

L'accélérateur de finance des solutions de La fondation McConnell :

• Guide d'application



L'opportunité

La fondation McConnell rêve d'un Canada dans lequel l'économie et les systèmes sociaux favoriseront le bien-être de tous, et l'environnement naturel sera régi pour les générations futures. Nous utilisons nos stratégies d'investissement et d'octroi de subventions pour atteindre cet objectif.

Cependant, même toutes les ressources de La fondation McConnell et de toutes les autres fondations canadiennes ne suffiraient pas à résoudre les plus grands problèmes sociaux, économiques et environnementaux du Canada. Il est vrai que les marchés d'investissement d'impact canadien et étranger se développent, mais il est aussi vrai qu'il est urgent de trouver de nouveaux moyens d'accéder à l'important bassin des capitaux d'investissement pour mobiliser les 6 milliards de dollars requis annuellement pour atteindre les **objectifs de développement durable des Nations Unies (ODD)**. Cela permettrait de combler cet écart financier crucial. Les intermédiaires financiers jouent un rôle fondamental dans l'orientation de ces capitaux vers les groupes et les communautés qui travaillent à l'atteinte de ces objectifs.

C'est pourquoi nous inaugurons **L'accélérateur de finance des solutions**, un nouveau programme qui vise à accélérer la croissance d'un marché de finance sociale novateur et dynamique au sein duquel des capitaux d'investissement circuleront de manière efficace pour créer un impact social et environnemental positif d'envergure.

— **L'accélérateur de finance des solutions est conçu pour appuyer les intermédiaires qui travaillent sur des produits financiers novateurs visant à combler les lacunes du marché dans des domaines en harmonie avec les ODD au Canada. L'accélérateur comprend trois types de soutien pour aider les intermédiaires à atteindre leurs objectifs : (1) Accès à du financement, (2) Mentorat, et (3) Accès à des fournisseuses et fournisseurs de services chevronnés**

Comment fonctionne L'accélérateur

Quel écart de marché le programme tente-t-il de combler?

Les formes traditionnelles d'octroi de subventions et d'investissement d'impact ne sont pas suffisantes pour aider à résoudre nos problèmes sociaux et environnementaux. Les subventions se limitent aux organismes de bienfaisance enregistrés et les investissements d'impact sont trop petits ou risqués pour attirer les investisseuses et investisseurs conventionnels. C'est pourquoi il faut appuyer les intermédiaires financiers capables d'atténuer le risque des investissements, de proposer une valeur ajoutée aux investisseuses et investisseurs, ainsi qu'aux entreprises détenues, et d'orienter efficacement des capitaux vers les communautés, organismes ou groupe dans le besoin.

Les intermédiaires financiers sont parfaitement positionnés pour regrouper des sommes considérables de capitaux diversifiés et les orienter efficacement vers des organismes, des groupes ou des communautés dans l'ensemble du Canada. Cependant, ces intermédiaires rencontrent souvent des obstacles au moment de concevoir et de tester leurs mécanismes financiers novateurs. Ils doivent donc pouvoir accéder à un financement de préconception et à des capitaux précurseurs, et il manque cruellement des deux en ce moment.

