

Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada en 2021



Table of Impact
Investment Practitioners



Avant-propos

La Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) — ou plus simplement «la Table», comme l'appelaient affectueusement ses membres depuis ses tout débuts, alors qu'il s'agissait encore d'une communauté de praticiens bénévoles plus ou moins bien organisée — tient à remercier un grand nombre de personnes pour ce rapport inaugural, *Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada en 2021*. Dans un écosystème où la collaboration est un ingrédient essentiel au progrès, ce travail auquel ont collaboré plus d'une quarantaine de contributeurs a été une expérience particulièrement mémorable. Qu'il s'agisse des «partenaires du projet» formant le groupe d'orientation qui ont déterminé la portée du travail d'enquête, des chercheurs qui se sont réunis avec l'équipe de Rally Assets chargée de diriger la recherche afin de bâtir les bases de données, des cartographes communautaires du Map Shop à l'Université de Victoria qui ont converti les données en format graphique afin de les rendre visuellement attrayantes, des personnes qui, lors de nombreuses consultations communautaires, ont généré des idées, ou encore du groupe de rédacteurs, comprenant notamment tous les membres du TIIP, qui a consigné ces idées, le présent rapport est le fruit des efforts combinés de partenaires partageant les mêmes valeurs.

Si la nature remarquablement collaborative de l'initiative est le premier de trois aspects caractéristiques du présent rapport qu'il convient de souligner, le saisissant aperçu qu'il offre de la riche diversité du paysage de la finance sociale en est

un autre. Très tôt au cours du processus, et dans le souci de préserver le caractère distinctif des différents témoignages, les partenaires du projet ont convenu de réduire au strict minimum le travail visant à harmoniser la structure et le contenu des chapitres. Ce sont les praticiens — ceux qui possèdent une expérience concrète durablement acquise — qui racontent l'histoire qu'ils ont eux-mêmes contribué à façonner. Ces témoignages adoptent le point de vue des intermédiaires de finance sociale — ceux qui réunissent le capital pour l'investir dans les organisations, les entreprises et les initiatives d'utilité sociale afin de générer des retombées positives sur les plans économique, social et environnemental —, et chaque chapitre décrit une situation particulière où convergent des influences et des expériences distinctes. Essentiels, les chapitres thématiques abordent l'héritage historique de dépossession et d'exclusion avec lequel doivent composer les communautés marginalisées, racisées et défavorisées — et, corollairement, leurs capacités peu reconnues et sous-utilisées. Sans esquiver les défis qui perdurent, chacun des chapitres thématiques procède à une analyse des actifs — celle-ci mettant l'accent sur l'effet amplificateur de l'inclusion totale et équitable de la finance sociale en tant qu'outil permettant de tracer la voie vers la réconciliation, de même que sur le pouvoir radicalement transformateur de la véritable diversité régnant parmi les acteurs qui déploient les outils et le capital de la finance sociale. Les auteurs du présent rapport évoquent collectivement un paysage de finance sociale novateur et en plein

essor, une robuste infrastructure en pleine expansion, de même que la formidable possibilité encore inexploitée de déployer du capital de sorte à catalyser un effet exponentiel à un moment où il est déterminant pour le Canada de générer des retombées positives sur les plans économique, social et environnemental.

S'il s'agit là d'éléments déterminants dans l'histoire de l'économie sociale, ils n'en révèlent qu'une partie. Cela nous mène au troisième aspect caractéristique du présent rapport, celui-ci étant probablement le plus important en regard du rôle de la Table à titre de «mobilisateur de l'écosystème» dans le cadre du Programme de préparation à l'investissement. Dès le début, les partenaires du projet ont voulu s'assurer que le présent rapport ne constitue pas une étude isolée ou simplement la première d'une série d'études relatant l'évolution d'une perspective — si décisive et essentielle soit-elle —, mais qu'il contribue également à la poursuite de la recherche et à un fructueux échange de connaissances parmi les réseaux de l'économie sociale. La carte interactive en ligne qui accompagne le présent rapport constitue la base d'une plateforme ouverte qui a été expressément conçue pour servir de ressource à tous les partenaires de l'écosystème. Ayant préalablement été mis au point par les institutions financières autochtones et les bureaux des Sociétés d'aide au développement des collectivités, le tableau de bord de la plateforme a été conçu pour permettre à toutes les organisations répondant à la définition générale d'intermédiaire de finance sociale employée par Emploi et Développement social Canada¹ et à plusieurs

autres partenaires de l'écosystème d'alimenter la base de données et de définir les paramètres pour leur propre usage.

Ce travail a été entrepris avec le soutien du Programme de préparation à l'investissement, alors que nous étions déjà conscients qu'il fallait mieux comprendre et soutenir les méthodes utilisées par les intermédiaires dans tout le pays pour mettre davantage de ressources à la disposition des organisations à but social, afin de renforcer l'émergence et le développement de pratiques innovantes et inclusives. La pandémie, et les inégalités qu'elle a mises en évidence et exacerbées, nous oblige à réfléchir encore plus profondément à la manière dont nous investissons plus efficacement pour soutenir une reprise juste et génératrice, ce à quoi cet ouvrage contribue de manière opportune. *Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada 2021* vise à servir d'outil de renforcement des capacités pour guider les intermédiaires et les partenaires de la finance sociale vers les pratiques les plus prometteuses, et à mettre en évidence, auprès des gouvernements, des investisseurs et des parties prenantes engagés à soutenir un avenir plus durable et équitable, le rôle important d'amplificateur que la finance sociale peut jouer pour soutenir les efforts visant à atteindre ce résultat.



Lauren Dobell,
Directrice générale, TIIP

¹ Emploi et Développement social Canada (EDSC). 2019. Guide de discussion pour le volet d'Investissement et de préparation du Fonds de financement social. Gouvernement du Canada, <https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/programmes/innovation-sociale-finance-sociale/consultation-investissement-preparation/guide-discussion.html>.

Table des matières

| | |
|--|-----|
| Avant-propos | 2 |
| Table des matières | 4 |
| Remerciements | 6 |
| Introduction | 10 |
| Régions | 28 |
| Canada atlantique | 30 |
| Québec | 40 |
| Ontario | 50 |
| Manitoba & Saskatchewan | 58 |
| Alberta | 64 |
| Colombia-Britannique | 72 |
| Thèmes pancanadiens | 82 |
| Autochtones | 84 |
| Intermédiaires de base | 92 |
| Inclusion, diversité, équité et accès (IDÉA) | 100 |
| Conclusion | 108 |
| Annexes | 114 |
| Glossaire | 116 |
| Bibliographie | 124 |

Remerciements

SECRÉTARIAT DU TIIP

Lauren Dobell
Directrice générale

Lena Courcol
Coordinatrice du PPI

CHERCHEURS PRINCIPAUX

Karolina Kosciolk
Rally Assets

Kelly Gauthier
Rally Assets

L'ÉQUIPE DE RECHERCHE

| | | | |
|--|---|---|---|
| Canada Atlantique Hilary Angrove | Manitoba & Saskatchewan Khayla Almonte-Davila | Le Nord Taylor Woudwyk | Inclusion, diversité, équité et accès (IDÉA) Aditi Sriram Alexandra Zybinova |
| Québec Audrey Popa | Alberta Brooks Hanewich Alexander Draper | Autochtones Alexander Oldroyd | Pan-Canadien Dylan Cohen Arshaan Mehra |
| Ontario Rebecca Waterhouse | Colombie-Britannique Emielia Dahl-Sam | Intermédiaires de base Niall Harney | |

CARTOGRAPHES PRINCIPAUX

Jason Kelly
University of Victoria
Map Shop

Christopher Bone
University of Victoria
Map Shop

L'ÉQUIPE DE CARTOGRAPHIE

Henry Hart
University of Victoria
Map Shop

Kenneth Josephson
University of Victoria
Map Shop

Crystal Tremblay
University of Victoria
Map Shop

AUTEURS PRINCIPAUX

Introduction et Méthodologie

Derek Ballantyne
New Market Funds

Lauren Dobell
TIIP

Canada Atlantique

Seth Asimakos
Saint John Community Loan Fund

Dianne Kelderman
Nova Scotia Co-operative
Council

Québec

Nancy Neamtan
Auteure, Trente ans d'économie sociale au Québec : Un mouvement en chantier

Marguerite Mendell
Université Concordia

Ontario

Kelly Gauthier
Rally Assets

Derek Ballantyne
New Market Funds

Manitoba & Saskatchewan

Sarah Leeson-Klym
Réseau canadien de CÉD (RCDEC)

Alberta

Jane Bisbee
Social Enterprise Fund

Colombie-Britannique

Garth Davis
Andy Broderick
New Market Funds

Autochtones

Paul Lacerte
Jeffrey Cyr
Raven Indigenous Capital
Partners

Intermédiaires de base

Sarah Leeson-Klym
Réseau canadien de CÉD (RCDEC)

Inclusion, diversité, équité et accès (IDÉA)

Narinder Dhami
Marigold Capital

Victor Beausoleil
Jillisa Brown
Ryan Oneil Knight
Social Economy through Social
Inclusion (SETSI)

Conclusion

Derek Ballantyne
New Market Funds

Lauren Dobell
TIIP

AUTEURS PARTICIPANTS

Béatrice Alain
Chantier de l'économie sociale

Annette Aquin
Hamilton Community
Foundation

Lina Bowden
VERGE Capital

Eoin Callan
Upper Canada Equity Fund

James Chan
VERGE Capital

Jacques Charest
Chantier de l'économie sociale

Heather Conradi
Vancity Credit Union

Hazel Corcoran
Canadian Co-operative
Worker Federation

Carinna D'Abramo Rosales
SEED Winnipeg Inc.

Jamila Flake
Social Economy through
Social Inclusion (SETSI)

Philippe Garant
Réseau d'investissement
social du Québec (RISQ)

Jonathan Hera
Marigold Capital

Charles Holt
InvestEco Capital

Travis Inlow
Local Investing YYC

Brenda Irwin
Relentless Venture Fund

Sarah Juma
Social Economy through
Social Inclusion (SETSI)

David Moffat
Fonds Inlandsis

Stephen Nairne
Raven Indigenous Capital
Partners

Trish Nixon
CoPower

Darcy Penner
Réseau canadien de CÉD
(RCDEC)

Steve Petterson
National Social Value Fund

Maat Re
Social Economy through
Social Inclusion (SETSI)

Tracey Robertson
Ontario Trillium Foundation

Brian Smith
Rhiza Capital

Joel Solomon
Renewal Funds

Adam Spence
SVX

Sarah Stuewe
Windmill Microlending

Michael Toye
Réseau canadien de CÉD
(RCDEC)

Mike Winterfield
Active Impact Investments

Bill Young
Social Capital Partners

Kevin Taylor
SVX

Vijay Venkatesan
London Community
Foundation

Eden Yesh
BC Community Impact
Investment Coalition
(BC CIIC)

CONCEPTION ET PRODUCTION DU RAPPORT

Rédacteur
Rohan Quinby

Conception et mise en page
Aaron Legaspi
Dossier Creative

Visualisation des données
Isaac Eckert

Traducteurs
Adela Nistor
Nicolas Soumis

DONATEUR

L'étude, l'élaboration et la publication de ce rapport ont été rendues possibles grâce au financement du Programme de préparation à l'investissement du gouvernement du Canada



Canada

Introduction

Le présent rapport se veut un hommage à la richesse et à l'ampleur acquises par le secteur de l'investissement à incidence sociale au Canada au cours de la dernière décennie. Les actifs gérés des fonds à vocation sociale ont substantiellement augmenté au cours des dernières années pour atteindre un montant récemment estimé à un milliard de dollars¹. La prolifération de tels fonds a donné lieu à une pluie de retombées, de même qu'à une multiplication des possibilités d'investissement. Ce paysage fécond en possibilités d'investissement engendre des retombées positives sur les plans économique, social et environnemental dans les communautés à travers le Canada.

En tant qu'«outil qui vise à mobiliser le capital privé pour le bien public», la finance sociale donne «l'occasion aux investisseurs de financer des projets qui profitent à toute la société et aux organismes communautaires d'avoir accès à de nouvelles sources de financement²». Cela n'exclut pas les avantages fiscaux offerts par le gouvernement et les investissements qui sont utilisés pour faire fructifier le capital privé ou pour réduire les risques liés aux investissements privés. Tenir

compte des retombées sociales et environnementales de manière concomitante aux gains financiers fait partie intégrante des objectifs de la finance sociale.

L'écosystème de la finance sociale englobe une vaste gamme d'acteurs qui s'étend des investisseurs jusqu'aux entreprises et initiatives générant des retombées sociales et environnementales. Un réseau complexe d'organisations s'y active pour attirer de nouveaux capitaux à des fins d'incidence sociale, renforcer la capacité des intermédiaires, et soutenir les entreprises sociales qui contribuent à l'économie sociale. Le présent rapport se concentre sur les fonds à vocation sociale, également appelés intermédiaires de finance sociale³. Ces fonds regroupent des capitaux provenant de multiples sources, et proposent une approche d'investissement collectif permettant de réduire les risques habituellement associés aux investissements directs qui poursuivent un objectif unique. Les fonds à vocation sociale constituent le principal outil de finance sociale permettant de conjuguer l'utilisation du capital à l'obtention de retombées mesurables.

Les fonds à vocation sociale constituent le principal outil de finance sociale permettant de conjuguer l'utilisation du capital à l'obtention de retombées mesurables.

Les fonds à vocation sociale investissent dans des entreprises et des projets capables d'engendrer des changements positifs sur les plans social et environnemental. Ils se distinguent des fonds ou des investissements qui cherchent à «ne pas nuire» (habituellement par l'exclusion de certains types d'investissements), ou encore des fonds qui permettent de détourner le capital de certaines activités au bénéfice d'autres (ex., fonds visant la carboneutralité). Alors que les investissements répondant aux critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) font l'objet d'un regain d'intérêt, il y a souvent confusion entre les investissements répondant aux critères ESG et les véritables investissements à incidence sociale, dont l'approche s'axe davantage sur la volonté de créer des retombées. Le capital de finance sociale est impérativement rattaché au développement durable et à l'atteinte des Objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies pour 2030.

Les fonds à vocation sociale investissent dans des entreprises et des projets capables d'engendrer des changements positifs sur les plans social et environnemental. Ils se distinguent des fonds ou des investissements qui cherchent à «ne pas nuire» (habituellement par l'exclusion de certains types d'investissements), ou encore des fonds qui permettent de détourner le capital de certaines activités au bénéfice d'autres (ex., fonds visant la carboneutralité). Alors que les investissements

répondant aux critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) font l'objet d'un regain d'intérêt, il y a souvent confusion entre les investissements répondant aux critères ESG et les véritables investissements à incidence sociale, dont l'approche s'axe davantage sur la volonté de créer des retombées. Le capital de finance sociale est impérativement rattaché au développement durable et à l'atteinte des Objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies pour 2030.

Le rapport *Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada en 2021* ne prétend pas fournir une liste exhaustive des occasions d'investissement, et il faut en outre comprendre que les fonds à vocation sociale ne sauraient exister sans les cibles de leurs investissements (des entreprises et des initiatives sociales) ou sans la présence d'investisseurs motivés par certaines valeurs. Le présent rapport vise plutôt à illustrer le développement du secteur de l'investissement à incidence sociale en présentant une mise en contexte et des perspectives thématiques et régionales. Il traite également des réussites et des défis des fonds et des praticiens de l'investissement à incidence sociale rencontrés au cours du développement du secteur de la finance sociale au Canada.

[La finance sociale] reflète « des valeurs autochtones que nous entretenons collectivement en tant que Canadiens : à savoir qu'en fin de compte, nous sommes tous liés, avec une responsabilité partagée pour le bien-être de notre société collective et le bien public ».

1 Selon une enquête menée par la Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) en novembre 2020.

2 Emploi et Développement social Canada (EDSC). 2019. *À propos de l'innovation sociale et de la finance sociale*. <https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/programmes/innovation-sociale-finance-sociale.html>.

3 *Ibid.*

La finance sociale n'est pas une nouveauté au Canada. Comme l'indique le chapitre ayant pour thème les Autochtones, le « concept et les idées de la finance sociale sont des expressions de valeurs qui se trouvent au cœur des épistémologies autochtones ». Elle reflète « des valeurs autochtones que nous entretenons collectivement en tant que Canadiens : à savoir qu'en fin de compte, nous sommes tous liés, avec une responsabilité partagée pour le bien-être de notre société collective et le bien public⁴ ». Ces valeurs — la durabilité, la réciprocité et le bien-être collectif — ont façonné les systèmes économiques qui ont précédé la confédération du Canada, et sont également incarnées par les principes de base de l'économie sociale en réémergence. Ces mêmes valeurs étaient à l'œuvre dans les premiers systèmes de prêt et d'épargne qui ont vu le jour en Éthiopie, et elles continuent d'ailleurs à servir de fondement aux systèmes aidant les gens à accéder à des fonds dans les milieux collectifs⁵.

À la suite de la confédération du Canada, les valeurs associées au bien-être collectif ont guidé la création des coopératives qui ont aidé les communautés à accéder au capital et à assurer leur développement économique. Par exemple, comme le décrit le chapitre portant sur la région du Canada atlantique, « dans les années 1920, qu'un groupe de prêtres et d'éducateurs [...] s'est réuni pour s'attaquer aux problèmes sociaux et économiques auxquels sont confrontés les habitants du Canada⁶ ». Leurs efforts ont donné naissance au mouvement d'Antigonish; celui-ci déploie une approche concertée faisant

notamment appel au microfinancement afin de soutenir les petites communautés de l'Atlantique vivant de l'extraction des ressources naturelles. D'une manière semblable, les coopératives ont fait partie intégrante du secteur de la finance sociale au Québec et dans les Prairies. Aujourd'hui, le mouvement coopératif au Canada est vaste et diversifié, et il repose sur le principe selon lequel il doit servir les intérêts et le bien-être collectifs des communautés. Par ailleurs, de nouveaux modèles de coopératives sont en train d'émerger en Alberta (ex., les Opportunity Development Co-operatives) et en Colombie-Britannique. Ces coopératives, dont l'existence a été rendue possible par des cadres réglementaires récemment instaurés dans ces provinces, soutiennent des projets novateurs, répondent aux besoins des petites communautés rurales, ou rassemblent plus simplement du capital en vue de réaliser des investissements à incidence sociale plus substantiels dans les entreprises sociales.

Le regain d'intérêt des investisseurs et des gouvernements pour l'investissement à incidence sociale a contribué au développement d'un écosystème robuste au Québec, au centre duquel se trouve le Chantier de l'économie sociale. L'écosystème québécois illustre de quelle manière la capacité des établissements financiers et des organisations de la société civile peut être mise à profit pour aménager un environnement propice à l'investissement. En Ontario, les efforts déployés par certaines organisations telles que le MaRS Centre for Impact Investing de même que le travail de pionnier mené par certaines communautés et

fondations privées ont soutenu le développement d'intermédiaires de finance sociale, en plus de stimuler la croissance du marché de l'investissement à incidence sociale. Essentielles, ces sources de capital ont favorisé la multiplication des occasions d'investissement à incidence sociale, et ont permis de comprendre le rôle que les instruments de politique publique peuvent jouer dans l'expansion de l'économie sociale.

La diversité des intermédiaires de finance sociale est aussi grande que celle des fonds qu'ils gèrent. Ces intermédiaires comptent de plus en plus d'organisations collectives ou communautaires qui se concentrent sur des retombées locales. En Colombie-Britannique, la BC Community Impact Investment Coalition tire parti d'exemptions offertes par la réglementation nationale en matière de valeurs mobilières pour investir dans l'économie sociale des communautés. L'essor de ces intermédiaires locaux n'est pas aussi marqué que dans certaines régions comme les Prairies, le nord de l'Ontario et certaines parties du Canada atlantique, où la mobilisation et le déploiement de capital à incidence sociale constituent un défi.

L'essor de l'investissement à incidence sociale est substantiel, ce qui est encourageant pour les défenseurs d'une économie circulaire plus juste, plus inclusive, et plus durable. Cela ne va toutefois pas toujours sans défis, comme l'illustrent éloquentement les prochains chapitres. Le plus grand de ces défis consiste à élargir l'accès au capital d'investissement et à attirer du capital en provenance de différentes sources au sein du spectre d'investisseurs. Le chapitre ayant pour thème I.D.E.A. met clairement en lumière l'existence de phénomènes d'exclusion au sein du secteur de la finance sociale. Il souligne également la nécessité de s'attaquer aux inégalités sur le plan de l'accès au capital en appliquant une approche faisant

place aux personnes et aux communautés sous-représentées au sein de l'écosystème de la finance sociale.

Le cas du Québec montre que la mise en place de politiques gouvernementales et de mesures de soutien financier mène à une augmentation des investissements privés, à un meilleur accès au capital et, conséquemment, à des retombées sociales. La reconnaissance généralisée quant au fait que l'économie sociale constitue une composante fondamentale du développement durable, la création d'institutions telles que le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, et le rôle crucial d'intermédiaires tels que le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) fournissent une base solide et durable pour la finance et l'économie sociales.

Diversité et complexité du secteur

L'objectif d'investissement des fonds à vocation sociale varie grandement, et il en va de même de l'ampleur et de la portée des retombées sociales qu'ils engendrent. Or, il ne s'agit pas d'un hasard : la finance sociale cherche à engendrer des retombées positives mesurables en répondant aux défis sociaux et environnementaux, à soutenir le développement économique, à favoriser l'inclusion sociale, à renforcer la résilience de la société civile, et à faire croître les entreprises qui proposent des solutions novatrices et pérennes assurant la durabilité du développement local et mondial. Il existe une myriade d'occasions d'investir du capital afin qu'il serve l'innovation et le changement sociaux, et les gestionnaires de fonds à vocation sociale ont tiré parti de celles-ci de différentes manières. Il est nécessaire pour tous les fonds à vocation sociale d'accéder à du capital et de le déployer selon des modalités

4 Paul Lacerte. 2021. « Chapitre ayant pour thème les Autochtones ». dans Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada en 2021. Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP).

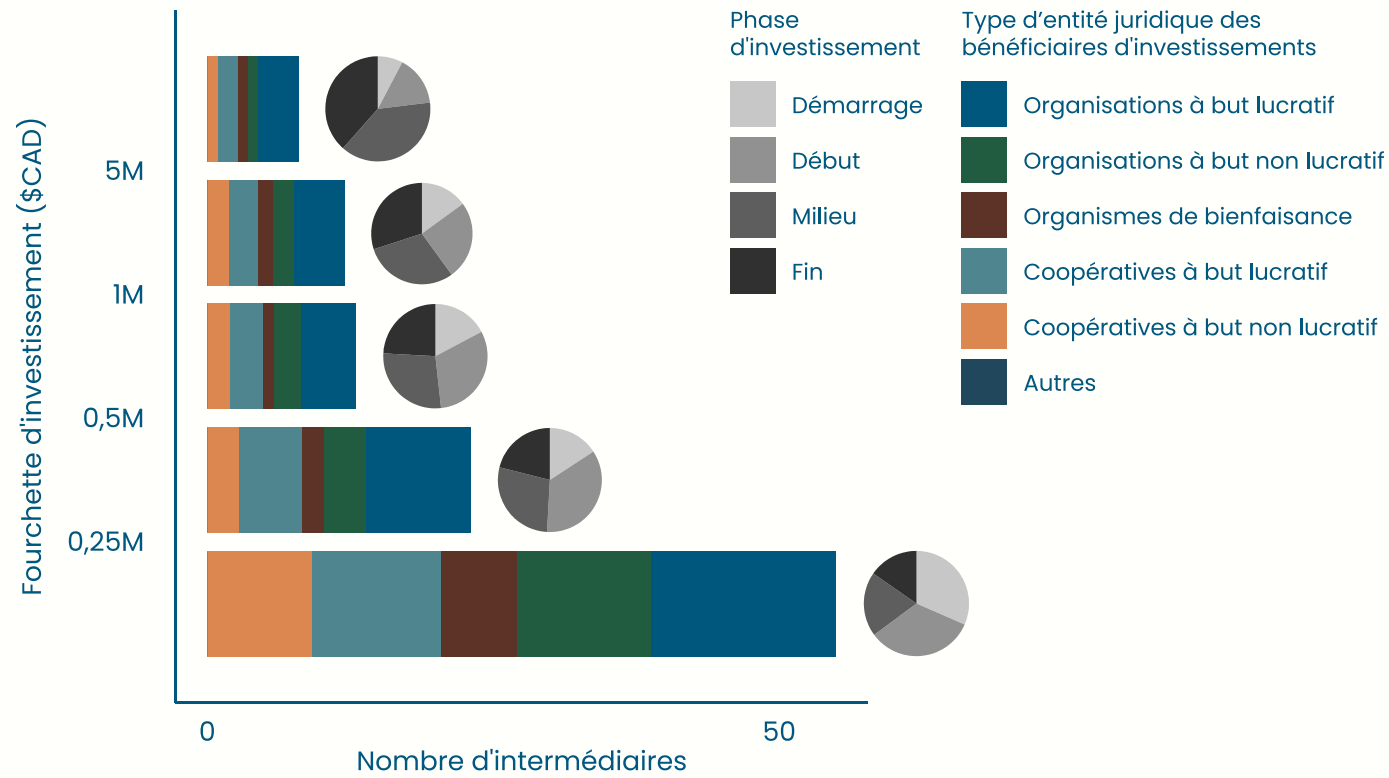
5 Narinder Dhami, Victor Beausoleil et Jillisa Brown. 2021. « Chapitre ayant pour thème I.D.E.A. ». dans Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada en 2021. Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP).

6 Seth Asimakos et Dianne Kelderman. 2021. « Chapitre sur le Canada atlantique ». dans Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada en 2021. Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP).

encore relativement inédites pour les investisseurs et qui, dans la plupart des cas, se situent encore en marge des politiques financières et économiques canadiennes.

Plus de 130 intermédiaires ont été identifiés grâce à des enquêtes régionales. Cela comprend un nombre relativement restreint de fonds rassemblant plus de cinq millions de dollars d'actifs sous gestion (ASG) – les plus importants administrant un total de plus de 100 millions de dollars –, de même qu'un groupe plus nombreux de fonds

Fig. 1 – Intermédiaires de finance sociale au Canada par gamme d'investissement, stade d'investissement, et type d'entité juridique



Ce graphique identifie les intermédiaires de finance sociale du Canada en fonction de la taille des investissements qu'ils effectuent. Ici, les intermédiaires sont répartis en cinq fourchettes de taille d'investissement, la longueur de chaque barre représentant le nombre d'intermédiaires qui placent des investissements dans cette fourchette. Le diagramme circulaire à la fin de chaque barre indique les stades d'investissement ciblés par les intermédiaires pour les bénéficiaires (c.-à-d., démarrage, début, milieu, fin).

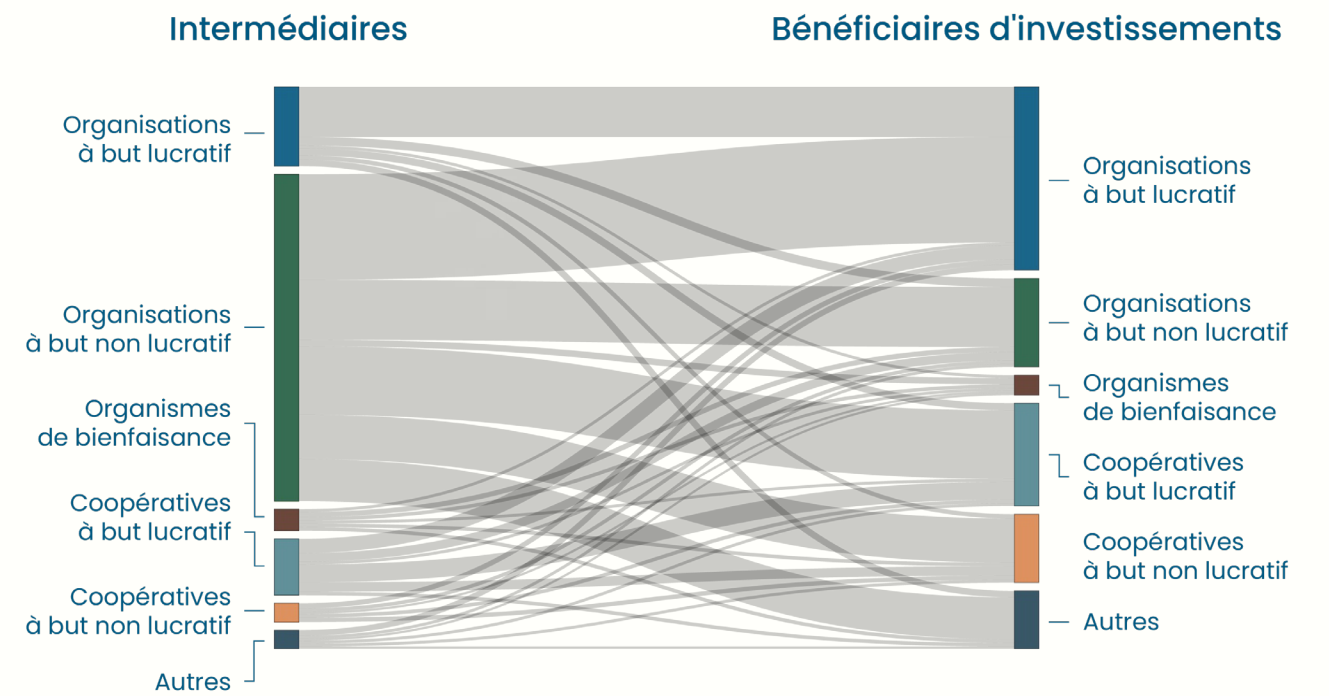
Note : La proportion de types d'entités juridiques dans une fourchette d'investissement est représentative et mise à l'échelle en fonction du pourcentage. Parmi les intermédiaires interrogés, 55% ont des données sur les niveaux d'investissement.

plus modestes dont le total des ASG est inférieur à 250 000 dollars. Les exemples offerts par le présent rapport sont notamment tirés de l'expérience d'un peu plus d'une quarantaine de fonds liés à CAP Finance au Québec ainsi qu'à la Table des praticiens de l'investissement d'impact, cette dernière couvrant l'ensemble du Canada. Ce réseau et cette communauté de praticiens unissent

leurs efforts afin de soutenir tous les fonds activement engagés dans la finance sociale à travers le Canada.

Les fonds à vocation sociale investissent dans les entreprises à toutes les étapes du développement de ces dernières. Selon la tendance observée, les fonds les plus importants investissent surtout lors des étapes intermédiaires ou finales, alors

Fig. 2 – Relations entre les intermédiaires de la finance sociale au Canada et les bénéficiaires d'investissements



Ce diagramme de Sankey illustre les liens entre les intermédiaires de la finance sociale au Canada et leurs bénéficiaires (les organisations dans lesquelles ils investissent). Les intermédiaires et les bénéficiaires sont colorés selon leur type d'entité juridique, et la largeur du lien gris représente le nombre d'intermédiaires d'un type d'entité juridique (organisations à but lucratif, par exemple) qui ciblent des bénéficiaires d'un type d'entité juridique (organismes de bienfaisance, par exemple).

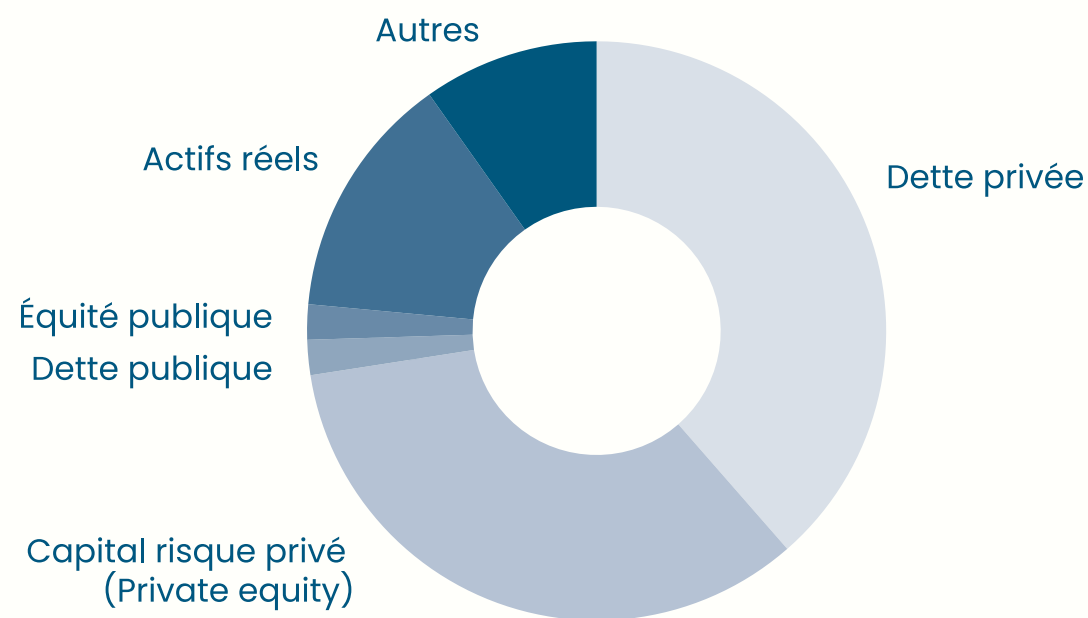
Note : Bien que les intermédiaires de la finance sociale existent en tant que type d'entité juridique unique, leur mandat de fonds peut inclure des bénéficiaires d'investissements de plusieurs types d'entités juridiques. Parmi les intermédiaires interrogés, 93% disposent de données sur les types d'entités juridiques.

que les fonds plus modestes ciblent davantage le démarrage ou les premières étapes de développement. Cette situation est probablement en partie due au goût du risque des investisseurs, à leurs attentes en matière de rendement, de même qu'à l'ampleur de la mission sociale que poursuivent ces fonds.

