

Juin 2014



Livre blanc de RBC sur la finance sociale

Financement social : Introduction à l'investissement d'impact au Canada



Le présent rapport a été produit par RBC en collaboration avec le MaRS Centre for Impact Investing et Purpose Capital.



L'Initiative RBC sur la finance sociale

La Banque Royale du Canada (RBC) est la plus grande banque du Canada et l'une des plus grandes banques du monde par sa capitalisation boursière. L'une des principales sociétés de services financiers diversifiés en Amérique du Nord, elle offre, à l'échelle mondiale, des services bancaires aux particuliers et aux entreprises, des services de gestion de patrimoine, des services d'assurance, des services aux investisseurs et des produits et services de marchés des capitaux. Elle compte environ 79 000 employés à plein temps et à temps partiel au service de plus de 15 millions de particuliers, d'entreprises, de clients du secteur public et de clients institutionnels au Canada, aux États-Unis et dans 44 autres pays. Pour de plus amples renseignements, veuillez visiter rbc.com.

RBC est reconnue comme un chef de file mondial en matière de services financiers et de responsabilité sociale et environnementale. En 2012, RBC a lancé son initiative sur la finance sociale dans le but de contribuer à l'essor de la finance sociale au Canada. L'initiative, qui vise à financer et à soutenir les entreprises qui souhaitent apporter une contribution positive à la collectivité, met en lumière les occasions d'investissement qui dégagent des bénéfices sur les plans social, environnemental et financier. RBC espère non seulement que son engagement en matière de finance sociale au Canada stimulera l'entrepreneuriat et l'innovation, mais aussi qu'il encouragera d'autres organisations à faire des investissements analogues qui suscitent une évolution sociale et environnementale positive.

Le MaRS Centre for Impact Investing

Le MaRS Centre for Impact Investing (le Centre), qui fait partie du MaRS Discovery District, vise à accroître l'utilisation de l'investissement d'impact en favorisant de nouveaux partenariats, en mobilisant de nouveaux capitaux et en stimulant l'innovation, afin de s'attaquer aux problèmes sociaux et environnementaux du Canada.

Le Centre soutient le réseau dynamique et croissant d'acteurs actifs dans le secteur de l'investissement d'impact partout au Canada et facilite l'établissement de liens entre les partenaires canadiens et la communauté mondiale de l'investissement d'impact dans les marchés développés et émergents.

Les activités du Centre comprennent l'expansion du marché et le développement de produits, l'établissement et la prestation de programmes et de services axés sur la recherche et les politiques, l'évaluation de l'impact, l'éducation et les initiatives multisectorielles pour mobiliser les capitaux privés dans l'intérêt du bien collectif. Le Centre est membre du Global Impact Investment Network (GIIN) et partenaire du GIIRS, d'IRIS et de B Lab.

Purpose Capital

Purpose Capital est une société de services-conseils en investissement d'impact visant la mobilisation de toutes formes de capitaux – financiers, intellectuels et sociaux – pour accélérer le progrès social. Purpose Capital collabore avec les propriétaires et les gestionnaires d'actifs à l'établissement de stratégies qui harmonisent leurs investissements avec leurs objectifs d'impact sur les plans social et environnemental. Elle informe les investisseurs et les conseillers des principaux enjeux et occasions liés à ces types d'investissement, leur offre des conseils sur la conception et la mise en œuvre de stratégies d'investissement d'impact, et leur propose des méthodes pour évaluer et communiquer la création de valeur sociale. Purpose Capital participe régulièrement à la recherche et au développement de produits du savoir, et offre à ses clients des analyses approfondies d'experts sur les grandes tendances et les principaux enjeux et occasions en matière d'investissement d'impact.

Table des matières

Avant-propos	4
1.0 Un aperçu de l'investissement d'impact	5
2.0 L'offre : les investisseurs d'impact	7
3.0 Produits pour les investisseurs d'impact	11
4.0 La demande pour l'investissement d'impact	15
5.0 Relier les acteurs du marché : intermédiaires et facilitateurs	20
6.0 Évaluation de l'impact	22
7.0 Rôle des politiques publiques	25
8.0 Conclusion	27
9.0 Notes en fin de texte	28
Annexes	30

Avant-propos

Aimeriez-vous que votre portefeuille de placements puisse contribuer à la résolution de certains des problèmes les plus vexants de la planète ? Et si votre REER pouvait contribuer à financer dès maintenant des améliorations écologiques et sociales, tout en soutenant les objectifs de votre future retraite ? Et si l'esprit d'innovation et l'enthousiasme d'entrepreneurs pouvaient servir à régler des questions sociétales comme l'itinérance, le chômage et la pollution ? S'attaquer efficacement aux défis complexes auxquels nous sommes confrontés sur les plans économique, social et environnemental exigera des stratégies nouvelles et innovatrices de la part des intervenants de tous les secteurs. Les gouvernements, les organismes sans but lucratif, les entreprises et les investisseurs devront donc trouver de nouvelles manières de collaborer pour établir des solutions durables à long terme.

C'est ici qu'entre en jeu l'« investissement d'impact », une innovation financière susceptible de fournir le financement requis pour mettre en œuvre ces stratégies. Tous – tant les grandes entreprises que les jeunes investisseurs qui commencent à épargner pour la retraite – peuvent adopter l'investissement d'impact pour atteindre leurs objectifs financiers tout en favorisant les changements sociaux ou environnementaux.

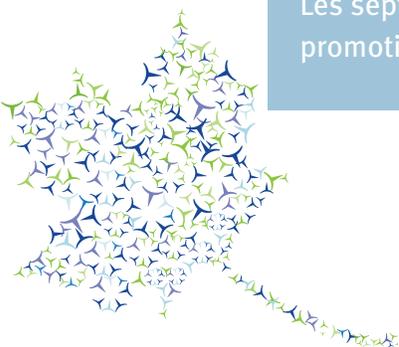
Le présent rapport se veut une introduction à l'intention de quiconque souhaite comprendre l'investissement d'impact et son évolution au Canada. Se fondant sur les analyses tirées de l'État de la nation : l'investissement d'impact au Canada (en anglais seulement)¹, rédigé par le MaRS Centre for Impact Investing et Purpose Capital avec le soutien de RBC, il repère les occasions de prendre part à cette activité en pleine expansion.

Groupe d'étude canadien sur la finance sociale

En 2010, le Groupe d'étude canadien sur la finance sociale publiait un rapport intitulé *La mobilisation de capitaux privés pour le bien collectif*, qui présentait sept recommandations pour la création d'un marché de l'investissement d'impact au Canada en réponse à trois préoccupations :

- **Mobilisation de capitaux** : Découvrir de nouvelles sources de capitaux (p. ex., fonds de dotation des fondations, caisses de retraite, capitaux de premier risque du gouvernement) pour le bien collectif.
- **Création d'un cadre fiscal et réglementaire favorable** : Faciliter, pour les organismes de bienfaisance et sans but lucratif, la création d'entreprises qui génèrent des revenus.
- **Pipeline de placements** : Offrir aux entrepreneurs à vocation sociale et aux entreprises sans but lucratif la formation nécessaire en gestion d'entreprise.

Les sept recommandations, résumées à l'annexe 1, constituent un cadre national pour la promotion du financement social au Canada.



1.0 Un aperçu de l'investissement d'impact

La définition la plus souvent citée de l'« investissement d'impact », expression qui remonte à 2007, est tirée d'un rapport publié en 2010 par J.P. Morgan, le Global Impact Investing Network (GIIN) et la Fondation Rockefeller. Elle établit que les investissements d'impact sont des « investissements visant à produire des effets positifs allant au-delà des rendements financiers² ».

L'investissement d'impact se démarque de l'investissement traditionnel des trois façons principales suivantes :

- **Intention de l'investisseur** : Les adeptes de l'investissement d'impact font des placements (titres d'emprunt, titres de participation ou titres hybrides) pour obtenir un rendement financier (par exemple, le remboursement du capital ou des rendements supérieurs à ceux du marché) et susciter des retombées sociales clairement définies.
- **Intention de l'entité bénéficiaire** : Le modèle d'affaires de l'entité bénéficiaire (qu'il s'agisse d'une entreprise à but lucratif ou sans but lucratif, de fonds ou d'autres véhicules financiers) a été conçu de manière à susciter des retombées financières et sociales.
- **Évaluation de l'incidence** : L'investisseur et l'entité bénéficiaire peuvent démontrer l'incidence sociale mesurable de leurs intentions.

L'investissement d'impact fait partie d'un éventail d'approches de placement qui intègrent à divers degrés des considérations sociales et environnementales. Il y a d'un côté l'investissement traditionnel, où l'investisseur engage des capitaux dans une entreprise à but lucratif en vue d'obtenir des rendements financiers concurrentiels corrigés du risque. À l'opposé se trouve la philanthropie spéculative, qui combine le don et l'investissement de ressources humaines et financières dans une organisation à vocation sociale pour générer un impact social. Le tableau ci-après illustre où se situe l'investissement d'impact dans le continuum des approches de placement.

Bien que les « investissements responsables » et les « investissements socialement responsables » (ISR) occupent une place prépondérante dans les marchés boursiers, ils ne sont généralement pas considérés comme des investissements d'impact. Ces investissements visent des enjeux environnementaux et sociaux, mais l'investisseur et l'entité bénéficiaire ne s'attendent pas nécessairement à ce que le placement ou l'entreprise génère une incidence sociale ou environnementale mesurable précise.

Continuum des approches de placement

			INVESTISSEMENT D'IMPACT		
Traditionnel	Investissement responsable (IR)	Investissement socialement responsable (ISR)	Thématique	L'impact d'abord	Philanthropie spéculative
Rendements concurrentiels					
Gestion des risques en matière environnementale, sociale et de gouvernance					
			Solutions à forte incidence		
Investissements effectués en vue d'obtenir un rendement financier, avec un accent limité ou nul sur la préservation de l'environnement, la responsabilité sociale et la gouvernance (facteurs ESG).	Investir de manière à exclure certains secteurs (p. ex., tabac, armes) dans le cadre de la gestion du risque financier.	Une approche qui comprend l'utilisation de critères négatifs et positifs pour filtrer les risques ESG dans le processus d'analyse des placements.	Une approche qui met l'accent sur un ou plusieurs secteurs où les besoins d'ordre social ou environnemental suscitent des occasions de placement offrant des taux de rendement comparables à ceux du marché.	Investissements dans des secteurs où l'obtention d'une incidence sociale ou environnementale mesurable est susceptible de nécessiter certains compromis sur le plan financier.	Divers types de financement des entreprises à vocation sociale, offrant un éventail de possibilités au chapitre du rendement. Engagement ou soutien fréquent des investisseurs.

Source : Adaptation d'une étude de Bridges Ventures (2012). « Sustainable & Impact Investment – How we define the market. » Tiré de www.bridgesventures.com/links-research.

1.1 L'investissement d'impact au Canada

L'investissement d'impact est ancré dans une riche tradition d'investissement socialement responsable au Canada, depuis la création des coopératives de crédit au début des années 1900 jusqu'à l'essor des fonds de prêts communautaires et la création des fonds d'investissements socialement responsables (ISR) dans la première partie du 21^e siècle. L'investissement d'impact se fonde sur cette riche tradition pour stimuler des changements tangibles et durables sur le plan social par le truchement de pratiques de placement.

L'investissement d'impact a suscité ces derniers temps une attention et une popularité croissantes. Voici certains facteurs de ce récent engouement :

- Des problèmes complexes nécessitent de nouvelles solutions. Il est de plus en plus reconnu que les problèmes mondiaux, comme la pauvreté et la dégradation écologique, ne peuvent être résolus uniquement par le recours à des ressources gouvernementales et philanthropiques par ailleurs de plus en plus serrées ; il faut pouvoir compter sur le secteur des affaires et les capitaux privés.
- La durabilité est en passe de devenir un critère de bonne pratique commerciale et de citoyenneté exemplaire. De plus en plus, les entreprises veulent être reconnues pour leurs efforts en matière de développement durable, comme en témoigne la hausse des certifications comme B Corporation et la certification équitable. Les sociétés fermées axées sur la durabilité se tournent souvent vers les investisseurs d'impact pour contribuer au financement de leur croissance et expansion.
- Les organismes sans but lucratif et les organismes caritatifs sont à élaborer de nouveaux modèles de fonctionnement visant à accroître leurs sources de revenus au-delà des subventions et des contributions philanthropiques.
- De plus en plus d'investisseurs cherchent à faire concorder leurs placements avec leurs valeurs personnelles. Les investisseurs recherchent de nouvelles solutions qui combinent rendement financier et impact social. « Selon un rapport publié en juin 2012 par US SIF, un groupe voué à la promotion de l'investissement durable et responsable, plus de 3,74 mille milliards de dollars font aujourd'hui l'objet d'une gestion 'responsable' aux É.-U., ce qui représente une hausse par rapport à 639 milliards de dollars en 1995³. »

Les activités sur le marché canadien de l'investissement d'impact ont été axées principalement sur la mobilisation et le déploiement de capitaux. Ces capitaux ont été investis dans un éventail de plus en plus large de produits d'impact dans une variété de catégories d'actifs, de secteurs et de régions. De nouveaux intermédiaires voient le jour pour faciliter les opérations entre l'offre et la demande et pour améliorer les outils d'évaluation et de communication des impacts.

