données imposait plusieurs contraintes. Mentionnons notamment le manque de données existantes et normalisées sur l'activité de l'investissement à retombées sociales (les transactions) dans des secteurs, régions et catégories d'actif clés. À titre d'exemple, nous n'avons pas pu accéder à des données sur des transactions individuelles de la part d'investisseurs ou de fonds, ce qui nous a empêchés d'effectuer une analyse granulaire des sources et des mouvements de capitaux et des rendements attendus et réalisés. De plus, les sources de données secondaires sont fragmentées et elles ne sont pas toujours comparables.

ICÔNES DES PUBLICS CIBLES



Offre
(Propriétaires et gestionnaires d'actifs)



Intermédiaires
(Facilitateurs et fournisseurs de services)



Acteurs de la demande
(Auteurs/concepteurs d'initiatives et entrepreneurs)



Décideurs

ICÔNES SECTORIELLES



Agriculture



Énergie



Environnement et eau



Éducation



Entreprises sociales et sans but lucratif



Santé



Autochtones



Services financiers



Hébergement et installations communautaires

À toutes fins utiles, l'établissement de liens entre les composantes clés entourant l'investissement à retombées sociales (c'est à dire l'intention de l'investisseur et celle du bénéficiaire de l'investissement et la mesure des résultats) reste un exercice laborieux et il nous faut souvent nous fier à l'information provenant des organismes mêmes. Une ressource clé dans le domaine de l'investissement à retombées sociales est l'examen annuel de la Responsible Investment Association (RIA), anciennement la Social Investment Organization. Les données sur lesquelles repose ce rapport témoignent de notre travail, particulièrement dans les domaines où aucune nouvelle donnée n'était disponible. Toutefois, dans certains cas, notre définition de l'investissement à retombées sociales différait de celle de la RIA. Il a donc fallu modifier la façon d'utiliser ces données. De telles dérogations sont indiquées dans le texte du rapport.

Comme nous l'avons déjà mentionné, l'investissement à retombées sociales est un sous-ensemble d'une catégorie plus large de finances sociales. Aux fins du présent rapport, nous avons utilisé une définition précise d'investissement à retombées sociales qui a été décrite précédemment. Ainsi, le présent rapport n'examine pas en détail les domaines liés aux finances sociales - comme le développement économique communautaire et l'investissement socialement responsable - afin d'éviter de semer la confusion relativement à ces domaines connexes.

Par souci de clarté et de précision, nous avons indiqué les sources d'information disponibles et relevé des lacunes précises dans les sections précises du rapport. Bien que nous ayons tenté de présenter les éléments de l'activité actuelle et potentielle, il n'a pas été possible de faire une analyse exacte permettant de prendre le pouls de l'ensemble du marché, puisqu'une quantité importante des données ne sont pas encore disponibles. Nous avons voulu par exemple éviter de « compter en double » les investissements dans des initiatives à retombées sociales dans notre recherche sur les propriétaires d'actifs et les gestionnaires d'actifs. Comme nous l'avons déjà indiqué, il aurait fallu pour ce faire une analyse approfondie des transactions et des portefeuilles. Ainsi, nous avons plutôt regroupé séparément les données dans des segments précis du marché.

Pour tenir compte de ces contraintes, nous avons inclus des études de cas et des entrevues primaires pour

mieux faire ressortir les grands thèmes et tendances dans le rapport. Nous ne prétendons pas que ces exemples sont toujours représentatifs de l'activité plus large qui prévaut à l'échelle de l'écosystème de l'investissement à retombées sociales, mais ils sont choisis intentionnellement dans le but de faire ressortir des tendances, des possibilités ou des enjeux précis.

Nous recommandons un financement et un engagement accrus afin que les acteurs du marché aient accès à des données plus étoffées et exactes pour être mieux à même de prendre des décisions éclairées.

Malgré ces contraintes, nous croyons que le présent rapport présente une évaluation globale et réaliste de la gamme d'activités entourant l'investissement à retombées sociales au Canada. Nous croyons qu'il servira de référence pour les rapports futurs qui pourront s'appuyer sur les données existantes que nous avons recueillies. Les autres industries au Canada qui effectuent des analyses semblables - comme le capital de risque et l'investissement providentiel - ont dû consacrer plusieurs années à la collecte et à l'analyse de plus en plus complexe de données complètes. Comme nous l'expliquons à la fin du rapport, nous recommandons un financement et un engagement accrus pour que les acteurs actuels et éventuels du marché aient accès à des données plus étoffées et exactes et pour qu'ils puissent ainsi accroître leur capacité décisionnelle en matière d'investissement.

LE POINT SUR L'INVESTISSEMENT À RETOMBÉES SOCIALES AU CANADA

L'investissement à retombées sociales au Canada se caractérise par la diversité de ses approches et de ses organisations.

Compte tenu de la taille du pays, il n'est pas surprenant de constater que l'investissement à retombées sociales au Canada englobe un large éventail de motivations, de formes et d'utilisations. L'offre de capital inclut les propriétaires d'actifs et les gestionnaires d'actifs qui ont déjà recours à l'investissement

à retombées sociales. Nous mentionnons par exemple les fondations privées et communautaires, mais même dans ces segments, la sensibilisation à l'investissement à retombées sociales et à l'activité qui l'entoure varie énormément. Même si nous disposons de relativement moins de données et d'exemples dans d'autres segments du marché (notamment sur les gestionnaires d'actifs de particuliers et les gestionnaires de grandes fortunes), nous remarquons un vif intérêt et la présence de plusieurs Canadiens importants dans ces segments.

La demande de capital à des fins sociales est également importante et nous examinons les secteurs prometteurs clés, ainsi que les données pertinentes et les exemples d'activités existantes. Par ailleurs, les produits d'investissement à retombées sociales sont de plus en plus répartis entre tous les secteurs, catégories d'actifs et régions et ils sont soutenus par un ensemble d'outils et d'instruments de mesure des retombées sociales qui ne cessent d'évoluer. Par conséquent, de nouveaux intermédiaires s'établissent pour faciliter la liaison entre les acteurs de l'offre et les acteurs de la demande et pour aider à bâtir le marché. Chacune de ces tendances témoigne de l'intensification et de la complexité de l'activité, bien qu'elle soit fragmentée à l'échelle du pays.

L'ensemble de l'activité continue de présenter des signes de croissance

Notre analyse du marché nous a permis de repérer plusieurs types d'investisseurs qui cherchent à investir leur capital dans un investissement à retombées sociales. D'après une enquête auprès de l'industrie effectuée en 2013, l'offre de capital a augmenté de 20 p. 100 entre 2010 et 2012, avec des actifs d'investissement à retombées sociales s'élevant à 5,3 milliards de dollars au Canada⁴. Dans le présent rapport, nous ne faisons pas une estimation de la taille totale du marché. Nous décrivons plutôt les composantes de l'offre⁵ d'investissement à retombées sociales (capital) et nous analysons les produits existants (les fonds et les instruments financiers connexes).



ESTIMATION DU MARCHÉ DE L'OFFRE

SEGMENT		ESTIMATION DE LA VALEUR TOTALE DES ACTIFS À RETOMBÉES SOCIALES GÉRÉS (2012)
Particuliers fortunés		Données non disponibles*
Fondations		287 800 000 \$
Organismes financiers communautaires	Institutions financières autochtones	491 000 000 \$
	Fonds d'emprunt communautaire	45 370 900 \$
Institutions financières	Caisses de crédit	1 348 321 810 \$
	Banques à charte	Données non disponibles*
Fonds de pension		Données non disponibles*
Gouvernement		Données non disponibles*
Total		2 172 492 710 \$

PRODUCT-BASED MARKET ESTIMATE

SEGMENT	ESTIMATED TOTAL VALUE OF IMPACT ASSETS UNDER MANAGEMENT (2012)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Données non disponibles*
Dette personnelle	50 014 525 \$
Dette publique	450 000 000 \$
Actions privées	240 200 000 \$
Actions cotées en bourse	Produits non disponibles
Capital de risque	858 000 000 \$
Total	1 598 214 525 \$

*En ce qui concerne les segments pour lesquels les données ne sont pas disponibles, une explication plus complète de ces lacunes est présentée dans le texte sur le segment en question. La mention « données non disponibles » ne signifie pas nécessairement qu'aucune donnée n'est disponible, mais plutôt que les données limitées ne nous permettent pas de présenter une estimation de la véritable taille du segment.

RÉSUMÉ

Une infrastructure habilitante est en voie de construction

Nous avons constaté que des exemples prometteurs de structures habilitantes et de conditions favorables à l'investissement à retombées sociales sont observables à l'échelle du pays. L'écosystème de l'économie sociale au Québec est un exemple admirable de la façon dont des organismes travaillant en réseau peuvent unir leurs efforts dans le sens d'objectifs communs et optimiser diverses formes de capitaux, y compris les investissements à retombées sociales - pour favoriser le progrès social. Notre recherche a permis de faire ressortir plusieurs régions (comme la Colombie Britannique et l'Ontario) et secteurs (y compris le logement abordable et l'énergie renouvelable) avec une base de soutien relativement saine pour encourager l'activité des investisseurs, des entrepreneurs et des agents facilitateurs du marché.

Fondamentalement, le capital et les débouchés ne sont pas harmonisés; la plupart du temps, les entrepreneurs continuent de considérer les finances comme un obstacle important à la croissance et les investisseurs continuent de voir le flux d'affaires et la préparation à l'investissement des considérations déterminantes.

Il reste des défis à relever dans plusieurs secteurs importants

Au-delà des secteurs et régions établis, il reste beaucoup de travail à faire pour créer une infrastructure de soutien à l'investissement à retombées sociales. Pour commencer, le capital et les débouchés ne sont pas harmonisés; la plupart du temps, les entrepreneurs continuent de considérer les finances comme un obstacle important à la croissance et les investisseurs continuent de faire du flux d'affaires et de la préparation à l'investissement une question fondamentale. Les coûts de la recherche et des transactions liées aux affaires restent relativement élevés, même sans compter les facteurs comme la mesure des retombées

et un système réglementaire plus restrictif. Ces questions, entre autres, exigent un effort concerté et soutenu pour stimuler une plus grande activité.

Le renforcement de l'industrie passe par l'action concertée et le leadership

Même si la pratique de l'investissement à retombées sociales n'est pas nouvelle - et il y a certainement de bons exemples d'organisations prospères - il reste beaucoup à faire pour soutenir et célébrer les Canadiens exemplaires. Pour créer les conditions permettant à tous les acteurs du marché de mettre en valeur le potentiel d'investissement à retombées sociales, une action concertée intrarégionale/sectorielle et interrégionale/sectorielle sera nécessaire. Dans la partie de la conclusion où sont évaluées les possibilités en matière de leadership, des secteurs d'action prioritaires sont présentés pour chacun des segments du marché.

PROFIL



GRUPE DE TRAVAIL CANADIEN SUR LES FINANCES SOCIALES

Le Groupe de travail canadien sur le financement social a été créé en 2010 par Social Innovation Generation (SiG) pour explorer la possibilité de mobiliser des capitaux privés dans l'intérêt public au sein d'entreprises sans but lucratif et à but lucratif. Le groupe de travail est composé de chefs de file des secteurs public et privé qui reconnaissent les profondes difficultés sociales et environnementales qui font en sorte que les Canadiens doivent trouver de nouvelles façons de mettre en œuvre des solutions globales et efficaces à long terme.

Le Groupe de travail canadien sur le financement social a présenté des possibilités d'investissement à retombées sociales qu'il évalue à 30 milliards de dollars si 1 p. 100 seulement des fonds sous mandat de gestion étaient dirigés en investissements vers des entreprises et initiatives qui génèrent un rendement financier et des retombées sociales ou environnementales. Le groupe de travail croit que la mobilisation de capitaux privés pour produire une valeur économique et sociale constitue une occasion efficace de lever le capital nécessaire pour améliorer les solutions aux problèmes sociaux et environnementaux complexes du Canada. Les dix chefs de file qui constituent le groupe de travail canadien ont recommandé des mesures pour relever trois grands défis :

1. Mobilisation de capitaux : Débloquer de nouvelles sources de capitaux (par exemple, les dons de fondation, les fonds de pension, le capital de premier risque de la part du gouvernement) dans l'intérêt public.

2. Environnement fiscal et réglementaire habilitant : Faire en sorte qu'il soit plus facile et moins onéreux pour les organismes de bienfaisance et les organismes sans but lucratif de lancer des entreprises pour produire des recettes.

3. Canal d'investissement : Offrir aux entrepreneurs sociaux et aux entreprises sans but lucratif la formation en affaires dont ils ont besoin.

Les sept recommandations mises de l'avant dans le rapport (« Mobilizing Private Capital for Public Good ») constituent un cadre national pour faire progresser les finances sociales au Canada.

Les progrès réalisés à la suite des recommandations du Groupe de travail canadien sur le financement social ont été importants mais inégaux. Bien que certaines recommandations – par exemple la création d'un fonds canadien d'investissement à retombées sociales et l'établissement d'un groupe de travail fiscal public-privé, fédéral-provincial – n'aient pas été réalisées jusqu'à présent, des progrès concrets sur d'autres recommandations ont ouvert la voie à des changements plus systémiques. Dans certains cas, ces progrès ont donné lieu à des percées remarquables.

Le leadership impressionnant de tous les secteurs n'est pas passé inaperçu, notamment dans les domaines de la mobilisation de capitaux, de la création d'un environnement fiscal réglementaire et habilitant et de la mise au point d'un canal d'investissement. À titre d'exemple, nous avons vu depuis 2011 le lancement d'un fonds d'investissement de la RBC de 10 millions de dollars et le Fonds ontarien d'accès au microcrédit Catapult de 600 000 \$; la création de Community Contribution Companies en Colombie-Britannique; l'augmentation du nombre de sociétés B enregistrées; le lancement du SVX et l'intérêt du gouvernement fédéral et de plusieurs gouvernements provinciaux pour optimiser les

obligations à retombées sociales dans le but de résoudre les problèmes stratégiques rémanents.

Dans l'ensemble, le degré de sensibilisation au potentiel des finances sociales au Canada a augmenté, ce qui crée un momentum pour réaliser des progrès plus tangibles à moyen terme.

Membres du Groupe de travail canadien sur le financement social

Ilse Treurnicht - présidente du groupe de travail et PDG de MaRS Discovery District

Tim Brodhead - président et PDG de la Fondation de la famille J.W. McConnell

Sam Duboc - président de Passeport pour ma réussite Canada; fondateur de Edgestone Capital Partners

Stanley Hartt - président de Macquarie Capital Markets Canada

Tim Jackson - PDG du Accelerator Centre; partenaire de Tech Capital

Rt. Hon. Paul Martin - ancien premier ministre et ministre des Finances; fondateur du Cape Fund

Nancy Neamtan - présidente-directrice générale du Chantier de l'économie sociale

Reeta Roy - présidente et PDG de la MasterCard Foundation

Tamara Vrooman - PDG de la Vancity Credit Union

Bill Young - président de Social Capital Partners

2.0

L'OFFRE DE CAPITAL : LES INVESTISSEURS SOCIAUX

APERÇU

Divers acteurs, chacun ayant ses propres objectifs et caractéristiques, placent des capitaux.

- Les organismes financiers communautaires apportent une grande expertise et une vaste expérience.
- Les fondations ont commencé à utiliser l'investissement à retombées sociales pour faire progresser leurs missions.
- Les banques à charte commencent à reconnaître des débouchés éventuels.
- Les caisses de crédit participent à l'investissement à retombées sociales, qui est compatible avec leur mission.
- Parmi les grands défis que doivent relever les investisseurs, mentionnons le peu de sensibilisation à l'investissement à retombées sociales et la perception du manque de choix en matière de débouché.

Dans la présente section, nous passons en revue les acteurs clés qui participent à l'offre de capital pour l'investissement à retombées sociales et nous décrivons la nature de leur engagement à placer des capitaux, à la fois pour obtenir un rendement financier et pour provoquer des retombées sociales ou environnementales. En outre, nous mentionnons deux segments qui, même s'ils ne se consacrent pas exclusivement à l'investissement à retombées sociales, présentent un potentiel d'inclusion future.

2.1 PARTICULIERS FORTUNÉS

Les particuliers fortunés aiment consacrer leur richesse personnelle à des causes

L'offre de capital est un élément clé de l'investissement à retombées sociales; en effet, elle se situe au centre de l'activité (en ce qui concerne la quantité de capital qui est mobilisé et déployé). Divers acteurs⁶, chacun ayant ses propres objectifs et caractéristiques, placent des capitaux. Dans la présente section, nous passons en revue les acteurs clés qui participent à l'offre de capital pour l'investissement à retombées sociales et nous décrivons la nature de leur engagement à placer des capitaux, à la fois pour obtenir un rendement financier et pour provoquer des retombées sociales ou environnementales. En outre, nous mentionnons deux segments qui, même s'ils ne se consacrent pas exclusivement à l'investissement à retombées sociales, présentent un potentiel d'inclusion future.

ACTIVITÉ ACTUELLE

Beaucoup de particuliers fortunés vivent au Canada; le pays se situe au septième rang dans le monde. Il compte 298 000 particuliers fortunés et leur nombre augmente de 6,5 p. 100 annuellement⁷. En 2012, la richesse de ces particuliers a atteint un record de 897 milliards de dollars⁸. Toutefois, ces tendances n'ont pas entraîné un engagement proportionnel des particuliers fortunés à l'égard de l'investissement à retombées sociales, ni même de la philanthropie. Il reste difficile de trouver des données sur l'investissement pour ce segment sans une organisation formelle des particuliers fortunés et compte tenu de la nature privée de ces investissements. Les dons de bienfaisance sont restés plus ou moins inchangés entre 2007 et 2010, tandis que le montant annuel moyen par donateur et le montant moyen par don ont diminué légèrement⁹. Ces tendances sont nettement opposées à celles des États-Unis, où les particuliers fortunés importants ont été des chefs de file en s'engageant de façon significative sur les plans financier, intellectuel et du capital social pour catalyser l'investissement à retombées sociales.

L'investissement à retombées sociales n'a pas reçu la même impulsion au Canada, mais il convient de noter que plusieurs particuliers fortunés sont des pionniers dans ce marché. À titre d'investisseurs accrédités,

ces personnes fournissent souvent un capital à risque élevé à des entreprises sociales qui sont au stade du démarrage ou de la croissance. Ils investissent surtout dans des domaines pour lesquels ils ont un penchant personnel ou une expertise sectorielle. Par exemple, l'enquête de la National Angel Capital Organization de 2012 sur les groupes d'investissement providentiel a permis de trouver 3,2 millions de dollars investis dans des initiatives de technologies propres¹⁰. Dans d'autres cas, des particuliers fortunés ont établi des fondations familiales qui ont investi dans des fonds à vocation sociale dans le but d'explorer l'investissement à retombées sociales. Pour l'instant, il n'y a pas de données importantes sur l'engagement des gestionnaires de grandes fortunes canadiennes, mais il est possible que leur participation reste inaperçue.

DÉFIS ET DÉBOUCHÉS

Parmi les grands défis que doivent relever les particuliers fortunés, mentionnons le peu de sensibilisation à l'égard de l'investissement à retombées sociales et la perception d'un manque de choix en matière de débouché. De plus, l'investissement à retombées sociales sous-tend un lien non courant (et pouvant être désagréable) entre les rôles traditionnellement distincts de la philanthropie et de la gestion des investissements. Des intermédiaires comme les fondations communautaires et Tides Canada¹¹ ont été en mesure de relever ces défis en renseignant les donateurs et en les engageant, notamment en créant des fonds axés sur les retombées sociales et orientés par les donateurs qui présentent une solution de rechange aux instruments de dons traditionnels. On constate cependant un intérêt naissant entre les gestionnaires de grandes fortunes et les jeunes philanthropes, qui commencent à se renseigner sur les possibilités actuelles et éventuelles d'investissement à retombées sociales, autant au Canada qu'à l'étranger. En outre, les bonnes structures et les mesures incitatives doivent être en place pour inciter les gestionnaires de grandes fortunes et les conseillers affiliés à chercher activement, à étudier en détail et à recommander des produits d'investissement à retombées sociales qui correspondent à aux préférences de leurs clients sur les plans social et financier.

ÉTUDE DE CAS

BILL YOUNG

Bill Young, président de Social Capital Partners et membre du Groupe de travail canadien sur le financement social, est un des investisseurs sociaux les plus importants du Canada. « Après avoir acquis une certaine richesse, un événement marquant dans la vie, j'ai dû repenser ma carrière et la façon dont je pourrais être en mesure de mettre mon expérience en affaires au service de bonnes causes dans le monde » [traduction], a déclaré M. Young. « J'ai commencé à me demander pourquoi on divisait le monde sans but lucratif et à but lucratif et comment nous pourrions plutôt utiliser les forces du marché au service de bonnes causes. Tout cela m'a amené à l'investissement à retombées sociales. » [traduction]

M. Young divise les investissements à retombées sociales en deux catégories : d'une part, son travail au service de Social Capital Partners, une entreprise novatrice sans but lucratif qui rallie les rendements financiers et les buts sociaux autour de l'emploi et d'autre part, ses



« Mais, par ailleurs, les occasions d'affaires existantes sont de bonne qualité. »

investissements privés dans des produits et des projets qui visent à rendre le monde meilleur. Les investissements personnels à retombées sociales de M. Young sont engagés principalement dans des fonds d'investissement à retombées sociales. Toutefois, M. Young reconnaît qu'il manque de débouchés, particulièrement si on les compare à l'abondance des débouchés qu'offre le marché d'investissement conventionnel. « Ce n'est pas surprenant, puisqu'il s'agit d'un nouveau domaine » [traduction], déclare M. Young. « Mais, par ailleurs, les occasions d'affaires

existantes sont de bonne qualité. » [traduction]

M. Young continue en abordant la question de la mesure des retombées sociales et le manque de consultation de soutien. Ces difficultés ne diminuent en rien l'enthousiasme de M. Young à l'égard des possibilités qu'offre l'investissement à retombées sociales. « Il est tout simplement logique pour moi de consacrer une partie de ma richesse à des instruments qui rendent le monde meilleur » [traduction], dit-il. M. Young encourage les particuliers fortunés à consulter leurs conseillers. « À l'instar de tout système, le changement d'un acteur influence les autres » [traduction], affirme-t-il. « Insistez pour que vos conseillers en gestion du patrimoine commencent à vous apporter un flux d'affaires qui se situe dans ce domaine. Plus nous pouvons nous mobiliser pour exercer une pression sur le soutien institutionnel traditionnel, plus nous verrons de produits, de réseaux de distribution et d'institutions à grande échelle. Nous, les particuliers fortunés, pouvons être de véritables chefs de file pour que cette façon de faire devienne réalité. » [traduction]

2.2 LES FONDATIONS

Les fondations ont commencé à utiliser l'investissement à retombées sociales pour faire progresser leurs missions

ACTIVITÉ ACTUELLE

Le solide engagement des fondations canadiennes à l'égard de buts sociaux et environnementaux les porte au rang de chefs de file en matière d'investissement à retombées sociales dans plusieurs secteurs thématiques. Malgré tout, l'activité de l'investissement

à retombées sociales semble se concentrer entre quelques fondations, dont bon nombre en sont à leurs premiers balbutiements. D'après une enquête récente, seulement 31 p. 100 des fondations interrogées ont indiqué qu'elles comprenaient très bien l'investissement à retombées sociales et seulement

16 p. 100 ont indiqué qu'elles avaient une politique sur l'investissement à retombées sociales¹². Toutefois, cette enquête révèle également que cette activité devrait s'intensifier : les fondations ont l'intention d'augmenter au cours des cinq prochaines années les actifs d'investissement à retombées sociales. Les fondations étudiées avaient l'intention d'accroître les montants de leurs investissements liés à la mission¹³ de 29,5 p. 100 en moyenne et les montants de leurs investissements liés à un programme (ILP)¹⁴ de 23 p. 100 en moyenne¹⁵.

L'enquête effectuée auprès de 63 fondations canadiennes a révélé que 29 p. 100 d'entre elles avaient versé des actifs à des investissements liés à la mission et que 20 p. 100 avaient versé des actifs dans des investissements liés à un programme (ILP)¹⁶. À l'échelle du Canada, les fondations investissent actuellement environ 207,5 millions de dollars dans des investissements liés à la mission et 80,3 millions de dollars dans des ILP¹⁷. Les fondations financent le plus souvent la dette des organismes sans but lucratif et des organismes sociaux à but lucratif et 77 p. 100 des fondations investissent par l'entremise

d'un fonds à retombées sociales ou d'un programme d'investissement d'une tierce partie¹⁸. Les fondations investissent très couramment dans les domaines du développement communautaire, de la santé, des enfants et de la jeunesse et l'éducation et des services sociaux¹⁹. La plupart des fondations ont indiqué que leurs investissements avaient atteint leurs objectifs financiers²⁰, mais quelques-unes seulement des fondations faisant l'objet de l'enquête mesurent les rendements sociaux de leurs investissements et bon nombre d'entre elles choisissent de communiquer leurs effets dans des études de cas²¹.

DÉFIS ET DÉBOUCHÉS

Les fondations rencontrent plusieurs difficultés lorsqu'il s'agit de placer des capitaux dans des investissements à retombées sociales, la plus importante étant la nécessité d'obtenir plus de précisions de l'Agence du revenu du Canada quant aux règles régissant les investissements liés à la mission et les ILP, y compris leur incapacité d'investir directement dans des fonds à vocation sociale (qui sont souvent des sociétés en commandite structurées). En outre, il arrive souvent que les conseils d'administration, les comités

ÉTUDE DE CAS

EDMONTON COMMUNITY FOUNDATION

À titre d'ancien directeur administratif d'une fondation sans but lucratif de services sociaux, la Edmonton Community Foundation, le PDG Martin Garber Conrad connaît bien les défis financiers que doivent relever les organismes sans but lucratif. Pour mieux relever ces défis, la fondation s'est associée à la Ville d'Edmonton pour lancer le fonds d'entreprises sociales en 2008.

Le fonds, dont les actifs en gestion s'élèvent aujourd'hui à 12 millions de dollars, consent des prêts à des entreprises sociales nouvelles et en croissance, ainsi que des prêts avec valeurs immobilières

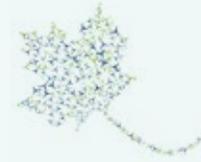
en garantie pour des projets de logements abordables et d'installations communautaires. La fondation tire son flux d'affaires de ses solides relations communautaires, donne une éducation de base aux organismes admissibles sur le rôle du financement de la dette et finance la dette des emprunteurs potentiels. Les prêts se situent dans une fourchette de 50 000 \$ à 250 000 \$ pour les entreprises sociales et peuvent atteindre 1,5 million de dollars pour les grands projets immobiliers. Le fonds devrait devenir autosuffisant au cours de la prochaine année. La Edmonton Community Foundation est donc satisfaite des rendements sociaux et financiers qu'elle a pu produire. En octobre 2013, la fondation a annoncé le lancement du Alberta Social Enterprise Venture Fund pour intensifier l'activité et

les retombées sociales du fonds d'entreprises sociales initial.

M. Garber-Conrad reconnaît les défis que doivent relever les investisseurs sociaux dans ce marché naissant, y compris les coûts élevés des transactions et l'infrastructure intermédiaire limitée, ce qui ne l'empêche pas d'encourager ses collègues d'autres fondations d'y participer. « Ce n'est pas un domaine traditionnel pour les fondations et la plupart d'entre elles ne disposent pas des ressources internes nécessaires pour y participer avec succès » [traduction], a déclaré M. Garber, tout en ajoutant que « les fondations du Canada qui ont une expertise importante dans ce domaine sont toutes disposées à faire part de leur expérience. » [traduction]

et le personnel des fondations n'aient pas ce dont ils ont besoin pour connaître les possibilités qu'offre l'investissement à retombées sociales à cause de restrictions de la capacité ou de manque de compétences relativement à la détermination des sources, à l'étude minutieuse et à la surveillance des investissements à retombées sociales. Pourtant, puisque 58 p. 100 des fondations ont indiqué qu'elles envisageraient de faire des investissements offrant des taux de rendement inférieurs au marché²², elles seraient des sources d'investissement idéales cherchant avant tout des retombées pour les bénéficiaires d'investissement dont la valeur sociale est élevée ou elles pourraient débloquer les capitaux d'autres investisseurs si leurs difficultés pouvaient être aplanies.

GRUPE DE TRAVAIL CANADIEN SUR LE FINANCEMENT SOCIAL



Recommandation no 1

Pour maximiser leurs retombées lorsqu'elles s'acquittent de leur mission, les fondations publiques et privées du Canada devraient investir au moins 10 p. 100 de leur capital dans le cadre de stratégies d'investissement liés à leur mission d'ici 2020 et faire annuellement rapport de leurs activités au public.

Approuvé par les conseils d'administration des Fondations communautaires du Canada, Imagine Canada et les Fondations philanthropiques du Canada

ÉTUDE DE CAS

THE J.W. McCONNELL FAMILY FOUNDATION

LA FONDATION DE LA FAMILLE J.W. McCONNELL

La Fondation de la famille J.W. McConnell est à l'avant-garde de l'investissement à retombées sociales et les fondations canadiennes la reconnaissent comme telle. Elle a fait son premier ILP en 2007. Il s'agissait d'un prêt pour aider au lancement de l'Université Quest. À la suite d'une proposition en 2009 de son conseil d'administration d'affecter 5 p. 100 des avoirs de la fondation à l'investissement à retombées sociales, cette dernière a bâti un solide portefeuille d'investissements à retombées sociales et est maintenant en voie de dépasser l'objectif du Groupe de travail sur le financement social d'investir 10 p. 100 du total de ses actifs dans des investissements à retombées sociales d'ici 2020.

La fondation détient actuellement 6 millions de dollars dans des investissements liés à une mission, y compris Renewal2 Social Trust, Vancity's Resilient Capital, Investeco's Sustainable Food Trust et Renewal3 Trust, et 5,75 millions de dollars dans des ILP, y compris la Maison du développement durable d'Équiterre, PLAN Institute's Tyze et Evergreen Brick Works. Erica Barbosa Vargas, agente de programme à la fondation déclare ce qui suit : « La fondation dispose d'une gamme d'actifs que nous pouvons mobiliser pour influencer le secteur communautaire. Nous ne considérons pas que l'investissement à retombées sociales est une catégorie à part. Ce n'est qu'un des divers instruments financiers que nous avons à notre disposition. » [traduction]

La fondation a beaucoup appris depuis son premier investissement, notamment le coût élevé des investissements directs. La

fondation a également continué à rencontrer périodiquement des obstacles lorsqu'elle faisait des placements, notamment les limites d'investissement dans les entreprises privées et les sociétés en commandite. Dans une perspective d'avenir, Vargas prévoit une plus grande présence des fondations dans le renforcement du marché. Les fondations peuvent contribuer à renforcer le marché de l'investissement à retombées sociales en facilitant l'innovation financière pour divers types d'investissement. Nous sommes très bien placés pour revoir l'ensemble de notre coffre d'outils et nous en servir pour accroître les répercussions de nos activités. Mme Vargas souligne l'importance de communiquer plus ouvertement à mesure qu'augmente le nombre des fondations dans le marché. « Nous devons nous parler et communiquer avec les investisseurs, dit-elle. Il s'agit d'une industrie importante avec un potentiel inouï, mais nous devons la bâtir ensemble. » [traduction]

2.3 LES ORGANISMES FINANCIERS COMMUNAUTAIRES

Les organismes financiers communautaires apportent une grande expertise et une vaste expérience

Les organismes financiers communautaires prennent diverses formes et sont habituellement créés dans le but explicite d'aplanir les obstacles à l'échelle locale en finançant les organismes, les populations ou les régions mal desservies. Au Canada, des entités et organismes comme les institutions financières autochtones (IFA) et le Fonds d'emprunt communautaire ont pour mandat de faciliter l'accès au financement là où les institutions financières traditionnelles ne l'ont pas fait. Les organismes financiers communautaires ont contribué énormément au fil des ans à l'évolution de l'investissement à retombées sociales au Canada, bien au delà de l'accès au financement.

établissement, les IFA ont versé plus de 1,8 milliard de dollars en financement aux petites entreprises autochtones en leur consentant 37 000 prêts²⁴ dans tous les secteurs de l'économie canadienne. En 2012, les IFA ont versé 1 395 prêts représentant une somme de 122 millions de dollars²⁵. Les actifs des IFA dépassent 491 millions de dollars²⁶. En 2012, les IFA ont eu une incidence économique primaire de 280 millions de dollars, fait fructifier 80 millions de dollars, créé 1 266 nouveaux emplois et maintenu 2 869 emplois équivalents temps plein. Compte tenu d'une insuffisance de capitaux évaluée à 43,3 milliards de dollars²⁷ dans l'économie autochtone, la demande de capital des IFA est élevée et elle continue d'être à la hausse.

LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES AUTOCHTONES (IFA)

ACTIVITÉ ACTUELLE

Les 53 institutions financières autochtones du Canada (IFA) soutiennent le développement des petites entreprises autochtones²³. Établies en 1986, les IFA appartiennent aux collectivités où elles se trouvent et sont dirigées par des conseils d'administration autochtones. D'après Lucy Pelletier, présidente de l'Association nationale des sociétés autochtones de financement, « les IFA n'utilisent pas l'expression investissement à retombées sociales, mais elles sont tout à fait au courant des retombées sociales qu'elles sont en mesure de générer grâce à leurs investissements. » [traduction] Dominique Collins, directeur de Waterstone Strategies, ajoute que « les collectivités autochtones sont mal desservies par le système bancaire, à cause de leur éloignement, de leurs besoins en capitaux peu élevés, de l'absence de données sur le rendement antérieur et d'un environnement réglementaire non conventionnel. » [traduction]

Les IFA offrent divers services financiers, notamment la promotion et le financement du développement des entreprises autochtones sous forme de prêts aux entreprises, de soutien avant et après les prêts, de services de consultation financière, de programmes d'entreprise pour les jeunes et de services de formation. Depuis leur

DÉFIS ET DÉBOUCHÉS

Malgré ce potentiel prometteur, les IFA doivent relever un défi unique. Bon nombre d'IFA ont déboursé la totalité de leurs actifs et doivent maintenant créer des partenariats pour accéder à de nouveaux capitaux²⁸. À titre d'exemple, le Saskatchewan Indian Equity Fund s'est associé au Groupe de la Banque TD et la Société de crédit commercial Autochtone du Québec s'est associée à la caisse de retraite des Premières nations, à la Corporation de développement économique montagnaise et au Fonds de solidarité du Québec. Néanmoins, malgré ces difficultés, les IFA ont un atout. « Elles connaissent les collectivités qu'elles desservent », déclare Mme Pelletier. « Elles veulent créer la richesse dans les collectivités autochtones. » [traduction] Les IFA ont un rôle de plus en plus important à jouer à titre d'intermédiaire auprès d'autres investisseurs recherchant des retombées sociales compte tenu de ces relations solides.