Le nombre d'intermédiaires à but lucratif et à but non lucratif est sensiblement le même au sein de l'échantillon de fonds examinés dans le présent

rapport, et une plus grande part des ASG est dirigée vers les entreprises à but lucratif. Cela est probablement dû au fait que les fonds les plus importants ciblent ces dernières de manière plus exclusive, alors que les fonds plus modestes tendent plutôt à soutenir celles à but non lucratif. Il est intéressant de noter que les entreprises coopératives (qu'elles soient à but lucratif ou non) constituent une importante cible d'investissement pour ces fonds.

Fig. 3 – Répartition des intermédiaires de la finance sociale au Canada par classe d'actifs



Ce diagramme circulaire illustre la répartition des intermédiaires de finance sociale du Canada en fonction de la catégorie d'actifs à laquelle appartiennent leurs investissements. La taille de la portion du diagramme circulaire représente le nombre d'intermédiaires dont les investissements font partie de cette catégorie d'actifs.

Note : Un même intermédiaire peut apparaître dans plusieurs classes d'actifs s'il propose plusieurs produits d'investissement. Parmi les intermédiaires interrogés, 80% ont des données sur la classe d'actifs.

Environ 75 % des investissements effectués par les fonds à vocation sociale examinés dans le présent rapport sont également dirigés vers les capitaux et les titres d'emprunt privés, alors qu'une part plus modeste est consacrée aux actifs matériels. La plus petite part des investissements déclarés est dirigée vers les titres de participation et d'emprunt. L'illiquidité de la plupart des investissements à incidence sociale est due au temps que nécessite l'apparition des retombées sociales désirées faisant l'objet du financement, ou encore à la durée de la période de développement et de maturation des entreprises soutenues. Bien que la période durant laquelle le capital est immobilisé et les politiques en matière de remboursement des fonds varient grandement, il est souvent nécessaire de faire preuve de patience pour que les fonds à vocation sociale atteignent leur plein rendement, même si les investisseurs ont déjà commencé à obtenir du rendement. Ces caractéristiques ont vraisemblablement une influence sur les sources de capital d'investissement susceptibles de contribuer aux fonds à vocation sociale.

Au cours des 20 dernières années, et dans la majeure partie du Canada, l'investissement à incidence sociale a surtout été l'affaire de fondations et de personnes motivées par une mission particulière, bien que le cas du Québec constitue une exception notable à cette règle. Les fondations privées et communautaires sont attirées par la possibilité de générer des retombées sociales par l'investissement. Cela leur permet de ne pas compter uniquement sur les subventions dont la somme est, dans la plupart des cas, limitée par le revenu découlant de l'investissement, de même que le désir de préserver un certain capital de base à titre de fonds de dotation permettant de générer des intérêts qui seront convertis en futures subventions. La Hamilton Community Foundation, l'Ottawa Community Foundation, la Fondation

McConnell et Makeway (anciennement Tides Canada) ont été des chefs de file alors qu'elles ont été les premières à tirer parti des fonds de philanthropie pour stimuler la finance sociale. Une somme considérable du capital des fondations demeure en outre sur la touche.

Les fondations, qui jouent un rôle clé dans le développement de l'écosystème de la finance sociale dans la majeure partie du Canada, peuvent être contraintes par la taille de leurs fonds (risque de détenir un investissement disproportionné dans un fonds modeste), de même que par leurs politiques internes stipulant que les retombées doivent être générées en regard d'une mission précise (nombre restreint d'occasions d'investissement s'accordant avec des missions précises). Les personnes très fortunées peuvent être attirées par les retombées engendrées par les fonds à vocation sociale, et celles-ci ont généralement moins de contraintes que les fondations. Jusqu'à ce jour, et outre certaines exceptions, la participation des établissements financiers à l'investissement à incidence sociale demeure limitée. Cela peut être en partie dû à la taille des fonds, de même qu'aux coûts et à la complexité des petits investissements. Il est démontré que les fonds plus substantiels (c.-à-d. qui totalisent plus de 10 millions de dollars d'ASG) parviennent à attirer les investisseurs institutionnels.

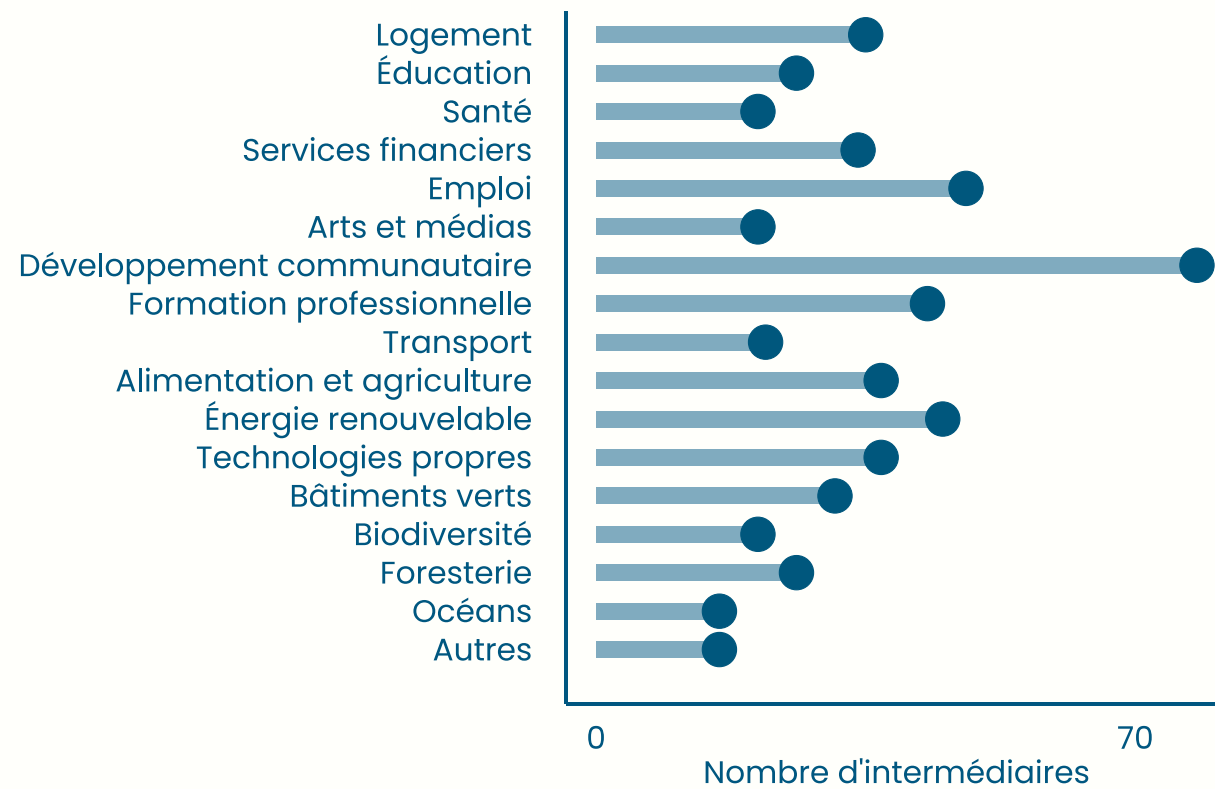
Comme indiqué précédemment, l'histoire et l'approche du Québec en matière de finance sociale sont uniques. Dans le sillage de la récession économique du début des années 1980, qui a exacerbé les inégalités sociales et économiques déjà existantes, divers acteurs se sont regroupés afin de développer l'écosystème de la finance sociale. L'une des principales institutions a été le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. Ce dernier, appuyé par le mouvement syndical, et une myriade de fonds de développement locaux,

communautaires et publics soutiennent l'écosystème de la finance solidaire et assurent l'octroi de capital de développement.

Le chapitre sur le Québec du présent rapport décrit l'essor considérable qu'a connu l'écosystème de la finance sociale au Québec en 1996, alors que le premier ministre de cette province a organisé un sommet sur l'emploi et l'économie. À la suite de suggestions faites par un groupe de travail, les différents acteurs de l'économie québécoise et les organisations de la société civile se sont

regroupés pour créer un fonds d'investissement unique en son genre entièrement destiné aux coopératives et aux entreprises à but non lucratif. La création du Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) a constitué une étape charnière dans l'évolution de la finance sociale au Québec, et ce, malgré son modeste capital initial de dix millions de dollars, dont la moitié provenait d'importants établissements financiers et de grandes entreprises privées. Le Québec possède aujourd'hui le système de finance sociale le plus

Fig. 4 – Répartition des intermédiaires de finance sociale au Canada par secteur



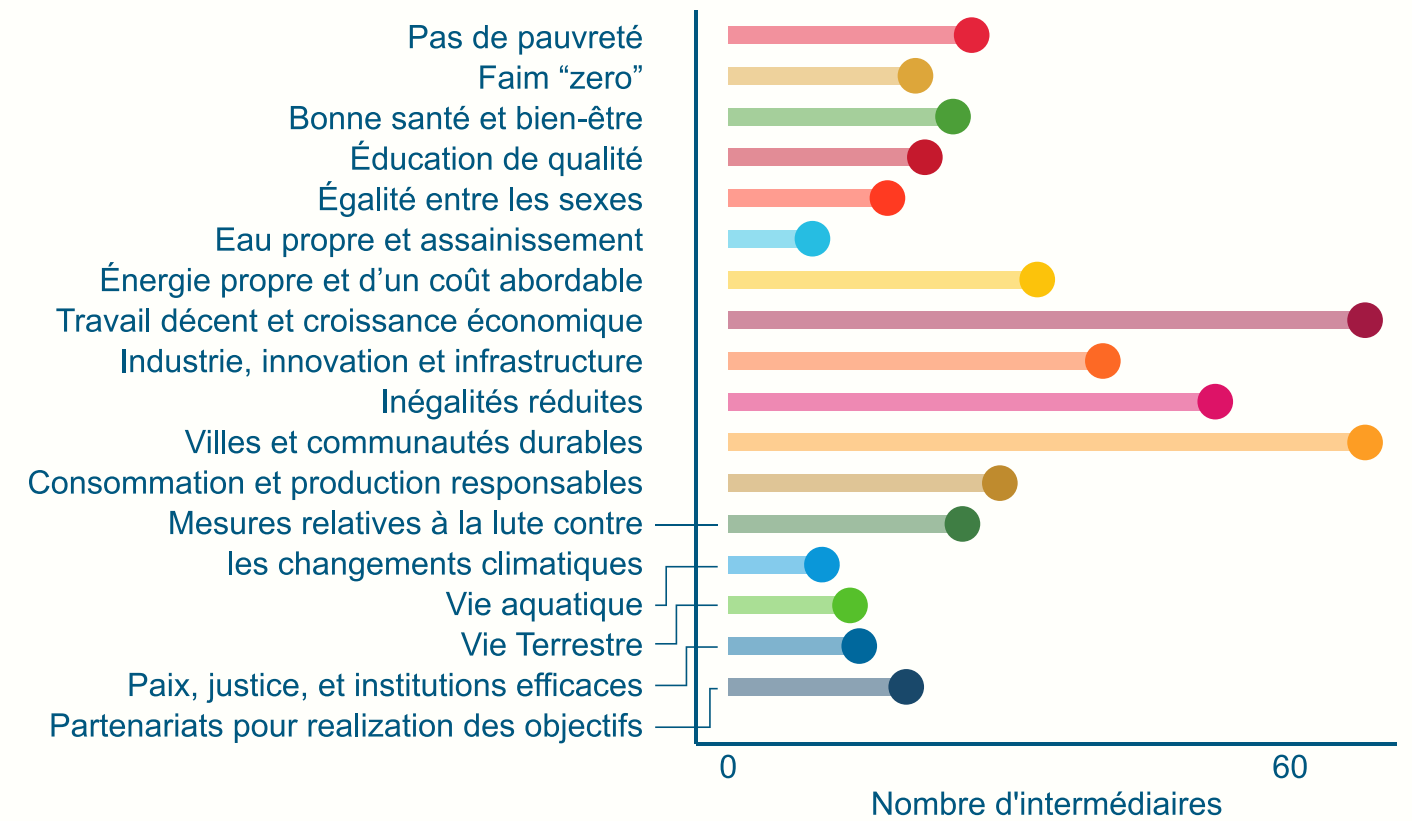
Ce diagramme à barres illustre les secteurs dans lesquels les intermédiaires en finance sociale du Canada placent des investissements. La longueur de chaque barre représente le nombre d'intermédiaires qui investissent dans ce secteur.

Note : Notez qu'un même intermédiaire peut apparaître dans plusieurs secteurs s'il offre des produits d'investissement dans plus d'un secteur. Parmi les intermédiaires interrogés, 90% disposent de données sectorielles.

développé au Canada. Il est d'ailleurs reconnu par tous les secteurs et par tous les paliers de gouvernement comme faisant partie intégrante du développement économique de la province. Plus récemment, cet écosystème a fait place à des fonds destinés aux communautés autochtones, de même qu'à des fonds thématiques mis sur pied par l'entremise d'initiatives privées.

Les différents fonds à vocation sociale visent une vaste gamme de retombées. La majorité des fonds examinés dans le présent rapport investissent dans trois secteurs : l'emploi, le développement communautaire, et l'acquisition de connaissances dans le domaine des affaires. Un nombre restreint de fonds ciblent l'environnement (biodiversité, foresterie et océans), les arts,

Fig. 5 – Répartition des intermédiaires de la finance sociale au Canada par alignement sur les ODD



Ce diagramme à barres montre la répartition des intermédiaires de finance sociale du Canada en fonction de l'alignement des bénéficiaires (organisations dans lesquelles les intermédiaires investissent) sur les Objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies. La longueur de chaque barre représente le nombre d'intermédiaires dont les investissements sont alignés sur cet ODD.

Note : Un même intermédiaire peut apparaître dans plusieurs ODD s'il investit dans des organisations alignées sur plusieurs ODD. Parmi les intermédiaires interrogés, 90% ont des données sur les ODD.

les médias, et le transport. Bien que les fonds à vocation sociale visant principalement des retombées environnementales positives soient peu nombreux, l'ASG qu'ils totalisent est considérable.

Ce ne sont pas tous les fonds qui sont associés à une thématique particulière. Par exemple, les fonds qui consentent des prêts communautaires visant à soutenir les entreprises à but non lucratif et à but lucratif ne se limitent à aucun secteur en particulier, et cherchent plutôt à créer des retombées au sein de plusieurs secteurs économiques.

Les fonds à vocation sociale cherchent de plus en plus à mesurer leur incidence à l'aune des Objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies. Au moins l'un des fonds à vocation sociale examinés dans le présent rapport faisait de ces 17 ODD ses principaux objectifs.

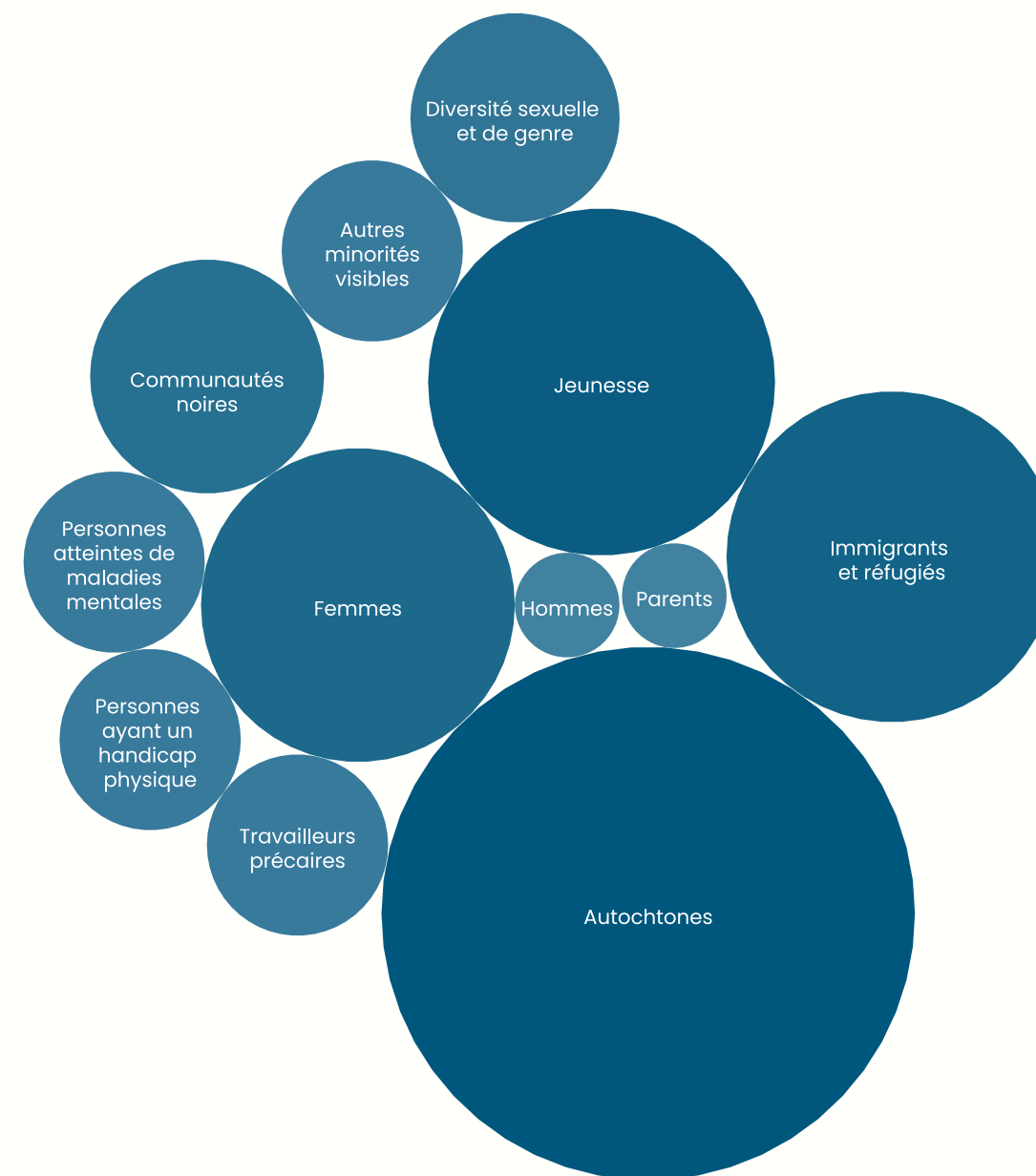
Généralement, les fonds sans vocation thématique ciblent simultanément plusieurs ODD. Les fonds thématiques sont plus susceptibles de cibler un ou quelques ODD. La majorité des fonds thématiques ciblent un ou plusieurs des trois ODD suivants : travail décent et croissance économique (ODD 8), inégalités réduites (ODD 10), et villes et communautés durables (ODD 11).

L'autonomisation économique et la responsabilisation sociale des communautés vulnérables ou marginalisées sont des thèmes importants pour plusieurs fonds, tant directement qu'indirectement. Les fonds examinés dans le présent rapport qui se concentrent sur l'inclusion ciblent surtout les communautés autochtones, les jeunes et les femmes constituant les deux autres cibles les plus importantes. Il faut noter que certains fonds qui

ne visent pas particulièrement l'inclusion tendent néanmoins à cibler ces mêmes groupes en raison de leur mission. Par exemple, les fonds qui soutiennent l'offre en logements abordables auront une incidence indirecte sur les ménages financièrement vulnérables, et il y a de fortes chances que ceux-ci comprennent une plus forte proportion de personnes racisées ou marginalisées.

Le rapport *Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada en 2021* illustre la richesse des options d'investissement à incidence sociale actuellement offertes. Il propose certaines mesures susceptibles de soutenir la croissance du secteur, et également de favoriser une plus vaste application de la finance sociale pour s'attaquer à une gamme de plus en plus vaste de défis rencontrés par les communautés. Le présent rapport est le fruit du travail collectif d'une équipe composée de chercheurs qui ont recueilli les données ayant servi à décrire le contexte actuel, de cartographes communautaires qui ont aidé à recenser les intermédiaires de finance sociale à travers tout le Canada et de membres de la Table des praticiens de l'investissement d'impact qui ont donné du temps, et qui ont contribué, par leurs connaissances des contextes locaux et régionaux, à compléter le tableau de la finance sociale tel qu'il apparaît à la fin de 2020. Comme l'indique l'avant-propos, la finance sociale est caractérisée par la pluralité de ses origines et de ses approches, en plus de découler de plusieurs traditions. Le présent rapport relate cela du mieux qu'il peut le faire à ce moment précis.

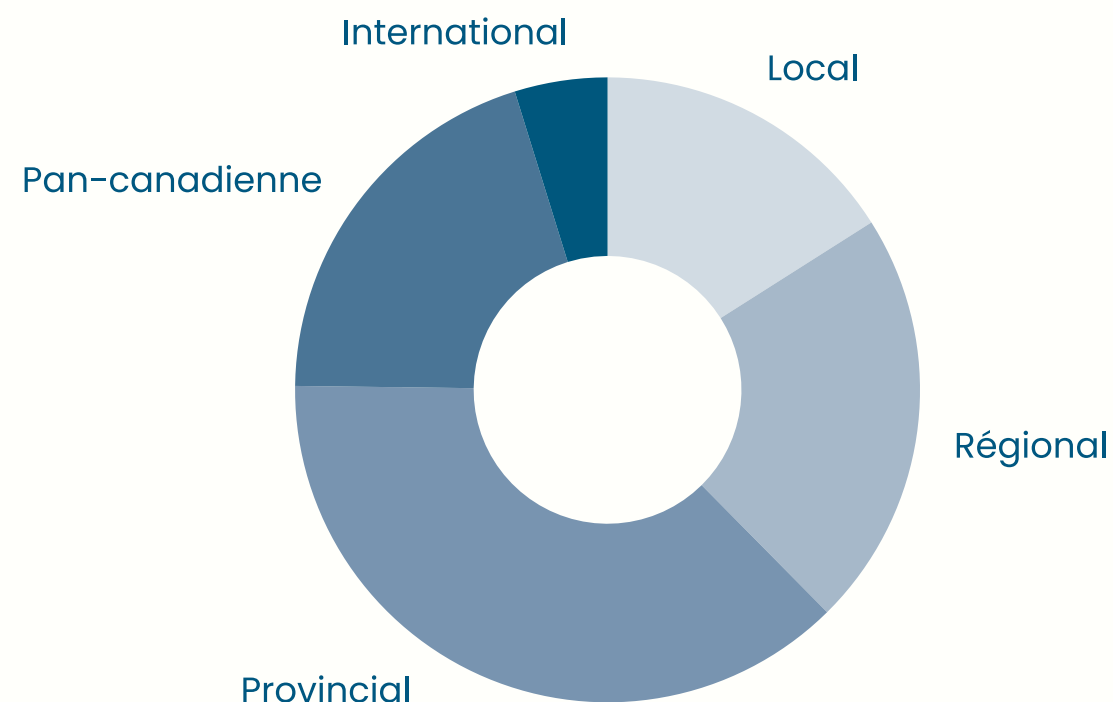
Fig. 6 - Répartition des intermédiaires de finance sociale au Canada par population cible e 6



Ce tableau de mise en cercle met en évidence les intermédiaires de finance sociale au Canada qui ciblent spécifiquement des communautés canadiennes particulières à travers leur mission, leur mandat de fonds et leurs produits d'investissement. La taille du cercle représente le nombre d'intermédiaires qui ciblent chaque communauté spécifique.

Note : Parmi les intermédiaires interrogés, seulement 35% ciblent une communauté spécifique avec leurs produits d'investissement. Ainsi, ce graphique ne représente que ce sous-ensemble d'intermédiaires et n'illustre pas nécessairement les principaux bénéficiaires de l'impact dans l'écosystème de la finance sociale au Canada.

Fig. 7 – Répartition des intermédiaires de la finance sociale au Canada selon leur portée géographique



Ce diagramme circulaire montre la répartition des intermédiaires en finance sociale du Canada selon la portée de leur mandat. La taille de la portion du diagramme représente le nombre d'intermédiaires qui ont la possibilité de fonctionner dans chaque zone géographique.

Note : Les intermédiaires ne peuvent avoir qu'une seule portée assignée. Tous les intermédiaires interrogés ont des données sur la portée de leur mandat.

Notes et considérations méthodologiques

Origines

Comme le mentionnent certaines parties du présent rapport et sa liste de références, plusieurs études produites au cours des dix dernières années ont cherché à décrire un moment de l'histoire de l'innovation et de la finance sociale au Canada, à offrir une perspective de celle-ci, ou à proposer des recommandations afin de renforcer ce secteur. Parmi ces rapports se trouvent notamment trois recueils d'études comparatives portant sur les fonds à vocation sociale rattachés aux tables qui ont précédé la Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP), le premier de ceux-ci étant le rapport intitulé *Huit Pistes*, publié en 2014¹. S'appuyant sur ces bases, le rapport *Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada en 2021* offre à ce jour l'analyse la plus poussée du marché de la finance sociale, de ses lacunes et de ses possibilités, de même que de ses défis et de ses réussites. Pour ce faire, il adopte essentiellement le point de vue de ceux qui réunissent, investissent et gèrent du capital dans le but de générer des retombées positives sur les plans économique, social et environnemental.

Définition d'intermédiaire de finance sociale

Faisant écho aux définitions employées par le Groupe directeur sur la cocreation d'une Stratégie d'innovation sociale et de finance sociale, Emploi et Développement social Canada

définit les intermédiaires de finance sociale comme étant des acteurs « qui relient le côté de l'offre du marché de la finance sociale (c.-à-d. les investisseurs de finance sociale) au côté de la demande (c'est-à-dire les [organisations à vocation sociale])² ». En guise d'exemples familiers, il cite les « fonds d'emprunt communautaires, [les] coopératives de crédit/caisses populaires, [les] institutions financières autochtones et [les] banques à charte ». Pour les besoins de la présente étude, la portée de cette définition a été restreinte de sorte à ne retenir que les entités qui investissent exclusivement dans le but de générer une incidence sociale — c.-à-d. les organisations d'utilité sociale, de même que les entreprises ou les initiatives poursuivant une mission — au sein des communautés du Canada.

Conformément aux critères de la TIIP, le présent rapport définit les intermédiaires de finance sociale comme des entités qui :

- sont pourvues d'un capital de base dont la fonction première est l'incidence sociale;
- déploient activement du capital afin de générer des retombées sociales ou environnementales, ainsi que des retours financiers patients, concessionnaires ou basés sur le marché;
- investissent principalement dans des entreprises canadiennes non cotées en Bourse;

¹ National Impact Investment Practitioners of Canada. 2014. *Huit pistes. L'investissement d'impact dans les collectivités canadiennes*. New Market Funds. <https://newmarketfunds.ca/wp-content/uploads/2018/04/Huit-Pistes-Eight-Tracks-French.pdf>.

² Emploi et Développement social Canada (EDSC). 2019. Guide de discussion pour le volet d'Investissement et de préparation du Fonds de financement sociale. Gouvernement du Canada, <https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/programmes/innovation-sociale-finance-sociale/consultation-investissemensut-preparation/guide-discussion.html>.

- produisent des rapports accessibles au public, comprenant des mesures d'impact robustes..

Portée de l'enquête

Bien que la définition d'intermédiaires de finance sociale ait été restreinte aux fins d'identification des protagonistes, l'écosystème canadien de la finance sociale demeure vaste, mais pas suffisamment pour qu'il soit possible de comprendre l'évolution de ce dernier selon la perspective des intermédiaires. Tenant compte du fait que les nombreuses et différentes voies empruntées par chacun de ces intermédiaires sont le reflet de la convergence d'influences historiques et géographiques, de facteurs démographiques et socioéconomiques, de même que de priorités municipales et communautaires, trois thèmes transversaux – défis persistants liés à la mobilisation du capital et des outils de la finance sociale, principaux progrès accomplis, et principaux problèmes contemporains du point de vue des organisations de finance sociale dirigées par les Autochtones, des communautés historiquement marginalisées et racisées, de même que des organisations communautaires – chapeautent les différents chapitres organisés par région. Pour les besoins du présent rapport, l'analyse du contexte autochtone de la finance sociale se penche sur les investissements dans l'économie autochtone visant à améliorer le bien-être des communautés amérindiennes, inuites et métisses, ainsi que celui des peuples autochtones disséminés sur l'île de la Tortue (c.-à-d. l'Amérique du Nord). Le chapitre qui examine la finance sociale selon le thème de la diversité, de l'équité et de l'inclusion aborde les investissements dans les communautés marginalisées et défavorisées. Il se penche ainsi sur les groupes de personnes qui, en raison de leur identité – notamment en ce qui a trait à leur sexualité, leur ethnie, leur nationalité, leur genre, leurs compétences et leur âge –, se heurtent à des

obstacles. Pour sa part, le chapitre thématique qui examine la finance sociale sous l'angle des organisations communautaires traite des intermédiaires de la finance sociale dont le caractère est communautaire, démocratique et local.

Partenaires du projet

Comme l'a indiqué l'avant-propos, ce rapport inaugural est le résultat du travail de nombreux conseillers, chercheurs, rédacteurs, analystes, informateurs communautaires et graphistes. Ceux-ci souhaitent à la fois développer des ressources pour produire une étude particulière à brève échéance, et rendre celles-ci librement accessibles à l'ensemble des acteurs de l'écosystème de la finance sociale afin qu'elles servent de nombreuses autres recherches à plus longue échéance.

Collecte des données

Une équipe de vingt chercheurs a reçu le mandat de trouver et de colliger des données publiques afin de situer géographiquement les intermédiaires de finance sociale et de leur associer l'un des trois thèmes. Supervisée par l'équipe de Rally Assets, qui a reçu le mandat de diriger la recherche, l'équipe de chercheurs a assemblé la base de données, qui a ensuite été utilisée pour produire les cartes et les graphiques apparaissant dans le présent rapport.

Élaboration de la base de données

L'équipe de Rally Assets a été chargée d'élaborer une base de données dont la structure permet d'entrer des informations pertinentes sur chaque intermédiaire de finance sociale. La version définitive de la base de données comporte plus d'un millier de variables par intermédiaire, celles-ci se rapportant entre autres à leur situation

géographique, leur portée géographique, leur classe d'actifs, leur phase d'investissement, leur secteur, leur population cible, et pertinence de leur rôle par rapport aux Objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies.

Présentation visuelle des données sous forme de graphiques

Une fois complétée, la base de données a servi à générer les différents graphiques insérés dans le présent rapport à l'aide de R, un logiciel libre conçu pour le traitement statistique et la visualisation des données.

Présentation visuelle des données sous forme de cartes

Les cartographes communautaires chevronnés du Map Shop de l'Université de Victoria Map ont été embauchés pour produire une carte permettant de visualiser les données recueillies par l'équipe de recherche, de même que pour résoudre les nombreux et inévitables dilemmes quant à la meilleure manière de décrire à la fois une étape particulière au sein d'un processus dynamique, et ce processus en soi. La cartographie des sièges sociaux des différents intermédiaires a été réalisée à partir de leurs coordonnées géographiques. De plus, la portée régionale de chaque intermédiaire a été établie en fonction de la délimitation des différentes subdivisions de recensement, et le nombre d'intermédiaires uniques actifs dans chaque subdivision a été indiqué sur une carte couvrant l'ensemble du pays. Mais surtout, et dans le but d'assurer une certaine pérennité à l'initiative, le Map Shop a été chargé dès le début de son mandat de concevoir une plateforme destinée aux partenaires de l'écosystème, y compris l'ensemble de ceux qui ont été identifiés comme de potentiels intermédiaires de finance sociale – institutions financières

autochtones, caisses populaires, établissements financiers de développement communautaire, et banques à charte –, alors qu'ils cherchent tous de plus en plus à générer des retombées positives sur les plans économique, social et environnemental, à développer des indicateurs, et à investir dans les communautés afin d'y générer une incidence sociale.

Auteurs du rapport et consultations des communautés

Tous les membres de la TIIP ont participé à la rédaction du présent rapport, que ce soit à titre d'acteurs ayant contribué à façonner l'écosystème actuel, ou à titre de protagonistes de son histoire récente. Comme l'a indiqué l'avant-propos, l'approche employée par le présent rapport reconnaît que les acteurs directement impliqués sont mieux positionnés que n'importe quel observateur extérieur pour décrire les développements à long terme et les changements décisifs au sein d'un paysage en constante évolution, et que les praticiens qui ont les pieds sur le terrain sont plus à même de décrire le riche spectre d'influences à l'œuvre. C'est avec infiniment de respect que les remerciements soulignent le travail des principaux auteurs.

Aperçu de la carte interactive

Légende

Comprenez les symboles de la carte en vous référant à la légende dynamique.

Couches

Explorez une série de couches cartographiques en ajoutant jusqu'à 7 types différents d'entités de finance sociale, y compris des coopératives de crédit, des fondations, des IFA, etc.

Visualisez les zones géographiques des intermédiaires présentés en basculant la couche "Intermediary Regional Scope Count".

Épingles

Chaque épingle représente le siège d'un seul intermédiaire en finance sociale. Cliquez sur l'épingle pour afficher des informations sur l'entité, notamment le nom de l'intermédiaire, ses coordonnées, etc.

Découvrez vous même !

Scannez ou cliquez sur le code QR ci-dessous pour visiter la carte interactive en ligne.