1.2 Éléments du marché de l'investissement d'impact

À l'instar des marchés financiers traditionnels, le marché de l'investissement d'impact regroupe ceux qui fournissent des capitaux, ceux qui en demandent, de même que des intermédiaires et des facilitateurs. Les adeptes de l'investissement d'impact procurent le capital nécessaire au financement des projets, des programmes et des entreprises qui offrent des solutions aux problèmes sociaux et environnementaux. Des gouvernements, des particuliers, des fondations, des banques et des caisses de retraite peuvent miser sur l'investissement d'impact. Les bénéficiaires de ce type d'investissement comprennent des sociétés évoluant dans une multitude de secteurs, des organismes sans but lucratif et des organismes caritatifs, des coopératives et d'autres projets qui nécessitent un apport de capitaux pour les phases de démarrage, d'exploitation ou d'expansion. Quant aux intermédiaires et aux facilitateurs, ils soutiennent le placement de capitaux et le développement de produits financiers, et peuvent également jouer un rôle pour rendre les entrepreneurs et les organismes prêts à recevoir des investissements.

2.0 L'offre : les investisseurs d'impact

N'importe qui peut devenir un investisseur d'impact. Les premiers participants étaient principalement des investisseurs fortement motivés à obtenir des rendements sur les plans social et environnemental et possédant la souplesse financière voulue pour s'adonner à des pratiques de placement non éprouvées. Au fur et à mesure que l'utilisation de l'investissement d'impact deviendra plus généralisée, il sera plus accessible à l'ensemble des investisseurs.

Plusieurs types d'investisseur souhaitent consacrer leurs capitaux à l'investissement d'impact. Certains investisseurs visent « les finances d'abord » alors que d'autres, qui visent « l'impact environnemental d'abord », choisissent leurs placements principalement pour leurs effets sociaux et environnementaux. De nombreux investisseurs détiennent des portefeuilles combinant des placements qui visent « les finances d'abord » et des placements qui visent « l'impact environnemental d'abord ».

Un sondage sectoriel mené en 2013 a permis de constater que l'offre de capitaux pour l'investissement d'impact au Canada a affiché une croissance de 20 % entre 2010 et 2012, pour atteindre 5,3 milliards de dollars en 2012⁴. Vous trouverez ci-après une description de l'offre de capitaux pour l'investissement d'impact au Canada, autrement dit, une analyse plus poussée des types d'investisseurs d'impact.

2.1 Particuliers fortunés et investisseurs providentiels

Mettre son patrimoine personnel au service du bien collectif

Au Canada, l'avoir des **particuliers fortunés** – ceux qui possèdent plus d'un million de dollars US en actifs investissables – a atteint un niveau record de 897 milliards de dollars en 2012⁵. Ses 298 000 particuliers fortunés, chiffre qui croît au rythme de 6,5 % annuellement, placent le Canada au septième rang mondial⁶. En outre, le nombre de particuliers très fortunés, détenant plus de 30 millions de dollars en actifs investissables, augmente d'environ 11 % par année⁷. Plusieurs particuliers très fortunés sont des pionniers de l'investissement d'impact, fournissant des capitaux à haut risque à des entreprises sociales, nouvelles ou aux premières étapes de croissance, notamment dans des secteurs d'intérêt personnel ou dans lesquels ils ont de bonnes connaissances. Les particuliers fortunés et très fortunés agissent souvent comme « investisseurs providentiels », offrant du financement aux entreprises en démarrage avant que n'interviennent les sociétés de capital de risque. Il serait possible pour un plus grand nombre de particuliers fortunés de faire concorder leurs portefeuilles de placements et leurs activités philanthropiques avec leurs objectifs d'impact. Pour exploiter ce potentiel, les conseillers financiers doivent être outillés pour convaincre les particuliers fortunés et les investisseurs providentiels de la solidité des occasions financières et sociales offertes sur le marché.

2.2 Fondations

Lier les investissements à une mission

Les fondations communautaires et privées jouent un rôle primordial dans la croissance de l'investissement d'impact au Canada, puisqu'elles visent de plus en plus l'harmonisation de leur philosophie d'investissement avec leurs objectifs de bien collectif au moyen d'**investissements liés à la mission (ILM)**. Un ILM consiste à utiliser les capitaux d'une fondation pour investir dans des entreprises, des organismes sans but lucratif, des organismes de bienfaisance et des fonds qui génèrent un impact positif sur les plans social et environnemental tout autant qu'un rendement financier.

En 2013, les fondations canadiennes géraient 287 millions de dollars en investissements d'impact⁸. Selon un récent sondage mené auprès de 63 fondations canadiennes, seulement 16 % d'entre elles s'étaient dotées d'une politique sur l'investissement d'impact⁹ et seulement 29 % avaient affecté des actifs à des investissements liés à la mission¹⁰. Vingt pour cent des fondations effectuent des investissements d'impact par l'intermédiaire d'**investissements liés au programme (ILP)** – investir à même les fonds du programme de la fondation afin de générer un impact positif sur les plans social ou environnemental tout autant qu'un rendement financier¹¹. Dans l'ensemble des fondations canadiennes, environ 207,5 millions de dollars sont actuellement affectés à des investissements liés à la mission et 80,3 millions de dollars à des investissements liés au programme¹².

PROFIL : Edmonton Community Foundation

La Edmonton Community Foundation est une pionnière de l'investissement d'impact. Peu après son arrivée comme chef de la direction de la fondation, des collègues de la Ville d'Edmonton ont présenté à Martin Garber-Conrad une idée pour stimuler le développement économique communautaire. « Ces gens avaient effectué une étude de l'investissement d'impact, mais leur rapport avait été mis sur une tablette pendant quelques années. Ils ont vu dans mon arrivée à la fondation une occasion d'agir. » Ensemble, ils ont convaincu le conseil municipal d'accorder trois millions de dollars, auxquels la fondation a ajouté une contribution équivalente, pour établir le Social Enterprise Fund en 2008. Aujourd'hui, ce fonds détient 12 millions de dollars en actifs sous gestion et octroie des prêts à des entreprises sociales nouvelles ou en croissance, de même que des prêts immobiliers pour des projets de logements abordables et d'installations communautaires. En octobre 2013, la fondation annonçait le lancement du Alberta Social Enterprise Venture Fund pour accroître l'impact du fonds original Social Enterprise Fund.

Pour en savoir plus, allez à <http://socialentreprisefund.ca>.

2.3 Organismes de financement communautaire

Les organismes de financement communautaire possèdent une expertise et une expérience approfondies

Au Canada, les organismes de financement communautaire, comme les **fonds de prêts communautaires** et les **institutions financières autochtones**, fournissent des fonds à des clients qui pourraient ne pas les obtenir auprès d'institutions financières traditionnelles, faute d'antécédents de crédit ou de garanties.

Institutions financières autochtones (IFA)

La plus grande partie du financement octroyé aux entreprises autochtones provient des IFA : 1,8 milliard de dollars depuis les années 1980¹³. En 2012, les IFA avaient octroyé 122 millions de dollars et géraient des actifs se chiffrant à plus de 491 millions de dollars¹⁴.

Fonds de prêts communautaires

Il existe actuellement au moins 14 fonds de prêts communautaires qui gèrent plus de 45 millions de dollars d'actifs dans des collectivités un peu partout au pays¹⁵. Bien que chaque fonds possède sa propre histoire, ils avaient tous comme objectif initial d'investir dans des projets à vocation sociale ou environnementale. Les investisseurs vont de groupes religieux à des particuliers. Les fonds de prêts communautaires fournissent du financement par emprunt, sous forme notamment de microprêts de 5 000 \$ ou de prêts de croissance de 1,5 million de dollars, à des entreprises, à des groupes sans but lucratif et à des coopératives à vocations diverses, notamment la vocation sociale, l'agriculture durable et le logement abordable¹⁶.

2.4 Institutions financières

Coopératives de crédit : l'investissement d'impact fait partie de leur mission

L'investissement d'impact sied parfaitement aux coopératives de crédit, dont les principes de responsabilité sociale, d'intégration financière et d'engagement communautaire sont reflétés dans les missions, stratégies et produits. D'après l'Association pour l'investissement responsable (AIR), les coopératives de crédit gèrent des actifs d'investissement d'impact totalisant 1,35 milliard de dollars¹⁷. Selon un sondage mené en 2013 auprès des coopératives de crédit, il est prévu que la valeur de leurs produits d'impact augmentera de 60 % d'ici 2018¹⁸.

Les banques à charte de plus en plus conscientes des possibilités

Parmi les institutions financières canadiennes, ce sont principalement les coopératives de crédit qui ont ouvert la voie en matière d'investissement d'impact. Toutefois, les banques à charte canadiennes contribuent de plus en plus à généraliser l'utilisation de l'investissement d'impact. Les fonds d'investissements socialement responsables (ISR) représentent la forme de financement social la plus visible offerte par les banques à charte. La plupart des institutions financières offrent à leur clientèle de services de banque privée des services-conseils en philanthropie et en investissement d'impact. Les clients institutionnels peuvent également obtenir des services ou des produits qui intègrent des éléments d'impact, bien qu'il ne s'agisse souvent pas de produits standard.

Une demande accrue de la part des clients de détail et des clients institutionnels favorisera, chez les banques à charte, l'amélioration de l'offre de produits, la formation de conseillers et le renforcement de l'engagement à l'égard de l'investissement d'impact.

PROFIL : L'initiative RBC sur la finance sociale

L'initiative RBC sur la finance sociale, lancée en 2012, vise à accélérer la progression des changements sociaux et environnementaux au Canada et à créer un marché plus dynamique pour l'investissement d'impact.

L'initiative comprend :

- *le fonds Générateur RBC, un engagement de capital de 10 millions de dollars qui procure un financement aux entreprises qui génèrent un rendement sur les plans financier, social ou environnemental ;*
- *un engagement à investir au moins 10 millions de dollars provenant des actifs de dotation de RBC Fondation dans des investissements socialement responsables (ISR) par l'intermédiaire des fonds Valeurs communautaires de Phillips, Hager & North ;*
- *un soutien financier additionnel à la recherche, au développement de réseaux de savoir et au leadership éclairé pour stimuler la croissance de l'entrepreneuriat social et environnemental au Canada ;*
- *l'exploration d'autres perspectives commerciales axées sur la finance sociale.*

Pour en savoir plus, allez à rbc.com/socialfinance.

2.5 Caisses de retraite

Les caisses de retraite canadiennes n'adhèrent pas encore à l'investissement d'impact

À l'inverse des caisses de retraite d'Europe et des États-Unis, les caisses de retraite canadiennes ont démontré relativement peu d'intérêt pour l'investissement d'impact. Selon le sondage de 2012 de l'Association pour l'investissement responsable (AIR)¹⁹, les caisses de retraite détiennent 532,7 milliards de dollars en ISR, soit 89 % de tous les ISR au Canada²⁰. Ce chiffre est en croissance constante depuis les premiers sondages de l'AIR. Toutefois, exception faite des fonds des travailleurs du Québec, ces 532,7 milliards de dollars investis en ISR ne comprennent pratiquement aucun investissement d'impact. Les caisses de retraite ont toujours soigneusement évité l'investissement d'impact, les gestionnaires des placements craignant que cette approche n'aille à l'encontre des principes de responsabilité fiduciaire.

Bon nombre des principales caisses de retraite ont adopté des politiques et des pratiques d'investissement responsable, et certaines sont signataires des **Principes pour l'investissement responsable (PRI NU)**.

La croissance de l'investissement socialement responsable et de l'investissement d'impact pourrait s'en trouver favorisée.

2.6 Gouvernements

Les capitaux des gouvernements sont affectés conformément aux objectifs de leurs politiques

Les administrations fédérale, provinciales et municipales s'intéressent et participent de plus en plus à l'investissement d'impact. C'est d'ailleurs le propre des gouvernements d'investir dans l'intérêt du bien collectif. En plus des subventions et des programmes de cotisation traditionnels, certains de ces investissements visent également un rendement financier et comportent des évaluations des résultats sociaux. Au moyen du financement direct, de prêts, de garanties d'emprunt et de programmes de développement économique, les gouvernements partout au pays injectent de plus en plus de capitaux dans le marché de l'investissement d'impact.

L'investissement d'impact offre aux gouvernements un plus grand éventail de stratégies financières pour atteindre leurs objectifs de politique publique. D'ailleurs, les gouvernements provinciaux fournissent plus de financement externe aux entreprises à vocation sociale que tout autre niveau de gouvernement²¹. Malgré cela, les investissements d'impact représentent toujours une portion relativement modeste de leurs dépenses totales.

2.7 Autres sources d'investissement d'impact

En plus des intervenants précités, quelques autres institutions comptent parmi leur vaste gamme d'activités l'investissement d'impact. Parmi celles-ci figurent les sociétés d'aide au développement des collectivités et les fonds de développement économique communautaire.

Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)

Les SADC sont des programmes gouvernementaux offrant du financement par emprunt et des services de développement des affaires aux entrepreneurs locaux pour stimuler les économies locales. En 2012, le programme de sociétés d'aide au développement des collectivités assurait la gestion d'actifs totalisant 911,21 millions de dollars et a distribué 177 millions de dollars^{22,23}.

Fonds d'investissement pour le développement économique des collectivités (CEDIF)

Le programme CEDIF, qui a connu du succès surtout en Nouvelle-Écosse, mais aussi au Québec, au Manitoba et à l'Île-du-Prince-Édouard, est un modèle de financement innovateur offrant aux résidents locaux des incitatifs fiscaux pour investir dans leur collectivité. En date de 2012, des capitaux propres de 58 millions de dollars avaient été distribués à 61 CEDIF dans le cadre du programme CEDIF de la Nouvelle-Écosse²⁴.

3.0 Produits pour les investisseurs d'impact

Le secteur des produits d'impact au Canada est très fragmenté. Bien que des produits d'impact soient offerts aux investisseurs institutionnels, certains investissements d'impact leur sont interdits par la réglementation sur la responsabilité fiduciaire. Par ailleurs, la réglementation rendant difficile et onéreuse la structuration de produits d'impact à l'intention des investisseurs de détail, il en existe relativement peu.