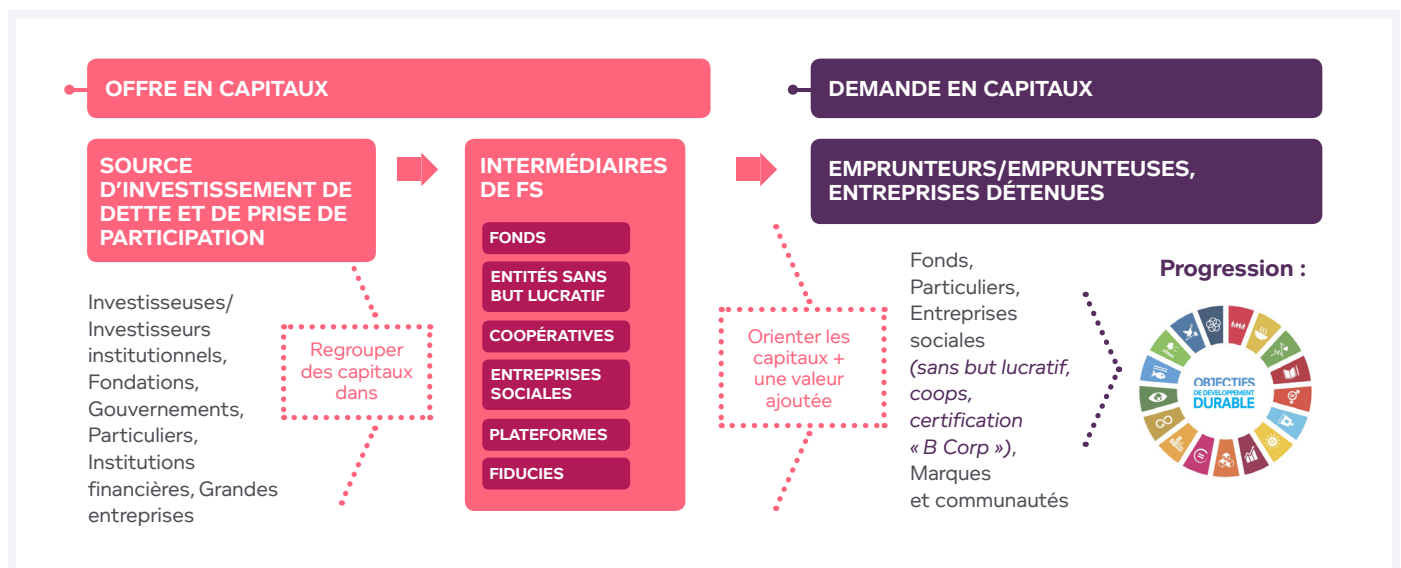
L'accélérateur vise à accélérer le taux et l'envergure du changement au sein du marché.

Il peut y arriver en aidant les intermédiaires à être prêts à l'investissement pour ensuite

les jumeler avec des capitaux institutionnels.

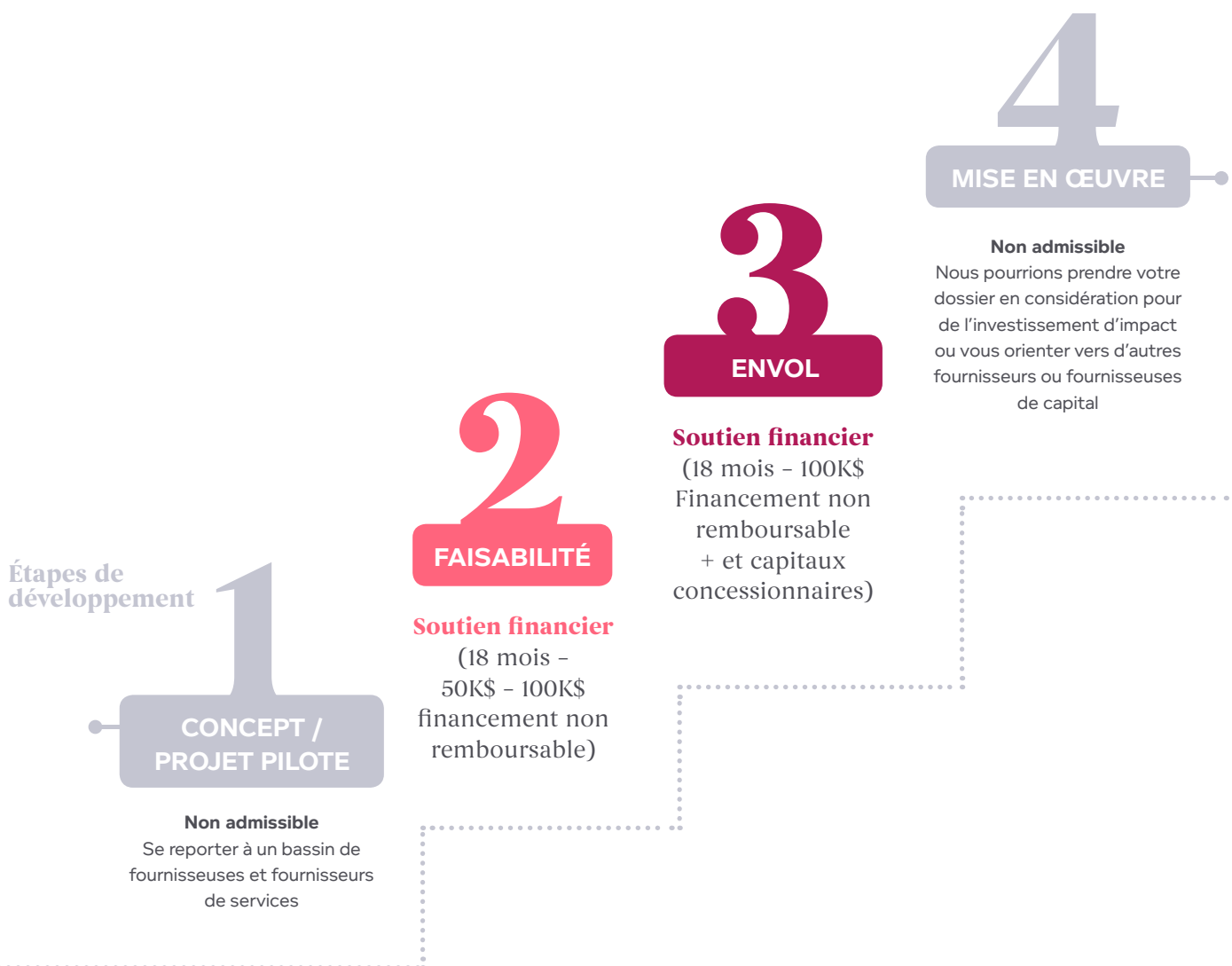
Comment définissons-nous les «intermédiaires»