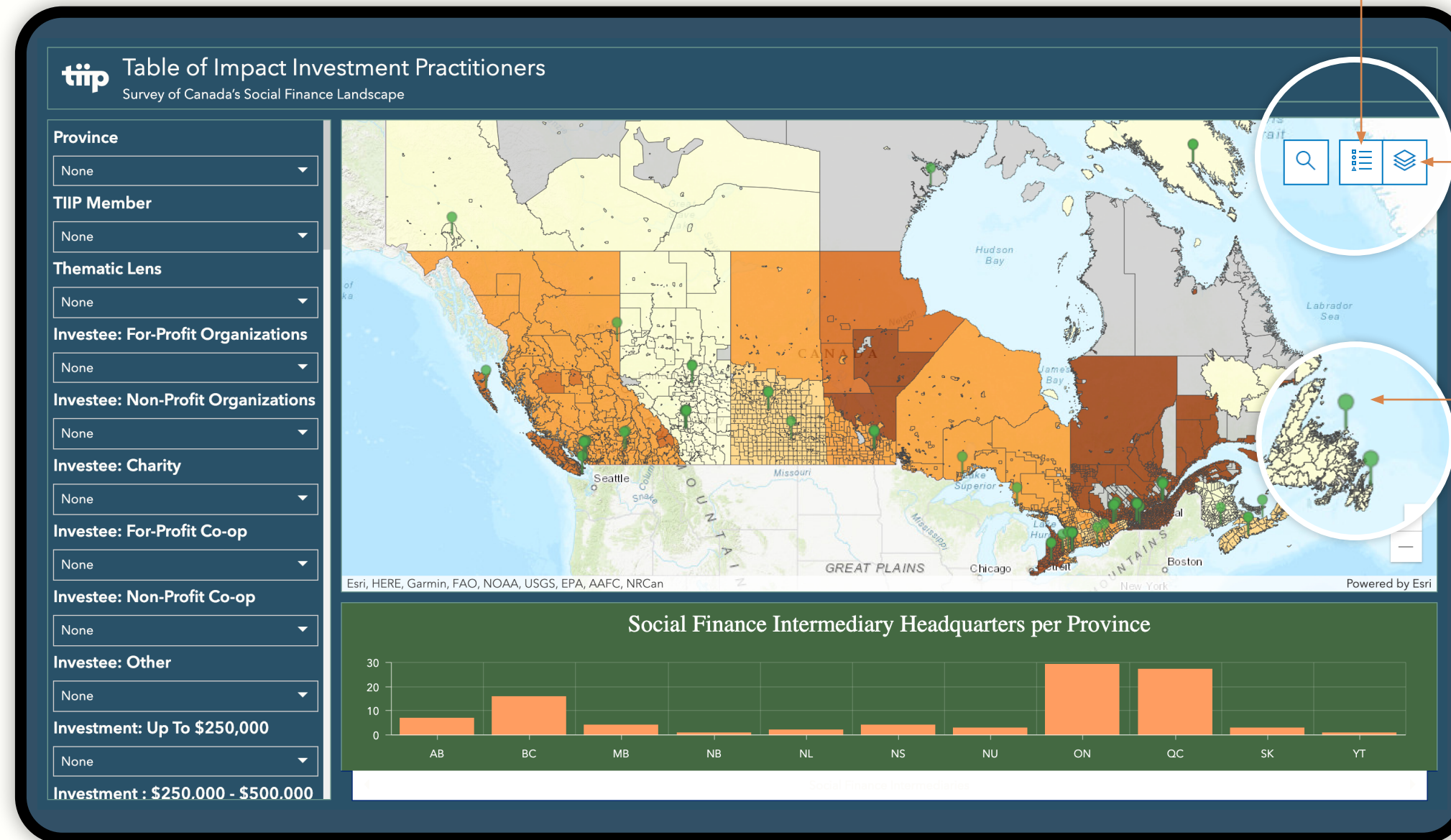


Panneau de gauche

Sélectionnez une variété d'options du menu déroulant pour filtrer les entités de finance sociale présentées sur la carte.

Les filtres incluent :

- Province (du siège des entités de finance sociale)
- Objectif thématique
- Secteur
- Alignement sur les ODD
- Type d'entité juridique des entités d'investissement ciblées
- Plage d'investissement
- Stade d'investissement
- Investment stage



Panneau du bas

Un diagramme à barres dynamique qui illustre la répartition provinciale des intermédiaires de finance sociale présentés sur la carte.

Régions

Canada atlantique
Québec
Ontario
Manitoba &
Saskatchewan
Alberta
Colombia-Britannique

Canada atlantique

A stylized map of the Atlantic region of Canada, including parts of the Maritime provinces and the Gulf of St. Lawrence. The map is rendered in shades of blue and green, with a white outline of the coastlines. It is positioned on the left side of the page, partially overlapping the main title area.

Mise en contexte

Il est difficile de généraliser sur l'état de la finance sociale au Canada atlantique. Certaines parties de la région ont une longue histoire de coopération qui reste vitale aujourd'hui, tandis que d'autres restent relativement sous-développées en matière de financement alternatif et communautaire. Néanmoins, il est important de se rappeler que la finance sociale et les fonds à vocation sociale ne sont pas des concepts nouveaux au Canada atlantique.

...il est important de se rappeler que la finance sociale et les fonds à vocation sociale ne sont pas des concepts nouveaux au Canada atlantique.

C'est dans les années 1920 qu'un groupe de prêtres et d'éducateurs, dirigé par les pères James John Tompkins et Moses Coady, s'est réuni pour s'attaquer aux problèmes sociaux et économiques auxquels sont confrontés les habitants du Canada. Ensemble, ils ont fondé le mouvement d'Antigonish, une approche qui combine l'éducation des adultes, les coopératives, la microfinance et le développement des communautés rurales pour soutenir les petites communautés basées sur les ressources à travers les provinces maritimes.

Le mouvement s'est concentré sur l'autonomisation via l'éducation, le développement des compétences et le renforcement des capacités pour le bien commun, dans le but de permettre

aux habitants du Canada atlantique de devenir « maîtres de leur propre destin » — une phrase qui est devenue le titre d'un livre explicatif sur le mouvement Antigonish¹. La People's School a été créée à l'Université Saint Francis Xavier d'Antigonish, en Nouvelle-Écosse, dans le but d'aider à bâtir le mouvement et a joué un rôle déterminant dans le développement du système des coopératives de crédit. Il n'est pas exagéré de dire que le succès de ces coopératives de crédit, ainsi que d'autres idées pionnières du mouvement d'Antigonish, a influencé les systèmes financiers provinciaux ainsi que d'autres initiatives de développement communautaire axées sur les actifs au Canada et dans le monde.

Au cours du siècle dernier, l'héritage du mouvement d'Antigonish a installé des valeurs fondamentales d'identité collective et de communauté dans la zone géographique du Canada atlantique. Cela a conduit au développement et à l'adoption de structures alternatives dans l'ensemble de l'économie, y compris des coopératives, des entreprises sociales et des organisations à but non lucratif.

Aujourd'hui, un provincial maritime sur trois est membre d'une coopérative, et le secteur de 5,2 milliards de dollars emploie plus de 11 000 personnes et fournit des logements abordables à plus de 6 000 personnes dans la région. De plus, il existe plus de 12 000 organisations à but non lucratif au Canada atlantique, dont bon nombre sont engagées dans le développement d'entreprises sociales comme moyen de répondre aux besoins, aux possibilités et aux aspirations de la communauté.

¹ Moses Coady, *Masters of Their Own Destiny* (New York: Harper, 1939).

Succès

Nouvelle-Écosse

Fondée en 1976, New Dawn Enterprises Limited est la plus ancienne Community Development Corporation (CDC) au Canada et est un membre fondateur du Réseau canadien de développement économique communautaire (RCDÉC). En tant qu'entreprise privée dirigée par des bénévoles, New Dawn cherche à créer et à exploiter des entreprises qui répondent aux besoins des communautés locales. Les filiales de New Dawn – New Dawn Innovation Fund, New Dawn Community Investment et New Dawn Holdings – participent au programme du Fonds d'investissement pour le développement économique des collectivités (CEDIF) du gouvernement provincial depuis 2004. Au cours de la dernière décennie, les CEDIF de New Dawn ont recueilli 11 millions de dollars pour l'investissement direct au Cap-Breton. New Dawn Holdings offre aux investisseurs la possibilité de soutenir des entreprises locales, innovantes et axées sur la croissance, tout en gagnant des dividendes compétitifs. New Dawn emploie plus de 175 personnes de la communauté du Cap-Breton et aide 600 membres de la communauté chaque jour.

Le **Nova Scotia Co-operative Council (NSCC)** est un important défenseur des initiatives de finance sociale en Nouvelle-Écosse et a influencé la création de fonds à vocation sociale dans d'autres provinces du Canada. Depuis plus de 70 ans, le NSCC représente plus de 300 entreprises et coopératives de crédit en Nouvelle-Écosse. Le NSCC aide les groupes et les particuliers à lancer des entreprises qui non seulement aident les entrepreneurs individuels à soutenir leur croissance et à aider leurs communautés, mais contribuent également à la croissance économique.

NSCC gère un programme de financement social et des petites entreprises de 160 millions de dollars, finançant plus de 3 000 entreprises sociales et petites entreprises et créant 16 000 emplois au cours des deux dernières décennies. En 2013, le NSCC a également lancé le premier fonds à vocation sociale communautaire de la Nouvelle-Écosse, axé sur un large éventail de priorités d'investissement communautaire. Le fonds a utilisé une gamme complète d'outils de finance sociale, y compris la dette à terme, la dette subordonnée et/ou non garantie, les marges de crédit, les hypothèques, les garanties de prêt, les investissements en actions et assimilables à des actions, et même les redevances. Tous ces outils ont été utilisés pour soutenir des domaines tels que l'agriculture durable, les logements abordables, les technologies propres et les services financiers pour les populations mal desservies.

NSCC gère un programme de financement social et des petites entreprises de 160 millions de dollars, finançant plus de 3 000 entreprises sociales et petites entreprises et créant 16 000 emplois au cours des deux dernières décennies.

Le Nova Scotia Co-operative Council et ses membres ont récemment organisé une « Conversation avec le premier ministre [nouvellement élu] Iain Rankin ». Au cours de l'événement, le premier ministre a déclaré que « toutes les décisions relatives aux programmes et au financement auront désormais un impact communautaire et social ».

Il a également expliqué que les programmes doivent avoir un impact au-delà de la perspective financière traditionnelle. Cela est de bon augure pour le secteur des coopératives et des entreprises sociales, qui a toujours eu un triple objectif – les personnes, la planète et les profits. Le NSCC estime que le premier ministre sera un allié pour le travail qu'elles accomplissent et le leadership qu'elles exercent dans les collectivités.

Quelques exemples qui illustrent l'éventail des récents investissements dans les entreprises sociales en Nouvelle-Écosse entrepris par le NSCC :

- Affirmative House est un établissement composé de 45 logements, fondé sur l'équité, et qui propose des logements abordables aux personnes âgées et aux personnes handicapées.
- La Bus Stop Theatre Co-operative est une salle de spectacle à Halifax. Le théâtre est ouvert au public depuis 2003 et accueille plus de 100 groupes et spectacles différents chaque année. Un investissement modeste a permis au Théâtre d'acheter le bâtiment qu'il loue depuis plus d'une décennie.
- Les aliments locaux et durables sont devenus une cible cruciale pour l'investissement, et la coopérative du Centre alimentaire du Cap-Breton assure le lien entre les producteurs et les consommateurs d'aliments locaux à tous les niveaux. Ils ont créé un système alimentaire plus durable, augmenté le nombre

de producteurs et leur rentabilité, tout en améliorant l'accès à des aliments locaux de haute qualité partout dans la région. L'investissement modeste du NSCC a permis à la coopérative d'obtenir un financement supplémentaire de 850 000 dollars pour l'achat d'un immeuble.

- Entre-temps, le NSCC a aidé à financer la Coastal Community Radio Co-operative, une station de radio communautaire qui offre une couverture radiophonique régionale et culturelle aux collectivités, aux entreprises et aux artistes du Cap-Breton.
- Enfin, Co-Pharm est une entreprise de soins pharmaceutiques qui offre un accès aux médicaments sur ordonnance à ceux qui n'ont pas ou peu d'accès à des médicaments importants.

Financement gouvernemental en Nouvelle-Écosse

Les Fonds d'investissement pour le développement économique des collectivités (CEDIF) ont été créés pour la première fois en Nouvelle-Écosse en 1999 et ont depuis été reproduits dans toutes les provinces de la région. En tant que simple incitatif de crédit d'impôt, le programme offre aux investisseurs particuliers un crédit d'impôt provincial de 35 % en Nouvelle-Écosse et jusqu'à 50 % au Nouveau-Brunswick. Il y a environ 115 entreprises amorcées par les CEDIF rien qu'en Nouvelle-Écosse, qui ont collectivement recueilli plus de 104 millions de dollars entre 1999 et 2019². Les CEDIF investissent dans des entreprises à but lucratif et financent généralement un seul projet,

2 Co-operative Enterprise Council of New Brunswick, "The Economic Impact of the Nova Scotia Community Economic Development Investment Fund (CEDIF)," Mars 2021, <https://static1.squarespace.com/static/5c8fa9d9b9144925103db2df/t/605a3a9b228ccb6e5681eaf9/1616526000414/Report+on+CEDIF+Economic+Impact+March+2021.pdf>.

comme un parc éolien ou la nouvelle gamme de produits d'une entreprise. Le programme est une initiative créative qui retient le capital investi dans la province avec l'admissibilité au RRRSP. Les CEDIF sont confrontés à plusieurs défis tels qu'un processus de mise en place complexe, l'incapacité d'investir dans l'immobilier et des difficultés d'évaluation lorsque les investisseurs retirent leurs investissements.

La Black Business Initiative (BBI) a été créée en 1996 avec un financement fourni par le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral afin de proposer un soutien financier aux entreprises appartenant à des personnes es. Au Nouveau-Brunswick, une initiative similaire existe dans un réseau d'organisations d'entreprises au niveau municipal qui gèrent des fonds gouvernementaux dédiés à l'investissement dans les petites entreprises et l'entrepreneuriat.

Le Centre for Entrepreneurship Development (CEED) est un organisme financé par le gouvernement basé à Halifax qui offre des prêts allant jusqu'à 15 000 dollars aux entreprises possédées par des jeunes. Le CEED gère également le Programme fédéral de prestations pour travail indépendant, qui permet aux particuliers de bénéficier de l'assurance-emploi lorsqu'ils démarrent leur entreprise.

Nouveau-Brunswick

Le Saint John Community Loan Fund est le premier et le seul fonds d'emprunt communautaire entièrement indépendant au Canada atlantique. Il est passé du stade d'organisation de

microfinance à but unique à celui d'une organisation qui dispense des formations et des services de finance sociale, en plus de développer et de gérer des biens immobiliers à vocation sociale.

Aujourd'hui, cette réserve est passée à 800 000 dollars, que le Fonds d'emprunt communautaire de Saint John a utilisé afin d'accorder plus de 275 prêts et investi dans plus de 170 start-ups, 5 immeubles et 6 entreprises sociales.

Le travail de finance sociale du fonds a commencé en 1999 avec la microfinance, offrant des prêts aussi petits que 250 dollars à partir d'une petite réserve de capitaux. Aujourd'hui, cette réserve est passée à 800 000 dollars, que le Fonds d'emprunt communautaire de Saint John a utilisé afin d'accorder plus de 275 prêts et investi dans plus de 170 entreprises en démarrage, 5 immeubles et 6 entreprises sociales. Le fonds travaille maintenant sur un objectif ambitieux pour atteindre un fonds de 10 millions de dollars au cours des trois prochaines années et étendre ainsi sa portée dans tout le Nouveau-Brunswick. Le fonds opère dans trois portefeuilles : Micro Works, ou prêts individuels pour le travail indépendant; Lancer Social, un portefeuille de prêts conçu pour sécuriser les fonds propres des entreprises sociales et des entrepreneurs; et enfin Build NB, qui finance des biens immobiliers à vocation sociale.

Les produits financiers du Saint John Community Loan Fund sont flexibles et s'articulent autour des besoins d'une entreprise ou d'un projet. Ils peuvent inclure des prêts simples, des prêts-relais avec un paiement différé et échelonné sur les revenus futurs, ou des accords de redevances payés sur une vente à l'unité, pour assurer un rendement maximum. Les autres produits proposés sont des prises de participation avec calendrier de valorisation ou des accords d'achat futurs. La gamme d'initiatives parrainées par cette suite d'investissements à impact créatif est passionnante et transforme la vie de nombreuses personnes. Par exemple, le fonds a conclu un accord de redevances avec le Farmers' Truck, qui construit des caisses de camions de restauration en attente de brevet pour distribuer de la nourriture aux déserts alimentaires. Entre-temps, un prêt-relais a été accordé à Estey Art Initiative pour faciliter la transition d'une entreprise privée à un organisme de bienfaisance, aidant ainsi les écoliers à participer à des programmes artistiques.

D'autres projets innovants incluent un accord de partage avec Sensory Friendly Solutions, une entreprise créant un marché pour les entreprises répondant à la demande de magasinage «Sensory Friendly». Au cœur du centre-ville de St. John, le fonds a lancé un achat de 40 000 dollars de revenus futurs pour maintenir une entreprise vieille de 150 ans dans le marché de la vieille ville. Outre la sauvegarde d'une partie du patrimoine culturel de la ville, Slocum et Ferris aideront les clients du SJ Learning Exchange à acquérir des compétences essentielles sur le lieu de travail et à héberger un incubateur pour les produits fabriqués par les diplômées du Loan Fund's Enterprising Women.

Pendant ce temps, en ce qui concerne l'immobilier à vocation sociale, le Saint John Community Loan Fund a investi 100 000 dollars pour lancer la construction du Social Enterprise Hub de 2,7 millions de dollars, un espace de colocation pour les entreprises sociales, les microentreprises et les organismes à but non lucratif.

Enfin, le fonds a investi les capitaux propres pour tirer parti de la construction de trois unités jumelées à la propriété abordable, en plus d'aider à l'acquisition et à l'entretien de logements abordables par un promoteur local sans but lucratif.

Sociétés de développement économique communautaire et autres acteurs

À l'instar des CEDIF de la Nouvelle-Écosse, les Sociétés de développement économique communautaire (CDEC) offrent un crédit d'impôt de 50 % pour orienter les investissements vers les entreprises sociales. Annoncée pour la première fois en avril 2018, cette structure n'est pas encore devenue aussi forte qu'elle ne l'est aujourd'hui en Nouvelle-Écosse, et jusqu'à présent, un seul CDEC a été établi. De manière critique, ils ne permettent pas d'investir dans des logements abordables, la création de réserves ou la requête de prêts.

En dehors des efforts du Saint John Community Loan Fund, l'écosystème de la finance sociale du Nouveau-Brunswick commence à se développer, de nouveaux partenaires profitant du besoin de développement communautaire et d'alternatives en matière de financement.

L'accélération de la capacité de développement des entreprises sociales a été à l'ordre du jour de la Société d'inclusion économique et sociale (ESIC). Il s'agit d'un organisme gouvernemental

interministériel axé sur la réduction de la pauvreté et qui soutient un réseau d'inclusion sociale dans toute la province.

Parmi les initiatives de renforcement des capacités, le Pond Deshpande Centre (PDC) à Fredericton gère un accélérateur d'entrepreneuriat qui permet de diplômer jusqu'à vingt entrepreneurs sociaux chaque année, tandis que le Cooperative Enterprise Council of New Brunswick soutient le renforcement des capacités des coopératives et des jeunes entrepreneurs.

Enfin, la Saint John Community Foundation est un organisme d'exécution du Programme de préparation à l'investissement (PPI) et gère le décaissement des fonds du PPI dans toute la province. À ce jour, une vingtaine d'entreprises sociales ont reçu des subventions pour développer leurs analyses de rentabilisation ou pour accélérer la croissance de leurs produits et services.

Île-du-Prince-Édouard

L'écosystème de la finance sociale de l'Île-du-Prince-Édouard est peut-être le moins développé des provinces maritimes. Jusqu'à présent, la finance sociale de l'Île doit beaucoup à l'activité du gouvernement provincial, avec des appuis au développement économique communautaire et à l'entreprise sociale qui ont instauré une taxe spéciale «Community Development Equity Tax Credit Act», introduite en 2011. Ce programme

est similaire au CEDIF de la Nouvelle-Écosse et offre un crédit d'impôt personnel de 35 % jusqu'à un maximum de 7 000 dollars. Malgré la possibilité d'investir dans une gamme d'entreprises approuvées par le programme Entreprise de développement économique communautaire, la prise en main depuis le lancement du programme a été difficile.

Plusieurs autres programmes dirigés par le gouvernement existent, notamment Finance PEI, Innovation PEI et Policy Hacks. Ils soutiennent de manière informelle l'innovation sociale sur l'Île.

Terre-Neuve-et-Labrador

Malgré les nombreuses possibilités et défis en matière de finance sociale à Terre-Neuve-et-Labrador, l'écosystème de la finance sociale de la province demeure relativement sous-développé.

Le crédit d'impôt sur les actions directes établi en 2000 suit le modèle du CEDIF de la Nouvelle-Écosse et offre un crédit d'impôt provincial de 30 à 35 %, jusqu'à un maximum de 50 000 dollars, pour les investissements effectués dans les petites entreprises des secteurs à forte croissance.

Le Non-Fund Community Sector Council of Newfoundland joue un rôle important dans le développement des entreprises sociales dans la province, mais ne gère pas les fonds.

Acteurs régionaux

Comme dans d'autres régions du Canada, il existe un certain nombre d'organisations qui ont été créées par le gouvernement ou par la communauté qui ne correspondent pas parfaitement aux domaines et aux compétences que nous avons déjà examinées. Certaines de ces entités sont capitalisées par les gouvernements et fonctionnent avec des capitaux publics. D'autres sont plutôt axés sur la communauté. Très peu traversent le spectre de l'investissement d'impact, qu'il s'agisse de diversité des outils de financement ou de termes d'objectif d'investissement. Malgré cela, il convient de prendre ces acteurs en compte, car ils feront sans aucun doute partie de la croissance et du développement de l'écosystème régional à l'avenir. Ils comprennent les éléments suivants :

Les Centres d'aide aux entreprises (CAE) sont créés et financés en grande partie par le gouvernement fédéral. Il existe un réseau de 41 CAE au Canada atlantique qui offrent des prêts sous forme de garanties de prêts et, plus rarement, de capitaux propres aux entreprises, dont la plupart nécessitent des antécédents existants pour accéder au financement. Bien que les CAE proposent une solution de prêts aux entreprises sociales, celui-ci n'a pas gagné beaucoup de parts de marché. Les CAE n'investissent pas dans des logements ou des biens immobiliers abordables, sauf en tant que sous-produit de leur stratégie axée entreprise.

Le Credit Union Small Business Loan Programs propose des prêts allant jusqu'à 500 000 dollars en financement à terme, y compris des marges de crédit. Le programme n'offre pas de placement en actions.

Venture Capital Funds est un acteur majeur du secteur de l'investissement dans toute la région, avec une variété de fonds de capital de risque soutenant des entreprises privées à forte croissance, notamment dans le secteur de la technologie. La Fondation pour l'innovation du Nouveau-Brunswick (FINB) a été créée en 2001 en tant que société de capital de risque grâce à un financement du gouvernement provincial. La FINB a été en mesure de consolider son modèle d'affaires en 2011 lorsque l'une des sociétés de son portefeuille, Radian6, a été vendue à Salesforce pour 276 millions de dollars en espèces et 50 millions de dollars en actions. Malgré l'absence de mission sociale, ils sont une source importante d'investissement régional.

D'une capitalisation initiale d'environ 7 à 9 millions de dollars du gouvernement fédéral, Ulnooweg a prêté plus de 65 millions de dollars, ce qui a entraîné la création de milliers d'emplois.

Un intermédiaire important de la finance sociale issu de la communauté autochtone de la région est l'Ulnooweg Development Group (UDG), une organisation multidisciplinaire qui a pour mission de provoquer des changements significatifs. UDG offre des prêts et des services commerciaux aux entrepreneurs autochtones du Canada atlantique depuis 1986. D'une capitalisation initiale d'environ 7 à 9 millions de dollars du gouvernement fédéral, Ulnooweg a prêté plus de 65 millions de dollars, ce qui a entraîné la création de milliers d'emplois. Le groupe est également le parent d'un organisme de bienfaisance enregistré, l'Ulnooweg Indigenous Communities Foundation, qui

se concentre sur le renforcement des capacités des enfants et des jeunes dans tous les secteurs de l'éducation, de la culture et de l'innovation. De plus, le Centre d'éducation financière d'Ulnooweg (UFEC) aide les décideurs des Premières Nations en améliorant leurs compétences en matière de

gouvernance et de prise de décisions financières, ouvrant ainsi des possibilités de participation accrue à l'économie canadienne.

marché, en particulier le besoin de capital patient. Enfin, la finance sociale se démocratisera si elle peut résoudre des problèmes systémiques tels que le logement abordable, la sécurité alimentaire et les soins aux personnes âgées.

personnes attendent un logement social géré par Social Development New Brunswick. C'est à la fois un défi énorme et une opportunité pour les solutions de finance sociale.

Défis et opportunités

Malgré l'histoire d'initiatives telles que le mouvement d'Antigonish, il n'en demeure pas moins que des termes tels qu'«entreprise sociale» et «finance sociale» sont relativement nouveaux dans toute la région. Les gouvernements à tous les niveaux s'efforcent de les intégrer dans les cadres politiques et avec un soutien tangible limité. Le «Nova Scotia Framework for Advancing Social Enterprise», lancé en 2017, a reçu peu de soutien et n'a abouti à aucune action. La Société d'inclusion économique et sociale du Nouveau-Brunswick a recruté un comité communautaire pour rédiger un document de politique pour la province en 2015, mais n'a attiré que peu de financement pour la capacité ou le démarrage.

La majorité du soutien tangible à la finance sociale est venue du secteur communautaire, que ce soit par le financement lui-même ou par le renforcement des capacités. Dans toute la région, la croissance du secteur a été entravée par des fonds et des partenaires ayant une compréhension limitée des instruments d'investissement moins traditionnels tels que les accords de redevances et les quasi-fonds propres. Malheureusement, le gouvernement et les investisseurs continuent de penser que la finance sociale présente un risque plus élevé.

Néanmoins, il existe des meneurs clairs dans l'écosystème de la finance sociale dans la région, à la fois en tant qu'organisations financières et

non financières. Ils ont fait leurs preuves, avec des résultats démontrés et une direction à la fois engagée et expérimentée. L'opportunité est de tirer parti de leur force en investissant dans un éventail complet d'activités, de la recherche et développement au développement des capacités, en passant par le financement, ce qui nécessitait d'approfondir la compréhension de la finance sociale dans les secteurs public, privé et philanthropique, et auprès d'investisseurs potentiels. La participation à un réseau pancanadien de fonds à vocation sociale est l'occasion d'échanger des pratiques exemplaires et de présenter des modèles prometteurs.

Des incitatifs simples sont utiles, mais les crédits d'impôt tels que le CEDC et le CEDIF peuvent être améliorés en créant des réserves, en permettant l'utilisation de la dette envers les bénéficiaires et en permettant l'investissement dans l'immobilier à vocation sociale. Du côté des investisseurs, nous avons besoin d'une meilleure façon d'évaluer les investissements pour une plus grande circulation dans et hors de la réserve CEDIF.

Pour réaliser le développement et la croissance de l'écosystème de la finance sociale du Canada atlantique, les participants devront trouver des personnes fortement compétentes capables d'engager les gouvernements provinciaux et municipaux en tant que partenaires. Un travail doit être fait pour identifier et combler les lacunes du

La demande de logements abordables est massive et nécessite des solutions de financement innovantes qui incluent des programmes gouvernementaux, ainsi que des fonds à vocation sociale privés. Au Nouveau-Brunswick, 4 500

Québec

A stylized map of Quebec in shades of blue and green, serving as a background for the left side of the page. The word 'Québec' is written in white at the top left.

Mise en contexte

La finance sociale fait partie intégrante du développement socio-économique du Québec depuis des décennies. Son histoire débute avec l'essor du mouvement coopératif, qui a rapidement su s'implanter dans plusieurs secteurs majeurs à travers la province. Aujourd'hui, nous pouvons constater la marque profonde laissée par cette histoire alors que de plus en plus d'organisations à but non lucratif recourent à des solutions novatrices faisant appel à la finance sociale pour répondre aux besoins de la société. Alors que plus de 80 années se sont écoulées depuis la création de la première coopérative financière au Québec, l'écosystème de la finance sociale poursuit sa croissance, et continue de soutenir les gens et l'économie.

Alors que plus de 80 années se sont écoulées depuis la création de la première coopérative financière au Québec, l'écosystème de la finance sociale poursuit sa croissance, et continue de soutenir les gens et l'économie.

À la suite de la récession économique majeure qui a marqué le début des années 1980, la finance sociale au Québec a connu une importante résurgence. Devant composer avec un fort taux de chômage, le déclin de plusieurs régions, et un profond sentiment d'inégalités sociales et économiques, la société québécoise a alors entrepris un processus qui a mené à la création d'un véritable écosystème de finance sociale ayant attiré une attention internationale. Ce processus a commencé par la participation du mouvement syndical, qui est à l'origine de la création du

Fonds de solidarité des travailleurs du Québec en 1983. Ce dernier ainsi que les fonds communautaires d'investissement qui ont vu le jour au cours de la même décennie constituaient des précédents historiques. Ils sont le résultat direct de la mobilisation de mouvements sociaux désireux de rendre l'économie plus inclusive et durable. Fait tout aussi important, ces efforts incarnaient un engagement en faveur de la démocratisation de l'économie, dans le cadre duquel des fonds ont été investis dans le but d'engendrer une incidence sociale positive tout en générant des bénéfices financiers.

L'unicité de l'écosystème québécois de la finance sociale se reflète également sur le plan de la terminologie employée. Au Québec, la *finance solidaire* fait référence à l'investissement dans l'économie sociale, que ce soit par l'entremise de coopératives, d'organisations à but non lucratif, de mutuelles, ou encore de fiducies d'utilité sociale. Cette forme d'investissement a pour but le développement socio-économique ou communautaire durable. Les instruments de finance solidaire permettent de rassembler divers acteurs communautaires et peuvent revêtir différentes formes, dont des prêts garantis et non garantis et du capital patient. Il est important de saisir que la finance solidaire vise à reconstruire le capital des communautés.

De son côté, l'expression «*capital de développement*» fait référence à l'investissement dans la création d'emplois, le développement local et régional, la protection de l'environnement, et la participation des travailleurs. Le capital de développement fait appel à des instruments de capital de risque plus traditionnels, mais se distingue toutefois du capital de risque classique par ses objectifs sociaux ou environnementaux.

Le bénéfice financier demeure substantiel, mais doit être soupesé au regard des visées économiques et sociales.

Les concepts de finance solidaire et de capital de développement sont employés au Québec pour respectivement désigner ce qui correspond, en contexte canadien, aux domaines de l'investissement à incidence sociale et de la finance sociale, ou encore à tout ce qui se rattache à ces derniers.

À l'instar des caisses populaires et des autres organisations coopératives, la finance sociale est profondément ancrée dans l'ensemble du paysage socio-économique québécois, en plus d'être reconnue comme étant une importante force économique. Conséquemment, plusieurs régions et pays du monde considèrent que l'écosystème de la finance sociale au Québec constitue un modèle ou un « exemple à suivre ». D'ailleurs, nombre de professionnels québécois travaillant dans ce domaine sont activement impliqués au sein de réseaux internationaux qui promeuvent et développent la finance sociale à titre de composantes essentielles du développement durable.

Afin de comprendre l'écosystème de la finance sociale au Québec, il est nécessaire de déceler la présence de deux dynamiques fondamentales ayant contribué à son développement. La première est de nature territoriale, et est orientée vers le développement local et régional, alors que l'autre est axée sur le développement des entreprises et l'économie sociale. Au Québec, le secteur de l'économie sociale englobe plus de 11 200 entreprises collectives, parmi lesquelles 75 % sont des organisations à but non lucratif, 22 % des coopératives non financières, et 3 %

des coopératives financières ou des mutuelles. Collectivement, ces entreprises comptent 13,4 millions de membres; 2,4 millions d'entre eux sont membres de coopératives non financières, 4,5 millions d'organisations à but non lucratif, et 5,6 millions de coopératives financières¹. Une loi-cadre reconnaissant l'économie sociale comme faisant partie intégrante de la structure socio-économique du Québec a été adoptée à l'unanimité par l'Assemblée nationale en 2013².

La présence de l'État dans les coopératives et la finance sociale est une tradition qui se base en partie sur les aspirations d'une nation majoritairement francophone au sein du Canada, et se manifeste dans le cadre d'une culture politique de dialogue social qui l'emporte sur la partisanerie politique et encourage l'établissement de partenariats multisectoriels. Néanmoins, l'histoire récente de la finance sociale est enracinée dans les organisations citoyennes de développement économique communautaire qui ont vu le jour au début des années 1980 dans les quartiers urbains aux prises avec la restructuration et la récession économiques. Les syndicats ont été des partenaires stratégiques dans le cadre de ces processus communautaires. Les stratégies de revitalisation économiques inventées par ces organisations sont à l'origine de ce que nous appelons aujourd'hui les « stratégies adaptées au milieu ».

... un groupe de travail en économie sociale a proposé un ensemble d'approches novatrices permettant de créer des dizaines de milliers d'emplois tout en répondant aux besoins sociaux et environnementaux.

L'économie sociale et la finance sociale ont fait une importante avancée au milieu des années 1990. Lors d'un sommet organisé par le premier ministre du Québec en 1996, le gouvernement, les employeurs, les syndicats, les organisations communautaires et les mouvements sociaux ont été invités à répondre au besoin de créer des emplois sans faire augmenter le déficit. En réponse à cette initiative, un groupe de travail en économie sociale a proposé un ensemble d'approches novatrices permettant de créer des dizaines de milliers d'emplois tout en répondant aux besoins sociaux et environnementaux. L'une de ces idées résidait dans la création d'un fonds d'investissement unique destiné aux coopératives et aux entreprises à but non lucratif. Nommé **Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)**,

ce fonds a commencé avec un montant de dix millions de dollars, dont la moitié provenait d'importants établissements financiers et de grandes entreprises privées. Malgré son modeste capital, le RISQ a représenté une étape majeure dans l'évolution de la finance sociale au Québec.

Avec la création du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, en 1983, et du premier fonds d'investissement local — le Fonds de développement de l'emploi de Montréal (FDEM) — en 1988, le milieu de la finance sociale s'est diversifié et a pris de l'expansion. Le mouvement de l'économie sociale, qui est représenté par le Chantier de l'économie sociale, a joué un rôle essentiel dans l'élaboration d'outils financiers novateurs pour soutenir le développement d'entreprises collectives, qu'il s'agisse de coopératives, d'entreprises sociales avant un statut d'organisation à but non lucratif, de mutuelles, ou de fiducies d'utilité sociale. De nouvelles approches permettant de financer les secteurs traditionnels, tels que le logement ou l'immobilier communautaire, ont également contribué à enrichir le développement de la finance sociale au Québec.