Des produits d'impact sont offerts pour un vaste éventail de catégories d'actifs et pour divers profils de risque et de rendement. Voici un survol de certaines catégories d'actifs parmi les plus importantes, avec exemples canadiens.

3.1 Espèces et quasi-espèces

Les placements en espèces désignent des obligations à court terme, généralement d'au plus 90 jours, offrant un rendement sous forme de versements d'intérêt. Compte tenu du manque de liquidité des investissements d'impact, il n'existe actuellement aucun produit d'investissement d'impact dans cette catégorie d'actifs. Les actifs qui s'y apparentent le plus sont les dépôts à terme de 12 mois ou moins.

3.2 Revenu fixe

Dépôts à terme

Les dépôts à terme sont des dépôts détenus dans une institution financière pendant un terme fixe variant d'un mois à quelques années. L'argent ne peut être retiré qu'à l'échéance ou sur préavis prédéterminé. Le Vancity Resilient Capital Program est un produit de dépôt qui offre aux déposants la possibilité de financer à peu de risque des entreprises sociales à impact élevé. Lancé en 2011, le programme fournit des capitaux « patients », ou capitaux à long terme, à des entreprises sociales admissibles pour contribuer au développement de communautés résilientes. En date de juillet 2013, le programme avait recueilli 13,5 millions de dollars²⁵ auprès d'investisseurs.

Titres de créance privés

Les titres de créance privés fournissent aux investisseurs privés et institutionnels un faible rendement en contrepartie d'un risque faible à modéré. Il est généralement considéré que les titres de créance privés sont plus risqués que les titres de créance des administrations publiques. Au Canada, la plupart des titres de créance privés d'impact sont offerts sous forme d'obligations privées et de fonds de prêts communautaires. **Les obligations Solarshare**, offertes par l'intermédiaire du Toronto Renewable Energy Cooperative, sont des titres de créance privés qui offrent un rendement fixe de 5 % sur cinq ans.

Microfinance

La forme d'investissement d'impact, peut-être la mieux connue, est la microfinance. Celle-ci consiste à fournir des produits financiers à de petites entreprises dirigées par des membres de groupes désavantagés, leur permettant ainsi de parvenir à l'autonomie financière. Un projet canadien de microfinance intitulé Rise Asset Development fournit de petits prêts et du mentorat à des personnes ayant des problèmes de santé mentale ou de dépendance qui souhaitent devenir travailleurs autonomes. Un autre exemple serait Sarona Frontier Markets, un fonds de fonds qui affecte des capitaux à des fonds qui investissent à leur tour dans de petites et moyennes entreprises de marchés émergents. Le fonds offre aux investisseurs institutionnels et privés la possibilité d'un rendement supérieur à la moyenne.

PROFIL : Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA)

*L'année 2010 a vu l'établissement du Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA), un fonds privé de 75 millions de dollars pour soutenir la durabilité agricole et encourager la prochaine génération d'agriculteurs du Québec. Le programme de prêts fournit des **capitaux patients** jusqu'à concurrence de 500 000 \$ en capitaux propres, de 250 000 \$ en **créances subordonnées** ou en convention de bail de 15 ans pour des terres agricoles.*

Investisseurs : FONDSD de solidarité FTQ, Gouvernement du Québec, Capital Desjardins

Pour en savoir plus, allez à www.lefira.ca.

Titres de créance des administrations publiques

Les titres de créance des administrations publiques (municipales, provinciales ou fédérale) sont des titres à revenu fixe négociés en bourse, à faible risque, à faible rendement et relativement liquides. Très peu de ces titres de créance d'impact sont offerts au Canada à l'heure actuelle. Toutefois, en 2012, la société **Toronto Community Housing (TCH)** a procédé à l'émission d'une obligation à deux tranches de 450 millions de dollars au taux de rendement moyen de 5 %²⁶.

Obligations vertes

Les obligations vertes sont spécialement conçues pour le financement de projets qui présentent des avantages sur le plan environnemental. Le produit de la vente d'obligations vertes est généralement consacré au financement de projets axés sur la réduction des gaz à effet de serre, l'adaptation aux changements climatiques, l'amélioration de l'efficacité énergétique ou l'utilisation accrue des énergies renouvelables. Le marché canadien des obligations vertes est en expansion. L'Ontario a récemment annoncé qu'elle entendait devenir la première province à émettre des obligations vertes pour financer des projets écologiques, notamment dans le secteur des infrastructures de transport en commun.

3.3 Capitaux propres

Placements dans des sociétés ouvertes

Les produits d'impact en placements dans des sociétés ouvertes offrent aux investisseurs une liquidité élevée et un taux de rendement potentiellement plus élevé sur une période de temps plus longue. Au Canada, il n'existe actuellement aucun produit d'impact en placements dans des sociétés ouvertes. Les seuls produits d'investissement socialement responsable dans des sociétés ouvertes sont les fonds communs de placement ISR. Il existe actuellement au Canada 61 fonds communs ISR offerts aux investisseurs de détail et institutionnels par l'intermédiaire des institutions financières, des sociétés de gestion d'actifs et des coopératives de crédit.

Capital-investissement

Au Canada, les produits d'impact en capital-investissement offrent aux investisseurs qualifiés et institutionnels la possibilité d'investir indirectement (par l'intermédiaire de fonds) ou directement dans des sociétés fermées à forte croissance ayant une solide feuille de route en matière d'amélioration sociale ou environnementale. Ils offrent aux investisseurs ayant un seuil élevé de tolérance au risque la possibilité d'obtenir des taux de rendement élevés s'ils acceptent d'immobiliser leurs capitaux sur une période prolongée (de 5 à 10 ans). Bien que peu de produits soient offerts au Canada, plus de 240 millions de dollars étaient investis dans des produits d'impact en capital-investissement en 2012.

Capital-risque

L'investissement d'impact en capital-risque permet aux investisseurs qualifiés et institutionnels d'investir dans des sociétés fermées en démarrage dont la stratégie intègre des objectifs sociaux ou environnementaux. Au Canada, la majorité des produits de capital-risque pour les investisseurs d'impact sont concentrés dans quelques secteurs : les technologies propres, l'énergie renouvelable et l'environnement. Par exemple, le fonds de 30 millions de dollars **ArcTern Ventures (anciennement MaRS Cleantech Fund LP)** investit dans des sociétés technologiques en démarrage liées à MaRS Cleantech Practice et axées sur l'efficacité énergétique, les réseaux électriques intelligents, l'assainissement de l'eau et l'énergie renouvelable²⁸.

PROFIL : Renewal3

Fondé en 1994 par Carol Newall et Joel Solomon, Renewal Partners investit dans des entreprises ayant un modèle à triple résultat par l'intermédiaire de titres de créance et d'actions. Renewal Funds investit du capital-risque social dans des entreprises nord-américaines en démarrage en vue d'obtenir des rendements supérieurs à la moyenne du marché, à un niveau de risque moindre que celui associé aux fonds traditionnels de capital-risque. Les secteurs visés comprennent les aliments biologiques et naturels, les produits écologiques et l'innovation environnementale.

Renewal3, le troisième fonds créé par Renewal, a établi une structure fiduciaire qui permet aux fondations canadiennes d'investir. La réglementation canadienne actuelle, en effet, interdit aux fondations d'investir dans des sociétés en commandite. Renewal3 comprend seize fondations canadiennes effectuant des investissements liés à la mission, en plus d'investisseurs individuels et institutionnels.

Pour en savoir plus, allez à www.renewalfunds.com.

3.4 Immobilier

Les investissements d'impact en biens immobiliers comprennent les fonds immobiliers (conférant une « propriété passive ») et les investissements immobiliers directs. L'objectif est d'obtenir un rendement financier tout en favorisant des objectifs environnementaux ou sociaux comme le logement abordable, l'efficacité énergétique, le réaménagement de terrains contaminés, et même l'agriculture urbaine et l'agriculture biologique. Le Toronto Atmospheric Fund, par exemple, a créé des mécanismes de financement immobilier écologique, comme les prêts Green Condo et Solar Utility, pour améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments torontois.

PROFIL : Toronto Community Housing (TCH)

En 2007 et en 2010, le TCH a procédé à l'émission d'une obligation à deux tranches de 450 millions de dollars pour 40 ans, au taux de rendement moyen de 5 %. Le produit sert à financer la revitalisation de Regent Park, un quartier de logements abordables de Toronto. Le projet de revitalisation comprend le remplacement de 2 083 unités d'habitation abordables et la construction de 700 nouvelles unités²⁹. Standard & Poor's a attribué un classement de créances non garanties de premier rang de AA à cette obligation souscrite par Valeurs Mobilières TD, Scotia Capitaux, RBC Marchés des Capitaux et Financière Banque Nationale.

Pour en savoir plus, allez à www.torontohousing.ca.

3.5 Obligations à impact social

Les obligations à impact social gagnent du terrain comme moyen de faire concorder les intérêts des parties prenantes des secteurs publics, privés et sans but lucratif pour l'obtention d'effets sociaux positifs dans nos collectivités. Les obligations à impact social – qu'il serait plus exact de désigner comme étant du « financement de l'innovation dans le domaine social » – permettent aux administrations publiques de financer sans courir de risques des programmes sociaux favorisant la prévention et une intervention précoce. Le secteur public débourse les fonds uniquement si le programme obtient les résultats escomptés.

À l'origine d'une obligation à impact social se trouve une administration publique désireuse d'obtenir un résultat social particulier dans une région précise. L'administration conclut une entente avec un intermédiaire qui se charge de l'embauche et de la gestion des prestataires de services qui s'attaqueront au problème social visé, et qui recueille les capitaux nécessaires auprès d'investisseurs indépendants (banques, fondations et particuliers, notamment) pour payer les prestataires de services. Si le programme atteint les objectifs fixés – ce qui incombe surtout au prestataire de services sans but lucratif –, l'administration publique rembourse les investisseurs. Les fonds servant au remboursement proviennent des économies réalisées par l'administration publique grâce au succès du programme.

Une obligation à impact social n'est pas une véritable obligation, puisque le remboursement et le rendement sont tributaires de l'atteinte des objectifs sociaux fixés. Si les objectifs ne sont pas atteints, les investisseurs pourraient ne rien recevoir. Un évaluateur indépendant devient un intervenant important pour mesurer les résultats sociaux et régler tout différend^{30,31}.

Les obligations à impact social sont apparues au Royaume-Uni et aux États-Unis au cours des deux ou trois dernières années. Les premières obligations à impact social émises au Canada l'ont été en Saskatchewan, et d'autres provinces envisagent elles aussi le recours à cette structure innovatrice.

4.0 La demande pour l'investissement d'impact

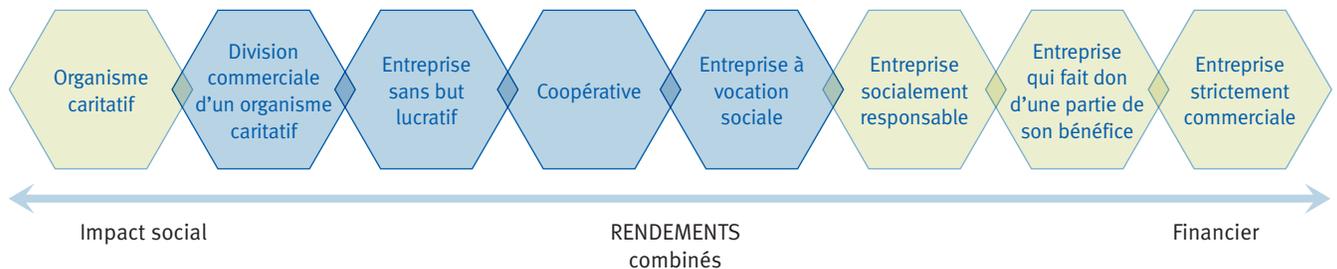
Il existe autant de possibilités d'investissements d'impact que d'investisseurs. La présente section décrit les principaux éléments de l'analyse sectorielle dans l'« État de la nation³² » ayant trait aux tendances, occasions et exemples dans les principaux secteurs de l'économie canadienne. Certains secteurs, comme l'environnement, l'eau, l'énergie, le commerce autochtone, les organismes sans but lucratif, les entreprises sociales et l'agriculture, ont pris un grand essor au cours des dernières années en raison de l'excellent potentiel de solutions créatives et de conditions favorables pour les investisseurs. D'autres secteurs, comme le logement abordable, les services financiers, la santé et l'éducation, ont connu une évolution plus lente, bien qu'ils soient prometteurs si l'on se fie à leur feuille de route ailleurs au pays.

4.1 Entreprises à vocation sociale

Les entreprises à vocation sociale s'entendent d'organisations qui ont recours à des stratégies commerciales pour la réalisation d'une mission sociale ou environnementale, plutôt que pour l'optimisation des profits pour les actionnaires. Elles sont structurées de façon à viser une valeur sociale ou environnementale comme principal objectif.

Tout comme les entreprises traditionnelles, les entreprises à vocation sociale peuvent offrir des biens ou des services, ou les deux, et peuvent exercer leurs activités dans divers secteurs. Elles peuvent également prendre diverses formes : un organisme à but lucratif ou sans but lucratif, une coopérative, une société mutualiste ou une entreprise sociale.

L'éventail d'organisations, allant d'organismes caritatifs aux entreprises traditionnelles



Source : Une adaptation de Charities Aid Foundation (CAF) Venturesome (2010). « Financing Big Society: Why social investment matters. »
Tiré de : <https://www.cafonline.org/research/publications/2010-publications/financing-the-big-society.aspx>.