LES FONDS D'EMPRUNT COMMUNAUTAIRES

National

- Canadian Alternative Investment Cooperative
- Fonds de progrès communautaire

COLOMBIE-BRITANNIQUE

- Women's Enterprise Centre

Alberta

- Momentum

Manitoba

- Jubilee Fund

Ontario

- Access Community Capital Fund
- PARO Centre for Women's Enterprise
- Fonds d'emprunt communautaire d'Ottawa
- Community Power Fund

Québec

- Réseau québécois de crédit communautaire
- ACEM Crédit Communautaire
- Fonds d'emprunt économique communautaire de Québec

Nouveau-Brunswick

- Saint John Community Loan Fund

ACTIVITÉ ACTUELLE

Notre recherche nous a permis de découvrir au moins 14 fonds d'emprunt communautaire au Canada qui assurent le financement de la dette à des organismes sans but lucratif et à but lucratif dans des secteurs allant de l'agriculture durable au logement abordable. La plupart des fonds d'emprunt communautaires sont établis dans les centres urbains et desservent des populations locales; cependant, il existe aussi des fonds d'emprunt communautaires régionaux et nationaux. Les investissements vont des petits prêts de démarrage de 5 000 \$ à des prêts plus importants consentis à des PME en expansion de plus de 1,5 million de dollars²⁹.

Les fonds d'emprunt communautaires sont financés par de grands investisseurs institutionnels, des investisseurs privés ou des investisseurs de détail qui comptent collectivement des actifs en gestion de plus de 45 millions de dollars³⁰.

ÉTUDE DE CAS

CANADIAN ALTERNATIVE INVESTMENT COOPERATIVE

La Canadian Alternative Investment Cooperative (CAIC) a été créée au début des années 1980 et gère maintenant des capitaux totalisant 6,7 millions de dollars pour les membres de la communauté confessionnelle³¹. Elle procède en outre à des investissements qui favorisent un changement social souhaitable et le développement de structures économiques non conventionnelles. La coopérative fait des placements par emprunt dans des entreprises sociales et sans but lucratif qui ne sont pas en mesure d'obtenir un financement des prêteurs conventionnels. La CAIC évalue ses retombées sociales en fonction de la capacité des bénéficiaires à s'acquitter de leur mandat et de fonctionner en autonomie grâce à leur accès à un capital suffisant.

En 2012, la CAIC a versé 1,6 million de dollars en prêts³². Les emprunteurs peuvent demander des prêts de l'un des trois volets de prêts de la CAIC : financement des entreprises sociales, hypothèque pour des projets communautaires et logements sociaux et abordables³³. La CAIC entre en relation avec des emprunteurs éventuels par l'entremise d'un processus de demande en direct et d'un réseau d'entreprises sociales et sans but lucratif. La coopérative offre également des services de mentorat à chacun des emprunteurs pour optimiser son succès social et financier.

2.4 LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

LES CAISSES DE CRÉDIT

Les caisses de crédit font des investissements à retombées sociales liés à la mission

ACTIVITÉ ACTUELLE

Il est naturel que les caisses de crédit se consacrent à l'investissement à retombées sociales parce que leur mission, leurs stratégies et les produits qu'elles offrent s'appuient sur des principes de responsabilité sociale, d'inclusion financière et d'engagement communautaire. D'après les estimations de la Responsible Investment Association (RIA), les caisses de crédit gèrent des actifs d'investissement à retombées sociales d'une valeur de 1,35 milliard de dollars³⁴. Les caisses de crédit étudiées prévoyaient d'augmenter de 60 p. 100 la valeur de leurs produits d'investissement à retombées sociales d'ici 2018³⁵. « À titre de coopérative à responsabilité sociale », a déclaré Priscilla Boucher, vice-présidente de la responsabilité sociale de la Coopérative de crédit Assiniboine, « notre mission consiste à fournir des services financiers pour améliorer le sort des membres, des employés et des collectivités. » [traduction] Dans cette optique, et avec leur présence à l'échelle locale, les caisses de crédit ont démontré leur expertise pour reconnaître les secteurs où les besoins communautaires correspondent aux occasions d'affaires.

Depuis leur fondation au début des années 1900, les caisses de crédit, en plus de fournir des produits et des services semblables à ceux qu'offrent les banques à charte, adoptent d'autres stratégies qui incluent des considérations sociales. Par exemple, les caisses de crédit offrent à l'échelle du pays des produits de microfinancement et d'investissement communautaire et consentent souvent des prêts à des organismes sans but lucratif qui ne sont peut-être pas admissibles à des prêts à des conditions favorables d'autres institutions financières. Les caisses de crédit offrent également une gamme de produits d'investissement à retombées sociales, le plus populaire étant le financement de la dette des organismes sans but lucratif et le microfinancement d'emprunteurs privés.

D'après notre recherche, une vaste majorité des caisses de crédit étudiées offrent des produits d'investissement à retombées sociales s'accompagnant d'un rendement au taux du marché ou à un taux supérieur au marché. Cependant, peu de ces caisses de crédit effectuent une mesure formelle des retombées sociales de ces produits ou activités.

Elles concentrent également leurs efforts dans des secteurs comme le financement des logements abordables. D'après notre recherche, une vaste majorité des caisses de crédit étudiées offrent des produits d'investissement à retombées sociales s'accompagnant d'un rendement au taux du marché ou à un taux supérieur au marché³⁶. Cependant, peu de ces caisses de crédit effectuent une mesure formelle des retombées sociales de ces produits ou activités.

DÉFIS ET DÉBOUCHÉS

Les caisses de crédit occupent une place unique en matière d'investissement à retombées sociales. Leur étroite relation avec les localités et leur habitude de donner aux marchés mal desservis un accès à des services financiers abordables les placent dans une position idéale pour accroître leur offre de produits d'investissement à retombées sociales. « Les caisses de crédit ont une occasion en or de servir de norme en matière d'investissement à retombées sociales », affirme Vern Albush, directeur de la responsabilité sociale d'entreprise de la Servus Credit Union. « Il s'agit d'un domaine qui correspond tout à fait aux principes des caisses de crédit. » [traduction] Malgré tout, les caisses de crédit rencontrent de nombreux obstacles à court terme, y compris le manque de connaissances

ÉTUDE DE CAS

ASSINIBOINE CREDIT UNION

Fondée en 1943, la Coopérative de crédit Assiniboine est une coopérative financière socialement responsable et à but lucratif qui compte des actifs de plus de 3,2 milliards de dollars, plus de 570 employés et plus de 108 000 membres. La Coopérative de crédit Assiniboine est membre de la Global Alliance for Banking on Values. « Il s'agit d'utiliser nos services financiers pour de bonnes causes », déclare Priscilla Boucher, vice-présidente de la responsabilité sociale. « Nos collectivités

doivent affronter beaucoup de difficultés. Comment pouvons-nous utiliser nos produits et services financiers pour aider à aplanir ces difficultés? » [traduction]

Il y a deux composantes à l'approche de la Coopérative de crédit Assiniboine en matière d'investissement à retombées sociales : servir les particuliers, les organismes et les collectivités mal desservis et financer les organismes et les projets qui apportent des avantages sociaux, environnementaux et économiques souhaitables pour la collectivité. Mme Boucher croit que les caisses de crédit ont

un rôle à jouer pour répondre aux besoins des marchés mal desservis d'une façon efficiente, efficace et rentable et fournir un soutien financier aux bonnes causes. Mme Boucher conseille aux caisses de crédit qui envisagent l'investissement à retombées sociales de connaître les besoins communautaires. « Il importe de comprendre les difficultés les plus importantes avec lesquelles votre collectivité est aux prises. Quelles sont celles que vous pouvez alléger à l'aide de votre activité de base? Trouvez les autres joueurs qui s'intéressent à ces questions et tentez de vous associer à eux. » [traduction]

PROFIL

Vancity

Fondée en 1946, Vancity est maintenant la plus grande caisse de crédit du Canada, desservant 414 000 membres à plus de 60 endroits en Colombie-Britannique. Elle compte des actifs en gestion de plus de 17 milliards de dollars. Les membres de Vancity, dont 80 p. 100 sont des membres individuels et 20 p. 100, des membres d'investissement communautaire, s'engagent à adopter une triple approche fondée sur les résultats. Les secteurs à retombées sociales clés incluent les entreprises sans but lucratif, les entreprises sociales et les coopératives, les services bancaires aux Autochtones, l'alimentation locale et biologique, le logement abordable, le secteur immobilier servant des fins sociales, énergétiques et environnementales. En outre, Vancity offre des subventions, du microcrédit, des prêts et des lignes de crédit traditionnelles, ainsi qu'un financement de démarrage et d'expansion aux petites entreprises et organisations. Vancity est membre de la Global Alliance for Banking on Values et est une pionnière largement reconnue dans les domaines du financement des entreprises sociales et des finances sociales.

internes, des politiques et des procédures de crédit restrictives, le manque de préparation des emprunteurs potentiels à l'investissement, des profils de risque surévalués et des préoccupations quant à la possibilité de profits. Pour faciliter leur capacité d'offrir ces produits, les caisses de crédit à l'étude ont recommandé une réserve pour prêts irrécouvrables ou un programme de garantie gouvernemental, des mesures incitatives comme des crédits d'impôt ou l'admissibilité à des REER et des programmes de renforcement de la capacité visant à préparer les emprunteurs à l'investissement.

LES BANQUES À CHARTE

Les banques à charte commencent à reconnaître débouchés éventuels

ACTIVITÉ ACTUELLE

Les grandes institutions financières étrangères - notamment J.P. Morgan, Goldman Sachs, UBS, Deutsche Bank, Citibank - et canadiennes sont engagées en général d'une façon limitée. Toutefois, à mesure que les clients se sensibilisent, les banques canadiennes s'informent de plus en plus sur les tendances en matière d'investissements à retombées sociales et sur les possibilités susceptibles d'en découler. Elles ont commencé à mettre en œuvre des initiatives qui correspondent à leurs diverses stratégies globales. Par exemple, plusieurs banques examinent des

produits d'investissement à retombées sociales qui correspondent aux valeurs de certains clients et de certaines institutions. L'annonce de RBC d'un investissement de 10 millions de dollars dans un fonds d'investissement socialement responsable (fonds ISR)³⁷, une réserve de capitaux visant à investir dans des entreprises sans but lucratif en vue de relever des défis sociaux ou environnementaux, a fait couler beaucoup d'encre parce qu'il s'agissait du premier engagement de la sorte. La Banque TD envisage activement l'investissement à retombées sociales pour ses activités, autant au Canada qu'aux États-Unis³⁸.

Toutefois, à mesure que les clients se sensibilisent, les banques canadiennes s'informent de plus en plus sur les tendances en matière d'investissements à retombées sociales et sur les possibilités qu'ils offrent. Elles ont commencé à mettre en œuvre des initiatives qui correspondent à leurs diverses stratégies globales.

Les banques à charte ont classé ces produits et services soit comme un service à facettes multiples (comme la responsabilité sociale d'entreprise), soit au sein d'une division précise (comme la gestion de la richesse privée, la gestion d'un investisseur institutionnel ou les prêts sectoriels, par exemple les prêts pour les technologies propres ou les prêts aux Autochtones), selon la façon dont on définit l'investissement à retombées sociales. Valeurs mobilières TD était un souscripteur principal du premier programme d'obligations vertes de la Banque mondiale et le deuxième gestionnaire en importance en Amérique du Nord d'obligations vertes de la Banque mondiale. Les produits d'investissement à retombées sociales offerts par les banques à charte restent limités. Dans le cas des clients institutionnels, il arrive souvent que les produits ne soient pas disponibles « commercialement » et qu'ils présentent peu de différences par rapport aux produits ou aux services traditionnels. Les produits offerts aux clients de détail restent également limités, quoique plusieurs banques aient

indiqué que ce segment commençait à manifester de plus en plus d'intérêt. Toutefois, dans l'ensemble, les données sur l'investissement à retombées sociales et sur leur mise en application par ces institutions restent inaccessibles.

DÉFIS ET DÉBOUCHÉS

Plusieurs obstacles au sein des banques à charte limitent la visibilité des produits d'investissement à retombées sociales, notamment des restrictions internes relatives aux conseillers et au développement des produits³⁹, même si des conseillers spécialistes des investissements socialement responsables sont disponibles dans plusieurs institutions financières. À mesure que les clients se sensibilisent, on peut s'attendre à ce que les conseillers internes de ces institutions se motivent à mieux se renseigner sur la demande potentielle et réelle des clients de détail et institutionnels, ce qui permettra de rehausser la disponibilité de produits, l'éducation des conseillers et l'engagement des institutions à l'égard de l'investissement à retombées sociales.

PROFIL



La RBC a pavé la voie aux banques à charte en annonçant son engagement à consacrer 20 millions de dollars aux « finances à retombées sociales » en 2012⁴⁰. L'initiative se distingue par la création d'un fonds d'investissement à retombées sociales qui permettra de financer les entreprises canadiennes mettant l'accent sur l'énergie, l'eau, l'emploi de la jeunesse et l'embauche communautaire. En août 2013, le fonds a annoncé un premier investissement de 500 000 \$ dans le MaRS Cleantech Fund⁴¹. L'initiative prévoit également un investissement de 10 millions de dollars des actifs de la Fondation RBC dans des fonds ISR.

2.5 LES FONDS DE PENSION

L'engagement des fonds de pension en matière d'investissement à retombées sociales est limité

Même s'ils sont plus actifs à l'échelle internationale, les fonds de pension du Canada ont affiché relativement peu d'activité et d'intérêt en matière d'investissement à retombées sociales. « Ce marché d'investissement est relativement nouveau », a déclaré Ryan Pollice, premier agrégé à la firme Mercer. « Toutefois, les gestionnaires de fonds de pension ont souhaité investir en assurant une rentabilité solide ajustée à des valeurs de risque qui entraîne également des retombées environnementales et sociales souhaitables. Nous avons constaté plus d'intérêt à l'égard d'investissements dans les marchés publics et privés axés sur la durabilité qui visent à la fois à apporter des solutions aux problèmes environnementaux et sociaux et des bénéfiques », a ajouté M. Pollice. [traduction]

Mentionnons toutefois l'exception importante que représentent les fonds des travailleurs du Québec, notamment le Fonds de solidarité FTQ de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ), la Société locale d'investissement pour le développement de l'emploi de SOLIDEQ et Fondation and Filiation de la Confédération des syndicats nationaux. Ces fonds ont beaucoup investi dans l'économie sociale de la province. Leurs investissements totalisaient plus de 6 milliards de dollars en 2012⁴². Ils ont placé des capitaux patients à la Fiducie du Chantier de l'économie sociale et financé une gamme d'entreprises sociales et sans but lucratif.

À l'extérieur du Québec, plusieurs facteurs ralentissent la participation des fonds de pension à l'investissement à retombées sociales, notamment le manque de données sur le rendement à long terme, la perception selon laquelle les questions relatives à la liquidité et à l'échelle présentent des risques élevés et la remise en question de la comptabilité des investissements à retombées sociales avec les fonctions fiduciaires. Il serait évidemment utile que les gestionnaires des fonds de pension s'informent davantage sur les investissements à retombées sociales qui ont permis d'obtenir des rendements au taux du marché et satisfait les considérations en matière de retombées sociales qui sont chères aux propriétaires d'actifs et qu'ils en aient un plus large éventail d'exemples. Par ailleurs, les grands fonds de pension du Canada sont signataires de Principes pour l'investissement responsable (PRI) de l'ONU, qui reconnaît que la production de rendements durables à long terme est tributaire de la stabilité, du bon fonctionnement et de la bonne gestion des systèmes sociaux, environnementaux et économiques.



PRINCIPES POUR L'INVESTISSEMENT RESPONSABLE

- BC Municipal Pension Plan
- Office d'investissement du régime de pensions du Canada
- Fondation CSN
- Fonds de solidarité FTQ
- Gestion FÉRIQUE
- Healthcare of Ontario Pension Plan (HOOPP)
- Régime des bénéfiques autochtones
- Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario
- OPSEU Pension Trust

Les régimes de pension du Canada sont signataires des PRI de l'ONU



GRUPE DE TRAVAIL CANADIEN SUR LE FINANCEMENT SOCIAL

Recommandation no 4

Les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada devraient mandater les fonds de pension pour qu'ils communiquent les pratiques d'investissement responsable, clarifient la responsabilité fiduciaire à cet égard et mettent en place des mesures incitatives pour atténuer la perception de risque en matière d'investissement.

Endorsed by the boards of the Community Foundations of Canada, Imagine Canada and Philanthropic Foundations of Canada

PROFIL

LES FONDS DE PENSION AU QUÉBEC

Les fonds de pension ont été relativement inactifs en matière d'investissement à retombées sociales, à l'exception importante des fonds de pension du Québec. Les plus grandes fédérations de main-d'œuvre du Québec soutiennent l'établissement de plusieurs fonds de travailleurs qui ont constitué une source importante de capital de risque pour l'économie sociale. La mise en place de tels fonds a été une étape cruciale pour intégrer l'économie sociale à l'activité socio-économique conventionnelle et établir les activités d'économie sociales populaires.

La FTQ gère le Fonds de solidarité de la FTQ, un fonds syndical qui investit un capital patient au profit des entrepreneurs québécois conformément à son mandat élargi d'améliorer le développement économique communautaire au Québec. Le fonds donne aux actionnaires l'occasion d'investir dans l'économie locale tout en devenant admissibles à un crédit d'impôt de 30 p. 100 (15 p. 100 pour l'impôt provincial et 15 p. 100 pour l'impôt fédéral) que n'offrent pas les autres fonds de pension. La FTQ compte 615 000 actionnaires et des actifs

de 9,3 milliards de dollars. Elle a investi 5,7 milliards de dollars dans 2 239 entreprises et a créé ou maintenu 168 577 emplois⁴³. L'intérêt de la FTQ à l'égard de l'économie sociale du Québec va bien au-delà de l'exploitation du fonds de solidarité des premiers jours et joue dorénavant un rôle semblable à celui d'un État visant à encourager la planification économique dans le but de créer une série de fonds spécialisés visant à encourager les industries établies au Québec⁴⁴.

La CSN gère le Fonds de développement pour la coopération et l'emploi, portant également le nom de « Fondation », un fonds qui se consacre au développement d'entreprises, dont la mission est l'établissement d'entreprises sociales d'abord, mais aussi écologiquement responsables. Comme il est mentionné dans son mandat, 60 p. 100 de tous les actifs de Fondation doivent être investis au Québec. Le fonds a contribué de façon significative jusqu'à présent au développement de l'économie sociale du Québec. Fondation compte maintenant des actifs de 940,8 millions de dollars et a investi 619,9 millions de dollars dans plus de 100 PME et fonds. Le fonds a maintenu ou créé, directement ou indirectement, 27 848 emplois⁴⁵.

2.6 LE GOUVERNEMENT

Les gouvernements harmonisent leurs capitaux avec les objectifs d'intérêt public

D

ACTIVITÉ ACTUELLE

De par leur nature, les gouvernements investissent dans l'intérêt public. En plus des programmes traditionnels de subventions et de contribution, quelques-uns de ces investissements ciblent également les rendements financiers et comportent une mesure intentionnelle des résultats. L'investissement à retombées sociales permet au gouvernement d'atteindre des objectifs d'intérêt public grâce à une plus large gamme de stratégies financières ou d'obtenir des résultats grâce à de nouvelles formes de financement des initiatives favorisant le progrès social. Dans ce sens, nous considérons que les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux sont des investisseurs déterminés à rechercher des retombées sociales. En effet, les gouvernements provinciaux apportent plus de fonds externes aux entreprises sociales que tout autre ordre de gouvernement⁴⁶. Néanmoins, les investissements à retombées sociales constituent une partie relativement modeste de l'ensemble des dépenses gouvernementales.

Nous avons adopté aux fins du présent rapport un modèle analytique tiré d'Impact Investing Policy Collaborative (IIPC) pour organiser notre examen de l'intervention gouvernementale dans l'investissement à retombées sociales⁴⁷. En suivant ce modèle, nous examinons dans la présente section l'établissement de l'offre à l'aide du coinvestissement du gouvernement, de même que l'« orientation du capital » au moyen des approvisionnements. Une discussion exhaustive de la participation gouvernementale dans les autres segments de ce modèle est présentée à la section 7.0.

📍 Cadre stratégique de l'IIPC

CADRE STRATÉGIQUE		
ÉTABLISSEMENT DE L'OFFRE	ORIENTATION DU CAPITAL	ÉTABLISSEMENT DE LA DEMANDE
Règles et exigences en matière d'investissement	Taxes, subsides, obligation de rendre compte et intermédiation	Habilitation des structures « d'ensemble »
Coinvestissement	Approvisionnement	Renforcement de la capacité

Source: Pacific Community Ventures, Impact Investing: A Framework for Policy Design and Analysis.

■ Influence gouvernementale ■ Participation gouvernementale directe

COINVESTISSEMENT

Il est question de coinvestissement lorsque les gouvernements investissent en partenariat avec des particuliers ou des organismes dans le but d'obtenir un rendement financier et d'atteindre des objectifs sociaux⁴⁸. L'apport de nouveaux dollars est important en soi, mais il envoie également un ensemble d'autres signaux importants. Par exemple, le coinvestissement gouvernemental aide à réduire le risque financier réel ou perçu des investissements et par extrapolation, aide à rendre possible d'autres investissements qui autrement n'auraient peut-être pas été accessibles.

Bien qu'il existe divers programmes aux paliers fédéral, provincial et municipal en matière de coinvestissement, aucune stratégie n'est encore en place. Quelques provinces ont établi des bureaux qui se consacrent à la création de telles stratégies, comme le Bureau pour l'entrepreneuriat social de l'Ontario. D'autres ont des mandats de soutien de l'économie sociale dans divers ministères, notamment l'approche proactive du Québec à l'égard du développement économique social⁴⁹. Dans d'autres provinces, le coinvestissement relatif à l'investissement à retombées sociales est sous-développé. C'est le cas à l'Île du Prince Édouard, où il n'y a pas de mandat précis au sein des entités provinciales ou municipales pour soutenir les organismes d'économie sociale⁵⁰.

En s'en tenant à la définition précise qui précède, notre recherche n'a révélé aucun coinvestissement gouvernemental en 2012, en tenant compte des difficultés de l'accès aux données et de la définition du coinvestissement que nous avons utilisé précédemment pour ce rapport. Toutefois, nous présentons d'autres exemples éloquentes de ce qui s'est passé avant 2012 et notons que les données présentées ici ne sont qu'un aperçu et ne peuvent pas être considérées comme complètes ou représentatives.

ADMINISTRATION FÉDÉRALE

Fonds municipal vert

Le gouvernement du Canada a financé la Fédération canadienne des municipalités (FCM), qui prête des fonds aux municipalités pour qu'elles mettent en œuvre des plans, des études et des projets relatifs aux anciens sites industriels, à l'énergie, à l'eau, aux déchets et au transport. Les Fonds municipaux verts ont financé 934 initiatives dans 460 collectivités, créant 32 000 emplois, ajoutant 3,7 milliards de dollars au PIB et permettant aux municipalités d'épargner 82 millions de dollars annuellement. Le fonds a également permis de réduire les émissions de gaz à effet de serre de 339 000 tonnes par année, de détourner des décharges 138 000 tonnes de déchets par année et de traiter plus de 136 millions de mètres cubes d'eau annuellement⁵¹.

Montant : 550 millions de dollars

Année : 2000

Investissement d'Emploi et Développement social Canada dans le projet Enterprising Non-Profits

Emploi et Développement social Canada a versé 1,5 million de dollars à la fondation Trico pour soutenir l'expansion d'Enterprising Non-Profits Canada au moyen de fonds de contrepartie consacrés à l'assistance technique et à l'éducation⁵².

Montant : 1,5 million de dollars

Année : 2014

PROVINCIAL COLOMBIE-BRITANNIQUE

Coast Opportunity Funds

Coast Opportunity Funds, financé par les gouvernements fédéral et provincial, ainsi que par des groupes de bienfaisance, soutiennent des activités à long terme visant à maintenir ou à améliorer la forêt pluviale Great Bear ou à soutenir les entreprises durables et les occasions d'emplois communautaires⁵³.

Montant : 30 millions de dollars (fédéral); 30 millions de dollars (provincial)

Année : 2007

VILLE D'EDMONTON

Social Enterprise Fund

La Ville d'Edmonton a contribué à l'établissement du Social Enterprise Fund en collaboration avec l'Edmonton Community Foundation, qui verse des subventions et des prêts à des entreprises sociales d'Edmonton⁵⁴.

Montant : 3 millions de dollars

Année : 2007

ONTARIO

Programme pilote d'innovation sociale des Centres d'excellence de l'Ontario

Les centres d'excellence de l'Ontario ont élargi leurs services d'affaires aux organismes sans but lucratif, aux entreprises de bienfaisance et aux coopératives par l'entremise d'un programme pilote ciblant le secteur de l'innovation sociale. Les projets financés doivent s'associer à un partenaire à l'investissement⁵⁵.

Montant : 1 million de dollars

Année : 2011

Fonds pour les projets pilotes d'entrepreneuriat social

Le Fonds pour les projets pilotes d'entrepreneuriat social mettra à l'essai de nouveaux projets de financement social et débloquera des capitaux supplémentaires⁵⁶.

Montant : 4 millions de dollars

Année : 2013

Fonds ontarien d'accès au microcrédit Catapult

Le ministère du Développement économique, du Commerce et de l'Emploi de l'Ontario, en partenariat avec le Centre for Social Innovation, le Groupe de la Banque TD, Microsoft Canada, la Caisse Alterna, Social Capital Partners et KPMG, a lancé le Fonds ontarien d'accès au microcrédit Catapult de 600 000 \$. Le fonds offre des prêts de 5 000 \$ à 25 000 \$ et des services de soutien aux entreprises sociales⁵⁷.

Montant : 600 000 \$

Année : 2013

VILLE DE TORONTO

Centre for Social Innovation Loan Guarantee

La Ville de Toronto a octroyé une garantie de prêt pour la première hypothèque du Centre for Social Innovation (CSI) en reconnaissance de ses contributions au développement économique et à la culture. Grâce à cette garantie, le CSI a pu obtenir un meilleur taux de crédit à la Caisse Alterna^{58 59}.

Montant : 5,8 millions de dollars

Année : 2011

QUÉBEC

Fiducie du Chantier de l'économie sociale

La Fiducie du Chantier de l'économie sociale, créée en 2007 par le Chantier de l'économie sociale, est le premier fonds de capital patient au Québec. Elle est le résultat d'une collaboration fructueuse entre l'économie sociale, le gouvernement et le mouvement ouvrier et répond au besoin insatisfait de capitaux à long terme dans l'économie sociale. Au départ, le fonds a été capitalisé par Développement économique Canada au moyen d'une subvention de 22,8 millions de dollars. Parmi les bénéficiaires de la fiducie figurent le Fonds de solidarité (12 millions de dollars), Fondation (8 millions de dollars) et le gouvernement du Québec (Investissement Québec) (10 millions de dollars). Jusqu'à maintenant (2013), la fiducie a investi 30 millions de dollars dans plus de 100 entreprises, ce qui a permis de créer près de 1 700 emplois.

Montant : 53 millions de dollars

Année : 2007

FIRA Fonds d'investissement pour la relève agricole

En 2010, le Fonds de solidarité FTQ, le gouvernement du Québec et Capital Desjardins se sont associés pour créer le Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA), un fonds privé de 75 millions de dollars visant à soutenir la pérennité de l'agriculture et

à encourager la nouvelle génération d'agriculteurs au Québec. Le programme offre du capital patient sous forme de prêts subordonnés ou d'ententes de location de terres agricoles, donnant ainsi aux jeunes agriculteurs le temps d'établir leurs entreprises agricoles au cours des premières années.

Montant : 75 millions de dollars

Année : 2010

NOUVELLE-ÉCOSSE

Mesure visant les gens d'affaires noirs

Établie dans le cadre d'une collaboration entre le gouvernement du Canada et la province de la Nouvelle-Écosse, la Mesure visant les gens d'affaires noirs octroie des prêts à des entreprises appartenant à des gens d'affaires noirs en Nouvelle-Écosse. Dès 2009, la

Mesure visant les gens d'affaires noirs avait aidé à créer 570 emplois à temps plein et à temps partiel⁶⁰.

Montant : Inconnu

Année : 1996

Corporations au bénéfice du développement communautaire - Prêt pour les entreprises sociales

Les Corporations au bénéfice du développement communautaire de la Nouvelle Écosse offrent un prêt pour les entreprises sociales pouvant atteindre 150 000 \$ aux entreprises sociales sans but lucratif en démarrage⁶¹.

Montant : Inconnu

Année : Inconnu

L'APPROVISIONNEMENT

L'approvisionnement socialement et environnementalement responsable du gouvernement est une autre façon importante pour le gouvernement de verser des capitaux. Des critères sociaux et environnementaux (comme l'approvisionnement préférentiel auprès d'entreprises ou de sociétés sociales qui réduisent les déchets au minimum) s'appliquent aux approvisionnements gouvernementaux de produits et de services. Ce type d'interventions peut contribuer à créer une réserve de demande pour des produits et services bénéfiques pour l'environnement et le contexte social, à établir des caractéristiques communes qui font en sorte qu'il est plus facile pour les entreprises sociales de répondre aux exigences gouvernementales et à faciliter l'accès aux entreprises sociales⁶². Même si les initiatives d'approvisionnement sont importantes pour stimuler la demande de produits et de services socialement et environnementalement bénéfiques, elles ne sont pas considérées comme des investissements à retombées sociales.

Il existe plusieurs initiatives d'approvisionnement prometteuses à l'échelle du pays aux échelons fédéral, provincial et municipal, mais elles demeurent fragmentées. Encore une fois, compte tenu de la difficulté d'accéder aux données et de la définition d'approvisionnement que nous avons utilisée précédemment, notre recherche ne nous a pas permis de trouver des données exactes sur les programmes d'approvisionnement du gouvernement pour 2012 en particulier. Toutefois, nous présentons d'autres exemples éloquentes de ce qui est survenu avant 2012 et faisons remarquer que les données que nous présentons ici ne peuvent pas être considérées comme complètes ou représentatives.



GRUPE DE TRAVAIL CANADIEN SUR LE FINANCEMENT SOCIAL

Recommandation no 2

Le gouvernement fédéral devrait créer des partenariats avec des investisseurs privés, institutionnels et philanthropiques pour établir le fonds canadien d'investissement.

Recommandation no 3

Canaliser les capitaux privés pour cibler les interventions sociales et environnementales efficaces. Les investisseurs, les intermédiaires, les entreprises sociales et les décideurs doivent unir leurs efforts pour établir de nouvelles obligations ou des instruments semblables.

UN CHOIX DE POLITIQUES D'APPROVISIONNEMENT

ENTENTES SUR LES AVANTAGES POUR LES COMMUNAUTÉS DU COMITÉ D'ORGANISATION DES JEUX OLYMPIQUES ET PARALYMPIQUES D'HIVER DE 2010 À VANCOUVER

Le Comité d'organisation des Jeux olympiques et paralympiques d'hiver de 2010 à Vancouver a demandé des Ententes sur les avantages pour les communautés avec des fournisseurs en précisant leur engagement prévu à l'égard de la durabilité sociale, économique et environnementale, y compris 42,5 millions de dollars en occasions d'approvisionnement pour les résidents et les entreprises du noyau central de Vancouver.⁶⁴

Année : 2010

ETHICAL PURCHASING POLICY

La Ville de Vancouver a établi une politique d'approvisionnement éthique, la Ethical Purchasing Policy, selon laquelle le personnel de la ville doit prioriser les fournisseurs qui s'engagent fermement à l'égard de la responsabilité sociale et environnementale lorsqu'il prend ses décisions en matière d'approvisionnement.⁶⁵

Année : 2005

STRATÉGIE FÉDÉRALE D'APPROVISIONNEMENT AUPRÈS DES ENTREPRISES AUTOCHTONES (SAEA), AFFAIRES AUTOCHTONES ET DÉVELOPPEMENT DU NORD CANADA

La Stratégie fédérale d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, Affaires autochtones et Développement du Nord Canada, vise à permettre aux entreprises autochtones de passer plus facilement des contrats avec l'administration fédérale et d'accéder au processus d'approvisionnement. Le gouvernement encourage les firmes autochtones à établir des partenariats pour répondre aux exigences en matière de contrat et les entrepreneurs principaux à avoir recours en sous-traitance à des entreprises autochtones dans la mesure du possible.⁶³

Année : 1996-2009



ALBERTA ENVIRONMENT'S RESPONSIBLE PROCUREMENT POLICY

L'Alberta Environment's Responsible Procurement Policy favorise les produits et services écologiques lorsqu'elle produit les publications internes et externes de la province et procède à des achats substantiels de matériel électronique et d'équipements d'infrastructure.⁶⁶

Année : 2005

SUSTAINABLE PURCHASING POLICY

La Ville d'Edmonton a établi une politique d'approvisionnement durable, la Sustainable Purchasing Policy, selon laquelle le personnel doit tenir compte des avantages environnementaux et sociaux clés que présentent les produits et les services lorsqu'il prend ses décisions en matière d'approvisionnement.⁶⁷

Année : 2009



POLITIQUE DITE NUNAVUMMI NANGMINIQAQTUNIK IKAJUUTI

La politique Nunavummi Nangminiqagtunik Ikajuuti établit que les contrats doivent être octroyés aux entreprises du Nunavut, que les grands soumissionnaires doivent prévoir un plan de formation pour les travailleurs inuits et que les demandes de proposition doivent tenir compte des travailleurs inuits et des entreprises inuites lorsqu'ils prennent des décisions d'approvisionnement⁷³. Entre 2000 et 2007, la valeur des contrats attribués aux firmes inuites est passée de 20 154 000 \$ à 59 395 000 \$⁷⁴.

Année : 2000

SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROCUREMENT GUIDELINES

D'après les Sustainable Development Procurement Guidelines du Manitoba, les fonctionnaires doivent garder à l'esprit dans toutes leurs décisions en matière d'approvisionnement le développement économique durable, la préservation des ressources et les économies d'énergie, la prévention de la pollution, la réduction et le réacheminement des déchets et l'évaluation de la valeur, du rendement et des besoins.⁶⁸

Année : 2000

INITIATIVE D'APPROVISIONNEMENT AUPRÈS D'UNE ENTREPRISE AUTOCHTONE

D'après l'Initiative d'approvisionnement auprès d'une entreprise autochtone, tous les ministères provinciaux doivent accroître la participation des entreprises autochtones à l'offre de produits et de services au gouvernement du Manitoba en recensant les entreprises autochtones, en tenant compte de la nature de leurs activités, en prévoyant des programmes en ce sens et en déterminant la portée de ces programmes.⁶⁹

Année : 2009

WINNIPEG SOCIAL PURCHASING PORTAL

La province du Manitoba a adopté le Winnipeg Social Purchasing Portal, qui engage les acheteurs à se procurer des produits et des services auprès de fournisseurs enregistrés dans le portail. Ces fournisseurs souscrivent aux principes du développement économique communautaire et fournissent des produits et services locaux et éthiques en offrant un emploi préférentiel aux personnes qui rencontrent des obstacles.⁷⁰

Année : Inconnue

ENGAGEMENT EN MATIÈRE D'APPROVISIONNEMENT POUR LES JEUX PANAMÉRICAINS ET PARAPANAMÉRICAINS DE 2015 DE LA STRATÉGIE DE L'ONTARIO POUR L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL

La Stratégie de l'Ontario pour l'entrepreneuriat social de 2013 s'est engagée à intégrer les entreprises sociales dans les processus d'approvisionnement pour les Jeux panaméricains et parapanaméricains de 2015.⁷¹

Année : 2013

TORONTO SOCIAL PROCUREMENT FRAMEWORK

La Ville de Toronto a établi un cadre d'approvisionnement social, le Toronto Social Procurement Framework, pour guider l'élaboration d'une politique d'approvisionnement social d'ici 2015.⁷²

Année : 2012

2.7 LES ACTEURS CONNEXES DE L'OFFRE

En plus des segments de l'offre décrits précédemment, plusieurs institutions harmonisent leurs activités pour qu'elles s'apparentent à l'investissement à retombées sociales, mais elles ne correspondent pas tout à fait à notre définition à cause de leur vaste gamme d'activités. À mesure que ces institutions évoluent et que croît la robustesse des données, il pourrait s'avérer possible de segmenter leurs activités d'investissement à retombées sociales et de les inclure. Ces institutions comprennent les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) et les Fonds d'investissement dans le développement économique des collectivités (FIDEC).