Réussites

Contrairement à bon nombre d'autres endroits dans le monde, ce sont les mouvements sociaux qui, au Québec, ont créé les outils et les institutions de finance sociale au cours des dernières décennies. Ces mouvements incarnent la mobilisation citoyenne aux échelles locale, régionale et provinciale. Plusieurs d'entre eux ont bénéficié de diverses mesures de soutien de la part du gouvernement, incluant l'injection directe de capital,

un rehaussement de crédit, de même que des lois et des mesures fiscales, dont voici quelques exemples notables :

Les fonds de développement local établissent souvent des partenariats avec des investisseurs extérieurs afin de compléter leurs investissements. Ces fonds locaux, qui sont actuellement gérés par les centres de développement municipaux, sont financés par le gouvernement provincial depuis 1997. À Montréal, le réseau PME MTL offre de

¹ Institut de la statistique du Québec. 2019. *L'économie sociale au Québec. Portrait statistique 2016*. <https://statistique.quebec.ca/fr/fichier/economie-sociale-au-quebec-faits-saillants-2016.pdf>.

² LégisQuébec. 2020. *Loi sur l'économie sociale*. Dernière mise à jour : 31 octobre 2020. <http://legisquebec.gouv.qc.ca/en/ShowDoc/cs/E-111>.

l'assistance technique et des prêts pouvant atteindre 400 000 de dollars aux entreprises locales, y compris celles du secteur de l'économie sociale. La province compte également 57 Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), qui sont soutenues par le gouvernement du Canada.

Les fonds communautaires comprennent de petits cercles d'emprunt et des fonds locaux destinés aux populations marginalisées qui n'ont pas droit aux prêts traditionnels. Le Réseau québécois du crédit communautaire (RQCC) réunit ces fonds; il bénéficie en outre du soutien du gouvernement du Québec, soit directement, sous forme d'aide financière, soit indirectement, par l'entremise de programmes d'emploi.

Les fonds publics jouent un important rôle dans le soutien de l'écosystème de la finance sociale. Investissement Québec, par exemple, est une société d'État qui propose deux programmes aux entreprises d'économie sociale. Le premier fournit du capital aux entreprises collectives, en plus d'offrir un programme d'appui à la reprise collective de petites et moyennes entreprises (PME). Le gouvernement du Québec investit également dans l'économie verte par l'entremise de son Fonds Écoleader, qui est coordonné par le Fonds d'action québécois pour le développement durable (FAQDD).

Comme nous l'avons vu, les *fonds coopératifs* font partie du paysage de la finance sociale depuis plusieurs années. Fondée par le mouvement syndical en 1971, la **Caisse d'économie solidaire Desjardins** (CESD) sert exclusivement les entreprises collectives et les projets de logements sociaux; en 2019, son actif s'élevait à 1,1 milliard de dollars. Mis sur pied en 2001 par le Mouvement Desjardins avec l'aide d'un crédit d'impôt provincial **Capital régional et coopératif Desjardins**

(CRCD) a contribué à faire croître 530 entreprises, coopératives et fonds à travers le Québec en investissant plus de 1,3 milliard de dollars.

Les *fonds de travailleurs*, qui constituent une particularité unique au Québec, jouent un rôle majeur au sein de l'écosystème financier : les actifs du **Fonds de Solidarité FTQ** et de **Fondaction** s'élèvent respectivement à 15,6 milliards et à 2,2 milliards de dollars. Depuis leur création, ces deux fonds de travailleurs ont contribué à divers fonds locaux, régionaux et sectoriels, dont plusieurs investissent dans l'économie sociale. Ils ont également fait des investissements majeurs dans différents fonds d'économie sociale hybrides et privés.

Les *fonds hybrides* regroupent le capital de plusieurs partenaires. Jusqu'à présent, le gouvernement, des fonds de pension privés et des fonds de travailleurs, des entreprises privées, des fondations, des congrégations religieuses et des sociétés d'assurance ont investi dans des fonds gérés par des organisations de la société civile.

La **Fiducie du Chantier de l'économie sociale** a été créée en 2006 pour répondre aux besoins des entreprises d'économie sociale sur le plan du prêt de capital à long terme. La Fiducie a commencé ses activités avec l'octroi d'un montant initial de 23,8 millions de dollars de la part du gouvernement du Canada, puis en bénéficiant d'une contribution supplémentaire de 30 millions de dollars en provenance des deux fonds de travailleurs et du gouvernement du Québec. Depuis 2007, la Fiducie a investi plus de 80 millions de dollars dans près de 300 projets, a créé et maintenu 5 186 emplois, en plus d'avoir injecté un total de 586 millions de dollars dans l'économie québécoise. La Fiducie a également participé à la création et à la gestion

de fonds sectoriels destinés à des projets de logement communautaire et à des coopératives de logement pour étudiants.

En 2021, la Fiducie du Chantier de l'économie sociale a collaboré avec le RISQ et Centraide afin de gérer un nouveau fonds hybride en collaboration avec plusieurs partenaires, dont la Ville de Montréal. Ce fonds a été mis sur pied pour aider les organisations communautaires à stabiliser leurs coûts d'infrastructure en leur permettant de devenir propriétaires de leurs bâtiments. Un total de 18,65 millions de dollars a été injecté dans ce fonds par des fondations, des fonds de travailleurs, et des investisseurs privés.

Le Fonds d'innovation pour la gouvernance et la gestion des entreprises collectives (Fonds INNOGEC) est un autre fonds hybride. Il facilite l'accès à des conseils professionnels en gestion de même qu'à des services dans le domaine de la gouvernance en couvrant une partie des honoraires professionnels. Ce fonds a initialement bénéficié de contributions financières provenant du ministère de l'Économie et de l'Innovation, de Fondaction, de Filaction, et de la Caisse d'économie solidaire Desjardins.

Créé par **Fondaction** et la Coop Carbone en 2017, le **Fonds Inlandsis** est le tout premier fonds canadien à investir exclusivement dans des projets de réduction des émissions de gaz à effet de serre en Amérique du Nord. Ayant bénéficié de contributions de la part d'investisseurs privés en 2019, le capital total dont dispose ce fonds a augmenté pour atteindre 40 millions de dollars. En moins de quatre ans, il a permis de soutenir 36 projets liés aux marchés du carbone en Alberta, en Californie, et au Québec.

En moins de quatre ans, [le Fonds Inlandsis] a permis de soutenir 36 projets liés aux marchés du carbone en Alberta, en Californie, et au Québec.

Quelques *fonds du secteur privé* soutiennent également la finance sociale. Le Fonds d'investissement de Montréal (FIM) a été créé pour acquérir et rénover des biens immobiliers destinés à l'aménagement de logements coopératifs et à but non lucratif. Fondé par l'architecte et philanthrope Phyllis Lambert et faisant appel à l'importante participation de partenaires issus du secteur privé, ce fonds a généré un total de 85,2 millions de dollars. Cet argent a été investi dans la construction de 1 053 logements communautaire, et dans l'acquisition et la préservation de 39 immeubles à logements abordables.

S'inspirant de ce qui se passe à Toronto, les *obligations communautaires* gagnent en popularité depuis la publication d'un guide pratique par Territoires innovants en économie sociale et solidaire (TIESS). En date de 2020, 1,7 million de dollars ont été récoltés afin de soutenir 17 entreprises, et une stratégie devrait promouvoir et permettre l'essor de cette forme de financement. La Ville de Montréal s'est engagée à verser 500 000 de dollars dans le but de promouvoir et de soutenir l'utilisation d'obligations communautaires, tandis que le gouvernement du Québec a annoncé qu'il déboursera 500 000 de dollars pour soutenir différents projets de capitalisation communautaire, incluant les obligations communautaires.

Au cours des dernières décennies, différents *fonds destinés aux Premières Nations* sont apparus à titre de nouveaux outils financiers pour soutenir des communautés des Premières Nations.

Certains d'entre eux ont été créés exclusivement par l'entremise de fonds privés, alors que d'autres ont une nature hybride ou sont alimentés par des contributions publiques. Leurs objectifs sont variés : prêts personnels, de même qu'investissement dans les entreprises en démarrage et les infrastructures communautaires, incluant le logement.

Collaboration, leçons apprises et défis

La culture politique québécoise repose sur la collaboration, et la finance sociale ne fait pas exception à cette règle. Plusieurs initiatives ont contribué à renforcer l'ensemble de ce secteur; c'est notamment le cas de la publication du *Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale*. Cet esprit de collaboration a été formalisé avec la création, en 2009, de **CAP Finance**, un réseau promouvant la finance socialement responsable qui mise sur le capital de développement et la finance solidaire. Comme c'est le cas pour la **Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP)** qui est son partenaire pancanadien, la formalisation du dialogue, le transfert de connaissances et la collaboration contribuent à démontrer la capacité collective de ces acteurs financiers au sein de l'économie québécoise.

Alors que l'écosystème de la finance sociale au Québec continue de se diversifier, voici l'une des principales leçons que nous avons apprises : l'approche ascendante a mené à la création de produits et d'outils financiers qui tiennent compte de besoins concrets. Les mouvements sociaux présents sur le terrain ont insisté pour jouer un rôle actif dans la définition de ces besoins et dans la coconception de ces produits financiers avec les investisseurs. Ce processus de coconstruction

et de coappropriation se déroulant parmi divers partenaires constitue la base d'une approche écosystémique dynamique et réussie. Cela signifie que la finance sociale au Québec est caractérisée par la présence d'une diversité d'outils et d'acteurs travaillant en collaboration.

Ce processus de coconstruction et de coappropriation se déroulant parmi divers partenaires constitue la base d'une approche écosystémique dynamique et réussie.

L'écosystème de la finance sociale poursuit sa croissance au Québec, alors que les investisseurs sont de plus en plus ouverts aux nouvelles propositions fondées sur des réussites passées, et que les réseaux de l'économie sociale et les acteurs locaux établissent des besoins et ciblent des occasions d'agir. Deux initiatives récentes du RISQ permettent d'illustrer les innovations en cours. En 2019, le **Réseau de relayeurs du RISQ**, qui regroupe 27 organisations d'économie sociale à travers le Québec, a été mis sur pied afin d'offrir des services pour aider les entreprises collectives à réaliser leurs objectifs³. Plus récemment, le RISQ a lancé un projet pilote afin de répondre au vaste éventail de besoins financiers susceptibles de se manifester au cours du cycle de vie d'une entreprise d'économie sociale. S'inspirant du modèle du capital de risque selon lequel le remboursement est basé sur le revenu, le **Fonds d'innovation et de croissance en économie sociale**, qui en est actuellement à sa phase pilote,

propose des calendriers de remboursement plus flexibles alors qu'ils sont établis en fonction des revenus des entreprises.

En ce qui concerne les défis qu'affronte l'écosystème de finance sociale, il semble nécessaire de développer sans tarder des instruments de finance sociale capables de répondre aux besoins d'organisations à vocation sociale parmi un plus grand nombre de secteurs. Certains de ces secteurs devront faire preuve d'innovation dans leur manière de structurer les nouveaux outils d'investissement. Toutefois, là où il y a des défis se trouvent également de précieuses occasions d'innover. Ainsi, certains de ces secteurs pourraient développer des plateformes numériques coopératives et collaboratives, trouver des utilisations à l'intelligence artificielle qui contribuent au bien commun, ou veiller à la préservation d'organisations culturelles durement touchées par la pandémie. La mise en place d'infrastructures de

faible taille visant à rendre les systèmes alimentaires plus durables est l'une des cibles désignées pour ces nouveaux outils financiers. Il est en outre nécessaire d'accroître de manière importante l'investissement dans les logements et les immeubles communautaires.

De tels efforts bénéficieront d'une reconnaissance consensuelle du rôle des entreprises d'économie sociale au Québec tel qu'il est stipulé dans la loi-cadre. Contrairement à la situation observée dans les autres régions du Canada, de telles entreprises sont souvent prisées par les investisseurs désireux de servir les intérêts de la société et d'engendrer des retombées sociales. En fin de compte, les entreprises et les organisations collectives qui pratiquent une gouvernance démocratique servent d'indicateur de la responsabilité de la communauté; elles contribuent ainsi à diminuer l'impression de risque, tout en assurant des retombées positives.

3 RISQ. Réseau de relayeurs du RISQ. <https://fonds-risq.qc.ca/reseau-de-relayeurs-du-risq/> (consulté le 20 avril 2021).

Rôle du gouvernement

Comme nous l'avons vu, le gouvernement du Québec et, dans une moindre mesure, les gouvernements fédéral et municipaux, ont joué un important rôle stratégique dans l'essor de la finance sociale dans cette province. Ainsi, l'annonce d'une initiative de finance sociale faite par le gouvernement du Canada a été très bien accueillie au Québec, les acteurs québécois de ce domaine attendant toujours la mise en activité du Fonds de finance sociale. Le contexte est propice à la maximisation de l'incidence de cet investissement fédéral à venir. En effet, l'injection de capitaux de la part du gouvernement du Canada pourrait permettre d'importantes avancées sur le plan de la mobilisation de capital privé afin de créer de nouveaux instruments financiers, ou de consolider et de faire croître les fonds déjà existants. Cet investissement permettra également aux entreprises d'économie sociale et aux autres organisations d'utilité sociale de jouer un rôle clé dans la phase de rétablissement à la suite de la

pandémie, tout en aidant le Canada à progresser vers l'atteinte des Objectifs de développement durable proposés par les Nations unies.

Un des enjeux au Québec est l'inaccessibilité pour les entreprises collectives à la plupart des programmes fédéraux existants et aux nouveaux qui soutiennent le développement économique. Malgré l'existence d'une loi-cadre sur l'économie sociale et la reconnaissance de l'importance de l'économie sociale dans l'économie québécoise par les fonctionnaires du bureau du Québec de Développement économique Canada, ces mesures ne sont pas conçues ni adaptées pour le Québec pour inclure l'entrepreneuriat collectif, et ce, malgré le fait que ce modèle entrepreneurial contribue de manière importante à plusieurs des priorités gouvernementales, notamment l'entrepreneuriat féminin et le développement économique régional.

Ontario



Mise en contexte

En Ontario, il n'y a pas d'histoire d'origine simple sur la finance sociale et l'investissement d'impact. L'écosystème est le produit d'initiatives diverses et fragmentées, principalement propulsées par des organisations de la société civile et des investisseurs philanthropiques, et soutenues par des politiques gouvernementales et des initiatives de financement.

Les premières coopératives ontariennes ont été créées il y a plus de 150 ans et ont été soutenues par les premières coopératives de crédit et des initiatives de financement communautaires. Pendant des décennies, dans la province la plus peuplée du Canada, les gens ont répondu aux défis sociaux et économiques communautaires, en utilisant la plupart du temps leurs revenus gagnés et en investissant du capital avant que ceux-ci ne soient considérés comme de la finance sociale. Il existe des exemples d'entreprises collectives datant du début du 20^e siècle qui seraient aujourd'hui considérées comme des entreprises sociales.

Cette riche histoire est devenue la base de l'émergence d'intermédiaires spécialisés en finance sociale dans la dernière partie du 20^e siècle, notamment avec la Canadian Alternative Investment Co-operative (1984), des organismes de développement communautaire soutenus par le gouvernement fédéral (fin des années quatre-vingt), Saron Asset Management (1993) et **Social Capital Partners** (2001). La diversité des entités de finance sociale dans la province au tournant du siècle dernier est le résultat des contributions de mouvements, d'organisations et d'individus, mais de manière critique, cette diversité manque encore de cadres institutionnels ou politiques vitaux pour rassembler et ancrer les éléments du secteur.

Au début des années 2000, le gouvernement fédéral s'est intéressé de plus en plus à l'économie sociale, et a développé l'initiative d'économie sociale du gouvernement Martin, des modèles financiers plus avancés d'entreprise sociale et communautaire et un intérêt accru pour les investissements institutionnels dans l'écosystème de la finance sociale. Tout cela a contribué à l'émergence d'une masse significative d'initiatives de finance sociale en Ontario. Une indication de la complexité et de la diversité au sein du milieu ontarien de la finance sociale ces derniers temps a été illustrée par le Forum sur la finance sociale, lancé en 2008. Conçu comme un événement national pour le secteur de la finance sociale, le forum a particulièrement mis en évidence la force et le développement de l'écosystème de l'Ontario, réunissant trois segments du paysage de la finance sociale qui contribuent au paysage ontarien d'aujourd'hui.

...[Les investisseurs philanthropiques] prennent des décisions d'investissement en fonction de leur mission, ou en complément d'une stratégie d'investissement conventionnelle, et ont été à l'origine du premier investissement significatif dans la finance sociale.

Investisseurs philanthropiques – souvent motivés par le désir d'approfondir leur impact grâce à la finance sociale et à l'investissement d'impact, ces organisations et individus prennent des décisions d'investissement en fonction de leur mission,

ou en complément d'une stratégie d'investissement conventionnelle, et ont été à l'origine du premier investissement significatif dans la finance sociale. Ce groupe comprend des fondations privées telles que la Lyle S. Hallman Foundation et Inspirit Foundation, ainsi que des Fondations communautaires dirigées par Hamilton, Ottawa et Kitchener. Les investisseurs philanthropiques ont continué d'être des leaders dans le développement de l'espace de finance sociale en Ontario, soutenant les intermédiaires, ainsi que les fonds et les entreprises.

Les fonds et plateformes de finance sociale ont été les premiers initiateurs d'opportunités d'investissement dans la finance sociale. Ces entités permettent aux investisseurs intéressés de générer des impacts sociaux, environnementaux et communautaires. Des fonds tels qu'**InvestEco Capital**, **CoPower** et le **Community Forward Fund** ont été des pionniers dans les véhicules d'investissement d'impact et continuent de démontrer leur succès dans le but de générer un impact social et des rendements financiers ajustés au risque.

Les organisateurs, les accélérateurs et les prestataires de services de finance sociale sont des organisations qui jouent un rôle essentiel dans le développement de l'intérêt des investisseurs pour la finance sociale. Ils facilitent la circulation des capitaux, en plus de soutenir et de promouvoir les opportunités d'investissement. Ils comprennent des organisations comme Rally Assets (anciennement Purpose Capital), le Centre for Social Innovation et MaRS Discovery District, qui a créé le MaRS Center for Impact Investing.

Les institutions financières ont profité de certaines opportunités pour soutenir directement le développement des infrastructures de finance sociale et des entreprises. Ils comprennent la Banque Royale du Canada, Toronto Dominion et,

depuis 2018, la Vancity Community Investment Bank, la première banque à charte de l'annexe I à s'engager à ne financer que des initiatives et des organisations porteuses de changements sociaux ou environnementaux positifs.

Plus récemment, les institutions financières non bancaires ont commencé à s'engager dans le placement de capitaux à impact social, principalement par le biais de fonds et d'intermédiaires à vocation sociale. Parmi les coopératives de crédit de l'Ontario, le recours aux outils de finance sociale s'est également accru, notamment le lancement récent par la **caisse Alterna** d'un fonds de microcrédit pour les entrepreneurs en collaboration avec l'Afro-Caribbean Business Network (ACBN), ou grâce au financement de coopératives à but non lucratif visant à développer et à rénover les logements.

La Fondation **Trillium de l'Ontario** est un acteur provincial important de l'écosystème de la finance sociale. Grâce à ses initiatives de subvention, la Fondation est une importante source de capitaux soutenant le développement d'infrastructures écosystémiques afin de mettre en place des intermédiaires de la finance sociale et des organisations à vocation sociale. Le soutien à l'extension des activités de finance sociale comprend également des initiatives comme Causeway Social Finance (2007-2010) et l'adoption par le gouvernement de l'Ontario d'une stratégie d'entreprise sociale (2013), dont il est question plus loin dans le texte. L'écosystème actuel de la finance sociale en Ontario est diversifié et comprend des investisseurs et des fonds opérant à l'échelle nationale, ainsi que des entités locales ou régionales. De nouveaux intermédiaires entrent chaque année dans l'écosystème, aidant à soutenir le flux croissant de capitaux privés et institutionnels vers la finance sociale.

Succès

Bilan

En tant que province regorgeant d'activités de finance sociale et ayant un accès étroit aux marchés financiers à Toronto, l'Ontario abrite de nombreux intermédiaires de finance sociale, dont beaucoup ont une portée et un impact nationaux. L'activité dans l'écosystème provincial a, au fil des ans, permis aux intermédiaires d'établir un bilan d'exécution, d'impact et de rendement. Le secteur montre ici que les intermédiaires sont au-delà de la preuve de concept et ont construit une base solide adaptée au marché en croissance rapide.

Le secteur montre ici que les intermédiaires sont au-delà de la preuve de concept et ont construit une base solide adaptée au marché en croissance rapide.

Prêteurs de finance sociale

Il existe un niveau élevé d'activité dans ce segment de l'écosystème, avec une diversité d'acteurs allant des banques aux coopératives de crédit, en passant par les fonds d'investissement d'impact locaux et les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC). Tous offrent une variété de mécanismes de financement par emprunt à différents taux d'intérêt, et ce groupe comprend une large gamme d'institutions dont la **caisse Alterna**, Libro Credit Union, DUCA, Kindred Credit Union, **Vancity Community Investment Bank**, le Black Opportunity Fund, **Community Forward Fund**, ACCESS Community Capital, Fair Finance Fund, **VERGE Capital** et bien d'autres encore.

Fonds environnementaux

Comme on pouvait s'y attendre, il existe une vaste gamme de fonds et d'intermédiaires de calibre mondial basés en Ontario, qui investissent dans les technologies propres, l'action climatique et les secteurs connexes. La nouvelle intéressante est que la demande génère la création de plus d'intermédiaires du côté de l'offre. Ce segment comprend des groupes tels que **InvestEco Capital**, **CoPower**, ArcTern Ventures, The Atmospheric Fund (TAF), Solarshare et d'autres coopératives et acteurs des énergies renouvelables.

Engagement des fondations et des groupes religieux

Un certain nombre de fondations communautaires en Ontario ont été des investisseurs actifs et des bâtisseurs sur le terrain, dans des endroits comme London, Ottawa, Hamilton et Kitchener-Waterloo, tandis que de plus petites fondations ont émergé à Oakville, dans le comté de Prince Edward et au-delà. Cette source d'activité a été encouragée par la participation des fondations communautaires au Programme fédéral de préparation à l'investissement (PPI). De plus, il existe des fondations privées et des organisations confessionnelles en Ontario qui sont les principaux investisseurs et catalyseurs des marchés locaux, de la Congrégation des Sœurs de Saint-Joseph et des Ursulines de Chatham à la Fondation Catherine Donnelly, la Fondation Bealight et la Fondation Trillium de l'Ontario (OTF).

Infrastructure

En plus des fonds à vocation sociale eux-mêmes, l'infrastructure qui soutient la finance sociale provinciale et nationale comprend un certain

nombre de responsables, de conseillers et de fournisseurs de services sophistiqués dans l'écosystème provincial. Il s'agit notamment de **Social Capital Partners**, un catalyseur de l'écosystème; le Centre for Social Innovation, un créateur de capacités et un catalyseur d'obligations communautaires; Rally Assets, proposant des conseils, la gestion de portefeuille et la formation des

investisseurs; et MaRS Discovery District, un organisme de financement et organisateur axé sur les résultats. Les autres entités sont : Tapestry Community Capital, un développeur d'obligations assurant l'administration du capital; et **SVX**, un groupe de formation, de conseil en capital et de soutien à la gestion de fonds.

Opportunités

Élargir l'intérêt et l'accès des investisseurs

Les investisseurs accrédités à valeur nette élevée représentent une source importante de capitaux d'investissement pour les fonds et les entreprises. Opérer indépendamment des structures de gouvernance institutionnelle donne à ces acteurs la possibilité d'apprendre et de prendre des décisions rapidement. En outre, beaucoup occupent des postes importants à côté de l'écosystème de la finance sociale et sont susceptibles d'influencer les institutions, les conseillers financiers et d'autres investisseurs à valeur nette élevée. Il est possible d'éduquer ce segment et de fournir des voies d'apprentissage sur la finance sociale. Les travaux du Programme de préparation à l'investissement entrepris par la New Market Funds Society indiquent un intérêt croissant pour l'impact sur ce segment d'investisseurs et parmi les conseillers qui jouent un rôle essentiel dans les décisions d'investissement d'investisseurs à valeur nette élevée. La recherche récemment menée présente des opportunités pour le secteur de la finance sociale de travailler en collaboration dans le développement de sources de données et d'infrastructures telles que des portails qui faciliteront les investissements d'investisseurs à valeur nette élevée et combleront le manque de connaissances sur l'investissement d'impact. En fin de compte, ce sera également un avantage

dans la mise en place d'outils qui permettront aux investisseurs non accrédités d'accéder à des investissements à impact social au-delà des quelques opportunités actuellement disponibles.

Il est possible d'éduquer [les investisseurs à valeur nette élevée] et de fournir des voies d'apprentissage sur la finance sociale.

Soutenir les entreprises dirigées par des femmes et investir dans l'optique du genre

L'Ontario a fait des progrès dans le soutien des entreprises dirigées par des femmes, ce qui contribue à mettre en place l'accès pour la finance sociale et les intermédiaires traditionnels. Cette activité a été menée en grande partie par le travail du Women of Ontario Social Enterprise Network (WOSEN), une collaboration à l'échelle de la province qui soutient les entrepreneuses et les entrepreneurs non binaires identifiés et issus de communautés mal desservies et sous-représentées. En tant que foyer de l'optique sexospécifique de premier plan et axée sur

l'équité, y compris des fonds comme Marigold Capital, l'Ontario devrait tirer parti de ces développements pour réaliser de nouveaux progrès.

Institutions de capital communautaire

Il y a une dynamique croissante pour faciliter le démarrage et l'expansion des institutions de capital communautaire en Ontario qui fournissent des capitaux et un soutien de capacité aux

entreprises locales et aux organisations dans les centres urbains et ruraux. Ces intermédiaires vont des fonds d'investissement d'impact locaux provinciaux aux fonds régionaux comme **VERGE Capital** et **Upper Canada Equity Fund**, sans oublier les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) qui font progresser les stratégies d'organisation à vocation sociale.

Défis

Différences régionales

Bien que l'infrastructure de finance sociale en Ontario soit l'une des plus solides au Canada, des différences régionales importantes persistent dans l'accès aux outils et au capital de finance sociale. Parmi les plus marqués, on retrouve le fossé capital et intermédiaire entre le nord et le sud de l'Ontario. Le sud de l'Ontario compte un plus grand nombre et une plus grande gamme d'intermédiaires de finance sociale, avec une diversité de possibilités de financement et d'investissement d'impact. La région abrite le centre financier du Canada, et il existe une plus grande base d'investisseurs, de fondations et d'intermédiaires de renforcement des capacités qui proposent à la fois des capitaux et de nombreuses possibilités d'investissement.

Bien que le nord de l'Ontario soit relativement mal desservi par les intermédiaires privés et à but non lucratif, il existe certains intermédiaires axés sur l'impact et traditionnels qui cherchent à combler ces lacunes en finançant des entreprises, des fonds et des organisations à impact. Ceux-ci comprennent des groupes tels que Northern Ontario Angels, PARO Centre for Women's Enterprise et le Sudbury Catalyst Fund, ainsi que les Sociétés

d'aide au développement des collectivités (SADC) et le Federal Economic Development Initiative for Northern Ontario (FedNor), qui ont également financé des entreprises à impact.

Il existe un écart capital et intermédiaire entre les régions rurales, urbaines et suburbaines de l'Ontario. Des villes comme London, Hamilton, Ottawa, Kitchener-Waterloo et Toronto offrent une plus grande gamme d'intermédiaires et d'options de financement. Malgré la forte présence et le succès des Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) dans les zones rurales et les petits centres urbains, ces entités manquent souvent de capitaux suffisants et d'un mandat pour financer les organisations à vocation sociales.

Manque de placement de capital institutionnel important

Compte tenu de la taille de l'environnement financier et réglementaire de l'Ontario, un capital institutionnel limité a été déployé pour la finance sociale. Les problèmes structurels et d'incitation font que les intermédiaires de finance sociale n'apparaissent généralement pas sur les plateformes des principales institutions financières et des conseillers. L'investissement institutionnel

direct dans les à vocation sociale est souvent limitée par la taille des fonds ou la concentration des investissements, et le manque d'investissement dans la compréhension et l'identification des opportunités d'investissement.

Manque d'accès aux capitaux et aux soutiens pour les communautés noires, autochtones et personnes de couleur

L'accès au capital des communautés noires, autochtones et des personnes de couleur en Ontario demeure un défi persistant, en particulier parmi les organisations et entreprises dirigées par des personnes et d'autres communautés de couleur. Des organisations comme la Social Economy through Social Inclusion (SETSI) cherchent à relever ce défi par le biais de réunions et d'initiatives stratégiques, tandis que des fonds tels que Marigold Capital interagissent avec les investisseurs. Ces défis sont examinés plus en détail dans les chapitres ayant pour thème les Autochtones et I.D.E.A. de ce rapport. Les investisseurs et les décideurs manifestent un intérêt évident pour l'augmentation du flux de capitaux vers les communautés noires, autochtones, et personnes de couleur.

Soutien aux investisseurs

Il existe un écart persistant entre l'éducation des investisseurs d'une part et les services ciblés en finance sociale d'autre part. Malgré la maturité du marché, il incombe toujours à l'investisseur d'identifier les options. De manière critique, peu de conseillers en investissement ont une expertise en finance sociale. Même dans les cas où les conseillers souhaitent aider les investisseurs à capitaliser la finance sociale, ils peuvent ne pas savoir comment différencier les différentes stratégies ou discerner la qualité des résultats d'impact.

Produits de détail

Les débouchés en Ontario sont très rares et très fragmentés pour les investisseurs non accrédités. Une brève enquête nous indique qu'il existe un nombre très limité de produits à impact social et accessibles au détail sur le marché. Il existe des exemples d'organisations dans la province qui ont été en mesure de lever des capitaux auprès d'investisseurs de détail, notamment SolarShare, Innovation Works, Zooshare, le Center for Social Innovation et CoPower. Les offres de détail peuvent être complexes d'un point de vue réglementaire ou se limiter à l'offre de certains types de crédits. Des plateformes telles que Frontfundr commencent à surmonter certains de ces obstacles – cependant, le coût de l'utilisation de ces intermédiaires est souvent un obstacle à la recherche de capitaux d'investisseurs de détail.

Manque d'incitations, d'infrastructure politique et d'investissement

Le gouvernement de l'Ontario n'a pas mis en place des outils stratégiques clés comme ceux disponibles dans le Canada atlantique et en Colombie-Britannique. Ces outils, tels que les crédits d'impôt, ont contribué à encourager l'investissement chez les intermédiaires de la finance sociale. Actuellement, l'infrastructure politique et les investissements au niveau provincial sont limités pour réellement permettre la finance sociale. Il s'agit d'un obstacle sérieux, car l'infrastructure de finance sociale reste fragmentée et les éléments émergents sont encore fragiles. L'écosystème de l'Ontario, bien que plus robuste que de nombreuses autres régions du pays, ne dispose pas d'un cadre stratégique durable et des soutiens nécessaires pour assurer un développement inclusif continu du secteur.

Rôle du gouvernement

Les cadres de politique publique de l'Ontario ont pris du retard par rapport au développement du secteur de l'économie sociale. Au cours des années passées, le gouvernement provincial s'est engagé publiquement à exploiter les possibilités de finance sociale pour s'attaquer aux problèmes critiques de développement économique social et communautaire. Cependant, ce n'est qu'en 2013 qu'il a lancé une stratégie d'entreprise sociale pour accélérer les connexions au capital et exploiter la valeur de la finance sociale. Cette initiative n'a pas été soutenue, car elle n'était pas accompagnée d'un important capital catalytique et d'autres instruments politiques.

Compte tenu de l'évolution des priorités gouvernementales, de l'intérêt politique et du financement, le soutien à la finance sociale et à l'économie sociale a cessé ces dernières années.

Par exemple, le Fonds de préparation à la passation des marchés et à l'investissement a été annulé et le ONE Social Enterprise Partnerships n'a pas été renouvelé. Ces initiatives visaient à fournir un soutien aux organisations communautaires, aux entreprises, aux investisseurs d'impact et aux intermédiaires, et étaient nécessaires pour fournir des ressources d'entreprise sociale et faire progresser la collaboration au niveau régional. Malheureusement, le gouvernement provincial n'a pas maintenu ou développé les aides réglementaires et financières indispensables pour l'écosystème, ce qui a eu un impact sur la croissance de la finance sociale et de l'entreprise sociale. Le gouvernement de l'Ontario n'a pas non plus aidé à faciliter la circulation des capitaux au moyen d'incitatifs fiscaux.

Manitoba & Saskatchewan

A stylized map of Manitoba and Saskatchewan is shown in the background. The map is rendered in shades of blue and green, with the provinces outlined in white. The title 'Manitoba & Saskatchewan' is overlaid on the top left of the map in a large, white, sans-serif font. A thin orange horizontal line is positioned below the title.

Mise en contexte

À mesure que nous nous déplaçons vers l'ouest, il est utile de voir le Manitoba et la Saskatchewan comme des endroits où l'écosystème de la finance sociale est encore en phase d'émergence, mais ayant des principes fondamentaux en place. Le rôle des finances communautaires pour le développement économique local, ainsi que la réglementation et les incitations gouvernementales, sont importants dans ces deux provinces. Les coopératives ont une longue et profonde histoire au Manitoba et en Saskatchewan, qui a débuté à la fin des années 1800 avec une forte présence dans l'agriculture, la fabrication et bien d'autres secteurs. Ces entités collectives ont joué un rôle essentiel dans le maintien d'industries clés dans les communautés rurales, telles que l'épicerie, la banque et d'autres types de commerce de détail. Malgré ces similitudes, il existe des différences significatives entre les deux juridictions et, bien que les deux économies soient similaires, elles restent différentes. Enfin, les provinces ont des environnements réglementaires distincts, avec peu de collaboration active entre les acteurs de l'économie sociale. Si nous pouvons garder tout cela à l'esprit, il sera toujours utile d'examiner les deux écosystèmes ensemble.