Les entreprises à vocation sociale ont d'importants besoins en capital – selon un sondage de 2010, ils se chiffrent à 170 millions de dollars en Ontario seulement³³. Dans l'ensemble du pays, les prêts constituent la forme de financement la plus couramment offerte aux entreprises à vocation sociale. Les hypothèques, les marges de crédit et les fonds de roulement sont le plus souvent offerts aux organismes sans but lucratif et de bienfaisance³⁴.

Dans l'ensemble, le Canada possède un secteur important et dynamique d'organismes sans but lucratif, leur nombre se situant entre 175 000 et 200 000, desquels 78 000 sont enregistrés comme organisme de bienfaisance³⁵. Ces organismes génèrent collectivement des revenus annuels totalisant plus de 90 milliards de dollars³⁶. Malgré la robustesse de ce secteur, l'accès à des capitaux demeure un défi d'envergure³⁷.

4.2 Eau et environnement

Le secteur de l'environnement offre une vaste sélection d'occasions et de produits de placement pour le financement d'améliorations visant la durabilité, notamment les infrastructures vertes, l'efficacité énergétique, l'énergie renouvelable, les produits de consommation respectueux de l'environnement, et les marchés de la qualité et de la gestion de l'eau, de l'air, de la biodiversité et de l'habitat. Par exemple, en 2010, Equilibrium Capital Markets évaluait la valeur du marché mondial de l'eau à environ 500 milliards de dollars³⁸ tandis que Global Water Intelligence évaluait le marché de l'eau du Canada à 4,66 milliards de dollars US³⁹.

4.3 Santé

La santé constitue un secteur primordial pour les investisseurs d'impact un peu partout dans le monde. Bien que le système de santé public du Canada ait réduit les besoins en capitaux privés pour l'accès aux services de santé de base, l'investissement d'impact peut contribuer à régler certains des grands problèmes touchant le secteur des soins de santé, notamment les soins préventifs, l'amélioration des services aux personnes marginalisées, un effectif suffisant et stable de professionnels de la santé, ainsi que la recherche biomédicale, psychosociale et sur la santé⁴⁰.

Les frais de soins de santé au Canada continuent d'augmenter, se chiffrant en 2011 à 200,1 milliards de dollars⁴¹. Les faibles marges, les horizons à long terme et les niveaux de risque élevés rendent les investissements dans le secteur de la santé peu attrayants. Le capital-risque constitue l'investissement de choix dans ce secteur, notamment dans des entreprises comme Biodiaspora qui utilisent les données mondiales sur les maladies pour la protection de la santé mondiale, offrant aux investisseurs des rendements à la fois financiers et sociaux.

4.4 Éducation

Dans de nombreuses régions du monde, le secteur de l'éducation⁴² a fourni d'intéressantes occasions d'investir de façon à obtenir des rendements financiers et sociaux probants. Même si le système d'éducation primaire et secondaire au Canada se classe parmi les meilleurs au monde, il fait face à certains défis pour faire en sorte que tous les étudiants réalisent leur plein potentiel et éprouve certains besoins pressants qui pourraient bénéficier de l'apport des investissements d'impact. Dans le cadre d'une analyse des systèmes d'éducation de seize pays comparables, le Conference Board du Canada a repéré les occasions⁴³ d'amélioration suivantes :

- renforcer les liens entre les établissements d'éducation secondaire et postsecondaire ;
- améliorer le perfectionnement des compétences en milieu de travail et l'éducation permanente ;
- rehausser l'alphabétisation des adultes et l'acquisition de hautes compétences.

Bon nombre de facteurs, notamment la compression des fonds publics et la rapide prolifération de la technologie pédagogique et de la formation en ligne, militent pour une croissance de l'investissement privé en éducation. Cela a créé des conditions propices pour les entreprises qui proposent des solutions économiques de qualité aux problèmes en éducation.

PROFIL : PlayLab

La société PlayLab de Toronto offre aux enfants des programmes d'enrichissement éducatif axés sur le plaisir, le jeu et le travail d'équipe. Depuis 2010, PlayLab a présenté des ateliers fondés sur ces concepts à plus de 2 500 enfants, rehaussant leur efficacité à régler des défis concrets. PlayLab a également formé plus de cent enseignants sur les concepts du projet. Lors de la création de l'entreprise, Mark Chamberlain a fourni un investissement providentiel de 200 000 \$ sous forme de débentures convertibles. Depuis cette injection de capitaux initiale, des centaines d'enseignants et de jeunes ont bénéficié de leurs programmes. Par la suite, l'entreprise a modifié son modèle d'affaires pour se concentrer davantage sur la prestation de produits et a réussi à obtenir de modestes revenus.

Pour en savoir plus, allez à www.playlab.ca.

4.5 Entreprises autochtones

En 2011, il existait plus de 37 000⁴⁴ entreprises appartenant à des membres des collectivités des Premières Nations, métisses et inuites. Ces entreprises généraient des revenus annuels de 974 millions de dollars⁴⁵. Les entreprises autochtones exercent rentablement leurs activités dans une variété de secteurs⁴⁶. Selon les estimations, toutefois, il y aurait une insuffisance de capitaux de 43,3 milliards de dollars dans l'économie autochtone⁴⁷. Les petites et moyennes entreprises (PME) autochtones offrent de solides occasions d'investissement pour les années à venir, particulièrement dans les catégories plus risquées se situant entre le financement commercial et le financement social à l'incubation⁴⁸. Par exemple, le Fonds CAPE de 50 millions de dollars créé en 2009 vise des entreprises du marché intermédiaire ayant une forte participation autochtone et des liens partout au Canada avec les collectivités autochtones.

PROFIL : Indigena Solutions

Indigena Solutions est l'exemple parfait d'une entreprise des Premières nations pouvant attirer des investisseurs en vue de créer un impact. Établie à Vancouver, en Colombie-Britannique, Indigena Solutions résulte d'un partenariat entre Tsawwassen First Nation, Accenture et le Fonds CAPE LP. Indigena a ouvert son premier centre en juillet 2012, offrant des services de soutien opérationnel et en TI à des prix concurrentiels. Parmi les services offerts par Indigena, on compte la maintenance des logiciels d'application, le contrôle de la qualité, un centre de contact, un bureau de service et d'assistance TI et un service administratif de soutien des procédés opérationnels. Les services et le modèle de dotation d'Indigena sont conformes à ses objectifs de transformation communautaire par le truchement d'emplois qui permettent aux gens de vivre et de travailler dans ou près des collectivités des Premières Nations, et par la technologie pour faciliter le développement socioéconomique.

Pour en savoir plus, allez à www.indigenasolutions.com.

4.6 Services financiers

Le secteur des services financiers a eu recours à des outils innovateurs comme la microfinance pour donner accès aux services financiers à ceux qui autrement n'y auraient pas été admissibles. Des organismes communautaires, comme RISE Asset Development et ACCESS Community Capital Fund, recherchent des investissements et des subventions afin d'offrir des microprêts et de nouveaux produits financiers à des personnes qui sont souvent inadmissibles aux services bancaires traditionnels. En outre, la plupart des coopératives de crédit offrent des microprêts à leurs membres et souvent, ciblent sciemment les personnes ou les régions mal servies.

4.7 Logement abordable

Il existe un besoin impérieux de logements abordables au Canada⁴⁹. Actuellement, 1,5 million de personnes sont à la recherche d'un logement⁵⁰ et le nombre total d'unités de logement (abordables et avec services de soutien) requis au Canada est de 1,04 million⁵¹. Le coût moyen en capital pour la construction d'une unité de logement abordable étant de 200 000 \$⁵², il faudrait plus de 200 milliards de dollars pour répondre à la demande au Canada. En 2012, les administrations provinciales et fédérale ont consacré 3,4 milliards de dollars au dossier des logements abordables, ce qui laisse un écart de financement considérable⁵³.

Le financement par emprunt, souvent fourni par des organismes communautaires de financement et des coopératives de crédit, est la principale forme d'investissement d'impact dans le domaine du logement abordable. Peu de constructeurs résidentiels ont des liquidités ou une situation financière suffisamment solides pour obtenir un financement par emprunt conventionnel⁵⁴, de sorte que la majorité des opérations à ce jour ont été effectuées selon un **modèle de financement hybride** qui combine l'investissement en capitaux publics et privés, le cofinancement des projets étant assuré par les investisseurs d'impact.

4.8 Aliments et agriculture durables

Le Canada se classe au quatrième rang des plus importants exportateurs mondiaux de produits agricoles et agroalimentaires. En 2011, la valeur du marché agricole canadien se chiffrait à 17,7 milliards de dollars⁵⁵ tandis que la valeur du marché des aliments biologiques était d'environ 3,7 milliards de dollars. En 2012, 58 % des Canadiens disaient acheter des aliments biologiques chaque semaine⁵⁶.

La demande de produits agricoles durables dans le secteur des aliments écologiques et biologiques est en hausse. Le secteur de l'agriculture durable comprend les entreprises et les activités agricoles qui tiennent compte d'enjeux tels que la dégradation des sols, l'eau, les terres et les écosystèmes du monde animal. L'agriculture durable soutient également le développement économique local en améliorant l'accès aux terres et à la transformation locale des aliments. Les fabricants de produits alimentaires et les détaillants qui vendent des produits biologiques locaux appartiennent aussi à ce secteur.

Les fonds d'impact comme Investeco et Renewal2 investissent par une combinaison de financement par emprunt et de financement par actions dans des entreprises de détail de produits biologiques et de marques bénéfiques pour la santé. Les programmes de prêts gouvernementaux et les organismes communautaires de financement fournissent également du financement par emprunt pour les projets de fermes communautaires et les producteurs locaux. Les administrations provinciales ont financé des initiatives de développement par l'intermédiaire de fonds tels que le British Columbia Agri-Food Futures Fund et La Financière Agricole du Québec, qui ont investi dans des fermes communautaires locales et biologiques de leurs régions respectives.

PROFIL : Investeco Sustainable Food Fund

Investeco, la première société canadienne de gestion de placements en environnement, gère quatre fonds d'investissement privés, y compris le Sustainable Food Fund de 11 millions de dollars. Le Sustainable Food Fund d'Investico investit dans des sociétés privées de produits alimentaires et agricoles à forte croissance qui bénéficient d'un avantage stratégique sur le marché en raison de leur marque, de leurs réseaux de distribution, de leurs chaînes d'approvisionnement, de leurs capacités de transformation uniques ou de leurs technologies brevetées. Le fonds investit dans des entreprises qui fournissent des produits organiques ou biologiques locaux, et dans des technologies pour améliorer l'efficacité et la durabilité du secteur agricole et qui utilisent les déchets agricoles pour le développement durable de produits comme les biocombustibles et les biomatériaux.

Citons comme exemples Organic Meadow, une marque phare au Canada de produits laitiers biologiques ; Rowe Farms, le principal producteur et détaillant indépendant en Ontario de viandes locales entièrement biologiques ; et Woodland Biofuels, un grand producteur d'éthanol cellulosique à partir de déchets végétaux.

Pour en savoir plus, allez à www.investeco.com.

4.9 Énergie

Le Canada est la troisième source mondiale d'énergie renouvelable, contrôlant 17 % de l'offre totale en énergie et plus de 60 % de l'électricité générée par des ressources renouvelables⁵⁷. Le gouvernement fédéral a établi une cible de 90 % pour l'électricité provenant de sources à zéro émission d'ici 2020⁵⁸. Les Canadiens se soucient de plus en plus de l'économie de l'énergie et de l'efficacité énergétique, plus de la moitié d'entre eux ayant adopté des mesures à cet égard⁵⁹.

L'investissement d'impact en énergie a été concentré sur l'électricité générée par des sources d'énergie renouvelable comme la biomasse (déchets), l'énergie solaire, éolienne ou hydroélectrique, ainsi que sur l'économie de l'énergie et l'efficacité énergétique. L'investissement d'impact dans ce secteur prend la forme de titres de créance et d'actions. Les fournisseurs de capital-investissement, les fonds d'impact et les gouvernements ont investi en recherche et développement (R. et D.) et en technologie à l'étape de validation de concept, ainsi que dans des entreprises de toutes tailles à toutes les étapes de croissance. Des **projets énergétiques communautaires** ont reçu des investissements de fonds CEDIF, de fonds de prêts communautaires, de sociétés d'aide au développement des collectivités et d'investisseurs de détail.

PROFIL : L'investissement de ArcTern Ventures dans Woodland Biofuels

Le ArcTern Ventures (anciennement MaRS Cleantech Fund) est un fonds de capitaux privés de 30 millions de dollars qui offre du financement de démarrage, allant de 1 million à 3 millions de dollars, à des entreprises dans le secteur des technologies propres. En décembre 2012, le fonds annonçait un investissement de 2 millions de dollars dans Woodland Biofuels Inc., une société de production de biomasse de Mississauga, en Ontario. L'entreprise produit de l'éthanol cellulosique à partir de la biomasse, convertissant les déchets forestiers et agricoles en carburants à l'aide d'un processus de gazéification exclusif et de conversion catalytique en trois étapes. Le processus à zéro émission répond à une importante demande pour l'éthanol à bas prix, puisque l'entreprise prévoit en produire pour la moitié du coût actuel de production de l'essence⁶⁰.

Pour en savoir plus, allez à www.arcternventures.com

5.0 Relier les acteurs du marché : intermédiaires et facilitateurs

Malgré la croissance du secteur des entreprises sociales, de plus nombreuses occasions d'investissement sont requises pour assurer la croissance soutenue du marché de l'investissement d'impact. Les investisseurs doivent pouvoir bénéficier de l'aide d'intermédiaires et de facilitateurs pour s'y retrouver sur le marché de l'investissement d'impact. Les entreprises sociales requièrent le même soutien que toute autre nouvelle entreprise, notamment des programmes « incubateurs » et « accélérateurs », le mentorat de chefs de file de leur secteur et un soutien gouvernemental ciblé.

