



22 novembre 2012

ÉVOLUTION DU PAYSAGE DES ŒUVRES DE BIENFAISANCE ET DES ORGANISMES SANS BUT LUCRATIF : UNE OCCASION DE RENOUVEAU

Dans le climat économique actuel, l'incertitude est omniprésente et les risques sont nombreux. La crise financière que nous avons connue au départ s'est transformée en une véritable corvée pour assurer une croissance économique modeste. Et bien que le Canada ait connu une récession moins sévère que la plupart des pays, nous en ressentons encore les contrecoups. Le taux de chômage est toujours plus élevé qu'il ne l'était avant la récession. Après avoir mis en œuvre des mesures d'incitation fiscale, les gouvernements sont maintenant aux prises avec d'importants déficits. On leur demande de réduire leurs dépenses à tous les niveaux et à tous les égards. Les entreprises, quant à elles, accumulent de solides réserves de liquidités, leurs dirigeants étant inquiets de ce que l'avenir leur réserve. En somme, chacun subit les retombées de manière différente, y compris les œuvres de bienfaisance, les organismes sans but lucratif et les millions de personnes qui dépendent de ces organismes et des services qu'ils offrent.

Quelle pourrait être l'incidence d'une croissance économique modeste sur les 161 000 œuvres de bienfaisance et organismes sans but lucratif au Canada? Comment les employés du secteur à but non lucratif, au nombre de 1,5 million, et leurs organisations continueront-ils de répondre à la demande dans un tel contexte? Les besoins en matière de services sociaux se sont accrus pendant la crise financière mondiale, sans toutefois retourner aux niveaux observés avant la récession. Face à cette situation, de nombreux organismes s'efforcent d'offrir à la collectivité des services qui motivent les citoyens et qui les aident à se sentir mieux outillés, notamment un soutien à l'emploi et à la transition professionnelle. Ce soutien peut prendre diverses formes : paiements en espèces, subventions ou avantages en nature comme la distribution de denrées alimentaires non périssables dans les banques alimentaires. Cependant, la capacité de ces organismes à répondre aux besoins auxquels ils sont confrontés est de plus en plus menacée.

Alors que la demande de services provenant des œuvres de bienfaisance et des organismes sans but lucratif a augmenté, les revenus ont fait du surplace. Selon Imagine Canada, organisme agissant comme porte-parole collectif au nom du secteur des organismes de bienfaisance et sans but lucratif, 85 % des œuvres de charité s'attendent à une réduction des subventions gouvernementales au cours des deux prochaines années. Le moral est bas à l'échelle du secteur alors que les décideurs à tous les paliers du gouvernement composent avec des déficits considérables et une demande croissante de services publics. Environ la moitié des œuvres de charité sondées prévoient disposer de moins de ressources au cours des prochaines années. Bien évidemment, les gouvernements ne constituent pas l'unique source de financement; les donateurs individuels jouent aussi un rôle de premier plan. Chaque année, 84 % des Canadiens âgés de 15 ans et plus font des dons à des œuvres de charité. Toutefois, depuis 2005, le montant moyen en dollars versé par donneur stagne autour de 450 \$. Ces données indiquent que les dons ne suivent même pas le rythme de l'inflation, contribuant ainsi à alourdir encore plus la tâche des œuvres de bienfaisance et des organismes sans but lucratif.

Que nous réserve l'avenir? Le vieillissement de la population canadienne pourrait se traduire par une augmentation des dons versés aux œuvres de bienfaisance et aux organismes sans but lucratif, car la propension à donner augmente généralement avec l'âge. Mais, parallèlement, on craint de plus en plus que les Canadiens n'épargnent pas suffisamment en vue de leur retraite. Étant donné les difficultés financières pouvant survenir, il est peu probable que les personnes âgées au Canada soient en mesure de soutenir les œuvres de bienfaisance et les organismes sans but lucratif à long terme. En outre, à mesure que la population vieillit, la demande de services communautaires ou de soins liés à la santé est susceptible de croître. La situation financière du secteur à but non lucratif est manifestement insoutenable si le niveau de dons continue de stagner, ou baisse, alors que la demande de services ne cesse d'augmenter.