On entend par intermédiaire en finance des solutions une entité qui regroupe des capitaux de diverses sources d'investissement et qui déploie ceux-ci activement pour contribuer à un changement social et environnemental, cela de manière originale et avec la possibilité d'accroître exponentiellement l'ampleur du changement. Les intermédiaires peuvent inclure, de manière non limitative, des institutions financières, des fonds, des fiducies, des plateformes, des OSBL, des coopératives, des entreprises sociales ou d'autres entités financières établies en vertu de la loi canadienne.



Accès au financement

Les candidates et candidats sélectionnés auront accès à un soutien financier varié, y compris des capitaux concessionnels. Le programme vise à soutenir les intermédiaires qui ont besoin d'un financement opérationnel en début de parcours. Cela veut dire des **intermédiaires qui ont dépassé l'étape de conception et requièrent de l'aide** pour commencer l'étape de mise en œuvre. Du financement sera offert pour deux étapes de développement :



— Étape de faisabilité

Definition

Ce groupe inclut des intermédiaires qui ont créé **un concept éprouvé ayant fait l'objet d'un projet pilote réussi**. Ils ne sont toutefois pas encore prêts à mettre leurs modèles en œuvre et à en accroître l'ampleur. Ils ont réuni des gens possédant une expertise complémentaire qui, ensemble, ont imaginé et conçu les modèles financiers durables et novateurs. Ils ont maintenant besoin d'aide pour réaliser des études de marché, solliciter la participation d'intervenantes et d'intervenants, finaliser leur cadre légal et élaborer le flux d'affaires des projets.

Utilisation des fonds

Les fonds peuvent être utilisés pour une ou plusieurs des activités suivantes :

- ANALYSE DE MARCHÉ
- ENGAGEMENT DES INTERVENANTES/INTERVENANTS
- MODÈLE FINANCIER
- SERVICES JURIDIQUES
- CONCEPTION D'UN PIPELINE
- AUTRE (À DÉTERMINER)

Résultats prévus

Stratégie : Stratégie relative à l'accroissement de l'ampleur, au degré d'innovation et à la production de valeur : aux rentrées et sorties de capitaux.

Modèle opérationnel : Modèle opérationnel durable sur le plan de la production de revenus, soutenu par des projections financières réalistes.

Plan opérationnel : (a) Étude de faisabilité réalisée, (b) Plan de saisie des résultats

Création de relations : Lien avec divers partenaires d'investissement pour entamer des discussions.

— Étape d'envol

Definition

Ce groupe inclut des intermédiaires qui ont **réussi l'étape de faisabilité** et sont presque prêts à opérationnaliser leur projet. Ils pourraient avoir besoin d'aide pour tester leurs modèles, accroître l'ampleur de leurs systèmes opérationnels, embaucher d'autres talents, mettre en place un bon modèle de gouvernance et, plus important encore, attirer des capitaux privés à long terme. Nous travaillerons avec les intermédiaires pour fixer des modalités et des échéanciers qui seront commodes pour eux, et qui, en même temps, permettront d'attirer plus facilement d'autres capitaux privés.