L'offre, la demande, les intermédiaires financiers et les facilitateurs du marché sont tous des éléments essentiels dans le renforcement des capacités des entrepreneurs, le développement de produits financiers, le courtage et le versement de capitaux de contrepartie. Les fonctions des intermédiaires sont résumées dans le tableau ci-dessous.

Rôle des intermédiaires

Rôle des intermédiaires	Fonction	Responsabilités
L'offre : soutien des investisseurs	Offre de la formation	Explique aux investisseurs et aux conseillers la gamme de possibilités d'investissement
	Regroupe et mobilise des capitaux	Coordonne les coinvestissements de multiples investisseurs afin d'atténuer les risques et les coûts
	Adapte les produits	Comprend les attentes des investisseurs à l'égard du risque, du rendement et de l'impact afin de réduire les risques et les coûts
Intermédiation financière	Facilite les transactions	Met en rapport les investisseurs et les entreprises, et coordonne le placement de capitaux
	Structure les produits	Conçoit, élabore, structure et surveille les produits financiers
La demande : soutien des entreprises à vocation sociale	Favorise le développement et la préparation à recevoir des investissements	Travaille avec les entreprises à vocation sociale pour développer leur capacité interne et les préparer à recevoir des investissements
Faciliter les activités du marché	Mesure et évalue	Aide les investisseurs et les entreprises à mesurer l'impact social d'une activité ou d'un investissement
	Soutient les changements de culture	Favorise la compréhension des intervenants, tant du côté de l'offre que de la demande, à l'égard des nouvelles approches envers les enjeux financiers et sociaux
	Crée et développe le marché	Sensibilise et éduque ; crée des infrastructures
	Effectue de la recherche et obtient les données sur le marché	Obtient des données sur le marché pour aider les investisseurs à prendre des décisions éclairées

Adaptation de Burkett, I. (2013). *Reaching Underserved Markets: The Role of Specialist Financial Intermediaries in Australia*. *Foresters Community Finance, Social Traders*. Tiré de http://www.foresters.org.au/images/stories/publications/2013-03-04_intreport_web.pdf.

5.1 Intermédiaires

Les intermédiaires du côté de l'offre, comprenant les conseillers financiers, les planificateurs financiers et les services-conseils en investissement d'impact, conseillent et soutiennent les investisseurs dans le placement de leurs capitaux. Les conseillers et les planificateurs financiers jouent un rôle essentiel pour aider les investisseurs de détail à repérer les investissements d'impact. Or, la majorité des conseillers et planificateurs sondés pour l'État de la nation de 2014 connaissaient peu ou étaient peu à l'aise avec l'investissement d'impact. Toutefois, ceux qui le connaissaient considéraient que l'investissement d'impact représente pour eux une occasion de croissance ou de se démarquer de la concurrence, et qu'ils seraient plus motivés à recommander des produits d'investissement d'impact si les produits de placement dans ce secteur étaient plus nombreux. Les conseillers sont bien placés pour jouer un rôle important dans l'expansion du marché, au fur et à mesure que l'investissement d'impact gagnera du terrain et que les investisseurs de détail demanderont ces produits.

Les intermédiaires du côté de la demande offrent aux entreprises à vocation sociale des services-conseils pour les aider à attirer des capitaux d'investissement. Toutefois, le coût de ces services-conseils représente souvent un obstacle pour les entreprises sociales qui tentent de réunir des capitaux. C'est pourquoi de nombreux services d'intermédiation sont offerts par des organismes sans but lucratif, ou financés par des institutions qui souhaitent rehausser le choix de placements pour leurs propres portefeuilles ou pour leurs clients.

Les incubateurs et accélérateurs d'entreprise en démarrage sont des exemples d'intermédiaires du côté de la demande. Les incubateurs cherchent à accélérer la croissance et la réussite d'entreprises en démarrage ou aux premières étapes de croissance en leur offrant du mentorat, du réseautage et de l'accompagnement. Bon nombre d'entre eux offrent un espace physique où des entrepreneurs et leurs accompagnateurs peuvent faire du réseautage, tandis que d'autres sont uniquement virtuels. Comme les incubateurs, les accélérateurs offrent aux entreprises aux premières étapes de croissance une combinaison de services comprenant le mentorat, le financement, le réseautage, la formation et des locaux à bureaux. La plupart des programmes accélérateurs constituent des groupes pour des périodes fixes de plusieurs mois et acceptent des actions en échange de leurs services. Les incubateurs et accélérateurs représentent souvent, pour les entreprises à vocation sociale aux premières étapes de leur croissance, un bon moyen d'attirer les capitaux d'investisseurs providentiels, de gouvernements, de coalitions de développement économique et d'autres investisseurs⁶¹.

Les intermédiaires financiers jouent un rôle essentiel dans le placement de capitaux dans des entreprises à vocation sociale, réussissant parfois à réunir des capitaux eux-mêmes. Parmi les participants très actifs de ce marché, on compte les prêteurs à vocation sociale, comme les coopératives de crédit et les fonds de prêts communautaires. Des plateformes en ligne pour le placement de capitaux et le versement de capitaux de contrepartie, y compris les plateformes de financement participatif pour les investisseurs, sont en cours de développement.

PROFIL : Social Venture Connexion (SVX)

SVX est une plateforme d'investissements privés visant à mettre des entreprises représentant des occasions d'investissement d'impact en rapport avec des fonds et des investisseurs afin de mobiliser de nouveaux capitaux sous forme de titres d'emprunt et de capitaux propres. Les entreprises visées ont démontré leur volonté d'exercer un impact social ou environnemental et sont susceptibles de générer un rendement financier. SVX facilite l'accès aux capitaux aux entreprises représentant des occasions d'investissement d'impact en réduisant le coût de mobilisation des capitaux, en effectuant des contrôles diligents pour les investisseurs et en créant un réseau coordonné pour mettre en rapport les entreprises et les investisseurs et faciliter leurs interactions. Ce projet est mené par MaRS Discovery District et MaRS Centre for Impact Investing, en collaboration avec le Groupe TMX. Il a reçu l'appui du gouvernement de l'Ontario, de Torys LLP, de KPMG, de La fondation de la famille J.W. McConnell, de la Banque Royale du Canada et de la Hamilton Community Foundation. SVX est la première plateforme du genre en Amérique du Nord.

Pour en savoir plus, allez à www.svx.ca.

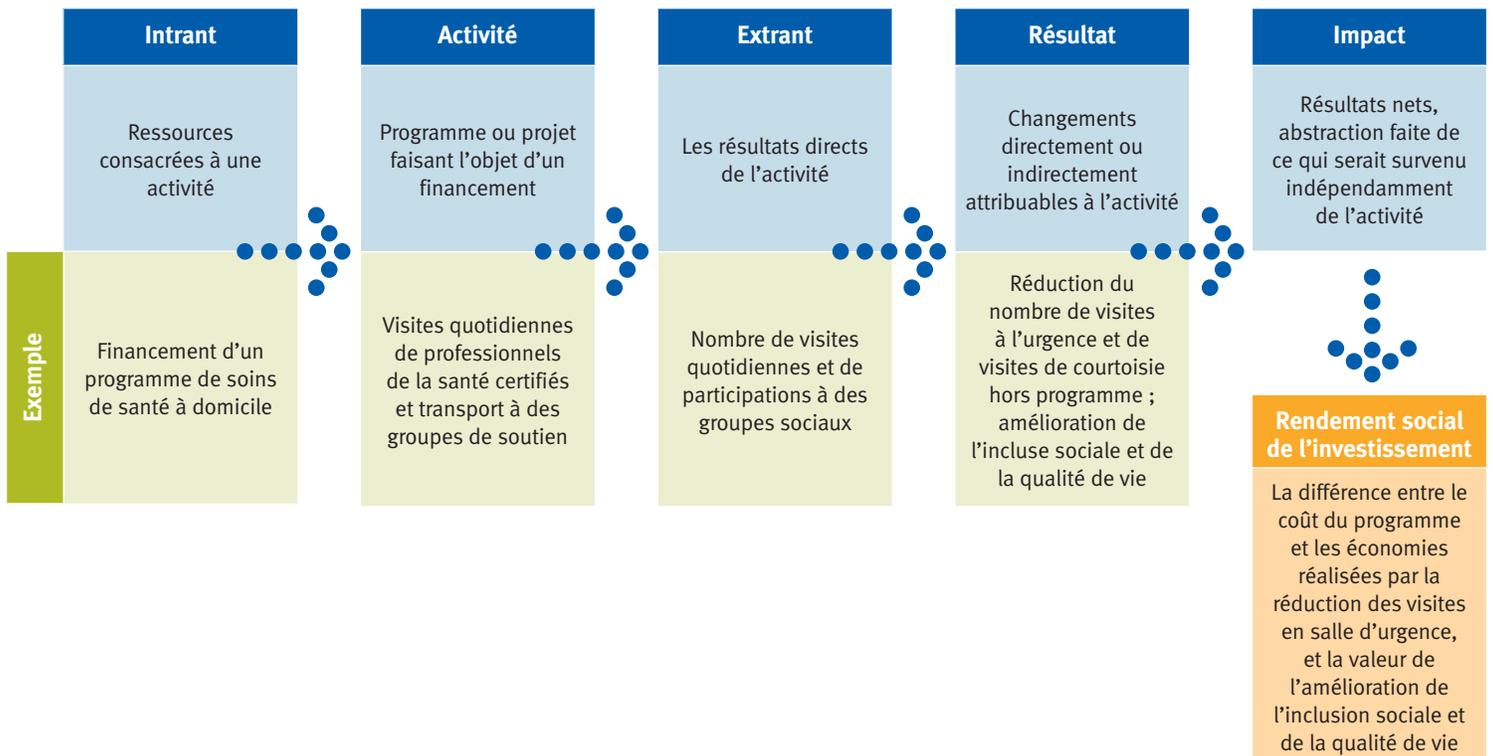
Facilitateurs du marché désignent les organisations et les personnes qui travaillent avec les entrepreneurs, les investisseurs et les décideurs politiques pour accélérer l'essor de l'investissement d'impact au Canada par l'éducation et la recherche, le développement des marchés, le perfectionnement des talents et les rencontres entre intervenants. Parmi les exemples d'institutions qui appuient actuellement des activités d'expansion du marché, mentionnons le Centre for Entrepreneurship Education and Development à Halifax, le MaRS Centre for Impact Investing à Toronto et le Chantier de l'économie sociale à Montréal.

6.0 Évaluation de l'impact

L'investissement d'impact génère-t-il vraiment un impact, et si oui, celui-ci peut-il être mesuré ? Au Canada, des groupes de plus en plus nombreux s'intéressent à cette question, comme en fait foi la création de groupes d'évaluation de résultats comme la Société canadienne d'évaluation (SVE), le récent lancement du Social Impact Assessment Association et la rapide croissance du réseau canadien et de la méthodologie SROI (rendement social de l'investissement)⁶².

Le secteur public manifeste un intérêt croissant pour l'évaluation et la communication de l'impact social des services communautaires et de la valeur monétaire de cet impact. Dans le secteur privé, les entreprises souhaitent communiquer les changements suscités par leurs programmes d'investissement communautaire, et la valeur de ces investissements. Les organismes sans but lucratif cherchent à démontrer la valeur de leur travail. Il faut, pour ce faire, mesurer l'impact et communiquer sa valeur financière, exprimée en réduction des coûts sociaux.

Le processus d'évaluation comporte certains défis, notamment la confusion découlant de l'utilisation souvent incorrecte de termes définis de façon imprécise. Il importe, par exemple, de faire la différence entre intrant, extrant, résultat et impact. Le tableau ci-dessous précise la signification de ces termes et donne des exemples de l'utilisation de chacun d'eux pour décrire les résultats d'une organisation ou d'un programme de soins de santé à domicile.



Pour évaluer et comparer les occasions d'investissement, les investisseurs d'impact ont besoin de mesures normalisées, ni trop complexes ni trop exigeantes en temps et en argent. Parmi les cadres d'évaluation actuellement utilisés pour les extrants, les résultats et les impacts, on compte des paramètres liés à la préservation de l'environnement, à la responsabilité sociale et à la gouvernance (ESG, ou Environment, Social and Governance), les normes sur l'investissement et l'information d'impact (Impact Reporting and Investment Standards, ou IRIS) et le rendement social de l'investissement (Social Return on Investment, ou SROI).

6.1 Paramètres liés à la préservation de l'environnement, à la responsabilité sociale et à la gouvernance (paramètres ESG)

Les paramètres ESG sont utilisés par des investisseurs socialement responsables pour choisir leurs investissements. Les critères environnementaux comprennent l'évaluation de l'empreinte écologique, de la chaîne d'approvisionnement et de l'impact des produits et des services de l'entreprise. Les critères sociaux déterminent comment l'entreprise gère ses relations avec ses employés, ses fournisseurs, ses clients et les collectivités où elle exerce ses activités. Les critères de gouvernance prennent en compte la direction de l'entreprise, la rémunération de ses dirigeants, les audits et les contrôles internes, ainsi que les droits des actionnaires. Les investisseurs qui veulent acheter des titres sélectionnés en fonction des critères ESG choisissent généralement les fonds communs de placement ISR et les fonds négociés en bourse⁶³.

6.2 Normes sur l'investissement et l'information d'impact (IRIS)

Gérées par Global Impact Investing Network (GIIN), les normes sur l'investissement et l'information d'impact assurent l'uniformité des termes utilisés pour communiquer le rendement social et environnemental. Ces normes portent sur plus de 400 critères sociaux et environnementaux que peuvent utiliser les entreprises et les investisseurs socialement responsables pour suivre le rendement et évaluer l'impact potentiel de leurs transactions. En uniformisant la façon dont l'information est publiée par les entreprises sociales, les normes IRIS facilitent l'étalonnage et la comparaison des rendements, éléments importants pour les investisseurs d'impact⁶⁴.