SOCIÉTÉS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS

Les Sociétés d'aide au développement des collectivités sont des programmes financés par le gouvernement qui offrent aux entrepreneurs locaux des services de financement de la dette et de développement d'entreprise. Les programmes visent à stimuler les économies locales et leurs répercussions sociales sont mesurées en fonction de la création d'emplois et des capitaux qui circulent dans des régions données. Le financement gouvernemental est distribué aux provinces, le programme est administré à l'échelon local et la coordination est assurée par des associations provinciales et régionales. Au Québec, le Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités et le Centre d'aides aux entreprises

gèrent les 57 FIDEC de la province et les 10 sociétés au bénéfice du développement communautaire. En 2012, le programme national d'Aide au développement des collectivités a géré des actifs de 911,21 millions de dollars et a distribué 177 millions de dollars, le maximum des prêts étant de 150 000 \$.^{77 78}

LE FONDS D'INVESTISSEMENT DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES COLLECTIVITÉS

Le programme FIDEC connaît du succès surtout en Nouvelle-Écosse, mais il est également présent au Québec, au Manitoba et à l'Île du Prince Édouard. Il s'agit d'un modèle de financement novateur qui encourage les résidents locaux à investir dans leur collectivité. En 1999, le Ministry of Economic Development, la Nova Scotia Securities Commission et le Ministry of Finance de la Nouvelle-Écosse ont élaboré un programme permettant aux investisseurs locaux de recevoir des crédits d'impôt de 35 p. 100 et offrant d'autres avantages potentiels grâce à des déductions fiscales de REER lorsqu'ils investissent dans un FIDEC. Les FIDEC peuvent être gérés par une entreprise qui lève des capitaux ou par un intermédiaire qui investit dans des capitaux mis en commun sans droit de regard qui sont placés dans des entreprises locales et rapportent des rendements aux investisseurs.

En 2012, les programmes FIDEC de la Nouvelle Écosse avaient versé 58 millions de dollars en capital de

ÉTUDE DE CAS

YELLOWKNIFE COMMUNITY FUTURES ECONOMIC DEVELOPMENT OFFICE

Le Yellowknife's Community Futures Economic Development Office offre aux entrepreneurs locaux des prêts de démarrage. Le programme aide des particuliers

qui ont l'intention de lancer une entreprise, mais qui n'ont pas les antécédents ou le capital approprié pour obtenir un prêt conventionnel. Les prêts varient entre 5 000 \$ et 125 000 \$ et sont de 80 000 \$. Au cours des 14 dernières années, le programme n'a radié que trois prêts. Le bureau maintient un taux de délinquance de 0 p. 100 et 48 p. 100 de tous les entrepreneurs exploitent leur entreprise pendant plus de cinq ans⁷⁹.

risque à 61 FIDEC⁸⁰. En 1999, les FIDEC de l'ensemble de la province ont recueilli 1,1 million de dollars auprès de 261 investisseurs en comparaison de 7,5 millions de dollars auprès de 914 investisseurs en 2012⁸¹. La totalité des fonds a augmenté de 44 p. 100 annuellement grâce au montant total investi par les résidents et à l'augmentation du nombre des entreprises prêtes à recevoir un investissement⁸². Dès 2012, une bonne partie du capital du FIDEC a été investi dans des entreprises agricoles et d'énergie éolienne. Même si le programme des FIDEC connaît un très grand succès en Nouvelle Écosse, il n'a pas encore fait ses preuves dans d'autres provinces. Douglas Pawson, membre de la Fondation Rockefeller représentant Impact Investing Policy Collaborative, croit qu'une culture de développement économique communautaire et d'autonomie contribue au succès des FIDEC. Malgré son succès à l'échelle locale, le programme FIDEC a actuellement une extensibilité limitée à cause des restrictions imposées au montant des investissements individuels.

LES PRODUITS FINANCIERS

APERÇU

Les produits d'investissement à retombées sociales, qui offrent un éventail de profils de risque et de rendement, sont disponibles dans une vaste gamme de catégories d'actifs. Cependant, la majorité de ces produits ne sont proposés qu'à une petite catégorie d'investisseurs institutionnels et privés.

- En comparaison, les produits destinés aux investisseurs de détail sont limités. Divers facteurs peuvent expliquer le manque de produits de détail, notamment l'information incomplète sur la demande et les préférences des consommateurs et la fragmentation des sources de produits, entre autres.
- Dans le cas des investissements à retombées sociales, il arrive souvent que l'on trouve des termes de placement dont la structure est différente de celle des investissements traditionnels, l'objectif étant d'obtenir des retombées sociales et environnementales.

La présente section passe en revue les produits financiers disponibles parmi les six catégories d'actifs et en donne des exemples.

3.1 L'ANALYSE DE PRODUIT

EXEMPLES DE PRODUITS D'INVESTISSEMENT À RETOMBÉES SOCIALES

- Vancity Resilient Capital Program
- Placement garanti PrioriTerre de Desjardins
- Toronto Community Housing Bond
- Fonds d'investissement dans le développement économique des collectivités
- Emerald Technology Ventures
- Renewal Funds
- Jubilee Investment Certificate
- Saint John Community Loan Fund
- Capital for Aboriginal Prosperity and Entrepreneurship Fund

Les produits d'investissement à retombées sociales sont offerts au Canada dans un spectre de six catégories d'actifs différents : trésorerie et équivalents de trésorerie, dette personnelle, dette publique, actions cotées en bourse, actions privées et capital de risque. Puisque le secteur représente encore un petit créneau dans les marchés financiers traditionnels, les produits existants ne correspondent pas toujours tout à fait aux définitions conventionnelles des catégories d'actifs.

TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE

Les produits de trésorerie et d'équivalent de trésorerie se caractérisent par un horizon de court à moyen terme et à des taux d'intérêt fixes peu élevés. Notre recherche a permis de constater qu'il n'y a pas actuellement de produits de trésorerie ou d'équivalents de trésorerie qui offrent aux investisseurs du Canada des mandats définis en matière de retombées sociales.

Dépôts à terme

Les dépôts à terme sont des dépôts détenus par une institution financière pour une période fixe allant d'un mois à quelques années. Lorsqu'un dépôt à terme est acheté, le prêteur (le client) comprend que les fonds ne peuvent être retirés qu'à l'échéance du terme ou qu'après avoir donné un nombre prédéterminé de jours de préavis. En nous basant sur la définition qui précède, nous avons classé les certificats de placement garanti (CPG) dans cette taxonomie. Au Canada, cinq produits, tous offerts par des caisses de crédit, se situent dans cette classification. Les placements minimaux vont de 100 \$ à 1 000 \$ et les termes varient d'un à cinq ans. Actuellement, les dépôts à terme et les CPG ont des profils de rendement qui varient entre 0,05 p. 100 et 5 p. 100 (pour les produits à long terme)⁸³.

Exemple : The Vancity Resilient Capital Program est un exemple d'un produit de dépôt qui constitue pour les déposants une façon de financer des entreprises sociales à retombées sociales élevées avec un minimum de risque sur une période de cinq, de six ou de sept ans. Le Resilient Capital Program fournit en retour un capital patient aux entreprises sociales admissibles pour aider à bâtir des collectivités résilientes. En juillet 2013, le programme avait permis de constituer un capital de 13,5 millions de dollars auprès des investisseurs⁸⁴.

Exemple : La Coopérative Desjardins offre un Placement garanti PrioriTerre de trois ou de cinq ans qui est lié à la croissance d'entreprises engagées à protéger l'environnement. L'investissement doit être d'au moins 500 \$ et un taux annuel composé garanti maximal de 2,91 p. 100 par année s'applique à un engagement de trois ans et de 4,56 p. 100

par année à un engagement de cinq ans. Le Placement garanti PrioriTerre est offert au Québec et en Ontario⁸⁵.

DETTE PERSONNELLE

Les produits de dette personnelle offrent aux investisseurs privés, de détail et institutionnels des possibilités de placement à faible risque et à faible rendement. Au Canada, les produits de dette personnelle s'échelonnent sur des périodes d'un à sept ans. Des produits exceptionnels offrent des périodes plus longues pouvant atteindre 20 ans. Ces produits offrent des taux d'intérêt variables et fixes allant de 1 p. 100 à 7 p. 100. La plupart des 20 produits de dette personnelle sont, ou étaient, offerts à titre de placement à revenu fixe dans des organismes financiers communautaires ou des fonds d'emprunt communautaires. Par conséquent, ces produits visent en premier lieu l'entreprise sans but lucratif et sociale. Dans le marché des produits, les obligations communautaires⁸⁶ commencent à être viables pour les projets qui ne sont pas rattachés à un lieu en particulier, par exemple le Solarshare Community Bond.

Exemple : The Saint John Community Loan Fund, situé au Nouveau-Brunswick, offre aux investisseurs de détail, institutionnels et personnels la possibilité d'investir dans leur collectivité. Puisque l'investissement minimal est de 250 \$ et l'investissement maximal est de 15 000 \$, le fonds donne aux investisseurs l'option de choisir leur horizon temporel et leur rendement avec un minimum de deux ans et un maximum de 3 p. 100 respectivement⁸⁷. Les investisseurs ont le choix de diriger leur placement vers des activités précises à retombées sociales, notamment dans des activités de logement, d'emploi ou de démarrage d'entreprise. Les fonds investis dans le Saint John Community Loan Fund sont regroupés et investis dans trois secteurs de retombées sociales d'intérêt : le développement d'entreprise sociale et sans but lucratif, l'emploi et le logement abordable. Depuis son établissement en 2007, le fonds de prêt a aidé à améliorer la résilience économique de familles locales et a contribué plus de 3 millions de dollars dans de nouveaux revenus distribués à Saint John.⁸⁸

DETTE PUBLIQUE

Les produits de dette publique offerts par des entités privées ou publiques (du palier municipal, provincial ou fédéral) sont des titres à revenu fixe cotés en bourse qui rendent disponibles dans

le marché public des occasions de placement à faible risque et à faible rendement. Les produits de dette publique sont définis comme des instruments financiers pleinement négociables en bourse ou hors bourse avec peu ou pas de restrictions. Notre recherche du marché ne nous a permis de trouver qu'un produit de dette publique. Le manque de produits de dette publique ouverts aux placements est en grande partie attribuable au manque de liquidité nécessaire pour soutenir l'activité au sein des marchés financiers du Canada.

Exemple : En 2007 et en 2010, le **Toronto Community Housing (TCH)** a offert une émission d'obligations de 450 millions de dollars en deux volets sur une période de 40 ans avec un taux de rendement moyen de 5 p. 100. Les obligations ont reçu une cote de crédit pour les dettes de premier rang non garanties AA par Standard and Poors et ont été garanties par Valeurs mobilières TD, Scotia Capitaux, RBC Marché des capitaux et Financière Banque Nationale. Les obligations ont servi à financer la revitalisation du quartier Regent Park de Toronto, un ensemble résidentiel abordable. Le projet de revitalisation visait à remplacer 2 083 unités de logement abordables et à construire 700 nouvelles unités.⁸⁹

ACTIONS PRIVÉES

Les produits d'actions privées se caractérisent par des risques élevés et des rendements élevés. Ils sont offerts dans le cadre d'engagements à moyen et à long terme. Au Canada, les produits d'actions privées sont offerts sous forme de fonds d'actions privées ou de fonds destinés à des investisseurs institutionnels et privés. La plupart des produits d'actions privées offrent des rendements au taux du marché et se concentrent dans les secteurs de l'énergie ou des marchés émergents. Les produits d'actions privées au Canada sont offerts sur une période de 7 à 14 ans et des fonds Evergreen sont offerts aux investisseurs. Même si peu de produits d'actions privées sont offerts aux investisseurs au Canada, plus de 204,2 millions de dollars ont été recueillis par l'entremise de produits d'investissement à retombées sociales d'actions privées⁹⁰.

FIDEC : Présents principalement en Nouvelle-Écosse, les fonds d'investissement pour le développement économique des collectivités (FIDEC) sont des produits d'actions privées qui ne sont disponibles qu'aux investisseurs de détail de la province. Compte tenu de leur manque de répercussions sociales intentionnelles,

les FIDEC ne sont pas considérés comme des produits d'investissement à retombées sociales aux fins du présent rapport. Néanmoins, ils ont été utilisés dans de nombreux cas pour rapporter des bénéfices sociaux et environnementaux considérables en plus des objectifs économiques à l'échelle locale. Jusqu'à présent, 61 FIDEC ont été créés, dont au moins 120 ont permis de constituer un capital de plus de 58 millions de dollars⁹¹. Pour plus de renseignements sur les FIDEC, veuillez consulter la section 2.7.2.

Exemple : Le Capital for Aboriginal Prosperity and Entrepreneurship Fund est un fonds d'actions privées de 50 millions de dollars qui donne aux investisseurs institutionnels et privés la possibilité de recevoir des rendements au taux du marché sur des périodes de cinq à sept ans. Le fonds met l'accent sur les taux moyens du marché avec forte participation des Autochtones. Il entretient un lien étroit avec les collectivités autochtones de tout le Canada. Le fonds compte actuellement six sociétés de portefeuille qui œuvrent dans des secteurs allant de l'agriculture durable à l'industrie manufacturière éthique.

ACTIONS COTÉES EN BOURSE

Les produits d'actions cotées en bourse sont effectivement cotés en bourse. Aucun produit d'actions cotées en bourse n'est un investissement à retombées sociales au Canada. Les seuls produits d'actions cotées en bourse disponibles dans le marché de l'investissement sont les fonds mutuels d'investissement socialement responsable (ISR). À l'heure actuelle, 61 fonds mutuels ISR sont offerts aux investisseurs de détail et institutionnels au Canada par l'entremise d'institutions financières, de firmes de gestion des actifs et des caisses de crédit⁹². Toutefois, bien que plusieurs fonds comportent des considérations sociales, très peu d'entre eux ont mentionné qu'ils avaient un mandat social allant au delà d'une analyse de la « réduction des risques ».

CAPITAL DE RISQUE

Les produits de capital de risque offrent aux investisseurs accrédités et institutionnels la possibilité d'investir dans des sociétés qui débutent et qui ont des objectifs sociaux ou environnementaux. Au Canada, la majorité des produits de capital de risque se concentrent dans un nombre limité de secteurs, c'est à dire les technologies propres, l'énergie renouvelable et l'environnement. Quelques fonds de capital de risque englobent d'autres secteurs⁹³. La durée

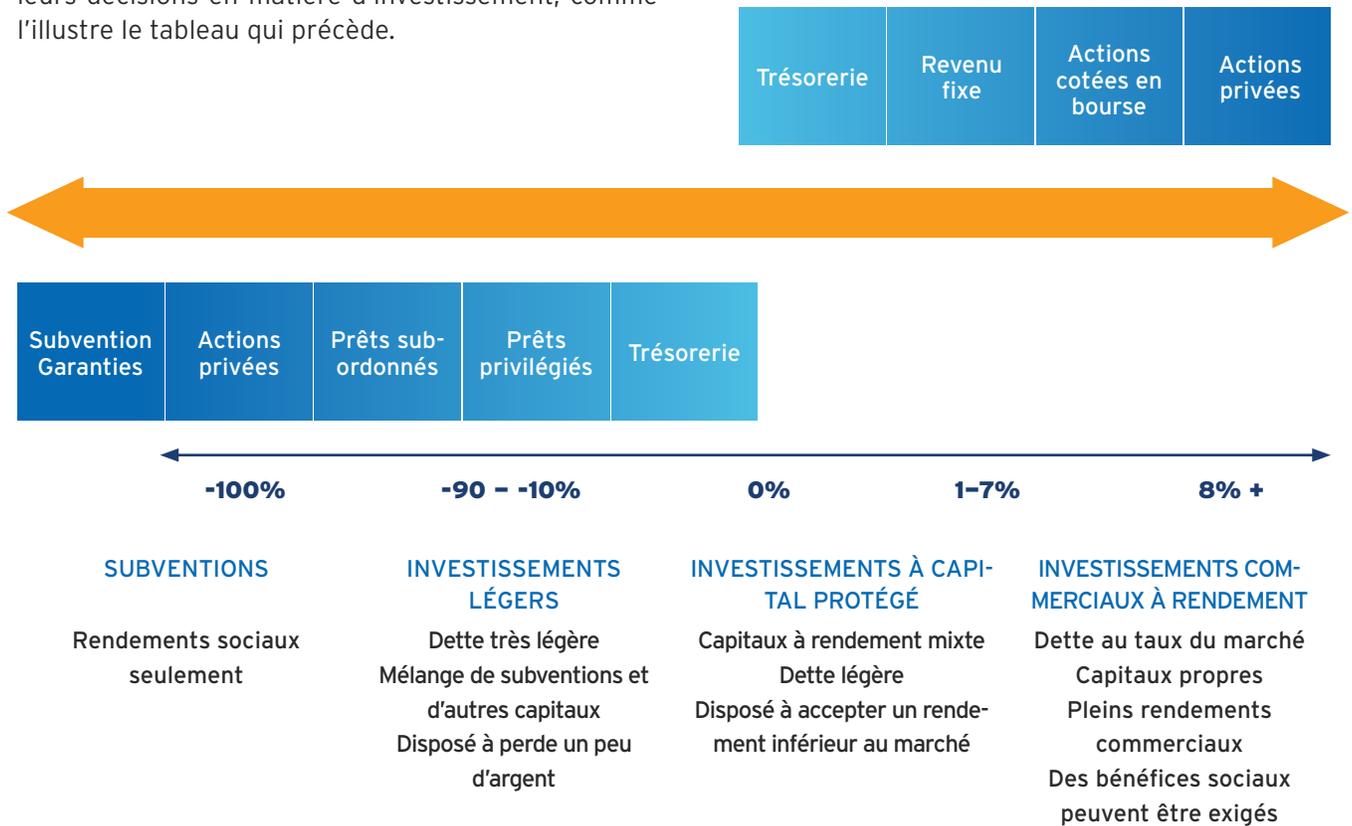
moyenne des investissements dans des fonds de capital de risque est de 10 ans et des produits sont accessibles aux investisseurs dans chacun des territoires et chacune des provinces. À la fin de 2012, on chiffrait à au moins 858 millions de dollars la valeur constituée au moyen des produits de capital de risque⁹⁴.

Exemple : Emerald Technology Ventures gère un fonds de capital de risque de 450 millions de dollars qui met l'accent sur les technologies propres, particulièrement dans les secteurs de l'eau, de l'énergie et des matériaux⁹⁵. Établi en Suisse et au Canada, le fonds offre des termes de 10 ans, avec un investissement minimal de 1 million d'euros. Le fonds investit dans des entreprises qui commencent à prendre de l'expansion et la taille des marchés varie entre 2 millions d'euros et 8 millions d'euros. Emerald Technology Ventures a investi jusqu'à présent dans 22 sociétés.

Exemple: The Renewal2 Investment Fund investit un capital de risque social dans des sociétés nord-américaines qui en sont aux premiers stades de leur croissance. Le fonds met l'accent sur les produits de construction verts, les produits de consommation verts et des sociétés d'alimentation biologique et naturelle. Le capital engagé de Renewal2 s'élève à 35 millions de dollars⁹⁶. « Nous considérons que notre incidence est double », déclare Paul Richardson, PDG de Renewal Funds. « Nous investissons des capitaux dans des sociétés qui font les bons choix et nous faisons vivre à nos investisseurs l'expérience valorisante d'investir dans une mission et de retirer en même temps des rendements financiers. » [traduction] Renewal Funds ajoute une valeur aux entrepreneurs qu'il finance en leur donnant accès à des capitaux, à des réseaux et à de l'expertise. En retour, ils leur permettent de retirer des rendements supérieurs au marché tout en provoquant un changement souhaitable. Renewal2 a été un pionnier du fonds GIIRS et continue d'appuyer les démarches visant à mesurer de façon cohérente les retombées sociales.

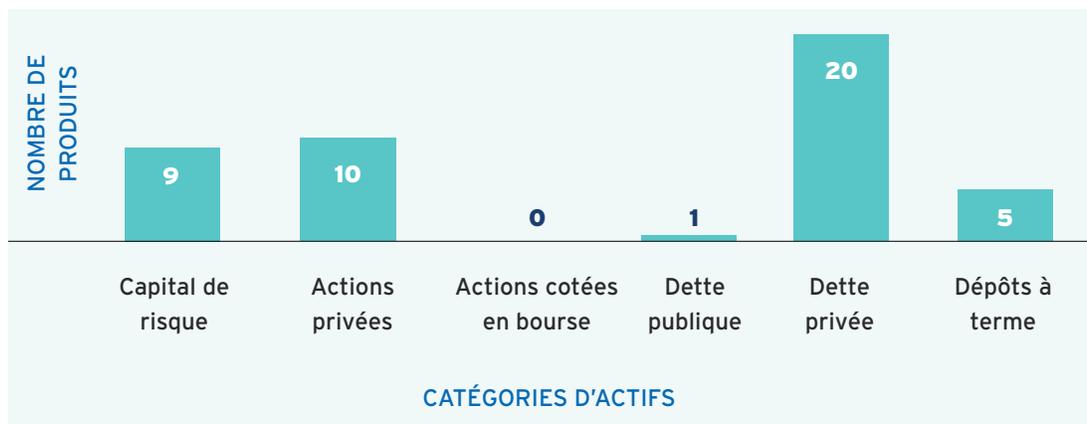
3.2 LES TENDANCES EN MATIÈRE DE PRODUITS

Les investisseurs sociaux ont une gamme de motivations et de profils risques-rendement qui influencent leurs décisions en matière d'investissement, comme l'illustre le tableau qui précède.



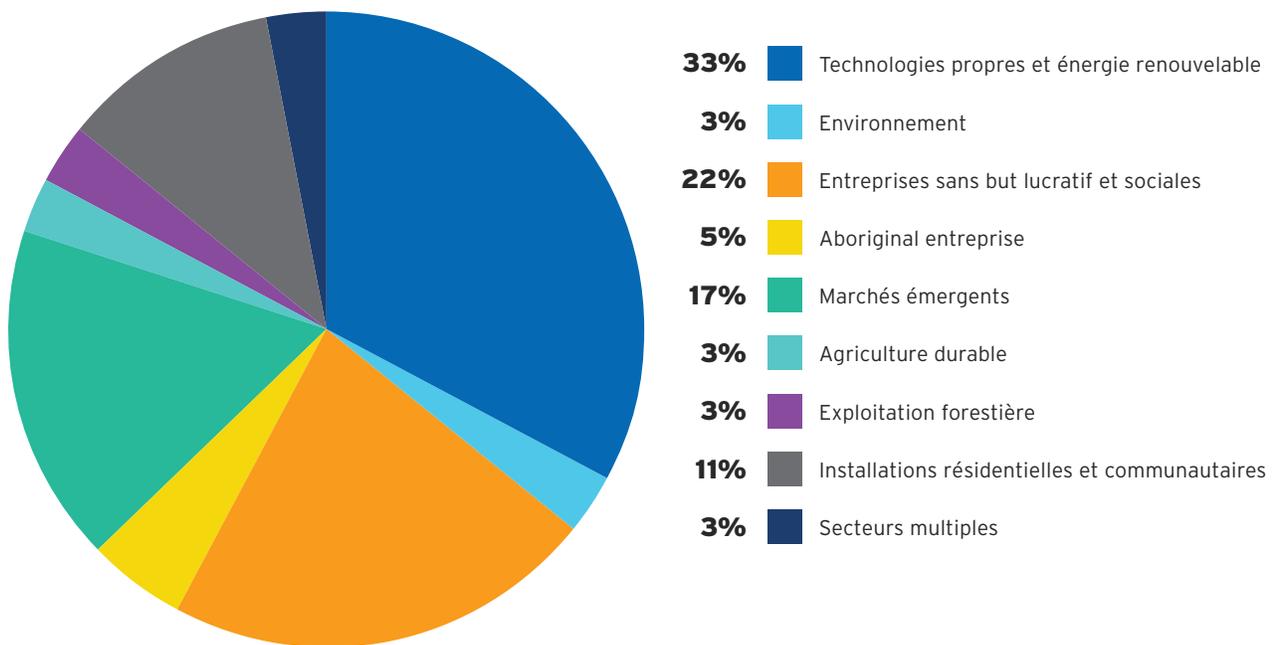
Source: F.8. Heron Foundation and Jessica Shortall (2009): « Introduction to Understanding and Accessing Social Investment »

⊕ Produits d'investissement à retombées sociales au Canada



⊕ Partie estimée des investissements à retombées sociales par secteur cible primaire

(d'après le but indiqué des produits d'investissement à retombées sociales - Volumes de capital atteints en 2012)



Les produits de dette personnelle sont les plus nombreux, mais les moins connus

On compte au Canada environ 45 produits d'investissement à retombées sociales. Les produits de dette personnelle sont les plus courants, représentant 44 p. 100 des produits offerts. Bien que ces produits soient les plus nombreux, la prévalence de produits axés sur la région fait en sorte qu'ils sont moins connus à l'échelle nationale⁹⁷.

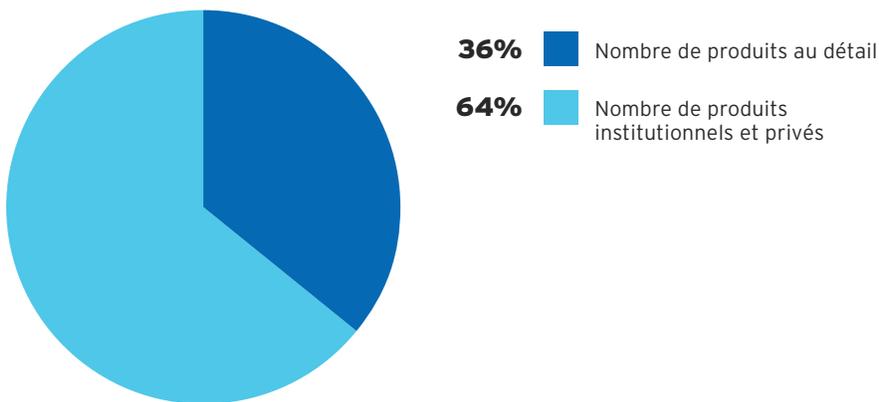
La quantité n'équivaut pas au volume

La quantité de produits offerts dans chaque catégorie d'actifs ne représente pas le volume de capital constitué. La dette privée représente le plus grand nombre de produits, mais cette catégorie d'actifs ne génère pas un grand volume de capital, car la plupart des produits sont offerts sous forme de fonds de prêts communautaires ayant une capacité de commercialisation et de distribution limitée. Par contre, les produits de capital de risque permettent de constituer les volumes les plus élevés de capital à cause de la nature des initiatives et des fonds dans lesquels ils sont investis. La quantité minimale de capital constitué par les produits de dette personnelle est attribuable à divers facteurs qui ont une incidence sur la disponibilité des produits au détail.

Diversité, mais manque de profondeur

Même si le marché canadien d'investissement à retombées sociales offre aux investisseurs des produits dans toutes les catégories d'actifs, leur diversité et leur profondeur présentent des lacunes importantes. En effet, il y a très peu de types de produits différents dans chaque catégorie d'actifs. En outre, des catégories se limitent à des secteurs précis. À titre d'exemple, l'énergie englobe une majorité des produits de capital de risque à l'étude, tandis que les produits de dette personnelle mettent surtout l'accent sur les logements abordables et sur les installations communautaires, ainsi que sur les entreprises sociales et sans but lucratif⁹⁸.

📌 Produits d'investissement à retombées sociales



Disponibilité limitée des produits au détail

Il ressort clairement de l'analyse que dans l'ensemble, les produits d'investissement à retombées sociales actuels sont fortement subjectifs et favorisent les investisseurs accrédités et institutionnels, même si peu de ces produits sont offerts à une échelle suffisamment importante pour intéresser les grands investisseurs institutionnels comme les fonds de pension. Par contre, les produits destinés aux investisseurs de détail sont limités. Divers facteurs peuvent expliquer le manque de produits de détail, y compris l'information incomplète sur la demande et les préférences des consommateurs, la fragmentation des sources de produits, les restrictions réglementaires entourant les produits de détail, les plateformes de distribution limitées et le manque de savoir et d'éducation des planificateurs et des conseillers financiers.

Divers facteurs peuvent expliquer le manque de produits de détail, notamment l'information incomplète sur la demande et les préférences des consommateurs, la fragmentation des sources de produits, les restrictions réglementaires entourant les produits de détail, les plateformes de distribution limitées et le manque de connaissances et de préparation des planificateurs et conseillers financiers.

Les planificateurs et les conseillers financiers influencent grandement les décisions d'investissement que prennent les investisseurs de détail. Néanmoins, comme nous l'expliquons à la section 4.0, les planificateurs et les conseillers financiers du Canada ne connaissent pas suffisamment le marché de l'investissement à retombées sociales. L'éducation des planificateurs et des conseillers financiers pourrait éventuellement aider à débloquer de nouveaux capitaux d'investissement de détail et stimuler la demande de produits d'investissement à retombées sociales.

DÉBLOQUER LE MARCHÉ : LES INTERMÉDIAIRES ET LES FACILITATEURS

APERÇU

Les intermédiaires et les facilitateurs favorisent la canalisation du capital entre l'offre et la demande dans le marché financier. Voici certains des résultats illustrant cette démarche de la part des intermédiaires et des facilitateurs au Canada :

- ils renforcent la capacité de la demande dans le marché pour attirer et utiliser le capital et obtenir les rendements sociaux et financiers prévus;
- ils font correspondre le capital de l'offre dans le marché aux entreprises prêtes à recevoir des investissements;
- sur le marché de l'offre et de la demande, ils servent de négociateurs intermédiaires pour favoriser un mouvement de capitaux efficient grâce à l'élaboration de produits et la création de marchés;
- ils rendent le marché favorable dans son ensemble grâce à la recherche, la promotion et l'éducation.

La présente section donne un aperçu des activités et fait état des principales difficultés et possibilités propres à l'investissement à retombées sociales au Canada.

🔄 **Marché intermédiaire**

FONCTIONS POUR RENDRE LE MARCHÉ FAVORABLE					
Recherche et données sur le marché	Création et expansion du marché	Soutien aux changements de culture	Renforcement du savoir-faire	Rassemblement	Mesure et évaluation
Produire des données sur le marché pour aider les acteurs de l'offre et de la demande à prendre des décisions éclairées en matière d'investissement	Sensibiliser, éduquer et créer des infrastructures	Aider les acteurs de l'offre et de la demande à s'entendre et à comprendre les nouvelles façons d'aborder les enjeux financiers et sociaux	Soutenir la création d'un nouveau savoir-faire sectoriel, bâtir les connaissances et l'expertise pour le secteur	Rassembler les parties prenantes clés pour mettre en commun l'apprentissage, faciliter les relations et favoriser la collaboration	Aider les acteurs de l'offre et de la demande à mesurer les retombées sociales d'une initiative ou d'un investissement

FONCTIONS RELATIVES À LA DEMANDE		FONCTIONS EN TANT QU'INTERMÉDIAIRE FINANCIER	FONCTIONS RELATIVES À L'OFFRE	
Renforcement et préparation à l'investissement	Intermédiation financière et structuration du produit	Mise en correspondance des capitaux	Mise en commun et mobilisation du capital	Éducation des investisseurs
Collaborer à la réalisation d'initiatives sociales pour renforcer la capacité interne et se préparer à l'investissement	Concevoir, mettre au point, structurer et suivre les produits financiers, les plateformes et les fonds	Mettre en relation les acteurs de l'offre et ceux de la demande et coordonner le placement de capitaux	Coordonner le coinvestissement de plusieurs investisseurs dans le but de réduire les risques et les coûts des transactions	Éduquer les investisseurs et leurs conseillers sur la gamme de possibilités d'investissement

4.1 LE MARCHÉ DES INTERMÉDIAIRES

Les intermédiaires jouent un rôle crucial pour débloquent le capital d'investissement et l'acheminer vers les produits en déclenchant un mouvement d'affaires dynamique dans le marché canadien. Ils jouent un rôle important dans la gestion du risque et la réduction des coûts de transaction. Les intermédiaires accomplissent diverses fonctions, comme l'illustre le tableau ci-après.

Le marché des intermédiaires qui se consacrent aux investissements à retombées sociales est en croissance, mais il reste encore de petite taille. Dans ce contexte, les investisseurs qui recherchent des retombées sociales servent eux-mêmes d'intermédiaires : en donnant des conseils techniques pour préparer les entreprises à vocation sociale à se préparer à l'investissement, en faisant preuve de diligence raisonnable et en plaçant des capitaux. À mesure que le marché évolue, il se pourrait que des fournisseurs de service d'horizons encore plus diversifiés se regroupent dans le but d'assumer ces fonctions.

Puisque le marché des intermédiaires en est à ses premiers balbutiements, il reste peu accessible et peu connu et l'harmonisation de l'offre de service est

déficiente. Les professionnels chargés de la mesure des retombées ont relevé ce défi grâce à l'accréditation professionnelle, par exemple la certification de la méthode du rendement social du capital investi (RSCI) par l'entremise du Social Return on Investment (SROI) Network. Ainsi, d'autres acteurs du marché peuvent facilement accéder, au besoin, à des services locaux, bien informés et réputés. Une telle approche pourrait être adoptée par d'autres groupes de fournisseurs de services intermédiaires.

Il existe actuellement une fragmentation de la canalisation des investissements entre les entreprises sociales novatrices qui demandent des capitaux et les investisseurs en quête de retombées sociales, qui fournissent des capitaux. Cette fragmentation est symptomatique de la nouveauté du marché de l'investissement à retombées sociales.

On constate un manque important de connaissances, d'expertise et de capacité, autant de la part de l'offre que de la demande, pour placer ou recevoir des capitaux. Quelques uns de ces obstacles clés à l'investissement sont décrits dans le tableau qui suit.