Imagine Canada a déjà entamé un dialogue visant à établir un nouveau cadre d'action destiné au secteur à but non lucratif. Le dialogue devrait se poursuivre, les œuvres de charité jouant un rôle primordial dans la société. Par ailleurs, le renouveau du secteur pourrait assurer la pérennité des programmes et des services de bienfaisance. À cette fin, les organismes concernés doivent exposer clairement leurs objectifs, utiliser les outils les plus efficaces pour atteindre ces objectifs, établir et entretenir des partenariats et promouvoir l'innovation.

Chaque organisme du secteur sans but lucratif a sa propre conception de l'innovation. Par exemple, certains explorent des façons de mettre en place de nouveaux programmes et services publics s'ils peuvent en assurer une gestion à moindre coût qu'à l'heure actuelle. Un appel a été lancé au secteur à but non lucratif en Australie, en Grande-Bretagne et aux États-Unis. C'est maintenant au tour du Canada. Comme les gouvernements du monde entier sont à court d'argent, les œuvres de bienfaisance et les organismes sans but lucratif pourraient contribuer à améliorer la situation en mettant à profit les compétences fondamentales que bon nombre d'entre eux possèdent déjà.

Auparavant, les œuvres de charité dépendaient des listes de publipostage, puis des listes de distribution par courrier électronique, pour accroître la sensibilisation du public à leur cause et pour solliciter des dons. Bien que ces méthodes continuent de jouer leur rôle, la communication unidirectionnelle avec la base des donateurs ne suffira plus. De plus en plus, les initiatives d'éducation des donateurs devront céder le pas à l'engagement de ces derniers. En effet, on s'attend à ce que les œuvres de charité déploient davantage d'efforts afin d'interagir avec les donateurs pour maintenir, voire accroître, leur flux de revenus. La tendance à l'engagement se concrétise dans d'autres domaines, tels que la publicité grand public. De nombreux consommateurs ont l'impression qu'on leur parle, sans toutefois sentir qu'ils participent à la conversation. Le rythme de vie effréné que nous menons fait en sorte qu'il est difficile de prêter attention à tout ce qui se passe simultanément autour de nous. Nous faisons simplement trop de choses à la fois. Afin que les donateurs contribuent à une noble cause, ils doivent être informés, engagés et motivés à agir.

Dans cette optique, les médias sociaux, grâce à leur puissance et à leur portée, regorgent de potentiel. Bien des œuvres de charité et des organismes sans but lucratif se penchent actuellement sur la meilleure façon de tirer profit de cet outil dans le cadre de leurs efforts de collecte de fonds. Les forums de discussion en ligne et les canaux multimédias ont le pouvoir de rallier les gens et les communautés à une cause commune. Ils diffusent rapidement le message, chose que les activités traditionnelles de collecte de fonds ne sont pas en mesure de faire. Les médias sociaux exploitent la force des masses et ne sont pas touchés par les limitations qu'impose la communication bidirectionnelle. En outre, ils ont le potentiel de réduire les coûts administratifs du fait qu'ils atteignent en peu de temps un vaste auditoire. Grâce aux outils des médias sociaux, la motivation extrinsèque des donateurs que suscite, par exemple, un sollicitateur dans la rue ou une lettre, deviendra intrinsèque, c'est-à-dire qu'ils croiront au bien-fondé de la cause et seront portés à répandre son message. La boucle de rétroaction et l'effet de réseau ont contribué au succès de nombreuses campagnes de financement d'œuvres de charité.

Par ailleurs, quel rôle les entreprises jouent-elles dans le secteur à but non lucratif? Le secteur privé s'implique plus activement en saisissant des occasions de financement social. Cela signifie que des fonds sont investis dans des services sociaux non pas par la source traditionnelle de financement, soit le gouvernement, mais plutôt par des entreprises. Ce modèle repose sur un partenariat entre les secteurs privé et à but non lucratif. Mais tous les modèles et toutes les occasions sont différents et axés sur un projet précis. Pour ce qui est du financement social, les entreprises ne restent pas sur la touche à observer les améliorations sociales et économiques qui se produisent à l'extérieur de leurs bureaux. Au contraire, les dirigeants et les employés s'impliquent collectivement dans les communautés et ont un véritable intérêt à jouer un rôle actif. En somme, le financement social correspond à la responsabilité sociale des entreprises, mais à laquelle s'ajoutent des dollars.

