



Mandat de consultation externe
Recherche, collecte de données et analyse
des différents modèles d'autofinancement des OSBL à travers le monde

LA FONDATION KANPE

En créole haïtien, KANPE signifie « se tenir debout ».

La Fondation KANPE est une organisation qui accompagne les familles haïtiennes les plus vulnérables vers l'autonomie financière afin qu'elles puissent « se tenir debout ». À travers différents projets et programmes et avec la collaboration d'organisations haïtiennes, KANPE apporte son soutien pour renforcer les piliers de l'autonomie des plus démunis.

KANPE a été fondé en 2010 par deux Québécoises d'origine haïtienne : Dominique Anglade (députée au Québec et ancienne ministre de l'Économie) et Régine Chassagne (cofondatrice et co-leader du groupe mondialement reconnu, Arcade Fire).

CONTEXTE

En 2013, le Canada comptait 161 000 organisations sans but non lucratif (OSBL)¹, dont 50% étaient reconnues comme organisme de bienfaisance et enregistrées à l'Agence de revenu du Canada. De ce 161 000, 29% se situaient au Québec¹.

Comme la grande majorité des OSBL d'ici et d'ailleurs, ces organisations doivent avoir recours au financement extérieur et à la générosité des donateurs pour financer leurs projets d'aide aux plus démunis et assumer leurs frais d'administration. Cette situation, propre à l'industrie du *Non Profit*, rend les organisations vulnérables aux fluctuations des subventions et des dons, ce qui a comme principales conséquences de : 1- réduire leur capacité à planifier à long terme leurs programmes d'aide, 2- assurer le maintien de leurs opérations sur une longue période et 3- maintenir leur indépendance face aux bailleurs de fonds (qui exigent parfois la mise en œuvre de programmes d'aide très spécifiques).

Cette réalité décrite ici haut s'applique à La Fondation KANPE, mais également à tout genre d'OSBL, que l'on fasse référence aux fondations, aux ONG, aux organismes communautaires ou à tout autre type d'organisation qui dépendent de revenus externes pour financer ses activités d'aide à une population dans le besoin.

¹ Source : Le secteur des OSBL au Canada Faits saillants, Institut Mallet 2013

Historiquement, les OSBL ont eu tendance à utiliser des méthodes de collecte de fonds similaires : galas annuels, campagnes en ligne, campagnes de porte-à-porte, dons corporatifs, dons individuels, frais de *membership* et subventions gouvernementales. Certains vendent également des produits dérivés. Au cours des années, les motivations des donateurs ont changé et la concurrence entre les OSBL a augmenté.

Afin de s'adapter à cette réalité, depuis quelques années, les organisations sans buts lucratifs ont tenté de se réinventer en lançant des campagnes de financement qui répondent aux tendances marketing et à la volonté des donateurs de participer activement aux collectes de fonds et de promouvoir leur engagement sur les réseaux sociaux. L'exemple par excellence est sans aucun doute le *Ice Bucket Challenge* qui obtint un franc succès mondialement. De son côté, le 24h de Tremblant et la Guignolée du Dr Julien sont des exemples de réussites locales.

Par contre, comme tout phénomène de mode, les donateurs ont tendance à se désintéresser après quelques éditions d'une même recette et cherchent sans cesse de nouvelles expériences. Cette réalité a comme impact de mettre une pression énorme sur les organisations pour qu'elles réinventent constamment leur campagne de financement afin de s'adapter aux goûts du jour des donateurs.

Parallèlement à ce phénomène, d'autres OSBL ont plutôt concentré leur énergie afin de trouver des moyens alternatifs pour financer leur organisation, en mettant en place des actions et des programmes qui ont généré des revenus propres, leur permettant ainsi de s'autofinancer, en partie ou en totalité.

La mise en place de ces pratiques d'autofinancement soulève l'intérêt de l'industrie depuis quelques années puisqu'elle permettrait aux organisations d'envisager leur indépendance financière (et donc de leurs programmes) et de planifier leurs actions sur le long terme.

MANDAT

La Fondation KANPE est à la recherche d'un.e étudiant.e qui aurait comme mandat de répertorier les différentes solutions d'autofinancement des OSBL à travers le monde.

Objectif principal :

- Répertorier les meilleures pratiques d'autofinancement dans le secteur des OSBL.

Organisations ciblées :

- Les organisations doivent être à but non lucratif ou à vocation sociale et avoir comme mission de servir une population démunie et/ou d'offrir des services sociaux qui ne sont pas entièrement couverts par les gouvernements locaux.
- Elles doivent s'autofinancer en partie ou en totalité avec des méthodes alternatives (donc différentes de celles évoquées plus haut).
- Le *mapping* des organisations doit inclure différents secteurs, par exemple : santé, éducation, agriculture, micro-financement, pédiatrie sociale, aide légale, aide aux immigrants, etc.
- Le *mapping* doit également inclure un éventail de taille organisationnelle (de 3 à plusieurs centaines d'employés) et couvrir un échantillon d'organisations locale, nationale et

internationale, incluant les pays en voie de développement (Asie, Amérique latine, Antilles, Afrique).

Exemples de succès d'autofinancement :

- L'ONG [BRAC](#) et la [Grameen Foundation](#), au Bangladesh.
- Les produits dérivés [ROSES](#) (Fondation du cancer du sein) et [RED](#) (Prévention et traitement du SIDA).
- Exemples d'articles liés au sujet :
 - o [Self-Financing of Non-Profit Organizations](#)
 - o [Benefits and risks of self-financing of NGOs: empirical evidence from the Czech Republic, Slovakia and Austria](#)

Avantages pour l'étudiant.e :

Ce travail permettra à l'étudiant.e de se joindre à un projet structurant qui pourrait avoir un impact profond sur l'industrie des OSBL et des organisations à vocation sociale. Cette recherche de départ mènera, nous le souhaitons, au développement d'outils qui serviront à la mise en place de solutions concrètes d'autofinancement pour cette catégorie d'organisation, au Québec, mais aussi, ailleurs dans le monde.

Date limite de dépôt de candidatures : 14 mai

Professeur superviseur : [Pierre Balloffet](#), professeur agrégé, Département d'entrepreneuriat et innovation

Si vous êtes intéressé.e par ce projet ou pour toute information, veuillez contacter Marlei Pozzebon (professeure du Département d'affaires internationales), marlei.pozzebon@hec.ca