Global Impact Investing Network (GIIN) est une organisation sans but lucratif ayant pour objectif d'accroître la portée et l'efficacité de l'investissement d'impact. GIIN milite en faveur d'une évaluation d'impact comme élément essentiel de l'investissement d'impact et propose les normes IRIS pour favoriser la transparence, la crédibilité et l'imputabilité à l'égard des évaluations d'impact⁶⁵.

6.3 Rendement social de l'investissement (SROI)

La méthodologie du rendement social de l'investissement (SROI) vise à attribuer une valeur monétaire à la valeur sociale créée par une initiative sociale ou environnementale. Lorsqu'un investissement donne lieu à un changement, elle permet à l'investisseur d'y attribuer une valeur. Le rendement SROI comprend des études de cas ainsi que de l'information financière qualitative et quantitative.

Les investisseurs peuvent ainsi savoir dans quelle mesure ils ont contribué, en termes financiers, à la création d'une valeur sociale et environnementale. Cette évaluation est présentée sous forme de ratio de rendement de l'investissement. Par exemple, un ratio de 3:1 indique qu'un dollar d'investissement a généré une valeur sociale de 3 \$⁶⁶.

Dans le passé, les nombreuses variantes de l'analyse du rendement social de l'investissement semaient une certaine confusion. Le réseau SROI, un réseau international de professionnels de l'évaluation d'impact, offre maintenant de la formation et des rencontres afin que tous soient au fait des nouvelles pratiques exemplaires. Ce réseau, qui a vu le jour au Royaume-Uni, s'étend aujourd'hui à 24 pays, dont le Canada.

6.4 Global Impact Investing Ratings System (GIIRS)

Le GIIRS, un système d'évaluation de l'impact social et environnemental des entreprises et des fonds, utilise une méthode de notation et d'analyse semblable au service de notation des investissements conventionnel de Morningstar. Il évalue le rendement d'impact de sociétés fermées selon une approche multisectorielle et multigéographique. Grâce aux fonctions du GIIRS, les investisseurs, les conseillers et les gestionnaires de fonds peuvent recueillir, colliger et étalonner des données sur le rendement et l'impact social de tous les fonds et de toutes les entreprises compris dans sa base de données⁶⁷.

Avec la popularité croissante de l'investissement d'impact, l'uniformisation des mesures d'impact s'impose de plus en plus. Il est espéré que plus les organisations sociales seront nombreuses à utiliser ces mesures pour communiquer leurs résultats aux investisseurs, plus ceux-ci auront confiance en l'information fournie et considéreront que ces mesures représentent la norme du secteur. Une adoption plus généralisée des mesures sectorielles jointe à une sensibilisation et à une compréhension accrues consolidera la crédibilité de l'investissement d'impact.

PROFIL : Sociétés certifiées de bienfaisance

Les sociétés certifiées de bienfaisance doivent satisfaire à des normes de rendement social et environnemental exhaustives et transparentes. B Lab, un organisme sans but lucratif, certifie les sociétés de bienfaisance, tout comme le fait TransFair pour le café équitable ou USGBC pour les bâtiments LEED.

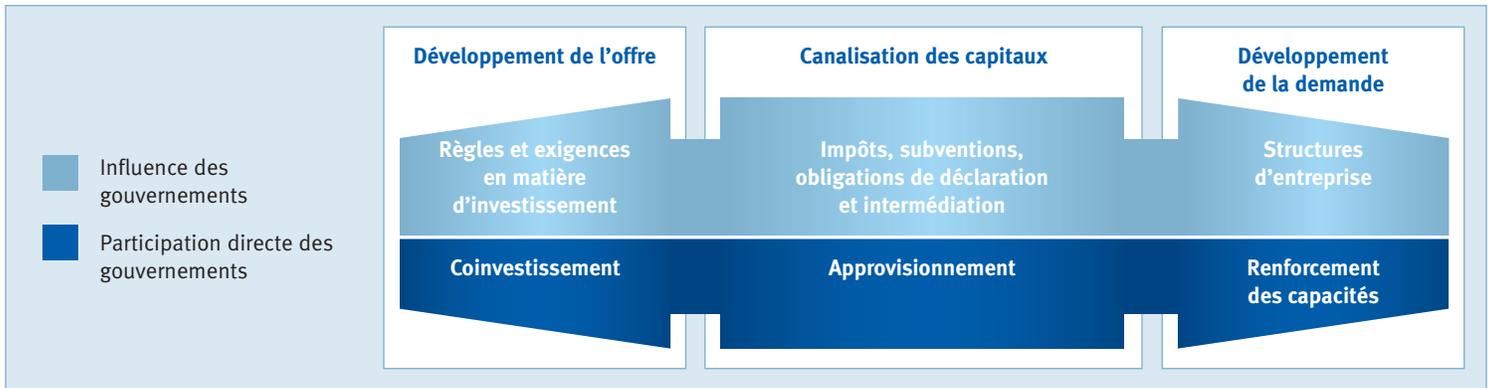
Il existe plus de 935 sociétés certifiées de bienfaisance dans 60 secteurs et 29 pays différents. Le Canada compte maintenant plus de 104 sociétés certifiées de bienfaisance dans six provinces, y compris depuis peu la Nouvelle-Écosse et le Québec. Les sociétés de bienfaisance forment une collectivité diverse ayant comme objectif de redéfinir ce que constitue la réussite pour une entreprise.

Pour en savoir plus, allez à www.bcorporation.net.

7.0 Rôle des politiques publiques

Il est essentiel que le marché de l'investissement d'impact soit réglementé afin que les capitaux soient acheminés de façon efficace et sécuritaire là où ils sont requis. Le gouvernement a toujours été et demeure un intervenant important dans le développement du secteur de l'investissement d'impact. Ce rôle des gouvernements s'articule autour du développement de l'offre, de la canalisation des capitaux et du développement de la demande⁶⁸.

Cadre stratégique d'Impact Investing Policy Collaborative (IIPC)



7.1 Développement de l'offre

Les gouvernements peuvent soutenir l'investissement d'impact en adoptant des règlements qui facilitent un plus grand flux de capitaux vers le marché de l'investissement d'impact ou en procédant à des coinvestissements directs de fonds publics dans des investissements d'impact⁶⁹. Les activités de développement de l'offre ont une incidence sur le rendement d'un marché en attirant les capitaux, en atténuant le risque ou en réduisant le coût des opérations financières.

Un aspect important sur lequel pourraient agir les administrations publiques serait la capacité de fondations privées d'investir dans des fonds de capital-investissement ou de capital-risque social. Le règlement actuel de la Loi de l'impôt sur le revenu interdit aux fondations privées d'investir dans des sociétés en commandite qu'elles ne dirigent ou ne contrôlent pas directement. Cela limite leur capacité de soutenir ce type de fonds d'investissement social émergent et d'autres entreprises structurées de façon à générer des rendements financiers et sociaux combinés, prenant souvent la forme de sociétés en commandite⁷⁰. Une modification de la réglementation permettrait à une fondation privée de diversifier ses portefeuilles en investissant dans une catégorie d'actifs pouvant susciter des retombées communautaires importantes s'ajoutant aux avantages provenant des subventions de charité de la fondation.

7.2 Canalisation des capitaux

Les gouvernements canalisent des capitaux par le truchement de programmes fiscaux et de subventions, et en établissant des obligations de déclaration qui peuvent modifier les bénéficiaires des investissements et faciliter l'investissement d'impact. En outre, les politiques d'approvisionnement des administrations publiques peuvent rehausser les résultats sociaux en exigeant que soient privilégiés les fournisseurs qui recherchent un impact social positif. Cela peut stimuler la croissance des entreprises sociales et les rendre plus attrayantes pour les investisseurs traditionnels et d'impact.

Mentionnons comme exemple le crédit d'impôt de la Nouvelle-Écosse pour capital de risque, qui a mené à la création des Fonds d'investissement pour le développement économique des collectivités (CEDIF en anglais). Ces fonds habilite les investisseurs à constituer des réserves de capitaux pour investir dans des entreprises et coopératives locales. « Le programme des CEDIF simplifie le processus d'offre, permettant aux entreprises et aux collectivités de récolter des capitaux propres par l'intermédiaire de fonds d'investissement locaux, évitant ainsi l'onéreux processus de documentation habituel.⁷¹ » Il existe 61 CEDIF en Nouvelle-Écosse qui gèrent de 58 millions de dollars d'actifs pour des projets commerciaux locaux⁷².

7.3 Développement de la demande

Les politiques gouvernementales qui favorisent la demande pour les investissements d'impact sont celles notamment qui soutiennent des structures d'entreprise qui tiennent compte des caractéristiques uniques des entreprises à vocation sociale et établissent des programmes de renforcement des capacités pour soutenir le développement de ces entreprises. L'introduction de sociétés de bienfaisance (B Corps) aux États-Unis et au Canada et d'une loi sur les « sociétés des intérêts communautaires » (Community Interest Company) au Royaume-Uni a suscité un vif intérêt.

Au Canada, deux nouveaux modèles d'entreprise hybrides ont récemment été établis : le « Community Contribution Company » (CCC) en Colombie-Britannique (2012) et le « Community Interest Company » (CIC) en Nouvelle-Écosse^{73,74}. Dans les deux cas, les entreprises qui souhaitent obtenir la désignation CCC ou CIC doivent avoir un objectif communautaire. Elles peuvent être à but lucratif ou sans but lucratif. L'efficacité de ces nouveaux modèles hybrides pour stimuler les entreprises sociales et améliorer la disponibilité de capitaux d'investissement reste à déterminer.

En plus des nouvelles structures d'entreprise, les administrations publiques au Canada soutiennent divers programmes de renforcement des capacités qui aident les entreprises à vocation sociale à se préparer à recevoir des investissements. Parmi ceux-ci, on compte les programmes administrés par la Banque de développement du Canada, Futurpreneur Canada (anciennement la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs), MaRS Discovery District et Enterprising Non-Profits.

PROFIL : Gouvernements au soutien de l'investissement d'impact

*En 2011, le gouvernement du Royaume-Uni a créé **Big Society Capital**, y affectant des capitaux de 400 millions de livres sterling pour développer le marché de l'investissement social national. L'objectif de Big Society Capital est d'améliorer l'accès des organismes à vocation sociale au financement et de sensibiliser les gens aux occasions d'investissement qui génèrent un rendement tant social que financier. Quatre des plus importantes banques du Royaume-Uni ont collectivement attribué 200 millions de livres sterling supplémentaires au développement de nouveaux produits d'investissement.*

*En 2011, la US Small Business Administration lançait au sein du **Small Business Investment Company (SBIC)** le programme **Impact Investment Initiative**, et s'engageait à verser un milliard de dollars sur cinq ans au soutien des entreprises du pays qui exercent leurs activités dans des collectivités mal servies. Ces capitaux s'ajoutent à une somme équivalente amassée par des fonds d'investissement privés dans le cadre d'un partenariat public-privé.*

*En octobre 2013, le gouvernement de l'Ontario annonçait son intention d'émettre des **obligations vertes** qui constitueraient un nouveau mode de financement de projets de transport en commun dans l'ensemble de la province. Inspirée d'un modèle élaboré par la Banque mondiale en 2008, l'« obligation verte » était au départ un moyen innovateur de coordonner les activités de lutte contre les changements climatiques des secteurs public et privé. De manière plus générale, le terme désigne une obligation dont le produit est utilisé pour obtenir des résultats environnementaux précis.*

8.0 Conclusion

L'investissement d'impact est un outil pouvant servir au financement d'organismes, d'entreprises et de projets qui se donnent comme mandat de s'attaquer aux problèmes sociaux et environnementaux du Canada, allant de la réduction de la pauvreté à l'atténuation des changements climatiques.

Si la visibilité, les activités et les compétences en investissement d'impact sont en pleine croissance au Canada, il s'agit toujours d'un créneau de financement relativement restreint. Les activités récentes sont encourageantes puisque l'on constate une augmentation du nombre d'opérations et d'activités de structuration, l'adoption de mesures politiques et réglementaires, une meilleure coordination du marché et une plus grande visibilité et sensibilisation auprès de l'ensemble des intervenants.

Partout au Canada, les dirigeants des secteurs public, privé, académique et philanthropique travaillent à stimuler la progression de l'investissement d'impact en :

- mettant à l'essai et en adaptant de nouveaux produits et services financiers et de nouvelles pratiques commerciales afin d'améliorer les flux de capitaux vers des organismes qui génèrent un impact social et environnemental ;
- préconisant des modifications de politique pour faciliter les flux de capitaux ;
- renforçant le pipeline d'entreprises sociales et de projets d'impact prêts à recevoir des investissements.

Quant à l'avenir, nous prévoyons que les intervenants intermédiaires et des côtés de l'offre et de la demande collaboreront plus étroitement pour afficher des résultats, tant en opérations réussies et en impacts tangibles qu'en améliorations manifestes des capacités. L'investissement d'impact ne pourra atteindre son plein potentiel en termes de portée et d'envergure sans le travail assidu et le leadership de l'ensemble des secteurs et des régions du Canada.

