



NOTE DE SERVICE

Date : 14 janvier 2009

Expéditeur : Christian Bolduc, CFRE
Président et Chef de la direction

Destinataires : Clients actuels et clients pressentis
du cabinet-conseil BNP & Associés

Objet : Impact de la récession sur les programmes de financement.

Bonjour,

À la demande générale, il me fait plaisir de vous soumettre le présent document sur l'impact éventuel d'une récession sur les programmes de financement, et particulièrement sur une campagne majeure de financement.

Évidemment, notre cabinet-conseil en collecte de fonds n'est pas une firme spécialisée en économie et nous ne pouvons nous prononcer sur l'évolution que prendra l'économie dans les prochains mois et si la récession sera légère, importante ou très sévère. D'ailleurs, les économistes ne s'entendent pas à ce sujet sur les effets de la situation internationale sur l'économie du Canada ni sur la durée ou l'ampleur de la récession.

Chose certaine, la récession affecte déjà notre marché d'exportation principal que représentent les États-Unis, la crise financière nous a tous affectés à des degrés divers et la récession américaine commence à avoir des impacts sur l'économie réelle au Canada. Les économistes semblent aussi convenir que la situation au Canada en 2009 en sera une de croissance extrêmement minime ou de légère régression du PIB.

Par conséquent, le secteur de la collecte de fonds, tributaire de la capacité de contribuer des individus, fondations et entreprises, connaîtra des effets néfastes.

Que disent les auteurs sur le sujet et quelles conclusions en tirer ?

Un tout récent rapport de l'AHP (*Association for Health Care Philanthropy-USA*), rédigé par le Dr John Volpe et ayant pour titre "Economic Cycles and Charitable Giving" dépeint de façon pessimiste le climat de la collecte de fonds pour la prochaine année. Ces prédictions sont émises à la lumière du ralentissement économique, à la diminution du revenu disponible et à l'incertitude ayant cours sur le marché immobiliers et boursiers.

Au Canada, les prévisions sont sensiblement les mêmes si l'on se fie à un article du *Globe & Mail* du 23 septembre 2008 ayant pour titre « Charities brace for drop in donors ».

En se basant sur les données fournies par *Giving USA*, le magazine Américain *Newsweek* rapporte qu'au cours des 40 dernières années, le niveau des dons a progressé légèrement même en période de récession (0.8%) alors qu'il progressait plus fortement en période de croissance (4.3%). Le même phénomène peut se constater au Canada.

L'impact sur les différents types de donateurs

Toujours selon des données recueillies par Giving USA, l'*Indiana University Center on Philanthropy* s'est penché sur la collecte de fonds en 2001, une année de crise et d'incertitude économique. En 2001 les dons des entreprises ont chuté de 12.1% mais en contrepartie, les dons des individus ont pour leur part augmenté de 1.1%. Il s'agit d'une donnée non négligeable puisque les dons des individus ont représenté 75.8% des dons faits en 2001. De leur côté, les dons des fondations se sont également vu en progression de 5.4%, ce type de dons correspondant à 12.2% du total des contributions pour l'année 2001.

Recommandations

Quoiqu'il en soit, les organismes charitables doivent se prémunir à l'encontre des effets possibles d'une récession. Ils ont tout intérêt à suivre attentivement la situation et à adapter leur planification en conséquence. Quels changements devront-elles apporter ?

La revue *The Chronicle of Philanthropy* émet les recommandations suivantes :

- Les donateurs ayant tendance à se montrer plus sélectifs en période de ralentissement économique, il est très important d'accorder de préserver et resserrer les liens avec les donateurs actuels pour maintenir et renforcer leurs contributions.
- Être transparent. Les donateurs seront plus prudents et les fondations devront donc être ouvertes à partager leurs états financiers.
- Permettre aux donateurs majeurs d'étendre leurs dons sur une plus longue période au besoin pour des campagnes majeures ou pluriannuelles (7 ans si 5 ans est une difficulté).
- Prendre soin des donateurs. Rendre compte et permettre aux donateurs de voir de quelle façon leurs dons sont investis.