PRINCIPAUX OBSTACLES À L'OFFRE ET À LA DEMANDE DU MARCHÉ DES INVESTISSEMENTS À RETOMBÉES SOCIALES

OBSTACLES À L'OFFRE

Information et compréhension : Bien que la plupart des investisseurs comprennent les rendements financiers, il n'y a pas suffisamment de données précises et fiables sur les entreprises à vocation sociale et elles sont mal comprises.

Coûts : Un coût de transaction plus élevé est rattaché à l'évaluation et à la compréhension des entreprises sociales, surtout à cause de la petite taille des affaires dans le marché de l'investissement à retombées sociales.

Manque d'accès et de sensibilisation aux options d'investissement : Puisque le marché en est à une étape d'innovation non coordonnée, il est difficile pour les investisseurs de trouver de façon efficace des entreprises à vocation sociale.

OBSTACLES À LA DEMANDE

Capacité et préparation à l'investissement : Les entreprises à vocation sociale n'ont pas la capacité de planifier et de gérer les investissements.

Capacité : Les entreprises à vocation sociale n'ont pas la capacité financière d'amortir une dette et d'atteindre les rendements financiers prévus en même temps que des retombées sociales et environnementales.

Expertise : Beaucoup d'entreprises à vocation sociale n'ont pas l'expertise financière nécessaire pour gérer un investissement.

Communication de la valeur proposée : Beaucoup d'entreprises à vocation sociale ne sont pas en mesure de communiquer de façon efficace la valeur qu'elles proposent.

Ces obstacles entraînent des coûts de transaction accrus et des investissements à risque plus élevé, ce qui limite le mouvement des capitaux. À mesure que le marché évolue, des intermédiaires bien informés et des organismes qui facilitent le marché aideront les acteurs de l'offre et de la demande à surmonter ces obstacles.

PROFIL

FONDS DE PROGRÈS COMMUNAUTAIRE

Le Fonds de progrès communautaire (FPC) est un investisseur, un intermédiaire et un facilitateur du marché multifonctions recherchant les retombées sociales. Le FPC est un intermédiaire financier qui attire le capital des investisseurs et le place dans des organismes caritatifs et sans but lucratif. Le FPC offre également des services de préparation à l'investissement aux organismes caritatifs et sans but lucratif dans lesquels il investit. Ces services comprennent le soutien personnalisé, des ateliers et une formation et ils répondent au besoin de renforcement des capacités et d'encadrement financier des organismes ciblés aux fins des investissements.

ÉTUDE DE CAS

LES OBLIGATIONS COMMUNAUTAIRES DU CENTRE FOR SOCIAL INNOVATION

En 2009, le Centre for Social Innovation (CSI) a décidé d'acheter et de rénover un immeuble au coût de 6,8 millions de dollars afin d'élargir son entreprise communautaire populaire située à Toronto. Après avoir consulté plusieurs institutions financières conventionnelles, obtenu une garantie de prêt de la Ville de Toronto et une hypothèque, il manquait toujours deux millions de dollars. Pour combler ce manque à gagner, le CSI a établi les obligations communautaires grâce aux compétences et à l'expertise du conseil d'administration et du personnel du CSI et de la collectivité. Les services de l'équipe ont été offerts bénévolement ou à un taux réduit, compte tenu de la relation avec le CSI, ce qui a réduit le coût qui aurait pu être autrement prohibitif.

Les obligations communautaires ont été offertes avec une échéance de cinq ans, un investissement minimal de 10 000 \$ et un rendement annuel de 4 p. 100. Pour trouver des investisseurs, le CSI a compté énormément sur ses grands réseaux et sa solide réputation. Même si les obligations communautaires suscitaient un intérêt exceptionnel, les démarches visant à trouver des investisseurs exigeaient beaucoup de temps de la part du personnel du CSI, qui a rencontré un grand nombre d'investisseurs potentiels et maintenu leur participation tout au long du processus d'investissement. Un des éléments les plus intéressants des obligations communautaires était leur admissibilité aux REER. Ce qui a suscité beaucoup d'enthousiasme au début est rapidement devenu une des plus grandes difficultés du processus d'obligations. Les institutions financières

personnelles des investisseurs connaissaient mal ces obligations et avaient de la difficulté à les traiter, ce qui a fait perdre beaucoup de temps et d'argent, autant aux banques qu'au CSI. Par la suite, la Consentra Credit Union a accepté de traiter les transactions.

Beaucoup d'organismes communautaires souhaitent reproduire l'expérience des obligations communautaires et quelques-uns d'entre eux ont même lancé le processus. Toutefois, sans le réseau sur lequel le CSI pouvait compter, il serait beaucoup plus difficile pour d'autres organismes de trouver des investisseurs et des spécialistes pour les aider à mettre sur pied une obligation semblable. Le CSI comprend l'importance de l'éducation pour réduire les coûts de transaction de la mise en œuvre d'une obligation communautaire et il forme d'autres entités pour qu'elles puissent profiter de son expérience.

Intermédiaires et facilitateurs participants :

Facilitateur du marché - Centre for Social Innovation, incubateurs de leadership et d'innovation sociale (créateur du marché)

Prêteur social - Caisse Alterna

Garant de prêt - Ville de Toronto

Consultation juridique - Brian Iler, avocat, Iler Campbell LLP

Expert-conseil en affaires - Scott Hughes, directeur à la société CapacityBuild Consulting Inc.

Expert-conseil financier - Susan Hartnett

Courtier en placement - Consentra Credit Union (transactions de REER, obligations communautaires); institutions financières de l'investisseur

PROFIL

ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT CANADIENS

Les établissements d'enseignement jouent un rôle important pour préparer de nouveaux talents du secteur au marché de l'investissement à retombées sociales. Ils font partie des acteurs dans la présente section à cause du rôle important qu'ils jouent pour améliorer ce marché en alimentant en talents les entités des volets de l'offre et de la demande, ainsi que les intermédiaires. Les universités et les collèges de l'ensemble du pays explorent l'investissement à retombées sociales et le considèrent comme un nouveau secteur d'intérêt. Ils mettent au point des cours et des programmes axés sur ce nouveau domaine. La prolifération de clubs d'étudiants, de concours d'entreprises sociales, d'accélérateurs, de conférences et d'instituts de recherche

spécialisée au sein des universités canadiennes indique qu'autant les étudiants que le corps professoral soutiennent les initiatives d'investissement à retombées sociales.

Il est possible d'approfondir et d'élargir les services offerts en matière d'investissement à retombées sociales dans les établissements d'enseignement et par extrapolation, de combler quelques-unes des lacunes importantes en ce qui concerne la connaissance du marché. Les professionnels de ce domaine ont besoin d'une expertise intersectorielle incluant la compréhension des enjeux sociaux et environnementaux, ainsi que le sens des affaires et des finances. Les programmes offerts peuvent être mis au point en adoptant une démarche multidisciplinaire et en mettant en relation les étudiants fréquentant une école commerciale avec ceux qui font des études en développement communautaire afin de combler l'écart entre ces programmes.

4.2 LES INTERMÉDIAIRES DE L'OFFRE

Les intermédiaires de l'offre conseillent les investisseurs pour rendre le placement de capital efficient. À l'heure actuelle, les intermédiaires accordent une importance disproportionnée aux fonctions de l'offre, en partie à cause des ressources disproportionnées de l'offre pour payer les services d'intermédiaires et d'un besoin certain dans le marché. Parmi les intermédiaires de l'offre, on compte :

- **les planificateurs et les conseillers financiers**, qui aident leurs clients à trouver des produits d'investissement à retombées sociales et à y investir;
- **les groupes-conseils sur les investissements à retombées sociales**, qui élaborent des stratégies d'investissement et aident divers investisseurs à bâtir des portefeuilles d'investissement à retombées sociales. Souvent, ces firmes recherchent des débouchés et font des analyses du marché, dont quelques unes sont publiques.

LE POINT SUR LES PLANIFICATEURS ET LES CONSEILLERS FINANCIERS

Les planificateurs et les conseillers financiers jouent un rôle essentiel pour aider à façonner la disponibilité de capital provenant des investisseurs de détail, comme le révèle notre enquête sur les planificateurs et les conseillers financiers. Malgré leur expérience professionnelle, les planificateurs et les conseillers financiers étudiés comprenaient mal l'investissement à retombées sociales et n'étaient pas à l'aise face à cet instrument. Plus de la moitié des planificateurs et des conseillers étudiés ont indiqué qu'ils n'avaient qu'une connaissance de base de l'investissement à retombées sociales. Seulement un quart des planificateurs et des conseillers ont déclaré qu'ils connaissaient suffisamment les produits d'investissement à retombées sociales pour se sentir à l'aise d'en parler à leurs clients.

Malgré tout, leurs clients s'intéressent aux investissements à retombées sociales. Les clients de la plupart des planificateurs et des conseillers s'informent sur les investissements qui ont des répercussions sociales ou environnementales. Ces conseillers estimaient que ce type d'investissement n'est approprié que pour un petit pourcentage de leurs clients. D'après notre enquête, les conseillers, les planificateurs et leurs clients s'intéressent énormément aux produits de fonds mutuels axés sur l'environnement et la durabilité⁹⁹.

Le manque de données sur le rendement antérieur et de disponibilité et des profils de risques élevés que présentent les produits d'investissement à retombées sociales constituent des obstacles pour les clients qui cherchent à investir dans ce domaine. D'après Deb Abbey, directrice administrative de la Responsible Investment Association (anciennement la Social Investment Organization), « le manque de produits d'investissement à retombées sociales conventionnels complique la situation pour les conseillers. Le risque qu'entrevoient les conseillers, c'est que les clients perçoivent les investissements à retombées sociales comme des dons de bienfaisance parce qu'il est difficile d'en effectuer l'évaluation financière. La terminologie utilisée dans le marché peut rendre les clients perplexes. » [traduction]

Les possibilités de croissance pour les investissements à retombées sociales abondent. Plus de la moitié des planificateurs et des conseillers interrogés ont indiqué qu'ils croyaient que l'investissement à retombées sociales présentait des possibilités de croissance ou qu'il ne correspondait pas à leur façon de faire. Ils ont également indiqué qu'ils seraient plus motivés à recommander des produits d'investissement à retombées sociales si leur firme approuvait un groupe de ces produits et si plus d'instruments d'investissement de la sorte étaient disponibles. D'après Mme Abbey, « le marché des options d'investissement souhaitables axées sur le leadership est énorme. L'investissement à retombées sociales tombe assurément dans cette catégorie. » [traduction]

ÉTUDE DE CAS

BRENT BARRIE



Brent Barrie est le directeur du Halifax's First Affiliated Family Office Group. « Les familles avec lesquelles nous travaillons ont tendance à gérer leur richesse de façon multigénérationnelle », a déclaré M. Barrie. « Donc, nous ne nous contentons pas de planifier notre retraite, mais nous investissons plutôt en gardant à l'esprit les enfants et les petits enfants de la famille. » Les clients de M. Barrie s'intéressent activement à la philanthropie. « Une bonne part de nos clients ont des plans philanthropiques familiaux et canalisent leurs dons par l'entremise de fonds de donateurs. » [traduction] Beaucoup de clients de M. Barrie s'intéressent à l'investissement à retombées sociales comme une valeur ajoutée à leur stratégie philanthropique, une méthode de diversification et une expression des valeurs familiales.

Malgré cet intérêt, M. Barrie ajoute qu'« un manque d'information, un manque de flux d'affaires et la nouveauté relative du marché de l'investissement à retombées sociales font en sorte que nos clients ont évité jusqu'à présent de faire des investissements à retombées sociales. » [traduction]

M. Barrie croit qu'il est essentiel d'accroître la compréhension du marché de l'investissement à retombées sociales de ses collègues et de ses clients. « Les conseillers ont un effet multiplicateur », déclare M. Barrie. « Si les conseillers ont facilement accès à des renseignements sur l'investissement à retombées sociales, ils peuvent évaluer pour quels clients ces types de produits sont pertinents. Il s'agit de comprendre les besoins de nos clients et de leur présenter des options qu'ils ne connaissent peut-être pas. Lorsque vous pouvez intéresser les clients à des questions qui vont au-delà du taux de rendement, vous avez l'occasion de leur apporter une valeur. » [traduction]

ÉTUDE DE CAS

PATTI DOLAN

Patti Dolan, une conseillère financière de Calgary qui sert des clients individuels et institutionnels au service de la société Raymond James est spécialiste de l'investissement socialement responsable depuis 1995. Au cours des 20 dernières années, Mme Dolan a constaté l'augmentation du nombre d'entreprises qui faisaient état de facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) et a remarqué l'augmentation du nombre de produits ISR disponibles. Bien que Mme Dolan croie que l'investissement à retombées sociales est la prochaine étape de cette approche, les produits qu'elle-même et d'autres conseillers peuvent offrir sont limités et il en est de même pour

les conseils qu'ils sont en mesure de donner à leurs clients. « À titre de conseiller enregistré auprès de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières, il est difficile de conseiller les investissements dans ce secteur. La plupart des produits offerts sont destinés à des investisseurs accrédités », dit-elle. « Par contre, il est beaucoup plus facile de conseiller aux clients de détail d'investir dans des options ISR conventionnelles. Dans la plupart des cas, les attentes financières de mes clients sont dépassées. » [traduction]

Malgré ces obstacles, Mme Dolan constate beaucoup d'intérêt parmi les petits investisseurs à l'égard des investissements à retombées sociales. « La plupart des portefeuilles sont en mesure d'accueillir une certaine forme de

participation à l'investissement à retombées sociales. Mes jeunes clients manifestent un intérêt particulier, une véritable volonté d'investir à l'échelle locale lorsqu'il y a un volet communautaire. » [traduction]

Mme Dolan croit que les conseillers ont un rôle important à jouer pour renforcer le marché de l'investissement à retombées sociales. Elle suggère que les conseillers qui s'intéressent à l'investissement à retombées sociales s'informent et qu'ils se joignent à des organismes industriels comme Responsible Investment Association pour recevoir le soutien dont ils ont besoin. « Parlez à vos clients », a déclaré Mme Dolan. « Je crois que si les conseillers offraient ces produits à leurs clients, ils seraient surpris de l'intérêt qu'ils susciteraient. » [traduction]

4.3 LES INTERMÉDIAIRES FINANCIERS

Les intermédiaires financiers jouent un rôle crucial pour ce qui est de placer des capitaux dans des initiatives sociales. Et ils jouent parfois un double rôle en attirant eux-mêmes le capital. Parmi les segments hautement actifs de ce marché, mentionnons les prêteurs sociaux, les caisses de crédit et les fonds de prêts communautaires, tandis que les plateformes de placement de capital et de capitaux de contrepartie en direct, notamment les plateformes de financement collectif, n'en sont qu'à leurs premiers balbutiements. Les intermédiaires financiers sont les suivants :

- **Les plateformes de capitaux de contrepartie** mettent en relation les initiatives à répercussions sociales, les fonds, les investisseurs et les fournisseurs de service en apportant une diligence raisonnable et des services de contrepartie.
- **Les plateformes de financement collectif** permettent aux initiatives et aux entrepreneurs sociaux de lever des fonds grâce aux contributions d'investisseurs non accrédités. Elles prennent la forme de dons et de préventes. À l'extérieur du Canada, il y a également des émissions obligataires et des offres publiques d'action.
- **Les fonds d'entreprise sociale** fournissent des capitaux à des entreprises sociales présentant un potentiel de croissance élevé sous forme de valeur nette. Ce capital à risque élevé est en général investi à un stade précoce et il sert à faire croître l'entreprise.
- **Les prêteurs sociaux** ce qui comprend aussi bien les institutions financières conventionnelles que les fonds de prêts communautaires – assurent le financement de la dette des entreprises sociales. Les taux d'intérêt et les instruments de dette varient grandement, tout comme les prêteurs eux-mêmes.

- **Les fonds de capital-risque philanthropes** apportent des subventions, de l'expertise, des conseils et des orientations à des entreprises sociales à potentiel élevé et ont tendance à offrir des engagements plus longs que les programmes de stimulation.
- **Les courtiers en placement** coordonnent le placement de capitaux et structurent les produits et les transactions. Des courtiers en placement se spécialisent dans des transactions en particulier, comme les obligations à répercussions sociales.

PROFIL



Le SVX (Social Venture Connexion) est une plateforme d'investissement privé visant à mettre en relation les investisseurs, les fonds et les entreprises à vocation sociale afin de réunir de nouveaux capitaux d'emprunt et de risque pour les investir dans des entreprises qui ont démontré leurs retombées sociales et environnementales et leur potentiel de rendement financier. Le SVX a été établi avec le leadership de MaRS Discovery District et du MaRS Centre for Impact Investing, en collaboration avec le TMX Group. Le SVX est soutenu par le gouvernement de l'Ontario, Torys LLP, KPMG, la Fondation de la famille J.W. McConnell, la Banque Royale du Canada et la Hamilton Community Foundation. Le SVX est la première plateforme du genre en Amérique du Nord.

« Puisque les entreprises à vocation sociale sont tributaires des investisseurs pour leur financement, elles rencontrent d'importantes difficultés et barrières », a déclaré Adam Spence, fondateur de SVX. « Il fallait innover pour changer la façon dont les entreprises à vocation sociale accèdent au capital et la façon dont les investisseurs ont accès aux possibilités d'investissement. » [traduction] Le SVX vise à faciliter l'accès des entreprises à vocation sociale au capital en réduisant le coût de l'obtention de capital, en exerçant une diligence raisonnable pour les investisseurs et en créant un réseau coordonné pour permettre aux entreprises et aux investisseurs de se rencontrer et d'interagir. Le SVX vise à réunir un capital d'au moins 2,5 millions de dollars pour au moins 10 émetteurs retenus la première année.

PROFIL



Tides Canada fournit des services financiers, philanthropiques et de gestion de projet aux philanthropes, aux fondations et aux organismes civils et met en évidence divers rôles que jouent les intermédiaires. Tides Canada travaille auprès des fondations pour les mettre en relation avec des débouchés qui présentent le bon profil de retombées sociales et de risque. Par l'entremise de la New Market Funds Society, Tides Canada travaille de concert avec la Vancity Community Foundation, la Bealight Foundation et la fondation caritative Trico pour établir un intermédiaire caritatif qui établira des fonds dans lesquels les fondations peuvent investir.

En ce qui concerne le capital, Tides Canada est l'hôte de plus de 200 fonds de bienfaisance (FDB) et a octroyé plus de 100 millions de dollars à des milliers d'organismes. « Les donateurs veulent de plus en plus savoir où les fonds sont investis pour créer un rendement financier, mais aussi un rendement social », a déclaré Sarah Goodman, vice présidente du développement des affaires et de la stratégie. « Actuellement, seulement 3,5 p. 100 du capital des fondations est octroyé annuellement, ce qui laisse des montants énormes en investissement. S'ils sont investis en premier lieu en fonction de leurs retombées sociales, les FDB peuvent doubler le rendement social pour chaque dollar de bienfaisance. » [traduction] Cet automne, Tides Canada lance Change Capital, le premier FDB offert à l'échelle nationale.

Dans une perspective d'avenir, Tides Canada entrevoit des possibilités d'améliorer le flux de capitaux en offrant aux fondations et aux particuliers fortunés des produits d'investissement à retombées sociales qui répondent à leurs besoins. « Il est possible de regrouper les investissements à retombées sociales avec un cadre programmatique stratégique pour optimiser les retombées sociales », affirme Mme Goodman. « Il s'agit d'intégrer avec le temps l'investissement à retombées sociales et la stratégie philanthropique. » [traduction]

4.4 LES INTERMÉDIAIRES DE LA DEMANDE

Les entreprises sociales ont souvent besoin des services de consultation et de renforcement des capacités qu'offrent les intermédiaires de la demande pour attirer le capital des intermédiaires financiers. Malheureusement, les ressources financières nécessaires pour accéder aux services d'intermédiaires constituent souvent un obstacle important à la capacité des entreprises sociales de réunir des capitaux. Cela explique pourquoi de nombreuses fonctions des intermédiaires de la demande sont offertes sans but lucratif ou par des institutions de l'offre qui bâtissent une canalisation d'investissement robuste. Les services d'intermédiaires de la demande abordables doivent être disponibles pour permettre un flux d'affaires robuste. Les intermédiaires de la demande sont les suivants :

- **Les fournisseurs de services de consultation d'affaires**, qui donnent des conseils d'affaires et soutiennent les entreprises sociales afin d'accroître leur capacité d'attirer et de gérer des capitaux.
- **Les fournisseurs de services professionnels (avocats, comptables)**, qui participent aux divers stades des affaires et de l'élaboration de produits et qui peuvent avoir ou ne pas avoir de connaissances spécialisées en investissement à retombées sociales.
- **Les incubateurs/accélérateurs d'entreprises sociales**, qui sont des organismes ou des programmes travaillant avec les entreprises sociales de façon intensive pour renforcer leur capacité et les préparer à l'investissement.
- **Les fournisseurs facilitant la préparation à l'investissement**, qui collaborent avec des entreprises sociales présentant un potentiel élevé pour les préparer à gérer et à utiliser le capital de façon efficace. Ils investissent souvent dans l'entreprise.

PROFIL

LE RÔLE DES GOUVERNEMENTS À TITRE DE FACILITATEURS DU MARCHÉ

D Les gouvernements ont un rôle important à jouer à titre de facilitateurs du marché. Le gouvernement fédéral et plusieurs gouvernements provinciaux se sont montrés vivement intéressés à intensifier leur rôle, même si dans la plupart des cas, il reste à définir clairement en quoi cela consistera. L'activité récente d'habilitation du marché des gouvernements comprend notamment le rassemblement (par exemple la convocation par le gouvernement de la Colombie-Britannique du BC Council for Social Innovation), l'investissement dans l'infrastructure du marché (par exemple le soutien par le ministère du Développement économique, du Commerce et de l'Emploi de l'Ontario au SVX de MaRS et au programme Catapult Microloan du CSI) et la facilitation de la recherche sur le marché (par exemple, la demande de concepts relatifs à la finance à caractère social d'Emploi et Développement social Canada en 2012). À mesure que le marché prendra de l'expansion, le rôle des gouvernements évoluera pour passer d'un rôle de rassemblement sporadique à un rôle de facilitateur plus intentionnel.



GROUPE DE TRAVAIL CANADIEN SUR LE FINANCEMENT SOCIAL

Recommandation no 7

Pour renforcer les capacités commerciales des organismes de bienfaisance, des entreprises sans but lucratif et des autres types d'entreprises sociales, il faudrait élargir les critères d'admissibilité aux programmes de développement des entreprises parrainés par le gouvernement qui visent les petites et moyennes entreprises de façon à ce qu'elles incluent explicitement toute la gamme des entreprises sociales.

4.5 LES FACILITATEURS DU MARCHÉ

PROFIL

LE CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Le Chantier de l'économie sociale, un des principaux facilitateurs du marché au Québec, est un « réseau de réseaux » qui coordonne le travail des coopératives, des organismes sans but lucratif et des organismes de développement communautaire en matière d'économie sociale. Le Chantier accomplit de nombreuses fonctions, notamment le développement de marchés - en créant des instruments financiers novateurs qui ont été adoptés dans l'ensemble du secteur -, un soutien aux entreprises sociales ainsi que le rassemblement des parties prenantes clés dans le but de créer une politique et un environnement réglementaire habilitants. Chef de file de l'innovation financière et stratégique, le Chantier établit des relations avec les parties prenantes clés des milieux financiers et gouvernementaux pour stimuler l'ensemble du secteur.

Un exemple du succès du Chantier à titre de facilitateur du marché pourrait être l'adoption généralisée du concept de l'économie sociale. D'après Nancy Neamtan, PDG du Chantier, « il a fallu beaucoup de réseautage pour amener les gens à se parler et à comprendre les principes qui sous-tendent l'économie sociale. Nous sommes toujours à la recherche d'un vocabulaire commun, mais ce fut un moment décisif lorsque tout le monde a commencé à parler d'économie sociale. » La capacité du Chantier de réunir les parties prenantes a accéléré le rythme du dialogue avec le gouvernement et a permis de cristalliser le secteur.

Mme Neamtan croit que l'organisation à l'échelle provinciale est primordiale pour engager le gouvernement et faire progresser la cause de l'investissement à retombées sociales. « Beaucoup d'enjeux se situent à l'échelle provinciale », dit-elle. « La réglementation est très différente en Colombie Britannique, en Alberta et en Nouvelle Écosse. Pour mettre l'investissement à retombées sociales à l'ordre du jour du gouvernement fédéral, quelques-unes des grandes provinces doivent le demander et le font déjà », a-t-elle ajouté. [traduction]

Les facilitateurs du marché sont des organismes qui cherchent à accroître les connaissances et la capacité des acteurs dans le but d'élargir le marché de l'investissement à retombées sociales au Canada.

Les facilitateurs du marché favorisent l'expansion du marché de l'investissement à retombées sociales grâce aux activités suivantes : promotion, recherche, préparation des données sur le marché, développement des marchés, soutien des changements de culture, formation de spécialistes et établissement de groupes de travail. Les facilitateurs du marché sont les suivants :

- **Les réseaux professionnels**, qui permettent l'établissement de collaborations, de partenariats, d'occasions d'apprentissage internes et externes et le perfectionnement professionnel.
- **Les établissements d'enseignement**, y compris les universités, les collèges et les écoles techniques, qui offrent des cours sur l'investissement à retombées sociales, des programmes de certificat, des centres de recherche et des conférences. Ces établissements constituent l'une des principales voies d'entrée pour les nouveaux talents.
- **Les incubateurs de leadership et d'innovation sociale**, qui stimulent la réflexion avant-gardiste, favorisent l'innovation sociale et effectuent une recherche et une analyse de haute qualité.
- **Les créateurs du marché**, qui effectuent une recherche, une analyse et des innovations stratégiques de haute qualité et élaborent l'infrastructure du marché.
- **Les rassembleurs**, qui réunissent les parties prenantes intersectorielles dans le but d'engager des discussions et de prendre des mesures pour faire progresser l'investissement à retombées sociales.
- **Les groupes-conseils conventionnels**, qui parfois servent des clients sociaux. Bon nombre de ces firmes ont eu un contact initial avec l'investissement à retombées sociales grâce à la recherche et aux partenariats.
- **Les analystes des retombées**, qui mesurent les rendements - financiers, sociaux et environnementaux - dans les divers portefeuilles ou pour des marchés en particulier. Ils mesurent les rendements sociaux prévus et réels pour permettre aux investisseurs de prendre les décisions d'investissement appropriées.

4.6 LE MARCHÉ DES INTERMÉDIAIRES

Le marché des intermédiaires qui se consacrent aux investissements à retombées sociales est en croissance, mais il reste encore de petite taille. Dans ce contexte, les investisseurs qui recherchent des retombées sociales servent eux-mêmes d'intermédiaires : en donnant des conseils techniques pour préparer les entreprises à vocation sociale à se préparer à l'investissement, en faisant preuve de diligence raisonnable et en plaçant des capitaux. À mesure que le marché évolue, il se pourrait que des fournisseurs de service d'horizons encore plus diversifiés se regroupent dans le but d'assumer ces fonctions.

Puisque le marché des intermédiaires en est à ses premiers balbutiements, il reste peu accessible et peu connu et l'harmonisation de l'offre de service est déficiente. Les professionnels chargés de la mesure des retombées ont relevé ce défi grâce à l'accréditation professionnelle, par exemple la certification de la méthode du rendement social du capital investi (RSCI) par l'entremise du Social Return on Investment (SROI) Network. Ainsi, d'autres acteurs du marché peuvent facilement accéder, au besoin, à des services locaux, bien informés et réputés. Une telle approche pourrait être adoptée par d'autres groupes de fournisseurs de services intermédiaires.

Il existe actuellement une fragmentation de la canalisation des investissements entre les entreprises sociales novatrices qui demandent des capitaux et les investisseurs en quête de retombées sociales, qui fournissent des capitaux. Cette fragmentation est symptomatique de la nouveauté du marché de l'investissement à retombées sociales. On constate un manque important de connaissances, d'expertise et de capacité, autant du côté de l'offre que de la demande, pour placer ou recevoir des capitaux. Quelques uns de ces obstacles clés à l'investissement sont décrits dans le tableau qui suit.

LA DEMANDE DE CAPITAL : EXAMEN SECTORIEL

APERÇU

Il est difficile et complexe de décrire les possibilités dans le contexte où se situent les investissements à retombées sociales compte tenu de la gamme de questions intéressant les investisseurs sociaux. Cette analyse sectorielle met l'accent sur neuf secteurs particuliers, décrits ci-après, qui correspondent bien aux intérêts et aux possibilités entourant l'investissement à retombées sociales.

- Les secteurs comme l'environnement et l'eau, l'énergie, les entreprises autochtones, les entreprises sociales et sans but lucratif et l'agriculture ont bourgeonné ces dernières années compte tenu du grand nombre de solutions créatives possibles dans ces secteurs et des conditions favorables pour les investisseurs..
- D'autres secteurs comme le logement abordable, les services financiers, la santé et l'éducation ont connu une croissance relativement plus lente, mais présentent des possibilités prometteuses.

La présente section s'appuie sur des sources de données secondaires pour décrire chaque secteur dans le contexte de l'investissement à retombées sociales. On y examine les possibilités et les tendances pertinentes en les accompagnant d'exemples précis.

5.1 LE LOGEMENT ABORDABLE



ACTIVITÉ MOYENNE

INTÉRÊT ÉLEVÉ

Le secteur du logement abordable représente un secteur de grand besoin, puisque environ 1,5 million de Canadiens ont un besoin impérieux de logement. Bien qu'il y ait eu dans le secteur une certaine activité d'investissement à retombées sociales novatrice, principalement avec la création de sociétés de construction domiciliaire et d'obligations, l'activité reste limitée.

DÉFINITION DU SECTEUR

Au Canada, le logement abordable¹⁰⁰ est une question qui a des répercussions financières et sociales. Il est étonnant de constater que 200 000 Canadiens sont aux prises avec l'itinérance chaque année¹⁰¹ et que 520 000 Canadiens souffrant de troubles mentaux ont besoin d'unités de logement avec services de soutien^{102 103}. Le coût pour l'économie canadienne d'offrir des services sociaux, des soins de santé, des services correctionnels et des refuges d'urgence à cette population s'élève à environ 7 milliards de dollars annuellement¹⁰⁴.

DÉBOUCHÉS

Compte tenu du parc de logements, nous estimons que le nombre d'unités de logement abordable et avec services de soutien¹⁰⁵ s'élève à juste un peu plus de 1 million¹⁰⁶. Puisque le coût moyen en capital de la construction d'une nouvelle unité de logement est de 200 000 \$¹⁰⁷, le coût total en capital des logements abordables et des logements avec services de soutien s'élève à 202 milliards de dollars. En 2012, les gouvernements provinciaux et fédéral ont consacré 3,4 milliards de dollars aux logements abordables. Il en résulte un manque de financement pouvant atteindre 200 milliards de dollars¹⁰⁸. Les dépenses fédérales consacrées au logement social devraient diminuer jusqu'à 500 millions de dollars en 2020¹⁰⁹. La baisse des dépenses gouvernementales est accentuée par l'incapacité des fournisseurs de logements abordables d'obtenir un financement privé, car peu de fournisseurs ont l'encaisse ou le bilan nécessaire pour convaincre les banques de financer la dette¹¹⁰. La tendance à la baisse des dépenses gouvernementales et l'incapacité des fournisseurs de logements

abordables d'obtenir un financement conventionnel font en sorte que le secteur de l'investissement à retombées sociales dans ce secteur est prometteur¹¹¹.

TENDANCES CLÉS

L'investissement à retombées sociales dans le secteur du logement abordable s'est présenté jusqu'à présent principalement sous la forme d'un financement de la dette par des organismes financiers communautaires et des caisses de crédit. Une grande majorité des transactions ont suivi un modèle de financement mixte d'investissements publics et privés. La création des sociétés d'aménagements résidentiels a marqué un moment décisif quant au rôle que joue l'investissement à retombées sociales en matière de logements abordables. Ces sociétés utilisent des mécanismes de financement du marché privé qui ne sont pas disponibles aux municipalités et aux organismes sans but lucratif pour financer l'aménagement d'unités de logement abordable et avec services de soutien. Ces sociétés qui ont recours à des obligations communautaires et à des partenaires financiers mixtes uniques sont d'importants instigateurs dans la création d'approches novatrices en matière de financement. Mentionnons par exemple l'émission d'obligations de la Toronto Community Housing Corporation en mai 2007 et en février 2010, qui ont permis de lever en tout 450 millions de dollars pour le projet de revitalisation de Regent Park à Toronto¹¹².

ÉTUDE DE CAS

CHRYSALIS DRUG AND ALCOHOL SOCIETY FOR WOMEN ET VANCITY CREDIT UNION

L'équipe d'Impact Real Estate de la Vancity Credit Union s'allie à ses membres pour renforcer leur capacité de s'engager dans des projets immobiliers d'entreprise sociale, du début jusqu'à leur occupation grâce à l'intégration hâtive au processus d'aménagement immobilier. Un de ces partenaires est la Chrysalis Society. Établie à Vancouver (Colombie Britannique), la Chrysalis Society est un organisme sans but lucratif qui vient en aide aux femmes gravement touchées par la toxicomanie, la violence, la pauvreté et l'exploitation. Depuis plus de 25 ans, la société appuie les femmes tout au long de leur processus de recouvrement individuel¹¹³, en leur offrant des résidences à long terme, des soins de santé mentale et un ensemble global de mesures de soutien. Les services intégrés de logement et de soutien de la Chrysalis Society facilitent le succès du rétablissement à long terme des femmes.

En 2010, la Chrysalis Society voulait acheter l'immeuble résidentiel qu'elle louait pour l'un de ses programmes. Après l'évaluation initiale de 675 000 \$, la société a reçu un financement de la Stratégie des partenariats de lutte contre l'itinérance d'Emploi et Développement social Canada pour acheter l'immeuble. Toutefois, une augmentation de la valeur de l'immeuble entre le moment de l'évaluation et le moment de l'approbation du financement signifiait que la Chrysalis Society devait obtenir une hypothèque pour financer la différence. Après avoir évalué plusieurs options, la société a communiqué avec Vancity. Shannon Skilton-Hunjan, directrice administrative de la Chrysalis Society, explique que cela présentait des avantages en plus des conditions financières préférentielles que représente un taux d'intérêt de 5 p. 100. « L'alliance de Chrysalis avec Vancity a permis à l'organisme de ne pas déroger de ses valeurs et de sa philosophie », affirme-t-elle. [traduction] Les modalités de l'hypothèque de Vancity ont permis à l'organisme d'épargner 2 400 \$ par mois. Moins de deux ans après la transaction initiale, la Chrysalis Society a eu la possibilité de devenir propriétaire de l'immeuble résidentiel New Day. Encore une fois, elle a communiqué avec Vancity pour obtenir une hypothèque au montant des fonds qui lui manquaient. La caisse de crédit a été en mesure d'assurer le financement. La société a ensuite engagé deux autres sources privées dans une deuxième puis une troisième hypothèque, créant ainsi une structure financière unique qui lui a permis d'acheter la propriété.