Utilisation des fonds

Les fonds peuvent être utilisés pour une ou plusieurs des activités suivantes :

- PERSONNEL ET GOUVERNANCE
- SYSTÈMES OPÉRATIONNELS
- FINANCEMENT DE DÉMARRAGE
- SERVICES JURIDIQUES
- CONCEPTION D'UN PIPELINE
- COMMUNICATION ET MARKETING

Résultats prévus

Modèle d'investissement : Modèle final prêt à recevoir des investissements, accompagné d'un plan concret de mise en œuvre et de mise à l'essai à l'échelle régionale.

Engagements d'investissement : Engagements écrits d'un bassin varié d'investisseurs et investisseuses, et d'emprunteurs et emprunteuses, faisant preuve d'un modèle opérationnel tangible et durable.

Mentorat et soutien

Créer des produits financiers novateurs qui abordent les enjeux sociaux et environnementaux cruciaux de notre époque, et accroître leur ampleur peut sembler un travail lent et solitaire. Nous reconnaissons qu'il s'agit d'un défi et c'est pourquoi nous souhaitons offrir aux candidates et candidats sélectionnés un soutien en matière de réseautage et de renforcement des capacités.

Apprentissage entre pairs

Les organismes qui en sont à l'étape de faisabilité ou d'envol font souvent face à des obstacles similaires. Passer du temps ensemble sans interruption pourra leur permettre de surmonter ces obstacles beaucoup plus rapidement, et de bénéficier en plus d'une innovation collective. Nous organiserons donc un certain nombre d'événements de réseautage et d'apprentissage afin que les intermédiaires puissent nouer des liens et apprendre les uns des autres.

Mentorat

Nous voulons jumeler les candidates et candidats sélectionnés avec des mentors qui les accompagneront tout au long du programme. Nous recruterons nos mentors dans divers établissements et domaines. Ils incluront notamment des intervenantes et intervenants des marchés des capitaux privés et publics, ainsi que des intermédiaires chevronnés.

Accès à des fournisseuses et fournisseurs de services chevronnés

Nous coordonnerons l'accès à un bassin d'expertes et d'experts de secteurs variés qui pourront fournir du soutien technique aux candidates et candidats sélectionnés. Ces derniers représenteront à la fois des organismes traditionnels, par exemple des firmes comptables ou juridiques, et des organismes offrant des services plus axés sur l'impact. Nous entreprenons ces travaux pour tenter d'améliorer le nombre et la qualité des fournisseuses et fournisseurs de services au sein du marché de la finance sociale.

— « J'ai vu plus loin que les autres parce que je me suis juché sur les épaules de géants. »
— Isaac Newton

Comment soumettre votre application

— Étapes

Le processus de sélection de L'Accélérateur de finance des solutions se déroulera **en deux étapes**.

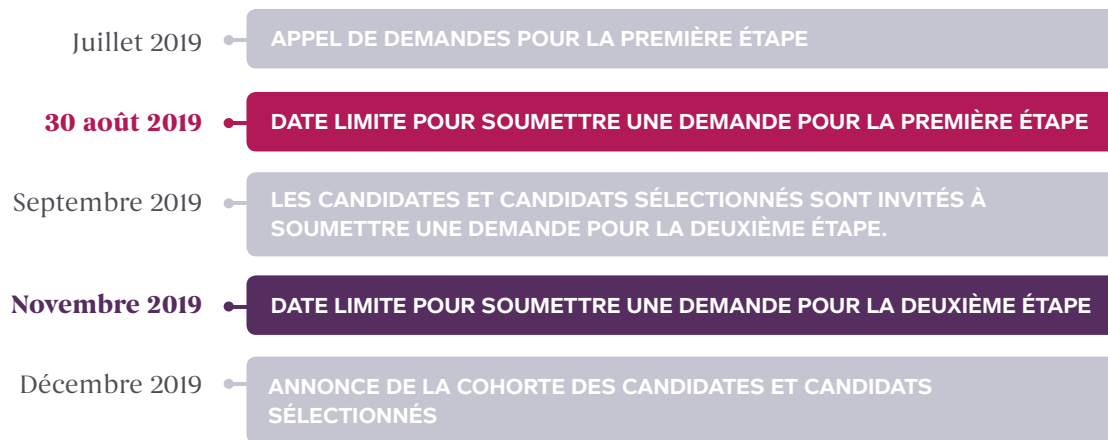
— ÉTAPE 1

L'étape 1 a pour but de nous présenter votre projet, de nous aider à comprendre son lien avec des priorités de développement social et environnemental, et de nous aider à déterminer son niveau d'innovation ainsi que son état de développement et de préparation. Les applications doivent être soumises sur notre portail **en ligne**. **Nous nous attendons à ce que cette application nécessite plusieurs heures à compléter.**

— ÉTAPE 2

Les candidates et candidats ayant soumis une demande à l'étape 1 qui satisfont les critères du programme seront invités à soumettre une demande complète comprenant plus d'information ainsi que des documents de soutien.

