

Glossaire du Programme de préparation à l'investissement

Coopérative

Société ou entreprise coopérative détenue et exploitée par ses membres, à leur profit. La coopérative cherche à répondre à des besoins non satisfaits de la communauté, et peut s'adapter. Elle favorise la promotion des intérêts d'individus qui peuvent en faire plus collectivement qu'individuellement.

Entreprise à but lucratif à mission sociale

Ici, l'entreprise sociale se présente sous la forme d'une entreprise à but lucratif, à la différence près que les bénéfices sont utilisés pour soutenir la mission visant l'atteinte d'objectifs sociaux, culturels ou environnementaux positifs. Pour être classée comme une entreprise d'économie sociale pour le PPI, la majorité des bénéfices de l'entreprise doit être reversé dans sa mission sociale, culturelle ou environnementale.

Entreprise d'économie sociale

Organisme ou programme dont la mission est le bien public et qui vend des biens ou des services pour en tirer un revenu, tout en contribuant à la réalisation de ses objectifs sociaux, culturels et environnementaux positifs.

Finance sociale

Investissement qui a des effets positifs sur le plan social, culturel ou environnemental, et qui génère un certain rendement pour les investisseurs. Elle représente une source de revenus potentielle pour les organismes de bienfaisance qui, généralement, utilisent des sources de revenus traditionnelles, p. ex. les subventions et les dons.

Exemples d'investissement :

- Prêts – Les investisseurs récupèrent leurs investissements majorés d'intérêts.
- Placement en actions – Les investisseurs détiennent une partie de l'organisation et font de l'argent sous forme de dividendes ou au moment de vendre leurs actions.
- Obligations communautaires – Plusieurs personnes prêtent de petits montants pour la réalisation d'un projet.
- Obligations à impact social – Les versements aux investisseurs sont conditionnels à l'atteinte de certains résultats.
- Ententes de résultats axées sur les besoins communautaires – La communauté définit plusieurs résultats; les versements aux investisseurs sont conditionnels à l'atteinte de ces résultats.

Innovation sociale

Développement et mise en œuvre de nouvelles solutions aux préoccupations sociales, culturelles et environnementales les plus pressantes.

Continuum de préparation à l'investissement

Il y a plusieurs étapes à la préparation à l'investissement. Ce continuum comprend les étapes « Commencer », « Progresser », « Consolider » et « Prêt » à recevoir un investissement.

Organisation à vocation sociale

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

Organisme de bienfaisance

Organisme sans but lucratif qui utilise ses ressources pour des activités caritatives au profit de la communauté, notamment l'allègement de la pauvreté, l'avancement de l'éducation ou toute autre cause sociale, culturelle ou environnementale. Les organismes de bienfaisance doivent être enregistrés auprès de l'Agence du revenu du Canada pour pouvoir délivrer des reçus officiels de dons et être exonérés d'impôt. Tous les organismes de bienfaisance sont des organismes sans but lucratif, mais tous les organismes sans but lucratif ne sont pas des organismes de bienfaisance.

Organisme sans but lucratif

Organisme qui cherche à promouvoir un objectif social ou une position commune sur certaines préoccupations. Il ne fait pas de profits et réinvestit l'ensemble de ses revenus dans la poursuite de sa mission. Les organismes sans but lucratif sont exonérés d'impôt.

Vérification au préalable

Un processus d'évaluation approfondi d'un investissement potentiel, y compris la vérification méticuleuse de tous les faits et hypothèses importants présentés par le bénéficiaire de l'investissement. Elle comprend l'évaluation de la faisabilité des objectifs financiers et sociaux, et de la capacité du bénéficiaire à les atteindre.

Le tableau suivant explique chacune des étapes du continuum.

| État de préparation aux investissements à vocation sociale | Étape 1 : Commencer | Étape 2 : Progresser | Étape 3 : Consolider | Étape 4 : Finaliser |
|---|--|--|--|--|
| Connaissance de la finance sociale : compréhension du marché de la finance sociale et de sa pertinence pour le projet proposé | Aucune connaissance du marché de la finance sociale | Connaissance limitée et incertitude quant à la pertinence du projet | Connaissances acceptables et recherche d'options pertinentes de finance sociale | Bonnes connaissances et recherche d'options pertinentes de FS terminée avec succès |
| Développement du modèle/plan d'affaires : considérations de faisabilité et de viabilité, dont analyse du marché, stratégie, opérations, plan/modèle financier, aspects légaux et techniques, analyse des risques, etc. | Idée/concept d'entreprise à développer pour devenir un modèle complet | Modèle pas suffisamment développé et nécessité de mieux comprendre certaines ou toutes les considérations | Modèle préliminaire, y compris projections financières et aperçu de toutes les considérations | Modèle d'affaires complet et plan financier communicable, comprenant risques et stratégies d'atténuation |
| Capacité organisationnelle : forme juridique et structure organisationnelle adéquates, gouvernance, ressources humaines/compétences requises pour la réalisation du projet | Structures et compétences requises à déterminer | Certains éléments déterminés, mais réflexion et action requises sur d'autres aspects | Tous les éléments déterminés et réalisation en cours | Structures appropriées et compétences requises en place |
| Mesure de l'impact et production de rapports : plan de mesure de l'impact et de la production de rapports – changement envisagé, mesures chiffrées de l'impact, collecte de données, tableau de bord aux fins d'analyse et de prise de décision, production de rapports | Création envisagée d'un plan de mesure de l'impact | Réflexion préliminaire sur certains ou tous les éléments | Plan préliminaire en place pour certains ou tous les éléments | Plan bien défini pour mesurer et faire rapport de l'impact du projet |
| Développement du réseau : dresser une liste des investisseurs, comprendre leurs priorités et leur positionnement par rapport aux objectifs du projet, développer des liens personnels avec investisseurs, se familiariser avec le langage des investisseurs et développer la capacité à communiquer le modèle d'affaires de manière à convaincre | Intention d'attirer du capital de sources pertinentes, mais compréhension à développer de certains ou de tous les aspects qui influent sur l'engagement de capitaux. | Compréhension acceptable des attentes des investisseurs envers le plan d'affaires. Identification en cours des groupes d'investisseurs possiblement pertinents pour le projet. | Différents groupes d'investisseurs déterminés – en train de cerner leurs priorités et positionnements par rapport aux objectifs du projet – développement de relations en cours. | Recherche d'investisseurs pertinents terminée. Développement de relations avec certaines ou toutes les sources potentielles et de la compréhension de leurs priorités. Assurance de bien communiquer modèle d'affaires et d'obtenir un investissement. |