Le financement de l'hypothèque par Vancity a donné à la Chrysalis Society une souplesse financière additionnelle. D'après Mme Skilton-Hunjan, la capacité de devenir propriétaire « a ouvert de nouvelles options de financement pour la société. Nous pouvons dorénavant faire des demandes de subventions que nous n'aurions pas pu faire autrement. » Le fait d'être propriétaire d'une résidence a permis à la société de mieux contrôler son environnement, car elle était maintenant en mesure de gérer elle-même l'entretien. L'hypothèque a permis à 109 femmes de profiter des services de la société en 2013.

5.2 L'ÉNERGIE



ACTIVITÉ ÉLEVÉE

INTÉRÊT ÉLEVÉ

Le secteur de l'énergie renouvelable se développe rapidement en raison de facteurs tels que les préoccupations énergétiques à l'échelle mondiale et l'établissement d'objectifs nationaux en matière de production énergétique respectueuse du climat. L'économie d'énergie et l'efficacité énergétique restent des priorités de soutien importantes. Il existe des possibilités d'investissements à retombées sociales dans toute la chaîne des valeurs, particulièrement des projets de petite taille dans les segments de l'hydroélectricité, de la biomasse et de l'économie d'énergie.

DÉFINITION DU SECTEUR

L'énergie renouvelable est l'électricité produite par la bioénergie¹¹⁴, l'énergie solaire, l'énergie éolienne et l'hydroélectricité¹¹⁵. En réduisant les émissions de gaz à effet de serre et d'autres problèmes environnementaux connexes que provoquent les sources énergétiques conventionnelles, l'énergie renouvelable atténue notre incidence sur l'environnement. Les investissements en recherche et développement (R et D) et dans la technologie pour permettre d'adopter plus facilement l'énergie renouvelable et de favoriser l'économie d'énergie et l'efficacité énergétique peuvent réduire cette incidence. En plus des avantages écologiques évidents qu'elle offre,

l'énergie renouvelable peut également apporter des avantages sociaux lorsque l'élaboration de ces projets fait intervenir les populations vulnérables comme les peuples autochtones et les minorités visibles. La production d'énergie renouvelable a augmenté de façon radicale parce que les stratégies énergétiques tenant compte de l'environnement sont devenues impérieuses à l'échelle de la planète. Au Canada, les gouvernements fédéral et provinciaux ont intégré des cibles de production d'énergie renouvelable dans leurs portefeuilles énergétiques, y compris une cible fédérale de production de 90 p. 100 de toute l'électricité canadienne à partir de sources non polluantes d'ici 2020¹¹⁶.

ÉTUDE DE CAS



La SolarShare Co operative est une initiative de la Toronto Renewable Energy Co-operative (TREC), une coopérative environnementale sans but lucratif qui élabore des projets communautaires d'énergie renouvelable et informe les Ontariens sur l'énergie renouvelable, l'économie d'énergie et le modèle d'alimentation communautaire. SolarShare offre aux membres de la coopérative la possibilité de participer à l'élaboration de projets solaires en Ontario en investissant dans des obligations solaires communautaires, des valeurs investies dans un portefeuille de projets solaires. Les prix des obligations varient entre 1 000 \$ et 100 000 \$

et elles sont offertes avec une échéance de cinq ans à un taux d'intérêt annuel de 5 p. 100. Les obligations sont soutenues par des ententes gouvernementales de 20 ans dans le cadre du programme de tarifs de rachat garantis de l'Ontario, qui assurent un flux continu de recettes. Les obligations sont sécurisées par des hypothèques sur le titre. Les obligations de SolarShare ont permis de lever 3,3 millions de dollars auprès des 581 membres de la coopérative. SolarShare attribue son succès aux facteurs suivants : le dynamisme et l'engagement de son équipe et de son conseil d'administration, les fonds d'investisseur providentiel appliqués aux coûts de démarrage, les exceptions que prévoit la *Loi sur les coopératives* et un processus de diligence raisonnable minutieux appliqué à l'achat de projets et à l'accès au capital.

DÉBOUCHÉS

L'investissement mondial en énergie renouvelable s'élevait à 244 milliards de dollars en 2012¹¹⁷. Le Canada se classe au troisième rang mondial pour sa capacité en énergie renouvelable : 17 p. 100 de son approvisionnement en énergie primaire totale et plus de 60 p. 100 du total de l'électricité produite proviennent de sources renouvelables¹¹⁸. Le Canada dispose d'une très grande capacité en hydroélectricité, et on assiste à l'émergence d'entreprises dynamiques dans les secteurs de l'énergie éolienne et de l'énergie solaire¹¹⁹. Les Canadiens attachent de plus en plus d'importance à l'économie d'énergie et à l'efficacité énergétique et plus de la moitié d'entre eux prennent des mesures pour réaliser des économies d'énergie¹²⁰. Malgré la croissance de ce marché, le financement pour mettre au point de nouvelles technologies dans ce secteur est nettement insuffisant¹²¹. Bien que divers ordres de gouvernement aient débloqué des fonds et offert des subventions pour la R et D, le capital de risque reste insuffisant pour soutenir le développement technologique.

Plus bas dans la chaîne de valeur, les investisseurs sociaux, notamment les fonds d'actions privées et les fonds de capital de risque, ont utilisé la valeur nette pour soutenir la mise au point d'infrastructures et de produits.

TENDANCES CLÉS

L'investissement à retombées sociales a été utile pour mettre au point des sources d'énergie renouvelable au Canada. Il a bien contribué à mettre au point l'énergie renouvelable et la technologie d'efficacité énergétique, mais la R et D dans le secteur a surtout reçu un financement mixte du secteur public (y compris les sociétés d'État) et du secteur privé (y compris des fonds d'actions privées). Plus bas dans la chaîne de valeur, les investisseurs sociaux, notamment les fonds d'actions privées et les fonds de capital de risque ont utilisé la valeur nette pour soutenir la mise au point d'infrastructures et de produits. Vers le haut de la chaîne de valeurs, autant la dette que la valeur nette servent à financer les stades d'élaboration de systèmes et d'applications. Des fonds de prêts communautaires et les caisses de crédit ont assuré le financement de la dette des entreprises qui souhaitent transformer leurs activités en sources d'énergie renouvelable. Des investissements viables sont offerts principalement sous la forme de projets à petite échelle (10 - 500 kWh) destinés aux collectivités locales et aux PME, tandis que les initiatives de grande échelle (plus de 500 kWh) demeurent du ressort des entreprises de services publics et du gouvernement.

ÉTUDE DE CAS

MaRS Cleantech Fund



Woodland Biofuels Inc.
The Future of Fuel™

MARS CLEANTECH ET WOODLAND BIOFUELS

Le MaRS Cleantech Fund est un fonds de 30 millions de dollars soutenu par le secteur privé, qui finance à un stade précoce (de 1 à 3 millions de dollars) les entreprises du secteur des technologies propres. Le fonds a annoncé en décembre 2012 un investissement de 2 millions de dollars de Woodland Biofuels Inc., une entreprise de biomasse de Mississauga (Ontario). La société produit de l'éthanol cellulosique à partir de cette biomasse, convertissant ainsi des déchets forestiers et agricoles en combustible à l'aide d'un procédé exclusif de craquage catalytique et de gazéification. Le procédé, qui n'émet aucun carbone, répond à un grand besoin d'éthanol à faible coût dans le marché, puisque la société croit pouvoir produire de l'éthanol à la moitié du coût actuel de production d'essence¹²². Le marché nord-américain devrait atteindre une valeur de 25 à 30 milliards de dollars¹²³. L'investissement du MaRS Cleantech Fund était structuré en actions privilégiées et conférait au Fonds un siège au conseil d'administration. L'investissement permet à la société d'élargir son installation de production et de passer au stade commercial.

5.3 L'AGRICULTURE



ACTIVITÉ MOYENNE

INTÉRÊT ÉLEVÉ

Stimulé par la forte demande des consommateurs, le secteur de l'agriculture durable a pris son envol. Les investisseurs sociaux placent leur capital dans des entreprises qui cherchent à améliorer les résultats écologiques, soit par la production directe de produits agricoles, soit par des technologies de soutien visant à réduire les effets indésirables sur l'environnement.

DÉFINITION DU SECTEUR

L'agriculture durable englobe les entreprises qui utilisent des procédés et des technologies agricoles dans l'intention de créer des avantages environnementaux. L'agriculture durable s'attaque tout particulièrement à des problèmes comme la dégradation des écosystèmes touchant les sols, l'eau, le milieu terrestre et la faune grâce à des pratiques agricoles

normalisées. Plus bas dans la chaîne de valeur, les fabricants et détaillants d'aliments durables qui vendent des produits biologiques locaux font également partie de ce secteur.

DÉBOUCHÉS

L'épuisement des ressources causé par les dommages environnementaux est un moteur fondamental pour

PROFIL



Investeco, la première société de gestion de l'investissement environnemental au Canada, gère quatre fonds d'actions privées, notamment le Sustainable Food Fund. Investeco a investi par l'entremise de ses réseaux privés bien établis 35 millions de dollars dans des sociétés nord-américaines à croissance élevée ayant des revenus de 1 à 30 millions de dollars et une rentabilité à court terme et une croissance de 20 p. 100 et plus dans les industries de l'énergie renouvelable, de l'eau, de l'agriculture durable et de la technologies propres.

Le Sustainable Food Fund d'Investeco investit dans des entreprises alimentaires et agricoles privées à forte croissance qui jouissent d'un avantage stratégique dans le marché en raison de leur marque, de leurs canaux de distribution, de leur chaîne d'approvisionnement et leurs capacités

de traitement uniques ou de leurs technologies exclusives. Le fonds investira dans des entreprises qui offrent des aliments produits localement ou naturels ou biologiques, dans des technologies qui augmentent l'efficacité et la durabilité du secteur agricole et dans des technologies qui permettent d'utiliser les déchets agricoles pour le développement durable de produits comme les biocarburants et les biomatériaux.

Investeco a fait ses preuves dans le secteur de l'agriculture durable. Parmi ses investissements passés, mentionnons Organic Meadow, la plus grande marque de produits laitiers biologiques; Rowe Farm, le principal producteur et détaillant indépendant en Ontario de viandes complètement naturelles d'élevages locaux; Horizon Distributors, un distributeur de produits alimentaires écologiques et biologiques; Ensyn Biofuels, le plus grand producteur commercial de biocarburant au monde qui utilise la pyrolyse thermique rapide et Woodland Biofuels, un grand producteur d'éthanol cellulosique synthétisé à partir de déchets renouvelables.

les programmes d'agriculture durable qui apportent des avantages économiques et environnementaux. Le marché canadien des produits biologiques est évalué à 3,7 milliards de dollars¹²⁴ et les tendances de la consommation au sein de l'industrie alimentaire « verte/biologique » permettent d'entrevoir la hausse de l'intérêt à l'égard des produits durables. En 2012, 58 p. 100 des Canadiens ont indiqué qu'ils achetaient des produits alimentaires biologiques de façon hebdomadaire¹²⁵.

TENDANCES CLÉS

L'investissement à retombées sociales dans le secteur provient d'institutions publiques et privées. Les gouvernements provinciaux se sont engagés à faire progresser l'agriculture durable en créant des fonds qui investissent dans des initiatives régionales et nationales, notamment le British Columbia Agri-Food Futures Fund et la Financière agricole du Québec, qui ont investi des capitaux pour soutenir l'exploitation agricole biologique locale au sein de leurs régions respectives. Les fonds d'actions privées à retombées sociales, comme le Renewal Funds et le Sustainable Food Fund d'Investeco ont fait des investissements de capitaux à l'appui des détaillants de produits biologiques et santé. Les firmes de capital de risque et les organismes financiers communautaires ont fait des placements en amont dans des entreprises de production durable et des productions agricoles locales. L'investissement dans le secteur ne se limite pas aux activités qui sont rattachées directement à la chaîne de valeur de la production agricole. Toute une catégorie de capitaux de risque est consacrée à l'élaboration de technologies qui soutiennent le recours aux pratiques agricoles durables ou qui ont le potentiel d'utiliser les produits agricoles de façon durable. Ces entreprises font partie des sous-secteurs de la biochimie, de la bioénergie, des biofertilisants, des biopesticides, de la technologie de serre et de l'aquaculture durable.

ÉTUDE DE CAS

innovacorp
EARLY STAGE VENTURE CAPITAL

TruLeaf

Innovacorp est une société de capital de risque au début de sa croissance qui concentre ses activités en Nouvelle Écosse et investit dans des organismes des secteurs de la technologie, des technologies propres et des sciences de la vie. Son fonds de 25 millions de dollars consacré à l'énergie propre a fait des investissements de 250 000 \$ à 2 millions de dollars. En plus du financement, la société fournit aux bénéficiaires de l'investissement des services de consultation et d'incubation, ainsi que l'accès à un réseau de spécialistes et de conseillers. TruLeaf est une société d'agriculture durable établie à Halifax qui facilite la croissance des produits agricoles durables locaux dans des environnements qui n'entraîneraient pas normalement une telle croissance. Son système d'usine intelligente intérieur conjugue l'innovation relative aux systèmes d'éclairage agricole et des technologies hydroponiques, de serre et de culture sur film nutritif de pointe.

En août 2012, Innovacorp a investi 250 000 \$ dans TruLeaf, qui déploie des fonds en R et D, et dans la construction de microforme à l'échelle de prototype. TruLeaf reconnaît que le capital, l'expertise et les réseaux d'Innovacorp lui ont permis de faire progresser la société. TruLeaf en est maintenant à un autre cycle de financement (visant à réunir de 8 à 9 millions de dollars) destiné à la commercialisation de la firme. Une partie cruciale de la commercialisation de la société consiste à déterminer les mesures environnementales pour communiquer l'avantage concurrentiel de la firme dans l'industrie de l'agriculture durable.

5.4 L'ENVIRONNEMENT ET L'EAU



ACTIVITÉ ÉLEVÉE

INTÉRÊT ÉLEVÉ

La sensibilisation de plus en plus grande des consommateurs à l'écologie et la hausse de l'importance de l'utilisation efficace des ressources et des infrastructures vertes ont créé plusieurs possibilités d'investissement dans le secteur environnemental.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les écologistes reconnaissent depuis longtemps la grande capacité des marchés de réunir les ressources nécessaires pour résoudre les problèmes environnementaux complexes. Le secteur compte une sélection bien établie de possibilités et de produits d'investissement visant à accroître la durabilité financière. Une composante de ces investissements est l'infrastructure verte, une façon de gérer la ressource qui favorise les interactions entre les systèmes naturels et artificiels et utilise les systèmes naturels pour répondre aux besoins environnementaux, sociaux et économiques¹²⁶. Une deuxième composante est l'investissement dans l'eau, y compris la qualité de l'eau le commerce de l'eau de qualité en quantité, l'infrastructure de traitement des eaux usées et les technologies d'économie des ressources en eau. L'investissement dans les marchés de la qualité de l'air, qui vise à réduire les émissions est la troisième composante. Une quatrième composante traite des marchés de la biodiversité et des habitats qui mettent à profit les outils financiers pour protéger les écosystèmes et les espèces. L'augmentation de la sensibilisation à l'écologie et aux menaces environnementales à l'échelle mondiale continue d'inciter les particuliers, les entreprises et les gouvernements à exiger des produits et des services qui atténuent notre impact sur l'environnement.

DÉBOUCHÉS

Il est difficile d'obtenir des estimations sur la plupart des marchés environnementaux. Les marchés de l'eau affichent actuellement les données les plus complètes. D'après l'évaluation d'Equilibrium Capital Markets, le marché mondial de l'eau se chiffre à environ 500 milliards de dollars¹²⁷. Par ailleurs, Global Water Intelligence évaluait le marché de l'eau du Canada à 4,66 milliards de dollars américains en 2010¹²⁸.

TENDANCES CLÉS

Malgré le grand potentiel du marché, le manque de capitaux investis dans le secteur pourrait avoir retardé sa croissance. Au cours des cinq dernières années, une quantité appréciable de fonds était à la disposition des entreprises d'énergie renouvelable et de technologies propres, a déclaré Paul Richardson, PDG de Renewal Funds. Toutefois, moins de fonds étaient disponibles pour le reste de l'univers environnemental. M. Richardson souligne particulièrement le manque de capital de démarrage et de coinvestissement.

« Les investisseurs comprennent l'enjeu [dans ce secteur] et sont disposés à être plus patients qu'ils ne le sont habituellement. Ils ont une occasion en or de faire progresser les choses dans cet espace. »

- PAUL RICHARDSON, PDG DE RENEWAL FUNDS

« Plus l'entreprise est nouvelle, plus il lui est difficile de trouver des partenaires. Tout le monde reconnaît que plus l'entreprise est nouvelle plus le risque est élevé. Les grands investisseurs qui sont prêts à se risquer à investir dans ces jeunes entreprises ne sont pas suffisamment nombreux. Il manque de fonds dans notre espace sur lesquels nous pouvons compter », dit-il. « Les investisseurs comprennent l'enjeu [dans ce secteur] et sont disposés à être plus patients qu'ils ne le sont habituellement. Ils ont une occasion en or de faire progresser les choses dans cet espace », ajoute M. Richardson. [traduction]

ÉTUDE DE CAS

AQUATIC INFORMATICS

Aquatic Informatics, une entreprise de la Colombie-Britannique, a élaboré un logiciel de productivité unique pour surveiller l'eau et le climat, et elle figure dans le portefeuille d'investissements de Renewal2.

Aquatic Informatics vend ce logiciel principalement aux gouvernements fédéral, étatiques, provinciaux et locaux, au milieu universitaire et aux experts-conseils qui doivent recueillir et analyser de grands volumes de données environnementales. Le logiciel d'Aquatic Informatics aide ces groupes de consommateurs à gérer des quantités énormes de données environnementales pour améliorer les résultats pour l'environnement.

5.5 LES SERVICES FINANCIERS



FAIBLE ACTIVITÉ

INTÉRÊT MOYEN

Le Canada offre depuis longtemps des services financiers accessibles à ses citoyens les plus vulnérables. Les innovations en matière de microfinance et de services bancaires inclusifs font croître le marché des services financiers qui génèrent des rendements financiers et sociaux.

DÉFINITION DU SECTEUR

Le secteur des services financiers se distingue par son utilisation d'outils novateurs qui rendent accessibles les services financiers, y compris la microfinance, aux personnes qui n'auraient pas pu y être admissibles autrement. Par microfinance on entend l'offre de services financiers abordables aux particuliers et aux petites entreprises qui autrement, n'auraient pas pu y avoir accès. La microfinance est riche d'une histoire d'innovation de plus de 40 ans et se situe au carrefour du secteur financier et du développement international. La plupart des institutions de microfinance et de produits de microfinance accessibles investissent traditionnellement auprès de particuliers et d'institutions qui se situent dans des marchés émergents et comprennent les structures à but lucratif et sans but lucratif. L'industrie mondiale de la microfinance a évolué, comme le met en évidence la plateforme Microfinance Information Exchange (MIX), qui recueille et valide des données financières, opérationnelles, sur les produits, sur les clients et sur le rendement social de la plupart des institutions de microfinance du monde entier. Au Canada, plusieurs caisses de crédit et organismes financiers communautaires offrent des produits de microfinance à des clients à faible revenu.

ÉTUDE DE CAS

ACCESS COMMUNITY CAPITAL FUND

L'ACCESS Community Capital Fund a été établi pour aider les entrepreneurs prometteurs qui avaient un plan d'affaires viable à avoir accès à un financement qui n'était pas disponible de sources traditionnelles. Des prêts individuels ont été consentis en suivant un processus décisionnel axé sur la personnalité, dans lequel les aptitudes, les compétences et l'engagement du demandeur et la solidité du plan d'entreprise étaient les principaux critères. Le financement d'ACCESS sert à garantir les prêts par l'entremise d'institutions financières partenaires. Le fonds a été créé grâce à des investissements de particuliers, d'organismes et d'entreprises socialement responsables. Les clients d'ACCESS sont en général des entrepreneurs qui viennent de lancer une nouvelle entreprise ou dirigent une entreprise depuis moins de deux ans. L'emprunteur n'a peut-être pas d'antécédents en matière de crédit ou a peut-être un mauvais dossier de crédit à cause du chômage, de la maladie ou d'événements imprévus de la vie¹³⁰.

TENDANCES CLÉS

Même si les estimations diffèrent quant à la taille, il y a au Canada une population de personnes « non bancarisées », c'est à dire des personnes qui n'ont pas de compte de banque ou dont le solde du compte bancaire est à zéro¹²⁹. Des organismes communautaires comme RISE Asset Development et ACCESS Community Capital Fund accordent des microprêts et des produits financiers non traditionnels aux personnes qui ont de la difficulté à utiliser les services bancaires ordinaires, y compris les nouveaux immigrants, les personnes à faible revenu et les personnes qui reçoivent de l'aide sociale. En outre, les caisses de crédit ont l'habitude d'offrir des programmes de microprêts à leurs membres et souvent, elles ciblent intentionnellement les populations ou les régions mal desservies.

ÉTUDE DE CAS



SUCCURSALE DU NORTH END DE LA COOPÉRATIVE DE CRÉDIT ASSINIBOINE

Le North End de Winnipeg se caractérise par ses taux élevés de criminalité, de pauvreté et de chômage. Sur une période de 10 ans, toutes les grandes institutions financières ont quitté le quartier, ne laissant qu'une poignée d'institutions financières secondaires pour servir la population. En 2006, la Coopérative de crédit Assiniboine a établi un partenariat avec la North End Community Renewal Corporation afin de permettre aux résidents non bancarisés d'ouvrir un compte. Priscilla Boucher, vice-présidente de la responsabilité sociale de la Coopérative de crédit Assiniboine : « Au fil du temps, nous nous sommes rendu compte que même si cette démarche était utile à une partie de la collectivité, ce n'était pas le cas pour les gens du North End, qui avaient besoin d'une institution financière à services complets. » [traduction] Par conséquent, la Coopérative de crédit a effectué une analyse de rentabilité de l'exploitation d'une institution bancaire dans la collectivité et a réuni un capital de 18 millions de dollars dans le cadre d'un processus de consultation communautaire, ce qui a facilité l'ouverture d'une succursale financièrement viable dans le North End.

La collectivité a accueilli chaleureusement la succursale McGregor de la Coopérative de crédit Assiniboine, qui a ouvert ses portes en janvier 2102. À la suite de recommandations de partenaires dans la collectivité, plus de 180 nouveaux comptes ont été ouverts par des personnes non bancarisées ou sous-bancarisées et 240 nouveaux comptes du régime enregistré d'épargne-études (REEE) ont été ouverts par des familles à faible revenu. « La succursale répond aux attentes de notre plan d'entreprise et la quantité de nouvelles transactions augmente à la succursale McGregor », a déclaré Mme Boucher. « Les services financiers offrent beaucoup de possibilités d'investissement à retombées sociales. Le marché est là et il peut être rentable », dit elle, « mais en général les grandes institutions financières ne le considèrent pas comme un marché cible. » [traduction]

5.6 L'ÉDUCATION



ACTIVITÉ FAIBLE

INTÉRÊT FAIBLE

Jusqu'à présent, l'éducation n'a pas été un secteur prioritaire pour les investisseurs sociaux canadiens compte tenu de la solidité des systèmes gouvernementaux de financement de l'éducation. Ce secteur présente néanmoins des possibilités pour répondre à divers besoins : amélioration des liens entre les systèmes d'enseignement secondaire et post-secondaire, formation axée sur les compétences en milieu de travail, alphabétisation des adultes et technologies et concepts adaptés aux étudiants ayant des besoins spéciaux.

DÉFINITION DU SECTEUR

L'éducation est un secteur d'investissement à retombées sociales important à l'étranger. Toutefois, les systèmes d'éducation publique provinciaux au Canada ont fait en sorte que la nécessité d'investissements à retombées sociales est moindre. Le système d'éducation de la maternelle à la 12e année est reconnu comme l'un des meilleurs au monde et pourtant, il reste difficile de faire en sorte que les étudiants réalisent leur plein potentiel. Plusieurs facteurs influencent la nécessité d'investissements à retombées sociales dans ce secteur, notamment la rareté des fonds publics, la prolifération rapide de la technologie de l'enseignement et l'enseignement en direct. Dans un contexte où les budgets consacrés à l'éducation diminuent, les écoles de tout le pays cherchent à limiter les coûts, ce qui constitue une conjoncture favorable pour les entreprises qui offrent des solutions de haute qualité à faible coût pour relever les défis en matière d'éducation.

« Les investissements de démarrage présentent des écarts importants quant aux solutions mises à l'essai en éducation de la maternelle à la 12e année. »

– JOSEPH WILSON, CONSEILLER EN ÉDUCATION DE MARS
DISCOVERY DISTRICT

DÉBOUCHÉS

En 2008-2009, le marché canadien de l'enseignement de la maternelle à la 12e année comptait cinq millions d'étudiants répartis dans 15 000 écoles relevant de 375 commissions scolaires¹³¹. D'après les estimations, les dépenses gouvernementales en éducation se sont chiffrées à 74,5 milliards de dollars en 2008¹³². Toutefois, la fragmentation des clients entre des centaines de conseils scolaires rend très difficile l'échelonnage des entreprises d'éducation¹³³. Les investissements de démarrage présentent des écarts importants quant aux solutions mises à l'essai en éducation de la maternelle à la 12e année, déclare M. Joseph Wilson, conseiller en éducation de MaRS Discovery District. « Beaucoup d'innovations en matière d'éducation semblent prometteuses, mais échouent à cause des longs cycles de vente dans les systèmes de la maternelle à la 12e année. Un capital de démarrage est nécessaire tout au long de la période de recherche de clients. Une fois ce stade passé, les investisseurs peuvent plus facilement faire concurrence aux entreprises de technologie « ordinaires » lorsqu'ils cherchent des fonds de série A parce qu'ils ont des données robustes sur lesquelles s'appuyer et des commandes d'achat en marche. » [traduction]

TENDANCES CLÉS

La capacité du système d'éducation de provoquer de profonds changements sociaux fait en sorte c'est un secteur d'intérêt important pour les investisseurs sociaux. En effet, ces derniers cherchent à investir dans des innovations éducatives qui améliorent la qualité de l'éducation et la rendent abordable. L'utilisation accrue d'ordinateurs et d'appareils électroniques, autant

à l'intérieur qu'à l'extérieur de la salle de classe, a également ouvert des débouchés pour des produits et des services qui permettent d'offrir une éducation de haute qualité à l'aide de canaux visuels¹³⁴. M. Wilson croit qu'il y a des possibilités d'investissement à retombées sociales dans les domaines de la technologie et de la conception destinée aux étudiants aux besoins spéciaux. « Ce créneau est suffisamment important en soi pour afficher un rendement de l'investissement et il a le mérite d'être un article budgétaire distinct pour la plupart des districts scolaires », dit-il. « L'échelonnement sur une longue période fait en sorte que beaucoup de produits qui s'adressent à des milieux aux besoins spéciaux finissent par se retrouver dans le marché de masse. » Dans une perspective d'avenir, les débouchés dans ce secteur peuvent inclure des capitaux de risque et des actions privés qui établissent un lien entre l'éducation et la technologie ou des interventions sans but lucratif qui mettent l'accent sur la philanthropie de risque.

ÉTUDE DE CAS



L'entreprise PlayLab de Toronto offre des programmes de renforcement éducatif pour les enfants axés sur le plaisir, le jeu et le travail d'équipe. Depuis 2010, PlayLab tient des ateliers de réflexion sur la conception auxquels ont participé plus de 2 500 enfants, leur permettant de devenir plus efficaces pour résoudre les problèmes du monde réel. PlayLab a également offert une formation axée sur les projets et sur la réflexion à plus de 100 enseignants. Lors du démarrage de l'entreprise, Mark Chamberlain a fait un investissement providentiel de 200 000 \$ sous forme de débentures convertibles. Depuis cet investissement, PlayLab a joint des centaines d'enseignants et d'étudiants, a changé son modèle d'entreprise pour mettre l'accent sur la réalisation de produit et réalisé des recettes modérées ce faisant.

5.7 LA SANTÉ



ACTIVITÉ FAIBLE

INTÉRÊT MOYEN

La santé est le principal secteur d'intérêt des investisseurs sociaux à l'étranger, dans des marchés émergents et en voie de développement. Notre système de santé financé par le gouvernement a réduit le besoin de capitaux privés pour répondre aux problèmes d'accès. Les investissements à retombées sociales dans le secteur de la santé au Canada mettent plutôt l'accent sur les innovations qui améliorent les résultats pour les patients.

DÉFINITION DU SECTEUR

Le secteur de la santé englobe les produits et les services qui réduisent le coût de la santé, améliorent les résultats et le confort des patients et rehaussent de façon générale le bien-être. Nous prévoyons que ce secteur prendra de l'importance pour les investisseurs sociaux à mesure qu'augmenteront les coûts des soins de santé.

DÉBOUCHÉS

Les dépenses en soins de santé au Canada continuent d'augmenter. Elles atteignaient 172 milliards de dollars en 2008, soit 60 p. 100 de plus qu'en 1998, une bonne part de cette hausse étant attribuable à l'augmentation des maladies chroniques¹³⁵. Ce fardeau se répercute également sur le coût des prestations de maladie. En effet, 70 p. 100 des coûts des prestations de maladie proviennent de six catégories de maladies

chroniques, qui sont toutes évitables ou modifiables par des changements de comportement¹³⁶. Le secteur privé investit annuellement 700 millions de dollars dans la recherche appliquée en santé en Ontario, employant plus de 40 000 personnes dans plus de 900 entreprises et produisant des revenus de plus de 14 milliards de dollars par année¹³⁷. Cependant, la santé n'est pas un secteur qui suscite un grand intérêt de la part des investisseurs sociaux à cause des marges bénéficiaires modestes, des longs délais avant les déploiements à l'échelle et du risque élevé des investissements¹³⁸. Les investissements qui ont été faits mettaient l'accent sur le capital de risque et sur des fonds d'actions privées, visant particulièrement la commercialisation de technologies qui peuvent apporter des résultats plus efficaces pour des affections données.

TENDANCES CLÉS

L'émergence de la cybersanté est un des principaux débouchés dans ce secteur. Il s'agit des technologies et des réseaux qu'utilisent tous les intervenants^{139 140} dans l'écosystème de prestation des soins de santé visant à favoriser la collaboration et le bien-être individuel et à réduire les coûts dans leur ensemble. On peut s'attendre à ce que ce débouché prenne de l'expansion puisque, d'après un rapport industriel récent paru en 2008, 60 p. 100 de tous les Canadiens de plus de 45 ans et 52 p. 100 des aînés ont accédé à des renseignements en direct sur la santé¹⁴¹. Compte tenu de la nature récente de ce secteur et des risques qu'il présente à cette étape précoce de sa croissance, un partenariat intersectoriel est essentiel. « Tous les systèmes liés au secteur de la santé doivent se concerter pour tirer la situation au clair. Toutes les parties prenantes doivent prendre part à la discussion » [traduction], a déclaré Andrew Taylor, vice-président exécutif de Grands défis Canada, un organisme financé par le gouvernement du Canada pour soutenir les idées avant gardistes pouvant avoir des retombées substantielles sur l'innovation et les résultats en matière de santé.

ÉTUDE DE CAS



BioDiaspora est une entreprise canadienne certifiée B Corp qui se sert de mégadonnées pour prévoir et atténuer la propagation de maladies infectieuses. Sa technologie est utilisée pour prévoir de façon précise comment les maladies infectieuses menaçantes se propageront dans le monde. Fondée par le Dr Kamran Khan, clinicien spécialiste des maladies infectieuses, scientifique à l'hôpital St. Michael de Toronto (Ontario) et professeur agrégé de l'Université de Toronto, la société fait un travail de pointe qui se situe au carrefour des systèmes de renseignements géographiques, des réseaux de transport, de la visualisation de données et de l'élaboration de logiciels. Elle a retenu l'intérêt autant du milieu de la recherche et que du milieu des affaires.

« En fondant une société, nous avons pu réaliser des progrès qui n'auraient pas été possibles dans un milieu de recherche », a déclaré M. Albert Tseng, vice président de l'expansion de l'entreprise à BioDiaspora. M. Tseng décrit comment une structure d'entreprise permet à la société de répondre plus rapidement aux besoins des utilisateurs et par conséquent de prendre de l'expansion financièrement et socialement. Puisque les retombées de BioDiaspora prennent de l'ampleur, les fondateurs ont besoin de plus que des investisseurs. Ils veulent des partenaires stratégiques. « Nous souhaitons travailler avec des investisseurs qui comprennent nos marchés cibles et peuvent mettre à contribution leur expertise et leurs réseaux pour nous aider à prendre notre envol », a déclaré M. Tseng. [traduction]

5.8 LES ENTREPRISES SOCIALES ET SANS BUT LUCRATIF¹⁴²



ACTIVITÉ MOYENNE

INTÉRÊT MOYEN

Le secteur social du Canada est aux prises avec des difficultés structurelles qui l'empêchent d'accéder à un financement conventionnel, durable et à long terme. Les investisseurs sociaux jouent un rôle important pour débloquer des capitaux à l'intention des entreprises sociales et sans but lucratif qui optimisent des modèles d'affaires s'harmonisant à leur mission et ayant la capacité de générer des rendements financiers et d'accroître les retombées sociales.

DÉFINITION DU SECTEUR

Le secteur sans but lucratif est robuste et dynamique et il dépasse en taille six fois le secteur automobile national¹⁴³, un des plus importants au monde. On estime entre 175 000 et 200 000 le nombre d'entreprises sans but lucratif au Canada, dont 78 000 ont le statut d'organisme de bienfaisance¹⁴⁴. Ces organismes produisent collectivement des recettes s'élevant à plus de 90 milliards de dollars par année provenant de sources de plus en plus

diversifiées et emploient 1,3 million de personnes¹⁴⁵. Les centres d'intérêt dans ce secteur vont des arts et de la culture à la santé et aux services sociaux. Au sein de ce secteur, les organismes sans but lucratif explorent des façons de produire des recettes en suivant les modèles d'affaires d'une entreprise sociale (afin d'atteindre les objectifs de leur mission tout en vendant des produits et des services) ou de trouver d'autres sources de recettes qui peuvent servir à financer les programmes.

ÉTUDE DE CAS



INVESTISSEMENT DE LA CANADIAN ALTERNATIVE INVESTMENT COOPERATIVE'S INVESTMENT DANS YWCA HALIFAX

L'investissement de la CAIC dans le YWCA Halifax en 2013 s'appuyait sur une relation de longue date. Puisqu'elle avait consenti un prêt précédemment, la CAIC était un partenaire naturel quand un nouveau besoin s'est fait sentir, a déclaré Beth Coates, gestionnaire financière de la CAIC. La vision du

YWCA consistait à bâtir une garderie et des locaux à bureaux. La CAIC a facilité cette affaire en acceptant la position plus risquée de prêteur secondaire sans demander de prime sur l'intérêt, comme c'est normalement le cas pour une telle position. La CAIC indique que l'investissement répond à ses attentes financières et elle entrevoit également un solide rendement social, puisque toutes les places de la garderie sont occupées.