— Échéancier pour soumettre une demande



Admissibilité

Comme pour tous les projets de La fondation McConnell, le financement octroyé dans le cadre du programme doit être conforme aux règlements de l'Agence du revenu du Canada ainsi qu'aux principes sociaux et environnementaux de La fondation. Le tableau qui suit détaille les critères d'admissibilité de L'accélérateur de finance des solutions.

Critères d'admissibilité

— 1. Statut juridique

Les organismes doivent être des **entités légales** établies en vertu de la loi canadienne.

— 2. Portée géographique

Les organismes doivent montrer qu'ils ont principalement un impact **au Canada**.

— 3. Principes sociaux et environnementaux

Les organismes doivent montrer que leur impact est en harmonie avec **au moins un des objectifs de développement durable des Nations Unies**.



Les objectifs de développement durable des Nations Unies.

1. Éradication de la pauvreté
2. Lutte contre la faim
3. Accès à la santé
4. Accès à une éducation de qualité
5. Égalité entre les sexes
6. Accès à l'eau salubre et à l'assainissement
7. Recours aux énergies renouvelables
8. Accès à des emplois décents
9. Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation
10. Réduction des inégalités
11. Villes et communautés durables
12. Consommation et production responsables
13. Lutte contre les changements climatiques
14. Conserver et exploiter de manière durable les océans et les mers aux fins du développement durable
15. Vie terrestre
16. Justice et paix
17. Partenariats pour la réalisation des objectifs

Critères de sélection

Les organismes qui soumettent une demande par l'entremise de notre portail en ligne (<https://mcconnell.fluxx.io>) seront évalués en fonction de divers critères, y compris entre autres ceux qui suivent.

— Critères d'étape 1

Proposition de valeur	Fin de l'étape Concept/Projet pilote
L'intermédiaire propose-t-il des solutions novatrices et une valeur ajoutée aux bénéficiaires des capitaux précisément et au marché de la finance social en général?	L'intermédiaire possède-t-il un modèle financier qui a été mis à l'essai?
L'intermédiaire renforce-t-il les capacités et le cadre de travail des bénéficiaires des capitaux?	Quel est le potentiel d'accroissement de l'ampleur (région géographique et volume)?
L'intermédiaire travaille-t-il dans un écosystème plus vaste pour équilibrer l'offre et la demande?	Combien d'années d'expérience l'équipe de direction a-t-elle? Comment les membres ont-ils collaboré dans le passé?
L'intermédiaire regroupe-t-il efficacement des fonds pour investir dans des projets plus vastes?	
Le mécanisme financier oriente-t-il des capitaux efficacement vers plusieurs projets?	
Comment l'intermédiaire saisira-t-il ses résultats?	

Critères de sélection

— Critères d'étape 2

Capacité organisationnelle	Capacité financière (historique/future)	Risques au sein de l'industrie	Rentabilité (historique/future)
Quel est le dossier de l'équipe de direction en matière d'innovation?	Résultats avant intérêts, impôts et amortissements	Risque politique	Rendement annualisé
Dans quelle mesure le conseil est-il varié et expérimenté?	Flux de trésorerie	Risque réglementaire	Rendement historique versus rendement du marché selon ce profil de risque
Quelles sont les compétences techniques et propres à l'industrie de l'équipe?	Bilan	Risque géographique	
Quelle est la capacité de l'équipe à mobiliser du savoir, à l'interne et à l'externe?	Diversité des sources de capitaux		
Quelle est la structure juridique de l'intermédiaire?	Diversité du flux d'affaires		
	Composition de portefeuille actuelle		