9.0 Notes en fin de texte

- ¹ État de la nation : l'investissement d'impact au Canada (2014) (en anglais seulement). MaRS Centre for Impact Investing. Tiré de : <http://www.marsdd.com/mars-library/impact-investing-in-canada-state-of-the-nation/>.
- ² O'Donohue, N., C. Leijonhufvud et Y. Saltuk. (2010). Impact investments: An emerging asset class. New York: J.P. Morgan Global Research. Tiré de : www.jpmorgan.com/pages/jpmorgan/investbk/research/impactinvestments.
- ³ Boulton, L. (2013). Impact Investing the Single Greatest Opportunity for Advisors. First Affirmative Financial Network, LLC, www.firstaffirmative.com/resources-news/news/impact-investing-the-single-greatest-opportunity-for-advisors.
- ⁴ Association pour l'investissement responsable (2013). « Revue de l'investissement socialement responsable au Canada 2012. » Le document se trouve à : <http://www.socialinvestment.ca/wp-content/uploads/CSRR-2012-English.pdf>.
- ⁵ Capgemini et RBC Gestion de patrimoine. Rapport sur la richesse dans le monde en 2013. Le document se trouve à : www.capgemini.com/thought-leadership/world-wealth-report-2013-from-capgemini-and-rbc-wealth-management.
- ⁶ Ibid.
- ⁷ Ibid.
- ⁸ Nixon, T. (2013). « Mission Impossible? Assessing the appetite, activity, and barriers for investissement d'impact among Canadian Foundations. » Sondage auprès des fondations canadiennes. MaRS Centre for Impact Investing et Purpose Capital (2013).
- ⁹ Ibid.
- ¹⁰ Ibid.
- ¹¹ Ibid.
- ¹² Ibid.
- ¹³ Association nationale des sociétés autochtones de financement (2012). « A Portrait of Aboriginal Financial Institutions Fiscal 2012. » Le document se trouve à : www.nacca.net/Publications/2012-AFI-Report.pdf.
- ¹⁴ Ibid.
- ¹⁵ Purpose Capital (2013). « Community Loan Funds. »
- ¹⁶ Ibid.
- ¹⁷ Association pour l'investissement responsable (2013). « Revue de l'investissement socialement responsable au Canada 2012. » Le document se trouve à : www.socialinvestment.ca/wp-content/uploads/CSRR-2012-English.pdf.
- ¹⁸ Purpose Capital (2013). « Survey of Canadian Credit Unions. »
- ¹⁹ Social Investment Organization (SIO) a été renommé Responsible Investment Association (RIA) en 2014.
- ²⁰ Association pour l'investissement responsable (2013). « Revue de l'investissement socialement responsable au Canada 2012. » Le document se trouve à : <http://www.isresponsable.ca/wp-content/uploads/CSRR-2012-French.pdf>.
- ²¹ Hebb, T., A. Wortsman, M. Mendell, N. Neamtam et R. Rouzier. (2006) Financing Social Economy Enterprises. Carleton Centre for Community Innovation, Ottawa.
- ²² Association pour l'investissement responsable (2013). « Revue de l'investissement socialement responsable au Canada 2012. » Le document se trouve à : www.isresponsable.ca/wp-content/uploads/CSRR-2012-French.pdf.
- ²³ Les chiffres ne tiennent pas compte du Yukon.
- ²⁴ Payne, C. (2013). Correspondance personnelle.
- ²⁵ Vancity. (2013). « \$13.5 M Resilient Capital Program recognized as a model for addressing social and economic challenges. » Tiré de : https://www.vancity.com/AboutVancity/News/MediaReleases/July18_2013_Resilient_Capital/
- ²⁶ Nelson, J. (2012) « Toronto Community Housing REIT coming soon. » Globe and Mail. Tiré de : www.theglobeandmail.com/report-on-business/streetwise/toronto-community-housing-reit-coming-soon/article4551667.
- ²⁷ Purpose Capital. (2013). Canadian Impact Investment Product Scan.
- ²⁸ Rand, T. (2012) « The MaRS Cleantech Fund: Early-stage funding for the Canadian cleantech ecosystem. » MaRS, tiré de : www.marsdd.com/2012/03/26/mars-cleantech-fund-unlocking-early-stage-funding-fast-flowing-canadian-cleantech-ecosystem.
- ²⁹ H. Nelles et A. Spence. (2013) « Blended Financing for Impact: Opportunity for Social Finance in Supportive Housing. » MaRS Centre for Impact Investing et Housing Services Corporation. Tiré de : www.marsdd.com/wp-content/uploads/2013/03/MaRS_BlendedFinancingforImpact_2013.pdf.
- ³⁰ www.socialfinance.org.uk/work/sibs.
- ³¹ Pettus, A. (2013). « Social Impact Bonds. » Revue Harvard. Tiré de : <http://harvardmagazine.com/2013/07/social-impact-bonds>.
- ³² État de la nation : l'investissement d'impact au Canada (2014) (en anglais seulement). MaRS Centre for Impact Investing. Tiré de : <http://www.marsdd.com/mars-library/impact-investing-in-canada-state-of-the-nation/>.
- ³³ Malhotra, A., Laird, H., et Spence, A. (2010). Social Finance Census 2010. Ontario Non-Profit Network and Social Venture Exchange. Tiré de : <http://www.socialventureexchange.org/docs/sfcensus2010.pdf>.
- ³⁴ S Geobey, F. Westley et O. Weber (2011). « Working Paper: Enabling Social Innovation through Developmental Impact Investing. » Social Innovation Generation et University of Waterloo. Tiré de : <http://sig.uwaterloo.ca/sites/default/files/documents/Developmental%20Impact%20Investing%20-%20Geobey,%20Westley,%20Weber.pdf>.
- ³⁵ Karaphillis, G., Asimakos, S. et Moore, S. (2010). Financing Social Economy Organizations. Tiré de : http://socialeconomyhub.ca/sites/socialeconomyhub.ca/files/KM_FINANCING.pdf.
- ³⁶ Malhotra, A., Laird, H., et Spence, A. (2010). Social Finance Census 2010. Ontario Non-Profit Network and Social Venture Exchange. Tiré de : <http://www.socialventureexchange.org/docs/sfcensus2010.pdf>.
- ³⁷ Eakin, L. et Graham, H. (2009). « Canada's Non-Profit Maze: A Scan of Legislation and Regulation Impacting Revenue Generation in the Non-Profit Sector. » (2009): n. page. Web. 11 sept. Tiré de : http://lynneakin.com/frameset//images/LE_Docs/Reports/BusinessandNonProfits/canadas-non-profit-maze-main-report_.pdf.
- ³⁸ Equilibrium Capital Group (2010). Water & Wastewater: Profiting from the Next Big Wave. Tiré de : www.eq-cap.com/wp-content/uploads/EQWaterWastewaterInvestmentReport-11-10.pdf.

- ³⁹ Global Water Intelligence. (2011). Global Water Market 2011, MaRS et Gouvernement de l'Ontario. Clean Water for Life: Water Asset Map. Tiré de : <http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2013/01/MaRSReport-Ontario-AssetMap-Water.pdf>.
- ⁴⁰ Collège royal des médecins et chirurgiens du Canada. (2009). « Rehausser la santé et les soins de santé : Fondements pour un Canada concurrentiel et prospère. » Rapport présenté au Comité permanent des finances de la Chambre des communes. Tiré de : http://www.royalcollege.ca/portal/page/portal/rc/common/documents/advocacy/brief_hoc_august09_f.pdf.
- ⁴¹ Institut canadien d'information sur la santé. (2013). « National Health Expenditure Trends, 1975 to 2013. » Tiré de : <https://secure.cihi.ca/estore/productFamily.htm?locale=en&pf=PFC2400>.
- ⁴² M. Bloom et M. Grant (2001). « La reconnaissance des travailleurs intellectuels : les avantages économiques d'une meilleure appréciation de l'apprentissage et des titres de compétences au Canada. » Ottawa : Le Conference Board du Canada. Tiré de : <http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=243>
- ⁴³ Ibid.
- ⁴⁴ Conseil canadien pour le commerce autochtone. (2011). « Promise and Prosperity: The Aboriginal Business Survey. » Tiré de : <https://www.ccab.com/uploads/File/CCAB-businessurvey-F2-singles.pdf>.
- ⁴⁵ Services économiques TD. (2011). « Estimation de la taille du marché autochtone au Canada. » Étude spéciale des Services économiques TD. Tiré de : <https://www.ccab.com/uploads/File/TD-Economics---Estimating-the-Size-of-the-Aboriginal-Market.pdf>.
- ⁴⁶ Conseil canadien pour le commerce autochtone. (2011). « Promise and Prosperity: The Aboriginal Business Survey. » Tiré de : <https://www.ccab.com/uploads/File/CCAB-businessurvey-F2-singles.pdf>.
- ⁴⁷ Affaires autochtones et Développement du Nord Canada (2009). « Access to Capital for business: scoping out the First Nation and Inuit challenge. » Calcul fondé sur les données de 2003.
- ⁴⁸ MaRS (2013). « MaRS Workshop: Towards a Canadian Aboriginal Impact Investment Strategy. »
- ⁴⁹ Un logement « abordable et adéquat » s'entend d'un logement dont les coûts ne dépassent pas 30 % du revenu du ménage, sans bris majeur et offrant aux occupants un espace adéquat. Gaetz, S., Donaldson, J., Richter, T. et T. Gulliver. (2013). The State of Homelessness in Canada 2013. Homelessness Hub Paper #4. Tiré de : <http://www.homelesshub.ca/ResourceFiles/SOHC2103.pdf>.
- ⁵⁰ Nelles, H. et Spence, A. (2013). « Blended Financing for Impact: Opportunity for Social Finance in Supportive Housing. » Tiré de : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2013/03/MaRS_BlendedFinancingforImpact_2013.pdf.
- ⁵¹ Estimation fondée sur la taille moyenne des ménages et le nombre actuel d'unités de logement abordable et avec services de soutien.
- ⁵² Nelles, H. et Spence, A. (2013). « Blended Financing for Impact: Opportunity for Social Finance in Supportive Housing. » Tiré de : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2013/03/MaRS_BlendedFinancingforImpact_2013.pdf.
- ⁵³ Une estimation de l'écart de financement a été établie selon les données et statistiques principales, et fondée sur l'hypothèse que seules des unités nouvelles seront construites pour combler les besoins de logement. Les coûts de conversion du parc existant n'ont pas été pris en compte. Cette méthode fournit donc l'estimation la plus rigoureuse de l'écart de financement.
- ⁵⁴ Ibid.
- ⁵⁵ Environnement Canada. (2010). Planifier un avenir durable : Stratégie fédérale de développement durable pour le Canada. Bureau du développement durable. Tiré de : <http://www.ec.gc.ca/dd-sd/default.asp?lang=Fr&n=16AF9508-1>.
- ⁵⁶ Ibid.
- ⁵⁷ Affaires étrangères et Commerce international Canada. (2012) Énergies renouvelables : l'énergie éolienne et l'énergie solaire. Avantages concurrentiels du Canada. FRS- 38/19-2012E. Tiré de : <http://www.international.gc.ca/investors-investisseurs/assets/pdfs/download/canada-energies-renouvelables-2012-WCAG.pdf>
- ⁵⁸ Environnement Canada. (2010). Planifier un avenir durable : Stratégie fédérale de développement durable pour le Canada. Bureau du développement durable. Tiré de : <http://www.ec.gc.ca/dd-sd/default.asp?lang=Fr&n=16AF9508-1>.
- ⁵⁹ Alliance de l'énergie énergétique du Canada (2013). « Quick Facts ». Tiré de : <http://energyefficiency.org/resources/quick-facts/>.
- ⁶⁰ Tost, J. (2013). « Woodland Biofuels Moves ahead Towards Commercialization of Cellulosic Ethanol Technology ». Tiré de : <http://www.youtube.com/watch?v=vL8qBIXnH4>
- ⁶¹ « Getting Started With Business Incubators ». Entrepreneur.com. Tiré de : <http://www.entrepreneur.com/article/52802>.
- ⁶² Le réseau SROI du Canada offre aux créateurs, aux évaluateurs et aux investisseurs les moyens et outils pour exprimer le rendement social de l'investissement.
- ⁶³ Tiré de : <http://www.investopedia.com/terms/e/environmental-social-and-governance-esg-criteria.asp>.
- ⁶⁴ Ibid.
- ⁶⁵ The Global Impact Investing System (GIIN). Tiré de : <http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/reporting/index.html>.
- ⁶⁶ The SROI Guide. Tiré de : <http://www.thesroinetwork.org/sroi-analysis/the-sroi-guide>.
- ⁶⁷ Global Impact Investing Rating System. Tiré de : <http://www.giirs.org/about-giirs/about>.
- ⁶⁸ Thornley, B., Wood, D., Grace, K., et Sullivan, S. (2011). Impact Investing: A Framework for Policy Design and Analysis. Tiré de : http://www.pacificcommunityventures.org/uploads/reports-and-publications/Impact_Investing_Policy_Full_Report.pdf.
- ⁶⁹ Pour lire une discussion sur l'activité de coinvestissement, voir la section 2.2.
- ⁷⁰ Rapport présenté au Comité permanent des finances de la Chambre des communes par Fondations philanthropiques Canada. (2013). Tiré de : http://www.parl.gc.ca/Content/HOC/Committee/412/FINA/WebDoc/WD6264805/412_FINA_PBC2013_Briefs%5CPhilanthropicFoundationsCanadaE.pdf.
- ⁷¹ Forum économique mondial (2013). « Policy Guide to Scaling Social Innovation. » Tiré de : <http://reports.weforum.org/social-innovation-2013/view/10-community-economic-development-investment-funds-canada/>.
- ⁷² Payne, C. (2013). Correspondance personnelle.
- ⁷³ Le Community Contribution Company (CCC) a été créé en vertu de la Finance Statutes Act (loi 23) de la Colombie-Britannique en 2012. En juillet 2013, la province lançait Accelerating Social Impact CCC Ltd., la première société hybride.
- ⁷⁴ CIC : Assentiment royal le 6 décembre 2012. La Community Interest Companies Act a été adoptée par l'Assemblée législative de la Nouvelle-Écosse, mais n'est pas encore en vigueur.