Au Manitoba et en Saskatchewan, l'accent a été mis sur les coopératives et les entreprises sociales axées sur le développement de la main-d'œuvre. Il ne faut cependant pas sous-estimer la portée de cet objectif, car il s'étend aux programmes de recyclage, au compostage, au covoiturage, aux arts et à la culture. Bien qu'il y ait peu d'intermédiaires au service spécifique d'organisations à vocation sociale en dehors du réseau de Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), certaines coopératives de crédit et sociétés de capital autochtones, il existe également

des modèles intéressants d'investissement communautaire et de financement public-privé axés sur les résultats.

Les entreprises sociales orientées vers le développement de la main-d'œuvre ont été un outil passionnant et novateur, en particulier pour les personnes à faible revenu, les Autochtones, les personnes handicapées et les travailleurs confrontés à des obstacles à l'inclusion. Un des premiers modèles encore présents dans le paysage est Goodwill, et dans son sillage, un grand nombre d'autres modèles de magasins à bas prix existent, certains se concentrant sur le développement de la main-d'œuvre, et d'autres fournissant des vêtements et des articles ménagers à bas prix dans les zones à faible revenu. D'autres entités encore dérivées de ce modèle renforcent la résilience financière des organisations mères. Aujourd'hui, des entreprises de Winnipeg telles que BUILD Inc., Diversity Food Services, Mother Earth Recycling, Purpose Construction, ImaginAbility, L'Arche Tova Café et bien d'autres offrent un large éventail de possibilités de formation et de développement des compétences professionnelles. Il existe des entités similaires en Saskatchewan, comme BUILD UP Saskatoon, appuyée par Quint Development Corporation, ou SARCAN Recycling, qui assure le recyclage dans toute la province.

Un leadership clé en matière de finance sociale dans les deux provinces émerge chez les peuples autochtones. Aki Energy et Aki Foods ont présenté le modèle d'entreprise sociale avec un succès impressionnant aux Premières Nations. Cette innovation sociale était le principal objectif de la Manitoba Social Enterprise Strategy, désormais non financée, qui comprenait un pilier complet sur les besoins de financement de ces types d'entreprises. Malgré les niveaux élevés de pauvreté

dans les deux provinces parmi les communautés autochtones — résultat d’histoires coloniales d’exclusion et de racisme — il existe des possibilités importantes de croissance juste et durable.

Malgré un développement important des entreprises, les modèles d’investissement d’impact ont été limités dans les deux provinces. La moindre présence de l’investissement d’impact dans l’écosystème de la finance sociale de cette région est due en partie au marché relativement petit et, de la même manière, à une densité de population plus faible. Par conséquent, l’accent mis sur le développement de la main-d’œuvre et les possibilités de financement plus traditionnelles est logique. Cependant, il existe plusieurs exemples innovants, combinant souvent des éléments de soutien public, de marchés sociaux et d’investissement d’impact qu’il est important de noter.

En Saskatchewan, la première obligation provinciale à impact social a été lancée en 2014 en partenariat avec Conexus Credit Union et EGADZ Youth Centre, en se concentrant sur les mères célibataires à risque. En plus de ce modèle qui a créé un précédent, le développement des collectivités et les coopératives de crédit continuent d’être des parties prenantes importantes et ont été des partenaires clés aux côtés des grandes fondations communautaires dans le récent Programme de préparation à l’investissement (PPI).

Au Manitoba, le Community Economic Development Fund, une société d’État qui accorde des prêts aux entreprises locales, a commencé à explorer le modèle des obligations à impact social.

Le CED Tax Credit a permis à plusieurs coopératives, comme Peg City Car Co-op et Pollock’s Hardware Co-op Ltd., d’obtenir leurs propres parts d’investissement grâce au crédit d’impôt. Malgré ce succès, on constate toujours des réticences à développer des modèles similaires à celui des Fonds d’investissement pour le développement économique des collectivités (CEDIF) en Nouvelle-Écosse, où un incitatif fiscal a permis des millions de dollars d’investissements pour la vente au détail et de développement économique local¹. La réduction de la pauvreté reste une préoccupation majeure du gouvernement et de l’écosystème dans son ensemble. Par exemple, le **Jubilee Loan Fund** offre un certificat d’investissement Jubilee en utilisant des fonds communs pour fournir des garanties de prêt aux entreprises communautaires telles que les garderies, le développement de logements abordables et certains modèles d’entreprises sociales.

Également concentré au Manitoba, un groupe de travail sur la finance sociale est actif depuis de nombreuses années, avec des représentants du Réseau canadien de développement économique communautaire (RCDÉC), SEED Winnipeg Inc., Jubilee Fund, Assiniboine Credit Union, Manitoba Co-operative Association, Centraide Winnipeg, et la Winnipeg Foundation. Ces intervenants étaient les principaux acteurs impliqués dans le pilier de la Manitoba Social Enterprise Strategy², un partenariat cocréé par le secteur et le gouvernement. Le pilier financier de la stratégie mettait l’accent sur de nouveaux modèles de financement pour couvrir les coûts de formation et les coûts sociaux du développement de la main-d’œuvre, ainsi

que sur les garanties de prêts et les incitations au crédit d’impôt. Il est clair que l’accent mis sur le financement et l’endettement découle des nombreuses organisations à but non lucratif de l’écosystème qui utilisent les entreprises comme modèles clés de formation. Le même groupe a commandé des études sur la finance sociale et a accueilli le Winnipeg Social Finance Forum en 2016.

La Stratégie communautaire coopérative du Manitoba a été lancée en 2009, renouvelée en 2015 et annulée en 2018³. Un élément clé de celle-ci était de mettre l’accent sur le financement par actions des modèles coopératifs et sur la manière dont le gouvernement pourrait aider les organismes de prêt communautaire à mieux soutenir les coopératives. Les recommandations comprenaient le renforcement du crédit d’impôt CED et le maintien du crédit d’impôt pour le développement coopératif, qui permettait aux coopératives de mettre en commun leurs propres fonds pour de petites subventions de développement auprès d’autres coopératives émergentes. Ce crédit d’impôt a également été annulé en 2018. Les deux stratégies comprenaient une forte concentration sur l’augmentation de la perspicacité financière et le soutien au développement des affaires disponibles pour les modèles communautaires, de sorte que les praticiens pourraient facilement envisager différents outils de financement.

L’intérêt récent du gouvernement fédéral pour ce travail contrebalance le déclin du soutien réglementaire du gouvernement du Manitoba, ce qui entraîne une croissance vers des modèles d’investissement communautaire et d’impact. Une approche innovante a été les ententes de résultats axées sur les besoins communautaires, testée par Aki Energy avec Raven Indigenous Capital Partners. Ce modèle combine des éléments de liens à impact social avec une plus grande autonomie et des directives données à l’entité communautaire qui produit l’impact social; ce modèle est très prometteur. Le Manitoba Social Finance Working Group se réunit régulièrement pour explorer le développement d’un nouvel intermédiaire, et le Réseau canadien de DÉC (RCDÉC) continue de jouer un rôle de rassembleur, y compris des efforts de plaidoyer auprès du gouvernement provincial pour des mesures politiques à l’appui de la finance sociale⁴.

Dans l’ensemble, ces tendances et d’autres suggèrent que ces régions bénéficieront du développement d’intermédiaires de la finance sociale, bien que les acteurs de ces écosystèmes devront comprendre la demande des organisations à vocation sociale et des sources potentielles d’investissement.

1 Brendan Reimer and Kirsten Bernas, “Mobilizing Community Capital for Co-Op Development in Manitoba” (Réseau canadien de DÉC, août 2013), https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/ccednet/pdfs/cedif_report_final_formatted.pdf.

2 Darcy Penner, “Manitoba Social Enterprise Strategy: A Strategy for Creating Jobs Through Social Enterprise” (Canadian Community Economic Development Network and the Province of Manitoba, février 2015), https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/ccednet/pdfs/mb_social_enterprise_strategy_2015.pdf.

3 “Province Launches Second Phase of Strategy to Strengthen, Expand Co-Operatives,” Province de Manitoba, 12 mai, 2015, <https://news.gov.mb.ca/news/index.html?item=34831&posted=2015-05-12>.

4 “Public Policy Road Map for Manitoba’s Social, Economic, and Environmental Future 2019 – 2020” (Réseau canadien de DÉC Manitoba), consulté le 13 avril, 2021, https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/ccednet/documents/2019-2020_ccednet_manitoba_solutions_package_2.pdf.

Succès

Au Manitoba, quelques acteurs clés ont commencé à développer le secteur de la finance sociale à l'échelle régionale.

L'Assiniboine Credit Union est un leader en matière de finance sociale et de soutien aux communautés. À Winnipeg, ils financent des organisations à vocation sociale et font preuve d'un solide leadership en tant qu'institution financière fondée sur des valeurs et corporation certifiée B. Dans les Prairies canadiennes, les coopératives de crédit sont un élément essentiel du système financier, servant souvent de seule institution financière dans les petites collectivités.

Le **Jubilee Loan Fund** est à l'avant-garde de la finance sociale au Manitoba, étant l'un des seuls intermédiaires de finance sociale dévoués dans cette province. La Winnipeg Foundation a exploré activement le rôle des fondations dans ce domaine, en investissant un montant important dans le Jubilee Fund pour encourager l'achat de JIC. La Winnipeg Foundation a également mis sur pied un groupe consultatif compétent pour guider les Fondations communautaires du Canada dans la distribution de la portion provinciale du financement du Programme de préparation à l'investissement aux entreprises manitobaines.

Le Jubilee Loan Fund est à l'avant-garde de la finance sociale au Manitoba...

En partenariat avec **Assiniboine Credit Union**, **SEED Winnipeg** a créé un fonds de prêts novateur axé sur l'accréditation des nouveaux arrivants. Le financement provenait de diverses sources, y compris de tous types de gouvernements.

SEED a soutenu l'admission de nouveaux arrivants au programme, tandis qu'Assiniboine Credit Union s'est chargé des détails du financement. Le programme permet aux nouveaux arrivants d'améliorer leurs compétences ou de recevoir la reconnaissance de leurs titres de compétences professionnelles d'autres pays, et bénéficie d'un taux de remboursement impressionnant. Ce type de financement communautaire est un élément essentiel de l'écosystème de la finance sociale, et particulièrement important dans les quartiers, les villes ou les régions à haut niveau de pauvreté et d'exclusion ou d'inégalité économique.

Le programme [de SEED] permet aux nouveaux arrivants d'améliorer leurs compétences ou de recevoir la reconnaissance de leurs titres de compétences professionnelles d'autres pays, et bénéficie d'un taux de remboursement impressionnant.

La finance sociale comme levier

Avec un écosystème actif d'intervenants engagés avec le gouvernement provincial à Winnipeg, un certain nombre d'initiatives réglementaires et gouvernementales sont en place pour soutenir les organisations à vocation sociale, y compris le Community Enterprise Development Tax Credit. Le modèle d'achat axé sur la communauté et les résultats que nous avons vus avec Aki Energy n'a été possible que grâce aux travaux antérieurs de modernisation géothermique d'Aki Energy. Cela a été financé par un modèle de financement public novateur – « Pay as You Save » – qui a permis à

Manitoba Hydro de financer les travaux de modernisation au moyen de remboursements de factures liés à l'immeuble, plutôt qu'au client. Cela a permis au logement public, au logement des

Premières Nations et même au logement privé de payer le coût initial d'un système de chauffage écologiquement durable sans pour autant s'incomber d'un fardeau financier.

Opportunités, diversification et concentration

Une proportion importante de l'écosystème d'innovation sociale des Prairies canadiennes se concentre sur la pauvreté urbaine et des Premières Nations, que ce soit par la formation et le développement de la main-d'œuvre, le développement de la petite enfance, les services à l'enfance et à la famille, les banques alimentaires et le logement. Cela signifie parfois que les efforts de développement économique local des coopératives ou des entreprises sociales dans d'autres zones d'impact reçoivent peu de soutien. L'enthousiasme pour les entreprises à but lucratif dans cet écosystème est limité, voire contesté, étant donné l'importance historique des coopératives et autres entreprises sociales caritatives. Il existe également un fossé entre le développement des entreprises urbaines et rurales ou nordiques. Avec une concentration régionale plus granulaire, les efforts de financement pourraient s'étendre à l'agriculture, à l'assainissement de l'environnement, au logement des Premières Nations et au développement énergétique.

De tels efforts pourraient permettre une meilleure intégration des groupes de Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) et des institutions financières autochtones (IFA) au développement axé sur les villes. Il existe des opportunités de diversification et de croissance

tant du côté de l'innovation que sur la fourniture d'outils de financement. L'exploration de ces nouvelles possibilités sectorielles et la construction de ponts entre les divisions entre les régions rurales, urbaines et les Premières Nations aideraient à faire émerger de nouveaux modèles, de nouveaux partenariats et de nouvelles idées. Étant donné la prépondérance des exemples et des données du Manitoba, il est important de noter que les comparaisons entre les provinces des Prairies canadiennes peuvent ne pas mettre en lumière les caractéristiques uniques – et les possibilités – dans une juridiction distincte comme la Saskatchewan. Les Prairies canadiennes sont souvent regroupées dans des efforts nationaux en raison de similitudes régionales, mais cela n'a pas toujours de sens sur le plan stratégique. Peu de secteurs ou d'intervenants collaborent étroitement et régulièrement dans les provinces, et le Manitoba et la Saskatchewan ne partagent pas non plus un environnement réglementaire. Les efforts futurs de cartographie ou de collecte de données bénéficieront d'une attention provinciale, étant donné les implications réglementaires présentes dans le domaine de la finance. Cela exigera donc des travaux supplémentaires pour identifier et forger des relations avec les intermédiaires émergents de la finance sociale de la Saskatchewan.

Alberta



Mise en contexte

Le système de finance sociale de l'Alberta a une histoire courte par rapport à certaines régions du Canada. Néanmoins, le réflexe d'utiliser une approche locale, dirigée par la base, pour répondre aux besoins de la collectivité a toujours été fondamental dans la psyché provinciale. Cette volonté se reflète dans l'évolution du secteur de finance sociale de la province.

Le mouvement coopératif

Le mouvement coopératif est une force de motivation de longue date pour le développement économique rural en Alberta. En plus du système de coopératives de crédit, des épiceries de détail et des coopératives de producteurs agricoles, les Albertains ont utilisé le modèle coopératif pour investir dans les infrastructures rurales. La distribution d'eau, de gaz naturel et d'électricité est le résultat de ce modèle de finance sociale. Aujourd'hui, des coopératives comme EQUUS investissent dans les énergies renouvelables et les solutions énergétiques distribuées qui pourraient moderniser les économies rurales.

À partir de cette base, la stratégie commerciale des coopératives a été appliquée pour lever et déployer des capitaux privés dans les entreprises sociales et le développement des entreprises locales. Les Opportunity Development Co-operatives (ODC) ont été fondées en 2009 pour combler un manque de financement dans le développement économique rural. Vingt-deux résidents du hameau de Sangudo, en Alberta, ont mis en commun 220 000 dollars pour acheter un abattoir. Ils ont également investi dans d'autres entreprises locales et acheté des propriétés pour s'assurer que la richesse puisse être conservée et investie dans leur communauté. Ces investissements ont permis de créer des emplois stables,

d'effectuer des transformations à valeur ajoutée et de soutenir l'industrie de la viande biologique. Un autre exemple de communautés locales déployant des capitaux privés est la McCauley Development Co-operative, récemment fondée par des résidents déterminés à améliorer leur quartier d'Edmonton en réaménageant un petit espace commercial.

Le modèle de l'ODC, inspiré des coopératives, a également permis de développer des partenariats intéressants avec le secteur privé. Une de ces initiatives est celle de Peavey Industries, la société mère albertaine des détaillants ruraux Peavey Mart, MainStreet Hardware et TSC Stores. En commençant par des ODC dans les communautés rurales de Stettler, High River et Vermillion, ces entités d'investissement mettront à profit les connaissances et l'esprit d'entreprise locaux pour guider leurs investissements, dans le but d'assurer la santé et la longévité des communautés dans lesquelles elles évoluent. L'idée est de créer un réseau d'ODC en Alberta et dans d'autres provinces. Les capitaux levés dans la communauté seront doublés par des capitaux de Peavey Industries, tandis que les décisions d'investissement seront prises par les membres de la coopérative locale. Peavey Industries a l'intention de fournir un soutien administratif de base et un logiciel personnalisé pour assurer la continuité et le transfert des connaissances entre les communautés.

Débloquer des capitaux avec un crédit

Local Investing YYC est une coopérative basée à Calgary, fondée en octobre 2017, visant à rassembler une communauté d'individus souhaitant investir leur argent (le fonds est éligible au REER) dans des entreprises locales durables générant des rendements financiers et un impact

positif mesurable (qu'il soit social, environnemental, culturel ou autre). Ils se concentrent sur le financement de la croissance au stade de démarrage, en utilisant à la fois des investissements en dette et en capital.

Local Investing YYC a été le premier (et le seul) investisseur d'impact à profiter de l'éphémère crédit d'impôt Community Economic Development Corporation (CEDC) du gouvernement provincial pour soutenir sa première collecte de fonds. Le changement de climat politique en Alberta en 2019 a mis un terme à ce programme naissant et à la perte d'un incitatif qui aurait pu servir à débloquer le pool prévu de capital d'impact privé. Pour reprendre les paroles d'un membre de la coopérative, le crédit d'impôt de 30 % s'est révélé une « incitation massive » pour réduire le risque lié à l'investissement, et ainsi supprimer un obstacle d'importance pour de nombreux investisseurs qui n'avaient auparavant pas envisagé d'investir dans des opportunités privées locales.

Étant donné que l'Alberta cherche à faire progresser la transition énergétique et à réduire ses émissions de gaz à effet de serre, un groupe d'ODC a été constitué pour permettre aux Albertains d'investir directement dans des projets locaux d'énergie renouvelable. Ces coopératives, dont la Bow Valley Green Energy Co-operative, la Southern Alberta Renewable Energy Co-operative, la Solar Power Investment Co-operative of Edmonton et l'Alberta Solar Co-operative, sont en cours de développement et sont prêtes à investir dans un large éventail de projets allant de la microgénération à la production à petite échelle.

Le rôle d'investisseur joué par le gouvernement

Les politiques et les programmes gouvernementaux à tous les niveaux ont influencé la finance sociale et l'économie sociale en Alberta par une variété d'interventions. Dans certains cas, ces interventions ont consisté en un développement économique communautaire direct par l'entremise de sociétés d'État telles que les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)¹. Les gouvernements fédéral et provincial, par exemple, soutiennent l'Alberta Women Entrepreneurs (AWE). Cet organisme aide les femmes à créer des entreprises performantes grâce à une gamme de services de formation et de mentorat, y compris un programme de prêts pour les entreprises détenues ou dirigées par des femmes.

Le gouvernement de l'Alberta a joué un rôle clé dans la croissance de l'Immigrant Access Fund, qui est maintenant devenu l'intermédiaire pan-canadien **Windmill Microlending**. Fondé en 2004, Windmill offre des prêts aux immigrants qualifiés afin qu'ils puissent être accrédités dans leur nouveau pays. L'organisation est une idée de la Dre Maria Eriksen, psychologue clinicienne de Calgary, qui était frustrée de voir que parmi le personnel d'entretien de l'hôpital où elle travaillait se trouvaient des professionnels de la santé formés à l'étranger. Avec des amis, elle a organisé les six premiers prêts pour financer les coûts de formation et de réaccréditation. Alors que le capital initial des prêts provenait d'investisseurs privés ou institutionnels, le gouvernement provincial a fourni un soutien opérationnel.

Depuis ses débuts, Windmill Microlending a accordé plus de 35 millions de dollars de prêts et a soutenu plus de 5 000 immigrants et réfugiés qualifiés.

Windmill Microlending investit aujourd'hui dans tout le Canada et continue à afficher des résultats exceptionnels. Des clients de 137 pays ont bénéficié d'un prêt pour suivre une formation et rapportent que leurs revenus ont été multipliés par 3,6 alors que le taux de chômage est passé de 40 % avant le prêt à 7 % une fois le prêt accordé. Le taux de remboursement des prêts est impressionnant : 98 %². Depuis ses débuts, Windmill Microlending a accordé plus de 35 millions de dollars de prêts et a soutenu plus de 5 000 immigrants et réfugiés qualifiés.

Au-delà du renforcement des capacités

Parfois, les entités qui se concentrent sur la formation des entrepreneurs développent un rôle supplémentaire d'intermédiaire de finance sociale dans le processus. L'organisme Momentum de Calgary en est un bon exemple.

Momentum se définit comme une organisation de création de changements, adoptant une approche économique de la réduction de la pauvreté et ajoutant une perspective sociale aux initiatives de développement économique. L'organisation utilise une variété de programmes pour les personnes à faible revenu afin d'accroître leur capacité à gérer leur argent, à se former à de bons emplois ou à créer leur propre entreprise. Une partie de ce travail comprend une facilité de

petits prêts, la source de cette commodité rare pour les nouveaux entrepreneurs — le financement initial. Une partie du capital provient de sources du gouvernement fédéral (recyclé maintenant de nombreuses fois), et une autre partie de dons privés.

Le défi des petits fonds

Le thème d'un petit fonds créé par des Albertains concernés se répète souvent dans l'évolution de la finance sociale de la province. Le Edmonton Community Loan Fund, lancé à la fin des années 1990, en est un exemple. Visant à octroyer de petits prêts de quelques milliers de dollars chacun, le fonds a connu le même destin que d'autres expériences similaires à travers le pays. Il a finalement été confronté à une faible demande de prêts en période de prospérité et à un trop grand nombre de personnes souhaitant obtenir des prêts pour créer leur propre entreprise lorsque les temps étaient difficiles. L'enthousiasme initial des bénévoles se transforme rarement en une gestion réussie du fonds à long terme. Les petits fonds de prêts sont confrontés au défi de couvrir les coûts de l'entreprise à partir de faibles revenus. Les subventions de fonctionnement sont difficiles à trouver et sont en contradiction avec l'éthique des solutions autonomes et durables.

Dans le cas de l'Edmonton Community Loan Fund, l'expérience tirée de l'expérience initiale a été appliquée à un nouveau projet, visant à créer un intermédiaire de finance sociale qui soit durable. Après une tentative sans succès dans les années 1990 de convaincre le gouvernement progressiste-conservateur de Ralph Klein d'introduire un crédit d'impôt à l'échelle de l'Alberta pour inciter les investisseurs locaux à investir dans les

¹ L'Alberta compte 27 SADC, gérées principalement dans les centres ruraux (y compris les communautés des Premières Nations) de la province. Leur approche pourrait suggérer qu'ils soient définis comme des intermédiaires de finance sociale, mais étant donné que cette étude se concentre sur les intermédiaires de finance sociale qui ne dépendent pas uniquement du capital provenant du gouvernement, ils ne sont pas examinés ici.

² Tel que rapporté par Windmill Microlending, le 31 décembre 2020.

entrepreneurs sociaux, les efforts se sont tournés vers la création d'un partenariat naissant entre la ville d'Edmonton et l'Edmonton Community Foundation. Le résultat final a été le Social Enterprise Fund.

Le potentiel des institutions d'ancrage

Le partenariat entre la ville d'Edmonton et la Edmonton Community Foundation a été motivé par le désir de remédier à l'incapacité de nombreux organismes communautaires et de la société civile à accéder aux outils financiers. La ville et la fondation ont accepté de verser une somme équivalente à la contribution initiale du fonds commun de capitaux, ainsi qu'aux coûts de fonctionnement initiaux d'une société à but non lucratif qui accorderait des prêts aux entreprises sociales axées sur le développement économique communautaire.

Social Enterprise Fund (SEF) investit à présent dans des entrepreneurs sociaux à travers un large éventail de secteurs tels que la sécurité alimentaire, l'environnement, la culture, le logement abordable et la création d'emplois pour les personnes confrontées à des obstacles à l'emploi. Axé à l'origine sur Edmonton, le SEF investit maintenant dans des entreprises sociales de toute l'Alberta. Le fonds est structuré de manière à utiliser des prêts ou des capitaux propres comme outils d'investissement, mais par expérience, les prêts se révèlent les plus utiles, car les entités à but non lucratif et les entrepreneurs sociaux ont tendance à avoir des difficultés à accéder aux produits bancaires standard. Au cours de sa première décennie complète d'activités, le SEF a effectué plus de quatre-vingts prêts d'une valeur

de plus de 67 millions de dollars³. Depuis 2014, le fonds a couvert ses frais de fonctionnement en plus d'un modeste rendement financier. Le capital initial de 1,2 million de dollars investi par la ville a produit plus de 5 millions de dollars de prêts à ce jour.

Au cours de sa première décennie complète d'activités, le SEF a effectué plus de quatre-vingts prêts d'une valeur de plus de 67 millions de dollars.

L'engagement de l'Edmonton Community Foundation a été déterminant pour la croissance de SEF. En 2010, le Groupe de travail canadien sur la finance sociale a mis au défi toutes les fondations privées et communautaires de consacrer au moins dix pour cent de leurs dotations à des investissements d'impact. La Edmonton Community Foundation a été la première fondation canadienne à relever le défi et utilise le SEF comme moyen d'investir la majorité de son capital axé sur l'impact.

De même, la Calgary Foundation a également relevé le défi de réaliser des investissements d'impact, initialement par le biais d'un legs spécifique, et plus récemment par l'engagement d'investissements de dotation existants. La Calgary Foundation et l'Edmonton Community Foundation se sont récemment associées pour mettre en œuvre le Programme de préparation à l'investissement par l'intermédiaire de Community Foundations Canada dans la majeure partie de l'Alberta.

Cultiver l'avenir : AB SEED

Les deux plus grandes fondations communautaires de l'Alberta ont décidé d'aller plus loin dans leur engagement à utiliser les outils de la finance sociale en participant à la création de l'Alberta Social Economy Ecosystem Development, mieux connu sous le nom d'AB SEED.

Poussées par la publication fédérale de la *Stratégie d'innovation sociale et de finance sociale*, une cinquantaine d'organisations actives dans l'économie sociale de l'Alberta se sont réunies en avril 2019. Le résultat de cette réunion a été un accord selon lequel les organisations de l'écosystème ont accepté de prendre la responsabilité et l'initiative de l'avenir de l'écosystème. Grâce à une collaboration renforcée, une meilleure compréhension des rôles et une meilleure communication, AB SEED vise à soutenir le développement de l'économie sociale. Treize organisations ont fourni des ressources financières initiales pour engager du personnel professionnel, ce qui a permis à AB SEED, même à ses premiers jours, de jouer un rôle clé dans la communication du Programme de préparation à l'investissement en tirant parti des relations de ses organisations membres dans toute l'Alberta. AB SEED se concentre maintenant sur l'identification des lacunes et le renforcement des capacités, dans le but ultime d'améliorer l'efficacité des organisations à vocation sociale de l'Alberta.

Le résultat de cette réunion a été un accord selon lequel les organisations de l'écosystème ont accepté de prendre la responsabilité et l'initiative de l'avenir de l'écosystème.

L'un des aspects du travail d'AB SEED est la création d'une communauté de pratique d'intermédiaires en finance sociale. Jusqu'à présent, elle a rassemblé huit fonds⁴, allant de ceux qui en sont à leurs premières itérations à ceux qui ont de nombreuses années d'expérience.

Un gouvernement ré-engagé

Comme nous l'avons déjà vu, la province de l'Alberta a périodiquement démontré son intérêt pour l'innovation sociale et les outils de finance sociale. En 2014, le premier ministre intérimaire du Parti progressiste-conservateur, Dave Hancock, avait annoncé un plan visant à utiliser les dollars du Heritage Trust Fund pour créer un Social Innovation Endowment, mais les événements politiques ont renversé l'initiative. Le crédit d'impôt Community Economic Development Corporation (inspiré de l'exemple de la Nouvelle-Écosse) a été brièvement disponible pendant la période du gouvernement du NPD, offrant un avantage fiscal de 30 % aux investisseurs de certains intermédiaires de la finance sociale. Le crédit n'a pas été largement utilisé, et a été supprimé en 2019 lors d'un changement de gouvernement.

³ Au 31 décembre 2020.

⁴ The Indian Business Corporation is a founding member of AB SEED, and is just one of a number of Indigenous social finance intermediaries active in Alberta. The role of these social finance intermediaries are addressed in the Indigenous Chapter.

Le nouveau gouvernement du Parti United Conservative a inclus une référence à l'innovation sociale et à la finance sociale dans son programme électoral de 2019. La première action tangible a été la nomination d'un Conseil du Premier ministre sur les organismes de bienfaisance et la société civile en février 2020. Identifié comme faisant partie de « l'engagement du gouvernement à mobiliser le pouvoir de la société civile pour aider à relever le défi social »⁵, le Conseil s'est rapidement concentré sur les effets de la pandémie sur ce secteur. L'une des stratégies du rapport du Conseil d'octobre 2020, *Moving Forward: Charting a Path to Civil Society Recovery*, a identifié le renforcement des entreprises sociales et de la finance sociale comme une priorité pour la reprise économique provinciale. Les organisations de l'écosystème ont récemment reçu

les premiers résultats de l'appel à propositions initial du Civil Society Fund, un fonds de 20 millions de dollars, lancé en réponse au rapport du Conseil.

Au cours des derniers mois, un groupe de travail au sein du ministère de la Culture, du Multiculturalisme et de la Condition féminine a été chargé d'explorer comment la province pourrait soutenir l'écosystème de la finance sociale de l'Alberta. Le ministre a organisé une table ronde sectorielle en mars 2020, et ceux qui travaillent sur le terrain sont prudemment optimistes quant à une collaboration efficace pour le bien global du secteur.

5 *Moving Forward: Charting a Path to Civil Society Recovery*, October 2020

Colombie-Britannique

Mise en contexte

En 2014, la National Impact Practitioners Table (maintenant appelée TIIP) a publié un rapport¹ qui identifie trois sources formatives de capital remboursable pour les intermédiaires de finance sociale, y compris des études de cas en Colombie-Britannique. Le rapport identifie les capitaux provenant des secteurs gouvernemental, philanthropique et coopératif. Chacun de ces secteurs est engagé avec les intermédiaires de la finance sociale de la Colombie-Britannique de manière distincte.

Le secteur coopératif

Comme on pouvait s'y attendre, le secteur coopératif a été une source influente de soutien formatif pour les intermédiaires en finance sociale de la Colombie-Britannique. Les coopératives de crédit ont pris racine dans la province dans les années 1940, avec pour objectif de répondre aux besoins de financement locaux grâce à une approche collective. Elles ont été parmi les premiers fournisseurs de financement social de la Colombie-Britannique, soutenant un éventail d'initiatives communautaires, notamment dans le domaine du logement, de la production et de la distribution alimentaire et de la pêche. Au fil du temps, les pressions réglementaires ont amené les coopératives financières à se concentrer sur les services bancaires conventionnels et à délaissier le financement social. Malgré cette tendance générale, un certain nombre de coopératives de crédit se sont efforcées d'assurer un leadership

dans les écosystèmes de finance communautaire et sociale. La Sunshine Coast Credit Union, la First Credit Union, la Summerland Credit Union, l'Aldergrove Credit Union et l'Interior Savings Credit Union, ainsi que la Vancouver City Savings Credit Union (Vancity), ont activement soutenu le développement du secteur de la finance sociale en Colombie-Britannique.

[Les coopératives de crédit] ont été parmi les premiers fournisseurs de financement social de la Colombie-Britannique, soutenant un éventail d'initiatives communautaires, notamment dans le domaine du logement, de la production et de la distribution alimentaire et de la pêche.'

Vancity – avec le pouvoir économique et la portée conférés par plus de 500 000 membres² – a joué un rôle clé dans la croissance et le développement de l'écosystème de la finance sociale en Colombie-Britannique. Avec plus de 3,1 milliards de dollars de prêts aux entreprises comptabilisés dans ses « actifs à triple résultat »³, l'activité de finance sociale de Vancity comprend des prêts aux entreprises et aux communautés orientés vers l'impact, en plus de l'octroi de subventions,

1 "Huit pistes : L'investissement d'impact dans les collectivités canadiennes." (National Impact Investment Practitioners Table, mai 2014), <https://newmarketfunds.ca/wp-content/uploads/2018/04/Eight-Tracks.pdf>.

2 Vancity, "Vancity at a Glance," consulté le 13 avril, 2021, <https://www.vancity.com/AboutVancity/VisionAndValues/Glance/#:-:text=Vancity%20is%20a%20values%2Dbased,Victoria%2C%20Squamish%20and%20Alert%20Bay>.

3 "Triple Bottom Line," Global Alliance For Banking on Values (Global Alliance For Banking on Values), consulté le 14 avril, 2021, <https://www.gabv.org/the-impact/the-scorecard/triple-bottom-line>.

principalement par l'intermédiaire de sa fondation communautaire. Vancity possède également un fonds de fonds actif axé sur l'impact social. Les secteurs d'investissement d'impact communautaire comprennent le logement abordable, l'immobilier à vocation sociale, les technologies propres, les entreprises et les communautés autochtones, la durabilité et la réduction des émissions, la microfinance et les coopératives.