Annexe

— Exemples

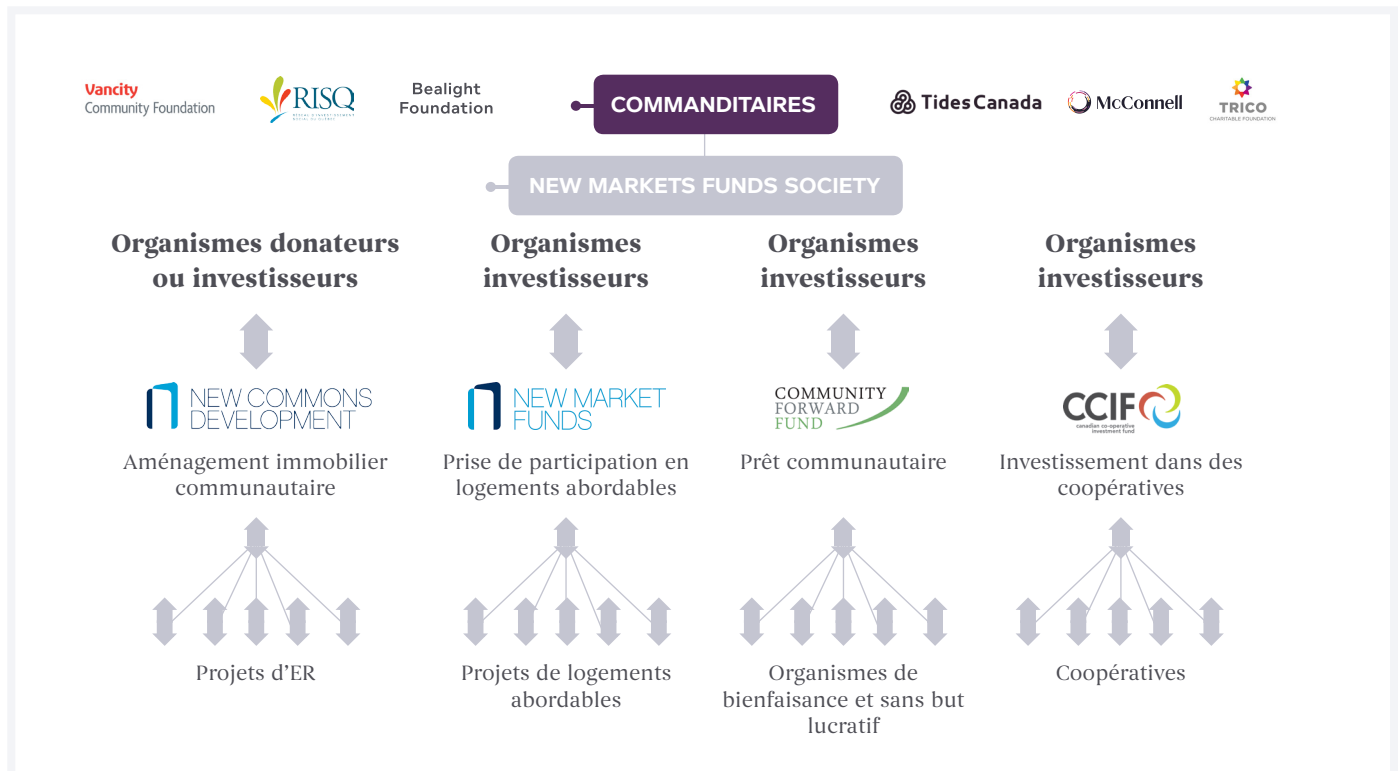
Vous trouverez ci-dessous plusieurs exemples de modèles novateurs réussis d'intermédiaires qui travaillent actuellement au Canada et à l'étranger.

1. New Markets Funds Society

La New Market Funds Society a été mise sur pied pour offrir un avantage communautaire à long terme en orientant des capitaux du marché vers des partenaires qui créent un impact social et environnemental positif, tout en offrant un rendement financier ajusté en fonction des risques. C'est une initiative originale qui réunit un groupe de commanditaires pancanadiens pour répondre au

besoin d'augmenter les activités d'investissement d'impact au pays, y compris celles axées sur les logements abordables. La New Market Funds Society est la propriétaire majoritaire d'une plateforme nationale d'intermédiaires d'investissement. Son fonctionnement s'étend au-delà des logements abordables pour couvrir l'immobilier communautaire dans son ensemble, les

prêts communautaires et l'investissement dans des coopératives. Elle comprend quatre fonds d'investissement totalisant 65 M\$ en actifs, ceux-ci provenant de 64 investisseurs et investisseuses, y compris 26 fondations.