Que fait le cabinet-conseil BNP & Associés dans la situation actuelle et quelles sont nos recommandations ?

Afin de demeurer à l'affût des tendances du secteur de la collecte de fonds, le cabinet-conseil a mis en place ces dernières semaines un comité de veille stratégique à l'interne se réunissant chaque semaine pour mieux agir et conseiller nos clients. Ce comité formé de membres de notre personnel exerçant dans les différents secteurs du Québec et des Maritimes fait rapport de ses démarches et de l'évolution de la situation aux associés du cabinet-conseil pour mieux conseiller notre clientèle et prendre les décisions qui s'imposent s'il y a lieu.

Ce qui se dégage actuellement comme tendances :

- Les personnes physiques bien nanties et les fondations privées, dont les revenus proviennent de placements, se montrent plus sélectives dans les causes auxquelles elles contribuent. Elles ont tendance à poursuivre les engagements déjà pris et supportent leurs causes usuelles. En effet, selon la répartition de leur portefeuille, elles ont vu la part de leurs placements boursiers diminuer substantiellement. En dépit de cette baisse, les fondations privées sont cependant tenues par Revenu Canada de remettre l'équivalent de 3.5% de la valeur de leurs fonds capitalisés en dons chaque année.
- Les communautés religieuses disposent généralement de sources de revenus davantage stables et poursuivent leurs dons. Elles refusent de plus en plus de s'engager sur plusieurs années et demandent qu'on soumette annuellement une demande;

- Les entreprises exportatrices (secteur manufacturier notamment) éprouvent des difficultés majeures et plusieurs ont réduit leur budget de dons pour 2009.
- Le secteur de la forêt, des pâtes et papier éprouve toujours des difficultés et cette situation ne semble pas vouloir se résorber à court ou moyen terme. Les dons de ce secteur sont peu nombreux, quelques compagnies ayant réussi à mieux traverser cette période creuse et poursuivent leur donation.
- Les institutions financières devraient réussir à bien traverser les difficultés à venir et poursuivront leurs implications philanthropiques. Cependant, leurs actions seront davantage sélectives dans les œuvres supportées.
- Les secteurs du génie-conseil, de la construction, de l'informatique et du multimédia n'anticipent pas de ralentissement car une augmentation de la demande du secteur public se manifeste et compense la baisse appréhendée de la demande du secteur privé. Bref, ce secteur demeure généreux envers les campagnes majeures de financement.
- La stratégie de permettre aux donateurs d'investir de façon ciblée dans un secteur répondant à leurs intérêts, est très efficace. Elle permet à certaines organisations de se démarquer des autres causes pour lesquelles les donateurs sont sollicités et permet d'obtenir le montant sollicité.
- La stabilité des revenus des membres du personnel du secteur public nous permet de continuer à rencontrer ou dépasser les objectifs financiers prévus dans les campagnes menées auprès du personnel.

Conclusion

Évidemment, il n'y a jamais de moment idéal pour tenir une campagne majeure de financement dans un univers compétitif comptant plus de 100 000 organismes de bienfaisance reconnus au Canada. Chaque automne, Centraide et les organismes venant en aide à la pauvreté sollicitent et l'an dernier tous ont atteint leurs objectifs financiers respectifs. Plusieurs universités ont mené une campagne majeure de financement lors de la dernière récession de 1991-92 et ont atteint ou dépassé leurs objectifs.

Bien que nous sentions une inquiétude chez les donateurs et les organismes, les résultats à ce jour dans les campagnes majeures de financement que nous conseillons s'avèrent conformes aux attentes et au plan et échéancier établi.

Cependant, nos efforts doivent prioriser d'abord les donateurs potentiels œuvrant dans des secteurs présentant un réel potentiel de contribution et pouvant être les plus intéressés par la cause de l'organisation.

Nous demeurons donc à votre disposition pour répondre à toute question relative à la situation économique et son impact éventuel sur vos plans futurs et vous tiendront informés ponctuellement au besoin.