Le gouvernement

Les capitaux du gouvernement fédéral ont été essentiels à l'établissement des institutions financières autochtones (IFA) et du réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) de la Colombie-Britannique. Le réseau des SADC, qui comprend des prêteurs gérés localement et dotés de fonds fédéraux, a été créé en 1985. Grâce à des capitaux d'investissement patients et à des contrats de fonctionnement permanents provenant de sources fédérales, les SADC offrent du financement aux petites entreprises et aux entreprises sociales axées sur la collectivité depuis plus de quatre décennies, avec des résultats variables. D'autres financements publics proviennent du programme de crédit d'impôt Venture Capital Tax Credit du gouvernement provincial, bien qu'ils aient été peu utilisés par les intermédiaires financiers sociaux. À ce jour, Rhiza Capital est le seul intermédiaire d'impact connu pour utiliser activement ce programme, bien qu'un certain nombre d'organisations à vocation sociale aient utilisé le programme pour lever des capitaux. La majeure partie du travail du programme a été utilisée pour soutenir l'investissement dans le secteur technologique, ainsi que pour les régions rurales de la province.

Les institutions financières autochtones (IFA) ont joué un rôle essentiel dans l'investissement dans les communautés autochtones, en soutenant à la fois les initiatives parrainées par la communauté et les petites et moyennes entreprises autochtones. Bien qu'ils soient contraints par les limites de prêt et le capital disponible, les prêts des IFA ont joué un rôle déterminant dans la fourniture de capital pour le développement économique de ces communautés.

Le secteur philanthropique

À quelques exceptions notables près, les fondations de la Colombie-Britannique n'ont pas été des meneurs en matière d'investissement d'impact ou de développement du secteur de l'investissement d'impact par le biais de parrainages et de subventions. Seules quatre fondations de la Colombie-Britannique sont membres des Fondations philanthropiques du Canada (FPC)⁴, où les discussions sur l'investissement d'impact ne sont qu'une des nombreuses préoccupations des membres. Avec peu de membres, la Colombie-Britannique est sous-représentée dans ces discussions, et il ne semble pas que les discussions de FPC aient incité les fondations à prendre des mesures dans la province. Il existe toutefois des signes encourageants d'une sensibilisation et d'un intérêt croissants pour la finance sociale parmi les fondations communautaires. La Victoria Foundation, par exemple, a affecté une partie de ses fonds à l'investissement d'impact. Bien que de nombreuses fondations plus petites soient intéressées, elles disposent de peu de fonds disponibles à des fins d'investissement. Les intermédiaires en finance sociale de la

Colombie-Britannique ont beaucoup de travail à faire pour créer des voies d'accès à l'investissement d'impact par ces fondations.

MakeWay (anciennement Tides Canada), Real Estate Foundation of BC et la Vancity Community Foundation continuent d'être des leaders remarquables dans le soutien aux intermédiaires financiers sociaux émergents de la Colombie-Britannique, en investissant de manière conforme

à leurs priorités de subventions. Bien que ce soutien soit essentiel à la croissance de la finance sociale en Colombie-Britannique, il est important de noter que les intermédiaires basés dans la province continuent de recevoir plus de capitaux de fondations de l'extérieur de la Colombie-Britannique que de sources philanthropiques de la province.

Succès

Le succès de **Rhiza Capital** peut être considéré comme emblématique du secteur des intermédiaires de finance sociale de la province dans son ensemble. Au fur et à mesure de son évolution, cette organisation est passée d'une concentration sur l'investissement local sur la Sunshine Coast à un investissement en capital de risque à impact plus large, ainsi qu'à la création d'un réseau de fonds locaux avec des partenaires locaux sur l'île de Vancouver, dans l'Okanagan et à Whitehorse, au Yukon. Dans la recherche de capitaux pour cette évolution, Rhiza Capital a innové en créant un programme de dépôt avec la Sunshine Coast Credit Union, en plus de développer un Impact GIC en collaboration avec Canaccord Genuity et cinq coopératives de crédit différentes.

La **BC Community Impact Investment Coalition** et ses membres constituent une réussite notable issue d'un réseau dynamique d'intermédiaires de finance sociale basés dans un lieu donné. Les coopératives d'investissement et les fonds d'emprunt communautaires de la Coalition utilisent les exemptions de valeurs mobilières provinciales et nationales pour permettre aux résidents, aux entreprises et aux gouvernements locaux d'investir dans les endroits où ils vivent. Des partenariats

solides avec les réseaux des Sociétés d'aide au développement des collectivités et des coopératives de crédit permettent à ces intermédiaires locaux de conclure des ententes locales, de faire la diligence requise, de mobiliser et de déployer des fonds en collaboration avec d'autres financiers. Les domaines d'investissement actuels sont les petites entreprises, les énergies renouvelables, la résilience alimentaire locale, le logement abordable et la succession d'entreprise. Ces développements sont passionnants pour l'écosystème, car ils démontrent que des organisations d'investissement communautaire peuvent être créées pour servir une région ou une population unique.

Raven Indigenous Capital Partners a clôturé un fonds inaugural de 25 millions de dollars au début de l'année 2021, dans le but de fournir des capitaux d'amorçage et de démarrage à des entreprises autochtones innovantes, évolutives et motivées à travers le Canada.

⁴ "Nos membres," Fondations philanthropiques du Canada (Fondations philanthropiques du Canada, 30 mars, 2021), <https://pfc.ca/about/our-members/>.

L'écosystème des intermédiaires de la finance sociale en Colombie-Britannique comprend plusieurs gestionnaires de fonds thématiques qui investissent à la fois dans la province et au-delà. En complément des activités de prêt menées depuis longtemps par les institutions financières autochtones (IFA) de la Colombie-Britannique, on trouve **Raven Indigenous Capital Partners**. Un intermédiaire de la finance sociale dirigé et détenu par des autochtones, Raven Indigenous Capital Partners a clôturé un fonds inaugural de 25 millions de dollars au début de l'année 2021, dans le but de fournir des capitaux d'amorçage et de démarrage à des entreprises autochtones innovantes, évolutives et motivées à travers le Canada.

Relentless Venture Fund cible la prévention des maladies chroniques et la gestion proactive des maladies chroniques qui ont un impact direct sur une population vieillissante.

Le **Relentless Venture Fund**, l'un des très rares fonds de capital-risque canadiens fondés par une femme, est un autre gestionnaire de fonds thématique performant. Ce fonds adopte une approche préventive basée sur la santé pour l'investissement à capital de risque à impact. Par exemple, le Relentless Venture Fund cible la prévention des maladies chroniques et la gestion proactive des maladies chroniques qui ont un impact direct sur une population vieillissante. En plus d'investir dans la prévention des maladies les plus courantes associées au vieillissement, Relentless Venture Fund investit spécifiquement dans les soins de santé mentale, un domaine de soins en expansion pendant la pandémie de COVID-19.

Le **Fonds Inlandsis**, basé au Québec, est très présent en Colombie-Britannique et est le premier fonds canadien à investir exclusivement dans des projets qui réduisent les émissions de gaz à effet de serre en Amérique du Nord. Créé en 2017, il a déjà soutenu 36 projets liés aux marchés réglementés du carbone en Alberta, en Californie et au Québec.

New Commons Development et **New Market Funds (NMF Rental Housing Fund)**, dont les bureaux sont situés à Vancouver et à Toronto, effectuent des investissements dans des logements abordables selon une approche de continuité par étapes, le premier au stade du développement et le second après la stabilisation. Ensemble, les fonds ont joué un rôle clé dans la livraison actuelle et prévue de plus de 2 500 unités de logement abordable permanent. New Market Funds a également apporté son soutien à d'autres acteurs de l'écosystème du financement social, tant en Colombie-Britannique qu'au niveau national. New Commons Development et NMF Rental Housing Fund lèvent un deuxième fonds en 2021.

Un fonds vétérinaire, **Renewal Funds** déploie actuellement son quatrième fonds axé sur les solutions environnementales et climatiques, la technologie et les produits de consommation durables. Le groupe a l'intention de lever son cinquième fonds en 2021, avec des investissements au Canada et aux États-Unis d'Amérique. Renewal Funds compte actuellement plus de 300 LP dans le monde entier, parmi lesquels des particuliers, des fonds de pension, des fondations philanthropiques, des family offices et des fonds de fonds. Dans le même domaine, **Active Impact Investments**, qui connaît une croissance rapide, a récemment levé 41 millions de dollars, avec des engagements pour plus, pour un deuxième fonds

axé sur les investissements de démarrage dans des sociétés de services logiciels fournissant des solutions au changement climatique.

La Colombie-Britannique bénéficie d'un secteur de capital-risque solide, avec une profondeur remarquable dans les technologies propres et les sciences de la vie, et ces deux secteurs ont produit des impacts mesurables depuis près de deux décennies. Les gestionnaires de fonds en technologies propres comprennent Pangaea Ventures, Chrysalix Venture Capital et le fonds Industrial, Clean & Energy (ICE) de la Banque de développement du Canada (BDC), tandis que dans le domaine des sciences de la vie, Amplitude Ventures (anciennement l'équipe des sciences de la vie de la BDC), Lumira Ventures, Quark Venture et Versant Ventures ont tous fait une différence importante dans la province. En raison de la demande de financement des technologies de santé numérique au cours des dernières années, l'ancien parc industriel Discovery Parks a lancé Nimbus Synergies, un fonds dédié à la santé numérique en Colombie-Britannique. Les technologies propres ont d'autres sources de financement en Colombie-Britannique, grâce au solide écosystème d'investissement providentiel et de programmes de mentorat de la province (par exemple, Creative Destruction Lab, VANTEC Angel Network, WUTIF Capital, eFund, etc.). Enfin, la publication par Pangaea Ventures de son premier rapport d'impact est un signe supplémentaire de la tendance à estomper de manière productive les frontières entre les technologies propres et les fonds d'impact.

Vancity dispose d'un programme d'investissement dans des fonds à impact qui a investi dans plus de quinze fonds gérés par des gestionnaires de fonds domiciliés au Canada.

Un groupe diversifié de fonds de fonds d'impact basés en Colombie-Britannique à portées variables est une autre caractéristique unique de l'écosystème provincial. En plus de ses propres activités de prêts à impact, Vancity dispose d'un programme d'investissement dans des fonds à impact qui a investi dans plus de quinze fonds gérés par des gestionnaires de fonds domiciliés au Canada. Ces fonds couvrent un large éventail de catégories d'impact, notamment l'agriculture durable et les produits biologiques, les entreprises dirigées par des femmes, l'environnement, les sciences de la vie et les technologies de la santé et du bien-être, l'entrepreneuriat autochtone et, enfin, le logement abordable. Genus Capital Management, basé à Vancouver, s'est associé à SVX pour former Genus-SVX Impact Investment Counsel, qui offre des solutions de fonds de fonds d'impact pour les clients. MakeWay a créé Change Capital Fund, la première solution de fonds de fonds d'impact conseillée par le donateur pour ses donateurs. Plus récemment, TELUS a annoncé son fonds de fonds d'impact, le Pollinator Fund for Good. Bien que cette initiative s'engage principalement dans l'investissement à impact direct, Rhiza Capital et Windmill Microlending ont été deux des premiers investissements du Pollinator Fund.

Opportunités

Bien qu'il soit remarquable pour la santé générale et le dynamisme de ses intermédiaires en finance sociale, l'écosystème de la Colombie-Britannique doit encore relever des défis importants.

Malgré le travail de Vancity et d'autres coopératives de crédit axées sur l'impact, sans oublier les efforts de Rhiza Capital et des BC Community Investment Co-operatives pour fournir une importante portée d'investissement locale, des lacunes notables persistent dans des secteurs clés comme l'agriculture et les rénovations énergétiques. Un meilleur accès aux capitaux patients, aux capitaux de démarrage et aux capitaux propres est nécessaire pour répondre à la demande de services des collectivités. Par exemple, il existe des lacunes en matière d'investissement local dans les régions éloignées, comme le nord de la Colombie-Britannique, où l'on a besoin de capitaux d'investissement pour répondre aux besoins des collectivités.

L'accès à des capitaux à haut risque et non garantis – souvent en phase de pré-amorçage – reste un obstacle important pour les entrepreneurs

autochtones de la province, principalement en raison des restrictions contenues dans la Loi sur les Indiens, et aussi en raison de l'absence d'épargne intergénérationnelle, de rondes d'amis et de famille, et de forums d'anges.

Dans le secteur du logement abordable, le premier fonds de New Market Funds était limité aux plus grands marchés de la Colombie-Britannique – Metro Vancouver et la région de la capitale. Étant donné le manque d'équité dans des marchés comme Penticton, Nelson, Port Alberni et Powell River, son deuxième fonds comprendra une clause d'exclusion pour investir dans des marchés plus petits. Bien qu'importantes, ces régions restent mal desservies et constituent un grand vide à combler pour le marché. De même, le travail de New Commons Development était initialement axé sur la région métropolitaine de Vancouver, mais grâce à son partenariat avec le Programme de préparation à l'investissement du gouvernement fédéral, il continue d'élargir son mandat en investissant dans les petits centres et les centres ruraux de la Colombie-Britannique.

Défis

Parmi les principaux défis identifiés par les intermédiaires sur le terrain figure la difficulté posée par la concurrence actuelle des fondations pour le personnel professionnel, pour les accords et pour le capital. Si ces investissements sont bénéfiques pour les bénéficiaires du capital, ils ne favorisent pas toujours le renforcement des intermédiaires et la croissance du secteur de la finance sociale dans son ensemble. Globalement, bien qu'en croissance rapide, le capital consacré à l'investissement d'impact reste une petite proportion de l'investissement total.

Par ailleurs, les fondations restent largement à l'écart. Cela s'explique notamment par le fait que l'allocation de portefeuille pour le placement de capital-risque ou d'actions privées continue d'être jugée trop risquée. La participation des fondations privées de la Colombie-Britannique aux offres de fonds des intermédiaires en finance sociale de la province est limitée. La participation des fondations communautaires de la Colombie-Britannique est également limitée, notamment celle de la plus grande fondation du Canada, la Vancouver Foundation. L'entrée récente de la Victoria Foundation dans l'espace de l'investissement d'impact est la bienvenue et peut être un signe encourageant de l'intérêt des fondations pour l'écosystème.

Les intermédiaires ont également exprimé leur frustration quant au fait que les crédits d'impôt provinciaux limitent les gestionnaires à investir en Colombie-Britannique, ce qui soulève le défi connexe de la construction de portefeuille. Le manque de diversification des investissements peut dissuader d'attirer les investisseurs qui cherchent à diversifier leur portefeuille et à répartir les risques.

Un autre défi important identifié est que, malgré la diversité de l'écosystème en Colombie-Britannique, il y a un manque général de compréhension culturelle et par conséquent une mauvaise évaluation du risque dans l'espace émergent des entreprises autochtones. Cela limite les capitaux disponibles pour le développement communautaire et économique des Premières nations et des communautés autochtones urbaines. Ce manque de connaissances et de compréhension de l'investissement d'impact se fait sentir dans d'autres domaines également et crée un obstacle à la croissance des intermédiaires et des fonds de la finance sociale.

Les intermédiaires ont également exprimé leur frustration quant au fait que les crédits d'impôt provinciaux limitent les gestionnaires à investir en Colombie-Britannique

Enfin, il existe toujours peu d'opportunités d'investissement d'impact non cotées en bourse pour les investisseurs non accrédités. L'investissement à impact social reste accessible uniquement aux investisseurs institutionnels et accrédités, ce qui réduit le marché potentiel de l'investissement social dans la province. Cette question a été abordée de manière créative en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, avec la création d'incitatifs fiscaux et l'élimination des contraintes liées aux valeurs mobilières pour attirer des capitaux pour les initiatives d'investissement communautaire.

Conclusion

La Colombie-Britannique possède un secteur de finance sociale sain et en pleine croissance - riche et diversifié. Les réussites sont nombreuses, tant à grande qu'à petite échelle. Les intermédiaires basés en Colombie-Britannique sont des pionniers à bien des égards, fournissant des exemples d'offres de fonds réfléchies et bien exécutées. Le paradoxe est que le secteur a été largement soutenu par des capitaux provenant de l'extérieur de la province. Cela témoigne de la force des opportunités d'investissement et de l'impact social généré. Cela montre également qu'il est nécessaire de mieux faire connaître les opportunités, de mieux comprendre les risques d'investissement réels et d'obtenir un soutien au sein de la province pour renforcer l'écosystème de la finance sociale. À cet égard, les gestionnaires de fonds d'investissement d'impact de la Colombie-Britannique

fondent de grands espoirs sur le rôle potentiel de la toute nouvelle InBC Investment Corp. du gouvernement de la Colombie-Britannique.

En Colombie-Britannique, comme ailleurs, trouver les clés pour débloquer de nouvelles sources de capitaux, accroître la capacité et la diversité des intermédiaires en finance sociale et soutenir les nouvelles initiatives de finance sociale restent des défis majeurs pour le secteur.

Thèmes pancanadiens

Autochtones
Intermédiaires de base
Inclusion, diversité, équité
et accès (IDÉA)

Autochtones

Mise en contexte

Le concept et les idées de la finance sociale sont des expressions de valeurs qui se trouvent au cœur des épistémologies autochtones. Ces valeurs se révèlent dans les connaissances des autochtones, et dans des mots tels que «Numwayut» (Nous sommes tous un) et «Tsawalk» (nous sommes tous liés). Cette éthique est le reflet des valeurs autochtones que nous entretenons collectivement en tant que Canadiens : à savoir qu'en fin de compte, nous sommes tous liés, avec une responsabilité partagée pour le bien-être de notre société collective et le bien public.

À l'ère préconfédération de la société canadienne, les systèmes économiques étaient dominés par les Nations Autochtones et guidés par des valeurs autochtones telles que la durabilité, la réciprocité et le bien-être communautaire. Ces premières influences et valeurs du développement autochtone sont non seulement au cœur de la réémergence de l'économie sociale, mais peuvent être retracées dans une gamme de caractéristiques alignées et complémentaires de la société canadienne moderne.

Dans un contexte autochtone, la finance sociale comprend tout investissement dans l'économie autochtone avec pour but d'améliorer le bien-être des peuples autochtones et/ou des territoires autochtones de l'Île de la Tortue, autrement dit l'Amérique du Nord.

Dans un contexte autochtone, la finance sociale comprend tout investissement dans l'économie autochtone avec pour but d'améliorer le bien-être des peuples autochtones et/ou des territoires autochtones de l'Île de la Tortue, autrement dit l'Amérique du Nord. Cette définition est conforme à la littérature contemporaine autochtone et non-autochtone et réaffirme l'importance d'améliorer l'accès au capital axé sur des objectifs au sein de l'économie autochtone.

Le terme «Autochtone» est le terme le plus largement utilisé au Canada pour désigner les peuples des Premières Nations, les Métis et les Inuits. On le trouve également dans la Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones (DNUDPA). Il remplace le terme «aborigène» ou «indien».

Le contexte Autochtone maintenant

La réémergence de l'économie sociale autochtone au Canada est liée à une résurgence plus large de la vie culturelle, économique et politique des peuples et des communautés autochtones. Elle s'inscrit également dans le cadre d'une réponse nationale plus large aux travaux de la Commission canadienne de vérité et de réconciliation (CVR) et aux 94 Appels à l'action contenus dans le rapport final de la CVR. Pendant plus de cinq ans, des audiences publiques organisées dans tout le pays ont permis à plus de 6750 survivants des pensionnats indiens de partager des histoires difficiles et douloureuses¹. Les médias traditionnels ont couvert ces audiences à des niveaux sans précédent et ont contribué à révéler

¹ Truth and Reconciliation Commission of Canada, "The Survivors Speak : a Report of the Truth and Reconciliation Commission of Canada," 2015, http://www.trc.ca/assets/pdf/Survivors_Speak_English_Web.pdf.

des moments de vérité, de réflexion et souvent de culpabilité pour un grand nombre de Canadiens. Ce moment culturel a marqué une nouvelle compréhension de l'histoire du pays, marquant un changement dans le récit dominant sur les peuples autochtones, passant de celui de déficit à celui d'actifs et de richesse.

Au fur et à mesure que le racisme sociétal diminue et que les politiques, les lois et les règlements limitatifs sont supprimés ou remplacés par des cadres plus favorables, on constate une reconnaissance et une appréciation croissantes du Canada autochtone et de son potentiel. À la suite de la fermeture des pensionnats indiens, des améliorations importantes ont été notées dans les résultats scolaires des Autochtones aux niveaux secondaire et postsecondaire. Un changement dans la pensée fédérale a apporté des modifications progressives de la loi sur les Indiens et de ses règlements associés. Entre-temps, un certain nombre de décisions importantes de la Cour suprême du Canada en faveur des peuples autochtones déclarent que les ressources et les actifs sont enfin disponibles pour les communautés autochtones. Ces changements, parmi d'autres, ont entraîné une augmentation du nombre et de l'éventail des organisations appartenant et gérées par des Autochtones.

Tous ces développements et tendances ont contribué à approfondir la conversation sur la finance sociale et à élargir la vision de l'écosystème. Il est utile de réfléchir aux cadrages de cette transition dans la perception du public et les politiques publiques dans des documents tels que le

rapport « *Recommendations Report on Improving Access to Capital for Indigenous Peoples in Canada*² » de 2017.

« Le gouvernement s'est engagé à renouveler la relation de nation à nation, de gouvernement à gouvernement et entre les Inuits et la Couronne, en reconnaissant le droit des peuples autochtones à l'autonomie gouvernementale et à l'autodétermination. Les praticiens des communautés des Premières Nations, des Inuits et des Métis nous ont dit que, pour donner effet à cet engagement, les initiatives d'innovation sociale et de finance sociale autochtones devraient être dirigées par les Autochtones et ne devraient pas faire double emploi avec celles qui existent déjà ou qui sont avancées dans la société canadienne dominante³. »

Prêt de développement

Historiquement, investir dans le contexte autochtone était considéré comme un « prêt au développement », l'économie autochtone étant considérée comme un marché émergent au

Canada. Il y a un aspect profondément colonial à cette approche, mais il est important de garder cela à l'esprit lors de l'évaluation des intermédiaires autochtones de la finance sociale. Cela permet en effet d'expliquer l'accent mis sur les produits de la dette, qui sont souvent moins risqués et plus faciles à négocier, à gérer et à reproduire. Cela permet également d'expliquer pourquoi le montant des prêts est si faible, avec peu d'intermédiaires disposés à financer les entreprises en phase de démarrage. Trop souvent, l'accent a été mis sur la simple réduction de l'écart d'accès au capital, en particulier là où il y a peu d'investissements de la part des compagnies d'assurance, des fonds de pension et d'autres acteurs du côté de l'offre.

Alors que la finance sociale traditionnelle vise à créer des solutions innovantes aux problèmes, les approches de celle-ci dans le contexte autochtone se sont concentrées sur la simple contribution à l'économie autochtone, que ce soit par des activités comme l'agriculture ou en répondant à des besoins comme la question du logement. D'un point de vue historique, cela est compréhensible. Cependant, la nouvelle économie sociale

autochtone présente un large éventail de possibilités, non seulement pour les peuples autochtones, mais également pour tous les Canadiens.

En fin de compte, il existe une possibilité de financer des solutions dirigées et/ou détenues par les Autochtones. L'objectif n'est pas simplement de combler l'écart avec le reste du pays, mais de permettre à l'économie autochtone de progresser sur sa propre voie et de montrer la voie vers une société plus saine et un territoire plus sain.

Alors que la finance sociale traditionnelle vise à créer des solutions innovantes aux problèmes, les approches de celle-ci dans le contexte autochtone se sont concentrées sur la simple contribution à l'économie autochtone, que ce soit par des activités comme l'agriculture ou en répondant à des besoins comme la question du logement.

Succès

Le réseau d'institutions financières autochtones (IFA) a fait ses preuves en matière de prêts aux entreprises autochtones et aux organisations à vocation sociale, ainsi que dans la prestation de services, notamment des conseils, un soutien technique, une évaluation des risques, l'élaboration de plans d'affaires et une aide au réseautage. En tant que réseau dirigé par des Autochtones, ils comprennent les besoins des communautés autochtones qu'ils desservent. Cependant, en raison

d'un manque constant de capitaux adéquats de la part du gouvernement du Canada, de nombreuses IFA sont entièrement prolongées, ce qui se traduit par des prêts plus prudents, avec moins de financement pour les nouvelles entreprises et les organisations à vocation sociale. Le récent investissement de 100 millions de dollars du gouvernement canadien dans l'Association

2 "Recommendations Report on Improving Access to Capital for Indigenous Peoples in Canada" (The National Aboriginal Economic Development Board, July 2017), https://nacc.ca/wp-content/uploads/2017/04/NAEDB_ImprovingAccessToCapital.pdf.

3 "Inclusive Innovation: New Ideas and New Partnerships for Stronger Communities" (Employment and Social Development Canada, August 2018), <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/programs/social-innovation-social-finance/reports/recommendations-what-we-heard.html>.

nationale des sociétés autochtones de financement (ANSAF) pour mobiliser des capitaux pour les IFA est un bon début, mais il reste encore beaucoup à faire.

Le «Reconciliation and Responsible Investment Initiative» (RRII) est un partenariat entre le Shareholder Association for Research & Education (SHARE) et la National Aboriginal Trust Officers Association (NATOA). Le RRII aide les fiduciaires et les décideurs autochtones à aligner la gouvernance des actifs financiers collectifs sur les valeurs communautaires. Le RRII travaille avec les décideurs autochtones pour s'assurer que leurs droits, leurs valeurs et leurs aspirations sont reflétés et respectés dans leurs politiques et pratiques d'investissement, y compris dans leurs relations avec les conseillers et les gestionnaires d'actifs. Le groupe travaille également avec les investisseurs institutionnels canadiens pour promouvoir des politiques et des pratiques d'investissement responsable qui incluent des objectifs de réconciliation, afin que les marchés financiers puissent mieux intégrer et s'aligner sur les modes de connaissance et d'existence autochtones.

Raven Indigenous Capital Partners a été créé en 2018 en tant que seul intermédiaire de finance sociale dirigé par des Autochtones au Canada, offrant une approche durable et axée sur les valeurs pour renforcer la résilience des collectivités et faire progresser la réconciliation économique. Le Raven Indigenous Impact Fund a débuté en 2019 avec pour objectif initial un fonds de démonstration de 5 millions de dollars à déployer auprès d'entreprises autochtones innovantes, évolutives et axées sur les bonnes intentions. En fin de compte, le fonds a obtenu des investissements de 38 investisseurs privés au Canada et aux États-Unis, pour un total de 25 millions de dollars. Le

succès montre que les investisseurs et les entrepreneurs autochtones sont prêts pour la finance sociale dirigée par les Autochtones.

Raven Indigenous Capital Partners met actuellement en place le Raven Northern Lights Fund en partenariat avec EntepreNorth et MakeWay pour fournir des solutions innovantes de financement et de soutien au renforcement des capacités des entrepreneurs autochtones du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut. De plus, Raven Indigenous Capital Partners a également été la pionnière du Community-Driven Outcomes Contract (CDOC), un outil de la finance sociale au niveau communautaire (semblable à une obligation à impact social) qui permet aux communautés autochtones de concevoir et de mettre en œuvre des solutions aux défis systémiques.

Succès en action – Cheekbone Beauty

Les investissements dans la finance sociale ont des effets multiplicateurs importants sur l'économie et la communauté.

En 2019, l'entrepreneur autochtone Jenn Harper a lancé Cheekbone Beauty Inc., une marque de cosmétiques durables qui privilégie les innovations dans les produits écologiques. Apparaissant à l'émission Dragon's Den de CBC, elle a reçu une offre hostile qui a dévalué son entreprise et l'a refusée. Avec peu d'autres sources de capital de risque pour Jenn, Raven Indigenous Capital Partners a reçu un investissement initial de 350 000 dollars dans Cheekbone, alors que son entreprise réalisait des ventes de seulement 9 000 dollars par mois. Aujourd'hui, avec le soutien d'un investissement en actions supplémentaire de Raven, Cheekbone réalise en moyenne 130 000 dollars par mois de ventes.

Aujourd'hui, Cheekbone donne 10 % de ses bénéfices à la Child and Family Caring Society, et Jenn donne de son temps en tant que femme leader pour aider d'autres entreprises et femmes autochtones. L'impact environnemental et social est extrêmement élevé. Cheekbone offre une présence autochtone transformatrice au sein de l'industrie de la beauté, génère de la richesse

pour les peuples autochtones et contribue à la réalisation des Objectifs de développement durable des Nations unies (ODD) et de la Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones (DNUDPA). Cheekbone est maintenant sollicitée par de grandes entreprises de l'industrie cosmétique, intéressées par la distribution au détail et l'acquisition.

Défis

Déconnexion entre l'offre et la demande

Les communautés, entrepreneurs et innovateurs autochtones parlent souvent d'un manque d'accès au capital, même si les investisseurs citent un manque d'opportunités et de produits prêts à être investis. Cette déconnexion a été attribuée à plusieurs facteurs, notamment un manque de confiance, des obstacles législatifs, des problèmes d'échelle, un manque de capacités et un racisme à la fois ouvert et caché. Cette déconnexion est confirmée par les données collectées, où malgré le nombre relativement élevé d'organismes de crédit, le montant des financements disponibles reste relativement faible. En outre, une grande partie du financement du côté de l'offre provient d'organismes gouvernementaux et de revenus autonomes, plutôt que d'investisseurs accrédités, de fondations, de fonds de pension ou de capital de risque.

Focus sur l'entrepreneuriat et les prêts commerciaux

Il existe un besoin important de programmes d'entrepreneuriat dirigés par des Autochtones qui mettent l'accent sur la préparation à l'investissement à différents moments du parcours de l'entrepreneuriat. L'émergence récente de

l'Initiative d'innovation autochtone en tant que plateforme de préamorçage, de la bourse Fireweed en tant qu'accélérateur d'entreprises en démarrage et de croissance au démarrage, et d'EntepreNorth, un accélérateur d'entrepreneuriat axé sur le Nord, sont prometteuses, mais à échelle limitée. En comparaison à l'écosystème financier plus large, il s'agit d'une lacune qui doit être comblée.

C'est l'un des plafonds avec lesquels les chefs d'entreprise autochtones se débattent – l'accès au capital de croissance sans sécurité adéquate.

Focus sur la dette privée

La plupart des produits actuellement disponibles sont des prêts et d'autres formes de dette privée. Peu d'intermédiaires proposent des options sur actions, et moins encore proposent d'autres produits de prêt. La plupart de ces prêts montent au maximum à 250 000 dollars, et bien que certains prêteurs soient prêts à financer jusqu'à 500 000 dollars, rares sont ceux qui prêtent davantage.

C'est l'un des plafonds avec lesquels les chefs d'entreprises autochtones se débattent — l'accès au capital de croissance sans sécurité adéquate. Historiquement, de nombreux peuples autochtones vivant dans les réserves ont eu du mal à souscrire un prêt et/ou à tirer parti des actifs des réserves.

Il est clair que des mesures plus solides du succès sont nécessaires dans le secteur et permettraient de mieux relier les investissements à l'autonomisation des peuples et des communautés autochtones.

Mesures de succès

Les organisations qui mesurent et publient leur impact le font souvent en termes de nombre et de montants de prêts accordés, ou de nombre d'emplois créés, et même de nombre de pertes sur prêts. Cependant, ces mesures ont moins à voir avec les résultats sociaux qu'avec la performance des prêts. Il est clair que des mesures plus solides du succès sont nécessaires dans le

secteur et permettraient de mieux relier les investissements à l'autonomisation des peuples et des communautés autochtones. Une ligne de mire claire entre investissement et impact encouragerait l'écosystème financier à investir beaucoup plus. Cela dit, l'impact autochtone doit être mesuré à travers un objectif autochtone, et les valeurs qui le sous-tendent doivent être liées aux épistémologies des peuples autochtones.

Lexique de l'innovation sociale

Le langage de l'innovation sociale ne s'intègre pas facilement dans le contexte autochtone. La vision du monde occidental a tendance à diviser les secteurs gouvernemental, social et commercial en leurs propres sphères, avec leurs propres distinctions, responsabilités et influences. Ces lignes directrices n'ont jamais existé pour de nombreux peuples autochtones, dont la vision du monde est plus holistique et dont les institutions et les entités, même lorsqu'elles sont principalement axées sur le profit, intègrent des objectifs sociaux généraux. Les définitions courantes de l'innovation sociale et de la finance sociale sont souvent inconnues dans les communautés autochtones, mais les idées, les mots et les concepts autochtones dans cet espace gagnent en reconnaissance et en popularité.

Opportunités

Compte tenu de la taille et du potentiel d'investissement de l'économie autochtone, ainsi que du besoin permanent d'un meilleur accès au capital, il y a encore beaucoup de place pour les intermédiaires, notamment dans les domaines du

développement commercial, de la souveraineté alimentaire, des énergies renouvelables, du logement et de la technologie.

Intermédiaires de base



Mise en contexte

Le terme écosystème est utilisé comme métaphore pour décrire comment s'articulent les différents éléments de la finance sociale. Afin de mieux comprendre cet écosystème, il est utile de cartographier plus concrètement l'environnement actuel, avec un accent particulier sur ce que nous appelons les intermédiaires de base. Ces approches utilisent des modèles innovants qui mobilisent des capitaux de vente au détail pour le développement économique communautaire ou qui servent des groupes démographiques exclus. Contrairement aux modèles de finance sociale plus conventionnels qui s'appuient sur des investisseurs accrédités ou institutionnels à valeur nette élevée, il existe des modèles plus récents et passionnants lancés par des entités de base qui réalisent l'agencement économique dont elles disposent dans l'épargne et les petits investissements. Les efforts des «gens ordinaires» peuvent renforcer les économies locales et diverses et contribuer à maintenir l'activité économique locale dans des régions de petite taille ou en déclin économique.

Les intermédiaires détenus collectivement ou les fonds régis par des investisseurs membres de la communauté, avec un certain contrôle sur l'investissement, présentent un intérêt particulier. Il s'agit d'un modèle émergent qui vise à la fois à combler le déficit d'accès au capital dans les principales économies locales et à conserver le capital local pour les économies locales. Souvent, le succès et la durabilité de l'activité économique locale sont ce qui motive l'action d'investissement, plutôt que la recherche de rendements sociaux particuliers, comme dans certains modèles de finance sociale. À ce niveau, bien que de nombreux modèles

de financement à la base soutiennent l'innovation sociale, le modèle de financement lui-même est au centre de l'innovation.