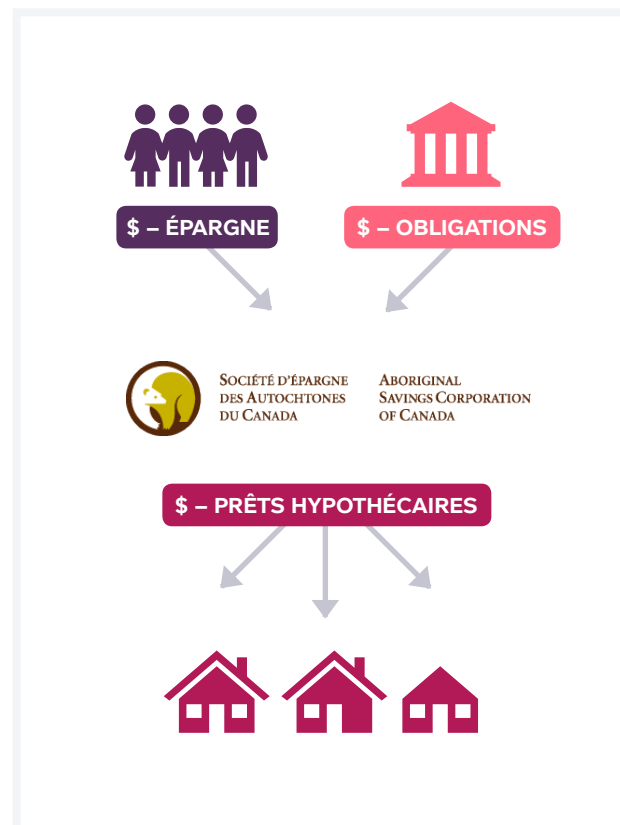
2. SÉDAC

La crise du logement dans les Premières nations atteint aujourd'hui des proportions sans précédent, et met en danger la santé et la sécurité des peuples autochtones comme le rappelait encore récemment le rapport de l'enquête nationale sur les femmes et les filles autochtones disparues et assassinées.

La SÉDAC, une entreprise sociale à but non lucratif, fondée et gérée par des autochtones, constitue une solution innovatrice au défi du logement. La SÉDAC, c'est une institution financière autochtone qui recueille l'épargne des membres et les investissements des institutions autochtones depuis 2005 et qui offre des prêts aux particuliers et aux conseils des Premières nations pour l'habitation, l'infrastructure et les secteurs connexes. Ces prêts sont ajustés à la réalité juridique et sociale des Premières nations et offerts au mérite, sans l'obligation pour les nations, qui n'en ont pas les moyens, de les garantir, comme l'exige le prêt commercial

Cette approche a permis à quelques nations, dont Wendake, de se doter d'un continuum de solutions à l'habitation et d'une infrastructure de santé, sécurité et qualité de vie comparable au reste du Canada. On y retrouve un marché de l'habitation où le logement constitue une source d'équité et d'enrichissement pour les familles. La SÉDAC oeuvre à accélérer et répliquer ce succès, avec un mécanisme de financement obligataire basé sur les outils modernes de financement de l'habitation qui met en jeu l'épargne autochtone, l'investissement institutionnel, la finance sociale, et les marchés des capitaux.

Depuis 2005 la SÉDAC a offert au delà de 30M\$ en prêts, démontré la viabilité de son projet d'expansion, et mis en place un programme d'accompagnement pour activer et accélérer la transformation du logement dans les nations où les besoins sont les plus importants.