Annexe 1 :

Recommandations du Groupe d'étude canadien sur la finance sociale

Recommandation 1

Pour maximiser leurs résultats, les fondations canadiennes publiques et privées doivent investir, d'ici 2020, au moins 10 % de leurs capitaux en investissements axés sur la mission et présenter au public un rapport annuel sur leurs activités. *Appuyée par les conseils des Fondations communautaires du Canada, Imagine Canada et Fondations philanthropiques du Canada.*

Recommandation 2

Le gouvernement du Canada doit faire équipe avec des investisseurs privés, institutionnels et philanthropiques pour créer le Fonds d'investissement d'impact du Canada.

Recommandation 3

Dans le but de canaliser des capitaux privés vers des interventions sociales et environnementales efficaces, les investisseurs, les intermédiaires, les entreprises sociales et les décideurs politiques doivent se concerter pour créer de nouveaux instruments obligataires et équivalents à des obligations.

Recommandation 4

Les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada sont encouragés à exiger des caisses de retraite qu'elles divulguent leurs pratiques d'investissement responsable, clarifient leurs obligations fiduciaires à cet égard et offrent des incitatifs pour limiter le risque d'investissement perçu.

Recommandation 5

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

Recommandation 6

Pour encourager les investisseurs privés à offrir les capitaux à coût plus bas et les capitaux patients dont les entreprises sociales ont besoin pour maximiser leurs résultats sociaux et environnementaux, un groupe de travail sur les questions fiscales doit être mis sur pied. Ce groupe de travail fédéral-provincial et public-privé doit élaborer et adapter des modèles d'incitatifs fiscaux éprouvés.

Recommandation 7

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

Annexe 2 : Suggestions de lecture

- An Overview of Impact Investing
- Big Society Capital
- Investissement d'impact Knowledge Hub
- Forum économique mondial
- Obligations à impact social
- SocialFinance.ca
- MaRS Centre for Impact Investing
- L'Initiative RBC sur la finance sociale
- Chantier de l'économie sociale
- Global Impact Investing Network (GIIN)

Annexe 3 : Acronymes

ASG	Actifs sous gestion
CAPE (anglais)	Capitaux pour la prospérité et l'entrepreneurship autochtone
CBDC	Corporations au bénéfice du développement communautaire
CEDIF (anglais)	Fonds d'investissement pour le développement économique des collectivités
ESG (anglais)	Pratiques en matière d'environnement, de responsabilité sociale et de gouvernance
FIRA	Fonds d'investissement pour la relève agricole
GIIN	Global Impact Investing Network
GIIRS (anglais)	Système d'évaluation de l'investissement d'impact global
IFA	Institution financière autochtone
IIPC (anglais)	Cadre d'action commune relative à l'investissement d'impact
ILM	Investissement lié à la mission
IRIS (anglais)	Normes sur l'investissement et l'information d'impact
ISR	Investissement socialement responsable
PRI NU	Principes pour l'investissement responsable des Nations Unies
RBC	Banque Royale du Canada
RIA (anglais)	Responsible Investment Association (anciennement SIO)
SBIC	Small Business Investment Company
SIG (anglais)	Social Innovation Generation
SROI (anglais)	Rendement social de l'investissement
SVX	Social Venture Connexion

Annexe 4 : Glossaire

Action : L'action d'une entreprise.

Banque à charte : Une institution financière dont le rôle principal est d'accepter et de mettre en sécurité des dépôts monétaires de particuliers et d'organisations, et de prêter des fonds. Il peut y avoir des variantes d'un pays à l'autre, mais généralement une banque à charte en activité a obtenu l'autorisation d'un gouvernement pour exercer des activités dans le secteur bancaire.

Caisse de retraite : Un fonds établi par un employeur pour faciliter et organiser l'investissement des cotisations salariales et patronales. Une caisse de retraite est la mise en commun d'actifs visant à générer une croissance stable à long terme et à offrir des prestations aux employés à la retraite.

Capital-investissement : Une catégorie d'actif composé de titres de participation qui ne sont pas cotés en bourse. Les placements de capital-investissement sont effectués par un fonds de capital-investissement, une société de capital-risque ou un investisseur providentiel, pour contribuer au fonds de roulement d'une entreprise.

Capital-risque : Capitaux investis dans de jeunes entreprises en démarrage ou à leurs premières étapes de croissance. Un fonds de capital-risque achète des actions de l'entreprise dans laquelle il investit. Le capital-risque est une sous-catégorie du capital-investissement. Les sociétés de capital-risque exercent généralement un contrôle important sur les décisions et la valeur de l'entreprise.

Capitaux patients : Un autre nom pour désigner les capitaux à long terme. L'investisseur qui fournit des capitaux patients est prêt à investir dans une entreprise sans attente de réaliser rapidement un bénéfice. Il est plutôt prêt à renoncer à un rendement immédiat dans l'espoir d'obtenir un rendement plus élevé plus tard.

Commanditaire : Comme dans une société en nom collectif, le commanditaire a une responsabilité limitée. Le commanditaire n'est pas autorisé à administrer la société et n'est responsable des dettes de la société qu'à concurrence de sa mise de fonds enregistrée. Le commandité verse au commanditaire un rendement sur son investissement (semblable à un dividende).

Créance subordonnée : Une créance ayant une priorité de rang inférieur à d'autres dettes en cas d'échec, de liquidation ou de faillite d'une entreprise. Elle est « subordonnée » à d'autres créanciers de premier rang et comporte donc un risque plus élevé.

Développement des collectivités : Comprend des sociétés d'aide au développement des collectivités et des corporations au bénéfice du développement communautaire qui font partie d'une initiative communautaire de renouveau économique établie par le gouvernement fédéral en 1985. Leur principal objectif est d'aider les Canadiens des zones rurales à démarrer ou à faire croître leurs entreprises, ainsi que de soutenir et d'améliorer les collectivités et leurs économies locales.

Entrepreneur social : Un entrepreneur ayant adopté un modèle d'affaires à double ou à triple résultat, soit seul (en tant qu'entreprise du secteur social) ou à l'aide de sources de revenus diverses comprenant des dons de bienfaisance et des subventions du secteur public.

Entreprise sociale : S'entend généralement d'une entreprise à but lucratif et à vocation sociale ou environnementale (qu'elle soit gérée en tant que projet ou à titre d'entité incorporée) possédée et exploitée par un organisme sans but lucratif ou un organisme de bienfaisance. Comme l'organisme sans but lucratif n'a aucun actionnaire, tout bénéfice est réinvesti dans les activités visant la réalisation de sa mission.

Entreprise à vocation sociale : Une organisation dotée d'une mission sociale prioritaire qui dégage des revenus. Ces entreprises vont des organisations quasi gouvernementales aux organismes sans but lucratif, aux organismes de bienfaisance, aux coopératives et aux entreprises à but lucratif.

Espèces et quasi-espèces : Un poste du bilan où est inscrite la valeur des actifs d'une entreprise en espèces ou pouvant être immédiatement convertis en espèces.

Facilitateurs du marché : Organisations et particuliers qui travaillent avec des entrepreneurs, des investisseurs et des décideurs politiques pour stimuler l'investissement d'impact au Canada. Parmi les principales fonctions des facilitateurs du marché figurent l'éducation et la recherche, le développement des marchés, le perfectionnement des talents et les rencontres entre intervenants.

Financement social : Une méthode de financement dont les stratégies d'investissement comprennent l'investissement responsable (IR), l'investissement socialement responsable (ISR), l'investissement communautaire, la microfinance, le financement d'entreprises sociales, la philanthropie spéculative et l'investissement d'impact.

Fondation : Une organisation caritative enregistrée. La Loi de l'impôt sur le revenu prévoit trois types d'organisation caritative : les fondations privées, les fondations publiques et les organismes de bienfaisance.

Fonds de prêts communautaires : Organismes sans but lucratif destinés à aider les organisations et les particuliers à obtenir des prêts qu'ils n'auraient pas pu obtenir auprès d'institutions financières traditionnelles.

Global Impact Investing Network (GIIN) : Une organisation sans but lucratif ayant pour objectif d'accroître la portée et l'efficacité de l'investissement d'impact.

Global Impact Investing Rating System (GIIRS) : Système d'évaluation de l'investissement d'impact global ; fournit des évaluations et des notations comparatives, indépendantes et vérifiées ; produit des analyses et des rapports personnalisés.

Institution financière : Généralement, un fournisseur de services financiers.

Intermédiaires : Personnes ou entités qui soutiennent le placement d'investissements et le développement de produits financiers.

Investissement d'impact : Investir dans des entreprises, des organismes et des fonds en vue de générer un impact social et environnemental mesurable en plus d'un rendement financier.

Investissement lié à une mission (ILM) : L'investissement des actifs d'une fondation en vue de créer un impact social en plus de générer des rendements financiers concurrentiels corrigés du risque.

Investissement lié au programme (ILP) : Un investissement (par opposition à une subvention) effectué à même les fonds de dotation d'une fondation au soutien d'un « donataire reconnu ». Les fonds sont attribués principalement pour contribuer à l'atteinte des objectifs caritatifs de la fondation, et non en vue de générer un revenu. Ce type d'investissement peut être appliqué au contingent des versements de la fondation.

Investissement socialement responsable (ISR) : Intègre systématiquement les valeurs sociales au processus d'investissement traditionnel, permettant aux investisseurs de donner suite à leurs préoccupations. Les actifs canadiens en ISR représentent aujourd'hui un cinquième des dollars en actifs sous gestion.

Investisseur de détail : Un particulier investisseur qui achète et vend des titres pour son propre compte et non pour le compte d'une autre entreprise ou organisation.

Investisseur qualifié : Un investisseur averti sur le plan financier ayant moins besoin de la protection que fournissent certaines déclarations à remettre au gouvernement. Il peut s'agir de particuliers, de banques, de compagnies d'assurances, de régimes de prestations aux employés et de fiducies.

Investisseur providentiel : Un particulier fortuné qui investit dans des entreprises en démarrage sous forme de titres d'emprunt ou de participation.

Microfinance : Comprend, pour les personnes à faible revenu, de petits prêts et des facilités de dépôt sans dépôt minimum (ou très petit dépôt), et d'autres services financiers comme l'assurance, les transferts de fonds ou les paiements de factures.

Modèle de financement hybride : Opérations qui combinent les investissements publics et privés.

Normes sur l'investissement et l'information d'impact (IRIS) : Le catalogue de mesures de rendement généralement reconnues qu'utilisent les principaux investisseurs d'impact pour évaluer la réussite sur les plans social, environnemental et financier, évaluer les opérations et rehausser la crédibilité du secteur de l'investissement d'impact.

Obligation : Un instrument de créance utilisé par un investisseur pour prêter des fonds à une entité pour une période définie.

Organisme sans but lucratif : Un type d'organisation qui ne dégage pas un bénéfice pour ses propriétaires. Tous les fonds qu'un organisme sans but lucratif obtient ou reçoit en dons sont utilisés pour atteindre les objectifs de l'organisme. Généralement, un organisme sans but lucratif est une organisation caritative ou un autre type d'organisme de service public.

Particuliers fortunés : Un classement des services financiers utilisés pour désigner une famille ou un particulier fortuné, qui détient généralement des actifs liquides de plus de 1 million de dollars. Le montant précis peut varier d'une institution financière ou d'une région à l'autre.

Philanthropie spéculative : Applique les concepts de financement et de gestion des affaires d'une société de capital-risque aux investissements philanthropiques.

Préservation de l'environnement, responsabilité sociale et gouvernance (pratiques ESG) : Critères portant sur les activités d'une entreprise qu'utilisent les investisseurs socialement responsables pour choisir leurs placements.

Principes pour l'investissement responsable des Nations Unies (PRI NU) : Un réseau international d'investisseurs travaillant de concert pour appliquer les six principes de l'investissement responsable. L'objectif est de comprendre les incidences de la durabilité pour les investisseurs et d'aider les signataires à intégrer ces éléments dans leurs prises de décision et pratiques de gestion en matière d'investissement. Par l'application des principes, les signataires contribuent au développement d'une plus grande durabilité du système financier mondial.

Programme de tarifs de rachat garantis : Mécanisme prévu par la Loi sur l'énergie verte et l'économie verte de 2009, visant à accélérer les investissements dans des projets d'énergie renouvelable en Ontario en offrant des contrats à long terme à des producteurs d'énergie.

Projets énergétiques communautaires : Projets d'énergie renouvelable élaborés, possédés et contrôlés par des résidents locaux.

Revenu fixe : Un produit financier acheté pour se procurer un revenu d'intérêt fixe.

Société de bienfaisance : Une entreprise certifiée qui répond à certains critères de rendement social et environnemental, de responsabilité et de transparence.

Valeurs communes : Politiques et pratiques opérationnelles qui rehaussent la compétitivité d'une entreprise tout en améliorant les conditions économiques et sociales des collectivités où elle exerce ses activités.

Sources des définitions

<http://investments.ca/investments-types>

www.jpmorganassetmanagement.lu/ENG/Glossary

www.jpmorganchase.com/corporate/socialfinance/glossary.htm

www.investopedia.com

www.unpri.org/about-pri/about-pri/

Collaborateurs

Karim Harji, Hilary Best, Mathu Jeyaloganathan et Kelly Gauthier de Purpose Capital

Joanna Reynolds, Ellen Martin et Muska Ulhaq du MaRS Centre for Impact Investing

Sandra Odendahl, Jonathan Hera et Lexi Rose du service Développement durable et financement social RBC

Alison Sinclair Burns et Jason Milne de RBC Gestion mondiale d'actifs (Phillips, Hager & North)