La définition de «base» utilisée ici s'articule autour de trois principes fondamentaux : communautaire, démocratique et local.

La définition de «base» utilisée ici s'articule autour de trois principes fondamentaux : communautaire, démocratique et local. Tous les intermédiaires mentionnés ne correspondent pas parfaitement à ces trois principes, mais cette optique générale aide à identifier les entités à inclure dans cette recherche. Étant donné que certains de ces modèles sont importants dans leurs régions, ils seront probablement traités dans les chapitres régionaux. Examinons un peu plus attentivement nos trois principes.

Principes fondamentaux

- L'aspect **communautaire** fait référence à la propriété ou à la direction de l'intermédiaire financier. Les intermédiaires de base doivent être développés et dirigés par des personnes confrontées aux problèmes qu'un intermédiaire doit résoudre. L'intermédiaire naît alors du leadership et de la connexion avec ces membres de la communauté.
- Les intermédiaires de base doivent être **démocratiques** et engagés avec leurs membres ou la communauté locale. L'engagement démocratique peut être formellement mandaté par

une organisation à but non lucratif ou une structure juridique coopérative, ou de manière informelle, par une large participation.

- Le principe le plus important est peut-être que les intermédiaires de base doivent être **locaux** et situés dans les communautés qu'ils servent.

Les modèles populaires tels que les cercles d'épargne, les programmes de microprêts et même les coopératives de crédit ont une longue histoire. Il existe des racines et des antécédents dans les communautés afro-canadiennes, les communautés autochtones et les communautés rurales. Des modèles formalisés de financement communautaire de base se développent depuis plusieurs décennies, avec une concentration historique dans les provinces de l'est, une force émergente en Alberta et en Colombie-Britannique et des modèles naissants ou émergents dans d'autres régions. Comme indiqué dans le chapitre sur le Canada atlantique, les CEDIF constituent un modèle particulièrement solide et encouragé par le gouvernement provincial.

Les principaux modèles à considérer sont les coopératives d'investissement communautaire en Colombie-Britannique, les coopératives de développement d'opportunités en Alberta, les programmes d'obligations communautaires en Ontario et au Québec, ainsi que les CEDIF et autres

modèles similaires dans l'ensemble du Canada atlantique. Beaucoup sont structurés pour permettre la participation des investisseurs. Certains sont largement disponibles pour les entreprises locales, mais beaucoup sont mis en place pour aider à capitaliser une entreprise ou un secteur particulier. Ils partagent tous une orientation locale ou communautaire.

D'autres modèles sont centrés sur les fonds de prêt offerts par la Société d'aide au développement des collectivités ou les Centres d'aide aux entreprises (CAE). Il existe aussi le Fonds canadien d'investissement coopératif à l'échelle nationale, ou les nombreux fonds maintenant mis en réseau sous le nom de **CAP Finance** au Québec, et des modèles uniques comme le **Jubilee Loan Fund** qui vend des certificats d'investissement Jubilee et utilise des fonds pour garantir des prêts aux entreprises sociales et initiatives de lutte contre la pauvreté.

Il est important d'inclure ces différents types de modèles lors de l'examen de l'état de la finance sociale au Canada, car cela démontre l'éventail large et diversifié d'investisseurs dans l'écosystème de la finance sociale. Les modèles de base sont confrontés aux défis d'échelle, de reproductibilité et de réglementation gouvernementale, comme d'autres initiatives, mais ils ont le pouvoir de débloquent d'importants fonds de soutien financier et de construire des économies et des communautés locales.

Succès

Canada atlantique

Il y a une base forte dans les provinces du Canada atlantique, en Nouvelle-Écosse notamment, où l'écosystème est dirigé par le programme Fonds d'investissement pour le développement économique des collectivités (CEDIF), ainsi qu'à l'Île-du-Prince-Édouard et au Nouveau-Brunswick, qui offrent de nouveaux programmes de crédit d'impôt provincial. Les Centres d'aide aux entreprises (CAE) des quatre provinces du Canada atlantique jouent également un rôle important. Parallèlement à l'accent mis sur le développement économique local de nombreux CEDIF, le modèle investit dans des entreprises appartenant à des Afro-Néo-Écossais à travers la Nouvelle-Écosse, en plus des systèmes d'énergie renouvelable.

Québec

Au Québec, les intermédiaires de finance sociale font partie de **CAP Finance**. Certaines entités plus anciennes sont issues du mouvement syndical et de ses efforts pour rapatrier l'épargne-retraite pour le développement à travers le Québec. Ces fonds sont parmi les plus importants fonds de base au Canada et doivent leur longévité à l'intégration de l'économie sociale en règle générale, abordée plus en détail dans le chapitre sur le Québec. La province a également utilisé les obligations communautaires, et la Ville de Montréal a récemment engagé 500 000 dollars pour promouvoir et soutenir le modèle. Le gouvernement provincial prévoit de soutenir les modèles populaires

par le biais de 500 000 dollars supplémentaires de projets de capitalisation communautaire, soutenus par le **Chantier de l'économie sociale** et le Conseil québécois de la coopération et de la mutualité (CQCM)¹. La stratégie est basée sur une approche écosystémique, avec des incitations financières telles que des subventions en contrepartie ou des bourses pour promouvoir de bonnes pratiques à la base.

Colombie-Britannique

Un écosystème coopératif d'investissement communautaire naissant, mais en croissance rapide se développe en Colombie-Britannique. En Colombie-Britannique, le réseau coopératif d'investissement communautaire est coordonné par la **BC Community Impact Investment Coalition (BC CIIC)**, qui permet le partage des ressources entre les coopératives d'investissement communautaire dans les petites communautés de la Colombie-Britannique. Bon nombre de ces coopératives d'investissement communautaire s'efforcent d'attirer l'épargne-retraite dans des entités qui soutiennent les entreprises locales. Il existe également des coopératives d'investissement qui travaillent à la création de systèmes alimentaires communautaires et d'énergie renouvelable à Vancouver et à Victoria. La majorité des fonds coopératifs de la Colombie-Britannique sont détenus et gérés par leurs membres, avec des portefeuilles de placement inférieurs à 250 000 dollars.

¹ "Plan d'Action Gouvernemental En Économie Sociale (PAGES) 2020-2025" (Gouvernement du Québec, novembre 2020), https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/economie/publications-adm/plans-action/PL_plan_action_economie_sociale_MEI_2020-2025.pdf?1606485225.

Alberta

Il existe un réseau développé de fonds d'investissement communautaire en Alberta. En partenariat avec les communautés rurales et urbaines, l'**Alberta Community and Co-operative Association (ACCA)** a mis sur pied la Opportunity Development Co-operative (ODC). Grâce à cette entité, des fonds d'investissement communautaire

ont été lancés dans plus de dix collectivités rurales, ainsi que dans le quartier McCauley d'Edmonton. Ces fonds sont tous détenus et gérés par des membres locaux et correspondent à des investissements inférieurs à 250 000 dollars. Les coopératives de développement d'opportunités ont facilité l'achat d'un boucher et d'un journal local dans la ville de Sangudo.

Opportunités et défis

Centre

Nous avons constaté que les provinces centrales du Manitoba et du Saskatchewan, ainsi que l'Ontario, avaient des écosystèmes locaux plus petits que leurs voisins de l'ouest et de l'est. Aucun intermédiaire de base n'a été trouvé en Saskatchewan, tandis que le Manitoba comptait deux intermédiaires, l'un travaillant dans le nord du Canada et l'autre avec un portefeuille d'investissement relativement important. L'écosystème du développement économique communautaire dans les Prairies est riche en modèles novateurs visant à lutter contre la pauvreté, mais il est moins développé en termes d'intermédiaires financiers, ce qui est abordé dans le chapitre consacré au Manitoba et à la Saskatchewan de ce rapport. Enfin, le crédit d'impôt pour le développement économique communautaire au Manitoba permet aux coopératives individuelles de vendre des parts de placement avec un crédit d'impôt, mais aucun intermédiaire d'investissement ou groupement d'investissement n'a vu le jour pour aider à faire évoluer ce modèle au-delà des entreprises individuelles.

En Ontario, le modèle de coopérative d'investissement communautaire a été utilisé dans les collectivités rurales et urbaines afin de développer des systèmes d'énergie renouvelable appartenant à des collectivités locales. De plus, un certain nombre d'organisations se mobilisent pour utiliser le modèle des obligations communautaires afin d'amener les actifs immobiliers sous le contrôle de la communauté.

Nord du Canada

Des intermédiaires de base ont été identifiés au Nunavut et dans les Territoires du Nord-Ouest. Les définitions de ceux qui sont ou non « de base » sont plus compliquées lorsqu'il s'agit d'intermédiaires de finance sociale dans le Nord. La grande majorité des intermédiaires dans le Nord travaillent au développement économique communautaire, ce qui correspond bien à cet élément clé de notre définition. Cependant, bien que les intermédiaires investissent pour la plupart dans des entreprises de base, il n'est pas clair si les investissements proviennent ou non de sources locales. Il reste encore du travail à faire pour créer une définition de ce que signifie « la base » dans le Nord canadien.

British Columbia Community Impact Investment Coalition (BC CIIC)

La BC CIIC a été lancée en 2015 pour faciliter le développement de coopératives d'investissement communautaire à travers la Colombie-Britannique. La coalition compte maintenant quatorze membres à travers la province et soutient les communautés qui lancent leurs propres coopératives d'investissement, ainsi que la défense juridique auprès du gouvernement provincial. La BC CIIC est un réseau jeune et fait face à des obstacles lors de la mise à l'échelle de ses opérations. L'injection de capitaux relativement modestes sous forme de subventions pourrait grandement contribuer à la croissance du réseau. Une proposition lance un modèle fédéré de partage des rôles clés du personnel. Avec un soutien administratif dédié et un comité exécutif, la coalition pourrait consacrer plus de temps à attirer des investisseurs institutionnels et accrédités pour capitaliser des fonds. Une campagne de marketing partagée pour la BC CIIC rehausserait le profil des coopératives d'investissement communautaire et présenterait à davantage à un plus grand nombre de résidents de la Colombie-Britannique le modèle des coopératives d'investissement.

L'utilisation du capital catalytique de première perte fourni par les gouvernements fédéral ou provinciaux pourrait grandement aider les coopératives d'investissement de la BC CIIC à attirer des investisseurs institutionnels et accrédités. La participation de ces investisseurs permettrait aux coopératives d'investissement de la BC CIIC de s'associer à de grands projets stables tels que des logements abordables, la production d'énergie renouvelable et le développement de systèmes alimentaires locaux.

New Dawn Enterprises – Sydney, Nouvelle-Écosse

Grâce au programme CEDIF, qui offre un crédit d'impôt de 35 % pour les investissements du CEDIF, New Dawn s'est développée dans le développement économique local. Les investissements récents comprennent une cidrerie, une entreprise de biotechnologie et des fabricants de matériel informatique au Cap-Breton. S'il est vrai que les investisseurs auraient investi même avec un incitatif fiscal moins important, ils ont été attirés par la possibilité de soutenir la communauté locale par le biais d'une organisation de confiance. L'un des obstacles à l'expansion du fonds d'investissement communautaire de New Dawn est le manque de partage des risques entre les gouvernements provincial ou fédéral. Ce manque signifie que New Dawn hésite à passer au-delà des prêts de cinq ans et ainsi accéder à des investissements plus importants avec des périodes de maturation plus longues. La relation étroite de ces modèles avec les gouvernements peut parfois générer des tensions. Par exemple, le programme de crédit d'impôt de la Nouvelle-Écosse doit bientôt être renouvelé, et si cet incitatif devait changer de façon importante, cela aurait des répercussions importantes sur l'investissement communautaire dans cette province.

Projet d'organisation d'investissement communautaire

Dans le cadre du programme fédéral de préparation à l'investissement, le Réseau canadien de DÉC (RCDÉC) a réuni des partenaires autour de petits projets pour créer des liens et des ressources pour des modèles de base. Ils se sont concentrés en particulier sur des modèles d'équité pour les organismes d'investissement communautaire en Colombie-Britannique et au Canada atlantique. Dans le cadre de ce projet, des communautés

d'apprentissage de l'Ouest et de l'Atlantique ont été mobilisées, tandis qu'un guide de démarrage élaboré par la BC CIIC est reproduit dans d'autres provinces. Pendant ce temps, un groupe national se réunit pour établir des liens entre les régions. The Economic Impact of the Nova Scotia Community Economic Development Investment Fund (CEDIF) a également été publié, révélant qu'un investissement de 2 millions de dollars dans les entreprises locales a rapporté 118 millions de dollars de valeur ajoutée annuelle au PIB et 52 millions de dollars en salaires annuels depuis 2019². En parallèle,

une plateforme d'arrière-guichet pour automatiser des fonctions administratives complexes est à l'étude.

Toute cette activité a généré plus de visibilité pour les modèles intermédiaires de base au sein de l'écosystème de la finance sociale, y compris parmi les partenaires de la Table des praticiens de l'investissement d'impact. De nouvelles connexions et ressources conduiront à une plus grande activité et à un soutien futur, de sorte que ces modèles continueront de croître.

² Co-operative Enterprise Council of New Brunswick, "The Economic Impact of the Nova Scotia Community Economic Development Investment Fund (CEDIF)," Mars 2021, <https://static1.squarespace.com/static/5c8fa9d9b9144925103db2df/t/605a3a9b228ccb6e5681eaf9/1616526000414/Report+on+CEDIF+Economic+Impact+March+2021.pdf>.

Inclusion, diversité, équité et accès (IDÉA)



Mise en contexte

La diversité fait partie de ce qui caractérise le plus le Canada. Avec l'adoption de la Loi sur le multiculturalisme canadien en 1988, le Canada s'est affirmé à l'échelle mondiale comme un pays qui valorise à la fois l'égalité des chances, la diversité civique et une vie culturelle dynamique. Dans cette période importante pour le pays, on remarque un nombre significatif et croissant d'histoires et luttes pour l'inclusion justifiant la pertinence d'une « finance sociale » pour le pays dans son ensemble. Bien qu'il soit largement reconnu que de graves inégalités persistent à travers les stéréotypes de race, de genre et d'orientation sexuelle, il reste malheureusement un long chemin vers l'équité. Encore trop de personnes ont à faire face à des obstacles importants en matière d'accès au capital. La finance sociale offre ainsi une opportunité de combler cet écart.

Depuis mars 2020, les femmes, les communautés noires, les Autochtones, les personnes de couleur et autres communautés vulnérables ont subi des conséquences de la crise engendrée par la COVID-19, de façon clairement disproportionnée. Nous avons pu constater que les femmes quittent le marché du travail bien plus qu'auparavant, tandis que le capital de risque alloué aux femmes a nettement diminué. Les femmes noires, autochtones et de couleur ont connu des impacts, des inégalités et des difficultés économiques encore plus amplifiées en raison du COVID-19. Après les récentes manifestations de Black Lives Matter, il est désormais impossible de nier le racisme

systemique dans nos institutions et fort heureusement, à présent de plus en plus de Canadiens sont prêts à agir concrètement.

Avec la recrudescence des demandes d'aide pour la période post-pandémique, on observe malheureusement un statu quo regrettable quant à l'allocation des flux de capitaux : les inégalités et écarts sont nettement plus importants qu'auparavant. Alors que chacun cherche aujourd'hui à contribuer à bâtir un avenir équitable, le Canada ne peut plus ignorer le racisme et le sexisme qui existent au sein de l'infrastructure financière actuelle. Les communautés qui ont le plus besoin de capitaux sont toujours le plus exclues. Le besoin – et l'opportunité – de construire un écosystème de finance sociale équitable n'a jamais été aussi urgent.

... à présent de plus en plus de Canadiens sont prêts à agir concrètement

Histoire

Pour les peuples autochtones du Canada, l'histoire et les valeurs de la finance sociale résonnent avec de nombreuses cultures.

Le peuple Habesha qui vivait dans ce qui est aujourd'hui l'Éthiopie a peut-être développé le premier système de crédit connu, par le biais d'*Equub*, d'*Indir* et d'*Iqib*, des pratiques traditionnelles

informelles de crédit et d'épargne^{1,2}. L'Inde avait un ancien système de *Chits* qui aidait les gens à accéder aux fonds dans un cadre collectif. Les lois régissant ces découvertes de Chit remontent aux années 1800, et la pratique est certainement antérieure à la colonisation³.

Au Canada, l'histoire de la finance sociale et de l'innovation sociale est souvent racontée dans une perspective euro centrique, ignorant l'expérience d'autres communautés marginalisées. Les associations de bienfaisance et les organisations similaires ont été les pionnières des systèmes de crédit qui ont aidé les communautés d'immigrants. Les membres des communautés africaines diasporiques du Canada, par exemple, ont des pratiques établies de longue date d'investissement par le biais de divers modèles communautaires informels, soit directement, avec une richesse personnelle, soit collectivement, par le biais d'associations, d'organisations confessionnelles et de réseaux communautaires pour assurer un impact social, environnemental et culturel. Il existe des parallèles clairs entre les autres communautés de couleur de ce pays.

La façon dont nous racontons une histoire et les histoires que nous choisissons de raconter en disent long sur notre situation. Un examen du secteur de la finance sociale au Canada met en évidence des lacunes importantes ainsi que des opportunités remarquables. Cet angle mort de l'investissement à impact signifie que nous continuons de donner la priorité au placement de

capitaux dans la technologie éducative, l'inclusion financière, l'énergie propre et d'autres secteurs à fort impact sans considérer comment les préjugés implicites peuvent exclure les personnes de couleur et les femmes de ces stratégies⁴.

« Au Canada, nous sommes victimes de notre conviction que nos systèmes et notre population ne sont ni sexistes ni racistes. Cela met en place ce que nous constatons : un échec dans la mise en œuvre d'une diversité significative dans l'investissement d'impact. »

— Narinder Dhami, associé directeur, Marigold Capital

Objectif d'investissement

Une stratégie pour surmonter les préjugés et saisir les opportunités consiste à investir en fonction d'un objectif. Il s'agit simplement d'utiliser un résultat social particulier comme guide d'investissement, afin de remédier aux disparités.

Comme nous l'avons vu, les questions sociales ont tendance à se diviser selon des critères raciaux. Lorsque nous retenons la race comme critère par exemple, nous concentrons notre activité

d'investissement sur les communautés où cela compte vraiment. Sans cette approche, l'ampleur des investissements d'impact est limitée. Aller au-delà de la représentation ouvre des perspectives à impact plus profond en investissant dans des produits et des opérations commerciales équitables au service des communautés marginalisées. Bien que rarement appliquée au Canada, l'utilisation de la race comme objectif pour les investissements aide également les gestionnaires de fonds à éviter les entreprises qui exacerbent les inégalités raciales.

Il y a également eu une prise de conscience croissante de l'investissement dans le «gender lens investing» (GLI), une stratégie qui considère le genre comme un facteur clé dans la prise de décision en matière d'investissement. Souvent, l'application courante de l'investissement dans l'optique du genre se concentre sur les entreprises comptant un plus grand nombre de femmes dans les conseils d'administration ou dans la haute direction. Une application plus profonde et plus percutante de l'investissement dans le GLI va au-delà de la représentation passée. Cela comprend souvent l'investissement dans des entreprises qui fabriquent des produits qui ont un impact sur la vie des femmes, ou qui fournissent des services qui bénéficient directement aux femmes, ou dans des entreprises qui font progresser les femmes et qui ont des opérations et des politiques commerciales équitables. Une approche à impact plus profond du GLI applique ce que nous avons appris à connaître comme le concept d'intersectionnalité.

« Nous devons constater des changements systémiques massifs pour lutter contre les inégalités qui existent partout au Canada. Le capital est un outil de justice. »

— Victor Beausoliel, directeur exécutif, Économie sociale par l'inclusion sociale (SETSI)

Une voie à suivre

La réalité est qu'investir dans une optique d'équité entraîne une amélioration des affaires, tout en améliorant les résultats sociaux, environnementaux et d'investissement. À un certain niveau, nous savons que cela a toujours été l'éthique qui a motivé la croissance de l'écosystème de la finance sociale. Les praticiens comprennent que répondre aux besoins de la communauté aide à atténuer les risques et révèle de nouvelles opportunités d'investissement. Le défi consiste maintenant à faire avancer notre définition de la *communauté*.

Au fur et à mesure que l'intérêt et l'activité autour de la finance sociale et de l'investissement d'impact augmentent partout au Canada, la demande d'un déploiement plus équitable augmente également. Au cours de la dernière décennie, le Canada a fait de grands progrès en matière de finance sociale et d'investissement d'impact, et le secteur est maintenant en mesure de s'imposer comme un élément majeur du paysage économique. Ce travail devrait refléter la diversité et le multiculturalisme que le Canada communique si ardemment en tant qu'acteur mondial.

1 Ayele Bekerie, "Historical Overview of Ethiopic Writing System's Possible Influence on the Development of the Armenian Alphabet," *International Journal of Ethiopian Studies* 1 (2003): pp. 33-58.

2 Abbi M Kedir and Gamal Ibrahim, "ROSCAs in Urban Ethiopia: Are the Characteristics of the Institutions More Important than Those of Members?," *Journal of Development Studies* 47, no. 7 (2011): pp. 998-1016.

3 Rajiv Sethi and Eswaran Somanathan, "The Evolution of Social Norms in Common Property Resource Use," *The American Economic Review*, 1996, pp. 766-788.

4 "Daryn Dodson: Tackling Investors' Racial and Gender Biases to Unlock Hidden Value," *Impact Alpha*, 15 janvier, 2021, <https://impactalpha.com/daryn-dodson-tackling-investors-racial-and-gender-biases-to-unlock-hidden-value/>.

Bien que les femmes, les Autochtones et les personnes de couleur continuent à être gravement sous-représentés dans la gestion des fonds, on voit néanmoins aujourd'hui apparaître de nouveaux acteurs clés dans l'écosystème

Succès

Marigold Capital est la seule société d'investissement d'impact au Canada à avoir à la fois une approche de GLI et d'équité sociale. Ils relient les investisseurs les plus visionnaires du Canada aux entreprises technologiques dirigées par des femmes brillantes et par les communautés noires, autochtones, et personnes de couleur qui relèvent les plus grands défis sociaux du monde. Marigold estime que la prospérité sociale et économique devrait concerner tous les citoyens et communautés et qu'ils peuvent créer un rendement financier et social pour les investisseurs, tout en réduisant radicalement les barrières sociales et économiques. Marigold Capital opère en dirigeant des capitaux vers des équipes, des marchés, des entreprises et des communautés sous-estimés et sous-évalués. La mission de Marigold Capital se reflète dans sa structure : c'est le seul fonds d'investissement d'impact du Canada qui est détenu à 50 % par des femmes et des minorités. L'entreprise applique une thèse à impact profond qui va bien au-delà de la représentation.

La mission de Marigold Capital se reflète dans sa structure : c'est le seul fonds d'investissement d'impact du Canada qui est détenu à 50 % par des femmes et des minorités.

d'investissement d'impact canadien qui souhaitent un changement systémique et qui ont la perspicacité et la passion pour développer efficacement la diversité.

Dragonfly Ventures est une entreprise familiale privée qui investit dans les dons et les capacités uniques des personnes et des communautés qui partagent une vision commune de la santé de l'humanité et de notre planète. Dragonfly Ventures utilise une approche de capital créative, holistique et intégrée pour donner vie à sa vision et à sa mission. En utilisant un large éventail d'outils financiers et non financiers, la société effectue des investissements privés directs, en plus de fournir des subventions caritatives, des parrainages, le financement de la recherche et l'organisation de réunions stratégiques.

En 2020, le gouvernement du Canada a versé au Fonds pour l'égalité une contribution de 300 millions de dollars pour bâtir un nouveau mécanisme de financement mondial collaboratif afin d'aider à mobiliser davantage de ressources pour l'égalité des sexes dans le monde. Ce capital sera à la fois investi dans des opportunités d'impact et déployé par le biais de la philanthropie, et est conçu pour donner un nouvel élan aux mouvements de femmes. L'objectif de la finance sociale est de créer une source de financement à long terme et autonome pour les organisations et mouvements de défense des droits des femmes dans les pays en développement.

L'économie sociale par l'inclusion sociale (SETSI) est une organisation qui pose les bases d'un écosystème plus inclusif, diversifié, équitable et accessible. SETSI travaille pour un engagement

significatif avec les membres des communautés noires, autochtones, et personnes de couleur, en établissant et en déployant des pratiques antiracistes, en particulier contre le racisme anti-noir. Il s'emploie également à diversifier la gouvernance des conseils d'administration, à approfondir les discussions sur l'équité et à établir de nouveaux contrats sociaux qui permettent une prospérité partagée.

Le MicroLoan Fund de l'Afro-Caribbean Business Network Foundation (ACBN) a été créé pour aider les entrepreneurs de descendance africaine et caribéenne à accéder à des prêts à faibles taux d'intérêt. ACBN travaille en partenariat avec la caisse Alterna, Empowered 4x, SETSI et Dream Legacy Foundation ainsi que 40 autres organisations qui se sont engagées pour soutenir ce travail. Le Fonds de prêts aux entrepreneurs noirs récemment annoncé par le gouvernement du Canada offrira des prêts allant de 25 000 à 250 000 dollars. Les recherches menées par ACBN ont identifié le besoin de prêts plus petits de 500 à 15 000 dollars, et cette initiative comble cette lacune.

Windmill Microlending offre des prêts à faible taux d'intérêt aux immigrants et aux réfugiés depuis 2004. Ils comprennent les défis uniques auxquels les nouveaux arrivants sont confrontés lorsqu'ils s'installent au Canada, à la recherche d'un emploi qui correspond à leur éducation,

leurs compétences et leur expérience. Windmill Microlending offre des prêts à faibles taux d'intérêt allant jusqu'à 15 000 dollars pour financer l'accréditation des immigrants et des réfugiés.

La **Black Business Initiative** a été à l'origine de la création du quatorzième Fonds d'investissement pour le développement économique des collectivités (CEDIF) de la Nouvelle-Écosse, le premier conçu pour une communauté culturelle ou d'intérêt plutôt qu'une région géographique. Le Black Business Community Investment Fund Ltd. a pour vocation d'aider les investisseurs à récolter des avantages économiques tout en stimulant les entreprises dirigées par des personnes de couleur en Nouvelle-Écosse. Le CEDIF offre aux Néo-Écossais des incitatifs fiscaux et d'autres avantages tout en levant du capital de risque pour les entrepreneurs locaux.

SheEO fournit des prêts à zéro pour cent aux entreprises dirigées par des femmes. Le réseau SheEO comporte des milliers de femmes qui partagent leur expertise, leurs réseaux et leurs relations.

En plus de ce qui précède, comme indiqué dans les autres chapitres, il existe de nombreux fonds de prêts communautaires qui soutiennent divers fondateurs et entrepreneurs à travers le pays.

Opportunités et défis

Malgré ces succès et bien d'autres, il y a encore trop peu d'investissements destinés aux divers fondateurs, entrepreneurs et organisations du Canada. En conséquence, il existe de nombreuses possibilités d'améliorer et de faire progresser l'équité. Où commençons-nous?

De manière générale, nous pouvons commencer par transformer les modèles de gouvernance, démocratiser les voies d'accès au capital, collecter des données sur les flux de capitaux, investir dans des fonds dirigés par les communautés noires, autochtones et personnes de couleur, et mettre en œuvre des approches anti-oppressives, antiracistes et anticoloniales. Examinons quelques autres stratégies de changement dans notre écosystème de finance sociale.

Cela semble évident, mais le groupe constituant les gestionnaires de fonds et les répartiteurs d'actifs doit refléter la démographie du Canada et de ses nombreuses communautés. Le biais structurel dans le monde de l'accès au capital reste un défi. Des études montrent que les gérants de fonds de race blanche investissent massivement dans des organisations possédées par des personnes de race blanche. Le fait de diversifier les décisions concernant les actifs et les investissements accélérera ainsi la création d'un secteur plus diversifié et plus équitable.

Les acteurs de la finance sociale doivent investir dans des fonds dirigés par des Autochtones et des personnes de couleur. Le capital institutionnel doit lui aussi affluer dans des fonds dirigés par des Autochtones et des personnes de couleur. En partenariat avec les acteurs de l'écosystème ISFS, SETSI conçoit actuellement un fonds destiné aux communautés noires, autochtones et aux

personnes de couleur. Marigold Capital est le seul à vocation sociale au Canada détenu à 50 % par des minorités et des femmes.

L'Histoire compte. Lorsque nous prenons le temps de comprendre pourquoi les Canadiens racisés sont exclus de l'accès au capital et à toute opportunité, nous pouvons commencer à remettre en question certaines des inégalités subtiles et structurelles qui persistent, même dans le monde de la finance sociale. Comprendre le contexte historique, le racisme et la colonisation est la responsabilité de chacun, et un engagement visant à alléger les charges de travail assumées par les communautés noires, autochtones, et des personnes de couleur.

Comprendre le contexte historique, le racisme et la colonisation est la responsabilité de chacun, et un engagement visant à alléger les charges de travail assumées par les communautés noires, autochtones, et des personnes de couleur.

Le développement des compétences techniques des femmes, des Autochtones, des communautés noires, et des personnes de couleur est essentiel afin de permettre la diversification des flux de transactions et d'orienter les investissements vers des opportunités significatives. Le capital non dilutif des gouvernements et des fondations peut permettre d'atteindre cet objectif.

Il est impératif de collecter et de comprendre les données relatives à l'inclusion, à la diversité, à l'équité et à l'accès. Le financement et le capital doivent être audités à travers ces objectifs primordiaux pour identifier où et à qui est distribué le capital d'investissement d'impact.

Le gouvernement peut débloquer des capitaux pour les communautés mal desservies. Diverses communautés mal desservies ont été soutenues par la finance sociale avec l'aide du gouvernement. En voici quelques exemples :

- Le Réseau de Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) du Canada a été fondé en 1983 en raison d'un manque de voix et de reconnaissance parmi les électeurs ruraux. Il existe actuellement 267 emplacements au Canada qui offrent des prêts, des outils et de la formation aux petites entreprises pour les Canadiens qui souhaitent développer ou franchiser leur entreprise.
- Le catalyseur des institutions financières autochtones (IFA) en tant qu'institutions financières communautaires autonomes a été la réconciliation et la réforme des politiques publiques pour garantir l'accès aux ressources en capital et en infrastructure pour les peuples autochtones. Les IFA offrent des prêts de développement, du financement aux entreprises et des services de soutien

aux entreprises des Premières Nations, des Métis et des Inuits dans toutes les provinces et tous les territoires du Canada. Ils jouent un rôle clé dans la réduction des déficits de financement et des besoins non satisfaits des entrepreneurs autochtones. Les IFA accordent des prêts que les institutions financières traditionnelles choisissent généralement de ne pas consentir.

- Le secteur de la finance sociale a connu une croissance exponentielle au Québec en 2006 avec la création de la **Fiducie du Chantier de l'économie sociale** au Québec, qui soutient la capitalisation des entreprises d'économie sociale. En mobilisant 30 millions de dollars supplémentaires, au cours de la prochaine décennie, 212 investissements ont été réalisés, créant ou maintenant 3183 emplois et mobilisant 374 millions de dollars supplémentaires. Ce travail a été accompli grâce aux efforts de la communauté francophone, qui s'est réunie pour exiger l'accès à des modèles de capital et de financement pour desservir leurs communautés.
- En 2020, le gouvernement fédéral du Canada et des fondations philanthropiques ont investi ensemble 300 millions de dollars dans le Fonds pour l'égalité afin d'appuyer les investissements axés sur l'égalité des genres.

Conclusion

Publié il y a de cela sept ans, le rapport intitulé *Huit Pistes* dresse l'état de la finance sociale au Canada tel qu'il était à l'époque. Décrivant huit fonds à vocation sociale à travers le Canada, ce précédent rapport dépeint un secteur encore embryonnaire¹. À cette époque, il existait peu de fonds robustes et bien pourvus en capital. C'est au Québec que la présence d'un écosystème de finance sociale était la plus visible, celui-ci étant soutenu par du capital en provenance d'organismes et du gouvernement, de même que par un cadre de politiques publiques de plus en plus cohésif. Dans le reste du Canada, toutefois, les défis liés à la croissance de ce secteur demeureraient importants selon ce qu'indiquent les contributeurs de ce rapport.

Depuis lors, le secteur de la finance sociale a crû et a évolué de manière importante. Les fonds à vocation sociale injectent actuellement près d'un milliard de dollars dans diverses organisations et initiatives d'utilité sociale qui soutiennent les communautés. De plus, ces investissements génèrent des retombées qui promeuvent l'inclusion des personnes marginalisées, le développement de compétences et la formation, le logement abordable, les énergies renouvelables, la sécurité alimentaire, la production d'aliments sains, les activités culturelles, les entreprises sociales, et plus encore.

L'état de la finance sociale au Canada en 2021 dépeint un secteur diversifié et en pleine évolution. Les sept dernières années ont d'ailleurs été riches en grandes réussites. Raven Indigenous Capital Partners, qui est le tout premier gestionnaire de fonds au Canada à être détenu et dirigé par des Autochtones, soutient des entreprises résolument

novatrices, en plus de renforcer les capacités des communautés autochtones. Fondée à l'été 2019, Marigold Capital est la seule firme d'investissement à incidence sociale au Canada à appliquer des principes d'équité entre les sexes et les différents groupes sociaux. Ce fonds met des investisseurs visionnaires en relation avec les meilleures entreprises dirigées par des femmes de même que par des personnes autochtones et de couleur, contribuant ainsi à résoudre des défis sociaux complexes et majeurs. Le fonds de microprêts de l'Afro Caribbean Business Network Foundation, dont la caisse Alterna est partenaire, aide les entrepreneurs d'origine africaine ou caribéenne à accéder à des prêts à faibles intérêts. Le Saint John Community Loan Fund est le premier et seul fonds d'emprunt communautaire complètement indépendant dans tout le Canada atlantique. À l'origine, il s'agissait d'une organisation se consacrant exclusivement à la microfinance, mais celle-ci offre aujourd'hui des services de finance sociale et de la formation, en plus de s'être lancée dans le développement et la gestion d'actifs immobiliers d'utilité sociale.