3. Extreme Climate Facility

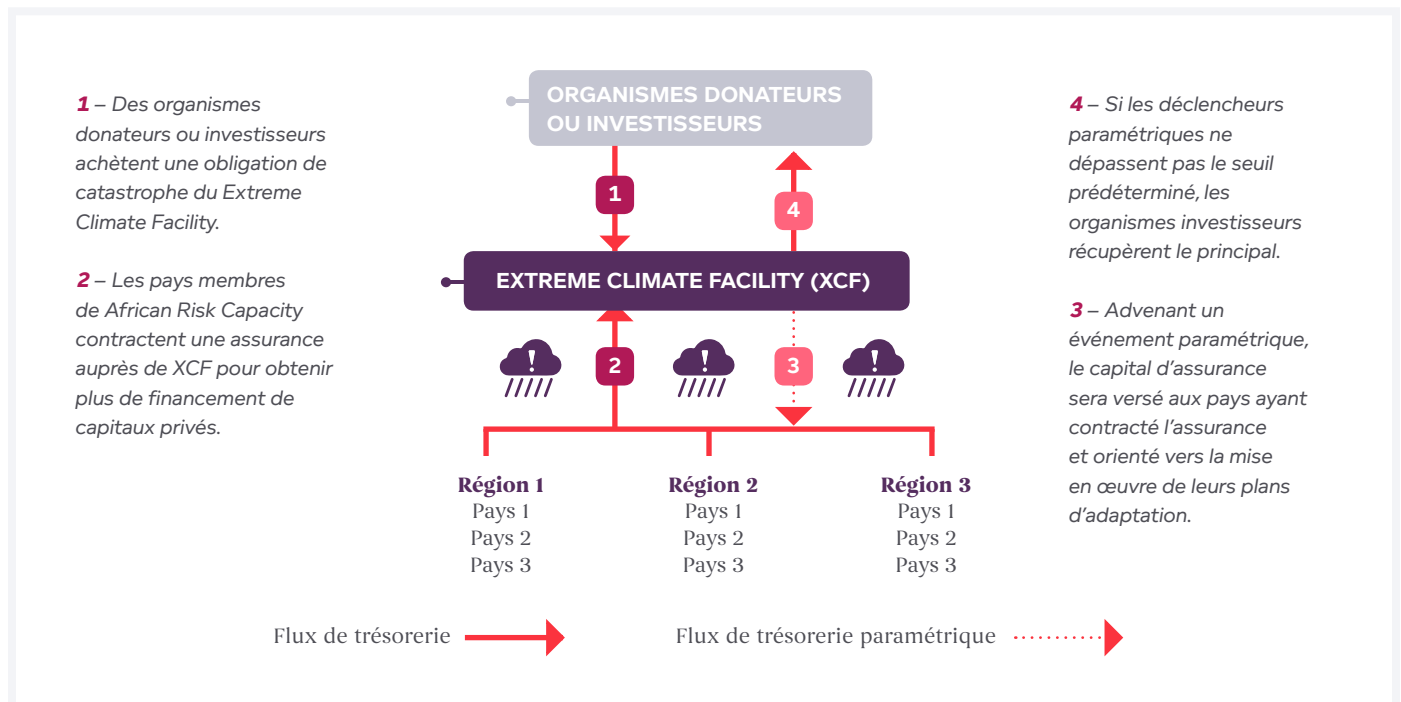
Le mécanisme financier Extreme Climate Facility (« XCF ») a été créé pour combler le manque d'investissement en matière d'adaptation et de résilience dans les pays les plus touchés par la volatilité climatique résultant de la crise du climat. Tous ces pays se trouvent sur le continent africain et l'écart de marché s'élève à 14 milliards de dollars US par année.

XCF a été conçu pour venir compléter quatre bassins d'assurance actuels soutenus par l'Union africaine. Il est structuré

pour saisir les coûts marginaux additionnels directement liés aux fluctuations dans la fréquence et l'intensité des événements météorologiques extrêmes. Il est financé par des subventions et d'autres formes de capitaux concessionnaires. C'est la façon dont il a été modélisé qui le rend original : le rendement et les paiements sont strictement fondés sur des données. Le risque et le rendement peuvent être prédits correctement à l'aide de données fournies par un indice interne appelé Extreme Climate Index. Celui-ci permet de surveiller la fréquence et l'ampleur des événements météorologiques extrêmes dans la région.

Les pays membres les plus touchés par la crise du climat peuvent contracter des assurances auprès de XCF pour se protéger contre les coûts économiques des événements météorologiques extrêmes imprévus. Si des chocs climatiques surviennent et dépassent la fréquence ou la gravité des tendances déterminées au préalable, XCF versera des prestations d'assurance aux clients concernés. Si aucun choc climatique ne se produit, les investisseurs et investisseuses récupéreront leur investissement, plus le principal à intervalles prédéterminés.

**Adapté de l'étude de cas intitulée Extreme Climate Facility élaborée par la Rockefeller Foundation. Pour en savoir plus : <https://bit.ly/2YvFsm6>*



PLUS D'EXEMPLES

Pour d'autres exemples d'intermédiaires internationaux, veuillez visiter **l'initiative Zero Gap de la Rockefeller Foundation.**



La fondation McConnell

1002 rue Sherbrooke Ouest
Bureau 1800
Montréal (Québec) – H3A 3L6
Téléphone : 514-288-2133
Télécopieur : (514) 288-1479

La fondation de la famille J.W. McConnell est située sur le territoire traditionnel Kanien'kehá:ka (mohawk), un endroit qui a longtemps servi de lieu d'échange et de rencontre entre diverses nations.

McConnell