Mme Coates entrevoit un avenir prometteur et une forte demande pour les investissements de capital à faible coût garanti par des valeurs immobilières. Ces investissements atténuent le risque pour

les investisseurs, déclare t elle, et font en sorte qu'une prime de 2 à 3 p. 100 est plus tolérable, puisqu'ils savent que leur capital n'est pas à risque. D'après Mme Croates, le secret consiste à débloquer la demande cachée au sein du secteur sans but lucratif. Puisque les cycles de financement conventionnels sont courts, très peu d'organismes sans but lucratif réfléchissent de façon stratégique à la consolidation de leurs actifs, explique t elle. Nous devons mettre en place des catalyseurs qui incitent les joueurs du secteur à penser ainsi. Le succès de marchés comme celui-ci pourrait être l'impulsion dont les organismes inspirés avaient besoin.

DÉBOUCHÉS

Entre 2005 et 2009, les recettes totales des organismes de bienfaisance enregistrés ont crû à hauteur de 177 milliards de dollars, un taux de croissance annuel de 4,4 p. 100¹⁴⁶. Les Canadiens ont déclaré 8,3 milliards de dollars en dons de charité en 2010¹⁴⁷. Malgré ces chiffres impressionnants, les entreprises sociales et sans but lucratif ont un grand besoin de capitaux. D'après une enquête effectuée en Ontario en 2012, 66 p. 100 des organismes sociaux sans but lucratif dirigés par des organismes de charité et 61 p. 100 des entreprises sociales dirigées par des entités à but lucratif étaient à la recherche de capitaux¹⁴⁸. La moitié de ces organismes ciblaient des montants allant de 50 000 \$ à 1 million de dollars, la demande pour tous les répondants totalisant 170 millions de dollars en Ontario seulement¹⁴⁹. Souvent, il n'est pas possible d'obtenir autant de capitaux des institutions financières traditionnelles.

TENDANCES CLÉS

Les gouvernements, les fondations et les donateurs constituent tous d'importantes sources de capitaux, mais ils n'offrent pas suffisamment de diversité ou de quantité pour répondre à la demande¹⁵⁰. Il arrive souvent que des organismes sans but lucratif n'aient pas

accès au capital parce qu'ils ne sont pas en mesure de garantir les prêts, d'optimiser les actifs ou de présenter des stratégies de sortie aux investisseurs. Ils doivent alors compter seulement sur les subventions. Bien que de nombreux organismes souhaitent examiner des options financières¹⁵¹, la dette et la valeur nette sont grandement sous-utilisées dans ce secteur, en partie à cause de la nature risquée des organismes sans but lucratif, des connaissances financières limitées à l'interne et de l'accent disproportionné qui est mis sur les subventions¹⁵². La forme la plus courante de financement offert aux organismes sans but lucratif au Canada sont les prêts¹⁵³, s'accompagnant de prêts et d'actions non privilégiées secondaires offerts le plus souvent aux entreprises sociales à but lucratif. En dépit de ces difficultés, de grands joueurs, y compris Vancity, la Canadian Alternative Investment Cooperative (CAIC), le Fonds de progrès communautaire et le Edmonton Social Enterprise Fund, encouragent l'investissement à retombées sociales dans des organismes à vocation sociale. La mise en place d'une plus grande diversité et quantité d'options de financement pour ce secteur nécessite de nouveaux types d'entreprises pour faciliter l'accès au financement par emprunt et par actions, ainsi que des garanties d'emprunt gouvernementales et des réserves de capital patient¹⁵⁴.

5.9 LES ENTREPRISES AUTOCHTONES



ACTIVITÉ MOYENNE

INTÉRÊT ÉLEVÉ

La croissance du secteur des entreprises autochtones incite les investisseurs sociaux à rechercher les possibilités de partenariat avec ces entreprises pour contrer les désavantages systémiques avec lesquels sont aux prises les collectivités autochtones, tout en obtenant des rendements financiers. Les fonds axés sur les Autochtones prouvent l'immense potentiel et chapeautent ce secteur.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les peuples autochtones sont aux prises avec des désavantages systémiques qui compromettent leur mieux-être social, culturel et économique. Ils sont plus susceptibles que les non Autochtones d'avoir un revenu médian après impôt inférieur à celui de l'ensemble des Canadiens, de connaître le chômage, de

toucher de l'aide sociale, de vivre dans des logements insalubres, d'être victimes de mauvais traitements ou de crime et d'être incarcérés¹⁵⁵. Le Centre for Policy Alternatives croit qu'un milliard de dollars seraient nécessaires pour faire franchir le seuil de pauvreté aux enfants autochtones¹⁵⁶.

DÉBOUCHÉS

Par ailleurs, le secteur des entreprises autochtones est en croissance. En 2011, plus de 37 000 entreprises appartenaient à des membres des Premières Nations, à des Métis et à des Inuits au Canada¹⁵⁷. Il s'agit d'une augmentation de 37,6 p. 100 par rapport à 2006, un pourcentage cinq fois plus élevé que celui de la population en général. Les entreprises autochtones touchent plusieurs secteurs de l'économie canadienne, y compris la construction (18 p. 100), les matières premières (13 p. 100), et les secteurs du savoir et des services (28 p. 100)¹⁵⁸. D'après le Canadian Council for Aboriginal Business, 61 p. 100 des entreprises autochtones sont rentables, et 35 p. 100 avaient des chiffres d'affaires à la hausse en 2009-2010¹⁵⁹. Les entreprises autochtones sont d'importants employeurs d'Autochtones. Ces derniers représentent 62 p. 100 de la main d'œuvre de ces firmes. L'accès au capital est le principal obstacle au succès des entreprises autochtones. Beaucoup d'entrepreneurs autochtones doivent compter sur leurs économies personnelles plutôt que sur un emprunt¹⁶⁰. Cinquante deux pour cent des entreprises autochtones ont indiqué que les organismes de prêts autochtones constituaient la principale source de financement de leurs activités en cours¹⁶¹. Le manque de capital dans l'économie autochtone est évalué à 43,3 milliards de dollars¹⁶².

TENDANCES CLÉS

D'après Donna Morton, directrice associée de Principium Money Management, « l'investissement à retombées sociales dans le secteur des entreprises autochtones en est à ses premiers stades », mais divers investisseurs individuels et institutionnels y participent. La valeur des fonds axés sur les Autochtones dans des actifs d'investissements à retombées sociales au Canada s'élevait à 359,75 millions de dollars en 2011, par rapport à 285,7 millions de dollars en 2010¹⁶³. Un de ces fonds est le Capital for Aboriginal Prosperity and Entrepreneurship (CAPE) Fund, un fonds d'actions privées de 50 millions de dollars qui a pour but de favoriser l'entrepreneuriat autochtone, de renforcer les entreprises autochtones, d'encourager les Autochtones à devenir propriétaires et d'accroître la participation des Autochtones. Le Canadian Council on Aboriginal Business repère les bonnes possibilités d'investissement dans les PME autochtones pour les années à venir en se basant sur leur croissance stable, particulièrement dans la « zone à risque élevé qui se situe entre la finance commerciale et la finance sociale d'incubation¹⁶⁴ ». « Le gouvernement a également un rôle important à jouer à titre de catalyseur, particulièrement dans les domaines à retombées élevées hautement prioritaires comme l'éducation, le logement et l'autonomie économique¹⁶⁵. » [traduction]

ÉTUDE DE CAS

INDIGENA SOLUTIONS

Indigena Solutions est un exemple de la façon dont les entreprises axées sur les Premières Nations peuvent attirer les investisseurs pour déclencher des retombées sociales. Établie à Vancouver (C. B.), Indigena Solution est un partenariat regroupant la Première Nation Tsawwassen, Accenture et CAPE Fund L.P. Indigena a ouvert son premier centre d'activité en juillet 2012. Il fournissait alors des services de TI et de soutien aux entreprises à des prix concurrentiels. Les services qu'offre Indigena comprennent l'entretien des logiciels d'application, la vérification de la qualité, un centre de contact, un service de dépannage et de service en TI et un soutien au processus administratif. Le modèle que met de l'avant Indigena en matière de service et de main d'œuvre correspond à sa conviction que la collectivité se transforme grâce aux emplois qui permettent aux gens de vivre et de travailler près des collectivités des Premières Nations tout en optimisant la technologie pour favoriser le développement socioéconomique de ces dernières.

LA MESURE DES RETOMBÉES

APERÇU

Les investisseurs et les entreprises utilisent des outils de mesure de retombées tout au long du cycle de vie de l'investissement. Actuellement, le nombre de diverses approches possibles et le point jusqu'auquel elles sont adoptées varient énormément.

- **Impact Reporting and Investment Standards (IRIS)** établit une classification normalisée et un ensemble de définitions cohérentes en matière de rendement social, environnemental et financier.
- **Le rendement social des investissements** est une méthode basée sur les principes servant à monnayer la valeur sociale créée par les initiatives sociales et environnementales.
- **La démonstration de la valeur** est un outil de mesure ciblant les entreprises sociales qui associe la surveillance du rendement commercial à l'évaluation des retombées sociales.
- **Les investisseurs et les entreprises doivent affronter plusieurs difficultés, notamment** la comparabilité et la normalisation, les coûts et les priorités en matière de concurrence.
- **Des possibilités s'offrent aux investisseurs**, aux entreprises et aux intermédiaires pour améliorer les pratiques existantes, y compris la collaboration et le partage des stratégies sectorielles en matière de mesure.

La présente section examine les méthodologies susmentionnées et présente un résumé des principales difficultés et possibilités.

6.1 LES INTENTIONS DE LA MESURE DES RETOMBÉES

Autant les acteurs de l'offre que ceux de la demande mesurent les retombées pour diverses raisons. Le dénominateur commun pour tous les acteurs, c'est que la mesure des retombées aide à déterminer si l'investissement à retombées sociales vaut vraiment la peine. Dans la présente section, nous examinons l'intention des acteurs de l'offre et de ceux de la demande lorsqu'ils mesurent les retombées sociales, présentent une sélection de cadres de mesure et discutent des défis et des possibilités que présente la mesure des retombées.

Tout au long du cycle de vie de l'investissement, les investisseurs se fient à la mesure des retombées pour définir leurs objectifs à cet égard, sélectionner des investissements qui correspondent à ces objectifs, suivre les retombées de leurs investissements et faire rapport aux parties prenantes sur la création de retombées et de valeurs. Les entreprises consultent les mesures des

retombées pour améliorer leurs retombées sociales, améliorer leur rendement et communiquer leur valeur à des investisseurs potentiels ou actuels. Sur le terrain, les mesures sociales sont essentielles pour attirer les capitaux et mettre en place les outils de finance sociale et les instruments d'investissement^{166 167 168}.

L'utilisation des mesures varie de façon substantielle selon le but et les intentions de l'acteur. Par conséquent, le nombre de diverses approches possibles et le point jusqu'auquel elles sont adoptées varient énormément. Il n'existe pas de normes universelles et il y a beaucoup de diversité entre les secteurs, les régions et les profils des investisseurs. Des initiatives de mesure ont été établies délibérément pour se compléter entre elles, tandis que d'autres jouent un rôle parallèle et ne sont pas reliées. Malgré cette fragmentation, il est important de mettre en évidence plusieurs initiatives. Cette liste n'est toutefois pas complète.

6.2 LES CADRES DE MESURE SÉLECTIONNÉS

Impact Reporting and Investment Standards

Impact Reporting and Investment Standards (IRIS) établit une classification normalisée et un ensemble de définitions cohérentes en matière de rendement social, environnemental et financier, ce qui aide les investisseurs et les entreprises à utiliser un langage commun pour expliquer les retombées. L'initiative IRIS comprend l'établissement et l'amélioration de normes, l'encouragement à utiliser ces normes et la demande de données anonymes sur le rendement pour bâtir un dépôt de données. Elle a été fondée au début de 2008 par une coalition regroupant la Fondation Rockefeller, Acumen et B Lab et elle est maintenant accueillie par le Global Impact Investing Network. La version initiale des normes a été lancée au milieu de 2009 et a été constamment mise à jour par la suite.

Le dépôt de données IRIS permet le regroupement des données en provenance des fonds et des réseaux industriels. IRIS coexiste avec d'autres initiatives de mesure comme le Global Impact Investing Rating System (GIIRS), dans le but de permettre aux parties prenantes de l'industrie de tenir un langage commun pour exprimer les indicateurs de produits (et non pas sur les résultats ou sur les retombées). Les principaux investisseurs sociaux ont adopté régulièrement IRIS, mais il semblerait que son adoption à plus grande échelle est retardée par le fait que l'organisme ne facilite que la compréhension commune des produits, tandis que les investisseurs s'intéressent davantage aux résultats.

Global Impact Investing Rating System

Rating Status: Preliminary Rating



Rating Date: 3/27/2012

Company Name:
Waste A Go Go

★★★

COMPANY RATINGS REPORT

GIIRS ratings are reviewed, rigorous, transparent, comprehensive, and comparable ratings of company impact. GIIRS helps investors make money while solving the world's most challenging problems. GIIRS Driving Capital to Impact



COMPANY RATINGS SUMMARY

Section Weight	Impact Area	Stars	Total Pts (200 Pts Avail.)
	OVERALL	★★★	98.8
5.0%	Governance Related to a company's mission, stakeholder engagement, governance structure, controls, and overall transparency	★★★★	7.8
20.0%	Workers Focuses on how the company treats its workers through compensation, benefits, training, ownership, and work environment.	★★★★	24.9
22.5%	Community Covers the company's impact on external community stakeholders	★★	19.2
22.5%	Environment Focuses on indirect and direct environmental impact of the company and its operations	★★★★★	47.0
30%	Socially & Environmentally Focused Business Models (SEM) Highlight a company's core impact business model, amplifying their positive impact beyond simply high impact business practices	N/A	21.0 (Points distributed in their relevant impact areas.)

COMPANY DESCRIPTION

Company Description: Waste A Go Go is Peru's largest manufacturer of bottled lemonade

Company Mission: We believe in the preservation of the environment and strive to reduce waste in all of our product manufacturing.

Sector: Manufacturing
Primary Market of Operations: Emerging

Industry Category: Manufactured Goods
Size (# of Employees): 100

Industry: Beverages (ISIC 11)
Primary Country of Operations: Peru

Products & Services: LemonadeLemonade
Revenue Range: \$20,000,000 - \$99,999,999

B Corporation? No
Date Founded: 9/15/2001

Section Weights: Weighting on a particular impact area within the company's assessment. Weights vary based on the companies sector, size, and geography

Stars: Set ranges based on quintiles of GIIRS Pioneers; reset bi-annually (see below for ranges)

Overall Rating	Overall Points	Impact Stars	GOV Points	WOR Points	COM Points	ENV Points
GIIRS Rated	0 to 79	*	0-2.9	0-17.9	0-12.9	0-0.9
★★★	80-99.9	★★★	3-4.9	18-20.9	12-25.9	5-10.9
★★★★	100-124.9	★★★★	5-6.9	21-23.9	26-38.9	11-24.9
★★★★★	125+	★★★★★	7-8.9	24-28.9	39-69.9	25-39.9
			9+	29+	70+	40+

The material on the ratings report is for informational purposes only, and is not an offer or recommendation to buy or sell or a solicitation of an offer to buy or sell any security or instrument or to participate in any particular trading strategy. GIIRS's opinions and analyses do not address the suitability of any security. GIIRS does not act as a fiduciary or an investment advisor. While GIIRS has obtained information from sources it believes to be reliable, GIIRS does not perform an audit and undertakes no duty of due diligence or independent verification of any information it receives. Historical data and analysis should not be taken as an indication or guarantee of any future performance, analysis, forecast or prediction.

Les évaluations et les analyses de *Global Impact Investing Rating System* (GIIRS) représentent une série d'évaluations par une tierce partie des retombées sociales et environnementales des sociétés et des fonds. Les évaluations des retombées de GIIRS sont semblables aux évaluations des investissements de Morningstar ou les évaluations des risques de crédit de S&P et constituent des évaluations indépendantes du rendement social et environnemental de l'investissement à retombées sociales dans les marchés privés, particulièrement sous la forme d'actions privées ou de placements par emprunt de sociétés ou de fonds. GIIRS évalue les sociétés, de même que les fonds et leurs sociétés de portefeuille en se fondant sur une série d'indicateurs clés du rendement et à la lumière de la taxonomie de définitions d'IRIS dans quatre secteurs de rendement : la gouvernance, les travailleurs, la collectivité et l'environnement. L'évaluation des retombées utilisée pour produire les évaluations de GIIRS est également utilisée pour authentifier les sociétés B.

Ces évaluations doivent être complètes, comparables et complémentaires sur toute la plateforme d'analyse B pour permettre aux investisseurs de comparer les données entre les secteurs, les régions et les tailles des organisations. L'évaluation des retombées des sociétés de GIIRS offre à une société qui est à la recherche de capitaux une évaluation de ses répercussions sociales et environnementales, y compris : l'évaluation générale, des évaluations dans environ 15 sous catégories, les indicateurs clés de rendement pertinents au secteur d'activité visé, l'emplacement géographique et la mission sociale, ainsi que des données de référence mettant en évidence le rendement de la société par rapport à ses pairs. Une évaluation des fonds de GIIRS comprend des points provenant de l'évaluation de l'administrateur de fonds (10 p. 100 de l'évaluation totale) et le regroupement des points des sociétés qui font partie du portefeuille du fonds (90 p. 100 de l'évaluation totale).

Rendement social des investissements

Le rendement social des investissements est une méthode basée sur les principes servant à monnayer la valeur sociale créée par les initiatives sociales et environnementales. Même s'il y a de nombreuses variations de la théorie et de la pratique de l'analyse du rendement social des investissements, SROI Network est considéré comme le chef de file intellectuel dans ce domaine en publiant un guide complet du

rendement social des investissements et en offrant une formation qui peut mener à l'agrément et faciliter le renforcement de l'industrie grâce à des réseaux régionaux, y compris SROI Network Canada.

SROI Network a retenu l'attention de nombreuses parties prenantes, y compris des investisseurs, parce qu'il parle le langage des affaires et est considéré comme une approche objective de saisie et de communication de la création de la valeur sociale en la chiffrant. Tous ces avantages potentiels ont également leurs limites, car le rendement social des investissements peut accaparer beaucoup de temps et de ressources et qu'il ne constitue pas toujours l'outil idéal pour chaque situation. Le processus d'évaluation du rendement social des investissements a l'importance que lui donne l'ensemble des chiffres qui sont générés à la fin. C'est la raison pour laquelle SROI Network a insisté sur une approche axée sur les principes qui assurent l'intégrité de la méthode.

Mesure environnementale, sociale et de gouvernance

La mesure environnementale, sociale et de gouvernance (ESG) est liée en grande partie à la pratique de l'investissement responsable des grands investisseurs institutionnels, bien que leur importance ne se limite pas là. Il s'agit d'intégrer la mesure environnementale, sociale et de gouvernance à l'analyse fondamentale de la valeur nette comme ce serait fait pour tout autre facteur de risque. L'intégration de la mesure environnementale, sociale et de gouvernance est une stratégie d'atténuation des risques qui s'applique à l'ensemble du portefeuille et n'équivaut pas à la sélection positive ou négative qui met l'accent sur des actions en particulier. Au-delà du concept du portefeuille, la promotion auprès des actionnaires et le vote par procuration ont pris de l'importance récemment pour engager de façon proactive les grandes sociétés à l'égard de leur rendement environnemental, ce qui a donné des résultats mitigés.

Un éventail d'initiatives qui s'inspirent de la mesure environnementale, sociale et de gouvernance ou qui y sont reliées ont vu le jour. Parmi les plus importantes, mentionnons les Principes pour l'investissement responsable (PRI) de l'ONU, qui établissent que les questions environnementales, sociales et de la gouvernance peuvent influencer sur le rendement des portefeuilles d'investissement et qu'il faut donc en tenir compte pour assurer la responsabilité fiduciaire. Les fournisseurs de service comme Substainalytics et

RiskMetrics font de la recherche et de l'analyse environnementale, sociale et de gouvernance pour beaucoup de grands investisseurs institutionnels, bien que souvent, la qualité et l'étendue ou la profondeur de la recherche et de l'analyse de la mesure sociale soient limitées comparativement aux renseignements environnementaux et de gouvernance.

Démonstration de la valeur

La démonstration de la valeur est un outil de mesure ciblant les entreprises sociales qui associe la

surveillance du rendement commercial à l'évaluation des retombées sociales. L'outil aide les entreprises à cartographier leurs besoins en matière d'information et d'organisation, à prioriser la surveillance, à concevoir une analyse ponctuelle pour communiquer les retombées de l'entreprise et à mettre en œuvre des améliorations en matière de surveillance et de production de rapports. La démonstration de la valeur vise à soutenir la gestion et la planification de décisions et à communiquer la valeur organisationnelle afin d'attirer l'investissement et le soutien communautaire.

6.3 LES DIFFICULTÉS RELATIVES À LA MESURE DES RETOMBÉES

Les investisseurs et les entreprises doivent affronter plusieurs difficultés lorsqu'ils mesurent les retombées, notamment la comparabilité et la normalisation, les coûts et les priorités en matière de concurrence.

Les investisseurs veulent tous des mesures comparables et uniformes. Le langage utilisé par les divers acteurs dans le domaine de l'investissement à retombées sociales porte à confusion^{169 170}. Il en est de même pour l'énorme différence entre les systèmes nécessaires pour cerner les retombées potentielles de divers produits et possibilités d'investissement¹⁷¹.

« Les investisseurs comme les entreprises doivent calculer le coût et les avantages de la mesure des retombées. »

– ANSHULA CHOWDHURY, PDG DE SOCIAL ASSET MEASUREMENTS

investisseurs en matière de mesure. D'après Anshula Chowdhury, PDG de Social Asset Measurements, « le domaine de la mesure des retombées sociales est problématique parce que les indicateurs ne sont pas normalisés. Au Canada, nous n'avons pas de procurations financières adaptées à notre contexte en particulier. Cependant, cela crée également des possibilités en ce qui concerne les procurations financières et les indicateurs d'externalisation ouverte. » [traduction]

La mesure minutieuse des retombées d'une entreprise est bénéfique autant pour les investisseurs que pour les entreprises, mais dans un contexte où les ressources disponibles sont limitées, nombreux sont ceux qui hésitent à retirer les ressources des activités opérationnelles et à les consacrer à la mesure. « Les investisseurs comme les entreprises doivent calculer le coût et les avantages de la mesure des retombées », a déclaré Mme Chowdhury. « Les entreprises doivent tenir compte de nombreuses priorités contradictoires entre lesquelles elles doivent répartir le temps et les ressources, tandis que les investisseurs craignent que les bénéficiaires de leur investissement se concentrent davantage sur la mesure que sur les activités opérationnelles. Beaucoup d'investisseurs cherchent donc des entreprises qui ont déjà intégré la mesure à leurs activités opérationnelles pour éviter de se laisser distraire par la création de nouvelles méthodes de mesures¹⁷². » [traduction]

Néanmoins, plus de la moitié des investisseurs sociaux canadiens ont indiqué dans un sondage qu'eux-mêmes ou leur entreprise en leur nom utilisaient un système personnalisé ou exclusif pour mesurer les retombées uniques créées par une entreprise. Une personnalisation de ce genre a donné lieu à une diversité de méthodes de mesure et a contribué à dérouter les

6.4 LES POSSIBILITÉS QU'OFFRE LA MESURE DES RETOMBÉES

Malgré ces difficultés, l'amélioration des pratiques de mesure des retombées en place ouvre des possibilités pour les investisseurs, les entreprises et les intermédiaires et favorise la collaboration et le partage des stratégies sectorielles en matière de mesure.

Les investisseurs comprennent les difficultés et les contraintes rattachées aux cadres de mesure en place et reconnaissent qu'ils ne peuvent pas individuellement aplanir ces difficultés. Dans un sondage récent, les investisseurs ont indiqué qu'ils étaient disposés à s'associer à d'autres organismes pour s'attaquer à quelques-unes de ces difficultés. Les investisseurs pourraient collaborer avec leurs pairs afin d'améliorer la diligence raisonnable. Les entreprises pourraient aussi profiter d'une telle collaboration en rationalisant les exigences relatives aux besoins. Cette collaboration existe déjà à l'échelle internationale par l'entremise de réseaux tels que Tonic, qui se charge de la surveillance et de la diligence raisonnable sociale et financière pour ses membres. En travaillant ensemble et en établissant des normes communes tant que faire se peut, les investisseurs sociaux peuvent réduire les coûts des mesures et établir des méthodes de mesure harmonisées qui amélioreraient grandement la comparabilité dans un secteur donné.

Les investisseurs pourraient également réduire le fardeau des entreprises et permettre la comparabilité entre les investissements au sein d'un secteur en établissant des stratégies communes de mesure sectorielles. Les investisseurs connaissent les limites d'une méthode de mesure « universelle » qui tente de saisir les retombées dans tous les secteurs. En se concentrant sur une mesure sectorielle, les investisseurs pourraient améliorer l'efficacité et l'applicabilité de la mesure de leurs investissements. En outre, IRIS offre une gamme de mesures sectorielles qui pourraient être utiles aux investisseurs. Une vaste gamme d'organismes, y compris les entreprises et les intermédiaires, pourraient participer à l'élaboration de ces stratégies pour faire en sorte que les parties prenantes les adoptent.

PROFIL

SOCIAL ASSET MEASUREMENTS

Social Asset Measurements optimise la technologie afin de mesurer les retombées des organismes à but lucratif, des organismes sans but lucratif et du secteur privé. D'après la PDG, Anshula Chowdhury, « les organismes à but lucratif et les organismes sans but lucratif ont recours à nos services de mesure des retombées sociales pour démontrer leur valeur aux bailleurs de fonds, améliorer les résultats de leur programme et accroître l'engagement de leurs employés. Les investisseurs, notamment les fondations, utilisent nos services pour déterminer où ils devraient investir et faciliter la production de leurs rapports annuels. » [traduction] Pour servir ces clients, *Social Asset Measurements* a élaboré une série de logiciels-outils : *Sabita Indicator and Financial Proxy Database*, qui permet aux clients d'analyser le rendement social des investissements ou d'autres cadres axés sur les résultats, et *Ira Impact and Management Suite*, qui permet au client de faire état des retombées sociales constatées à l'échelle régionale et dans le cadre de programmes.

L'ENGAGEMENT GOUVERNEMENTAL

APERÇU

Les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux jouent un rôle important pour bâtir l'infrastructure nécessaire et faire progresser l'investissement à retombées sociales. Pour ce faire, ils disposent de plusieurs mécanismes, directs et indirects, qui leur permettent de concevoir de façon efficace les politiques et les programmes nécessaires à l'établissement et à la croissance du marché des investissements à retombées sociales.

- Bien qu'il y ait des exemples d'**orientation de capital**, par exemple les FIDEC en Nouvelle Écosse et la *Loi sur l'énergie verte* de l'Ontario, elles constituent l'exception plutôt que la règle.
- L'**établissement de la demande**, dont l'habilitation des structures organisationnelles. Au Canada, deux nouveaux modèles d'ensembles hybrides ont été établis en 2012 : la Community Contribution Company (CCC) en Colombie-Britannique et la Community Interest Company (CIC) en Nouvelle Écosse.
- Au pays, les règles et exigences qui régissent l'**établissement de l'offre** en matière d'investissement à retombées sociales ont très peu changé, bien qu'elles commencent lentement à évoluer dans des domaines comme l'investissement lié au programme, l'investissement lié à la mission et le financement collectif.

S'inspirant du cadre stratégique sur les investissements à retombées sociales proposé par Impact Investing Policy Collaborative (IIPC), cette section expliquera tout particulièrement le rôle du gouvernement sous l'angle de son influence extérieure en se penchant sur trois catégories d'intervention stratégiques : l'orientation du capital, l'établissement de l'offre et l'établissement de la demande. Cette section donne un aperçu ponctuel des interventions gouvernementales stratégiques à l'échelle du pays plutôt qu'un profil global de toutes les activités gouvernementales en matière d'investissement à retombées sociales.

📌 Cadre stratégique

CADRE STRATÉGIQUE		
ÉTABLISSEMENT DE L'OFFRE	ORIENTATION DU CAPITAL	ÉTABLISSEMENT DE LA DEMANDE
Règles et exigences en matière d'investissement	Impôt, subsides, exigences en matière de production de rapport et intermédiation	Habilitation des structures organisationnelles
Coinvestissement	Approvisionnement	Renforcement de la capacité

■ Influence gouvernementale
 ■ Participation gouvernementale directe

Source: Pacific Community Ventures, Impact Investing: A Framework for Policy Design and Analysis.

Les gouvernements ont été en mesure d'orienter le capital vers des secteurs clés favorisant les retombées grâce à leurs programmes de crédit d'impôt et d'encouragement fiscal. Quelques gouvernements provinciaux ont également joué un rôle clé pour établir la demande de capital destinée aux entreprises sociales, par exemple en habilitant les structures organisationnelles. Enfin, les gouvernements ont facilité l'établissement de l'offre en changeant les règles et les exigences en place en matière d'investissement.

Il est important de signaler que le domaine de l'investissement à retombées sociales est relativement nouveau au Canada et que beaucoup de politiques et de règlements gouvernementaux dans ce secteur sont ponctuels et en voie de développement. En outre, il n'existe pas de stratégie globale d'investissement à retombées sociales aux échelons national et provincial. Par conséquent, la portée, le centre d'intérêt géographique, l'efficacité et les enjeux des politiques, règlements et programmes dont il est question dans la présente section varient. Toutefois, dans la majorité des cas, la réglementation et les activités récentes témoignent en général de la sensibilisation des gouvernements à l'importance des investissements à retombées sociales. Beaucoup de gouvernements ont commencé à évaluer les règles et règlements actuels en matière d'investissement afin de cerner les lacunes dans le système et concevoir des solutions efficaces, durables et systématiques pour repousser ces limites.

⊕ Une sélection des activités gouvernementales relatives à l'établissement de la demande et à l'orientation du capital

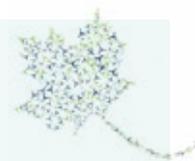
<p>COLOMBIE-BRITANNIQUE</p> <p>Type: Établissement de la demande</p> <p>Nom: Community Contribution Company</p>	<p>La Community Contribution Company (CCC) a été créée en Colombie Britannique par le projet de loi 23, <i>Finance Statutes Act</i>, en 2012. Cette structure d'entreprise sociale hybride doit consacrer au moins 60 p. 100 de sa valeur à des fins sociales¹⁷³. Le reste de la valeur doit être distribuée aux investisseurs. La CCC doit publier des rapports annuels sur la contribution communautaire décrivant en détail ses dépenses sociales, ses activités communautaires et le paiement de dividendes. Lorsque la CCC est dissoute, au moins 60 p. 100 de sa valeur doit être consacrée à des fins sociales et le reste de la valeur doit être distribuée aux investisseurs. La première CCC de la Colombie Britannique, Accelerating Social Impact CCC Ltd., a vu le jour en juillet 2013. Le modèle devrait faciliter la mise en place de nouvelles façons de produire des emplois intéressants et accroître la richesse de la province¹⁷⁴.</p>
<p>SASKATCHEWAN</p> <p>Type: Orientation du capital</p> <p>Nom: Go Green Fund</p>	<p>Le Go Green Fund appuie les projets axés sur les résultats qui réduisent les émissions de gaz à effet de serre, favorisent la conservation de l'eau ou la biodiversité, améliorent la qualité de l'eau, réduisent les déchets et permettent de mieux faire comprendre au public les enjeux environnementaux.</p>
<p>MANITOBA</p> <p>Type: Orientation du capital</p> <p>Nom: Crédit d'impôt pour l'expansion des entreprises dans les collectivités</p>	<p>Établi en 2003, le crédit d'impôt pour l'expansion des entreprises dans les collectivités vise à répondre aux besoins communautaires de capital d'investissement. Le programme offre un crédit d'impôt non remboursable à l'intention des investisseurs résidents, s'élevant à 30 p. 100 des investissements dans des projets admissibles¹⁷⁵. Les entreprises admissibles reçoivent un maximum d'un million de dollars en capital remboursable et les investisseurs peuvent gagner jusqu'à 9 000 \$. Dès avril 2009, un total de 1,9 million de dollars a été investi dans 12 entreprises communautaires qui avaient été approuvées dans le cadre de ce crédit d'impôt¹⁷⁶.</p>
<p>MANITOBA</p> <p>Type: Orientation du capital</p> <p>Nom: Crédit d'impôt de Quartiers vivants</p>	<p>Établi en 2011, Crédit d'impôt de Quartiers vivants est un crédit d'impôt sur le revenu non remboursable de 30 p. 100 offert aux sociétés qui s'associent à des organismes de bienfaisance pour créer de nouvelles entreprises sociales au Manitoba. Les dons des sociétés établies en permanence au Manitoba qui sont versés avant l'établissement d'une entreprise sociale ou au cours de ses trois premières années d'activité sont admissibles. La société sociale nouvellement créée doit appartenir en entier à un organisme de bienveillance du Manitoba et au moins 25 p. 100 de ses employés doivent avoir dû rencontrer divers obstacles à l'emploi avant de se faire embaucher.</p>
<p>ONTARIO</p> <p>Type: Orientation du capital</p> <p>Nom: <i>Loi sur l'énergie verte</i> et <i>Loi sur l'économie verte</i> de l'Ontario</p>	<p>La <i>Loi sur l'énergie verte</i> et la <i>Loi sur l'économie verte</i> de l'Ontario ont été promulguées en 2009 pour intensifier la production d'énergie renouvelable, aplanir les obstacles aux projets d'énergie propre, encourager l'économie d'énergie et promouvoir la création d'emplois liés à l'énergie¹⁷⁷. En 2011, le gouvernement a annoncé que la <i>Loi sur l'économie verte</i> avait permis de créer 20 000 emplois et de générer plus de 27 milliards de dollars en investissement privé^{178 179} et qu'elle avait soutenu plus de 30 entreprises exploitant ou prévoyant exploiter des entreprises de production d'énergie solaire ou d'énergie éolienne contribuant à réduire l'utilisation du charbon¹⁸⁰.</p>

<p>NOUVELLE-ÉCOSSE</p> <p>Type: Orientation du capital Nom: Equity Tax Credit</p>	<p>Établie en 1993, la <i>Equity Tax Credit Act</i> aide les petites entreprises, les coopératives et les initiatives de développement économique communautaire à obtenir un financement par action en offrant un crédit d'impôt sur le revenu personnel aux personnes qui investissent dans des entreprises admissibles. Le crédit d'impôt sur le revenu est établi à 35 p. 100 des investissements jusqu'à concurrence de 15 000 \$.</p>
<p>NOUVELLE-ÉCOSSE</p> <p>Type: Orientation du capital Nom: Community Economic Development Funds</p>	<p>En 1999, la Nouvelle Écosse a promulgué la <i>Equity Tax Credit Act</i> afin de créer le programme des Fonds d'investissement dans le développement économique des collectivités (FIDEC). Les FIDEC créent une réserve de capital d'investissement pour l'offrir aux entreprises locales et elles simplifient le processus d'offre. Dans le cadre de ce programme, les investisseurs peuvent obtenir un crédit supplémentaire de 20 p. 100 s'ils gardent leurs actions pendant cinq ans ou plus¹⁸¹. Les retombées économiques du programme sont également importantes. Veuillez consulter la section 2.7.2 où est présentée une description détaillée des FIDEC.</p>
<p>NOUVELLE-ÉCOSSE</p> <p>Type: Établissement de la demande Nom: Community Interest Company</p>	<p>En décembre 2012, la Nouvelle Écosse a promulgué la <i>Community Interest Companies Act</i>, qui vise à établir une nouvelle catégorie de sociétés avec capital-actions. Les <i>Community Interest Companies</i> (CICs) comprennent à la fois des éléments d'organismes à but lucratif et d'organismes sans but lucratif et elles s'inspirent de la <i>UK Community Interest Company</i>, un instrument juridique à succès au service de l'entreprise sociale et communautaire. Les organismes admissibles doivent avoir un objectif communautaire; pour maintenir les actifs des CIC dans le domaine public, des plafonds et des blocages d'actifs sur les rendements financiers sont imposés. Bien qu'il soit encore trop tôt pour connaître les retombées de cette nouvelle forme de sociétés, on croit qu'elles accéléreront l'expansion des 1 098 entreprises sociales de la Nouvelle Écosse¹⁸².</p>
<p>TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR</p> <p>Type: Orientation du capital Name: Direct Equity Tax Credit Program</p>	<p>Le <i>Direct Equity Tax Credit</i>, établi en 2000, prévoit un crédit d'impôt sur le revenu provincial de 30 35 p. 100 jusqu'à concurrence de 50 000 \$ pour les investissements faits dans les petites entreprises qui se situent dans des secteurs clés de croissance de l'économie et qui sont établies en permanence à Terre-Neuve-et-Labrador¹⁸³.</p>
<p>ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD</p> <p>Type: Orientation du capital Name: Community Economic Development Business Program</p>	<p>Lancé en 2011 en vertu de la <i>Community Development Equity Tax Credit Act</i>, le programme <i>Community Economic Development Business</i> prévoit un crédit d'impôt sur le revenu personnel de 35 p. 100, jusqu'à concurrence de 7 000 \$, aux personnes qui investissent dans des entreprises approuvées par le programme.</p>

7.1 L'ORIENTATION DU CAPITAL : CRÉDITS D'IMPÔT ET RÉFORMES

Les gouvernements peuvent orienter du capital par l'entremise de programmes fiscaux, de subsides et d'exigences en matière de présentation de rapports qui peuvent favoriser l'investissement à retombées sociales. Au Canada, l'intervention gouvernementale au moyen de crédits d'impôt et de programmes d'encouragement s'est démarquée puisqu'elle a permis d'orienter le capital vers des entreprises communautaires ayant des mandats environnementaux ou sociaux. Bien qu'il y ait des exemples d'orientation de capital très réussie, par exemple les FIDEC en Nouvelle Écosse et la Loi sur l'énergie verte de l'Ontario, elles constituent l'exception plutôt que la règle.