Les intermédiaires de finance sociale sont dirigés et soutenus par un réseau de dirigeants, de personnes et d'organisations dévoués, de même que par des investisseurs motivés par certaines valeurs. Les premiers se sont engagés à réunir et à mobiliser du capital au bénéfice des communautés et du développement durable, alors que les seconds cherchent à faire des investissements ciblés susceptibles de générer des retombées financières et sociales. En pleine croissance, le secteur de l'entrepreneuriat social crée des occasions d'investissement, et des organisations à but non lucratif de même que des entreprises

¹ National Impact Investment Practitioners of Canada. 2014. *Huit pistes : L'investissement d'impact dans les collectivités canadiennes*. New Market Funds. <https://newmarketfunds.ca/wp-content/uploads/2018/04/Huit-Pistes-Eight-Tracks-French.pdf>.

à but lucratif de plus en plus complexes cherchent à investir du capital dans le but de générer d'importantes retombées. Les réalisations de ce secteur sont remarquables; à la lecture des chapitres du présent rapport, il se dégage d'ailleurs un fort sentiment d'optimiste quant à l'avenir de la finance sociale.

Certains faits viennent toutefois tempérer cet optimisme.

Peu de fonds à vocation sociale rassemblent plus de cinq millions de dollars en actifs sous gestion (ASG). Il convient toutefois de souligner certaines exceptions notables à cette règle, comme InvestEco Capital et Renewal Funds, qui ont franchi la barre des 100 millions de dollars en ASG, et plusieurs autres fonds ayant franchi celle des 50 millions de dollars, comme CoPower et New Market Funds. La majorité des fonds examinés par le présent rapport gèrent un actif de moins d'un million de dollars. Les fonds relativement importants ne mènent pas nécessairement, toute proportion gardée, à de plus grandes ou meilleures retombées. Leur taille procure toutefois une certaine garantie quant à leur durabilité, et rassure les investisseurs sur le fait qu'ils obtiendront les retombées sociales et financières qu'ils escomptent.

Les frais de fonctionnement des petits fonds sont relativement plus élevés que les revenus qu'ils génèrent. De tels fonds ont conséquemment besoin de sources de financement couvrant leurs frais de fonctionnement ou d'organisations hôtes prêtes à assumer leurs frais généraux, ou elles doivent être en mesure de consacrer une grande partie de leurs revenus à l'atteinte des retombées recherchées. Afin de croître, les fonds doivent avoir accès à du capital; en retour, cela exige de pouvoir bénéficier des connaissances des

investisseurs pour flairer les occasions d'investissement, de posséder une expérience suffisante en matière de gestion financière pour démontrer leur viabilité et leur capacité, et de pouvoir recourir à des intermédiaires robustes et habiles aptes à remplir leurs mandats, à contribuer à la croissance du secteur, et à accroître sa capacité d'inclusion.

Très attendue, l'annonce de la première tranche du Fonds de finance sociale (FFS) du gouvernement fédéral est une excellente nouvelle, car elle pourra agir comme un levier essentiel permettant de résoudre les problèmes d'accès au capital que rencontrent nombre d'intermédiaires et de fonds. Bien que les détails concernant les modalités d'octroi restent à régler, les acteurs du milieu ont bon espoir que ce fonds permettra d'atteindre trois objectifs importants selon l'expérience acquise jusqu'à présent par les praticiens de l'investissement à incidence sociale. Ce fonds devrait ainsi :

- Attirer et mobiliser de nouvelles sources de capital privé en jumelant des capitaux remboursables à faible coût à des mesures de réduction des risques (premier risque, remboursement différé, etc.). L'objectif théorique est de 1,5 milliard de dollars sur dix ans, mais ce dernier pourrait être dépassé si le fonds a été conçu de manière appropriée. L'accès accru au capital permettra de stabiliser les intermédiaires existants, d'encourager les investisseurs déterminés à accroître le flux de capital et d'admettre de plus grandes organisations au sein du cercle d'investisseurs (celles-ci étant capables de pallier la taille limitée du fonds par un déploiement accru de capital), de même qu'une plus vaste gamme d'investisseurs accrédités et non accrédités guidés par des conseillers.

- Aider à surmonter les obstacles économiques associés à la création de fonds. Ces obstacles limitent l'admission de nouveaux participants à la finance sociale, en plus d'avoir nui au développement des fonds administrés par les personnes autochtones et de couleur qui visent plus particulièrement les questions d'équité sociale et de marginalisation. La plupart des fonds et des intermédiaires doivent déployer d'importants efforts au cours de leur première année de fonctionnement. Les revenus sont directement liés au capital déployé, et il faut du temps pour rassembler le capital et le placer dans des investissements. Pour la plupart des fonds à forte incidence sociale, les rendements sur l'investissement sont reportés dans le temps, ce qui exige de la part des investisseurs une certaine patience et une compréhension des risques associés à la réalisation des objectifs du fonds. Une source fournissant plus rapidement du capital à plus haut risque peut permettre de réduire l'ampleur des défis rencontrés par les gestionnaires de fonds. Une telle source peut également contribuer à accroître la diversité des intermédiaires et des fonds à vocation sociale.
- Aider les décideurs politiques et les autorités chargées de la réglementation à mieux comprendre dans quelle mesure la finance sociale peut contribuer à l'atteinte des Objectifs de Développement Durable des Nations unies, et motiver les gouvernements fédéral, provinciaux, et territoriaux à soutenir la croissance du secteur de la finance sociale à l'aide de mesures complémentaires. Le cas du Québec est particulièrement intéressant, alors que dans cette province, le gouvernement, le secteur privé et celui de la philanthropie soutiennent l'économie sociale. Cela a permis de renforcer les

communautés et de leur offrir un accès aux biens et aux services dans un paysage économique changeant rapidement, en plus de contribuer à réduire les inégalités sociales aux échelles individuelle et communautaire. C'est là l'œuvre de politiques plus intégrées et plus ciblées reliant le gouvernement, les organisations non gouvernementales, la société civile, et le capital. Dans ce contexte, le rôle du gouvernement va au-delà de l'offre de capital de risque.

L'essor de la finance sociale, de même que la croissance des intermédiaires et des fonds y étant associés, repose sur l'accès au capital. Des ressources destinées au renforcement des capacités organisationnelles et institutionnelles sont également nécessaires. Les chapitres du présent rapport portant respectivement sur les Autochtones, les organisations communautaires et les régions énumèrent les différents acteurs qui ont contribué au développement de la finance sociale. Ceux-ci comprennent les caisses populaires, les coopératives et, dans une plus forte mesure, les intermédiaires de finance sociale. L'apport en capital que le gouvernement fédéral a fourni aux établissements financiers autochtones a joué un rôle essentiel dans la croissance des entreprises autochtones. Les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) soutenues par le gouvernement fédéral ont contribué directement et indirectement à l'enrichissement des économies rurales. Le travail de ces organisations a également été entravé par certaines politiques, la faible disponibilité du capital, et leur mandat. De nouvelles sources de capital à faible coût peuvent avoir un effet catalytique comparable. Accroître la capacité d'investissement des intermédiaires aura pour effet d'augmenter le flux de capital de finance sociale en provenance de sources privées. Ce capital peut soutenir l'innovation sociale, et peut, moyennant une prise de

risques mesurée, renforcer la capacité des intermédiaires, de même que des entreprises et des organisations dans lesquelles ces derniers investissent, à s'attaquer aux défis rencontrés par les communautés.

La mise en place de ces intermédiaires exige du temps et des ressources. Les objectifs du Programme de préparation à l'investissement (PPI) sont louables, et le soutien qu'il a offert aux entreprises et aux organisations sociales a contribué à l'établissement de cibles d'investissement potentielles. Or, afin d'atteindre ces cibles, il est nécessaire d'assurer une intermédiation capable de lier le capital d'investisseurs à des retombées sociales et environnementales. Cela implique la présence d'intermédiaires compétents suffisamment nombreux et diversifiés pour générer un plus vaste éventail de retombées. Les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux devraient être encouragés à envisager la mise en place d'autres mesures (fiscales ou réglementaires) favorisant la multiplication et le développement des occasions d'investir dans la finance sociale. Ces approches visant à encourager la formation de capital en vue de réaliser des objectifs communs ne sont pas nouvelles. L'expérience sur le plan du développement de fonds de capital de risque – et de leur soutien constant – illustre clairement que les approches intégrées peuvent contribuer au renforcement de l'une des facettes de l'écosystème d'investissement.

Le secteur de la finance sociale poursuivra sa croissance alors que ses dirigeants et ses acteurs cherchent des solutions aux défis sociaux et environnementaux les plus pressants. Les fondements nécessaires à l'essor de ce secteur sont déjà en place, et il existe nombre d'exemples démontrant le pouvoir transformateur du capital. Toutefois, la

finance sociale n'est pas une avenue susceptible de convenir à tous les investissements visant des retombées sociales, et certaines précautions devraient être prises afin de ne pas surcharger indûment les intermédiaires de finance sociale en leur demandant de s'attaquer à des questions qui sont du ressort direct des gouvernements. La finance sociale a déjà la capacité – d'ailleurs croissante – de mobiliser du capital afin d'apporter des retombées positives aux communautés et de les enrichir, permettant ainsi de réduire les inégalités et de promouvoir l'inclusion.

Afin de faire en sorte que la finance sociale remplisse sa promesse, le secteur est en train de développer la structure nécessaire au renforcement des capacités collectives des intermédiaires. La Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) est à la fois un produit et un exemple de cette convergence d'efforts. Afin que du capital catalytique adéquatement mobilisé puisse pleinement parvenir à générer des retombées positives sur les plans économique, social et environnemental, il sera essentiel de coordonner adéquatement un train de politiques et de mesures de soutien complémentaires, à commencer par l'activation du Fonds de finance sociale tant attendu, pour poursuivre avec la mise en place d'autres mesures favorables au fil du temps. Le présent rapport met en lumière le rôle essentiel joué par les intermédiaires, de même que les solides fondations sur lesquelles repose la structure qui a été créée. Le marché de la finance sociale rassemble une impressionnante somme d'expériences et une grande diversité d'acteurs. Quant à l'état de la finance sociale au Canada en 2021, concluons en disant que le secteur est prêt à passer à l'action, et impatient de le faire.

Annexes

Glossaire
Bibliographie

Glossaire

Autochtone

“Le terme “ autochtone ” est le terme actuel, largement accepté, utilisé au Canada pour désigner les Premières nations, les Métis et les Inuits. On le retrouve également dans la Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones (UNDRIP). Il remplace le terme “ aborigène ”, “ autochtone ” ou “ indien ”.

La finance sociale dans le contexte autochtone comprend les investissements dans l'économie autochtone afin d'améliorer le bien-être des communautés des Premières nations, des Inuits et des Métis et des peuples autochtones de l'île de la Tortue (Amérique du Nord).”

Capital de développement

Au Québec, le capital de développement fait référence à l'investissement dans la création d'emplois, le développement local et régional, la protection de l'environnement et la participation des travailleurs. Le capital de développement utilise des instruments de capital-risque plus traditionnels mais se distingue du capital-risque traditionnel par ses objectifs sociaux ou environnementaux. Le rendement financier est important mais doit être mis en balance avec les aspirations économiques et sociales.

Environnemental, social et gouvernance (ESG)

La prise en compte des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance au même titre que les facteurs financiers dans le processus de décision d'investissement.

Source:

“ESG 101: What Is ESG?,” MSCI, accessed May 13, 2021, <https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/what-is-esg>.

Finance sociale

Investissement qui a des effets positifs sur le plan social, culturel ou environnemental, et génère un certain rendement pour les investisseurs. Par le biais de prêts et d'investissements, la finance sociale peut permettre à de nouveaux intervenants de faire une différence.

Source:

“IRP Glossary,” Community Foundations of Canada, 2019, <https://communityfoundations.ca/investment-readiness-program-glossary/>.

Finance sociale dans le contexte de la base, (Grassroots)

La finance sociale dans le contexte de la base comprend les intermédiaires de la finance sociale qui s'alignent sur trois principes fondamentaux : communautaire, démocratique et local.

Finance solidaire

Au Québec, la finance solidaire fait référence à l'investissement dans l'économie sociale, que ce soit par le biais de coopératives, d'organismes sans but lucratif, de mutuelles ou de fiducies communautaires. Ce type d'investissement est réalisé dans le but de générer un développement socio-économique ou communautaire durable. Les instruments de la finance solidaire rassemblent divers acteurs communautaires et peuvent prendre de nombreuses formes, notamment des prêts garantis et non garantis ainsi que du capital patient. Il est important de voir que la finance solidaire a pour objectif de reconstruire le capital social au sein des communautés.

Fonds d'investissement à incidence sociale, ou fonds d'impact

Les fonds à impact social sont similaires aux fonds d'investissement traditionnels, mais ils visent fondamentalement à générer des retours financiers, mais aussi sociaux et environnementaux positifs pour les investisseurs.

« Gender lens investing » (GLI)

“Investir avec l’intention de prendre en compte les questions de genre ou de promouvoir l’équité entre les genres, y compris en :

- Investissant dans des entreprises détenues ou dirigées par des femmes
- Investir dans des entreprises qui promeuvent l’équité sur le lieu de travail (dans la dotation en personnel, la gestion, la représentation au conseil d’administration et le long de leurs chaînes d’approvisionnement) ; ou
- Investissant dans des entreprises qui offrent des produits ou des services qui améliorent considérablement la vie des femmes et des filles.

Et/ou investir avec les approches suivantes pour éclairer les décisions d’investissement :

- un processus qui se concentre sur le genre, depuis les activités de pré-investissement (par exemple, le sourcing et la diligence raisonnable) jusqu’au suivi post-investissement (par exemple, le conseil stratégique et la sortie) ; ou
- une stratégie qui examine, en ce qui concerne les entreprises bénéficiaires de l’investissement, les éléments suivants

1. Leur vision ou mission pour aborder les questions de genre
2. Leur structure organisationnelle, leur culture, leurs politiques internes et leur environnement de travail ;
3. Leur utilisation de données et de paramètres pour la gestion équitable des performances entre les genres et pour encourager les changements de comportement et la responsabilisation ; et
4. La manière dont leurs ressources financières et humaines témoignent de leur engagement global en faveur de l’égalité des genres.”

Source:

“Gender Lens Investing Initiative,” Global Impact Investing Network (GIIN) (Global Impact Investing Network (GIIN), 2019), <https://thegiin.org/gender-lens-investing-initiative>.

Île de la Tortue

L’île de la Tortue désigne le continent de l’Amérique du Nord. Ce nom provient de diverses histoires orales autochtones qui racontent l’histoire d’une tortue qui porte le monde sur son dos.

Source:

Amanda Robinson, “Turtle Island,” The Canadian Encyclopedia (Government of Canada, November 6, 2018), <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/turtle-island>.

Inclusion, diversité, équité et accès (IDEA)

La finance sociale dans le contexte de la thématique de l’inclusion, de la diversité, de l’équité et de l’accès comprend les investissements dans les communautés marginalisées et mal desservies. Ce thème prend en compte les communautés de personnes rencontrant des obstacles en raison d’éléments de leur identité, y compris, mais sans s’y limiter, la sexualité, la race, la nationalité, l’identité de genre, les capacités et l’âge.

Institutions financières autochtones (IFA)

Les institutions financières autochtones (IFA) sont des organisations financières communautaires autonomes, contrôlées par des Autochtones. Les IFA offrent des prêts de développement, du financement commercial et des services de soutien aux entreprises des Premières nations, des Métis et des Inuits dans toutes les provinces et tous les territoires. Le soutien comprend des prêts aux entreprises, des contributions non remboursables, des conseils en matière de finances et de gestion, ainsi que des services de démarrage et de suivi des entreprises.

Source:

“Aboriginal Financial Institutions,” National Aboriginal Capital Corporations Association (NACCA) (National Aboriginal Capital Corporations Association (NACCA), accessed May 13, 2021, [https://nacca.ca/aboriginal-financial-institutions/#:~:text=Aboriginal%20Financial%20Institutions%20\(AFIs\)%20are,in%20all%20provinces%20and%20territories](https://nacca.ca/aboriginal-financial-institutions/#:~:text=Aboriginal%20Financial%20Institutions%20(AFIs)%20are,in%20all%20provinces%20and%20territories).

Intermédiaires de finance sociale

Conformément aux critères utilisés par la Table des praticiens de l’investissement d’impact, ce rapport définit les intermédiaires de la finance sociale et de l’investissement d’impact comme ceux : i) qui disposent d’une base de capital existante, dont l’objectif principal est l’investissement d’impact ; ii) qui déploient activement le capital pour générer des rendements sociaux et/ou environnementaux mesurables, ainsi que des rendements financiers patients, concessionnaires ou basés sur le marché ; iii) qui investissent principalement dans des entreprises canadiennes non cotées en bourse ; et iv) qui produisent des rapports accessibles au public, comprenant des mesures d’impact robustes.

Source:

Karim Harji et al., “Retail Impact Investing – A Guidebook for Canadian Credit Unions” (Rally Assets & Canadian Credit Union Association, September 2019), https://rallyassets.com/wp-content/uploads/2019/09/RII_Guidebook_Full-Credit-Unions.pdf.

Investisseur de détail

Un investisseur de détail, également appelé investisseur individuel, est un investisseur non professionnel qui achète et vend des titres ou des fonds contenant un panier de titres, tels que des fonds communs de placement et des fonds négociés en bourse (FNB).

Source:

“Adam Hayes, “Retail Investor,” Investopedia (Investopedia, May 7, 2021), [https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp#:~:text=A%20retail%20investor%2C%20also%20known,exchange%20traded%20funds%20\(ETFs\)](https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp#:~:text=A%20retail%20investor%2C%20also%20known,exchange%20traded%20funds%20(ETFs)).

Investisseurs accrédités

“Catégorie d’investisseurs qui, en vertu de la réglementation sur les valeurs mobilières, ont des connaissances et un niveau de sophistication suffisants pour mériter des restrictions réduites sur leurs activités d’investissement. Au Canada, les détails de la définition officielle d’un investisseur qualifié et des personnes qui peuvent être considérées comme telles se trouvent à l’article 1.1 de la norme nationale 45-106. Il existe plus de 20 situations dans lesquelles une personne ou une entité est considérée comme un investisseur accrédité, mais les cas les plus courants sont les suivants :

- Un individu, seul ou avec un conjoint, qui possède des actifs nets de plus de 5 millions de dollars.
- Une personne qui a un revenu avant impôt de plus de 200 000 dollars pendant au moins deux années consécutives (300 000 dollars si elle combine son revenu avec celui de son conjoint) et qui s’attend à dépasser ce revenu pendant l’année civile en cours - Une personne enregistrée au Canada, en vertu de la législation sur les valeurs mobilières, en tant que courtier ou conseiller.
- Plusieurs types de fonds d’investissement distribuant des fonds à des investisseurs accrédités ou conseillés par ces derniers.”

Source:

QuickBooks Canada Team, “What Is an Accredited Investor?,” QuickBooks Canada, December 3, 2019, <https://quickbooks.intuit.com/ca/resources/funding-financing/accredited-investor-impact/#:~:text=An%20individual%20who%20has%20a,an%20dealer%20or%20an%20adviser>.

Investisseurs institutionnels

Sociétés de gestion d’actifs qui investissent dans des actifs financiers pour le compte d’autres personnes ou organisations moyennant des frais.

Source:

Karim Harji et al., “Retail Impact Investing - A Guidebook for Canadian Credit Unions” (Rally Assets & Canadian Credit Union Association, September 2019), https://rallyassets.com/wp-content/uploads/2019/09/RII_Guidebook_Full-Credit-Unions.pdf.

L’investissement d’impact

“L’investissement d’impact englobe trois caractéristiques clés :

- L’intention de l’investisseur : Les investisseurs cherchent à allouer des capitaux (dette, capitaux propres ou formes hybrides) à des investissements dont ils attendent un rendement financier (allant du remboursement du capital au rendement du taux du marché) et un impact social défini.
- Intention de l’investisseur : Les modèles économiques des bénéficiaires d’investissements (qu’il s’agisse d’entreprises à but lucratif ou non, de fonds ou d’autres véhicules financiers) sont construits intentionnellement pour rechercher une valeur financière et sociale.
- Mesure de l’impact : Les investisseurs et les bénéficiaires d’investissements sont capables de démontrer comment ces intentions déclarées se reflètent dans un impact social et environnemental mesurable.”

Objectifs de développement durable des Nations unies (ODD)

Le Programme de développement durable à l’horizon 2030, adopté par tous les États membres des Nations unies en 2015, constitue un schéma commun pour la paix et la prospérité des populations et de la planète, aujourd’hui et à l’avenir. Les 17 Objectifs de développement durable (ODD), qui constituent un appel urgent à l’action de tous les pays - développés et en développement - dans le cadre d’un partenariat mondial, en sont le cœur. Ils reconnaissent que l’élimination de la pauvreté et des autres privations doit aller de pair avec des stratégies visant à améliorer la santé et l’éducation, à réduire les inégalités et à stimuler la croissance économique, tout en s’attaquant au changement climatique et en œuvrant à la préservation de nos océans et de nos forêts.

Source:

“The 17 Goals,” United Nations (United Nations, 2015), <https://sdgs.un.org/goals>.

Obligation à impact social

Une obligation à impact social est un instrument financier qui permet de lever des capitaux privés et de lier les retours financiers à la réalisation d’un résultat social. Dans un modèle d’obligation à impact social réussi, ces résultats permettront d’améliorer le système, ce qui entraînera des économies de coûts ainsi que des avantages sociaux, et financera donc les retours financiers sur le capital privé.

Source:

“Social Impact Bonds,” The Canadian CED Network (The Canadian CED Network, March 29, 2012), <https://ccednet-rcdec.ca/en/new-in-ced/2012/03/29/social-impact-bonds-what>.

Obligation à impact social

Une obligation à impact social est un instrument financier qui permet de lever des capitaux privés et de lier les retours financiers à la réalisation d'un résultat social. Dans un modèle d'obligation à impact social réussi, ces résultats permettront d'améliorer le système, ce qui entraînera des économies de coûts ainsi que des avantages sociaux, et financera donc les retours financiers sur le capital privé.

Source:

"Social Impact Bonds," The Canadian CED Network (The Canadian CED Network, March 29, 2012), <https://ccednet-rcdec.ca/en/new-in-ced/2012/03/29/social-impact-bonds-what>.

Organisation à vocation sociale

Organisme de bienfaisance ou sans but lucratif, entreprise sociale, coopérative ou entreprise à but lucratif à mission sociale. Dans tous les cas, un organisme à vocation sociale cherche à promouvoir une mission sociale, culturelle ou environnementale.

Source:

"IRP Glossary," Community Foundations of Canada, 2019, <https://communityfoundations.ca/investment-readiness-program-glossary/>.

Personnes à valeur nette élevée

Une personne ou une famille considérée par les commissions des valeurs mobilières canadiennes comme un investisseur qualifié, défini comme ayant un certain montant d'actifs et de richesse.

Source:

Adam Spence, Marie Ang, and Sunny Han, "Market Momentum: Impact Investing & High Net Worth Canadians," ed. Anisha Jain and Beth Zabloski (MaRS, September 2018), <https://impactinvesting.marsdd.com/wp-content/uploads/2018/07/HNWI-Report-Final-Copy-For-Release.pdf>.

Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)

Les Sociétés d'aide au développement des collectivités ou les Corporations au bénéfice du développement communautaire (SADC/CBDC) offrent à leurs collectivités une variété de services, notamment des prêts pour le développement des entreprises, du soutien technique, de la formation et de l'information. En plus du volet développement des entreprises, les SADC/CBDC s'impliquent dans un large éventail d'initiatives communautaires, y compris des processus de planification stratégique, des recherches et des études de

Source:

"Community Futures Network of Canada," The Canadian CED Network (The Canadian CED Network), accessed May 13, 2021, <https://ccednet-rcdec.ca/en/toolbox/community-futures-network-canada>.

Triple bilan, « Triple Bottom Line »

Le triple bilan (Triple Bottom Line, en anglais) est une méthode de comptabilité basée sur la durabilité qui met l'accent sur les personnes, les bénéfiques et la planète. Le triple bilan diffère des cadres de reporting traditionnels car il inclut les aspects écologiques et sociaux qui sont souvent difficiles à mesurer. Les piliers de le triple bilan sont aussi communément appelés les trois P : personnes, planète, profits.

Source:

Paula Fernandes, "What Is the Triple Bottom Line?," [business.com](https://www.business.com/articles/triple-bottom-line-defined/) (business.com, April 10, 2020), <https://www.business.com/articles/triple-bottom-line-defined/>.

Bibliographie

“The 17 Goals.” Nations unies. Nations unies, 2015. <https://sdgs.un.org/goals>.

“Aboriginal Financial Institutions.” National Aboriginal Capital Corporations Association (NACCA). National Aboriginal Capital Corporations Association (NACCA). Consulté le 13 mai, 2021. [https://nacca.ca/aboriginal-financial-institutions/#:~:text=Aboriginal%20Financial%20Institutions%20\(AFIs\)%20are,in%20all%20provinces%20and%20territories](https://nacca.ca/aboriginal-financial-institutions/#:~:text=Aboriginal%20Financial%20Institutions%20(AFIs)%20are,in%20all%20provinces%20and%20territories).

Asimakos, Seth, and Dianne Kelderman. Rep. Chapitre du Canada atlantique, L'état de la finance sociale au Canada en 2021. Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) (TIIP), mai 2021.

Bekerie, Ayele. “Historical Overview of Ethiopic Writing System’s Possible Influence on the Development of the Armenian Alphabet.” *International Journal of Ethiopian Studies* 1 (2003): 33–58.

“Community Futures Network of Canada.” Le Réseau canadien de DÉC. Le Réseau canadien de DÉC. Consulté le 13 mai, 2021. <https://ccednet-rcdec.ca/en/toolbox/community-futures-network-canada>.

Co-operative Enterprise Council of New Brunswick. Rep. The Economic Impact of the Nova Scotia Community Economic Development Investment Fund (CEDIF), mars 2021. <https://static1.square-space.com/static/5c8fa9d9b9144925103db2df/t/605a3a9b228ccb6e5681eaf9/1616526000414/Report+on+CEDIF+Economic+Impact+mars+2021.pdf>.

Coady, Moses. *Masters of Their Own Destiny*. New York: Harper, 1939.

Daryn Dodson, “Tackling Investors’ Racial and Gender Biases to Unlock Hidden Value.” *Impact Alpha*, 15 janvier, 2021. <https://impactalpha.com/daryn-dodson-tackling-investors-racial-and-gender-biases-to-unlock-hidden-value/>.

Dhami, Narinder, Victor Beausoleil, Jillisa Brown, and Ryan Oneil Knight. Rep. Chapitre ayant pour thème I.D.E.A, dans L'état de la finance sociale au Canada en 2021. Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) (TIIP), mai 2021.

Emploi et Développement social Canada (EDSC). “About Social Innovation and Social Finance.” *Social Innovation and Social Finance*. Gouvernement du Canada, 17 avril, 2019. <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/programs/social-innovation-social-finance.html>.

Emploi et Développement social Canada (EDSC). “Gouvernement du Canada” Guide de discussion pour le volet d'Investissement et de préparation du Fonds de financement social. Gouvernement du Canada, 10 avril, 2019. <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/programs/social-innovation-social-finance/consultation-investment-readiness-stream/discussion-guide.html>.

“ESG 101: What Is ESG?” MSCI. Consulté le 13 mai, 2021. <https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/what-is-esg>.

Fernandes, Paula. “What Is the Triple Bottom Line?” *business.com*. *Business.com*, 10 avril, 2020. <https://www.business.com/articles/triple-bottom-line-defined/>.

Harji, Karim, Heather Hachigian, Mathu Jeyaloganathan, Dominique Biron-Bordeleau, and Kate Martin. Rep. *Retail Impact Investing – A Guidebook for Canadian Credit Unions*. Rally Assets & Canadian Credit Union Association, septembre 2019. https://rallyassets.com/wp-content/uploads/2019/09/RII_Guidebook_Full-Credit-Unions.pdf.

Hayes, Adam. “Retail Investor.” *Investopedia*. *Investopedia*, mai 7, 2021. [https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp#:~:text=A%20retail%20investor%2C%20also%20known,exchange%20traded%20funds%20\(ETFs\)](https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp#:~:text=A%20retail%20investor%2C%20also%20known,exchange%20traded%20funds%20(ETFs)).

“Glossaire PPI.” *Fondations Communautaires du Canada*, 2019. <https://communityfoundations.ca/fr/investment-readiness-program-glossary/>.

Kedir, Abbi M, and Gamal Ibrahim. “ROSCAs in Urban Ethiopia: Are the Characteristics of the Institutions More Important than Those of Members?” *Journal of development studies* 47, no. 7 (2011): 998–1016.

Lacerte, Paul. Rep. Chapitre ayant pour thème les Autochtones, L'état de la finance sociale au Canada en 2021. Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) (TIIP), mai 2021.

“Local Community Foundations.” *Fondations Communautaires du Canada*. *Fondations Communautaires du Canada*. Consulté le 14 avril, 2021. <https://communityfoundations.ca/find-a-community-foundation/>.

- “Nos membres.” Fondations philanthropiques du Canada. Fondations philanthropiques du Canada, mars 30, 2021. <https://pfc.ca/fr/a-propos-de-fpc/nos-membres/>
- Penner, Darcy. Rep. Manitoba Social Enterprise Strategy: A Strategy for Creating Jobs Through Social Enterprise. Canadian Community Economic Development Network and the Province of Manitoba, février 2015. https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/ccednet/pdfs/mb_social_enterprise_strategy_2015.pdf.
- “Province Launches Second Phase of Strategy to Strengthen, Expand Co-Operatives.” Province of Manitoba, 12 mai, 2015. <https://news.gov.mb.ca/news/index.html?item=34831&posted=2015-05-12>.
- QuickBooks Canada. “What Is an Accredited Investor?” QuickBooks Canada, 3 décembre, 2019. <https://quickbooks.intuit.com/ca/resources/funding-financing/accredited-investor-impact/#:~:text=An%20individual%20who%20has%20a,a%20dealer%20or%20an%20adviser>.
- Reimer, Brendan, and Kirsten Bernas. Rep. Mobilizing Community Capital for Co-Op Development in Manitoba. Réseau canadien de DÉC, août 2013. https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/ccednet/pdfs/cedif_report_final_formatted.pdf.
- Rep. Huit pistes : L’investissement d’impact dans les collectivités canadiennes. National Impact Investment Practitioners Table, mai 2014. <https://newmarketfunds.ca/wp-content/uploads/2018/04/Eight-Tracks.pdf>.
- Rep. Inclusive Innovation: New Ideas and New Partnerships for Stronger Communities. Emploi et Développement social Canada, août 2018. <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/programs/social-innovation-social-finance/reports/recommendations-what-we-heard.html>.
- Rep. L’Économie Sociale Au Québec – Portrait Statistique 2016. Institut de la statistique du Québec, 2019. <https://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/economie-sociale/portrait-economie-sociale-2016.pdf>.
- Rep. Moving Forward: Charting a Path to Civil Society Recovery. Community and Social Services, Gouvernement de l’Alberta, octobre 2020. <https://open.alberta.ca/dataset/242585d5-f30a-43ba-9b9d-eef163a6c591/resource/e9364199-cb64-4603-97c7-5be87c2a1b71/download/css-moving-forward-charting-a-path-to-civil-society-recovery-2020.pdf>.
- Rep. Plan d’Action Gouvernemental En Économie Sociale (PAGES) 2020-2025. Gouvernement du Québec, novembre 2020. https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/economie/publications-adm/plans-action/PL_plan_action_economie_sociale_MEI_2020-2025.pdf?1606485225.
- Rep. Public Policy Road Map for Manitoba’s Social, Economic, and Environmental Future 2019 - 2020. Réseau canadien de DÉC Manitoba. Consulté le 13 avril, 2021. https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/ccednet/documents/2019-2020_ccednet_manitoba_solutions_package_2.pdf.
- Rep. Recommendations Report on Improving Access to Capital for Indigenous Peoples in Canada. The National Aboriginal Economic Development Board, juillet 2017. https://nacca.ca/wp-content/uploads/2017/04/NAEDB_ImprovingAccessToCapital.pdf.
- “Réseau de relayeurs du RISQ.” RISQ. RISQ. Consulté le 14 avril, 2021. <https://fonds-risq.qc.ca/reseau-de-relayeurs-du-risq/?lang=en>.
- Robinson, Amanda. “Île de la Tortue.” L’Encyclopédie canadienne. Gouvernement du Canada, 6 novembre, 2018. <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/ile-de-la-tortue>.
- Sethi, Rajiv, and Eswaran Somanathan. “The Evolution of Social Norms in Common Property Resource Use.” *The American Economic Review*, 1996, 766-88.
- “Loi sur l’économie sociale.” LégisQuébec, 31 octobre, 2020. <http://legisquebec.gouv.qc.ca/en/ShowDoc/cs/E-1.1.1>.
- “Social Impact Bonds.” Le Réseau canadien de DÉC. Le Réseau canadien de DÉC, 29 mars, 2012. <https://ccednet-rcdec.ca/en/new-in-ced/2012/03/29/social-impact-bonds-what>.
- “Triple Bottom Line.” Global Alliance For Banking on Values. Global Alliance For Banking on Values. Consulté le 14 avril, 2021. <https://www.gabv.org/the-impact/the-scorecard/triple-bottom-line>.
- Vancity. “Vancity at a Glance.” Consulté le 13 avril, 2021. <https://www.vancity.com/AboutVancity/VisionAndValues/Glance/#:~:text=Vancity%20is%20a%20values%2Dbased,Victoria%2C%20Squamish%20and%20Alert%20Bay>.
- Vérité et réconciliation du Canada. Rep. The Survivors Speak : a Report of the Truth and Reconciliation Commission of Canada, 2015. http://www.trc.ca/assets/pdf/Survivors_Speak_English_Web.pdf.