Les entreprises sociales gagnent elles aussi en popularité. Bien que ces entités commerciales soient axées sur la réalisation de profits, elles placent les progrès économiques, sociaux et environnementaux au cœur des principaux indicateurs de leur réussite. Cette double approche est surnommée le « double objectif de résultat ». Pour les entreprises sociales, les ventes et les causes sociales sont d'égale importance. Voilà en quoi leur modèle d'affaires se distingue de la responsabilité sociale d'entreprise traditionnelle, selon laquelle les entreprises doivent avant tout générer des profits, et se consacrent ensuite à des initiatives d'ordre social dans le cadre de leur mandat d'affaires.

Les obligations socialement responsables sont une autre source de financement qui retient beaucoup l'attention. Par l'intermédiaire de ces obligations, le gouvernement s'engage à financer aujourd'hui des améliorations sur le plan social si les résultats mènent à des économies dans le secteur public au bout du compte. On peut les considérer comme des contrats gouvernementaux en cours conclus avec des organismes externes pour exécuter une certaine tâche. Le paiement entre les parties a lieu seulement lorsque les résultats attendus en vertu du contrat sont atteints. Ces instruments ne sont pas des obligations au sens traditionnel, puisqu'ils n'offrent pas un taux de rendement fixe. L'argent de l'investisseur lui est plutôt remis lorsque les améliorations sociales sont démontrables et mesurables. C'est pourquoi on les appelle des « obligations selon les résultats » (pay for success bonds) aux États-Unis. Par exemple, la prévention dans le milieu des soins de la santé est un cas où il serait intéressant de faire une étude approfondie sur l'incidence potentielle des obligations socialement responsables. En effet, le traitement d'un trouble médical dès ses premiers stades pourrait aboutir à une réduction des dépenses en soins de santé pour les gouvernements plus tard. Si les conditions s'y prêtent, ce type d'obligation serait une formule gagnante à la fois pour les prestataires de services, les gouvernements et les investisseurs.

Une grande variété d'approches novatrices contribuera à placer le secteur des œuvres de bienfaisance et des organismes sans but lucratif sur une trajectoire viable à long terme. Cependant, une stratégie efficace ne sera pas mise en œuvre du jour au lendemain. La poursuite des efforts de financement est essentielle pour veiller à ce que les programmes et les services répondent aux besoins de la population canadienne. À l'approche du temps des fêtes, saison de partage, vous pouvez prendre certaines mesures pour aider. Engagez-vous. N'oubliez pas que l'aide ne se limite pas aux dons en argent; le bénévolat peut être tout aussi important. Tirez le meilleur parti des médias sociaux en vue de sensibiliser vos amis et votre famille aux enjeux sociaux. Enfin, prenez part au dialogue sur les meilleurs moyens de fournir aux œuvres de bienfaisance et aux organismes sans but lucratif les outils dont ils ont besoin pour réussir à l'avenir.

Sonya Gulati
Économiste principal
416-982-8063

Le présent rapport est fourni par les Services économiques TD à l'intention des clients du Groupe Banque TD. Il est produit à titre informatif seulement et peut ne pas convenir à d'autres fins. Il ne vise pas à communiquer de renseignements importants sur les affaires du Groupe Banque TD, et les membres des Services économiques TD ne sont pas des porte-parole du Groupe Banque TD en ce qui concerne les affaires de celui-ci. L'information contenue dans le rapport provient de sources jugées fiables, mais son exactitude et son exhaustivité ne sont pas garanties. De plus, le rapport contient des analyses et des opinions portant sur l'économie, notamment au sujet du rendement économique et financier à venir. Par ailleurs, ces analyses et opinions reposent sur certaines hypothèses et d'autres facteurs et sont sujettes à des risques inhérents et à une incertitude. Les résultats réels pourraient être très différents. La Banque Toronto-Dominion ainsi que ses sociétés affiliées et divisions apparentées qui constituent le Groupe Banque TD ne peuvent être tenues responsables des erreurs ou omissions que pourraient contenir l'information, les analyses ou les opinions comprises dans ce rapport, ni des pertes ou dommages subis.