GRUPE DE TRAVAIL CANADIEN SUR LA FINANCE SOCIALE



Recommandation no 6 :

Afin d'encourager les investisseurs privés à offrir les capitaux patients à moindre coût dont les entreprises sociales ont besoin pour optimiser leurs retombées sociales et environnementales, il faudrait mettre sur pied un groupe de travail fiscal. Ce groupe de travail public-privé, fédéral-provincial devrait élaborer et adapter des modèles éprouvés d'incitation fiscale.

7.2 L'ÉTABLISSEMENT DE LA DEMANDE : HABILITATION DES STRUCTURES ORGANISATIONNELLES

Les activités entourant l'établissement de la demande sont des programmes ou des politiques qui font augmenter le capital consacré à la demande d'investissement ou qui renforcent la capacité institutionnelle des projets et des bénéficiaires des investissements¹⁸⁴. Reconnaisant les limites des structures organisationnelles traditionnelles, la Colombie-Britannique et la Nouvelle-Écosse ont commencé à explorer les divers modèles qui comprennent à la fois des éléments d'organismes à but lucratif et d'organismes sans but lucratif. Au Canada, deux nouveaux modèles d'ensemble hybrides ont été établis en 2012 : la Community Contribution Company (CCC) en Colombie Britannique et la Community Interest Company (CIC) en Nouvelle Écosse.

Ces nouveaux modèles, semblables à d'autres sociétés hybrides comme les Low-Profit Limited Liability Companies (L3C) aux États Unis et la Community Interest Company (CIC) au Royaume Uni, témoignent de l'intérêt accru à l'égard des entreprises qui génèrent des rendements sociaux et/ou environnementaux en plus de rendements financiers. Ces nouvelles structures aideront à mieux définir ce qui constitue une entreprise sociale et à tenir compte des divers éléments d'une structure organisationnelle qui permet aux sociétés et aux investisseurs de mieux comprendre et d'optimiser l'équilibre entre les objectifs axés sur les retombées sociales et ceux axés sur le rendement financier. Les sociétés B (qui génèrent des retombées sociales et environnementales) sont une autre forme d'habilitation des structures organisationnelles. Ce modèle s'implante dans plusieurs États américains, mais il n'a pas encore été adopté au Canada.

GRUPE DE TRAVAIL CANADIEN SUR LE FINANCEMENT SOCIAL

Recommandation no 5

Pour que les organisations de bienfaisance et sans but lucratif soient en mesure d'entreprendre des activités génératrices de revenus à l'appui de leurs missions, les organismes de réglementation et les décideurs doivent moderniser leur démarche. Ils doivent en outre explorer les nouvelles formes de sociétés hybrides qu'il y aurait lieu de créer pour les entreprises sociales.

7.3 L'ÉTABLISSEMENT DE L'OFFRE : RÈGLES ET EXIGENCES EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT

L'établissement de l'offre comporte la création de règles et d'exigences en matière d'investissement visant à susciter un plus grand mouvement de capitaux dans le marché de l'investissement à retombées sociales¹⁸⁵. Les activités entourant l'établissement de l'offre influencent la façon dont se comporte le marché en attirant des capitaux, en atténuant les risques ou en réduisant le coût des transactions financières. Les gouvernements peuvent choisir d'influencer le développement du capital en établissant des règles et des exigences établissant qui peut investir, quels types d'intermédiaires peuvent soutenir les transactions financières et où les investissements peuvent se faire. Au pays, les règles et exigences qui régissent l'établissement de l'offre en matière d'investissement à retombées sociales ont très peu changé, bien qu'elles commencent lentement à évoluer dans des domaines comme l'investissement lié au programme, l'investissement lié à la mission et le financement collectif.

L'INVESTISSEMENT LIÉ AU PROGRAMME : NOUVELLES LIGNES DIRECTRICES DE L'ARC

En vertu de la réglementation de l'Agence du revenu du Canada (ARC), les organismes de bienfaisance, y compris les fondations, sont autorisés à faire des investissements liés au programme (ILP)¹⁸⁶. Les nouvelles lignes directrices de l'ARC (Activités de développement économique communautaire et enregistrement à titre d'organisme de bienfaisance (CG 14), RC 4143), publiées en juillet 2012, incluent les donataires non reconnus comme bénéficiaires d'ILP¹⁸⁷. En vertu des nouvelles lignes directrices, la fondation doit maintenir la mainmise sur ses ILP aux donataires non reconnus pour assurer que l'investissement est en harmonie avec l'activité de la fondation¹⁸⁸.

📌 Modèles de financement collectif

MODÈLES	DESCRIPTION	PLATEFORME
Dons/octrois	Contribution financière sans attente de rendement financier	Kick-starter, Indiegogo
Prêts	Prêt avec prévision d'un remboursement	Kick-starter, Indiegogo
Préachats	Les cotisants reçoivent le produit ou le service offert	Kick-starter, Indiegogo
Prêts de pairs à pairs	Les cotisants font un financement temporaire et attendent un remboursement	Funding Circle, Prosper
Financement collectif avec titre de capitaux propres	Le financement collectif est un enjeu dans l'échange de titres	Pas encore autorisé au Canada. La Saskatchewan est en train d'explorer cette option.

LE FINANCEMENT COLLECTIF

Le financement collectif a gagné en popularité ces dernières années. Il est considéré comme un outil qui permet aux entreprises de lever efficacement des fonds. Aux États-Unis, le financement collectif a pris de l'ampleur après la promulgation de la *Jumpstart Our Business Startups Act*, qui permet aux entreprises de lever des capitaux auprès d'investisseurs non accrédités. Les lois canadiennes régissant les biens mobiliers n'autorisent pas le financement collectif pour financer une entreprise au moyen d'émissions de titres, car l'émetteur doit fournir un prospectus, une notice d'offre ou une dispense de la publication d'un prospectus¹⁸⁹. La plupart des activités de financement collectif sont plutôt axées sur la collecte de fonds pour des petits projets sans émission de titres.

Des gouvernements provinciaux ont commencé à explorer le financement collectif comme moyen d'ouvrir l'offre de capitaux aux entreprises. La Financial and Consumer Affairs Authority (FCAA) de la Saskatchewan a publié une proposition de concept en juillet 2013 proposant une exemption d'application du *Securities Act, 1988*, ce qui légaliserait le financement collectif par actions pour les entreprises en démarrage, avec une clause de révision après deux ans¹⁹⁰. Dans le même ordre d'idées, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO) a entrepris un examen du National Instrument 45-106, Prospectus and Registration Exemptions (NI45-106), en juin 2012 et a publié un document sur la consultation pour déterminer les difficultés que peuvent rencontrer les parties prenantes quant à l'utilisation des exemptions et à l'obtention de renseignements pour déterminer si des changements sont nécessaires ou appropriés¹⁹¹. L'examen

PROFIL



ONTARIO OFFICE OF SOCIAL ENTERPRISE

Lancée en 2012, l'Ontario Office for Social Enterprise (OSE) fait avancer la cause de l'entrepreneuriat social à l'échelle de l'Ontario. Nous administrons le seul point d'entrée des parties prenantes de l'entreprise sociale au gouvernement, a déclaré M. Ryan Lock, directeur de l'entreprise sociale au ministère du Développement social et de l'Innovation. Nous assurons la coordination entre les nombreux ministères et organismes du gouvernement s'intéressant à l'entreprise sociale. [traduction]

Le large mandat de l'OSE inclut la sensibilisation des entreprises sociales de l'Ontario, la consolidation de la crédibilité du secteur, l'harmonisation des ressources et l'attrait de l'investissement. Le bureau s'attaque également aux difficultés internes du gouvernement, notamment en ce qui concerne la législation et la collaboration intergouvernementale.

« La position du gouvernement est unique pour établir des politiques de soutien », a déclaré Helen Burstyn, conseillère spéciale à l'OSE. « La politique

doit depuis longtemps relever des défis et elle inclut des règles punitives à l'égard de l'entreprise sociale. Nous sommes ici pour contribuer à assurer la liaison entre les divers ordres de gouvernement dans le but de créer un environnement habilitant. » [traduction]

« La politique doit depuis longtemps relever des défis et elle inclut des règles punitives à l'égard de l'entreprise sociale. Nous sommes ici pour contribuer à assurer la liaison entre les divers ordres de gouvernement dans le but de créer un environnement habilitant. »

- HELEN BURSTYN, CONSEILLÈRE SPÉCIALE À L'OSE

L'OSE est également disposé à travailler avec ses homologues d'autres provinces pour assurer l'excellence du marché canadien. « Il existe parfois une rivalité saine entre les administrations, mais il y a des domaines où la rivalité n'a pas sa place », ajoute Mme Burstyn. Nous devons unir nos efforts sur des enjeux comme la mesure des retombées et le processus du G8 pour nous exprimer d'une même voix. » [traduction]

visait à faciliter l'accès plus généralisé des entreprises en démarrage et des PMO aux marchés de capitaux, tout en maintenant la protection appropriée des investisseurs.

LES DISPENSES D'UNE NOTICE D'OFFRE

Les dispenses d'une notice d'offre permettent aux émetteurs de vendre leurs titres à n'importe qui. Une dispense d'une notice d'offre permettrait plus d'options de levée de capitaux aux PME, y compris celles ayant une mission sociale ou environnementale¹⁹², sans qu'elles aient à payer le coût élevé de l'émission d'un prospectus. La dispense d'une notice d'offre est disponible dans toutes les provinces sauf en Ontario, où on commence cependant à explorer des options en ce sens. En août 2013, dans son Exempt Market Review, la CVMQ a annoncé qu'elle envisageait la dispense d'une notice d'offre pour les sociétés qui en sont à une étape avancée de leur développement.

La capacité limitée d'investir dans une société en commandite dont les fondations font l'objet est l'un des volets de l'établissement de l'offre qui nécessite l'adoption de mesures. Au Canada beaucoup de débouchés du secteur de l'investissement à retombées sociales sont structurés selon les limites applicables aux sociétés en commandite. En vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu fédérale*, les organismes de bienfaisance et les fondations publiques ne peuvent exploiter une entreprise connexe que si cette dernière est liée et subordonnée à des fins caritatives et exploitée principalement par des bénévoles. Il est interdit aux fondations privées d'exploiter quelque entreprise que ce soit. Beaucoup de fondations prétendent que la capacité d'investir dans des sociétés en commandite leur permettrait de diversifier leurs sources de recettes et encouragerait l'innovation.

RÉSUMÉ

Bien que des progrès aient été réalisés à l'échelle du pays pour établir une réglementation contextuelle qui soutient l'expansion du marché de l'investissement à retombées sociales, il importe de poursuivre le travail d'amélioration. Les provinces moins avancées peuvent s'inspirer de l'expérience des provinces avant gardistes pour soutenir les initiatives d'établissement de l'offre. Pendant que quelques provinces pavent la voie de l'établissement de la demande au moyen de nouvelles formes de sociétés, d'autres provinces peuvent étudier les premiers résultats. Au chapitre de la réglementation, malgré des tentatives hâtives pour commencer à débloquer des capitaux en changeant les règles et les exigences, il reste des points à éclaircir et des restrictions limitant les activités des organismes de bienfaisance et sans but lucratif, qui continuent de retarder le placement de capitaux.

Les gouvernements s'intéressent de plus en plus à ces questions, et peut-être à un point où des stratégies gouvernementales plus concertées optimiseront avec succès le marché de l'investissement à retombées sociales. Pour en arriver à ce moment décisif, il reste du travail à faire à l'échelle du pays sur les trois fronts - l'orientation du capital, l'établissement de l'offre et l'établissement de la demande.

SOMMAIRE ET RECOMMANDATIONS

APERÇU

D'après notre recherche, l'intérêt à l'égard de l'investissement à retombées sociales augmente et progresse de plus en plus à l'échelle du Canada. Toutefois, il reste toujours des possibilités non exploitées.

- Le leadership et les ressources, ainsi que plus de collaboration intentionnelle entre les secteurs public, privé et social sont des éléments nécessaires au progrès du marché de l'investissement à retombées sociales.

Dans la présente section, nous faisons une série de recommandations pour relancer l'activité et le leadership en matière d'investissement à retombées sociales au Canada au cours des prochaines années et nous présentons des exemples d'organismes qui progressent avec vigueur en ce sens.



Aux propriétaires d'actifs

S'ils se montrent intéressés à intégrer les retombées dans leurs décisions d'investissement et s'ils mettent en place des conditions et des mesures d'encouragement en ce sens, les propriétaires d'actifs peuvent jouer un rôle déterminant.

Nous leur recommandons donc ce qui suit :

1. s'engager à intégrer des considérations non financières dans les stratégies et approches d'investissement, y compris des horizons prévisionnels à long terme, une analyse des parties prenantes plus étoffée et l'intégration de facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG);
2. communiquer la disponibilité de capitaux qui pourraient générer des retombées prometteuses et convaincre les gestionnaires d'actifs que les retombées constituent une considération importante de l'évaluation du risque et du rendement;
3. revoir le concept de la responsabilité fiduciaire pour inclure des considérations sociales et environnementales, comme la comptabilité avec des horizons prévisionnels multigénérationnels et l'atténuation des risques que présente l'intégration de ces questions.

Réalisation du potentiel : Le Global Impact Investing Network (GIIN) est un organisme sans but lucratif qui a pour mission d'accroître l'échelle et l'efficacité de l'investissement à retombées sociales. Les investissements à retombées sociales sont faits dans des sociétés, des organisations et des fonds dans l'intention de produire des retombées sociales et environnementales mesurables, ainsi qu'un rendement financier.



Aux gestionnaires d'actifs

Les gestionnaires d'actifs ont un rôle important à jouer pour canaliser les possibilités que présente l'investissement à retombées sociales, particulièrement en ce qui concerne leur propre sensibilisation et le renforcement de leurs capacités.

Nous recommandons aux gestionnaires d'actifs ce qui suit :

1. intégrer des considérations sociales et environnementales dans leurs analyses d'investissement afin d'évaluer comment les retombées sociales représentent la nature globale de la création de la valeur (dans une perspective de risque, mais aussi de bienfaits);
2. mettre à profit les diverses initiatives qui permettent d'illustrer, d'analyser, de faire état et de certifier une valeur financière ajoutée (comme dans le cas du GIIN) et y contribuer;
3. communiquer la disponibilité de capitaux lorsque les possibilités de retombées sont prometteuses et encourager d'autres investisseurs à mettre en place des mécanismes de coinvestissement dans des marchés à retombées;
4. étudier la faisabilité d'exploiter les possibilités de retombées locales par l'entremise d'une institution financière de développement communautaire existante et de l'infrastructure d'une institution financière.

Réalisation du potentiel : L'initiative Principes pour l'investissement responsable (PRI) de l'ONU est un réseau international de partenaires qui se sont engagés à l'égard des six principes de l'investissement responsable relatifs à l'intégration de l'analyse ESG dans l'analyse de l'investissement et le processus décisionnel.



Aux institutions financières

Les institutions financières sont bien placées pour exploiter l'investissement à retombées sociales dans plusieurs secteurs d'activités qui leur permettent d'acquérir de nouveaux clients, d'élaborer des produits et de consolider leur réputation.

Nous recommandons aux institutions financières ce qui suit :

1. créer des produits et renforcer leur capacité pour servir les entreprises sociales et les secteurs sans but lucratif ou de bienfaisance en adaptant les produits existants à ces organismes précis ou en créant de nouveaux produits personnalisés;
2. étendre aux investisseurs institutionnels et accrédités, puis aux particuliers la gamme de produits disponibles dans les secteurs à retombées sociales de forte croissance (par exemple, les ressources naturelles, le logement abordable);
3. déterminer la demande non exploitée des investisseurs particuliers pour des produits qui permettent des retombées sociales et concevoir des produits et des mécanismes de soutien (par exemple, la formation des conseillers) pour mieux les faire connaître et faire en sorte qu'ils soient retenus;
4. intégrer des considérations sociales et environnementales dans le processus décisionnel stratégique et opérationnel (par exemple, les approvisionnements) d'une façon qui va au delà de la responsabilité sociale d'entreprise traditionnelle.

Réalisation du potentiel : La Global Alliance for Banking on Values (GABV) est une association mutuelle composée des grandes banques mondiales d'Asie, d'Afrique, d'Australie, d'Amérique latine, d'Amérique du Nord et d'Europe. Les banques membres - qui incluent trois caisses de crédit canadiennes - souscrivent aux principes des services bancaires durables et prennent l'engagement concerté de trouver des solutions mondiales aux problèmes internationaux.



Aux fondations

Les fondations publiques, privées et communautaires ont adopté le concept de l'investissement à retombées sociales et il existe des possibilités d'activité accélérée et de collaboration.

Nous recommandons aux fondations ce qui suit :

1. prioriser l'éducation des membres du conseil d'administration en les encourageant à exploiter la pleine gamme des actifs de la fondation dans le but de soutenir la mission de l'organisme et habiliter les chefs et le personnel en ce qui a trait à l'intégration des subventions dans le cadre des stratégies d'investissement;
2. établir des cibles et des engagements à prendre pour les investissements liés à la mission;
3. travailler avec d'autres investisseurs sociaux pour canaliser les possibilités d'investissements à retombées sociales incontournables dans des secteurs, des régions ou des domaines en particulier.

Réalisation du potentiel : Les dirigeants de Fondations communautaires du Canada et de Fondations philanthropiques Canada ont adopté la première recommandation du groupe de travail pour accroître les investissements liés à la mission des fondations canadiennes. Les deux organismes font continuellement profiter leurs organismes membres de leur formation et de leur leadership.



Aux conseillers et planificateurs financiers

Bien qu'il y ait des signes encourageants d'intérêt non exploité de la part investisseurs individuels, il manque toujours d'activités et de sensibilisation. Les conseillers et les planificateurs peuvent informer leurs clients au sujet de l'investissement à retombées sociales qui est approprié et souhaitable pour eux, de sorte que ces derniers puissent planifier, investir et vivre conformément à leurs valeurs.

Nous recommandons aux conseillers et aux planificateurs financiers ce qui suit :

1. mettre en valeur la demande non exploitée d'investissements à retombées sociales en faisant des campagnes proactives de sensibilisation et d'éducation, en ciblant notamment les jeunes investisseurs et épargnants qui semblent intéressés à ces investissements;
2. réunir les données pour démontrer que le concept du compromis entre les rendements financiers et les retombées sociales est une fausse dichotomie et aider à créer des options de produits qui sont comparables à aux produits conventionnels;
3. engager les clients et les pairs à l'égard de l'éducation et de la sensibilisation grâce à des événements de l'industrie et des programmes d'éducation permanente.

Réalisation du potentiel : La Responsible Investment Association (RIA) est une association mutuelle nationale. Ses membres sont des institutions financières, des sociétés de fonds mutuels, des firmes d'investissement, des conseillers financiers, des organismes et des particuliers qui pratiquent et soutiennent tous les types d'investissement responsable. La RIA et ses membres croient fermement que l'investissement responsable est un outil d'investissement valable qui peut servir à améliorer les rendements, réduire les risques et provoquer un changement social souhaitable.



Aux intermédiaires et aux facilitateurs

Le marché compte encore peu d'organismes intermédiaires. Toutefois, leur émergence éventuelle sera vitale au soutien de la croissance et de l'évolution de l'investissement à retombées sociales. Les intermédiaires et les facilitateurs jouent plusieurs rôles; pour accroître leur importance et leur engagement, nous recommandons ce qui suit :

1. établir des plateformes et des normes qui améliorent l'accès à des données plus précises pouvant servir à éclairer les décisions d'investissement et à faciliter la recherche de possibilités de regroupement des marchés;
2. soutenir des modèles de renforcement de la capacité et de préparation à l'investissement qui améliorent la qualité des canaux d'investissement, en tenant compte des préférences particulières à chaque secteur ou à chaque région;
3. repérer et communiquer des exemples de modèles, d'investissements et de possibilités qui portent fruit, notamment en rendant accessibles à tous les segments du marché les renseignements sur les possibilités et les sources de capital;
4. les intermédiaires spécialisés peuvent commencer à étalonner et vérifier le rendement financier et social des investissements à retombées sociales et à rendre compte de la situation à cet égard; ils peuvent également perfectionner les outils de mesure accessibles aux investisseurs et aux bénéficiaires des investissements et en créer de nouveaux.

Réalisation du potentiel : Le Chantier de l'économie sociale est un réseau de plus de vingt organismes et réseau intersectoriels déterminés à faire progresser l'économie sociale du Québec. Le Chantier et ses partenaires cherchent à créer des instruments financiers novateurs, à établir des mesures de soutien pour les entreprises sociales et faire participer les parties prenantes clés afin de créer une politique et un contexte réglementaire habilitants.



Aux universités et aux établissements de recherche

Les établissements de recherche et d'enseignement peuvent mettre à profit l'intérêt de leurs étudiants à l'égard de l'investissement à retombées sociales et les inciter à mettre ces principes en pratique.

Nous recommandons aux universités et aux établissements de recherche ce qui suit :

1. accroître la quantité et la qualité de la recherche et de l'enseignement en ce qui concerne l'investissement à retombées sociales et resserrer les liens avec les secteurs connexes (notamment l'entrepreneuriat social et les finances);
2. établir des façons de collaborer avec les intervenants pour pallier les lacunes du marché en matière de données ou de recherche et utiliser des approches qui équilibrent la rigueur théorique et la pertinence et l'utilité des intervenants.

Réalisation du potentiel : La Canadian University Research Alliance on Responsible Investing regroupe trente et un organismes et réseaux nationaux et internationaux de praticiens, d'universitaires et d'intervenants du secteur de l'investissement et du milieu de la recherche universitaires, ainsi que des acteurs clés des domaines de la recherche et de l'analyse.



Aux entrepreneurs

Les propriétaires et les chefs d'entreprise souhaitent de plus en plus comprendre les répercussions non financières du capitalisme afin de bâtir des entreprises plus solides et d'exploiter de nouvelles possibilités au sein du marché.

Nous recommandons aux entrepreneurs de faire ce qui suit :

1. intégrer dans la stratégie et les activités des nouvelles entreprises et des entreprises en croissance des valeurs et des pratiques qui mettent en équilibre le profit, les personnes et la planète;
2. présenter des modèles d'entreprise à succès qui intègrent des considérations sociales et environnementales, particulièrement celles qui contredisent la croyance selon laquelle il faut faire un choix entre les rendements financiers et les retombées sociales.

Réalisation du potentiel : Les entreprises certifiées B Corp sont des sociétés qui adoptent des approches d'entreprise pour améliorer leurs retombées sociales. On compte maintenant 780 entreprises certifiées B Corp réparties dans 25 pays et actives dans 60 secteurs différents. Le Canada compte plus de 75 entreprises certifiées B Corp établies dans six provinces.

A

Aux organismes sans but lucratif et de bienfaisance

Les dirigeants d'organismes du secteur social devraient profiter des possibilités qu'offre l'investissement à retombées sociales et solidifier leurs connaissances et leur expertise quant à la façon de mieux profiter de l'investissement à retombées sociales.

Nous recommandons aux entreprises sans but lucratif et de bienfaisance ce qui suit :

1. encourager les conseils et le personnel à s'informer sur les possibilités qu'offrent les diverses formes de capital et sur la façon dont ces formes de capital peuvent être utilisées collectivement pour multiplier les retombées sociales;
2. renforcer la capacité organisationnelle d'adopter des approches novatrices de prestation de service, notamment des approches axées sur les résultats qui correspondent étroitement à la mission et qui contribuent à la diversification des recettes.

Réalisation du potentiel : Le Réseau canadien de développement économique communautaire (RCDEC) est un organisme national dirigé par ses membres et représenté dans huit provinces et territoires. La mission du RCDEC consiste à consolider les collectivités canadiennes en créant des débouchés économiques et en améliorant les conditions sociales et environnementales.

Réalisation du potentiel : Enterprising Non Profits (ENP) favorise et soutient l'établissement et la croissance des entreprises sociales dans le but de bâtir des organismes sans but lucratif solides et des collectivités plus saines. ENP fournit des ressources pédagogiques pour soutenir l'établissement d'entreprises sociales et travaille avec les paliers national et régionaux de gouvernement pour soutenir la recherche et le développement dans ce domaine.

D

Au gouvernement

Tous les ordres de gouvernement continueront à jouer un rôle important en matière d'investissement à retombées sociales, soit par leur participation directe, soit par leur influence indirecte. Les gouvernements peuvent adopter de nombreuses stratégies efficaces; nous leur recommandons ce qui suit :

1. communiquer davantage leurs succès en matière de coinvestissement et d'approvisionnement (à tous les échelons du gouvernement) de sorte que d'autres administrations puissent apprendre de leurs expériences;
2. préciser et simplifier les règles pour permettre aux organismes de bienfaisance et sans but lucratif de mettre à profit les activités de production de recettes qui correspondent à la réalisation de leur mission;
3. mettre en place des mesures d'encouragement pour intégrer et renforcer la pratique de la mesure des retombées;
4. promouvoir l'investissement à retombées sociales en participant directement (atténuation des risques en assumant la première perte) ou en contribuant à une infrastructure habilitante (réduire les coûts des affaires pour tous);
5. préciser les obligations de fiduciaire des investisseurs institutionnels afin de faciliter leur participation au marché de l'investissement à retombées sociales.

Réalisation du potentiel : Le B.C. Social Innovation Council a vu le jour en janvier 2011. Il était alors composé de fonctionnaires gouvernementaux, d'Autochtones et d'organismes communautaires et d'organismes d'affaires qui s'intéressaient à l'entrepreneuriat social. Il a pour mandat d'explorer la façon dont l'innovation sociale, en mettant l'accent sur les finances sociales et sur l'entreprise sociale, peut servir à renforcer la résilience de la Colombie Britannique.

Établissement de l'écosystème

Pour que la somme des activités dans le marché soit supérieure à ses parties constituantes, des efforts délibérés devront être consentis pour combler l'écart traditionnel qui divise ces groupes. Certains organismes ou groupes de collaboration devront assumer le leadership et jouer le rôle d'acteurs rassembleurs, ou il faudra peut-être que des réseaux soient établis dans un but précis à cette fin. Pour développer davantage l'écosystème d'investissement à retombées sociales, nous recommandons aux organismes ce qui suit :

1. définir l'investissement à retombées sociales d'une façon qui équilibre le caractère inclusif et la singularité;
2. améliorer l'accès à des données plus précises afin de faciliter les marchés et de suivre la croissance, y compris la détermination de la taille du marché, la production en temps opportun de rapports exacts et la vérification du rendement financier et social;
3. reconnaître qu'il faut faciliter et stimuler l'activité dans des secteurs ou dans des régions en particulier afin de tenir compte de la diversité des activités à l'échelle du pays;
4. renseigner plus de gens sur les investissements à retombées sociales à succès et sur ceux dont le succès a été mitigé afin de renouveler l'appel à la prudence en matière d'analyse des investissements, de décisions et de surveillance;
5. réaliser des progrès sur chacune des recommandations du Groupe de travail canadien sur le financement social et communiquer les réussites et les leçons apprises.

CONCLUSION

Le profil, l'activité et la complexité de l'investissement à retombées sociales s'intensifient au Canada. Bien que cette catégorie d'investissement ne constitue toujours qu'un petit segment de l'ensemble des marchés de capitaux, les activités récentes ont été encourageantes. Elles témoignent d'une orientation nouvelle en ce qui concerne l'augmentation des transactions, le caractère intentionnel des politiques, les efforts de réglementation, une meilleure coordination du marché, une plus grande présence sur le marché traditionnel et une sensibilisation accrue à l'égard de ce type d'investissement. Notre analyse de l'activité actuelle fait également ressortir les possibilités importantes de croissance future de l'investissement à retombées sociales au cours des années à venir, ce qui correspond aux tendances mondiales.

Dans une perspective d'avenir, nous nous attendons à ce que les acteurs de la demande et de l'offre et ceux qui jouent un rôle d'intermédiaire travaillent en collaboration plus étroite pour afficher des résultats sous la forme de transactions à succès, ainsi que les répercussions tangibles et l'amélioration démontrée de la capacité. Un leadership individuel, politique et organisationnel est nécessaire pour provoquer la croissance de l'investissement à retombées sociales au Canada. À l'échelle du pays, les dirigeants des secteurs public, privé et communautaire sont intervenus pour mettre de l'avant des changements systémiques à la façon dont le capital est investi. Ils ont notamment fait ce qui suit :

- mettre à l'essai, apprendre et adapter de nouvelles méthodes financières et d'affaires afin de générer des retombées sociales et environnementales souhaitables en même temps que des rendements financiers;
- stimuler le changement au chapitre de la politique publique et institutionnelle afin de faciliter le mouvement et le placement de capitaux;
- paver la voie aux entreprises sociales sans but lucratif et à but lucratif et aux initiatives à retombées sociales prêtes à l'investissement.

TERMINOLOGIE UTILE

Capital patient : Capital qui permet des investissements de longue durée qui peuvent inclure un assouplissement des conditions.

Entreprise certifiée B Corp : Une entreprise enregistrée qui respecte les normes de rendement, de reddition de comptes et de transparence sur les plans social et environnemental régies par B Lab.

Entreprise sociale : Organisation qui suit des stratégies fondées sur le marché pour accomplir une mission sociale ou environnementale. À l'instar des entreprises conventionnelles, les entreprises sociales peuvent fournir des produits ou des services (ou les deux) et fonctionner dans plusieurs secteurs. Elles prennent également diverses formes : elles peuvent être structurées comme un organisme à but lucratif ou un organisme sans but lucratif, une coopérative, un organisme mutuel ou une entreprise sociale.

Finances sociales : Approche financière élargie qui inclut des stratégies d'investissement comme des investissements responsables, des investissements socialement responsables, des investissements communautaires, la microfinance, une entreprise d'emprunt sociale, une entreprise philanthropique et un investissement à retombées sociales.

Modèle financier mixte : Transactions qui incluent à la fois des investissements publics et privés de capitaux.

Investissement à retombées sociales : Un investissement à retombées sociales désigne un investissement dans un projet, une entreprise ou un instrument financier avec l'intention explicite de créer des retombées sociales positives et de produire un rendement financier. Les investisseurs à retombées sociales cherchent à aller au delà de « ne pas faire de tort » et à déployer intentionnellement des capitaux dans des entreprises et des projets qui peuvent apporter des solutions à des problèmes sociaux ou environnementaux.

Investisseurs financiers avant tout : Investisseurs qui priorisent le rendement financier plutôt que des objectifs sociaux ou environnementaux souhaitables, notamment les investisseurs commerciaux qui recherchent des taux de rendement se rapprochant de ceux du marché et qui visent également des intérêts sociaux et environnementaux.

Investisseurs qui font passer les retombées sociales avant tout : Les investisseurs qui ciblent en premier lieu des intérêts sociaux ou environnementaux. Ils peuvent accepter des rendements à un taux inférieur au marché pour atteindre un objectif social ou environnemental plus difficile.

Obligations communautaires : Prêts avec intérêt qui sont consentis aux investisseurs non accrédités et qui ne peuvent être émis que par des organismes sans but lucratif.

Plateformes de capitaux de contrepartie : Plateformes qui mettent en relation les initiatives à répercussions sociales, les fonds, les investisseurs et les fournisseurs de service en apportant une diligence raisonnable et des services de contrepartie.

Plateformes de financement collectif : Plateformes qui permettent aux initiatives et aux entrepreneurs sociaux de lever des fonds grâce aux contributions d'investisseurs non accrédités. Elles prennent la forme de dons et de préventes. À l'extérieur du Canada, il y a également des émissions obligataires et des offres publiques d'action.

NOTES DE BAS DE PAGE

- 1 O'Donohue, N., Leijonhufvud, C. et Saltuk, Y. (2010). Impact investments: An emerging asset class. New York: J.P. Morgan Global Research. Disponible à l'adresse : www.jpmorgan.com/pages/jpmorgan/investbk/research/impactinvestments
- 2 Cet historique donne un aperçu des événements clés et n'est pas représentatif de tous les événements survenus en matière d'investissement social au Canada.
- 3 Il convient de noter que les références et les points de données pertinents jusqu'en octobre 2013 sont également inclus dans le présent rapport.
- 4 Social Investment Organization. (2013). *Canadian Socially Responsible Investment Review 2012*. Disponible à l'adresse : <http://www.socialinvestment.ca/wp-content/uploads/CSRIR-2012-English.pdf>.
- 5 Nous employons les termes « offre » et « demande » pour désigner respectivement l'offre et la demande de capital. Nous reconnaissons que d'autres segments de l'industrie financière peuvent effectivement interchanger ces deux termes et la façon de les utiliser ou qu'ils peuvent utiliser d'autres termes comme l'achat et la vente.
- 6 Les acteurs de l'offre incluent les propriétaires d'actifs et les gestionnaires d'actifs. Dans certains cas, il est très facile de déterminer où se situe chaque segment. Dans d'autres cas par contre, il est plus difficile de le faire. À titre d'exemple, les institutions financières peuvent être classées dans la catégorie des propriétaires d'actifs si elles investissent leur propre capital et comme gestionnaires d'actif si elles gèrent le capital de leurs clients. Puisque les données disponibles sont limitées et compte tenu de la vie privée et de la transparence, il est difficile de faire la distinction entre ces rôles pour certains segments.
- 7 Capgemini et RBC Wealth Management (2013). *Rapport sur la richesse dans le monde en 2013*. Disponible à l'adresse : http://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/wwr_2013_french_0.pdf.
- 8 Idem.
- 9 Turcotte, M. (2012). Les dons de bienfaisance des Canadiens. Statistique Canada. Composante du produit no 11-008-X au catalogue de Statistique Canada, Tendances sociales canadiennes. Disponible à l'adresse : <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-008-x/2012001/article/11637-fra.pdf>.
- 10 National Angel Capital Organization. (2013). 2012 Report on Angel Investing Activity in Canada. Disponible à l'adresse : <https://nacocanada.com/wp-content/uploads/2013/09/NACO-2012-Report-on-Angel-Investment-Activity.pdf>.
- 11 Pour plus de renseignements sur Tides Canada, veuillez consulter la section section 7.0.
- 12 Nixon, T. (2013). Mission Impossible? Assessing the appetite, activity, and barriers for impact investing among Canadian Foundations. MaRS Centre for Impact Investing.
- 13 Les investissements liés à la mission désignent l'investissement d'un capital de dotation d'une fondation visant à produire des effets sociaux ou environnementaux, ou les deux, souhaitables, ainsi qu'un rendement financier.
- 14 Les investissements liés à un programme désignent les investissements consacrés aux programmes d'une fondation visant à produire des effets sociaux ou environnementaux, ou les deux, souhaitables, ainsi qu'un rendement financier.
- 15 Purpose Capital (2013). Survey of Canadian Foundations.
- 16 Nixon, T. (2013). « Mission Impossible? Assessing the appetite, activity, and barriers for impact investing among Canadian foundations. » MaRS Centre for Impact Investing et Purpose Capital (2013). Survey of Canadian Foundations.
- 17 Idem.
- 18 Idem.
- 19 Idem.
- 20 Purpose Capital. (2013). Survey of Canadian Foundations.
- 21 Idem.

- 22** Nixon, T. (2013). « Mission Impossible? Assessing the appetite, activity, and barriers for impact investing among Canadian Foundations. » MaRS Centre for Impact Investing.
- 23** Association nationale des sociétés autochtones de financement. (2012). A Portrait of Aboriginal Financial Institutions Fiscal 2012. Disponible à l'adresse : <http://www.nacca.net/Publications/2012-AFI-Report.pdf>.
- 24** Idem.
- 25** Idem.
- 26** Idem.
- 27** Affaires autochtones et Développement du Nord Canada (2009). Access to capital for business: scoping out the First Nation and Inuit challenge. Calcul basé sur des données de 2003.
- 28** Collin, D. (2013). Entrevue personnelle.
- 29** Purpose Capital. (2013). Fonds d'emprunt communautaire.
- 30** Idem.
- 31** Purpose Capital. (2013). Entrevue de Beth Coates, Canadian Alternative Investment Cooperative.
- 32** Idem.
- 33** Canadian Alternative Investment Cooperative. (2013). Loan portfolio. Disponible à l'adresse : <http://www.caic.ca/portfolio.html>.
- 34** Social Investment Organization. (2013). Canadian Socially Responsible Investment: Review 2012. Disponible à l'adresse : <http://www.socialinvestment.ca/wp-content/uploads/CSRIR-2012-English.pdf>.
- 35** Purpose Capital. (2013). Survey of Canadian Credit Unions.
- 36** Idem.
- 37** RBC Banque Royale. (2012). RBC annonce son engagement à verser 20 millions de dollars dans le cadre d'une nouvelle initiative sociale et environnementale. Disponible à l'adresse : <http://www.rbc.com/nouvelles/2012/0124-social-finance.html>.
- 38** Groupe Banque TD. (2013). The Landscape for Social Impact Investing—A White Paper. Disponible à l'adresse : <http://www.td.com/document/PDF/corporateresponsibility/publications/The-Landscape-for-Social-Impact-Investing-a-White-Paper-Links.pdf>.
- 39** Pour plus de renseignements sur les conseillers, veuillez consulter la section 7.0.
- 40** RBC Banque Royale. (2012). RBC annonce son engagement à verser 20 millions de dollars dans le cadre d'une nouvelle initiative sociale et environnementale. Disponible à l'adresse : <http://www.rbc.com/nouvelles/2012/0124-social-finance.html>.
- 41** RBC Banque royale. (2013). « RBC signe la première entente de l'Initiative RBC sur la finance sociale en investissant 500 000 \$ dans MaRS Cleantech Fund. » Disponible à l'adresse : <http://www.rbc.com/nouvelles/2013/0821-mars-cleantech.html>.
- 42** Mendell, M. (2013). Democratizing Capital: Solidarity Finance in Quebec. International Forum Rethinking Economy: Social and Solidarity Economy in China and the World.
- 43** Mendell, M. (2013). Democratizing Capital: Solidarity Finance in Quebec.
- 44** Mendell, M. (2003). The Social Economy in Quebec. VIII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Panamá, 28-31 oct. 2003. Disponible à l'adresse : <http://socialeconomyhub.ca/sites/socialeconomyhub.ca/files/Mendel-SE-Q.pdf>.
- 45** Mendell, M. (2013). Democratizing Capital: Solidarity Finance in Quebec.
- 46** Hebb, T., Wortsman, A., Mendell, M., Neamtam, N., and Rouzier, R. (2006). Financing Social Economy Enterprises. Carleton Centre for Community Innovation, Ottawa.
- 47** Thornley, B., D. Wood, Grace, K., and Sullivant, S. (2011). Impact Investing: A Framework for Policy Design and Analysis. Disponible à l'adresse : http://www.pacificcommunityventures.org/uploads/reports-and-publications/Impact_Investing_Policy_Full_Report.pdf.
- 48** Cabinet Office - Centre for Social Impact Bonds. (n.d.). Glossaire. Disponible à l'adresse : http://data.gov.uk/sib_knowledge_box/glossary#letter_c.
- 49** Mendell, M. (2008). The three pillars of the social economy. In The Social Economy, Amin, A. (Ed.). London: Zed Press.

- 50** Myers, J. et McGrath, C. (2009). Public Policy and the Social Economy in Atlantic Canada: Prince Edward Island. Social Economy and Sustainability Research Network. Disponible à l'adresse : http://www.msvu.ca/socialeconomyatlantic/pdfs/Documentsandworkingpapers/Policy_Scan_PEI.pdf.
- 51** Federation of Canadian Municipalities. (2013). Green Municipal Fund. Disponible à l'adresse : <http://www.fcm.ca/home/programs/green-municipal-fund.htm>.
- 52** Fondation Trico. (2013). Le gouvernement soutient le lancement d'Enterprising Non-Profits Canada, enp-Canada, un réseau de communautés d'entreprise sociale de l'ensemble du pays. Disponible à l'adresse : <http://tricofoundation.ca/wordpress/2013/02/federal-government-lends-support-for-launch-of-enterprising-non-profits-canada-enp-canada-a-network-of-social-enterprise-communities-across-the-country>.
- 53** Coast Opportunities Funds. (2010). Coast Opportunities Funds. Disponible à l'adresse : <http://www.coastfunds.ca>.
- 54** Bubel, M. (2007). Social Enterprise Fund Business Case. Revised February 2007. Disponible à l'adresse : http://tidescanada.org/wp-content/uploads/files/causeway/Edmonton_Social_Enterprise_Fund.pdf.
- 55** Ministère de la Recherche et de l'Innovation de l'Ontario. (2011). L'Ontario soutient l'innovation sociale. Disponible à l'adresse : <http://www.mri.gov.on.ca/blog/index.php/2011/07/minister-murrayfre/?lang=fr>.
- 56** Ministère du Développement économique, du Commerce et de l'Emploi de l'Ontario. (2013). Impact : Stratégie de l'Ontario pour l'entrepreneuriat social. Disponible à l'adresse <http://www.ontario.ca/fr/affaires-et-economie/impact-un-programme-dentreprise-sociale-pour-lontario>.
- 57** Le Réseau canadien de DÉC. (2013). L'Ontario lance un fonds de microcrédit pour les entreprises sociales. Disponible à l'adresse : <http://ccednet-rcdec.ca/fr/node/11998>.
- 58** Lalonde, J. (2013). Co-investment in the Canadian Venture Capital Landscape. Disponible à l'adresse : <http://www.marsdd.com/2013/04/12/co-investment-in-the-canadian-venture-capital-landscape>.
- 59** Suman, T. (2011). « City Loan Guarantees: A needed tool for Toronto. Centre for Social Innovation ». Disponible à l'adresse : <http://socialinnovation.ca/community/buzz/city-loan-guarantees-needed-tool-for-toronto>.
- 60** Black Business Initiative. (2009). The Art of Excellence - Annual Report 2008-09. Disponible à l'adresse : <http://www.bbi.ca/publications/documents/09Annualreportscreen.pdf>.
- 61** Corporations au bénéfice du développement communautaire. (n.d). Take control of the opportunity with our Social Enterprise Loan. Disponible à l'adresse : <http://www.cbdc.ca/uploads/file/CBDC%20INFO%20SHEET%20SOCIAL.pdf>.
- 62** BC Social Innovation Council. (2012). Action Plan Recommendations to Maximize Social Innovation in British Columbia. Disponible à l'adresse : http://www.innovatebc.ca/documents/Social_InnovationBC_C.pdf.
- 63** Affaires autochtones et Développement du Nord Canada. (2010). Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones - Rapport sur les résultats - 2005-2009. Disponible à l'adresse : <http://www.aadnc-aandc.gc.ca/fra/1318423041968/1318423169288>.
- 64** Comité d'organisation des Jeux olympiques et paralympiques d'hiver de 2010 à Vancouver. (2010). Vancouver 2010 Rapport de durabilité. Disponible à l'adresse : http://www.olympic.org/Documents/Games_Vancouver_2010/VANOC_Sustainability_Report-FR.pdf.
- 65** Ville de Vancouver. (2005). Ethical Purchasing Policy. Policy Number: AF-014-01. Disponible à l'adresse : http://former.vancouver.ca/policy_pdf/AF01401.pdf.
- 66** 2cg Waste Management Consultants. (2007). Recycling Council of Alberta Green Procurement Research. Disponible à l'adresse : http://www.recycle.ab.ca/uploads/File/pdf/RCA_GreenProcurement.pdf.
- 67** Ville d'Edmonton. (2013). Sustainable Purchasing Policy. Disponible à l'adresse : http://www.edmonton.ca/business_economy/selling_to_the_city/sustainable-purchasing-policy.aspx.
- 68.** Gouvernement du Manitoba. (2013). Green Procurement. Disponible à l'adresse : <http://www.gov.mb.ca/mit/psb/green.html>.
- 69.** Gouvernement du Manitoba. (2013). « Aboriginal Procurement Initiative (API) ». Disponible à l'adresse : http://www.gov.mb.ca/mit/psb/api/ab_proc.html.
- 70** Social Purchasing Portal. (2011). How the SPP Works. Disponible à l'adresse : <http://www.sppwinnipeg.org/content/how-spp-works-2>.
- 71** Ministère du Développement économique, du Commerce et de l'Emploi de l'Ontario. (2013). Impact : Stratégie de l'Ontario pour l'entrepreneuriat social. Disponible à l'adresse : <https://dr6j45jk9xcmk.cloudfront.net/documents/703/impact-socialentreprise-fr.pdf>.

- 72** Ville de Toronto (2012). Social Procurement. Disponible à l'adresse : http://www.toronto.ca/citybusiness/social_procurement.htm#3.
- 73** Gouvernement du Nunavut. (n.d.). Au sujet de la NNI. Disponible à l'adresse : <http://www.nni.gov.nu.ca/fr/node/130>.
- 74** Comité de révision NNI. (2013). 2012 Examen complet NNI. Disponible à l'adresse : <http://www.nni.gov.nu.ca/sites/nni.gov.nu.ca/files/2012%20NNI%20Comprehensive%20Reivew.pdf>.
- 75** Réseau des SADC et CAE. (n.d.). Disponible à l'adresse : <http://www.sadc-cae.ca/index.php>.
- 76** Social Investment Organization. (2013). Canadian Socially Responsible Investment Review 2012. Disponible à l'adresse : <http://www.socialinvestment.ca/wp-content/uploads/CSRIR-2012-English.pdf>.
- 77** Les chiffres n'incluent pas le territoire du Yukon.
- 78** Social Investment Organization. (2013). Canadian Socially Responsible Investment Review 2012.
- 79** Purpose Capital. (2013). Entrevue : Raymond St. Arnaud, Northwest Territories Community Futures Program.
- 80** Payne, C. (2013). Correspondance personnelle.
- 81** World Economic Forum. (2013). Policy Guide to Scaling Social Innovation. Disponible à l'adresse : <http://reports.weforum.org/social-innovation-2013/view/10-community-economic-development-investment-funds-canada/>.
- 82** Idem.
- 83** Purpose Capital. (2013). Canadian Impact Investment Product Scan.
- 84** Vancity. (2013). \$13.5 M Resilient Capital Program recognized as a model for addressing social and economic challenges. Disponible à l'adresse : https://www.vancity.com/AboutVancity/News/MediaReleases/July18_2013_Resilient_Capital/.
- 85** Groupe Desjardins. (2013). Placement garanti PrioriTerre. Disponible à l'adresse : <http://www.desjardins.com/particuliers/epargne-placements/placements-garantis-lies-marches/placement-garanti-prioriterre/index.jsp>.
- 86** Les obligations communautaires sont des prêts avec intérêt qui sont consentis aux investisseurs non accrédités et ne peuvent être émises que par des organismes sans but lucratif.
- 87** Saint John Community Loan Fund. (2013). Investing. Disponible à l'adresse : <http://www.loanfund.ca/investing.htm>.
- 88** Saint John Community Loan Fund. (2013). About [Web page]. Disponible à l'adresse : http://www.loanfund.ca/about_us.html.
- 89** Nelles, H. & Spence, A. (2013). Blended Financing for Impact: Opportunity for Social Finance in Supportive Housing. Disponible à l'adresse : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2013/03/MaRS_BlendedFinancingforImpact_2013.pdf.
- 90** Purpose Capital. (2013). Canadian Impact Investment Product Scan.
- 91** Payne, C. (2013). Correspondance personnelle.
- 92** Social Investment Organization. (2013). Canadian Socially Responsible Investment: Review 2012. Disponible à l'adresse : <http://www.socialinvestment.ca/wp-content/uploads/CSRIR-2012-English.pdf>.
- 93** Aux fins de la présente section, nous avons tenu compte des fonds énergétiques et de technologies propres à cause de considérations environnementales intentionnelles qui sont importantes, autant pour les investisseurs que pour les investissements. Bien que leur centre d'intérêt reste environnemental, d'autres considérations sociales intentionnelles semblables sont incluses dans ces fonds et projets. En outre, les données sur les fonds ou les projets qui ne mettent l'accent que sur des considérations d'impact social ne sont pas disponibles.
- 94** Purpose Capital. (2013). Canadian Impact Investment Product Scan. Ce volume de capital regroupé ne représente pas seulement l'activité de 2012. Il n'inclut pas le capital de risque étranger investi dans des sociétés canadiennes, il se limite plutôt au capital qui a été constitué par l'entremise de produits de capital de risque nationaux.
- 95** Emerald Technology Ventures. (2013). About Us: Our Mission. Disponible à l'adresse : <http://emerald-ventures.com/aboutUs.aspx>.
- 96** Renewal Funds. (2010). Renewal2 Investment Fund Announces its Final Close at \$35 millions. Disponible à l'adresse : <http://renewalfunds.com/shared/files/Renewal2%20Final%20Close%20Press%20Release.pdf>.
- 97** Purpose Capital. (2013). Canadian Impact Investment Product Scan.

- 98** Purpose Capital. (2013). Canadian Impact Investment Product Scan.
- 99** Purpose Capital. (2013). State of the Nation of Impact Investing: Survey of Canadian Financial Advisors and Planners.
- 100** On entend par logement abordable et adéquat le logement dont les coûts ne dépassent pas 30 p. 100 du revenu du ménage, qui ne présente pas de lacunes importantes et qui est assez spacieux pour loger les résidents.
- 101** Gaetz, S., Donaldson, J., Richter, T. & T. Gulliver. (2013). The State of Homelessness in Canada 2013. Homelessness Hub Paper #4. Disponible à l'adresse : <http://www.homelesshub.ca/ResourceFiles/SOHC2103.pdf>.
- 102** On entend par logement avec services de soutien un logement à long terme destiné à des personnes qui ont déjà été itinérantes ou qui sont à risque de le devenir, qui peuvent aussi souffrir d'un trouble mental, être toxicomanes ou en réadaptation ou qui ont rencontré des obstacles qui les ont empêchées de trouver un logement. En outre, les installations de logement avec services de soutien offrent aux résidents des services de préparation à l'emploi, d'amélioration de l'employabilité ou des compétences de vie et des services de consultation et d'extension en matière de santé, de toxicomanie et d'alimentation.
- 103** Nelles, H. & Spence, A. (2013). Blended Financing for Impact: Opportunity for Social Finance in Supportive Housing.
- 104** Gaetz, S., Donaldson, J., Richter, T., & Gulliver, T. (2013). The State of Homelessness in Canada 2013.
- 105** Exigences de la Norme nationale d'occupation (NNO).
- 106** Estimation reposant sur la taille moyenne des ménages et le nombre existant d'unités de logement abordable ou offrant des services de soutien.
- 107** Nelles, H. & Spence, A. (2013). Blended Financing for Impact: Opportunity for Social Finance in Supportive Housing.
- 108** Une estimation du manque de financement a été calculée à partir de faits et de données clés, en présumant que seulement de nouvelles unités combleraient cette demande de logements. On n'a pas tenu compte des coûts en capitaux de la transformation du stock actuel. Cette approche présente l'estimation la plus exhaustive du manque de financement.
- 109** Nelles, H. & Spence, A. (2013). Blended Financing for Impact: Opportunity for Social Finance in Supportive Housing.
- 110** Idem.
- 111** New Brunswick Non Profit Housing Association. (2011). What is Affordable Housing? Disponible à l'adresse : <http://www.nbnpha-alsblnb.ca/en/index.php/about-us/what-is-affordable-housing>.
- 112** Canadian Task Force on Social Finance. (2010). Mobilizing Private Capital for Public Good. Disponible à l'adresse : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2012/06/socialfinance_taskforcereport_2010.pdf.
- 113** Chrysalis Society. (2011). Our Approach. Disponible à l'adresse : <http://www.chrysalissociety.com/OurApproach.aspx>.
- 114** La bioénergie est une forme d'énergie renouvelable tirée de l'utilisation de produits biologiques et de déchets issus des procédés agricoles. Elle permet de produire de la chaleur et de l'énergie électrique.
- 115** Marketline. (2013). Canada Renewable Energy - Mai 2013. Disponible à l'adresse : <http://store.marketline.com/Browse/?N=357+368+4294669592&Ntt=renewable+energy> Report: Canada.
- 116** Environnement Canada. (2010). Planifier un avenir durable - Stratégie fédérale de développement durable pour le Canada, Bureau de développement durable. Disponible à l'adresse : <http://www.ec.gc.ca/dd-sd/default.asp?lang=Fr&n=16AF9508-1>.
- 117** McCrone, A., Usher, E., Sonntag-O'Brien, V., Moslener, U., & Gruning, C. (eds.) (2013). Global Trends in Renewable Energy Investment 2013. Disponible à l'adresse : <http://fs-unep-centre.org/publications/global-trends-renewable-energy-investment-2013>.
- 118** Affaires étrangères et Commerce international Canada. (2012). Énergies renouvelables : L'énergie éolienne et l'énergie solaire - Avantages concurrentiels du Canada. FRS-38/19-2012fra Disponible à l'adresse : http://publications.gc.ca/collections/collection_2012/aecic-faitc/FR5-38-18-2012-fra.pdf.
- 119** Idem.
- 120** Canadian Energy Efficiency Alliance. (2013). Quick Facts. Disponible à l'adresse : <http://energyefficiency.org/resources/quick-facts/>.

- 121** Rand, T. (2013). Entrevue personnelle.
- 122** Tost, J. (2013). Woodland Biofuels Moves ahead Towards Commercialization of Cellulosic Ethanol Technology. Disponible à l'adresse : <http://www.youtube.com/watch?v=vL8qBIGXnH4>.
- 123** Woodland Biofuels Inc. (2012). Market Overview. Disponible à l'adresse : <http://www.woodlandbiofuels.com/market-overview.html>.
- 124** Association pour le commerce des produits biologiques. (2013). Canada's Organic Market - National Highlights 2013. Disponible à l'adresse : http://www.ota.com/pics/media_photos.171.img_filename.pdf.
- 125** Idem.
- 126** Environmental Finance Center. (2013). Encouraging Efficient Green Infrastructure Investment. Disponible à l'adresse : http://www.efc.umd.edu/assets/encouraging_efficient_green_infrastructure_investment_1-23-13.pdf.
- 127** Equilibrium Capital Group. (2010). Water & Wastewater: Profiting from the Next Big Wave. Disponible à l'adresse : <http://www.eq-cap.com/wp-content/uploads/EQWaterWastewaterInvestmentReport-11-10.pdf>.
- 128** Global Water Intelligence. (2011). Global Water Market 2011 in MaRS and Government of Ontario. Clean Water for Life: Water Asset Map. Disponible à l'adresse : <http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2013/01/MaRSReport-Ontario-AssetMap-Water.pdf>.
- 129** Bowles, P., Dempsey, K., & Shaw, T. (2010). Fringe Financial Institutions, the Unbanked, and the Precariously Banked: Survey Results from Prince George, B.C. Disponible à l'adresse : <http://www.nccah-ccnsa.ca/docs/nccah%20partner%20documents/ABDCReportOct15.pdf>.
- 130** ACCESS Community Capital Fund. (2013). About Access. Disponible à l'adresse : <http://www.accessccf.com/about>.
- 131** Avila, J. & Wilson, J. (2011). K-12 Education: Opportunities and Strategies for Ontario Entrepreneurs. MaRS Market Insights. Disponible à l'adresse : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2012/06/MaRSReport_Education.pdf.
- 132** Statistique Canada. (2012). Indicateurs de l'éducation au Canada : Une perspective internationale. Catalogue no 81-604-X. Disponible à l'adresse : <http://www.statcan.gc.ca/pub/81-604-x/81-604-x2012001-fra.pdf>.
- 133** MaRS Commons. (n.d.) Education Changemakers: Business Models Matter. Disponible à l'adresse : <http://marscommons.marsdd.com/business-models-matter/#sthash.3TUvnTNF.dpuf>.
- 134** Idem.
- 135** Cameron, L. (2010). Life Sciences and Health Care & Information Technology, Communications and Entertainment - Consumer Digital Health. MaRS Market Insights. Disponible à l'adresse : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2012/01/MaRSReport_consumerdigitalhealth.pdf.
- 136** Salah, H. (2012). Business of Aging: Wellness Solutions for our Aging Workforce. MaRS Market Insights. Disponible à l'adresse : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2012/04/MaRSReport-Business-of-Aging_2012.pdf.
- 137** Ministère de la Recherche et de l'Innovation de l'Ontario. (2013). Explorer de nouveaux horizons : Clinical Trials Asset Map. Disponible à l'adresse : <https://dr6j45jk9xcmk.cloudfront.net/documents/474/mri-clinical-trials-asset-map-ex-summary-fr.pdf>.
- 138** Grands défis Canada. (2012). Investissement axé sur l'impact en santé mondiale : du 'pourquoi' au 'comment' Disponible à l'adresse : <http://www.grandchallenges.ca/wordpress/wp-content/uploads/Impact-Investing-From-Why-to-How-FR.pdf>.
- 139** Les parties prenantes sont les médecins, les patients, les payeurs et les fournisseurs.
- 140** MaRS Commons. (2013). Shifting Left: Digital health for better care at lower cost. Disponible à l'adresse : <http://marscommons.marsdd.com/new-business-models-in-digital-health/shifting-left-digital-health-for-better-care-at-lower-cost/#sthash.wr4EBhmv.dpuf>.
- 141** Cameron, L. (2010). Life Sciences and Health Care & Information Technology, Communications and Entertainment - Consumer Digital Health. MaRS Market Insights. Disponible à l'adresse : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2012/01/MaRSReport_consumerdigitalhealth.pdf.
- 142** Même les entreprises sociales et sans but lucratif touchent beaucoup de secteurs, y compris celles que nous avons déjà énumérées. Nous les incluons ici à cause de leurs tendances et de leurs enjeux particuliers qui sont importants pour l'expansion du marché au Canada.
- 143** Eakin, L. & Graham, H. (2009). Canada's Non-Profit Maze: A scan of legislation and regulation impacting revenue generation in the non-profit sector. Disponible à l'adresse : http://lynneakin.com/frameset//images/LE_Docs/Reports/BusinessandNonProfits/canadas-non-profit-maze-main-report_.pdf.

- 144** Karaphillis, G., Asimakos, S., & Moore, S. (2010). Financing Social Economy Organizations. Social Economy Research Partnership - Knowledge Mobilization Paper Series. Disponible à l'adresse : http://socialeconomyhub.ca/sites/socialeconomyhub.ca/files/KM_FINANCING.pdf.
- 145** Idem.
- 146** Lasby, D. (2011). What T3010 Data Tells Us About Charity Financing. The Philanthropist, 24(2). Disponible à l'adresse : <http://thephilanthropist.ca/index.php/phil/article/viewFile/920/782>.
- 147** Lasby, D. (2011). Tendances des dons individuels: 1984-2010. Imagine Canada - Bulletin de recherche 15(1). Disponible à l'adresse : <http://www.imaginecanada.ca/files/www/fr/researchbulletins/rb1501fr.pdf>.
- 148** Malhotra, A., Laird, H., and Spence, A. (2010). Social Finance Census 2010. Ontario Non-Profit Network and Social Venture Exchange. Disponible à l'adresse : <http://www.socialventureexchange.org/docs/sfcensus2010.pdf>.
- 149** Idem.
- 150** Karaphillis, G., Asimakos, S. & Moore, S. (2010). Financing Social Economy Organizations.
- 151** Malhotra, A., Laird, H. & Spence, A. (2010). Social Finance Census 2010. Ontario Non-Profit Network and Social Venture Exchange. Disponible à l'adresse : <http://www.socialventureexchange.org/docs/sfcensus2010.pdf>.
- 152** Strandberg, C. (2013). Scaling the Social Finance Pipeline: Challenges and Opportunities. Ébauche.
- 153** Geobey, S., Westley, F., & Weber, O. (2011). Working Paper: Enabling Social Innovation through Developmental Impact Investing. Social Innovation Generation and University of Waterloo. Disponible à l'adresse : <http://sig.uwaterloo.ca/sites/default/files/documents/Developmental%20Impact%20Investing%20-%20Geobey,%20Westley,%20Weber.pdf>.
- 154** Karaphillis, G., Asimakos, S. & Moore, S. (2010). Financing Social Economy Organizations.
- 155** Carter, T. & Polevychok, C. (2004). Literature Review on Issues and Needs of Aboriginal People. 'Scoping' Research on Issues for Municipal Governments and Aboriginal People Living Within their Boundaries. Disponible à l'adresse : http://geograph.uwinnipeg.ca/Carter/Publications/Background/Final%20_Lit_review_Issues%20.pdf.
- 156** Macdonald, D. & Wilson, D. (2013). Poverty or Prosperity: Indigenous Children in Canada. Canadian Centre for Policy Alternatives. Disponible à l'adresse : http://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National%20Office/2013/06/Poverty_or_Prosperty_Indigenous_Children.pdf.
- 157** Canadian Council for Aboriginal Business. (2011). Promise and Prosperity: Aboriginal Business Survey. Disponible à l'adresse : <http://www.ccab.com/uploads/File/CCAB-businesssurvey-F2-singles.pdf>.
- 158** Idem.
- 159** Idem.
- 160** Idem.
- 161** Idem.
- 162** Affaires autochtones et Développement du Nord Canada. (2009). Access to capital for business: scoping out the First Nation and Inuit challenge. Calculs fondés sur les données de 2003.
- 163** Social Investment Organization. (2013). Canadian Socially Responsible Investment Review 2012. Disponible à l'adresse : <http://www.socialinvestment.ca/wp-content/uploads/CSRIR-2012-English.pdf>.
- 164** MaRS Centre for Impact Investing. (2013). MaRS Workshop: Towards a Canadian Aboriginal Impact Investment Strategy.
- 165** Idem.
- 166** Wisener, R. & Anderson, S. (2010). Social Metrics in Canada: An Environmental Scan. En association avec RHDC.
- 167** Golden, K., Hewitt, A. & McBane, M. (2010). MaRS Whitepaper Series: Social Entrepreneurship - Social Impact Metrics. Disponible à l'adresse : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2011/02/MaRSReport_Social_Metrics.pdf.
- 168** Thornley, B. & Dailey, C. (2010). Building Scale in Community Impact Investing through Nonfinancial Performance Measurement.
- 169** Clark, C., Rosenzweig, W., Long, D. & Olsen, S. (2004). Double Bottom Line Project Report: Assessing Social Impact In Double Bottom Line Ventures. Methods Catalog. Disponible à l'adresse : http://www.community-wealth.org/_pdfs/articles-publications/social/paper-rosenzweig.pdf.

- 170** Thornley, B. & Dailey, C. (2010). Building Scale in Community Impact Investing through Nonfinancial Performance Measurement.
- 171** Idem.
- 172** Best, H. & Harji, K. (2013). Social Impact Measurement Use Among Canadian Impact Investors. Purpose Capital. Disponible à l'adresse : <http://purposecap.com/project/social-impact-measurement-use-among-canadian-impact-investors/>.
- 173** Gouvernement de la Colombie Britannique. (2013). Proclamation honours social enterprises. Disponible à l'adresse : <http://www.newsroom.gov.bc.ca/2013/03/proclamation-honours-social-enterprises.html>.
- 174** Gouvernement de la Colombie Britannique - Ministère des Finances; Ministère du Développement social et de l'Innovation sociale. (2013). Registration opens for innovative new business model. Disponible à l'adresse : http://www2.news.gov.bc.ca/news_releases_2013-2017/2013fin0067-00172.htm.
- 175** Gouvernement du Manitoba, (n.d.). Aide financière - Crédit d'impôt et remboursement de l'impôt. Disponible à l'adresse : <http://www.gov.mb.ca/finance/pcredits.fr.html>.
- 176** Perry, S. & Loewen, G. (2010). Equity Tax Credits as a Tool of CED Making Waves, 20(3), 21-25. Disponible à l'adresse : <http://communityrenewal.ca/sites/all/files/resource/MW200321.pdf>.
- 177** Disponible à l'adresse : <http://s.cela.ca/files/872ReportREA.pdf>.
- 178** Disponible à l'adresse : <http://news.ontario.ca/mei/en/2011/07/green-energy-act-creates-20000-jobs.html>.
- 179** Disponible à l'adresse : <http://news.ontario.ca/mei/en/2012/03/moving-clean-energy-forward.html>.
- 180** Idem.
- 181** Disponible à l'adresse : <http://www.novascotia.ca/finance/en/home/taxation/personalincometax/equitytaxcredit/equitytaxeligibilityforinvestors.aspx>.
- 182** Spina, J. & McClenaghan, T. (2012). Reviewing Renewable Energy Approvals Under Ontario's Green Energy and Green Economy Act. Canadian Environmental Law Association. Disponible à l'adresse : <http://www.sess.ca/english/wp-content/uploads/2012/12/NS-SocialEnterpriseResearch-ATGK.pdf>.
- 183** Gouvernement de Terre Neuve et Labrador - Ministère des Finances. (n.d.). Direct Equity Tax Credit Program. Disponible à l'adresse : http://www.fin.gov.nl.ca/fin/faq/tax_program.html.
- 184** Thornley, B., Wood, D., Grace, K., & Sullivant, S. (2011). Impact Investing: A Framework for Policy Design and Analysis. Insight at Pacific Community Ventures and the Initiative for Responsible Investment at Harvard University. Disponible à l'adresse : http://hausercenter.org/iri/wp-content/uploads/2010/12/Impact-Investing-Policy_FULL-REPORT_FINAL.pdf.
- 185** Harji, K. & Jackson, E.T. (2012). Accelerating Impact: Achievements, Challenges and What's Next in Building the Impact Investing Industry. E.T. Jackson and Associates. Disponible à l'adresse : <http://www.rockefellerfoundation.org/uploads/images/fda23ba9-ab7e-4c83-9218-24fdd79289cc.pdf>.
- 186** Une description des ILP est présentée à la section section 2.1.
- 187** Les organismes comme les organismes de bienfaisance enregistrés au Canada ou à l'étranger, les associations d'athlètes amateurs, les sociétés de logement, les municipalités, les provinces et l'administration fédérale, les universités internationales et les Nations Unies.
- 188** Gouvernement du Canada - Agence du revenu du Canada. (2012). Activités de développement économique communautaire et enregistrement à titre d'organisme de bienfaisance CG-014. Disponible à l'adresse : <http://www.cra-arc.gc.ca/chrts-gvng/chrts/plcy/cgd/cmtycnmcdvpmt-fra.html>.
- 189** Johnson, A. (2012). Invest Crowdfund Canada: A Technical Legal Perspective. Disponible à l'adresse : <http://icanada.nu/wp-content/uploads/2012/06/Technical-Whitepaper1.pdf>.
- 190** Gouvernement de la Saskatchewan. Saskatchewan begins preliminary exploration of equity crowdfunding. Disponible à l'adresse : <http://www.gov.sk.ca/news?newsId=e8941005-2be7-4c70-a443-b48e78b8edd0>.
- 191** Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. (2012). OSC Exempt Market Review - OSC Staff Consultation Paper 45- 710 Considerations For New Capital Raising Prospectus Exemptions. Disponible à l'adresse : https://www.osc.gov.on.ca/documents/en/Securities-Category4/sn_20121214_45-710_exempt-market-review.pdf.
- 192** Skauge, C. & Pettipas, C. (2013). Re: OSC Consultation Paper 45-710. Disponible à l'adresse : http://www.osc.gov.on.ca/documents/en/Securities-Category4-Comments/com_20130308_45-710_skaugec_pettipasc.pdf.



MaRS | CENTRE FOR
IMPACT INVESTING



